



**SOSYO-DEMOGRAFİK VE PSİKOLOJİK FAKTÖRLER
BAĞLAMINDA TASARRUFLARDA BİREYSEL FARKLILIKLAR:
BİREYSEL EMEKLİLİK SİSTEMİ ÖZELİNDE
AKADEMİSYENLER ÜZERİNE BİR UYGULAMA**

(Doktora Tezi)

Pınar ÖZER BURHAN

Kütahya - 2023

T.C.
KÜTAHYA DÜMLUPINAR ÜNİVERSİTESİ
LİSANSÜSTÜ EĞİTİM ENSTİTÜSÜ
İktisat Anabilim Dalı

Doktora Tezi

**SOSYO-DEMOGRAFİK VE PSİKOLOJİK FAKTÖRLER
BAĞLAMINDA TASARRUFLARDA BİREYSEL FARKLILIKLAR:
BİREYSEL EMEKLİLİK SİSTEMİ ÖZELİNDE
AKADEMİSYENLER ÜZERİNE BİR UYGULAMA**

Danışman:
Prof. Dr. Ergin UZGÖREN

Hazırlayan:
Pınar ÖZER BURHAN

Kütahya – 2023

Bu araştırma Kütahya Dumlupınar Üniversitesi Bilimsel Araştırma Projeleri

Koordinasyon Birimi tarafından #2022 - 01 numaralı proje kapsamında

desteklenmiştir.

Kabul ve Onay

KÜTAHYA DUMLUPINAR ÜNİVERSİTESİ LİSANSÜSTÜ EĞİTİM ENSTİTÜSÜ

İktisat Ana bilim dalında, 201794121002 öğrenci numaralı Pınar ÖZER BURHAN'ın hazırlamış olduğu “SOSYO-DEMOGRAFİK VE PSİKOLOJİK FAKTÖRLER BAĞLAMINDA TASARRUFLARDA BİREYSEL FARKLILIKLAR: BİREYSEL EMEKLİLİK SİSTEMİ ÖZELİNDE AKADEMİSYENLER ÜZERİNE BİR UYGULAMA” başlıklı doktora tez çalışması ile ilgili tez savunma sınavı jüri tarafından yapılmış ve adayın tezinin OY BİRLİĞİ ile kabul edilmesine karar verilmiştir.

04/10/2023

Tez Jürisi	İmza	
	Kabul	Ret
Prof. Dr. Ergin UZGÖREN (Danışman)		
Prof. Dr. Meriç SUBAŞI ERTEKİN		
Doç.Dr. Hakan ÇELİKKOL		
Doç.Dr. Mehmet ŞENGÜR		
Doç. Dr. Ercan YAŞAR		

Onay

Doç. Dr. Eray ACAR

Enstitü Müdürü

Bilimsel Etik Bildirimi

Doktora tezi olarak hazırladığım “*Sosyo-Demografik ve Psikolojik Faktörler Bağlamında Tasarruflarda Bireysel Farklılıklar: Bireysel Emeklilik Sistemi Özelinde Akademisyenler Üzerine Bir Uygulama*” adlı çalışmanın öneri aşamasından sonuçlandığı aşamayakadar geçen süreçte bilimsel etiğe ve akademik kurallara özenle uyduğumu, tez içindeki tüm bilgileri bilimsel ahlak ve gelenek çerçevesinde elde ettiğimi, tez yazım kurallarına uygun olarak hazırladığımı, bu çalışmamda doğrudan veya dolaylı olarak yaptığım her alıntıya kaynak gösterdiğimi ve yararlandığım eserlerin kaynakçada gösterilenlerden oluştuğunu beyan ederim.

04/10/2023

Pınar ÖZER BURHAN

Özgeemiş

İlköğretimini Dokuz Eylül İlköğretim Okulu'nda, ortaöğretimini Bornova Hatice Güzelcan Anadolu Lisesi'nde tamamladı. 2009 yılında Dokuz Eylül Üniversitesi İşletme Fakültesi İktisat (İng.) Bölümünde lisans eğitime başladı ve 2014 yılında mezun oldu. 2015 yılında Dumlupınar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, İktisat Tarihi Anabilim Dalında Araştırma Görevlisi olarak çalışmaya başladı. 2017 yılında Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı'nda yüksek lisansını tamamlayan Pınar ÖZER BURHAN Kütahya Dumlupınar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İktisat Bölümü'nde araştırma görevlisi olarak çalışmaya devam etmektedir.



ÖZET

SOSYO-DEMOGRAFİK VE PSİKOLOJİK FAKTÖRLER BAĞLAMINDA TASARRUFLARDA BİREYSEL FARKLILIKLAR: BİREYSEL EMEKLİLİK SİSTEMİ ÖZELİNDE AKADEMİSYENLER ÜZERİNE BİR UYGULAMA

ÖZER BURHAN, Pınar

Doktora Tezi, İktisat Anabilim Dalı

Tez Danışmanı: Prof. Dr. Ergin UZGÖREN

Ekim, 2023, 325 sayfa

Dünya genelinde çok sayıda ülkede uzun yıllardır bireysel emeklilik sistemi uygulanmasına karşın AEGON emeklilik şirketi tarafından hazırlanan “Emekliliğe Hazırlık Araştırması 2021” raporuna göre emekliliğe yönelik tasarruflar Türkiye’nin de dâhil olduğu birçok gelişmiş ve gelişmekte olan ülkede düşük düzeyde kalmıştır. Türkiye’de emekliliğe yönelik tasarrufların yetersiz düzeyde kalması, bu tasarrufların belirleyici unsurlarının araştırılmasında özendirici bir faktör olarak ele alınabilir. Özellikle finansal okuryazarlık düzeyi, eğitim ve/veya gelir düzeyi yüksek olan kişilerin dahi emekliliğe yönelik tasarrufta zorlanmaları devlet ve emeklilik şirketleri tarafından psikolojik faktörlerin de dikkate alınması gerekliliğine işaret etmektedir.

Bu çalışmanın temel amacı psikolojik ve sosyo-demografik faktörler yardımıyla tasarruf davranışındaki bireysel farklılıkları kuramsal ve ampirik temellerle destekleyerek açıklamak ve bir tasarruf aracı olarak bireysel emeklilik sistemi özelinde söz konusu faktörlerin etkilerini istatistiksel yöntemler ile ortaya koymaktır. Bu kapsamda çalışmanın örneklemini ADİM Üniversitelerinde görev yapan akademisyenler olarak belirlenmiş olup iki farklı yöntemden faydalanılmıştır: İkili lojistik regresyon analizi ve Hayes aracılık analizi. Yürütülen ikili lojistik regresyon analizleri sonucunda sosyo-demografik değişkenlerden cinsiyet, medeni durum, aylık ortalama tasarruf miktarı ve mülkiyet durumu yordayıcı değişkenleri ile psikolojik değişkenlerden içedönüklük ve deneyime kapalılık kişilik özelliklerinin bireysel emeklilik sistemine katılımı etkilediği bulunmuştur. Yapılan aracılık analizleri sonucunda ise uyumluluk, uyumsuzluk, içedönüklük kişilik özellikleri dışındaki diğer kişilik özelliklerinin ve zaman perspektifi boyutlarının (gelecek, şimdi-faydacı, şimdi-kaderci) bireysel emeklilik sistemine katılımı kompulsif satın alma aracılığıyla dolaylı olarak etkilediği tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: ADİM Üniversiteleri, Bireysel Emeklilik, Kişilik Özellikleri, Kompulsif Satın Alma, Sosyo-Demografik Faktörler, Tasarruf, Zaman Perspektifi

ABSTRACT

INDIVIDUAL DIFFERENCES IN SAVINGS IN THE CONTEXT OF SOCIO-DEMOGRAPHIC AND PSYCHOLOGICAL FACTORS: AN APPLICATION ON ACADEMICS IN THE INDIVIDUAL PENSION SYSTEM

ÖZER BURHAN, Pınar

PhD. Dissertation, Department of Economics

Supervisor: Prof. Dr. Ergin UZGÖREN

October, 2023, 325 pages

According to the Retirement Readiness Survey 2021 report prepared by the pension company AEGON, saving for retirement has remained at a low level in many developed and developing countries including Turkey despite the implementation of individual pension system in numerous countries around the world for many years. Inadequate levels of saving for retirement in Turkey can be considered as an encouraging factor for investigation of determinants of these savings. The fact that even people with a high level of financial literacy, education and/or income have difficulty in saving for retirement, points out the necessity of taking psychological factors into consideration by the state and pension companies.

The main aim of this study is to explain individual differences in savings behavior through psychological and socio-demographic factors, supported by theoretical and empirical foundations, and to reveal the effects of these factors, particularly in the context of individual pension system as a saving tool, using statistical methods. In this context, the sample of the study was determined as academics working in ADIM Universities, and two different methods were used: binary logistic regression analysis and Hayes mediation analysis. As a result of the binary logistic regression analyses, it was found that gender, marital status, monthly average savings amount, and property ownership status among socio-demographic variables, and personality traits of introversion and not open to experience among psychological variables, influenced participation in the individual pension system. As a result of the mediation analysis, it was determined that apart from agreeableness, antagonism, and introversion, other personality traits and time perspective dimensions (namely future, present-hedonistic, and present-fatalistic) indirectly affected participation in the individual pension system through the mechanism of compulsive buying.

Keywords: ADIM Universities, Compulsive Buying, Individual Pension, Personality Traits, Saving, Socio-Demographic Factors, Time Perspective

İÇİNDEKİLER

	<u>Sayfa</u>
ÖZET.....	v
ABSTRACT	vi
TABLolar LİSTESİ.....	x
ŞEKİLLER LİSTESİ.....	xii
KISALTMALAR	xiv
GİRİŞ	1

BİRİNCİ BÖLÜM

TASARRUFLARIN İKTİSADİ TEMELLERİ VE BİREYSEL EMEKLİLİK SİSTEMİ

1.1. TASARRUF VE TASARRUFA İLİŞKİN KAVRAMLAR	6
1.2. TASARRUFLARIN İKTİSAT PERSPEKTİFİNDEN DEĞERLENDİRİLMESİ	9
1.2.1. Keynes Öncesi İktisadi Düşüncelerde Tasarruflar	9
1.2.2. Keynesyen Modelde Tasarruflar	18
1.2.3. Nispi Gelir Hipotezi	21
1.2.4. Tasarrufun Yaşam-Döngüsü Hipotezi.....	23
1.2.5. Sürekli Gelir Hipotezi	29
1.2.6. Tampon Stok / <i>Buffer Stock</i> Modeli.....	32
1.3. TASARRUF ARACI OLARAK BİREYSEL EMEKLİLİK SİSTEMİ.....	34
1.3.1. Dünyada Bireysel Emeklilik Sistemi Uygulaması	37
1.3.2. Bireysel Emeklilik Sisteminin Türkiye’deki Uygulaması	41
1.3.2.1. Bireysel Emeklilik Sisteminin Tanımı, Amacı ve Kapsamı	43
1.3.2.2. Bireysel Emeklilik Sisteminin Genel Özellikleri ve Görünümü	45
1.3.3. Bireysel Emeklilik Sisteminin Ekonomik Etkileri	54

İKİNCİ BÖLÜM

TASARRUFLARIN PSİKOLOJİK TEMELLERİ

2.1. DAVRANIŞSAL İKTİSADIN ORTAYA ÇIKIŞI VE TARİHSEL GELİŞİMİ	60
2.2. DAVRANIŞSAL İKTİSAT ÇERÇEVESİNDE TASARRUFLAR	73
2.2.1. Tasarruf Davranışına Psikolojik Yaklaşımlar	73
2.2.2. Davranışsal Tasarruf Teorileri	76
2.2.2.1. Davranışsal Yaşam-Döngüsü Hipotezi	76
2.2.2.1.1. Öz-kontrol Yanılgısı	77
2.2.2.1.2. Zihinsel Muhasebe ve Çerçeveleme Yanılgısı.....	83
2.2.2.1.3. Davranışsal Yaşam-Döngüsü Modelinin Öngörülleri.....	86

2.2.2.2. Dürtme Teorisi	89
2.2.2.2.1. Dürtme Teorisinin İşleyişi ve İkili Süreç Teorisi.....	93
2.2.2.2.2. Dürtme Araçları	94
2.2.2.2.3. Tasarruf Özelinde Kullanılan Ampirik Dürtme Uygulamaları	101

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

PSİKOLOJİK VE SOSYO-DEMOGRAFİK FAKTÖRLER BAĞLAMINDA TASARRUFLARDA BİREYSEL FARKLILIKLAR

3.1. PSİKOLOJİK FAKTÖRLER VE TASARRUFLARDA BİREYSEL FARKLILIKLAR.....	105
3.1.1. Kişilik Özellikleri ve Beş Büyük Kişilik Kuramı	105
3.1.1.1. Beş Büyük Kişilik Özelliğini Ölçmek Üzere Geliştirilen Ölçme Araçları.....	111
3.1.1.2. Davranışsal Tasarruf Kuramlarındaki Mekanizmalar Aracılığıyla Beş Büyük Kişilik Özelliğinin Tasarruflarla İlişkisi.....	112
3.1.1.3. Beş Büyük Kişilik Özelliğinin Tasarruflarla İlişkisi.....	119
3.1.1.3.1. Deneyime Açıklık Kişilik Özelliği	119
3.1.1.3.2. Uyumluluk Kişilik Özelliği.....	121
3.1.1.3.3. Sorumluluk Kişilik Özelliği	123
3.1.1.3.4. Dışadönüklük Kişilik Özelliği	126
3.1.1.3.5. Nevrotiklik Kişilik Özelliği	129
3.1.2. Kompulsif Satın Alma	130
3.1.2.1. Kompulsif Satın Almayı Ölçmek Üzere Geliştirilen Ölçme Araçları.....	132
3.1.2.2. Kompulsif Satın Alma ile Beş Büyük Kişilik Özellikleri Arasındaki İlişki.....	134
3.1.2.3. Kompulsif Satın Almanın Tasarruflarla İlişkisi	139
3.1.3. Zimbardo ve Boyd'un Zaman Perspektifi Kuramı.....	141
3.1.3.1. Zaman Perspektifi ile Kompulsif Satın Alma Arasındaki İlişki ...	147
3.1.3.2. Zaman Perspektifinin Tasarruflarla İlişkisi.....	149
3.2. SOSYO-DEMOGRAFİK FAKTÖRLER VE TASARRUFLARDA BİREYSEL FARKLILIKLAR.....	153

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

PSİKOLOJİK VE SOSYO-DEMOGRAFİK FAKTÖRLER BAĞLAMINDA BİR TASARRUF UYGULAMASI: BİREYSEL EMEKLİLİK SİSTEMİ ÖZELİNDE AKADEMİSYENLER ÜZERİNE BİR UYGULAMA

4.1. ARAŞTIRMANIN AMACI VE ÖNEMİ	162
4.2. ARAŞTIRMANIN SINIRLILIKLARI	162
4.3. ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ	163

4.3.1. Araştırmanın Evreni ve Örneklemi	163
4.3.2. Araştırmada Kullanılan Bağımlı ve Bağımsız Değişkenler	165
4.3.3. İstatistiksel Yöntemler	168
4.3.3.1. İkili Lojistik Regresyon Analizi	168
4.3.3.2. Hayes Aracılık Analizi	171
4.4. ARAŞTIRMANIN BULGULARI	173
4.4.1. Katılımcıların Sosyo-Demografik Özellikleri.....	173
4.4.2. Tanımlayıcı İstatistikler	174
4.4.3. Açıklayıcı Faktör Analizi	175
4.4.4. Doğrulamalı Faktör Analizi	180
4.4.5. Lojistik Regresyon Analizi	185
4.4.5.1. Lojistik Regresyonun Gereklilikleri.....	185
4.4.5.2. Standart (Enter) Yöntem	186
4.4.5.3. Adımsal Yöntemlerden Geriye Dönük Eleme Yöntemi	196
4.4.6. Hayes Aracılık Analizi	208
SONUÇ VE ÖNERİLER.....	227
EKLER.....	236
KAYNAKÇA	243
DİZİN	308

TABLOLAR LİSTESİ

Sayfa

Tablo 1.1: Katılımcı Sayılarının ve Fon Büyüklüğünün Sözleşme-Sertifika Türü ile Cinsiyet Bazında Oransal Dağılımı.....	53
Tablo 2.1: Tasarruflara İlişkin Dürtme Uygulamaları	102
Tablo 3.1: Beş Büyük Kişilik Özellikleri ile Öz-kontrol Arasındaki İlişkiyi Ortaya Koyan Çalışmaların Özeti	115
Tablo 3.2: Kompulsif Satın Alma ile Beş Büyük Kişilik Özellikleri Arasındaki İlişkiyi İnceleyen Ampirik Çalışmalar	138
Tablo 3.3: Ampirik Çalışmalar	157
Tablo 4.1: Evren ve Örneklem Hacmi	165
Tablo 4.2: Değişkenlerin Özellikleri ve Kodlamalar	166
Tablo 4.3: Sosyo-Demografik Özellikler	174
Tablo 4.4: Tanımlayıcı İstatistikler	175
Tablo 4.5: KMO ve Bartlett Küresellik Test Sonuçları: EKSAÖ	176
Tablo 4.6: Açıklayıcı Faktör Analizi Sonuçları: EKSAÖ	177
Tablo 4.7: Açıklayıcı Faktör Analizi Sonuçları: ZZPE	178
Tablo 4.8: Doğrulamalı Faktör Analizi Sonuçları: EKSAÖ	182
Tablo 4.9: EKSAÖ için Uyum İyiliği İstatistikleri ve Mükemmel Uyum Değerleri ...	183
Tablo 4.10: Doğrulamalı Faktör Analizi Sonuçları: ZZPE	184
Tablo 4.11: ZZPE için Uyum İyiliği İstatistikleri ile Mükemmel ve İyi Uyum Değerleri.....	185
Tablo 4.12: Başlangıç Modeline İlişkin İlk Sınıflandırma Tablosu.....	186
Tablo 4.13: Başlangıç Modelinde Yer Almayan Değişkenler Tablosu	187
Tablo 4.14: Omnibus Test Sonuçları	188
Tablo 4.15: Hosmer-Lemeshow Testi	188
Tablo 4.16: Amaçlanan Modele İlişkin Sınıflandırma Tablosu.....	189
Tablo 4.17: Çok Değişkenli Lojistik Regresyon Analizi Sonuçları: Enter Tekniği.....	189
Tablo 4.18: Çoklu Doğrusal Bağlantı Probleminin Sınanması	192
Tablo 4.19: Sürekli Değişkenler için Logitin Doğrusallığının Test Edilmesi	193
Tablo 4.20: ROC Eğrisi Altında Kalan Alan	195
Tablo 4.21: Ki-kare Bağımsızlık Test Sonuçları.....	197
Tablo 4.22: Tek Değişkenli Lojistik Regresyon Analizi Sonuçları	197

Tablo 4.23: Omnibus Test Sonuçları	198
Tablo 4.24: Hosmer-Lemeshow Test Sonuçları.....	198
Tablo 4.25: 14. Adıma İlişkin Sınıflandırma Tablosu	198
Tablo 4.26: Çok Değişkenli Lojistik Regresyon Analizi Sonuçları: Olabilirlik Oran İstatistiği ile Geriye Dönük Eleme Tekniği	199
Tablo 4.27: Çoklu Doğrusal Bağlantı Probleminin Sınanması	200
Tablo 4.28: Sürekli Değişkenler için Logitin Doğrusallığının Test Edilmesi	201
Tablo 4.29: ROC Eğrisi Altında Kalan Alan	202
Tablo 4.30: Marjinal Etki Analizine İlişkin Sonuçlar	204



ŞEKİLLER LİSTESİ

Sayfa

Şekil 1.1: Katılımcı Sayısı ile Sözleşme ve Sertifika Adedi	49
Şekil 1.2: Yatırıma Yönelen Tutar, Katkı Payı Tutarı ve Fon Tutarının Gelişimi (TL).....	50
Şekil 1.3: Katılımcıların Fon Büyüklüğünün Emeklilik Şirketlerine Göre Dağılımı (TL).....	51
Şekil 1.4: Yürürlükte Olan ve Sonlanan Sözleşmelerin Dağılımı	52
Şekil 1.5: Yaş Aralıklarına Göre Katılımcı Sayısı	52
Şekil 1.6: Katılımcıların Fon Grubu Tercihleri	54
Şekil 4.1: Lojistik Fonksiyon.....	170
Şekil 4.2: İstatistiksel Diyagram (Model 4).....	173
Şekil 4.3: ROC Eğrisi	195
Şekil 4.4: ROC Eğrisi	202
Şekil 4.5: Aracılık Analizi Sonuçları: Dışadönüklük ve Bireysel Emeklilik Sistemine Katılım Arasındaki İlişki	209
Şekil 4.6: Aracılık Analizi Sonuçları: Uyumsuzluk ve Bireysel Emeklilik Sistemine Katılım Arasındaki İlişki	211
Şekil 4.7: Aracılık Analizi Sonuçları: Sorumluluk ve Bireysel Emeklilik Sistemine Katılım Arasındaki İlişki	211
Şekil 4.8: Aracılık Analizi Sonuçları: Duygusal Dengesizlik ve Bireysel Emeklilik Sistemine Katılım Arasındaki İlişki	213
Şekil 4.9: Aracılık Analizi Sonuçları: Deneyime Açıklık ve Bireysel Emeklilik Sistemine Katılım Arasındaki İlişki	214
Şekil 4.10: Aracılık Analizi Sonuçları: İçedönüklük ve Bireysel Emeklilik Sistemine Katılım Arasındaki İlişki	215
Şekil 4.11: Aracılık Analizi Sonuçları: Uyumluluk ve Bireysel Emeklilik Sistemine Katılım Arasındaki İlişki	216
Şekil 4.12: Aracılık Analizi Sonuçları: Sorumsuzluk ve Bireysel Emeklilik Sistemine Katılım Arasındaki İlişki	218
Şekil 4.13: Aracılık Analizi Sonuçları: Duygusal Dengelilik ve Bireysel Emeklilik Sistemine Katılım Arasındaki İlişki	220

Şekil 4.14: Aracılık Analizi Sonuçları: Deneyime Açık Olmama ve Bireysel Emeklilik Sistemine Katılım Arasındaki İlişki.....	221
Şekil 4.15: Aracılık Analizi Sonuçları: Gelecek Zaman Perspektifi ve Bireysel Emeklilik Sistemine Katılım Arasındaki İlişki.....	222
Şekil 4.16: Aracılık Analizi Sonuçları: Şimdi-Faydacı Zaman Perspektifi ve Bireysel Emeklilik Sistemine Katılım Arasındaki İlişki	223
Şekil 4.17: Aracılık Analizi Sonuçları: Şimdi-Kaderci Zaman Perspektifi ve Bireysel Emeklilik Sistemine Katılım Arasındaki İlişki	225



KISALTMALAR

A.g.e	Adı Geçen Eser
BES	Bireysel Emeklilik Sistemi
OKS	Otomatik Katılım Sistemi
GSYİH	Gayri Safı Yurtiçi Hasıla
PAYGO	“Pay As You Go” dağıtım modeli
DB	Tanımlanmış Fayda
DC	Tanımlanmış Katkı
IRA	Bireysel Emeklilik Hesapları
RPP	Tescilli Emeklilik Planları
SGK	Sosyal Güvenlik Kurumu
OYAK	Ordu Yardımlaşma Kurumu
TTK	Türkiye Taşkömürü Kurumu
SPK	Sermaye Piyasası Kurulu
TBMM	Türkiye Büyük Millet Meclisi
ICS	Tüketici Duyarlılığı Endeksi
ARRI	AEGON Emekliliğe Hazırlık Endeksi
ZZPE	Zimbardo Zaman Perspektifi Envanteri
EKSAÖ	Edwards Kompulsif Satın Alma Ölçeği
CCBS	Kanada Kompulsif Satın Alma Ölçeği
CBS	Kompulsif Satın Alma Ölçeği
QABB	Satın Alma Davranışı Hakkında Bir Anket
GABS	Alman Bağımlılık Yaratıcı Satın Alma Ölçeği
RCBS	Richmond Kompulsif Satın Alma Ölçeği
NEO-PI-R	Revize Edilmiş NEO Kişilik Envanteri
TIPI	10-Maddeli Kişilik Envanteri

IPIP	Uluslararası Kişilik Madde Havuzu
VIF	Varyans Artış Faktörü
CI	Koşuk İndeksi





TEZ METNİ

GİRİŞ

Tasarruf, bireylerin ve ülke ekonomilerinin refah düzeylerini şekillendiren önemli bir faktördür. Kişiler, beklenmedik gelir dalgalanmalarına, iş kaybetme riskine, ileri yaşlarda ortaya çıkabilecek beklenmedik harcamalara ve acil durumlara karşı kendilerini korumak amacıyla veya ev, dayanıklı tüketim malları gibi büyük çaptaki satın almalar ve emeklilik döneminde emeklilik öncesi yaşam standardını devam ettirebilmek için tasarruf yapma ihtiyacı duymaktadırlar.

Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler, bireylerin emekliliğe finansal anlamda hazırlıklı olmaları veya başka bir ifadeyle yeterli düzeyde emeklilik tasarrufuna sahip olmalarını teşvik edici politikalar izlemektedirler. Bu durumun ortaya çıkmasında rol oynayan önemli faktörlerden biri gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerdeki yaşlı nüfusun toplam nüfus içindeki payının artması ile demografik yapılarında bir dönüşümün meydana gelmesidir. Söz konusu demografik dönüşüme bir dizi sosyal değişiklik neden olmuş olup, bu değişiklikler şu şekilde özetlenebilmektedir: i) gelişmiş ülkelerdeki sağlık hizmetlerinde gerçekleşen ilerlemelerin beklenen yaşam sürelerini yükseltmesi (Hershey ve Mowen, 2000); ii) 1946 – 1964 yılları arasında doğan ve bebek patlaması olarak tabir edilen neslin ilk grubunun 2011 yılında emeklilik yaşının 65’e ulaşarak emekli olmaya başlamaları ve bu neslin ebeveynlerine kıyasla sahip oldukları çocuk sayısının daha az olması (Orton, 2007); iii) X kuşağı (1963-1980) ve Y kuşağı (1981-1994) olarak adlandırılan jenerasyonların iş hayatında maruz kaldıkları yoğun çalışma temposu, benimsemiş oldukları çağdaş yaşam tarzı nedeniyle doğurganlık oranlarının düşmesi ve dünya genelinde eğitilmiş insanların düşük doğurganlık oranlarına sahip olması (Barro, 1991; Kumar, 2008; Millar ve Devonish, 2009). Diğer birçok ülkede olduğu gibi benzer bir durum Türkiye’de de yaşanmıştır. Sonuç olarak söz konusu değişimler nüfus piramidinin üst kısmının genişlemesi olarak yorumlanırken bu durum, ortaya çıkan fazla sayıdaki emeklilerin görece daha az sayıda çalışan nüfusla desteklendiğine işaret etmektedir (OECD, 2005). Bütün bu gelişmeler birlikte değerlendirildiğinde, dünya çapında sosyal güvenlik sistemi üzerinde önemli bir mali baskının olduğu ve dolayısıyla söz konusu mevcut kamu emeklilik sisteminin kişilerin emeklilik öncesi yaşam standartlarını korumada ve bunu devam ettirmede bir güvence vermediği söylenebilmektedir. Bu gelişmelerin sonucu olarak sosyal güvenlik sistemleri üzerindeki yükü hafifletmek üzere devletler sosyal güvenlik ve emeklilik sistemlerini yeniden

yapılandırmaya gerek duymuştur (Erdilek Karabay, 2016). Çoğunlukla dağıtım modeline dayanan ve kamunun sorumluluğunda olan tek ayaklı sosyal güvenlik sisteminde yapılan reformlar ile sosyal güvenlik sistemi sorumluluğun kamu, işveren ve özel emeklilik şirketleri arasında paylaşıldığı üç basamaktan oluşan çok ayaklı bir yapıya dönüştürülmüştür (Apak ve Taşcıyan, 2010, s.123; Akpınar, 2016, s.123; Erol ve Yıldırım, 2004 s. 152; Günay ve Güneş, 2015, s.247; İTO, 2007, s.62-63, Bağlan, 2006, s.14). Türkiye de birçok ülkede olduğu gibi emeklilik sisteminde reformlar gerçekleştirmiştir. Bunlardan biri 27 Ekim 2003 tarihinden itibaren mevcut kamu sosyal güvenlik sistemine tamamlayıcı nitelikte olan gönüllülük esasına dayanan Bireysel Emeklilik Sistemi (BES)'nin faaliyete geçirilmiş olmasıdır. Gönüllülük esasına dayalı BES'i devamında Ocak 2017 yılında yürürlüğe giren Otomatik Katılım Sistemi (OKS) takip etmiştir. Bu sistem ile 45 yaşını doldurmamış çalışanların emeklilik planlarına otomatik olarak dahil edilmeleri sağlanmıştır. Devamında 25 Mayıs 2021 tarihinde Bireysel Emeklilik Tasarruf ve Yatırım Sistemi Kanunu'nda yapılan değişiklik ile 18 yaşını doldurmamış kişiler de yasal temsilcileri aracılığıyla BES'e dahil edilmiş ve böylece gönüllülük esasına dayalı BES'in kapsamı genişletilmiştir. Benzer şekilde OKS'ye daha geniş bir hedef kitleyi dahil etmek amacıyla 22 Ocak 2022 tarihinde resmi gazetede yayınlanan kanun değişikliği ile OKS kapsamında yer alan 45 yaşını doldurmuş olan çalışanların da talep etmeleri halinde emeklilik planlarına katılmaları mümkün kılınmıştır (EGM, 2023a; EGM, 2023b).

Çok sayıda ülkede uzun yıllardır BES uygulanmasına karşın emekliliğe yönelik tasarruflar birçok ülkede düşük seyretmektedir. AEGON emeklilik şirketi tarafından hazırlanan “Emekliliğe Hazırlık Araştırması” raporu 2021 yılı verilerine göre Macaristan, Japonya, Polonya, Fransa İspanya gibi gelişmiş ülkelerin yanında Türkiye’de de AEGON Emekliliğe Hazırlık Endeksi (ARRI) 6 puanın altında kalarak çalışanların emekliliğe düşük düzeyde hazır olduklarını göstermektedir. ARRI'nın hesaplanmasında 6 farklı ölçekten yararlanılmakta olup emeklilik planlamasına ilişkin sorulara verilen cevaplara göre Türkiye’de çalışan nüfusun %12’sinin kişisel emeklilik planının olmadığı ve sadece %21’inin emeklilik planının gelişmiş, kapsamlı olduğu anlaşılmaktadır. Emekliliğe finansal olarak bir hazırlık yapılıp yapılmadığını ölçmeye yönelik soruların da yer aldığı söz konusu araştırmada Türkiye’de çalışan nüfusun sadece %17’sinin emekliliğe tamamen hazırlıklı olduğu ve yeterli düzeyde tasarruf yaptıkları bulgusuna ulaşılmıştır. Bu yüzden gelişmekte olan ülkelerin yanında gelişmiş ülkelere dahi

karşılaşılan yetersiz düzeydeki emeklilik tasarrufu problemi, bu tasarrufların belirleyici unsurlarının araştırılmasında özendirici bir faktör olmuştur. Emeklilik tasarruflarını belirleyen faktörlerin daha geniş bir bakış açısıyla anlaşılmasına çalışılmasıyla emekliliğe yönelik tasarrufların artmasını sağlayacak doğru ve uygun müdahalelerin geliştirilmesi mümkün olabilecektir. Yetersiz emeklilik tasarrufu sorununa ilişkin politika yapıcılar tarafından uygun bir çözümün üretilmesi için sorunun altında yatan nedenlerin anlaşılması gerekmektedir. Özellikle finansal okuryazarlık düzeyi, eğitim veya gelir düzeyi yüksek olan kişilerin dahi emekliliğe yönelik tasarruf yapmakta zorlanmaları devlet ve emeklilik şirketleri tarafından psikolojik faktörlerin de dikkate alınması gerektiğine işaret etmektedir.

Bu bilgilerden hareketle bu çalışmada, psikolojik ve sosyo-demografik faktörler yardımıyla tasarruf davranışındaki bireysel farklılıkları kuramsal ve ampirik temellerle destekleyerek açıklamak ve bir tasarruf aracı olarak BES özelinde söz konusu faktörlerin etkilerini istatistiksel yöntemler ile ortaya koymak amaçlanmıştır.

Çalışma dört bölümden oluşmaktadır. Çalışmanın birinci bölümünde tasarruf ve tasarrufa ilişkin kavramlar hakkında (tasarruf güdüsü, tasarruf türleri) bilgiler verilmiştir. Bölümün devamında Keynes öncesi dönemdeki iktisat düşünürlerinin, bilhassa Bernard Mandeville, Adam Smith, William Stanley Jevons, Eugen von Böhm-Bawerk, Alfred Marshall, Irving Fisher'in tasarruflara ilişkin görüşleri ortaya konulmuş ve Keynes (1936)'in Mutlak Gelir Hipotezi, Duesenberry (1949)'in Nispi Gelir Hipotezi, Modigliani ve Brumberg (1954)'in Yaşam-Döngüsü Hipotezi, Friedman (1957)'in Sürekli Gelir Hipotezi ve son olarak Carroll (1997)'in Tampon Stok Modeli tasarruflar özelinde incelenmiştir. Daha sonra bir tasarruf aracı olarak BES'e ilişkin detaylı açıklamalarda bulunulmuştur.

İkinci bölümde, davranışsal iktisadın ortaya çıkışı ve tarihsel gelişiminden bahsedildikten sonra davranışsal tasarruf teorilerine değinilmiştir.

Üçüncü bölümde çalışmanın regresyon analizlerinde faydalanan psikolojik faktörlerden kişilik özellikleri, zaman perspektifi, kompulsif satın alma hakkında bilgiler verilmiş olup söz konusu faktörlerin tasarruflarla ilişkisi literatürdeki ampirik çalışmalara dayandırılarak detaylı bir şekilde açıklanmıştır. Ayrıca, çalışmanın uygulama kısmında "kompulsif satın alma" faktörü aracı değişken olarak kullanılarak zaman perspektifi ve kişilik özelliklerinin BES'e katılım üzerindeki dolaylı etkileri gösterilmeye çalışıldığı için

kompulsif satın almanın kişilik özellikleri ve zaman perspektifi ile ilişkisini ortaya koyan literatüre de yer verilmiştir. İlgili bölümün son kısmında ise, sosyo-demografik unsurların tasarruflarda nasıl bireysel farklılıklara yol açtığı literatürdeki ampirik çalışmalar üzerinden anlatılmıştır.

Uygulamanın yer aldığı dördüncü bölümde ilk olarak tek yönlü uç değerleri belirlemek üzere tüm ham puanlar standart Z puanlarına dönüştürülmüş olup Z puanı -3 ile +3 arasında yer almayan gözlemler elenmiştir. Ardından Zimbardo Zaman Perspektifi Envanteri (ZZPE) ile Edwards Kompulsif Satın Alma Ölçeğinin (EKSAÖ) faktör yapılarını ortaya koymak amacıyla açıklayıcı faktör analizi gerçekleştirilmiştir. Açıklayıcı faktör analizi uygulandıktan sonra söz konusu ölçeklere doğrulayıcı faktör analizleri yapılmıştır. Uygulamanın devamında literatür (Balasuriya ve Yang, 2019; Canöz ve Baş, 2020; Fernández-López vd., 2010; Oktay, Çamkaya ve Aydın, 2019; Piotrowska, 2019; Serim, 2019; Uluyol, 2019) dikkate alınarak belirlenen sosyo-demografik faktörler ile psikolojik faktörlerin (ZZPE, EKSAÖ ile kişilik özellikleri) BES'e katılım üzerindeki etkileri ikili lojistik regresyon analizi ile tahmin edilmiştir. Ayrıca devamında aracılık analizine başvurulmuş olup kompulsif satın alma aracı değişken olarak kullanılarak kişilik özellikleri ile zaman perspektifi boyutlarının BES'e katılım üzerindeki dolaylı etkileri gösterilmiştir.



BİRİNCİ BÖLÜM
TASARRUFLARIN İKTİSADİ TEMELLERİ VE BİREYSEL EMEKLİLİK
SİSTEMİ

1.1. TASARRUF VE TASARRUFA İLİŞKİN KAVRAMLAR

Tasarruf üzerine yapılan çalışmalar, ilgili konuyu hem mikro hem de makro (ulusal) düzeyde incelemekte ve bu bağlamda tasarruf davranışının mikro ve makro iktisadın temel konularından biri olduğu ifade edilebilmektedir. Bununla beraber mikro düzeyde tasarruflar ile makro düzeyde tasarruflar arasında önemli bir farkın söz konusu olduğu belirtilebilmektedir (Özgür, 2015). Tasarruf konusunu makro ölçekte ele alan çalışmaların birçoğunda, ulusal tasarruf oranı değişkeninden faydalanılmakta ve bu sayede tasarruf davranışının ülkelere göre karşılaştırma yapılması sağlanabilmektedir. Bu noktada ulusal veya yurtiçi tasarruf, gayri safi yurtiçi hasılanın (GSYİH) özel sektör ile kamu sektörü harcamalarını aşan kısmı olarak ifade edilebilmektedir (Ünsal, 2017, s.67). Özel kesim (hanehalkı) ve kamu kesimi tasarruflarının (bütçe dengesinin) toplamından oluşan söz konusu tasarruflar, yatırımların finanse edilmesinde kullanılmaktadır (Gale ve Orszag, 2004, s.102; Krugman ve Wells, 2013, s.259). Ulusal tasarruf oranı ise bir ülkenin brüt yurtiçi tasarruflarının GSYİH içerisindeki payını ifade etmektedir¹ (Dornbusch ve Fischer, 1998, s. 317). Makro iktisadi yaklaşım, tasarruf oranlarının büyüme oranı, cari açık, para arzı, reel faiz oranı, vergi oranı, enflasyon, ihracat oranı, doğrudan yabancı yatırım, işsizlik oranı gibi makro iktisadi değişkenlerle ilişkisini ortaya koymaktadır. Buna karşın, Nyhus (2002, s.10)’un ifade ettiği üzere “makro iktisadi düzeyde ele alınan tasarruf konusunun mikro iktisadi temellerine de ihtiyaç duyulmaktadır”. Bu yolla mikro ölçekte tasarruf kararlarının makro düzeyde ulusal tasarruflara nasıl yön verdiği diğer bir deyişle bireysel tasarruf kararlarının ekonomiyi bir bütün olarak nasıl etkilediği anlaşılabilmektedir (Lunt ve Livingstone, 1991; Özgür, 2015). Makro iktisadi yaklaşımın yanında ilgili konu mikro iktisadi bir yaklaşımla hanehalkı ve bireyler özelinde incelenebilmekte ve aynı zamanda altında yatan psikolojik mekanizmalar anlaşılmasına çalışılabilmektedir. Örneğin Warneryd (1989) kişilerin tasarruf kararlarını etkileyen önemli psikolojik faktörlerden birinin öz-kontrol/*self-control* olduğunu savunmaktadır: Tasarrufta bulunma, harcamanın cezbediciliğine karşı koyabilme yetisi olarak tarif edilen öz-kontrolden kaynaklanmaktadır ve bu beceri, yaşça büyük, daha eğitilmiş kişiler ile orta sınıfta olanlarda daha güçlüdür (Lunt ve Livingstone, 1991, s.622). Bir başka anlatımla,

¹ Ulusal düzeyde hesaplanan tasarruf oranı kişisel ölçekte de hesaplanabilmektedir. Bu durumda söz konusu oran, kişisel tasarrufların harcanabilir kişisel gelire oranını göstermektedir (Holloway, 1989, s.23). Bu doğrultuda tasarruf oranı değişkeni, göreceli bir tasarruf ölçüsü olarak kabul edilebilmektedir: Kişinin gelirinin ne kadar büyüklükteki bir kısmını kenara ayırdığı ortaya konularak söz konusu kişinin tasarruf eğilimi hakkında daha fazla bilgiye ulaşılabilmektedir (Nyhus, 2018, s.208).

şimdiki harcamalardan kaçınmak ve geleceğe yönelik tasarrufta bulunmak için öz-kontrol becerilerine ihtiyaç duyulmaktadır (van Raaij, 2016, s.33).

Mikro iktisadi yaklaşımın ekonomik birimlerinden bazılarını hanehalkı ve bireyler oluşturduğundan tasarruf, kişinin vergi sonrası gelirinin diğer bir deyişle, harcanabilir gelirinin tüketim harcamalarını aşan kısmı olarak tanımlanabilmektedir (Keynes, 2013, s.64). Keynes (2013)' in söz konusu tasarruf tanımı, tasarrufun bir “artık” olarak değerlendirilmesi gerektiğini ortaya koymaktadır: Kişinin harcamalarını yaptıktan sonra gelirinden bir miktar para artakalması, tasarrufta bulunulduğuna işaret etmektedir (Otto, 2009, s.22). Bunun yanında Keynes kişileri tasarruf yapmaya yönlendiren sekiz temel güdünün olduğunu belirtmektedir (Keynes, 2013, s.107-108):

- İhtiyat: Öngörülemeyen beklenmedik durumlara karşı bir rezerv oluşturmak,
- Öngörü: Kişinin geliri ile bireysel ve aynı zamanda ailevi ihtiyaçları arasında mevcut koşullardan farklı olarak gelişebilecek muhtemel bir ilişkiyi (örneğin yaşlılıkta karşılaşılabilecek durumlar, çocukların eğitimi, bakmakla yükümlü olduğu kişi veya kişilerin geçimini sağlamak gibi) hesaba katmak,
- Hesaplama: Faiz ve değer artışından zevk almak, başka bir deyişle gelecekteki daha yüksek miktardaki tüketimi, şimdiki daha az miktardaki tüketime tercih etmek,
- İyileşme: Gelecekte daha fazla harcama yapabiliyor olmaktan zevk almak ve yaşam standardının iyileşmesini arzu etmek,
- Bağımsızlık: Bağımsızlık duygusunun ve bir şeyler yapabilme gücünün tadını çıkarmak,
- Girişim: Spekülatif faaliyetler ile ticari projeleri yürütmek,
- Gurur duyma: Aileye miras bırakmak,
- Açgözlülük, hırs: Cimriliği başka bir ifadeyle harcama eylemlerine karşı mantıksız fakat ısrarlı engellemeleri tatmin etmek.

Keynes tarafından ortaya konulan bu güdüler belirli tasarruf türlerinin temelini oluşturduğu söylenebilmektedir. Bu bağlamda, Keynes (1936)'e göre kişiler üç çeşit tasarrufta bulunmaktadır (Diez-Martinez ve Ochoa, 2006, s.23; Nijkamp, Gianotten ve van Raaij, 2002, s.239; van Veldhoven ve Groenland, 1993, s.509):

- İhtiyat saikiyle tasarruf: İleri yaşlarda ortaya çıkabilecek beklenmedik harcamalara ve acil durumlara karşı kendilerini korumak veya gelecekte muhtemel daha düşük gelir düzeyinin olması halinde serveti bölüştürmek için

- İşlemler saikiyle tasarruf: Gelecekte büyük ölçekte harcamalar yapabilmek için
- Spekülasyon saikiyle tasarruf: Gelecekteki geliri ve serveti arttırmak için

Literatürde Keynes (1936) dışında Katona (1975) ve Lindqvist (1983)'in çalışmalarında da, bireyleri tasarruf yapmaya teşvik eden öznel nedenler olarak adlandırılan tasarruf güdüsü/*saving motives* kavramına yer verilmektedir. Katona (1975)'ya göre insanlar dört sebepten ötürü tasarrufta bulunmaktadır: (i) acil durumlar, (ii) emeklilik dönemi, (iii) ailevi ihtiyaçlar ve (iv) diğer amaçlar (tatil, ev, dayanıklı tüketim malları satın almak gibi). Benzer şekilde Lindqvist (1983) ise hiyerarşik bir sıralamanın olduğu dört farklı neden öne sürmektedir: (i) nakit yönetimi veya kısa vadeli mali hedefleri sağlamak, (ii) beklenmedik acil durumlar için stok oluşturmak (iii) arzu edilen hedeflere ulaşmak (ev, tatil gibi) ve (iv) varlık yönetimi. Lindqvist'in teorisine göre söz konusu güdüler tasarrufun doğrudan bir nedeni olarak kabul edilmemekte; daha ziyade aracı faktörleri olarak düşünülmektedir (Nyhus, 2002, s.69). Bu bilgiler ışığında, kişilerin tasarruf yapmalarının sebepleri birkaç maddede özetlenebilir (Erdoğan ve Karagöl, 2020, s.152):

- i) Kişilerin ilerleyen yaşlarda gelirlerinin azalması ve sağlık harcamalarının artması,
- ii) Kişilerin çalışmaya ayırdıkları süre azaldıkça çalışmadan arta kalan boş zamanları kaliteli bir şekilde değerlendirmeyi arzu etmeleri,
- iii) Sabit sermaye yatırımları için nakit ihtiyacı,
- iv) Çocuğu bulunan kişilerin ilerleyen dönemlerdeki çocuk sahibi olmanın getirdiği birtakım masraflardan ötürü harcamaların artması,
- v) Nakit ihtiyacı gerektiren beklenmedik acil durumlarla karşılaşılması.

Bununla beraber, Katona (1975) söz konusu tasarruf güdülerine (kişilerin tasarruf etme sebeplerine) bağlı olarak tasarrufları üçe ayırmaktadır: artık tasarruf/*residual saving*, sözleşmeye dayalı tasarruf/*contractual saving*, isteğe bağlı tasarruf/*discretionary saving*. Farklı türde tasarrufların ortaya çıkmasının altında karar alma süreçlerindeki farklılığın yer aldığı belirtilebilmektedir. Örneğin artık tasarruf, kişinin harcamaları sonrası geriye kalan parası olarak ifade edilebilmektedir. Bu yüzden artık tasarruf olarak adlandırılan tasarruf türü için, kişinin aktif bir tasarruf kararına ihtiyaç duyulmadığı ve bu bağlamda ilgili tasarrufun tesadüfen ortaya çıktığı söylenebilmektedir. Buna karşın bireysel emeklilik planı ve/veya hayat sigortası satın

alma gibi düzenli yapılan tasarruflar diğer bir deyişle, sözleşmeye dayalı tasarruflarda kişinin gelirini elde ettiği an belirli bir miktar parayı ayırması (tasarruf etmesi) için en az bir karara gerek duyulmaktadır. İsteğe bağlı tasarruf, ihtiyaçlara yönelik yapılan harcamalardan sonra artakalan parayı tasarruf etme veya harcama özgürlüğü anlamına gelmekte ve söz konusu tasarruf türü, belirli zaman periyodu sonunda belirli bir miktar paranın tasarruf edilmesi gerektiğine önceden karar verildiği durumda gerçekleşmektedir. Sonuç olarak, isteğe bağlı tasarruflarda, tasarruf kararı sürekli olarak alınmaktadır (Otto, 2009, s.22).

Lunt ve Livingstone (1991) tarafından yapılan bir diğer çalışmada tekrarlayan tasarruflar/*recurrent savings* toplam tasarruflardan ayrı tutularak, isteğe bağlı tasarruflar için yinelenen taahhütler olarak değerlendirilmiştir. Özetle tekrarlayan tasarruflar, düzenli olarak yapılan tasarruflar olarak belirtilmektedir. Düzenli olarak yapılan tasarrufların öz-kontrol, hazzı önem verme, borca ilişkin tutum, alışveriş davranışı, sosyal ağlar gibi çeşitli psikolojik faktörler tarafından belirlendiği ifade edilebilmektedir (van Raaij, 2016, s. 42-43).

Özetle tasarruf tanımları araştırmalar arasında farklılık göstermekle birlikte tasarrufun literatürde çoğunlukla iki farklı şekilde açıklandığı görülmektedir: i) Gelir ile tüketim (harcamalar) arasındaki fark veya ii) birikmiş servetteki değişim (Hong, Sung ve Kim, 2002, s.440; Makin, 2005, s.1).

1.2. TASARRUFLARIN İKTİSAT PERSPEKTİFİNDEN DEĞERLENDİRİLMESİ

Çalışmanın bu kısmında Keynes öncesi dönemdeki iktisat düşünürlerinin, bilhassa Bernard Mandeville, Adam Smith, William Stanley Jevons, Eugen von Böhm-Bawerk, Alfred Marshall, Irving Fisher'in tasarruflara ilişkin görüşleri ortaya konulmakta ve devamında Keynes (1936)'in Mutlak Gelir Hipotezi, Duesenberry (1949)'in Nispi Gelir Hipotezi, Modigliani ve Brumberg (1954)'in Yaşam-Döngüsü Hipotezi, Friedman (1957)'in Sürekli Gelir Hipotezi ve son olarak Carroll (1997)'in Tampon Stok Modeli tasarruflar özelinde incelenmektedir.

1.2.1. Keynes Öncesi İktisadi Düşüncelerde Tasarruflar

John Maynard Keynes ile kendisinden önceki iktisatçılar, tasarruf davranışını açıklama girişimlerinde tutum veya tutumluluğu temel kavramlar olarak kullanmışlar ve

kişilik unsurunun tutumluluk üzerindeki etkisine vurgu yapmışlardır. Erken dönem iktisat düşünürlerine göre kişilik özelliklerinin sosyo-demografik değişkenlerle de ilişkili olduğu varsayılmıştır. Sosyo-demografik faktörlerden özellikle cari dönemdeki kişisel gelirden kişilik özellikleri ve onunla ilişkili tutumluluk faktörüne, devamında da toplam tasarruflara doğru bir ilişkinin olduğu ortaya konulmuştur (Warneryd, 1989, s.517).

Orta Çağ'da tasarrufu teşvik ettiği varsayılan kişilik özellikleri ahlaki açıdan iyi görülürken, harcamayı teşvik edenler ahlaki açıdan kötü olarak algılanmaktaydı. Dolayısıyla tutumlu olmak veya başka bir ifadeyle harcama yapmaktan kaçınmak bir erdem olarak değerlendirilmiştir (van Raaij, 2016, s.33; Warneryd, 1989, s.517). Örneğin Orta Çağ'da bazı ülkelerce tüketimi düzenleyen ve sınırlandıran bazı kanunlar çıkarılmıştır. Söz konusu kanunlar halk arasında savurganlığı azaltma ve tutumlu olmayı teşvik etmede bir araç olarak kullanılmıştır. Hatta öyle ki ruhban sınıfı halk tarafından gerçekleştirilen aşırı harcamaların kiliseden para çıkışına sebep olduğunu ileri sürmüş ve savurganlık ile lüks tüketimin erdemli olmaya zarar verdiğini savunarak bu tür harcamaları ahlaki bir zeminde kınamışlardır (Tuchman, 1979). Bunun yanında bu kanunlar üçüncü sınıf tabakaya mensup köylüler ve halk için geçerli iken toplumsal sınıfın birinci ve ikinci basamağını oluşturan soylular ve din adamlarına uygulanmamaktaydı (van Raaij, 2016, s.33).

İlk iktisadi düşüncelerde tasarrufta bulunma çoğunlukla bir erdem olarak kabul edilmesinin yanında erdemli bireyler de cimrilik, doyumsuzluk veya açgözlülük özelliklerinden oldukça uzak bir şekilde tutumlu olarak nitelendirilmiştir. Fakat, tasarruf davranışına gösterilen bu büyük itibar 18. yüzyılın başlarında Hollandalı düşünür Bernard Mandeville tarafından yapılan eleştiriler ile zedelenmiştir (Warneryd, 1993, s.1). Mandeville'nin kötü bir üne sahip olmasına yol açan "bireysel ahlaksızlıklar (kötülükler), kamu (toplum) yararınadır" söylemi, ahlak ve iktisat teorisi tartışmalarının başlaması üzerinde etkili olmuştur. Mandeville'ye göre insanın lüks düşkünlüğü, kibir, kıskançlık, hırs, açgözlülük, savurganlık gibi nefret uyandıran nitelikleri diğer bir deyişle ahlaksızlıkları bir şekilde toplumun zenginleşmesine ve refahına katkı sağlamaktadır (Çeşmeli, 2017, s.2). Bernard Mandeville, Arıların Masalı (1714) adlı eserinde hem dini doktrinlere hem de tüketimi sınırlandıran kanunlara karşı koyarak ahlaksızlık olarak nitelendirdiği lüks tüketimin faydalarının altını çizmiş ve lüks tüketimin sosyal refah için zararsız, ekonomik gelişme için gerekli olduğunu savunmuştur (Schabas ve Wennerlind, 2020, s.89). Başka bir deyişle Mandeville (1714) lüks mallara sahip olma isteğini yaygın

bir sosyal ihtiyaç olarak görmüş ve bu mallara yönelik talep artışının işgücü yaratma gibi pozitif iktisadi sonuçları beraberinde getireceğini belirtmiştir (Dubois, 2020, s.75). Çünkü ona göre Hollanda Cumhuriyetinin güçlenmesinde etkili olan faktör tüccar sınıfı tarafından gerçekleştirilen lüks tüketim olup bu tür tüketim kalıplarının diğer sosyal sınıflar arasında da görülmeye başlanmasıdır. Böylelikle tutumluluğun erdemli bir davranış olarak değerlendirilmesine yönelik ilk sistematik saldırılar Bernard Mandeville tarafından başlatılmıştır (Hill, 2012, s.10). Bir günah olarak kabul edilen kibir ve lüks düşkünlüğü tüketimi ve istihdamı arttırarak ulusal refaha katkıda bulunurken dürüstlük ve tutumluluk gibi erdemler ise ulusal zenginliğin, refahın düşmanıdır (Ruben, 2017, s.26). Öyle ki Keynes (1936) tasarrufla bulunmanın ekonomi üzerindeki muhtemel olumsuz etkilerinden söz ederken Mandeville’ye referans vermektedir (Warneryd, 1994, s.34).

Mandeville’nin iktisat teorisi üzerindeki en yaygın etkisi Adam Smith aracılığıyla gerçekleşmiş olup kendisi önemli ölçüde Mandeville’nin fikirlerinden etkilenmiştir. Mandeville’nin savunduğu fikirlere benzer şekilde Orta Çağ’da halkın aşırı harcamalarını kısıtlamak üzere uygulanmış olan kanunlara güçlü bir şekilde karşı çıkan Smith, harcamaya veya tasarrufla bulunup bulunmama kararını kişilerinin kendilerine bırakılması gerektiğini ileri sürmüştür. Çünkü ona göre halk zaten tutumluluk içgüdüsüne sahipti ve aşırı harcamalar ülkeyi yönetenler tarafından gerçekleştirildiği için ülkenin mali durumuna asıl zarar verecek olanların yöneticiler olduğunu belirtmiştir (Warneryd, 1993, s.1).

Smith, Mandeville’nin gösteriş odaklı lüks tüketimi ahlaksızlık olarak tanımlamasına itiraz etmesine karşın genel fikirlerini kabul etmiştir (Goldsmith, 1988). Başka bir ifadeyle her ikisinin de en azından başlangıçta, gösteriş odaklı tüketimin gelişme ve uygarlaşmaya pozitif etkileri üzerinde hemfikir olduğu belirtilebilir (Hill, 2012, s.11). Daha sonra Smith (1776) Milletlerin Zenginliği adlı eserinde lüks tüketime karşı daha az ılımlı yaklaşırken, tutumluluğu daha çok vurgulamaya başlamıştır. Eserin giriş kısmından başlayarak birçok yerinde tutumluluk kavramı üzerinde durduğu ve onu övdüğü görülmektedir. Smith (1776), ticari toplumlardaki yoksul tabakadan gelen işçilerin dâhi tutumlu ve çalışkan olmaları halinde insana yakışır, saygın bir hayat sürdürebileceklerini ifade etmektedir (Gilbert, 1997, s.287). Aynı zamanda bu eserinde serbest ticaretin kendi kendini düzenleyen mekanizmasını ekonomik kalkınmanın bir unsuru olan tasarruf konusuna da uygulayarak genişletmiştir. Söz konusu eserde sermaye

birikimi için gerekli olan tasarrufların doğuştan gelen psikolojik eğilimler ile kişisel çıkarları doğrultusunda hareket eden bireyler tarafından fazlasıyla sağlanacağı vurgulanmaktadır. Smith (1776)'e göre kişileri tasarruf yapmaya iten faktör yaşam koşullarını iyileştirme arzusudur. Bu yüzden kişiler lüks mallara sahip olabilmek için cari dönemdeki lüks tüketim isteğini geleceğe yönelik tasarruf etmede rolü olan ihtiyatlı olma isteği ile ertelemektedir (Davis, 2003, s.272; Hill, 2012, s.11).

Matematiksel iktisadın öncüleri arasında yer alan William Stanley Jevons, fayda teorisinin temeli olan acı ve zevk teorisini geliştirdiği sırada tasarruf psikolojisiyle yoğun olarak ilgilenmemiştir. Jevons (1871) geleceğin belirsizliğinden ve geleceğin ne kadar acı veya zevk getireceğinden bahsederek tasarruf davranışına bilişsel açıdan yaklaşmıştır. Acı ve zevk beklentisi, geleceği hesaba katmada güçlü faktörler olarak görülmektedir. Başka bir deyişle öngörü veya tahmin etme becerisi tasarrufta bulunmanın ön koşuludur: Geleceğin son derece belirsiz olduğunu düşünen ve geleceği öngöremeyen bir kişi geleceği için önlem almaya hazırlıklı olmalıdır. Bunun yanında yaşa, gelire ve sosyal sınıfa bağlı olarak insanların öngörü veya tahmin güçlerinin değiştiğini vurgulamıştır (Warneryd, 1993, s.10). Geleceğin belirsizliği üzerine yapmış olduğu tespitlerin yanında tasarruf konusunda önemli bir yeri olan zamanlararası tercih üzerinde de birtakım fikirlerinin olduğu söylenebilir². Zaman tercihi, kişinin gelirini cari dönemdeki tüketim için kullanması ile gelecekteki tüketim için tasarruf etmesi arasındaki seçim olarak ifade edilmektedir. Zaman tercihi kavramını eleştiren Jevons'a göre şimdiki duygunun yoğunluğu gelecekte gerçekleşecek duygular ile aradan geçen zamanın bir fonksiyonu olmalı ve gerçekleşme zamanına yaklaştıkça duygu yoğunluğu hızlı bir şekilde artmalıdır. Jevons'a göre, zaman tercihiyle ilgili en büyük sorun, gelecekteki olaylara ilişkin belirsizlik faktörüdür. Bu yüzden ki gelecekte elde edilmesi mümkün daha büyük bir fayda, şimdi mevcut olan daha az faydaya tercih edilmeyebilmektedir (Warneryd, 1989, s.519). Çünkü Jevons insanların yalnızca anlık faydalarını önemseydiğini varsayarken ileriye dönük davranışları gelecekteki tüketimden beklenen fayda esası ile açıklamaktadır. Bu görüşe göre, şimdiki tüketimden elde edilecek tatminin ertelenebilmesi için kişinin “beklenen” faydasındaki artışın, anlık tüketim

² 19. yüzyılda Rae, Senior, Mills ve Jevons olmak üzere birçok ekonominin geliştirmiş olduğu tasarruf modelleri şimdiki ve gelecekteki tüketim arasındaki zamanlar arası tercihe odaklanmasına karşın, Böhm-Bawerk (1889) ve Fisher (1930) zaman tercihi kavramının ve teorisinin yaratıcıları olarak kabul edilmektedir (Nyhus ve Webley, 2006, s.297).

gerçekleştirilmemesi halinde elde edilecek faydadaki azalmayı telafi edecek büyüklükte olması gerekmektedir (Frederick, Loewenstein ve O'Donoghue, 2002, s.353).

Avusturyalı iktisatçı Eugen von Böhm-Bawerk (1851-1914) zaman tercihi konusunu incelemiş ve faiz kavramına ilişkin açıklamalarda bulunmuştur. Faizin neden var olduğuna ve faiz oranını hangi faktörlerin belirlediğine ilişkin soruları yanıtlamaya çalışırken tasarruf konusuna ilişkin psikolojik teoriler geliştirmiştir. Böhm-Bawerk (1889)'e göre insanlar şu andaki malı gelecekteki aynı tür ve miktardaki bir mala tercih etme eğiliminde olup dolayısıyla şu andaki mallar gelecekteki mallardan daha değerlidir. Böhm-Bawerk'in faiz (acyo) teorisine göre, cari dönem geleceğe göre bir prim (acyo) taşımaktadır ve insanlar cari dönemdeki tüketimleri için sabırsız olduklarından cari dönemdeki tüketimlerini gelecekteki tüketime tercih etmektedirler. İnsanlar şimdiki tüketimden kaçınmanın karşılığında bir ödeme (acyo) talep etmektedir ve talep edilen bu acyo faizdir (Adenuga, 2020, s.57). Bu nedenle Böhm-Bawerk'in faiz teorisi, sabırsızlık teorisi olarak da adlandırılmaktadır (Warneryd, 1993, s.10).

Böhm-Bawerk'ün zaman tercihi kuramına göre şu andaki bir mal gelecekteki aynı tür ve miktardaki bir maldan daha değerlidir. Böhm-Bawerk bir malın bugünkü değerinin gelecekteki değerinden farklı olabileceğini üç nedene dayandırmaktadır (Heijman, 1988, s.81- 83):

- Söz konusu değer farklılığı, cari ve gelecek dönemdeki ihtiyaç-tatmin oranları arasındaki farktan kaynaklanmaktadır. Böhm-Bawerk, bir kişinin cari dönemde bir miktar mala çok fazla ihtiyacı varsa ve bu kişi geleceğe ilişkin pozitif beklentilere sahipse, kişinin cari dönemde bu miktar mala gelecekte olduğundan daha fazla değer vereceğini açıklamaktadır.
- Böhm-Bawerk bireysel zaman tercihinin ikinci bir nedenini gelecekteki ihtiyaçların sistematik olarak önemsiz görülmesi olarak değerlendirmektedir. Böhm'e göre üç güdüden ötürü gelecekteki mallar, cari dönemdeki mallardan daha az net algılanmaktadır. İlki gelecekteki ihtiyaçlara ilişkin tasavvurun kusurlu olmasıdır. Bu kusur hayal gücünün zayıflığından veya hayal gücünü kullanma konusundaki isteksizlikten kaynaklanmaktadır. İkincisi, şimdiki tüketimi gelecekteki tüketime tercih etmenin toplam refah için sakıncalı olduğu bilinmesine karşın şimdiki tüketimin cezbediciliğine karşı koymak için gerekli irade gücünden yoksun olunmasıdır. Üçüncü güdü ise hayatın nispeten kısa ve belirsiz olduğuna inanılmasıdır. Böhm-Bawerk'e göre ilk iki güdü üçüncüsüne

kıyasla daha etkilidir. Sonuç olarak söz konusu üç güdü de aynı sonucu doğurmaktadır: Gelecekteki malların faydası aynı miktar ve kalitedeki cari dönemdeki malların faydasından daha düşük tahmin edilmektedir.

- Böhm-Bawerk'e göre ilk iki nedenle aynı şekilde etkili olan üçüncü bir neden daha mevcuttur. Teknolojik gelişmeden kaynaklı olarak cari dönemdeki mallar ihtiyaçları gelecekteki mallardan daha iyi karşılayabilmektedir. Dolayısıyla şimdiki malların gelecekteki mallara karşı teknik üstünlüğü söz konusudur. Bu üçüncü neden sermayenin verimliliği olarak adlandırılan olguyla özdeş olmasına karşın Böhm-Bawerk kafa karıştırıcı olması sebebiyle bu ifadeyi kullanmamıştır. Böhm-Bawerk için sermayenin verimliliği üretim yönteminin dolambaçlılığından (roundaboutness) kaynaklanmaktadır.

Böhm-Bawerk (1889), pozitif faiz oranının varlığı için üç neden öne sürmektedir. Bunlar (i) cari döneme kıyasla gelecekte daha fazla malın mevcut olmasının beklenmesi, (ii) gelecekteki isteklerin sistematik olarak daha az önemsenmesi ve (iii) dolambaçlı üretim yöntemlerinin üstünlüğü (Bernholz, 1993, s.23). Bu üçü arasında Böhm-Bawerk'in en fazla üzerinde durduğu neden, dolambaçlı üretimin üstünlüğüdür. Bununla birlikte, ilk iki neden ile Böhm-Bawerk, tasarruf davranışını ve sermaye arzını açıklamıştır. Böhm-Bawerk pozitif faiz oranı olmadan tasarrufun mümkün olamayacağını ortaya koymuştur. Denge faiz oranının pozitif olmasını sağlamak için, sermaye arzı veya tasarrufun pozitif bir faiz oranını gerektirdiği ifade edilmektedir (Negishi, 1986, s.6).

1890 yılında İktisadın İlkeleri adlı eserini yayınlayan Alfred Marshall eserin bir bölümünde tasarruf konusunu ele almıştır. Tasarrufta bulunmayı “kaçınma/uzak durma” kavramıyla eş anlamlı olarak kullanmış ve bu kelimeyi şu şekilde açıklığa kavuşturmuştur: Bir kişi gelecekteki kaynaklarını arttırmak amacıyla tüketme gücüne sahip olduğu herhangi bir şeyi tüketmekten kaçındığında veya uzak durduğunda servet birikimini arttırmış olur. Bu ifade ile “cari dönemde herhangi bir ürünün tüketiminden kaçınma” ile “kişisel tasarruflar” arasında bir ilişkinin olduğu kastedilmekte ve bu tür tasarrufların otomatik olarak servet veya sermaye stokunda bir artışa yol açacağı varsayılmaktadır. Tasarruf ile sermaye stokundaki artış arasındaki bu ilişki otomatik olarak gerçekleştiği için cari dönemdeki tüketimin ertelenmesi ile tasarrufların oluştuğunu belirtmeye gerek duyulmamıştır. Bunun yerine Marshall, cari dönemde tüketilmeyen kaynakların kaçınılmaz şekilde sermayeye dönüştüğünü dolaylı olarak varsaymıştır (Gootzeit, 1995, s.19).

Alfred Marshall, “tasarruf etme gücü” ile “tasarruf etme arzusu” kavramlarını birbirinden ayrı tutmuştur. Tasarruf etme gücü, gelirin zorunlu harcamaları aşan kısmına bağlıdır ve tasarruf etme gücünün en fazla olduğu kesim, zenginlerdir (Marshall, 1920, s.131). Fakat tasarruf etme arzusu ise faiz oranıyla ilgilidir: Faiz oranındaki bir artışın tasarruf etme arzusunu artırması neredeyse evrensel bir kuraldır (Marshall, 1920, s.135). Dolayısıyla tasarruf ve sermaye stokundaki artış arasındaki ilişki düşünüldüğünde faiz oranları kişilerin tasarruf düzeylerini etkilerken aynı zamanda tasarruflar üzerinden dolaylı olarak da sermaye birikimini belirlemektedir. Bu yüzdendir ki Marshall sermaye üzerinden elde edilen faizi maddi kaynaklardan yararlanmayı bekleme veya gelecek uğruna mevcut hazdan vazgeçme karşılığında elde edilen bir ödül olarak tanımlamaktadır (Nishizawa, 2002, s.311). Bütün bunlar birlikte değerlendirildiğinde faiz oranlarındaki artışın kişilerin tasarruf etme arzusunu yükseltebileceği sonucuna ulaşılmaktadır. Fakat, Marshall’ın faiz oranlarının kişisel tasarruflar üzerindeki pozitif etkisinin bazı durumlarda (özellikle de insanlar belirli bir hedefe ulaşmak için tasarruf ediyorsa) değişebileceğinin oldukça farkında olduğuna da eklemek gerekmektedir: "Bir adam, yaşlılığı için veya ölümünden sonra ailesine belirli bir sabit gelir sağlayana kadar çalışmaya ve tasarrufta bulunmaya karar verdiyse, faiz oranının yüksek olduğu duruma kıyasla daha düşük olduğu durumda daha fazla tasarruf etmesi gerektiğini görecektir" (Marshall, 1920, s.134). Söz konusu durum zamanlararası gelir etkisi ile açıklanmaktadır: Bu etki iktisadi birimlerin düşük faiz oranlarında tasarruflarını arttırmasına, yüksek faiz oranlarında düşürmesine neden olmaktadır. Çünkü faiz oranları düşük (yüksek) olduğunda hedeflenen tasarruf miktarına veya başka bir deyişle gelecekte belirli bir gelir düzeyine ulaşmak için daha fazla (az) tasarruf etmek gerekmektedir (Caspari, 2019, s.242).

Marshall tasarrufları, sermaye (zenginlik) birikimini ve dolayısıyla iktisadi büyümeyi belirlemede çok çeşitli faktörlerin etkili olduğunu savunmuştur: gelenekler, özdenetim alışkanlıkları, geleceği öngörme becerisi, aile sevgisinin gücü (Nishizawa, 2002, s.310). Fakat Marshall bu faktörler içerisinde aile sevgisine daha fazla önem atfetmiştir. Aile sevgisini, tasarrufta bulunmanın asıl nedeni olarak gören Marshall, ailelerin çocuklarının refahlarını kendilerinininkine göre iyileştirme arzusu içinde olduklarını ortaya koymuştur. Ona göre bir erkek ailesinin geleceğini güvence altına almanın yanında onların hayat standartlarını yükseltmek ve ailesinin kendisinin bulunduğu sosyal sınıftan daha yüksek bir sınıfa geçmesini sağlamak amacıyla çalışıp tasarrufta bulunmaya daha eğilimlidir (Guthrie, 1963, s.97; Nishizawa, 2002, s.310).

Başka bir ifadeyle bir erkek gelecekte elde edeceği haz veya refah uğruna şimdi elde edeceği hazdan ödün vermede daha isteklidir. Erkeğin bu tür davranış eğilimi göstermesinin altında yatan sebepler erkeğin sahip olduğu birtakım özelliklerden kaynaklanmaktadır: Erkek geleceği öngörme yetisine sahiptir ve daha ihtiyatlı olup özdenetimi daha yüksektir. Bu yüzden gelecekteki muhtemel fayda ve zararları yüksek oranda tahmin etmeye daha eğilimlidir (Nishizawa, 2002, s.310).

Faiz oranlarının tasarruf etme arzusu üzerinde etkisini ortaya koyan Marshall aynı zamanda sosyal tutumların da ortalama tasarruf eğilimi üzerinde nedensel bir etkiye sahip olabileceğini açıklamıştır. Marshall'a göre ailesinin daha yüksek bir sosyal sınıfa geçmesi için çalışıp tasarrufta bulunan kişiler sosyal statülerinin sonsuza kadar bir tür kast sistemine bağlı olduğunu hissettikleri takdirde konumlarını iyileştirmek için tasarrufta bulunmaya teşebbüs etmeyeceklerdir (Reisman, 1991, s.222).

Marshall, zaman tercihi bazı insanlarda daha çok rastlanan bir problem olarak değerlendirmiş olup ahlaki ve zihni bir zayıflık olarak görmüştür. Marshall'a göre kişilerin zaman tercihi düzeyleri birbirinden farklı olabilmektedir ve bu farklılığın ortaya çıkmasında kişilerin özdenetim, sabırsızlık düzeyleri ile geleceği idrak etme, öngörme yetilerinin etkili olduğu belirtilmektedir. Kişilerin zaman tercihi düzeylerindeki bu farklılıklara bağlı olarak tasarruf düzeyleri de değişmektedir. Örneğin, Marshall sabırsızlık unsurunun ihtiyatlı tüketim alışkanlıklarına engel olduğunu öne sürmüştür (Peart, 2020, s.273). Çünkü ihtiyatlı tüketim alışkanlığına sahip sabırlı bir birey "gelirini, şimdiki ve gelecekteki çeşitli kullanımları arasında, her birinde aynı marjinal faydaya sahip olacak şekilde dağıtmaya çalışır." Bu ifade kişinin yaşlılık dönemi için tasarrufta bulunduğunu ima etmektedir. Ancak Jevons gibi Marshall da tüketicilerin geleceği çok fazla dikkate almadığını savunmuştur (A.g.e., s.272). Marshall söz konusu durumu kişilerin zaman tercihlerinin yüksek düzeyde olması ile ilişkilendirmektedir. Marshall'a göre bu kişilerin geleceği idrak etme yetileri, öz denetimleri ve sabır düzeyleri daha düşüktür. Başka bir deyişle bu kişilerin şu anda haz elde etmek için sabırsız, hırslı ve açgözlü oldukları ifade edilebilmektedir (Robinson, 1990, s.253-254). Bunun yanında Marshall (1890) nüfusun belirli bir kesiminin harcama ve tüketme konusunda daha sabırsız olduğunu savunmuştur. Nüfusun bu kesimi gelir ve eğitim düzeyi düşük kişilerden oluşmaktadır. Dolayısıyla eğitim ve gelir düzeyi düşük olan kişiler gelecekteki tüketimleri için para biriktirmek yerine sıklıkla şu anki tüketimi tercih etmektedir.

Fisher (1930), iki dönemli bir tüketim-tasarruf modelini oluştururken zaman tercihi kavramını ortaya koymuştur. Zaman tercihi teorisinin temelinde, harcama ve

yatırım ya da anlık zevk ile ileriki bir zamana ertelenmiş olası daha büyük zevkler arasındaki değiş tokuşun olduğu belirtilebilir. Bir kişinin zaman tercihi, cari dönemdeki tüketimini artırmaya ilişkin sabırsızlığını ifade etmektedir (Nyhus, 2018, s.209). Zaman tercihi oranının kişiler arasında farklılaşabileceği fikri Fisher (1930) tarafından öne sürülmüştür. Zaman tercihi oranı, bireyin hazzı erteleme gücünü ve bazen dürtüsellik olarak da adlandırılan kişinin sabır düzeyini yansıtmaktadır (Erskine vd, 2006, s.263). Yüksek bir zaman tercihi oranı, şu anda mevcut olan sonuçlara kıyasla gelecekteki sonuçların büyük ölçüde önemsenmemesi, dikkate alınmaması anlamına gelmektedir. Bu nedenle, yüksek bir zaman tercihi oranı, hazzı erteleme konusunda az istekli olma ve dolayısıyla tasarrufların düşük düzeyde kalması ile ilişkilendirilmektedir (Webley ve Nyhus, 2006, s.141). Zaman tercihi yüksek olan bir kişinin cari dönemdeki tüketimi güçlü bir şekilde tercih etmesi ve bu nedenle tasarruf etmeye isteksiz olması ve hatta tüketimini artırmak için borç alması beklenmektedir. Fisher, piyasa faiz oranından daha yüksek bir zaman tercih oranına sahip sabırsız bir kişinin daha fazla tüketmek için borç almaya istekli olacağını savunmaktadır. Benzer şekilde, piyasa faiz oranından daha düşük zaman tercih oranına sahip bir kişi ise tüketimini ertelemeye ve tasarrufta bulunmaya istekli olacaktır (Nyhus, 2018, s.209). Sonuç olarak Fisher (1930) tasarruf konusunda Avusturyalı iktisatçı Böhm-Bawerk (1889) ile benzer fikirleri paylaşmıştır: Tasarruf kavramı, hazzı geleceğe ertelemekle ilgilidir (Eriksson ve Hermansson, 2014, s.286). Fisher'e göre tasarruf davranışı kişinin sabırsızlık düzeyi ve kişisel özellikleri tarafından belirlenmekte ve sabırsız insanlar sabırlı insanlardan daha az tasarruf etmektedir. Buna karşılık sabırsızlığın düzeyi gelir miktarı gibi ekonomik faktörlerin yanında bir dizi sosyo-ekonomik (yaş, sosyal sınıf gibi) ve kişisel özellikler tarafından da belirlenmektedir. Sabırsızlık düzeyini belirleyen altı kişisel özellik bulunmaktadır (van Raaij, 2016, s.33-34): İleriyi görememe, irade ve öz-kontrol eksikliği, özgürce harcama alışkanlığına sahip olma, hayatın belirsizliği ve kısıllığı fikrine sahip olma, bencillik veya kişide kendisinden sonra hayatta kalanların ihtiyaçlarını karşılama arzusunun bulunmaması (miras güdüsü), harcama konusunda modayı takip etme (sürü davranışı). Gelir büyüklüğünün sabırsızlık düzeyi üzerindeki rolü ise oldukça açıktır: Gelir seviyesi ne kadar düşükse, cari dönemdeki gelir gelecektekine kıyasla o kadar fazla tercih edilecek ve sabırsızlık düzeyi ise o kadar yüksek olacaktır. Buna bağlı olarak fakirlerin birçok ihtiyacının karşılanmamış olması sebebiyle orta sınıfa göre cari dönemdeki tüketimleri için daha fazla sabırsız oldukları (zaman tercih oranlarının daha yüksek olduğu) ileri sürülmüştür (Thaler, 1997, s.439; Webley ve Nyhus, 2006, s.142). Kişisel özellikler

arasında yer alan öz-kontrol ve öngörü faktörlerinin kişilerin sabırsızlık düzeyini belirlemedeki rolü Fisher (1930) tarafından önemle belirtilmekte ve öz-kontrol kavramı psikolojik açıdan yoğun bir şekilde ele alınmaktadır. Fisher (1930)'a göre öz-kontrol, öngöründen farklı olsa da, genellikle onunla ilişkili olup benzer etkileri söz konusudur: Öngörü düşünme, öz-kontrol ise irade ile ilgilidir (Thaler, 1997, s.440). Bununla beraber Fisher (1930), öz-kontrolün yaşamın erken evrelerinde yani genç yaşlarda öğrenilebileceğini öne sürmüştür (Rabinovich ve Webley, 2007, s.446).

1.2.2. Keynesyen Modelde Tasarruflar

1930'ların ortalarına kadar hâkim olan klasik iktisadi düşüncede tasarruf teorisi basit bir şekilde incelenmiş olup tasarrufların faiz haddinin artan bir fonksiyonu ve yatırımların ise azalan bir fonksiyonu olduğu kabul edilmiştir. Dolayısıyla tasarruf ve yatırım fonksiyonlarının birlikte, sermaye oluşumuna eşit olan denge tasarruf seviyesi ve faiz haddini belirlediği savunulmuştur. Fakat 1936 yılında John Maynard Keynes'e ait İstihdam, Faiz ve Paranın Genel Teorisi adlı eser yayınlandıktan sonra söz konusu durum değişmiş ve klasik iktisatçıların aksine Keynesyen modelde tasarruflar cari dönemdeki harcanabilir gelir ile ilişkilendirilmiştir.

Keynes'e göre hanehalkı tarafından elde edilen gelir, vergi, harcama ve tasarruf arasında paylaştırılmaktadır. Gelirin bir kısmıyla vergiler ödenirken, bir kısmı harcamalara ve diğer bir kısmı da tasarruflara ayrılmaktadır. Dolayısıyla tasarruf, vergi sonrası gelirin (harcanabilir gelirin) harcamaları aşan kısmıdır. Bu yüzden tasarruflar "sadece bir artık" olarak değerlendirilmektedir (Keynes, 2013, s.64). Bu bağlamda harcanabilir gelir, tasarruf ve tüketimin toplamına eşittir:

$$Y = C + S \quad (1.1)$$

Keynes, Genel Teori'de tüketimi psikolojik bir yasaya dayandırmaktadır. Söz konusu temel psikolojik yasaya göre "insanlar, kural olarak gelirleri arttıkça tüketimlerini artırmaya eğilimlidir, ancak tüketimlerdeki bu artış gelirlerdeki artış kadar değildir" (A.g.e., s.96). Başka bir deyişle C tüketim miktarı ve Y gelir ise ΔC , ΔY ile aynı işarete sahip olmakla beraber miktar olarak daha küçüktür. Keynes tarafından marjinal tüketim eğilimi kavramı ile açıklanan bu durum matematiksel olarak $\frac{dC}{dY}$ şeklinde gösterilmekte olup değer pozitif ve 1'den küçük olduğu varsayılmaktadır. Bu doğrultuda tüketim fonksiyonunun genel formu şu şekilde yazılabilir:

$$C = C(Y), \quad 0 < C' < 1 \quad (1.2)$$

Denklem (1.2.)’de C' , marjinal tüketim eğilimini göstermekte olup tüketim fonksiyonun Y ’ye göre türevi alınarak elde edilmiştir.

Keynes’e göre gelir miktarı ne kadar fazla olursa tüketim de o kadar fazla olacaktır. Buna bağlı olarak da tüketim ile gelir arasındaki fark da o kadar büyük olacaktır. Çünkü özellikle kısa zaman dilimlerinde kişilerin alışkanlarının çok fazla değişmesi mümkün olmadığı için insanlar mümkün olduğunca alışlageldiği tüketim düzeylerine bağlı kalmaya eğilimlidir. Sonuç olarak gelir arttığında tüketim çok fazla artmayacağı gibi gelir düştüğünde de aynı şekilde tüketim çok fazla azalmayacaktır. Bu yüzden Keynes’in belirttiği gibi “gelir artışını (azalışını) genellikle tasarruftaki artış (azalış) büyük ölçüde sonra değil, başlangıçta eşlik edecektir” (A.g.e., s. 97). Ayrıca, gelir düzeyinde kısa dönemde meydana gelen değişmeler dışında, daha yüksek bir mutlak gelir düzeyinin genellikle gelir ve tüketim arasındaki farkı arttırdığını ileri sürmektedir. Çünkü bir kişinin ve ailesinin acil birincil ihtiyaçlarının tatmin edilmesi, birikim güdülerinden daha güçlü bir güdüdür. Bu iki nedenden dolayı Keynes, reel gelir arttıkça gelirin daha büyük bir bölümünün tasarruf edileceğini ileri sürmektedir. Bu doğrultuda tasarruf fonksiyonun genel formu Denklem (1.3)’te gösterilmektedir:

$$S = S(Y), \quad 0 < S' < 1 \quad (1.3)$$

Denklem (1.3)’te S' , gelirdeki bir artışın sonucu olarak tasarruflardaki artışı ifade eden marjinal tasarruf eğilimini göstermektedir. Marjinal tasarruf eğilimi pozitif bir değer almakla beraber 1’den küçüktür. Dolayısıyla tasarruf fonksiyonun doğrusal ve harcanabilir gelire bağlı olduğu öne sürülmüştür. Harcanabilir gelir-tüketim ve harcanabilir gelir-tasarruf arasındaki bu ilişki Keynes tarafından geliştirilen mutlak gelir hipotezi çerçevesinde incelenmiştir. Buna bağlı olarak basit doğrusal tasarruf fonksiyonu şu şekildedir:

$$S = S_0 + sY, \quad S_0 < 0 \text{ ve } 0 < s < 1 \quad (1.4)$$

Keynes’in mutlak gelir hipotezi, kişinin temel ihtiyaçlarını yeterli düzeyde karşılayabileceği gelir düzeyinden daha fazlasına sahipse tasarrufta bulunabileceği fikrine dayanmaktadır. Bu ifade kişinin temel ihtiyaçlarını karşıladıktan sonra gelirinden geriye kalan kısmı tasarruf edebileceği anlamına gelmektedir. Bu açıdan mutlak gelir hipotezinin oldukça basit ve mantıklı görüldüğü belirtilebilir. Bir kişi geçim masraflarını karşılamak için kazancının tamamına ihtiyaç duyuyorsa bu kişinin para biriktirmesi

mümkün olmayacaktır. Bu yüzden tasarrufta bulunma, tasarruf etme gücünün bir sonucu olarak görülmektedir (Otto, 2009, s.17).

Bunun yanında bireyleri harcama yapmaktan alıkoyan dolayısıyla şimdiki tüketimlerinin yerine gelecekteki tüketimleri ikame etmeye yönlendiren tasarruf güdüsü konusu ilk kez Keynes tarafından işlenmiştir. Bu bağlamda Keynes (2013, s.107-108) sekiz farklı tasarruf güdüsü belirlemiştir: (1) İhtiyat güdüsü: Öngörülemeyen, beklenmedik durumlara karşı bir birikim yapmayı kapsamaktadır. (2) Yaşam-döngüsü veya öngörü güdüsü: Gelir ile bireyin/ailesinin ihtiyaçları dolayısıyla gelecekteki harcamalar arasındaki öngörülen ilişkiyi hesaba katmak ile ilgilidir. Örneğin bu ihtiyaçlar mevcut zamandakinden farklı olarak yaşlılık, aile bireylerinin eğitimi veya bakmakla yükümlü olunan kişilerin bakımıyla ilgili olabilir. (3) Zamanlar arası ikame veya hesaplama güdüsü: Kişiler faiz getirisi elde etmek ve dolayısıyla bunun keyfine varmak için tasarrufta bulunmaktadır. Başka bir deyişle kişiler tasarrufta bulunarak ileriki bir zamandaki daha fazla tüketimi, şimdiki daha az tüketime tercih etmektedir. (4) İyileşme güdüsü: Bu güdü ile zamanla giderek artan yaşam standardından zevk almak kastedilmektedir. (5) Bağımsızlık güdüsü: Bağımsızlık hissinden ve bir şeyler yapma gücüne sahip olmaktan zevk almayı ifade etmektedir. (6) Girişim güdüsü: Spekülatif yatırımlar veya ticari faaliyetler yürütebilmek amacıyla tasarruf yapmak anlamına gelmektedir. (7) Miras veya gurur güdüsü: Mirasçılara servet bırakmakla ilişkilidir. (8) Para hırsı veya cimrilik güdüsü: Bu güdü harcama eylemlerine karşı makul olmayan fakat ısrarcı engellemeleri kapsamaktadır.

Keynes, psikolojik özelliklerin ve tasarruf güdülerinin bireyler arasında farklılık gösterdiğini fakat nüfusun tamamı dikkate alındığında bu faktörlerin çok yavaş bir şekilde değişiklik göstereceğini öne sürmektedir. Bu yüzden Keynes psikolojik faktörlerin dağılımlarının ve etkilerinin makro düzeyde çok az etkisinin olacağını düşünmüş ve Keynes'in mutlak gelir hipotezi uzun dönemli veri setleri ile desteklenmemiş olup eleştirilere maruz kalmıştır (Kuznets, 1946).

Keynes Genel Teori'de yatırım ve tasarruflar arasındaki bağıntıya da yer vermiş olup tasarruf eden bireylerin biriktirmeye karar verdikleri toplam miktarın yatırım yapan bireylerin yatırım yapmaya karar verdikleri toplam miktara eşit olduğunu savunmuştur. Çünkü gelirin cari dönemdeki çıktı değerine, cari dönemdeki yatırımın cari dönemdeki çıktının tüketilmeyen kısmına ve tasarrufun gelirin tüketimi aşan kısmına eşit olduğu kabul edilmektedir. Dolayısıyla yatırım ve tasarrufların her biri, gelirin tüketimi aşan

kısmına eşittir (Keynes, 2013, s.63-64). Bunun yanı sıra söz konusu eserde yatırım ve tasarrufların birbirine eşit olmadığı durumda ekonomideki istihdam ve çıktı miktarının değişebileceği ifade edilmektedir: Önceki döneme ilişkin çıktı ve istihdam düzeyi veri iken yatırımların tasarrufları aşacağı beklentisi girişimcileri istihdam ve çıktı hacmini arttırmaya teşvik edecektir (A.g.e., s.77-78).

1.2.3. Nispi Gelir Hipotezi

Nispi Gelir Hipotezi, Duesenberry (1949) tarafından Keynes'in Mutlak Gelir Hipotezi'ne alternatif bir yaklaşım olarak geliştirilmiştir. Bu modelde, Keynes'in teorisinde önemli bir yeri olan mutlak gelirden ziyade geçmiş dönemin en yüksek gelir düzeyi ile nispi gelirin tüketim ve tasarruf kararlarındaki rolüne dikkat çekilmektedir. Aynı zamanda Nispi Gelir Hipotezi, Keynes'in Genel Teori'de öne sürdüğü üzere kişilerin tercihlerinin birbirinden bağımsız olduğu varsayımına karşı çıkmakta ve bunun ampirik bir temelini olmadığını ileri sürmektedir. Çünkü Duesenberry'e (1967, s.3) göre tercihlerin birbirine bağlı olduğunu varsaymak için güçlü psikolojik ve sosyolojik nedenler mevcuttur. Tüketim teorisi bağlamında bu ifade tüketicilerin diğer tüketicilerin davranışlarından etkileneceği şeklinde yorumlanabilmektedir: "herhangi bir tüketici, yalnızca gündelik ilişki içinde olduğu insanlara kıyasla, sosyal bir ilişki içinde olduğu kişilerin tüketim davranışlarından daha fazla etkilenecektir" (A.g.e., s.48). Bu varsayımla bağlantılı olarak nispi gelir hipotezi yardımıyla akran etkisi, aile geçmişi gibi sosyal faktörlerin tüketim ve tasarruf davranışları üzerindeki etkilerinin incelenmeye başlandığı belirtilebilir (Shah, Ahmad ve Murugiah, 2021, s.48).

Duesenberry, daha yüksek bir yaşam standardına ulaşmanın genel kabul görmüş toplumsal bir hedef olduğunu savunmaktadır. Çünkü kişilerde kontrol edilemez bir şekilde yüksek nitelikli (üstün) ürünlere sahip olma arzusu söz konusudur. Daha yüksek bir yaşam standardına ulaşma hedefinde belirli bir dereceye kadar başarı elde etmek kişinin benlik saygısını koruması için de önem arz etmektedir. Duesenberry'e göre öz saygının korunması her bireyde bulunan temel bir dürtü olmakla beraber bu dürtü daha yüksek kaliteli ürünler elde etme dürtüsüne dönüşmektedir (Duesenberry, 1967, s.28). Kişiler çevresinde bulunan komşu, arkadaş, akraba gibi ilişki içerisinde olduğu insanların daha yüksek kalitede yani üstün niteliklere sahip malları tükettiklerini gördüğünde ve kişilerin bu mallarla teması sıklaştığında yüksek bir yaşam standardına ulaşma hedefinde göreceli olarak daha başarısız olduklarını hissedecek olup bu durum dolayısıyla kişilere

düşük sosyal statülerini hatırlatarak onların öz güven kaybı yaşamalarına yol açacaktır (Drakopoulos, 2021, s.31; McCormick, 1983, s.1126). Söz konusu bu kişiler, çevresindeki kişilerle benzer tüketim kalıplarına sahip olmak, onlara ayak uydurmak ve böylelikle öz güven kaybı probleminden kaçınmak amacıyla tasarruf pahasına tüketim harcamalarını arttırmaya yönelecektir (Duesenberry, 1967, s.27). Kişinin normalde sahip olduklarından daha kaliteli mallara devamlı maruz kalması sonucu tüketim harcamalarında meydana gelen bu artış “gösteriş etkisi” olarak adlandırılmaktadır (A.g.e., s.27).

Nispi gelir hipotezi, sosyal karşılaştırma ile referans grupta algılanan konum başka bir ifadeyle referans grup etkisi konularına da yer vermektedir. Duesenberry’ye göre insanlar kendi tüketim düzeylerini çevresinde yer alan diğer insanların tüketim düzeyleri (yaşam standartları) ile karşılaştırmaktadır. Dolayısıyla söz konusu kişi diğer insanların belirli bir mala sahip olduğunu ne kadar sık görürse benzer bir ürünü satın alma motivasyonu da o kadar yüksek olacaktır (Otto, 2009, s.17). Diğer bir deyişle, hanehalkı tüketim davranışını ve dolayısıyla tüketim harcamalarını grubun diğer üyelerininkilerle benzer olması için çaba göstermektedir. Grup içinde daha düşük gelire sahip hanehalkları gruptaki diğer üyelerin tüketim kalıplarını benimseyebilmek ve tüketim düzeylerine ulaşmak için gelirlerinin daha büyük bir kısmını tüketirken, gruba göre yüksek gelirli hanehalkları ise daha fazla tasarruf edip daha az tüketmektedir (Drakopoulos, 2021, s.30). Kapteyn (2000) tarafından yürütülmüş olan ampirik çalışmada referans gruptaki kişilere kıyasla gelir durumu daha düşük olan ve dolayısıyla daha yoksul hisseden bireylerin tasarruflarının da daha az olduğu bulunmuştur. Sonuç olarak, tasarruf eğiliminin bireyin bulunduğu grubun (komşuları veya iş arkadaşları gibi) gelir dağılımındaki nispi konumuna bağlı olduğu söylenebilir (Nyhus, 2018, s.210).

Duesenberry, Keynes’in toplam talep teorisine ilişkin temel varsayımlarından biri olan tüketim ilişkilerinin zaman içinde tersine çevrilebilir özellikte olmasına itiraz ederek toplam tüketim ve gelir arasındaki ilişkinin zamanla tamamen tersine çevrilebilir olmayacağını ortaya koymuştur. Gelir-tüketim ilişkisinin tersine çevrilemezliğinden kastedilen, gelirdeki azalışın bir sonucu olarak tüketim harcamasında meydana gelen değişim ile gelirdeki artış sonucunda gerçekleşen değişimin mutlak olarak aynı büyüklükte olmamasıdır (Duesenberry, 1967, s.3). Söz konusu bu tersine çevrilemezlik özelliği, Duesenberry tarafından ifade edildiği şekilde mandal/takoz etkisi yaratmaktadır. Hanehalkları cari dönemdeki mevcut gelirlerini geçmiş dönemdeki en yüksek gelir düzeyi

ile karşılaştırdıkları için sürekli olarak geçmişteki yüksek tüketim seviyelerini devam ettirme girişiminde olmaktadır. Dolayısıyla, herhangi bir dönemde gelirden azalış meydana geldiğinde kişiler daha önceki yaşam ve tüketim standartlarını devam ettirecekleri için tüketimdeki azalışın aynı oranda olmaması mandal/takoz etkisi olarak ifade edilmektedir (Knudsen, 2020, s.13). Diğer bir deyişle, gelir azalışı karşısında bireyler tüketimlerini gecikmeli olarak adapte ederken gelir artışı karşısında ise tüketimlerini hızlı bir şekilde adapte etmektedir. Tasarruflarla ilişkilendirildiğinde gelir düşüşüyle tasarrufların tüketimden daha hızlı bir şekilde azalacağı gelir artışıyla tasarrufların tüketimden daha yavaş bir artış göstereceği şeklinde değerlendirilebilir (Doker, Turkmen ve Emsen, 2016, s.276). Çünkü tüketiciler tasarruf ve tüketim kararlarında önceki dönemin en yüksek gelir seviyesini dikkate almaktadır ve bunun altında yatan mekanizma ise söz konusu tüketicilerin uzun süre boyunca edindikleri alışkanlıklar ve zevkler ile açıklanabilmektedir. Alışkanlıklar oluşuktan sonra onlardan vazgeçilmesi zor olmakla beraber alışkanlıkların kısa vadede değiştirilmesi de kolay değildir. Nihayetinde nispi gelir hipotezinin ele aldığı tüketici davranışı modelinin temelinde, alışkanlık oluşumunun var olduğunun altı çizilebilir (Laumas, 1975, s.171).

Duesenberry, tasarruf-gelir oranının cari gelirin önceki dönemin en yüksek gelire oranına bağlı ve mutlak gelirden ise bağımsız olduğu sonucuna varmaktadır. Bu doğrultuda cari tasarruf-gelir oranı denklemi şu şekilde ifade edilebilmektedir (Duesenberry, 1967, s.111):

$$\frac{S_t}{Y_t} = a \frac{Y_t}{Y_0} + b \quad (1.5)$$

Denklem (1.5)'te S_t, Y_t, Y_0 terimleri sırasıyla cari tasarrufu, cari harcanabilir geliri ve harcanabilir gelirin önceki dönemdeki en yüksek seviyesini göstermektedir. Duesenberry (1967), çalışmada 1929-1940 dönemine ait zaman serisi verilerini kullanarak $a = 0.25$ ve $b = -0.196$ olarak bulmuştur.

1.2.4. Tasarrufun Yaşam-Döngüsü Hipotezi

Tasarrufun yaşam-döngüsü hipotezi, Modigliani ve Brumberg (1954) ile Ando ve Modigliani (1963)'ye ait çalışmalar tarafından ortaya konulmuştur. Söz konusu bu hipotez, tasarrufların tümüyle cari gelire bağlı olduğunu ve reel gelir arttıkça gelirin daha büyük bir kısmının tasarruf edildiğini öne süren Keynes'in temel psikolojik kanunun yerini alarak bireylerin yaşam boyu gelirlerinin bugünkü değerinin sabit bir yüzdesini

tükettiğini varsaymakta olup (Alimi, 2013, s.4-5) gelirin tasarruf edilen oranının temel olarak gelirden bağımsız olduğunu iddia etmektedir (Modigliani ve Brumberg, 2005, s.32). Bunun yanında Modigliani ve Brumberg (2005)'e göre kişilerin tasarrufta bulunmalarının temel amacı yaşam-döngüsü boyunca ortaya çıkabilecek önemli gelir dalgalanmalarına aynı zamanda daha küçük kısa süreli sistematik gelir değişimlerine ve ihtiyaçlardaki dalgalanmalara karşı kendilerini korumak veya güvence altına almaktır. Öte yandan, yaşam-döngüsü hipotezi, tasarruf düzeyinin ailenin gelir düzeyinden ziyade tüketicilerin yaşına ve dolayısıyla toplumun demografik yapısına bağlı olduğunu savunmaktadır (Baranzini, 2005, s.109). Modigliani (1970) geniş bir ülke setinden yararlanarak yaptığı analizler sonucunda çalışma çağındaki olmayan genç nüfus ile emekli nüfusun (65 yaş ve üzeri) çalışma çağındaki nüfusa oranının (20 - 65 yaş arası) tasarruf oranı üzerinde negatif etkisinin olduğunu göstermiştir. Diğer bir ifadeyle, emekliler ile devamlı iş için çok genç olanları içeren ve “çalışmayan nüfus” olarak adlandırılan bu kesim herhangi bir geliri olmaksızın tüketim harcamasında bulunduğu için ekonomi genelinde hanehalkı tasarruf oranını negatif olarak etkilemektedir (Modigliani ve Cao, 2004, s.150). Bu teori aynı zamanda tasarrufun, yaş değişkeninin bir fonksiyonu olduğunu ileri sürmektedir. (Remble, Marshall ve Keeney, 2014). Çalışma hayatının başındaki (erken yaşlarda) ve emeklilik dönemi veya hemen öncesindeki (ileri yaşlarda) yaş grupları negatif/düşük tasarruf eğilimi gösterirken orta yaş grubundakiler pozitif tasarruf eğilimi sergilemektedir (Poon ve Hon, 2015). Bunun sebebi olarak çalışma hayatının başında ve emeklilik dönemi/hemen öncesinde gelirin düşük; orta yaşlarda ise yüksek olması gösterilmektedir. Bu bağlamda tasarruf ve yaş arasındaki ilişki ters-U şeklindedir (Butelmann ve Gallego, 2001, s.18).

Hanehalkları tasarruf yapma/yapmama kararlarını sadece cari gelirlerine göre belirlememekte aynı zamanda gelecekteki beklenen koşulları ve geçmiş deneyimleri de dikkate almaktadır. Bu yüzden kişiler emekli oldukları anda gelirlerinin keskin bir şekilde düşeceğini tahmin edebildikleri ve bunun yanında emeklilik dönemindeki tüketimi desteklemek üzere kullanılacak bir servet stoku biriktirmek için çalışma hayatı boyunca/yaşamlarının erken dönemlerinde tasarruf etmektedir. Fakat kişilerin emeklilik sonrası yaşamlarında çalışma dönemindeki tüketim düzeyini, başka bir deyişle yaşam standardını devam ettirebilme arzuları emeklilik döneminde eksi tasarrufa neden olmaktadır. Yaşam boyunca tüketimin gelirden bağımsız olarak aynı düzeyde kalması “tüketim düzleştirme” kavramı ile ifade edilmekte olup tüketim düzleştirmesinin yaşa

bağlı değişen kambur şekilli / *hump-shaped* servet eğrisine yol açtığı belirtilmektedir (Modigliani, 1966, s.163; Danziger vd., 1982, s.208, Modigliani, 1986, s.706). Kısaca özetlemek gerekirse, bu hipoteze göre bireyler emeklilik dönemindeki tüketimlerini finanse etmek için çalışma yıllarında tasarrufta bulunmaktadır. Bu bağlamda bu modele göre, tasarrufta bulunmanın temel sebebi olarak bireylerin tüketim düzleştirmesi yapmaları gösterilmektedir (Nyhus, 2018, s.210).

Yaşam-döngüsü hipotezinin basit versiyonu i) gelir emekliliğe kadar sabit, sonrasında sıfır; ii) sıfır faiz oranı; iii) tüketim düzeyi yaşam süresi boyunca sabit ve iv) kişilerde miras bırakma ve/veya bağış yapma güdüsünün olmadığı şeklindeki varsayımlara dayanmaktadır (Baranzini, 2005, s.113). Bu varsayımlar altında toplam tüketim fonksiyonu şu şekilde yazılabilmektedir (Modigliani, 1986, s.707):

$$C = \alpha YL + \delta W \quad (1.6)$$

Denklemden YL , emek gelirini; W , serveti göstermektedir. α ve δ parametreleri sırasıyla, emek gelirinin ve servetin marjinal tüketim eğilimi katsayılarıdır. İstikrarlı bir büyüme halinde α ve δ parametrelerinin zaman içinde değişmediği dolayısıyla sabit olduğu kabul edilmektedir. Bu parametreler yaşam süresi, emekli olarak geçirilen süre ve büyüme oranı tarafından belirlenmektedir. Bunun yanında gelir trend çizgisi etrafında hareket etse dahi trend çizgisinden sapmalar uzun süreli, kalıcı ve şiddetli olmadığı sürece α ve δ , birer sabit katsayı olmaya devam edecektir. Fakat, bu durumda YL 'nin cari gelirden ziyade uzun dönem beklenen gelir olarak yorumlanması gerekmektedir (Modigliani, 1986, s.707). Bu yüzden tüketim, cari gelirin değil; servet ile gelecekte beklenen gelir akışının bir fonksiyonudur (Butelmann ve Gallego, 2001, s.17-18).

Bu hipotezin arkasında, bireylerin tüketim veya tasarruf seviyelerini beklenen gelir, emeklilik yaşı ve beklenen yaşam süresine bağlı olarak belirlediği bir yaşam boyu bütçe kısıtlaması probleminin olduğu düşünülmektedir. İktisadi birimler cari ve beklenen tasarruf-gelir oranlarını, yaşam boyu geliri yaşam boyu tüketime eşitleyecek şekilde veya çalışma hayatı boyunca yaptıkları tasarrufları emeklilik süresince yapılacak tüketime eşitleyerek belirlemektedirler. Bu açıdan değerlendirildiğinde tüketicilerin emeklilikleri boyunca devam eden tüketimi finanse etmek için yeterli servete sahip olacak şekilde çalışma hayatları boyunca bir varlık dengesi oluşturdukları anlaşılmaktadır (Adams ve Prazmowski, 2003, s.278-279). Bu doğrultuda yaşam boyu gelir, yaşam boyu tüketime eşittir (Dornbusch ve Fischer, 1998, s.301):

$$C \times NL = YL \times WL \quad (1.7)$$

Bu denklemde; C yıllık tüketimi, NL yaşam süresini, YL emek geliri ve WL çalışma hayatında geçen süreyi temsil etmektedir. Bireyin yaşam süresi NL yıl ise yaşam boyu tüketimi (C X NL)'dir. Çalışma hayatı boyunca geçen süre (WL yıl) ile emekten elde edilen gelir (YL) çarpılarak yaşam boyu gelir miktarı hesaplanır.

Bunun yanında yaşam-döngüsü hipotezinde bireyin yaşamı boyunca sabit bir tüketim düzeyini sürdürmek istediği varsayıldığından, bireyin emeklilik yıllarında aynı tüketim düzeyini sürdürebilmesi için çalışma yıllarında yeterli düzeyde birikimde bulunması gerekmektedir. Emeklilik dönemi boyunca gerçekleştirilecek tüketim harcamaları veya eksi tasarruf (C X (NL-WL)) çalışma yılları içerisinde (WL) biriktirilmektedir (Horioka, 1984, s.33). Başka bir deyişle, çalışma dönemi boyunca gerçekleştirilen tasarruflar, emeklilik dönemindeki eksi tasarruflara eşit olacaktır:

$$S \times WL = C \times (NL - WL) \quad (1.8)$$

Yıllık tüketim (C), gelir (YL) eksi tasarrufa (S) eşit olduğu için (C= YL-S) denklem (1.7)'de yerine koyulduğunda bireysel tasarruf fonksiyonu elde edilir:

$$S = \frac{NL-WL}{NL} \times YL \quad (1.9)$$

Denklem (1.9)'da eşitliğin her iki tarafı $\frac{1}{YL}$ ile çarpıldığında tasarruf oranına (s) ulaşılır:

$$s = \frac{S}{YL} = \frac{NL-WL}{NL} \quad (1.10)$$

Bu denkleme göre bireysel tasarruf oranı (s), bireyin emekli olarak geçirdiği sürenin (NL-WL) yaşam süresine (NL) oranına eşittir. Şöyle ki, bireyin emeklilik süresinin yaşam süresine oranı ne kadar fazla olursa tasarruf oranı da o kadar yüksek olacaktır. Bu sonuç, toplam tasarruf oranının başlangıçta pozitif olduğu sürece $\frac{NL-WL}{NL}$ 'nin toplam hanehalkı tasarruf oranı üzerinde de olumlu bir etki yaratıcılığı anlamına gelmektedir (Horioka, 1984, s.34). Fakat nüfus ve verimlilik/gelir artış oranının sabit olduğu durağan bir ekonomide toplam tasarruf oranı başka bir deyişle net tasarruflar sıfır olacaktır. Çünkü daha genç kişilerin çalışma dönemi boyunca yaptıkları pozitif tasarruflar, emekli kişilerin sahip olduğu eksi tasarruflarla tam olarak dengelenmektedir (Modigliani, 1966, s.163). Fakat nüfus, verimlilik ve/veya gelir artışının olduğu bir ekonomide tasarruf oranı artış gösterecek olup net tasarruflar pozitif olarak

gerçekleşecektir. Örneğin, nüfus artışıyla birlikte yaşlı nüfustan daha fazla genç nüfus olacak olup daha kısa ömür süresine sahip yaşlılar gençlere kıyasla daha çok tüketim ve daha az tasarruf eğilimi gösterecektir (Laffer, 1976, s.72). Yaşlı nüfusun eksi tasarrufları, genç nüfusun toplam tasarrufundan daha az olacağı için ekonomide net pozitif tasarrufla karşılaşılacaktır. Gelir artışının sabit olduğu varsayımı terk edildiği durumda ise nüfus artışı gibi gelir artışı da başka bir deyişle iktisadi büyüme pozitif tasarruflara neden olacak ve büyüme ne kadar hızlı olursa tasarruf oranı da o kadar yüksek olacaktır. Çünkü gelir arttığında gençlerin tasarruf miktarı yaşlıların negatif tasarrufundan fazla olacaktır. (Deaton, 2005, s.1-2).

Feldstein (1976), sosyal güvenlik programlarının özel tasarruflar üzerinde zıt yönlü iki farklı etkisinin olduğunu iddia etmektedir. Bu etkilerden biri “servet/tasarruf ikame etkisi”; bir diğeri ise “uyarılmış emeklilik etkisi/*induced retirement effect*” olarak adlandırılmaktadır. Kamu tarafından sağlanan emeklilik yardımlarını alma beklentisi içinde olan kişilerin özel tasarruflarını azaltması ve bunun akabinde ekonomideki toplam tasarrufların düşmesi servet ikame etkisi ile açıklanmaktadır. Geleneksel yaşam-döngüsü modelinde servet ikame etkisi aracılığıyla ortaya çıkan söz konusu bu etkiye dikkat çekilmektedir. Diğer taraftan, genişletilmiş modelde ise sosyal güvenliğin kişisel tasarrufları arttırma gücüne sahip ikinci bir etkisi olduğundan da söz edilmektedir. Sosyal güvenlik programları yardımıyla emekli olan yaşlı kişilere transfer ödemesi sağlanması bu kişileri daha erken yaşta emekli olmaya sevk edecektir. Görece daha uzun emeklilik dönemi yaşayan bu kişiler, emeklilik dönemlerindeki tüketimlerini finanse etmek için kısalan çalışma hayatlarında daha fazla tasarrufta bulunacaklardır. Sosyal güvenlik programlarının özel tasarruflar üzerindeki bu olumlu etkisi “uyarılmış emeklilik etkisi” olarak ifade edilmektedir. Bu doğrultuda sosyal güvenliğin özel tasarruflar üzerindeki net etkisinin, “servet ikame etkisi” ile “uyarılmış emeklilik etkisi” nin görece büyüklüğüne bağlı olduğu belirtilmektedir (Feldstein, 1976, s.78). Feldstein (1977, 1980) her iki çalışmada sosyal güvenlik kapsamının genişletilmesinin özel tasarruf oranını önemli ölçüde azalttığını bulmuştur. Bunun yanında daha büyük çaptaki emeklilik yardımlarının özel tasarrufları azaltıcı etkisi olduğuna dair kanıtlar sunmuştur. Çünkü sosyal güvenliğin tasarruflar üzerindeki net etkisi değerlendirildiğinde servet ikame etkisinin, uyarılmış emeklilik etkisinden daha büyük olduğu tespit edilmiştir (Graham, 1987, s.1510).

Yaşam-döngüsü hipotezi yaş ile servet arasındaki ilişkinin kambur veya ters-U şeklinde olduğunu diğer bir ifadeyle insanların çalışma yıllarında cari gelirleri cari

tüketimlerinin üzerinde olduğu için tasarruf etme eğilimi göstererek servet birikimine yol açtığını ve emeklilik döneminde ise tüketim düzeyleri gelirlerinin üzerinde seyredeceği için tasarrufta bulunamayarak bu dönemdeki tüketimlerini sahip oldukları varlıklarla (servetle) finanse edeceklerini öne sürmesine karşın bazı ampirik çalışmaların yaşlı bireylerin sahip oldukları servetlerinin yaşla birlikte artma eğiliminde olduğunu göstermesi yaşam –döngüsü hipotezinin basit versiyonu ile tam bir tezatlık teşkil etmektedir (Alessie, Lusardi ve Kapteyn, 1999; Börsch-Supan, 1992; Börsch-Supan, 1994; Brittain, 1978; Chamon ve Prasad, 2010; De Nardi, French ve Jones, 2016; Menchik ve David, 1983; Mirer, 1979; Rosenzweig ve Zhang, 2014; Schnabel, 1999; Tang ve Zhang, 2021). Başka bir deyişle Modigliani ve Brumberg (1954)'in aksine kişiler emekli olduktan sonra bile tasarruf davranışı göstererek servet birikimine devam etmektedirler. Danziger vd. (1982)'ne göre yaşlılar emeklilikleri boyunca tüketimlerini finanse etmek için eksi tasarrufta bulunmamalarının yanında yaşlı olmayanlara kıyasla tüm gelir seviyelerinde tüketim mal ve hizmetleri üzerine daha az harcama yaparken önemli ölçüde daha fazla tasarrufta bulunmaktadır. Ona göre, yaşlı kesimin en yaşlısı belirli bir gelir düzeyinde en çok tasarruf edendir (Danziger vd., 1982, s.210). Ampirik çalışmalar doğrultusunda yaşlı bireylerin emeklilikleri boyunca tasarrufta bulunmaya devam etmeleri bulgusuna ulaşılması, yaşam-döngüsü hipotezinin basit versiyonun geçerli olmadığını ortaya koymaktadır. Çünkü söz konusu hipotezin basit versiyonunda bireylerin gelecek kuşaklara miras bırakmayı planlamadıkları ve dolayısıyla bu güdünün olmadığı varsayıldığı için insanların yaşayabileceği maksimum yaşa kadar tüm servetini harcadacağı kabul edilmektedir. Fakat kişilerin sahip oldukları servetin herhangi bir yaşta arttığının ampirik olarak gösterilmesi yaşam-döngüsü hipotezinin miras güdüsünü de içermesi gerektiğine işaret etmektedir. Diğer bir deyişle, emekli olduktan sonra bireyler gelecek kuşaklara miras bırakmak istedikleri için tasarrufta bulunmaktadır (Hurd, 1987, s.298-299).

Bunun yanında gelecek nesillere miras bırakma güdüsünün, nesiller arası servet aktarımı ve bu bağlamda sermaye birikiminde de önemli bir rol oynadığı belirtilebilir. Kotlikoff ve Summers (1981), ABD ekonomisi ilişkin 1910-1974 dönemine ait tüketim ve kazanç verilerini kullandıkları çalışmada, tüketim ve kazanç grafiklerinin, yaşam boyu servet eğrisinin elde edilmesi için gereken şekilde olmadığını bulmuşlardır. Başka bir deyişle, söz konusu veriler kullanılarak oluşturulan tüketim-yaş ve kazanç-yaş grafikleri yardımıyla ABD ekonomisinde yaşam boyu servet birikiminin neden düşük düzeylerde

kaldığı açıklanmıştır. Çünkü Modigliani ve Brumberg (1954)'in geliştirmiş olduğu yaşam-döngüsü hipotezinden farklı olarak reel kazanç ve reel tüketim eğrilerinin 45 yaşına kadar benzer şekilde hareket ettiklerini ve bu yüzden benzer değerler aldıklarını; reel kazanç eğrisinin erken yaşlarda değil, orta yaşın sonlarında zirve yaptığını; 45-60 yaş arasında kazanç değerlerinin tüketim değerlerini aştığını; 60 yaşından sonra ise tüketim-yaş eğrisinin kazanç-yaş eğrisinin üzerinde hareket ettiğini belirlemişlerdir. Bununla beraber, kambur şekilli tasarruf eğrisi ve negatif tasarruflar, yaşam süresinde oldukça geç ortaya çıkmaktadır (Kotlikoff, 1988, s.43). İlgili çalışmada ulaşılan bulgular ışığında, ABD ekonomisinde sermaye birikiminin esas belirleyicisi olarak yaşam-döngüsü hipotezinin ileri sürdüğü kambur şekilli tasarruf eğrisi reddedilmiş olup nesiller arası servet aktarımının dâhil edilmediği bir yaşam-döngüsü modelinin ABD ekonomisindeki sermaye birikim sürecini tam olarak açıklayamayacağı ifade edilmiştir (A.g.e., s.42).

1.2.5. Sürekli Gelir Hipotezi

Friedman (1957) tarafından geliştirilmiş olan sürekli gelir hipotezi, yaşam-döngüsü hipotezinin genişletilmiş bir versiyonudur. Yaşam-döngüsü hipotezinde olduğu gibi sürekli gelir hipotezinde de tüketiciler, tüketim düzleştirmesi yapmaktadırlar. Bunun yanında her iki hipotezde, yaşam boyu gelir tüketim ve tasarrufun en önemli belirleyicisi olarak kabul edilmektedir. Daha sonra Friedman (1963), Cagan'ın uyumcu beklentiler yaklaşımını içerecek şekilde sürekli gelir hipotezini ampirik olarak test etmiştir. Bu şekilde sürekli gelir, uyumcu beklenen gelire karşılık gelmiş ve böylece uyumcu beklentiler yaklaşımına göre oluşturulmuş sürekli gelir hipotezi, bu hipotezin en popüler türü olmuştur (Chao, 2001, s.3).

Sürekli gelir hipotezinde cari/ölçülen tüketim ve gelirin, sürekli ve geçici öğelerinin olduğu kabul edilmektedir. Başka bir deyişle cari tüketim (c), sürekli (c_p) ve geçici tüketimden (c_t); cari/ölçülen gelir (y) ise aynı şekilde sürekli (y_p) ve geçici gelirden (y_t) oluşmaktadır. Bu doğrultuda gelir ve tüketim denklemleri sırasıyla, $y = y_p + y_t$ ve $c = c_p + c_t$ olarak gösterilmektedir (Friedman, 1957, s.26). Bunun yanında gelir ile tüketimin geçici bileşenlerinin birbirleriyle ve karşılık gelen sürekli bileşenlerle de ilişkili olmadığı varsayılmaktadır:

$$p(y_t y_p) = p(c_t c_p) = p(y_t c_t) = 0, \quad p: \text{korelasyon katsayısı} \quad (1.11)$$

Denklem (1.11)'de gösterildiği üzere tüketim ve gelirin geçici öğelerinin birbirleriyle ilişkisiz olması ($p(y_t c_t) = 0$), cari gelir ile sürekli gelir arasındaki farkın,

başka bir deyişle, geçici gelirin tamamen tasarruf edildiği anlamına gelmektedir (Friend ve Kravis, 1957, s.538).

Friedman'ın sürekli gelir hipotezinde sürekli öğeler arasında sistematik bir ilişkinin olduğu savunulmaktadır: Tüketim, sadece sürekli gelirdeki bir değişime tepki göstermektedir. Bu bağlamda, tüketim fonksiyonu aşağıdaki gibi yazılmaktadır (Friedman, 1957, s.26):

$$c_p = k(i, w, u)y_p \quad (1.12)$$

Denklem (1.12)'de görüldüğü üzere tüketim, sürekli gelirin, k ile çarpımına eşittir. Tüketimin sürekli gelire oranını gösteren k , sürekli gelirin büyüklüğünden bağımsız olmakla beraber faiz oranına (i), beşeri olmayan servetin gelire oranına (w), tüketicilerin zevk ve tercihlerini etkileyen faktörlere (u) bağlı olarak değişmektedir.

Rasyonel beklentiler teorisinin sürekli gelir hipotezine dâhil edilmesi Hall (1978) tarafından gerçekleştirilmiş olup bu yeni model Rasyonel Beklentiler/Sürekli Gelir Hipotezi olarak adlandırılmaktadır. Söz konusu model, Friedman tarafından uyumcu beklentiler altında geliştirilen sürekli gelir hipotezinin öne sürdüğü bireysel tüketimin sadece yaşam boyu gelir (sürekli gelir tarafından) tarafından belirlendiği görüşünü değiştirerek cari dönemdeki toplam tüketimin sadece kendi gecikmesi tarafından belirlendiğini ortaya koymaktadır (Khalid, 1994, s.1043). Tüketimin rassal yürüyüş modeli olarak da adlandırılan bu yeni model, cari dönemdeki tüketimin belirlenmesine yardımcı olabilecek her türlü bilginin geçmiş dönemdeki tüketim davranışında zaten mevcut olduğunu, bu nedenle tüketimdeki değişimlerin tahmin edilemeyeceğini ve dolayısıyla tüketimdeki olası bir değişikliğin rassal yürüyüş özelliği göstereceğini savunmaktadır (Bilgili ve Bağlıtaş, 2016, s.1372).

Sürekli gelir modeli, rasyonel beklentiler altında tekrardan yorumlanmış olup ortaya çıkan yeni modelin önemli çıkarımlarından biri tasarruftaki hareketlerin gelirdeki hareketleri öngörmesi gerektiğidir. İnsanlar gelecekteki gelirlerinde bir düşüş olacağını beklediklerinde tasarrufta bulunmayı tercih ederlerken gelecekte bir gelir artışı beklediklerinde ise tasarruftan kaçınmaktadırlar veya daha az tasarruf etmektedirler. Kişilerin söz konusu tasarruf davranışını sergilemesinin arkasında tüketim düzleştirme güdüsü yer almaktadır. Gelecekte gelir düştüğünde tüketimin aynı düzeyde kalmasını sağlamak için bireyler bugün yüksek oranda tasarrufta bulunmaktadırlar (Van Rijckeghem, 2010, s.12). Başka bir deyişle, tasarruftan kaçınma davranışı gelir artışını; tasarruf etme davranışı ise gelecekteki gelir azalışını öngörmektedir. Dolayısıyla, insanlar gelecekteki muhtemel sıkıntılı günler için tasarrufta bulunmaktadırlar. Bu yüzden

tasarruflar, işgücü gelirindeki azalışın iyi bir tahminçisi olarak görülmektedir (Campbell, 1986, s.1-2). Başka bir deyişle acil durumlara karşı birikim yapılmasını gerektiren ihtiyaçlar ve gelecek gelirle ilgili belirsizlik sebebiyle insanlar tasarrufta bulunmaktadır (Friend ve Kravis, 1957, s.537). Gelecek gelirle ilgili belirsizlik seviyesi, kişilerin tasarruf düzeylerini etkilemektedir: Daha yüksek düzeydeki gelecek gelir belirsizliğinin tüketicilerin cari gelirden daha fazla tasarruf etmelerini sağlamaktadır (Grossberg, 1991, s.205). Örneğin gelecek gelire ilişkin belirsizliğin hanehalkı tasarrufları üzerindeki etkisini araştıran Liberda, Gorecki ve Peczkowski (2003), sürekli ve geçici gelir belirsizliği ölçülerini Polonya hanehalkının tasarrufunu tahmin etmede istatistiksel olarak anlamlı bulurken sürekli gelirdeki belirsizliğin geçici gelirdeki belirsizliğe göre daha fazla tasarruf yapmaya teşvik ettiğini ortaya koymuştur. Bu bağlamda, gelecek gelire ilişkin belirsizlik, sürekli ve geçici gelire yönelik şoklar olmak üzere iki stokastik bileşene ayrılmaktadır. Sürekli gelir hipotezinde hanehalkı tüketiminin sürekli gelir şoklarına bire bir yanıt verdiği, geçici gelir şoklarına ise neredeyse duyarsız olduğu belirtilmektedir (Pistaferri, 2001, s.465-466). Gelir ve tüketim arasındaki stokastik ilişkiyi aydınlatmaya çalışan çalışmalardan biri Hall ve Mishkin (1982) tarafından yürütülmüş olup çalışmada tüketimin gelirdeki geçici hareketlere kıyasla sürekli olanlara daha fazla karşılık verdiğini göstermişlerdir.

Sürekli gelir hipotezinde hanehalkları gelirin geçici bileşenini tasarruf ederken sürekli olanını ise tamamen tükettiği kabul edilmektedir (Pistaferri, 2001, s.465). Diğer bir ifadeyle, bir kişi gelirinde geçici olarak algıladığı bir artış yaşadığında, gelirindeki bu artışı tüketime yönlendirmek yerine tasarruf etmesi beklenir. Fakat artışın sürekli olduğunun algılanması halinde tüketiminin yükselmesi beklenmektedir. Bu yüzden sürekli gelir hipotezinin güçlü ve diğer formlarında geçici gelir üzerinden hesaplanan marjinal tüketim eğiliminin sıfır olduğu veya sıfırın biraz üzerinde düşük bir değer aldığı kabul edilmektedir (Beverly ve Sherraden, 1999, s.460). Benzer şekilde tüketimi özendirici devlet teşvik programlarının tüketim ve tasarruf üzerindeki etkileri, gelirdeki artışın sürekli veya geçici olmasına bağlı olarak belirlenmektedir. Sürekli gelir hipotezine göre gelirden geçici bir artış yaratan devlet teşviki cari tüketimde küçük bir artışa yol açmaktadır. Çünkü devlet teşvikinden yararlanan kişiler aldıkları teşvik ödemesinin büyük çoğunluğunu tasarruf edip gelecek dönemdeki tüketimleri için ayırmaktadır. Buna karşılık gelirden sürekli bir artışa yol açan devlet teşviklerinin şimdi ve gelecekteki tüketim üzerinde büyük bir etkisinin olduğu ileri sürülmektedir (Fama, 2021, s.1).

1.2.6. Tampon Stok / Buffer Stock Modeli

Carroll, Hall ve Zeldes (1992), Carroll (1997) ile Carroll ve Samwick (1997) tarafından yaşam-döngüsü ve sürekli gelir hipotezlerine alternatif bir model geliştirilmiştir. Tasarrufun tampon stok modeli olarak adlandırılan bu modeller, Zeldes (1989), Kimball (1989, 1990) ve Deaton (1989)'ın çalışmalarından yola çıkılarak oluşturulmuş olup tasarruf davranışının belirleyici unsurlarından olan ihtiyat güdüsünün, sabırsızlık ve likidite sınırlaması ile birleştirmiştir.

Carroll (1997, s.2)'a göre, önemli bir gelir belirsizliği ile karşı karşıya kalan birey tedbirli olabilmekte diğer bir deyişle ihtiyati tasarruf güdüsüne sahip olabilmekte. Böyle bir durumda tüketiciler tampon stok davranışıyla ilgilenebilmektedirler. Başka bir deyişle, tampon stokunun ortaya çıkması iki koşula dayanmaktadır: (i) tutumlu olma veya ihtiyat güdüsü bulunma ve (ii) gelirden önemli bir düşüş beklentisi, gelecek gelire ilişkin belirsizlik. Sabırsızlık, bireyin varlıklarını tüketmesine yol açarken; tutumluluk ise varlıklarını tüketip bitirmeleri konusunda isteksiz olmalarına neden olmaktadır. Tampon stokunda bulunan tasarruf sahiplerinin hedefledikleri bir servet-sürekli gelir oranı mevcuttur. Söz konusu hedef sahip oldukları servetin üzerindeyse ihtiyati tasarruf güdüsü veya tutumluluk, sabırsız olmaya baskın gelerek tüketicilerin tasarrufta bulunmaları sağlanacaktır. Servet-sürekli gelir oranına ilişkin hedefin, servetin altında bulunması halinde ise sabırsızlık, tutumluluğa göre ağır basarak bireyleri tasarrufta bulunmamaya yönlendirecektir.

Tampon stok modellerinde, bireylerin varlık tutmalarının (tampon stoku) esas sebebi olarak beklenmeyen gelir dalgalanmaları karşısında tüketimlerini belirli bir düzeyde sabit tutmak istemeleri (tüketim düzleştirme) gösterilmektedir. Bunun yanında Carroll, Hall ve Zeldes (1992, s.62)'e göre gelirden beklenmeyen dalgalanmaların oluşmasında işsizlik beklentisi önemli bir unsurdur. Çünkü hanehalkının gelirindeki en şiddetli dalgalanmalar, sıklıkla işsizlik dönemleriyle ilişkilidir. Bu yüzden işsizlik beklentisinin, tampon stokun niceliğini ve niteliğini belirlemede önemli bir faktör olduğu belirtilmektedir.

Söz konusu model tarafından yaşam-döngüsünün başlarında düşük gelirli veya düşük varlıklara sahip tüketicilerin daha az zenginliğe sahip olmaları ve daha az güvence altında olmaları sebebiyle yüksek gelirli veya yüksek varlıklı tüketicilere göre daha fazla tüketim belirsizliği ile karşı karşıya kaldıkları ve bu nedenle şimdiki tüketimlerini gelecek döneme erteledikleri savunulmaktadır. Bu bağlamda, düşük gelirli tüketicilerin, orta ve

yüksek gelirli tüketicilere kıyasla tampon stoku biriktirmede daha istekli oldukları söylenebilmektedir (Deaton, 1992, s.194).

Bu model standart yaşam-döngüsü hipotezinden farklı olarak daha yaşlı hanehalklarının da tasarrufta bulunduklarını savunmaktadır (Beverly ve Sherraden, 1999, s.460). Örneğin Carroll ve Samwick (1997)'in ampirik çalışmasında, tampon stok modeli ile tahmin edilen servet eğrisinin, geleneksel yaşam-döngüsü modeli ile öne sürülen ters-U şeklindeki servet eğrisi ile örtüşmediği gösterilmektedir. Çünkü geleneksel yaşam-döngüsü modelinin ileri sürdüğü şekilde kişiler çalışma hayatlarının erken dönemlerinden itibaren emekliliğe yönelik tasarrufta bulunmamaktadırlar. Söz konusu çalışmada, çalışma dönemlerinin büyük çoğunluğunda emekliliğe yönelik tasarruf yapmaktan ziyade bireylerin harcamada bulundukları, aynı zamanda 25 yaşından yaklaşık 50-55 yaşına kadarki bu dönemde tampon stok birikimiyle de ilgilenerek optimum tampon stok düzeylerini (tampon stok hedefi) koruyabildikleri ve 50 yaşına kadar servet birikiminin sabit olduğu ortaya konulmaktadır. Yaşam-döngüsü hipotezinin belirttiğinin aksine bireylerin yaklaşık 50 yaşında emeklilikleri için tasarruf yapmaya başladıkları ve bu yüzden 50 yaşından itibaren servet eğrisinin artış eğilimi içinde olduğu ifade edilmektedir.

İhtiyati tasarruf ile likidite kısıtı kuramlarının, tampon stok modellerinin geliştirilmesine önemli katkıları olmuştur. İhtiyati tasarruf teorilerinde, hanehalkları riskten kaçınma davranışı sergiledikleri için tasarrufta bulunmayı tercih ettikleri öne sürülmektedir. Başka bir deyişle, gelecekteki gelire ilişkin belirsizliği daha yüksek ve buna bağlı olarak riskten kaçınma düzeyleri daha yüksek olan hanehalkları daha fazla tasarrufta bulunmaktadırlar (Van Rijckeghem, 2010, s.15-16). İhtiyati tasarruf teorisi tarafından savunulan bu görüş, tampon stok modelleri tarafından da kabul edilmiştir: “Gelecek gelire ilişkin belirsizlik arttıkça tampon stok hedefi (Servet / Sürekli gelir oranı) de artmaktadır. Bunun sonucu olarak bireyler, servet birikimini yeni tampon stok hedefine yaklaştırmak için tasarruflarını arttırmaya yönelmektedirler” (Carroll, Hall ve Zeldes, 1992, s.62). Bunun yanında tampon stok modeline önemli katkıları olan bir diğer model olan likidite kısıtı teorisine göre bireyler likidite sınırlaması altında daha fazla tasarruf yapmaktadırlar. Likidite sınırlaması³, tasarrufları iki şekilde arttırmaktadır.

³ Bugünkü tüketimin bugünkü gelire eşit (bugünkü tüketimin maksimum bugünkü gelir kadar olması) veya daha küçük olmasına yol açan bu durum likidite sınırlaması olarak adlandırılmaktadır. Böylece likidite sınırlaması, likidite sınırlaması olmasaydı hanehalkının bugünkü dönemde gerçekleştireceği maksimum tüketim düzeyinin altında daha düşük bir maksimum tüketim düzeyi ile karşılaşılmasına neden olmaktadır (Ünsal, 2011, s.459).

Bunlardan ilki ve en belirgin olanı, likidite sınırlamaları zorunlu veya bağlayıcı olduğunda bireyin normalden daha az tüketmesine yol açarak tasarrufları arttırmasıdır. İkincisi, sınırlamalar şu an bağlayıcı olmasa bile gelecekte bağlayıcı olabileceği gerçeğinin şimdiki tüketimi azaltmasıdır. Örneğin gelecek dönemde gelirden bir azalışın gerçekleşme ihtimaline yönelik olarak bireyler likidite sınırlamasıyla karşılaşmadıklarında tüketimdeki keskin düşüşün önüne geçmek için borç alabilmektedirler. Bununla birlikte likidite sınırlaması olması halinde tasarrufları olmayan bireyler gelirdeki düşüşün tüketimde yüksek bir düşüşe yol açacağını bilerek tasarruflarını arttırmaya çalışacaklardır. Dolayısıyla, likidite sınırlamalarının bireylerin gelecek gelirdeki düşüşün etkilerine karşı bir güvence olarak tasarruflarını sağlamaktadır (Romer, 2019, s.402-403). Likidite sınırlamasının tasarruflar üzerindeki etkisi dikkate alındığında geleneksel tampon stok modellerinde bireylerin öngörülen likidite sınırlamasına artan bir ihtiyat seviyesi ile karşılık verdikleri, diğer bir deyişle tüketim düzleştirmesi yapmak için likidite sınırlaması karşısında bir miktar varlık birikimi (tampon stoku) yaptıkları belirtilmektedir. Çünkü likidite kısıtlı olması beklenen kişilerin gelecekle ilgili daha yüksek bir risk öngörmesi (gelecek gelirden önemli bir düşüş gibi) sebebiyle birikimlerini arttıracakları ve bununla ilişkili olarak ihtiyati tasarruflarda artışın gerçekleşeceği savunulmaktadır (Beverly ve Sherraden, 1999, s.460; Castaldo ve Tirelli, 2021, s.25).

1.3. TASARRUF ARACI OLARAK BİREYSEL EMEKLİLİK SİSTEMİ

Hanehalklarının nakit para, vadeli ve vadesiz mevduat hesapları, hayat sigortası, hisse senetleri, tahviller ve yatırım fonları gibi çeşitli finansal tasarruf aracı tercihleri bulunmaktadır. Bütün bunların yanında 20. yüzyılın son dönemlerinde ortaya çıkan bireysel (özel) emeklilik sisteminin ve bireysel emeklilik kapsamında oluşturulan emeklilik yatırım fonlarının bireylere ve ülke ekonomilerine sağladığı birtakım getiriler (bireylerin refah seviyelerinde artış, fon getirisinin yüksek oluşu, küçük tutarlarla dahi sistemde birikim yapılabilmesi, devlet katkısı, vergi teşviki, istihdam ve yurtiçi tasarrufların artışı, istikrarlı büyüme, enflasyonla mücadele gibi) nedeniyle Türkiye ve dünya genelinde tercih edilen tasarruf araçları içerisinde önemli bir yerinin olduğu söylenebilmektedir (Demirbilek, 2016, s.140; İslamoğlu, Aziz ve Konak, 2020, s. 568).

BES, mevcut sosyal güvenlik sistemine entegre edilmeden önce dünyadaki sosyal güvenlik sistemi çoğunlukla “Pay As You Go” (PAYGO) dağıtım modeline göre

yürütölmekteydi. PAYGO sisteminde, çalışan kesim emeklilerin emekli maaşını sigorta primi aracılığıyla cari gelirden ödemektedir (Schiff vd., 2001, s.21). Diğer bir deyişle, dağıtım esaslı sistemlerde, aktif çalışan nüfusun ödediğı primler ile yaşlı nüfusun emeklilik maaşları finanse edilmektedir (Akpınar, 2016, s.123). Fakat dünyada yaşanan birtakım gelişmelerin dağıtım esaslı sistemlerden fonlama esaslı sistemlere⁴ geçişi gerekli kılmıştır (Erol ve Yıldırım, 2004, s.152). Ayrıca, söz konusu gelişmelerin fonlama esasıyla çalışan bireysel (özel) emeklilik sisteminin ortaya çıkmasında etkili olduğı söylenebilmektedir. Bu gelişmeler (Erdilek Karabay, 2016; Günay ve Güneş, 2015; İTO, 2007; Şener ve Akın, 2010):

- Gelişmiş ve gelişmekte olan birçok ölkede kamu sosyal güvenlik harcamalarının artması ile meydana gelen bütçe açıkları ve sosyal güvenlik sisteminde finansal dengelerin bozulması,
- Gelişmiş ve gelişmekte olan ölkelerdeki teknolojik ilerlemeler ve ekonomik refah ile birlikte beslenme ve sağlık alanlarında yaşanan iyileşmelerin sosyo-kültürel ve demografik yapıda değişimlere yol açması,
- Dünya genelinde özellikle gelişmiş ve gelişmekte olan ölkelerde doğurganlık hızının yavaşlaması, çocuk sahibi olma yaşının yükselmesi ve ortalama insan ömrünün uzaması sonucunda yaşlı nüfusun toplam nüfus içerisindeki payının yükselmesi,
- Nüfusun hızla yaşlanması ile birlikte bağımlı nüfusun ve sağlık hizmeti giderlerinin artması,
- Emekli olma yaşındaki azalış veya daha erken yaşta emekli olabilme,
- İşgücünden erken yaşlarda ayrılma eğilimi sonucunda çalışan kişi sayısına kıyasla emekli sayısındaki hızla artış,
- 1980'lerden sonra sosyal güvenlik sistemlerinde görölmeye başlanan finansman krizleri ve bunun sonucu olarak sosyal güvenlik sisteminin geleceğine yönelik kaygılar,

⁴ Fonlama esaslı sistemlerde, bireylerin çalışma hayatı boyunca düzenli olarak tasarrufla bulunarak emeklilik döneminde karşılaçağı olası giderleri önceden fonlamasını içermektedir. Bu sistemlerde katılımcıların ödedikleri katkı payları yatırım fonlarında değerlendirilmekte ve emeklilik döneminde katımcılara maaş olarak geri ödenmektedir. Böylelikle emeklilikteki gelir azalışı kısmen karşılanabilmektedir (Akpınar, 2016, s.123).

- Dünya genelinde sosyal güvenlik sistemlerinin PAYGO dağıtım modeli ile finanse edilmesi ve bu dağıtım modelinin kişilerin emeklilik döneminde karşılaşılabilecekleri finansal zorluklara engel olmada etkili bir sistem olmaması.

Söz konusu gelişmelerin sosyal güvenlik sistemleri üzerindeki yükü arttırması nedeniyle devletler tarafından sosyal güvenlik ve emeklilik sistemlerinin yeniden yapılandırılmasına gerek duyulmuştur. Dünya Bankası 1994 tarihinde yayınladığı “Yaşlılık Krizinden Kaçınma” başlıklı raporunda nüfusun yaşlanmasının ülkelerin emeklilik sistemleri üzerinde mali bir yük yaratması nedeniyle üç ayaklı bir sistem önerisinde bulunmuştur (Erdilek Karabay, 2016, s.23). Dolayısıyla, çoğunlukla dağıtım modeline dayanan ve kamunun sorumluluğunda olan tek ayaklı sosyal güvenlik sisteminde yapılan reformlar ile sosyal güvenlik sistemi sorumluluğun kamu, işveren ve özel emeklilik şirketleri arasında paylaşıldığı üç basamaktan oluşan çok ayaklı bir yapıya dönüştürülmüştür (Apak ve Taşcıyan, 2010, s.123; Akpınar, 2016, s.123; Erol ve Yıldırım, 2004 s. 152; Günay ve Güneş, 2015, s.247; İTO, 2007, s.62-63, Bağlan, 2006, s.14):

- **Birinci Basamak:** Sosyal devlet olmanın önemli unsurlarından biri olarak görülen birinci basamak, çalışandan emekliye bir gelir transferinin gerçekleştiği dağıtım esaslı emeklilik planlarından oluşmaktadır. Kamu tarafından yönetilmekte olup insan onuruna yaraşır minimum hayat standardını sağlamayı amaç edinen, katılımın mecburi olduğu, devlet tarafından emeklilik ödemelerinin garanti edildiği ve belirli bir emeklilik gelirin sağlandığı sosyal güvenlik kurumlarından oluşmaktadır.
- **İkinci Basamak:** Kamu sosyal güvenlik sistemlerinin diğer bir deyişle birinci basamağın tamamlayıcısı olan, daha çok işverenlerin sağladığı, belirli bir emeklilik gelirini garanti eden katılımın zorunlu veya isteğe bağlı olduğu, fonlama veya dağıtım sistemi ile çalışan iş yeri temelli mesleki emeklilik planlarıdır.
- **Üçüncü Basamak:** İlk iki basamağı desteklemek üzere oluşturulan bu basamakta tamamen fonlama sistemi ile çalışan özel emeklilik planları yer almaktadır. Üçüncü basamak, özel emeklilik planlarına katılımın isteğe bağlı olduğu ve çalışma hayatındaki hayat standardının emeklilik sonrasında da devam etmesini sağlamak üzere emeklilikte ek bir gelir sunan emeklilik sisteminin son basamağı olarak ifade edilmektedir. Kamu bu basamaktaki özel

emeklilik planlarına katılımı teşvik etmek için vergi muafiyeti gibi özendirici tedbirler uygulayabilmektedir. BES, sosyal güvenlik sistemlerinin son basamağını oluşturmaktadır.

Sonuç olarak emeklilik sisteminin son basamağını oluşturan BES bir tasarruf aracı olarak tanımlanmakla beraber bireylerin emeklilik döneminde ek bir gelir elde etmesi için düzenlenmiş bir sistem veya emeklilikte ek bir gelir elde etmesini sağlayan bir fon yönetimi olarak da ifade edilebilmektedir (Özolat, 2004, s.66).

1.3.1. Dünyada Bireysel Emeklilik Sistemi Uygulaması

20. yüzyılın son çeyreğinde ilk olarak Şili’de faaliyete geçirilmiş olan özel emeklilik sistemi veya birçok ülkede bireysel emeklilik olarak adlandırılan bu sistem, her ülkenin sosyo-kültürel ve ekonomik koşulları farklılık gösterdiği için dünya genelinde farklı şekillerde uygulanmaktadır (Oktayer ve Oktayer, 2007; Özer ve Çınar, 2012; Polat ve Kekeç, 2017; Uğur, 2004; Uluçay, Keser ve Deveci Kocakoç, 2020). Bazı ülkelerde (ABD, Kanada, İngiltere, İsveç, Hollanda, Almanya, Türkiye) sosyal güvenlik sisteminin tamamlayıcısı olurken bazı ülkelerde (Şili, Meksika) ise sosyal güvenlik sistemine bir alternatif olmaktadır. Aynı zamanda ABD, Kanada, Almanya, İngiltere, Hollanda, İsveç, İsviçre, Fransa, İtalya, Japonya, Güney Kore gibi gelişmiş ülkelerde BES çalışanların tercihinin bırakılarak gönüllülük esasına göre yürütülürken Güney Amerika (Şili, Bolivya, Uruguay, Meksika, Kolombiya ve Arjantin) ve Doğu Avrupa (Macaristan, Polonya) ülkelerinde BES zorunluluk esasına dayalı olarak uygulanmaktadır (İlgin Uyar, 2012; Önder, 2017; Uğur, 2004). Fakat söz konusu farklı uygulamaların ortak birtakım noktaları bulunmaktadır. Bunlardan biri sistemin fonlama modeli olarak adlandırılan bir finansman yöntemi ile işletilmesidir. Bu yöntemde çalışanların maaşlarından düzenli olarak yapılan kesintiler bir fon havuzunda toplanarak emeklilikte yine kendilerine ödenmektedir (Akpınar, 2016, s.122). Diğer bir deyişle kişinin emeklilik yıllarında karşılaşılabileceği giderleri çalışma hayatı boyunca yaptığı tasarruflar ve bunların bir fon havuzunda oluşturduğu birikimler ile önceden fonlamasıdır (İTO, 2007, s.65). Bir diğeri ise sistemin ana unsurlarını oluşturan katılımcı ve emeklilik şirketleridir (Önder, 2017, s.12).

Dünyada BES, farklı içeriklere sahip çeşitli emeklilik planları vasıtasıyla yürütülmekte olup bu planlar sponsor olarak nitelendirilen kişi veya kurumlar tarafından oluşturulmaktadır. Sponsorlar; çalışanları adına hareket eden özel işletmeler, çalışanları yararına hareket eden devlet ve yerel yönetimler, üyeleri yararına hareket eden sendikalar

ve kendi yararına hareket eden bireyler olabilmektedir (Erol ve Yıldırım, 2004, s.156). BES'in dünyadaki uygulamaları incelendiğinde emeklilik planlarının esas olarak iki temel kategoriden oluştuğu gözlemlenmektedir. Bunlar tanımlanmış fayda (defined benefit/DB) ve tanımlanmış katkı (defined contribution/DC) planlarıdır (Oktayer ve Oktayer, 2007, s.60-61).

- **Tanımlanmış fayda (DB) planlarına** dahil edilen çalışanlar emekli olduklarında sahip olacakları emekli aylığını önceden bilmektedirler. Çünkü, işverenler çalışanlarına sağlayacağı aylık gelirin düzeyini başlangıçta taahhüt etmektedirler. Emeklilikte yapılacak olan ödemeler, çalışılan yıl sayısı, emekli olunan yaş, çalışanların gelirleri gibi faktörler dikkate alınmak suretiyle işveren ve/veya çalışan tarafından yapılan katkıların bir fon havuzunda toplanarak mevcut emeklilerin maaş ödemesinde kullanılmayıp yatırımlara dönüştürülmesi yoluyla finanse edilmektedir (Erol ve Yıldırım, 2004, s. 157). Bu planlar, emeklilik planlarını satan emeklilik şirketleri ve emeklilik yatırım fonlarını yöneten portföy yönetim şirketleri gibi profesyonel kurumların birlikteliği ile uygulanabilmektedir (Akpınar, 2016, s.125; Erol ve Yıldırım, 2004, s.157)

Katkı paylarının değerlendirildiği fonlar kötü bir performans sergilediğinde ve söz konusu fonlar başlangıçta belirlenen ve taahhüt edilen emeklilik gelirini karşılamada yetersiz kaldığında beklenen ve gerçekleşen fon getirisi arasındaki fark sponsor (işveren) tarafından karşılanmaktadır. Tam tersine, fon iyi bir performans sergileyip tahmin edilenden daha fazla büyümesi halinde ortaya çıkan fazlalık sponsor (işveren) tarafından kullanılmayarak tanımlanmış fayda planına katılan çalışanların hesaplarına eşit bir şekilde dağıtılmaktadır. İşverenlerin yatırım gelirlerini garanti altına aldığı ve bu yüzden fon portföyüne ilişkin riskin işverenin üstlendiği tanımlanmış fayda planlarının, genellikle daha yüksek iş güvencesi sunan ve eğitimler aracılığıyla teknik donanımlar kazandırdıkları çalışanlarını uzun süreli istihdam etme niyetinde olan büyük ölçekli kuruluşlar tarafından tercih edildiği söylenebilmektedir (Okunakul, 2005, s.35).

Bu emeklilik planı türünde çalışanların emeklilik döneminde ellerine geçecek maaş hakkında net bir bilgiye sahip olmaları, söz konusu planın pozitif yönünü göstermektedir. Buna karşın tanımlanmış fayda planlarının karmaşıklığı, kolay anlaşılabilmesi ve çalışanların işten ayrılma veya iş değiştirme halinde plan kapsamındaki birikimlerine dokunmalarına izin verilmemesi bu planların olumsuz taraflarıdır (Aydın, 2008, s.27). Gelişmiş ve gelişmekte olan birçok ülkede hâlen daha

fayda esaslı planlar uygulanmasına karşın bu planların zamanla ağırlığı düşerek katkı esaslı planların yaygınlık kazandığı söylenebilmektedir (Özel ve Yalçın, 2013, s.7).

- **Tanımlanmış katkı (DC) planlarında** sadece çalışanın ve işverenin ya da her ikisinin birlikte emeklilik planlarına katkıda bulunması mümkün olabilmektedir (Akpınar, 2016; Ergenekon, 1998). Çalışan ve işveren katkıları sonucunda oluşan birikime göre fayda miktarı belirlenmekle beraber fayda miktarı kesin olmamaktadır. Çünkü fayda miktarı, ödenen katkı miktarına ve söz konusu katkı tutarının yatırımlarda nasıl değerlendirildiğine bağlı olarak değişmektedir. Bu yüzden söz konusu emeklilik programları belirli bir emeklilik maaşını ya da faydayı ödemeyi taahhüt etmemektedir. Bu bağlamda işveren üzerinde belirli bir fayda düzeyini sağlama sorumluluğu olmadığı için tüm yatırım (fonlama) riskini çalışan üstlenmektedir. Dolayısıyla katkı payı ödemelerinin yatırıma yönlendirilmesiyle oluşan emeklilik fon büyüklüğünden çalışanlar sorumlu olmaktadır (Uğur, 2004, s.92-96). Çünkü bu programlarda çalışanlar risk-getiri bileşenleri farklı yatırım alternatifleri ve portföyleri arasında özgürce tercih yapabilmekte ayrıca katkı payı tutarının mevcut yatırım seçenekleri arasında hangilerine tahsis edileceğini belirlemekte söz sahibidirler (Ergenekon, 1998, s.11; Tunay, 2005, s.400).

DC planlarında çalışanların emeklilik döneminde elde edeceği gelir fon varlık düzeyine göre belirlenmektedir. Emeklilik yatırım fonlarından yüksek getiri elde edilmesi durumunda emeklilik maaşı yüksek, düşük getiri elde edilmesi durumunda ise emeklilik maaşı düşük gerçekleşmektedir (Akpınar, 2016, s.127). Emeklilik yatırım fonlarından elde edilen getiri çalışanın yatırım tercihlerine bağlı olduğu için bu durum aynı düzeyde katkı payı ödeyen çalışanların farklı düzeylerde emeklilik geliri elde etmelerine yol açabilmektedir (Ergenekon, 1998, s.13).

Tanımlanmış katkı esaslı emeklilik programlarında çalışanlar, genç yaşlarda yüksek risk-yüksek getiri sağlayan fonlara, emeklilik zamanına doğru düşük risk-düşük getiri sağlayan fonlara yönlendirilmektedir (İnan, 2019, s.90).

Emeklilik döneminde çalışanlar ilgili programdaki birikimlerinin tamamını toptan ya da maaş ödemesi şeklinde alabilmektedirler. Çalışanların iş değiştirmesi halinde bu programlarda biriken tasarruflarının değer kaybına uğramadan transfer edilebilir olması, bu programlara devlet tarafından sağlanan vergi teşvikleri, bu programların görece daha kolay anlaşılır ve rahatlıkla izlenebilir olması ve emeklilikte yapılacak

ödemelerin önceden işveren tarafından taahhüt edilmemesi çok sayıda ülkede DC planlarının tercih edilmesinde etkili faktörler olduğu söylenebilmektedir (Aydın, 2008, s.27-28).

20. yüzyılın son çeyreğinden itibaren dünya genelinde tanımlanmış katkı esaslı emeklilik planları daha çok tercih edilmeye başlanmış olup günümüzde fayda esaslı programlardan katkı esaslı programlara doğru bir yönelimin olduğu söylenebilmektedir (Okunakul, 2005; Oktayer ve Oktayer, 2007).

Bazı ülkelerdeki BES uygulamaları incelendiğinde örneğin ABD’de BES’in yapısını isteğe bağlı mesleki emeklilik planları ile isteğe bağlı kişisel emeklilik planları oluşturduğu görülmektedir. İsteğe bağlı mesleki emeklilik planları tanımlanmış fayda, tanımlanmış katkı esasıyla işletilebilmekte veya hibrid formlarda da olabilmektedir. ABD’de geleneksel DB planları, tarih boyunca çeşitli emeklilik planları içerisinde önemli bir paya sahip olmasına karşın günümüzde bu planların ağırlığı azalarak DC planları tarafından geride bırakıldığı söylenebilmektedir. ABD’de büyük ölçüde uygulama alanı bulan başlıca DC planları ise 401(k) Planları, Kar Paylaşım Planları, Bireysel Emeklilik Hesapları (IRA), Hisse Senedi İkramiyesi Planı, Çalışanların Hisse Senedi Sahipliği Planları (ESOP)dır. İsteğe bağlı kişisel emeklilik uygulamalarının en yaygın olanı ise geleneksel IRA ve Roth IRA planlarıdır (ISSA, 2017a; OECD, 2009) Bunların dışında isteğe bağlı kişisel emeklilik uygulamaları arasında Keogh veya HR-10 planları da yer almaktadır. Keogh veya HR-10 planları, küçük işletme sahiplerine, şahıs işletmelerinin ortaklarına veya kendi işinde çalışanlara yönelik bir emeklilik planıdır (İTO, 2007, s.91). Bu planlar, DB veya DC planları olmak üzere iki türlü uygulanabilmektedir (Erol ve Yıldırım, 2004, s.188).

Kanada’da ise ABD’de olduğu gibi BES’in bünyesinde esas olarak iki farklı planın yer aldığı söylenebilmektedir: İsteğe bağlı mesleki emeklilik planları ve isteğe bağlı kişisel emeklilik planları. İsteğe bağlı mesleki emeklilik planında işveren gönüllülük esasına dayalı olarak çalışanları için bir emeklilik planı oluşturabilmektedir. Bu tür emeklilik planları aynı zamanda işveren destekli emeklilik planları olarak da adlandırılmaktadır. Kanada’daki isteğe bağlı mesleki emeklilik plan türleri şu şekildedir: Tescilli Emeklilik Planları (RPP), Tescilli Olmayan Emeklilik Planları ile Diğer Emeklilik Planları (Bireysel ve Grup Tescilli Emeklilik Tasarruf Planları, İşveren Destekli Ertelemeli Kar Paylaşım Planları). RPP’ler tanımlanmış katkı veya tanımlanmış fayda esasına göre oluşturulabileceği gibi her ikisini de içerebilmesi mümkündür.

Kanada’da DC planları özel sektörde daha popüler olmasına karşın en yaygın gönüllülük esasına dayalı mesleki plan türü DB planlarıdır. Kanada’da başlıca isteğe bağlı kişisel emeklilik planları ise Tescilli Emeklilik Tasarruf Planları (RRSP), Vergiden Muaf Tasarruf Hesapları (TFSA), Tescilli Maluliyet Tasarruf Planları (RDSP) olarak sıralanabilmektedir. Bunun yanında işverenleri tarafından işyeri emeklilik planı sunulmayan kişiler ve kendi işinde çalışanlar isteğe bağlı olarak çeşitli emeklilik planlarına dahil olabilmektedirler. Bu planlar; Gönüllü Emeklilik Tasarruf Planları (VRSP) ile Havuzlanmış Tescilli Emeklilik Planları (PRPP) olarak isimlendirilmektedir (ISSA, 2017b; OECD, 2009).

İngiltere’de bireysel emekliliğin iki temel çeşidi bulunmaktadır: DB ve DC programları. DC emeklilik programları sıklıkla paydaş emeklilik (stakeholder pension) veya bireysel emeklilik planları olmakta olup bazen de söz konusu programlar para alım (money purchase) emeklilik planları olarak da adlandırılabilir. DC emeklilik programları, işveren tarafından düzenlenen işyeri emeklilik planları olabileceği gibi aynı zamanda kişi tarafından düzenlenen isteğe bağlı bireysel emeklilik planları da olabilmektedir. İngiltere’de işyeri emeklilik programında OKS uygulanmaktadır. Diğer bir deyişle tüm işverenlerin belirli şartları sağlayan çalışanlarına bir işyeri emeklilik planı sunma zorunluluğu bulunmakta olup işverenlerin çalışanlarını bir emeklilik planına otomatik olarak kaydetmesi ve çalışanların emeklilik planlarına katkıda bulunması gerekmektedir. İngiltere’de isteğe bağlı bireysel emeklilik planları çok çeşitli olmasına karşın genel olarak üç türünden bahsedilmektedir: Standart Bireysel Emeklilik, Paydaş Emeklilik ve Kendi Başına Yatırıma Dönüştürülmüş Bireysel Emeklilik (Self-Invested Personal Pension-SIPP). DB emeklilik programlarında ise çoğunlukla işveren tarafından düzenlenen mesleki emeklilik planları yer almaktadır (Money Helper, 2023; UK Government, 2023a; UK Government, 2023b).

1.3.2. Bireysel Emeklilik Sisteminin Türkiye’deki Uygulaması

Türkiye’de birçok ülkede olduğu gibi emeklilik sistemi üç ayaklı bir yapıdan oluşmaktadır (Peksevim ve Akgiray, 2019, s.30-33):

- **Birinci basamak:** Türk emeklilik sisteminin ilk ayağını, çalışanların yaşlılık aylığı ve sağlık hizmetleri, ölüm, maluliyet, iş kazası ve meslek hastalığı, işsizlik ile hayat sigortası gibi diğer sosyal koruma ihtiyaçlarını kapsayan ve dağıtım (PAYGO) yöntemi ile finanse edilen sosyal güvenlik sistemi (kamu emeklilik

sistemi) oluşturmaktadır. Kamu tarafından (Sosyal Güvenlik Kurumu-SGK) yürütülen bu sistemin finansmanı dağıtım yöntemine göre yapılmaktadır. Ayrıca bu sistemde emeklilik döneminde elde edilecek aylık gelir belirlenmiş fayda yöntemiyle hesaplanmaktadır. SGK'ya kayıtlı hem işveren hem de çalışan emekli aylık ödemelerini karşılamak için zorunlu olarak katkı payı ödemesi yapmak zorundadır.

- **İkinci Basamak:** Türk emeklilik sisteminin ikinci ayağını temel olarak iki adet zorunlu mesleki emeklilik planı oluşturmaktadır: Ordu Yardımlaşma Kurumu (OYAK) ve TTK (Türkiye Taşkömürü Kurumu) planları. OYAK, askeri personele emekli maaşı ve diğer sosyal yardımları sağlamak üzere kurulmuştur. TTK emeklilik planı ise kamuya ait kömür madenciliği şirketlerinin çalışanlarını kapsamaktadır. Bu ikisine ek olarak, Türk emeklilik sisteminin ikinci ayağında yaklaşık 250 adet gönüllülük esasına dayalı mesleki emeklilik planı bulunmaktadır. Fakat bunların çoğu boyut ve kapsam bakımından oldukça küçüktür.
- **Üçüncü Basamak:** Türk emeklilik sisteminin üçüncü basamağını katılımın gönüllülük esasına dayalı olduğu özel emeklilik sistemi diğer adıyla BES ve sisteme katılımın zorunlu olduğu OKS oluşturmaktadır

Türkiye'deki emeklilik sisteminin üçüncü basamağını oluşturan BES, 2000'li yıllarda sosyal güvenlik alanında gerçekleştirilen reform çalışmalarının önemli bir parçası olarak uygulamaya konulmuştur (Oktayer, 2009). 1997-1999 yılları arasında Hazine Müsteşarlığı koordinasyonunda ilgili kurumların katılımıyla ve Dünya Bankası, Uluslararası Çalışma Örgütü ve Türkiye Sanayici ve İşadamları Derneği (TÜSİAD) ile işbirliği yapılarak hükümete sosyal sigorta sisteminin (SSK, BAĞ-KUR ve Emekli Sandığı) reforme edilmesi, emeklilik sisteminin ikinci basamağına zorunlu özel emeklilik sisteminin inşa edilmesi, üçüncü basamağına ise katılımın isteğe bağlı olduğu özel emeklilik sisteminin kurulması yönünde öneriler sunulmuştur. 4447 sayılı Kanun'un yasalaşmasıyla sosyal sigorta reformu gerçekleştirilmiştir. Üçüncü basamak olan gönüllülük esasına dayalı özel emeklilik sistemi için çalışmalar 1 Ağustos 1999 tarihinde Türkiye Büyük Millet Meclisi'nde (TBMM) Bireysel Emeklilik Komisyonu kurularak başlatılmıştır. Bireysel Emeklilik Komisyonu tarafından hazırlanan Bireysel Emeklilik Tasarruf ve Yatırım Sistemi Kanunu Tasarısı 16 Mayıs 2000 tarihinde TBMM Başkanlığına sunulmuştur. 28 Mart 2001 tarihinde "Bireysel Emeklilik Tasarruf ve

Yatırım Sistemi” isimli 4632 sayılı Kanun, TBMM tarafından kabul edildikten sonra 7 Ekim 2001 tarihinde yürürlüğe girmiştir. Kanun yürürlüğe girdiği andan itibaren Hazine Müsteşarlığı tarafından 10 hayat sigortası şirketinden emeklilik şirketine dönüşüm, bir şirkete emeklilik şirketi kuruluş izni ve 11 emeklilik şirketine (Yapı Kredi Emeklilik A.Ş., Ak Emeklilik A.Ş., Anadolu Hayat Emeklilik A.Ş., Garanti Emeklilik ve Hayat A.Ş., Koç Allianz Hayat ve Emeklilik A.Ş., Oyak Emeklilik A.Ş., Vakıf Emeklilik A.Ş., Ankara Emeklilik A.Ş., Başak Emeklilik A.Ş., Doğan Emeklilik A.Ş. ve Commercial Union Hayat ve Emeklilik A.Ş.) faaliyet ruhsatı verilmiştir. Söz konusu kanun TBMM tarafından kabul edildikten yaklaşık 2 yıl sonra 27 Ekim 2003 tarihinde ilk emeklilik planlarının tasdiklenmesiyle BES hayata geçmiştir. BES’i takiben emeklilik sistemindeki reform çalışmalarına Ocak 2017’de yürürlüğe giren OKS ile devam edilmiştir. 2 Ocak 2017’de Bireysel Emeklilik Tasarruf ve Yatırım Sistemi Kanunu’nda değişiklik yapılarak 45 yaşını doldurmamış çalışanların emeklilik planlarına otomatik olarak dahil edilmeleri sağlanmıştır. Devamında 25 Mayıs 2021 tarihinde ilgili kanunda yapılan değişiklik ile 18 yaşını doldurmamış kişiler de yasal temsilcileri aracılığıyla BES’e dahil edilerek gönüllülük esasına dayalı BES’in kapsamı genişletilmiştir. Benzer şekilde OKS’ye daha geniş bir hedef kitleyi dahil etmek amacıyla 22 Ocak 2022 tarihinde resmi gazetede yayınlanan kanun değişikliği ile OKS kapsamında yer alan 45 yaşını doldurmuş olan çalışanların da talep etmeleri halinde emeklilik planlarına katılmaları mümkün kılınmıştır (EGM, 2023a; EGM, 2023b).

Sonuç olarak, Türkiye’de BES, fonlama yöntemi (çalışanların maaşlarından yapılan kesintilerin bir fon havuzunda toplanarak emeklilik döneminde yine kendilerine ödenmesi) ile finanse edilen, gönüllü katılım esasına dayanan, belirlenmiş katkı esasıyla (defined contribution-DC) oluşturulmuş ve zorunlu sosyal güvenlik sisteminin tamamlayıcısı olarak uygulanan özel bir emeklilik sistemidir (Kökalan Çımrın ve Durdu, 2015; Sarıtaş Oran, 2017).

1.3.2.1. Bireysel Emeklilik Sisteminin Tanımı, Amacı ve Kapsamı

Türkiye’de BES, kamu sosyal güvenlik sisteminin bir alternatifi olmayıp aksine tamamlayıcı bir unsuru olan ve bireylere emeklilik döneminde ikinci bir gelir sunarak bireylerin refah seviyelerinin artmasına ya da refah seviyelerini korumalarına olanak sağlayan bir finansal mekanizma olarak açıklanabilmektedir (Kabataş ve Gülay, 2022, s.492). Bu sistemde emeklilik planlarına yatırılan katkı payı ödemeleri emeklilik yatırım

fonlarında değerlendirilerek kişilerin emeklilikte sahip olacakları toplam birikimleri arttırılmakta ve böylelikle emeklilik döneminde yeterli düzeyde emeklilik gelirine sahip olmaları sağlanmaktadır (Akgül ve Yüksel Yiğiter, 2021).

7 Ekim 2001 tarihinde yürürlüğe giren 4632 sayılı Bireysel Emeklilik Tasarruf ve Yatırım Sistemi Kanunu'nun birinci maddesinde BES şu şekilde tanımlanmıştır:

“Bireysel emeklilik sistemi, kamu sosyal güvenlik sisteminin tamamlayıcısı olarak, bireylerin emekliliğe yönelik tasarruflarının yatırıma yönlendirilmesi ile emeklilik döneminde ek bir gelir sağlanarak refah düzeylerinin yükseltilmesi, ekonomiye uzun vadeli kaynak yaratarak istihdamın artırılması ve ekonomik kalkınmaya katkıda bulunulmasını teminen, gönüllü katılıma dayalı ve belirlenmiş katkı esasına göre oluşturulmuştur” (Bireysel Emeklilik Tasarruf ve Yatırım Sistemi Kanunu, 2001: 1).

Bu kanun maddesindeki BES tanımından yola çıkarak BES'in temel amaçları; kişilerin düzenli bir şekilde tasarrufta bulunarak yaşlılıkta ikinci bir emeklilik geliri elde etmelerini sağlamak, katılımcıların kendi birikimleri ile geleceklerini güvence altına almaya katkıda bulunma ve bu yolla geleceğe dair endişeyi azaltmak, kişilerin tasarrufta bulundukları dönemde sahip oldukları yaşam standardını emeklilik döneminde de devam etmesini sağlamak hatta mevcut refah seviyesini arttırmak, ekonomiye ve piyasalara uzun vadeli yatırımları finanse etmek için gerekli fon yaratmak, istihdamı arttırmak, ekonomik kalkınmaya ve büyümeye katkıda bulunmak olarak belirtilebilmektedir (Demirbilek, 2016, s.137; Polat ve Kekeç, 2017, s.178; Uygurtürk ve Korkmaz, 2015, s.68). Bunun yanında sistemin sosyal güvenlik kurumuna yardımcı olmak, sosyal güvenlik harcamalarının bütçedeki payını azaltmak, sürdürülebilir bir sosyal güvenlik sisteminin inşa edilmesine destek olmak, kamunun uzun vadeli borçlanma imkanlarını ve ulusal tasarrufları arttırmak, iç tasarruf yetersizliğini gidermek, piyasalardaki spekülasyonların azalmasını sağlamak, sermaye piyasalarında gelişme ve derinleşmeyi sağlamak, işgücü piyasası etkinliğini arttırmak, yerli sermaye birikimini teşvik etmek, bağımlılık oranını düşürmek gibi başka amaçları da bulunmaktadır (Arıcı, 2001; Başar, Eren ve Bozma, 2016; Sezgin ve Yıldırım, 2015).

BES'in potansiyel müşteri profili (genel hedef kitle profili); ücretli çalışanlardan, emekli maaşlarının emeklilik dönemindeki ihtiyaçları karşılamada yetersiz kalacağını düşünenlerden ve bu bağlamda emeklilikte rahat bir hayat sürdürmeyi arzu edenlerden, ücret almamasına ve herhangi bir sosyal güvencesi olmamasına karşın ailesinin geliri yüksek olanlardan, uzun vadeli tasarrufta bulunmayı amaç edinen yatırımcılardan, işveren grup emeklilik planları satın almayı düşünen şirketlerden, geliri yüksek olanlar ile kamu sosyal güvenlik ve hayat sigortasının yanında ilave bir

güvenceden faydalanmak isteyenlerden oluşmaktadır (İlgin Uyar, 2012, s.35; Okunakul, 2005, s.68-69; Sezer, 2008, s.30-31). Bu bağlamda Türkiye’de BES’in geniş bir hedef kitleye odaklandığı söylenebilir.

Bunun yanında kişinin istihdam şeklinden, vergi mükellefiyetinden, uyruğundan ve yaş sınırından bağımsız olarak çalışan-çalışmayan, sosyal güvenlik kurumuna bağlı olan-olmayan ayrımı olmaksızın yabancı uyruklu kişiler ile 18 yaşından küçükler de dahil olmak üzere herkes BES’e katılabilmektedir (Bacak, 2005, s.165; EGM, 2023c). Fakat devlet katkısından sadece bireysel emeklilik sözleşmesine katkı payı ödeyen Türkiye Cumhuriyeti vatandaşı ile mavi kart sahipleri faydalanabilmektedir (EGM, 2023c).

Türkiye’de BES’e katılmak için söz konusu sistemde faaliyet gösteren emeklilik şirketlerinden biriyle emeklilik sözleşmesi yapılması gerekmektedir. Emeklilik şirketi BES’e girmek isteyen katılımcının mevcut gelir düzeyini, risk profilini, ihtiyaçlarını ve emeklilik dönemine dair beklentilerini dikkate alarak katılımcıya uygun bir emeklilik planı teklifi hazırlayıp sunar. Katılımcının bu planı kabul etmesi halinde emeklilik şirketi ile katılımcı arasında emeklilik sözleşmesi yapılır ve katılımcı ilk katkı payını öder. Sözleşme imzalanıp yürürlüğe girmesiyle beraber katılımcı adına bireysel emeklilik hesabı açılır. Katılımcı bu sistemde bulunduğu süre boyunca ödediği katkı payı tutarlarını, devlet katkısını, getirileri ve dolayısıyla toplam birikim tutarını söz konusu hesaptan takip edebilmektedir. Ayrıca, katılımcının katkı payı ödemeleri kendisi tarafından belirlenen emeklilik yatırım fonlarında portföy yöneticileri tarafından değerlendirilmektedir (Özbolat, 2004, s.69).

1.3.2.2. Bireysel Emeklilik Sisteminin Genel Özellikleri ve Görünümü

Kişilerin çalışma dönemi boyunca yaptıkları tasarruflarını uzun vadeli yatırımlara yönlendirme imkânı tanıyarak emeklilik dönemlerinde yaşam standartlarını koruyabilecekleri bir gelir elde etmelerini sağlayan BES’in temel özellikleri aşağıdaki şekilde sıralanabilmektedir (Can ve Eyidiker, 2019; EGM, 2005, s.21; EGM, 2023d; Eryılmaz, 2019, s.44; İlgin Uyar, 2012; Işık vd., 2011, s.27; İncidüzen, 2008, s.52-54; Kabataş ve Gülay, 2022; Özbolat, 2004; Peksevim ve Akgiray, 2019, s.33; SPK, 2023; Türkiye Sigorta, 2023; Ziraat Portföy, 2023):

- BES’te emeklilik sözleşmesinin üç türü bulunmaktadır: Sözleşmenin taraflarının katılımcının kendisi ile emeklilik şirketinin olduğu bireysel emeklilik sözleşmesi, bir grubun üyesi olarak yine katılımcının kendisi ile emeklilik şirketi

arasında yapılan grup emeklilik sözleşmesi, işverenin bir grup çalışan adına katkı payını ödediği ve tarafların işveren ile emeklilik şirketi olduğu işveren grup emeklilik sözleşmesi.

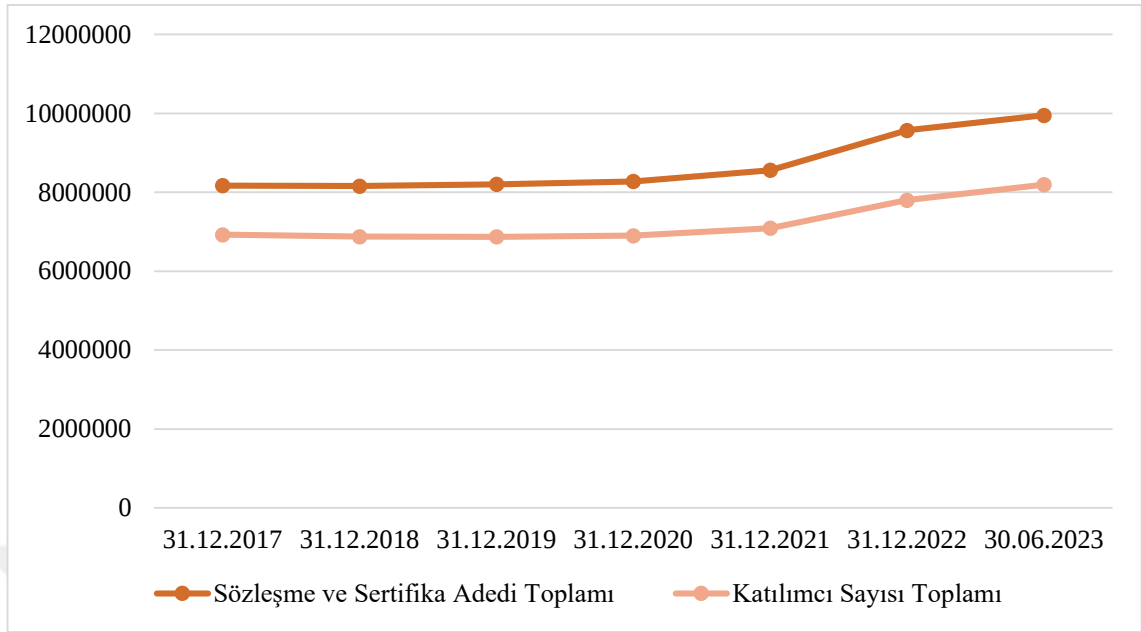
- BES'e katılım tamamen isteğe bağlı, gönüllü bir katılımdır. Söz konusu sisteme herkesin katılımı mümkündür.
- BES, tamamen fonlama modeline dayanmaktadır.
- Emeklilikte elde edilecek gelir düzeyi/emeklilik birikiminiz, toplam katkı payı tutarı (katılımcı tarafından emeklilik sözleşmesine ödenen tutar) ile yatırıma yönlendirilen katkı payı tutarından elde edilen getiri düzeyine (fon yatırımlarının performansına) diğer bir deyişle belirlenmiş katkı esasına göre belirlenmektedir. Dolayısıyla bu sistemdeki emeklilik planları, belirlenmiş katkı esasına dayalıdır. Bununla beraber emeklilikte elde edilecek geliri belirleyen diğer önemli faktörler ise katkı payının ne kadar süredir ödendiği ve fon dağılımının ne ölçüde doğru bir şekilde yapıldığıdır.
- Katılımcıların katkı payı ödemelerine istediği zaman ara verebilme, dilediği miktarda ek katkı payı ödeme ve birikimlerini farklı emeklilik şirketlerine aktarabilme hakları bulunmaktadır. Ayrıca bu sistem, kişiye birden fazla emeklilik şirketi ile veya tek bir emeklilik şirketi ile çok sayıda emeklilik sözleşmesi yapmasına izin vermektedir.
- Tasarruflar bireysel hesaplarda izlenebilmekte ve emeklilik yatırım fonu portföyündeki varlıklar Sermaye Piyasası Kurulu (SPK) tarafından onay verilmiş bir saklama kuruluşu olan Takasbank'ta saklanmaktadır.
- Türkiye'de BES'te iki kademeli bir aracılık yapısı söz konusudur: Emeklilik şirketleri ve portföy yönetim şirketleri. Emeklilik şirketleri, emeklilik planı (emeklilik ürünü) satmak, katılımcılardan katkı payı toplamak ve farklı risk ve getiri bileşimine sahip en az 3 adet emeklilik yatırım fonu kurmakla yetkilendirilmiş kurumlardır. Emeklilik şirketlerinin emeklilik yatırım fonlarını yönetmeleri izin verilmediğinden bu şirketlerin katılımcıların birikimlerini yönetecek bir portföy yönetim şirketi seçmeleri zorunludur. Tekelci yoğunlaşmanın ve olası yönetim sorunlarının önüne geçmek için emeklilik şirketleri portföy yönetim şirketi seçiminde belirli kurallara tabidir.
- Emeklilik yatırım fonları SPK'nın denetimine tabi olan portföy yönetim şirketlerinin uzmanları tarafından yönetilmektedir.

- Emeklilik şirketleri, katılımcılara düzenli bilgilendirme ve şeffaflık sağlamak için yönetmelikteki düzenlemeler doğrultusunda gerekli önlemleri almakla yükümlüdür.
- Hazine Müsteşarlığı, SPK, Emeklilik Gözetim Merkezi (EGM), Takasbank, bağımsız denetim kuruluşları ve iç denetim birimlerinin katkılarıyla etkin gözetim, denetim ve kontrol altyapısı oluşturulmuştur.
- Emeklilik planlarındaki birikimleri uzun vadeli yatırımlara yönlendirmek üzere emeklilik şirketleri katılımcılara risk ve getiri tercihlerine bağlı olarak çeşitli fonlar, diğer bir deyişle emeklilik yatırım fonları sunmaktadırlar. Tasarrufların hangi emeklilik yatırım fonunda değerlendirileceği katılımcılar tarafından serbestçe belirlenmekte olup fon tercihleri kendi risk toleranslarına ve getiri beklentilerine göre yapılmaktadır.
- Emeklilik yatırım fon portföyü nakit, vadeli ve vadesiz mevduat, katılım hesabı, hisse senetleri, kamu ve özel sektör borçlanma senetleri, repo ve kira sertifikaları kıymetli madenlere ve gayrimenkul sertifikalara dayalı varlıklar, gayrimenkul sertifikası, vadeli işlem ve opsiyon sözleşmeleri, türev araçlara dayalı işlemler, yabancı menkul kıymetler, borsa para piyasası işlemleri, yatırım fonu katılma belgeleri, SPK tarafından uygun görülen ve kamuya ilan edilen diğer para ve sermaye piyasası araçlarından oluşmaktadır.
- Farklı risk ve getiri bileşenine sahip emeklilik yatırım fonları, BES'teki katılımcıların faiz duyarlılığını da dikkate alarak faiz içeren ve faiz içermeyen olmak üzere iki şekilde sunulmaktadır. Bunun dışında genel olarak 11 farklı emeklilik yatırım fonu bulunmaktadır: Hisse senedi fonu, borçlanma araçları fonu, katılım fonu, karma fon, para piyasası fonu, kıymetli madenler fonu, endeks fon, fon sepeti fonu, değişken fon, standart fon, yaşam döngüsü/hedef fon. Ayrıca katılımcılara yılda en fazla 12 kez fon dağılımını değiştirebilme hakkı tanınmaktadır. Buna karşın katılımcılar emeklilik planını yılda en fazla 4 kez değiştirebilmektedirler.
- Emeklilik şirketleri katılımcıların BES'e ilk kez katılması durumunda katılımcıdan giriş aidatı alabilmekte olup bireysel emeklilik faaliyetinin doğurduğu giderleri karşılamak üzere katkı payı üzerinden belirli oranda yönetim gideri kesintisi ve fon portföyünün yönetim giderlerini karşılamak üzere belirli oranda fon işletim gideri kesintisi yapabilmektedir.

- Sisteme katılımı arttırmak amacıyla kamu tarafından katılımcılara katkı payı ödeme aşamasında, yatırım aşamasında ve emeklilik hakkı kazanarak sistemden ayrılma durumunda çeşitli vergi teşvikleri sağlanmaktadır.
- Katılımcının emekliliğe hak kazanabilmesi için sistemde en az 10 yıl kalması ve 56 yaşını doldurmuş olması gerekmektedir. Katılımcının sistemden ayrılması halinde getiriler üzerinden stopaj (vergi) kesintileri yapılmaktadır. Fakat BES, sistemde uzun süre kalan katılımcıyı ödüllendirmektedir. Örneğin, 10 yıldan önce sistemden ayrılan katılımcıya %15 vergi oranı, 10 yıl sistemde kalıp fakat 56 yaşını doldurmayarak sistemden ayrılan katılımcıya %10 vergi oranı ve emeklilik hakkı kazananlara ise %5 vergi oranı uygulanmaktadır.
- Emekliliğe hak kazanmış olan katılımcılar BES birikimlerini, toplu ödeme şeklinde alabileceği gibi aylık, 3 aylık, 6 aylık veya yıllık periodik ödemeler halinde maaş usulü olarak da alabilmektedirler.
- Katılımcılar ödedikleri katkı payları üzerinden %30 oranında devlet katkısından faydalanabilmektedir. Ayrıca, katılımcının devlet katkısının tamamına hak kazanabilmesi için sistemde en az 10 yıl kalması ve 56 yaşını doldurmuş olması zorunludur. Fakat emekliliğe hak kazanmadan sistemden ayrılan katılımcılar, sistemde kalma sürelerine bağlı olarak farklı oranlarda devlet katkısını hak etmektedirler. Örneğin, en az üç yıl sistemde kalıp ayrılan katılımcılar devlet katkısının %15'ine; en az 6 yıl sistemde kalıp ayrılan katılımcılar devlet katkısının %35'ine; en az 10 yıl sistemde kalıp 56 yaşını doldurmadan ayrılan katılımcılar devlet katkısının %60'ına hak kazanmaktadır.

Türkiye'de BES'in mevcut durumu incelendiğinde 30.06.2023 tarihi itibarıyla BES'te 9.949.459 sözleşme yürürlükte olup katılımcı sayısı ise 8.194.564'tür. Şekil 1.1'de görüldüğü üzere 2017-2020 yılları arasında ilgili değişkenler durağan bir eğilim sergilemektedir. Ancak 2021 yılının ortalarından itibaren başlayan belirgin bir artış trendi söz konusudur.

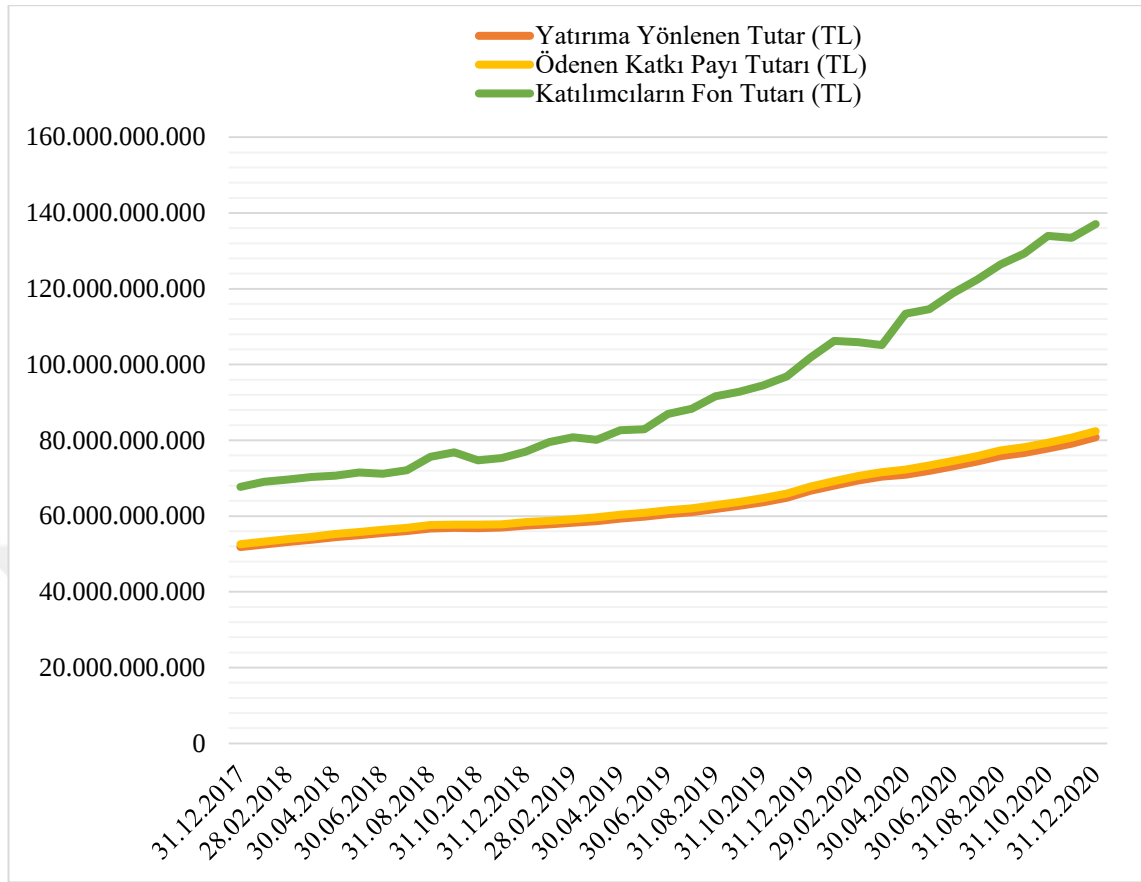
Şekil 1.1: Katılımcı Sayısı ile Sözleşme ve Sertifika Adedi



Kaynak: EGM, İstatistikler, 2023. <https://www.egm.org.tr/bilgi-merkezi/istatistikler/>.

31.12.2017 ile 31.12.2020 tarihleri arasında yatırıma yönlenen tutar, katkı payı tutarı ve emeklilik yatırım fonu büyüklüğü yükselme eğilimi göstererek sırasıyla %55.9, %56.7 ve %102.5 artmıştır (Bkz. Şekil 1.2). 19.07.2023 tarihi itibarıyla sistemde toplam fon büyüklüğü 568,8 milyar TL'ye ulaşmıştır.

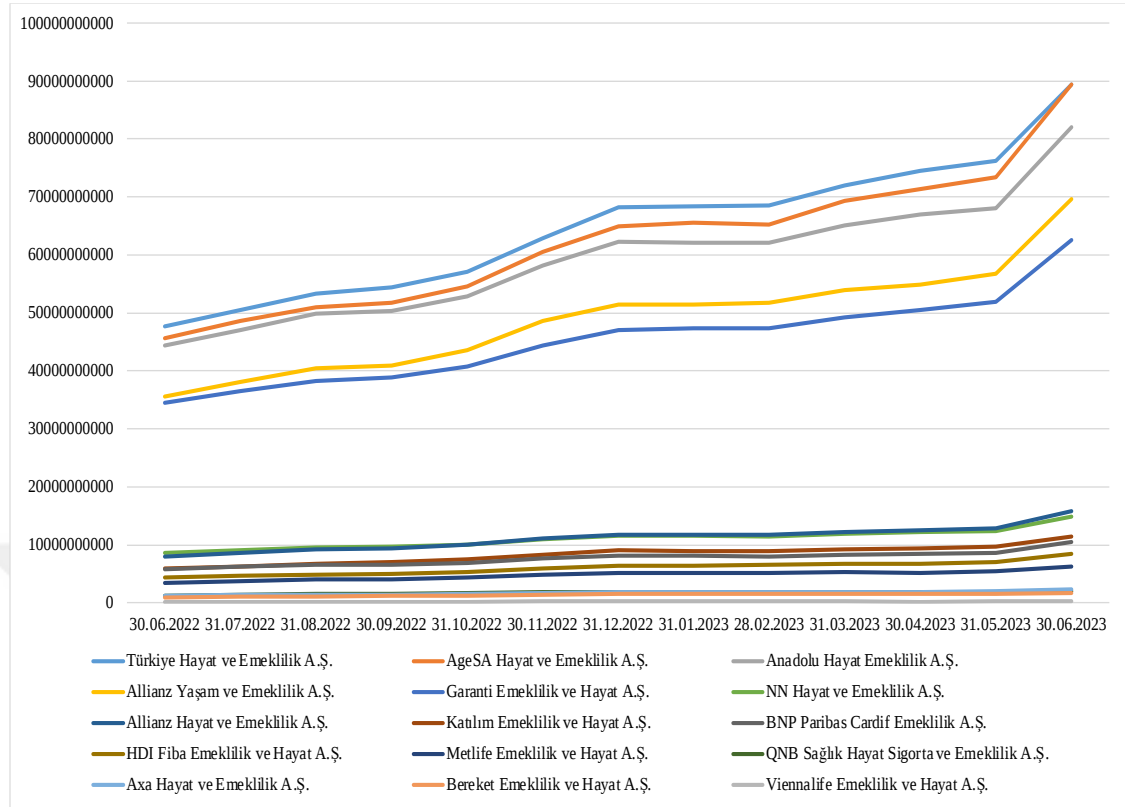
Şekil 1.2: Yatırıma Yönelen Tutar, Katkı Payı Tutarı ve Fon Tutarının Gelişimi (TL)



Kaynak: EGM, İstatistikler, 2023. <https://www.egm.org.tr/bilgi-merkezi/istatistikler/>.

Türkiye’de faaliyet gösteren 15 adet emeklilik şirketi bulunmaktadır. Katılımcılarının fon büyüklüğünün emeklilik şirketlerine göre dağılımı incelendiğinde 30.06.2022 - 30.06.2023 tarihleri arasında en fazla katılımcı fon büyüklüğüne sahip şirket Türkiye Hayat ve Emeklilik A.Ş. olurken onu arkasından AgeSA Hayat ve Emeklilik A.Ş. ile Anadolu Hayat Emeklilik A.Ş. şirketleri takip etmiştir. En düşük katılımcı fon büyüklüğüne sahip şirket ise Viennalife Emeklilik ve Hayat A.Ş. olmuştur (Bkz. Şekil 1.3).

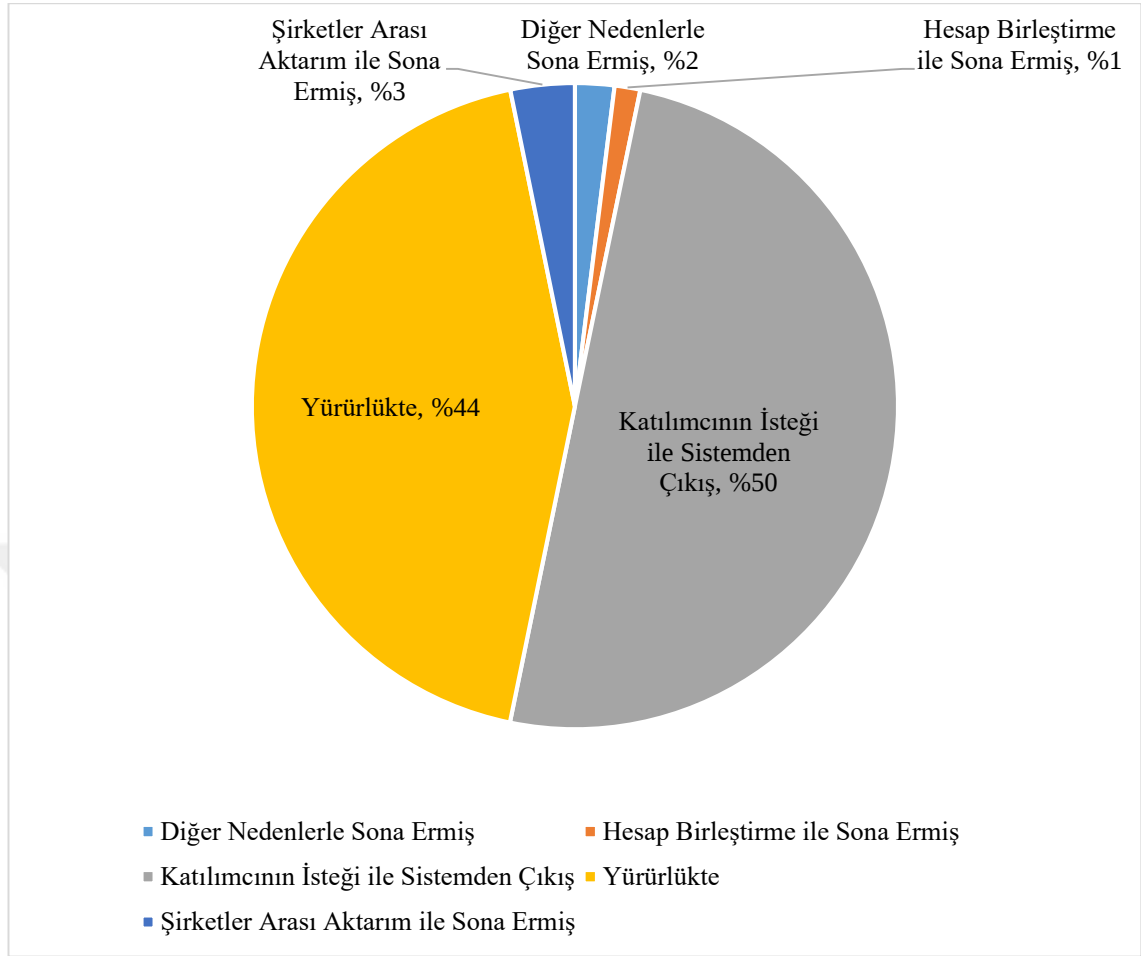
Şekil 1.3: Katılımcıların Fon Büyüklüğünün Emeklilik Şirketlerine Göre Dağılımı (TL)



Kaynak: EGM, İstatistikler, 2023. <https://www.egm.org.tr/bilgi-merkezi/istatistikler/>.

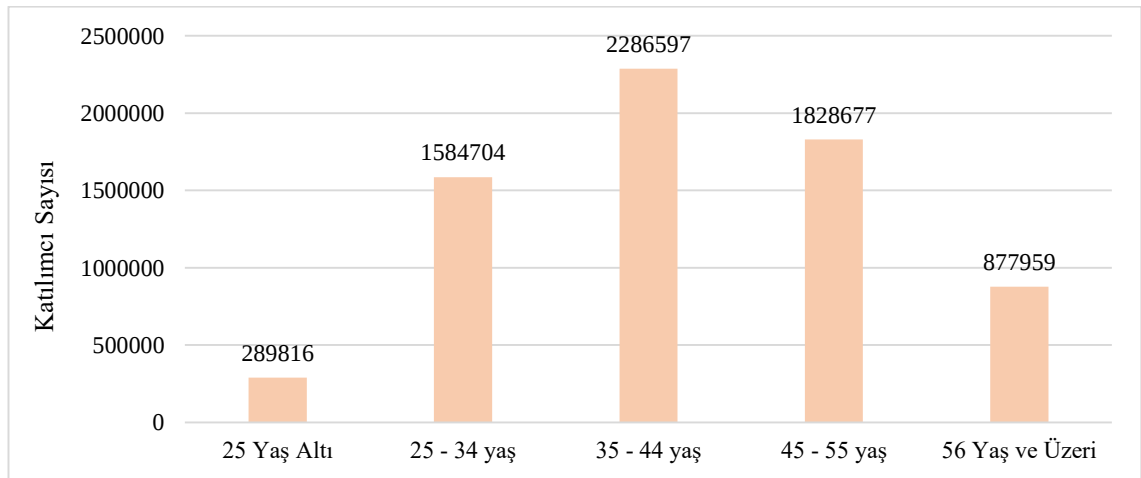
30.06.2023 tarihine kadar yürürlüğü girmiş tüm sözleşmelerin %44'ü yürürlükte olmakla beraber %56'sı sonlanmıştır. Sonlanan sözleşmelerin %50'si katılımcının BES'ten çıkma talebinden, %3'ü şirketler arası aktarımdan, %2'si diğer nedenlerden dolayı (fesih, maluliyet, emeklilik, vefat), %1'i ise hesap birleştirme neticesinde sona ermiştir (Şekil 1.4).

Şekil 1.4: Yürürlükte Olan ve Sonlanan Sözleşmelerin Dağılımı (30.06.2023)



31 Aralık 2020 tarihi itibarıyla BES'teki katılımcı sayısının en fazla olduğu yaş aralığı 35-44 iken en az olduğu 25 yaş ve altıdır (Şekil 1.5).

Şekil 1.5: Yaş Aralıklarına Göre Katılımcı Sayısı (31.12.2020)



Kaynak: EGM, İstatistikler, 2023. <https://www.egm.org.tr/bilgi-merkezi/istatistikler/>.

Tablo 1.1 incelendiğinde 31.12.2022 tarihi itibarıyla yürürlükteki tüm sözleşme türlerinde ve toplamında erkek katılımcıların oranının kadınlardan daha fazla olduğu ayrıca katılımcılara ait toplam fon büyüklüğünün tüm sözleşme türlerinde ve toplamında oransal olarak daha çok erkeklere ait olduğu görülmektedir.

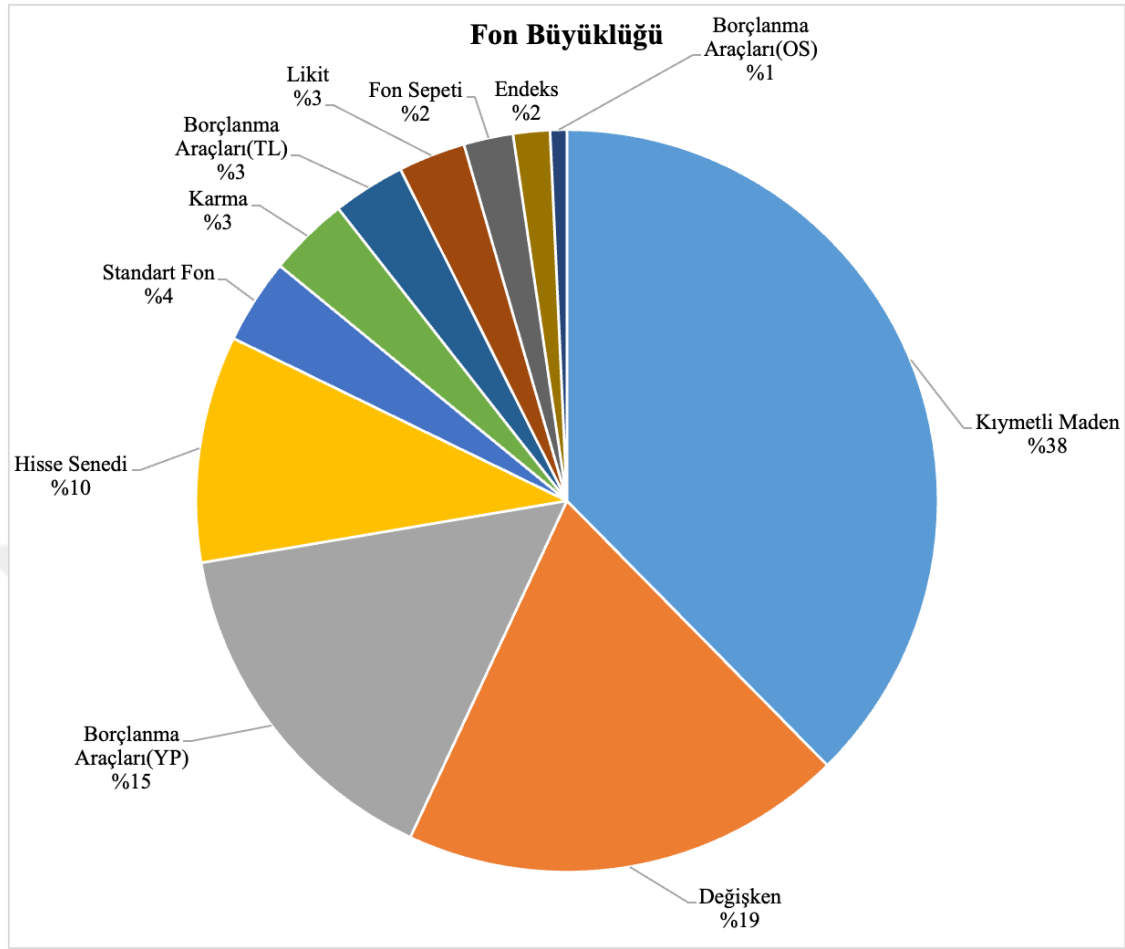
Tablo 1.1: Katılımcı Sayılarının ve Fon Büyüklüğünün Sözleşme-Sertifika Türü ile Cinsiyet Bazında Oransal Dağılımı (31.12.2022)

	Katılımcıların Oranı (%)		Fon Büyüklüğünün Oranı (%)	
	Kadın	Erkek	Kadın	Erkek
Bireysel Sözleşme	41,42	58,58	45,20	54,80
Gruba Bağlı Bireysel Sözleşme	46,91	53,09	47,26	52,74
İşveren Grup Emeklilik Sertifikası	32,27	67,73	33,66	66,34
Toplam	41,41	58,59	45,04	54,96

Kaynak: EGM, İstatistikler, 2023. <https://www.egm.org.tr/bilgi-merkezi/istatistikler/>.

30.06.2023 tarihi itibarıyla katılımcıların fon büyüklüğünün fon gruplarına dağılımının gösterildiği Şekil 1.6'da toplam fon büyüklüğü içerisinde en büyük payın %38 ile kıymetli madenler fon grubuna; en küçük payın ise %1 ile borçlanma araçları (OS) fon grubuna ait olduğu görülmektedir.

Şekil 1.6: Katılımcıların Fon Grubu Tercihleri (30.06.2023)



Kaynak: EGM, İstatistikler, 2023. <https://www.egm.org.tr/bilgi-merkezi/istatistikler/>.

1.3.3. Bireysel Emeklilik Sisteminin Ekonomik Etkileri

BES'in kişilerin refah seviyesine, istihdama, yatırımlara, ulusal tasarruflara, finansal piyasalara, ekonomik ve finansal istikrara, sektöre, bütçe dengesine, cari işlemler dengesine, ekonomik büyümeye, ekonomik kalkınmaya, mali finansmana, enflasyonla mücadeleyle, gelir dağılımına olumlu etkileri söz konusudur (İlgin Uyar, 2012; İnan, 2019; İTO, 2007). Bu etkiler şu şekilde açıklanabilmektedir:

- BES, kişilere emeklilik/yaşlılık dönemlerinde ihtiyaçlarını karşılamak üzere kullanabileceği ikinci bir emeklilik geliri sağladığı için kişilerin refah seviyelerinin yükselmesine veya çalışma dönemi boyunca sahip oldukları yaşam standartlarını emeklilik döneminde de devam ettirmeye yardımcı olmaktadır (Akgül ve Yüksel Yiğiter, 2021; Kabataş ve Gülay, 2022).

- BES, sosyal güvenlik sisteminin destekleyici bir rol üstlendiği için sosyal güvenlik sisteminin yürütülmesinde kamunun payının azalmasını sağlamakta diğer bir deyişle BES ile bütçenin sosyal güvenlik harcamalarına ayrılan kısmı azaltılarak sosyal güvenlik sisteminin devlete (bütçeye) olan yükü hafifletmekte ve sosyal güvenlik sisteminde yaşanan finansman sorunlar azalmaktadır (İslamoğlu, Aziz ve Konak, 2020; Kabataş ve Gülay, 2022; Meral ve Arıcan, 2020; Sezgin ve Yıldırım, 2015). Böylelikle mali olarak sürdürülebilir bir sosyal güvenlik sistemi inşa edilebilmektedir (Yurdadoğ, Akça ve Bozatl, 2019).
- Emeklilik yatırım fonlarının hem devlet hem de özel sektör borçlanma kaynakları arasında önemli bir konuma sahip olduğu söylenebilmektedir. Zamanla büyüyen emeklilik yatırım fon tutarları ülke ekonomisinde kaynak artışına sebep olacağından ve bu fazla kaynakların devlet borçlanmasında kullanılması imkânı doğuracağından bütçe açığını azaltmada devlet bütçesine olumlu katkı sağlayacaktır (İnan, 2019; Yanardağ, 2018).
- BES aracılığıyla yaratılan uzun vadeli yeni fonlar ile söz konusu fonların etkin kullanımında kurumsal yatırımcıların önemi artmaktadır. Bu fonların finansal piyasalarda değerlendirilmesi ile finansal çeşitlilik yaratılmakta, para ve sermaye piyasaları gelişip derinleşmekte, vade yapıları uzamakta ve uzun vadeli yatırımlar için kamu ve özel sektörün borçlanma imkanları kolaylaşmaktadır. Bu sayede uzun vadeli yatırımları finanse etmek için gerekli kaynağa daha kolay ulaşılarak üretim, istihdam ve ekonomik kalkınmaya katkı sağlanmaktadır (Akın 2008; Aydın, 2008; Günay ve Güneş, 2015; Ozmerdivanli, 2014).
- BES'te toplanan katkı payları portföy yönetim şirketlerinin uzman yöneticileri tarafından en fazla getiri sağlayan emeklilik yatırım fonlarında en iyi şekillerde değerlendirilerek yurtiçi tasarruflar ile yatırımların etkinliği arttırılabilmektedir (Aydın, 2008). Ayrıca yurtiçi tasarrufların artmasında BES'te uygulanan vergi teşviklerinin de etkili olduğu belirtilebilmektedir (Akın, 2008).
- Dışa açık bir ekonomide yurtiçi tasarrufların yetersiz olması halinde yatırımları finanse etmek için dışarıdan borçlanması gerekmekte olup bu durum cari işlemler dengesinin bozulmasına neden olmaktadır (TCMB, 2013). BES'in yurtiçi tasarrufları arttırması, yatırımların finansmanı için gerekli dış kaynak ihtiyacını azaltarak tasarruf ve yatırım arasındaki farkın kapanmasını ve cari işlemler açığının azalmasını sağlamaktadır (Başar, Eren ve Bozma, 2016;

Teyyare ve Sayaner, 2017). Aynı zamanda yurtiçi tasarruf oranlarındaki artış, yatırımların finansman maliyetini ve yurtiçi yatırımların finansmanında dış kaynak bağımlılığını azaltarak yatırımların, sermaye biriminin ve üretimin artmasına yol açmakta ve istikrarlı ekonomik büyümeyi desteklemektedir (Kaya ve Efe, 2015). Dolayısıyla BES yardımıyla tasarruf eksikliği sorunu çözülecek olup bu sayede ekonomik büyümenin ve istikrarlı refah artışının önündeki engellerden biri kaldırılmış olunacaktır (İTO, 2007).

- BES kapsamında oluşturulan emeklilik yatırım fonlarının uzun vadede yatırım kuruluşlarının büyümesinde, finansal sistem içerisinde, emeklilik şirketleri ile portföy yönetim şirketleri arasında rekabetin artmasında önemli rolleri olabilmektedir. Sistem içerisinde faaliyet gösteren emeklilik şirketlerinin emeklilik planı satabileceği yeni müşterileri kazanma hususunda rekabet halinde olmaları, müşteri memnuniyeti odaklı ve yüksek kalitede hizmet sunmalarını gerekli kılmaktadır (Yüksel, 2021). Ayrıca emeklilik yatırım fonları alanındaki rekabet; sektöre dinamizm, etkinlik ve verimlilik sağlarken (İnan, 2019) bu fonların büyüklüğündeki artış sistem içerisindeki şirketlerin gelirlerini olumlu olarak etkilemektedir (İslamoğlu, Aziz ve Konak, 2020).
- BES ile dağınık ve küçük miktarlardaki yastık altında tutulan tasarruflar bir araya getirilip kayıt altına alınarak yatırıma yönlendirilecek fonların birikimi sağlanmakta ve bu fonların büyümesi ile finansal piyasalara derinlik kazandırılabilir. Finansal piyasaların derinleşmesiyle ödünç verilebilir fon arzı artmakta ve faizler düşmektedir. Böylece kamu ve özel sektörün borçlanma maliyetleri daha düşük seviyelerde gerçekleşmektedir. Finansal piyasaların derinleşmesi finansal piyasalardaki volatilitenin daha hafif olmasına ve spekülasyonların azalmasına yol açmaktadır (İTO, 2007). Ayrıca, finansal piyasaların etkinliği ve derinliği arttıkça özel sektörün finansman imkanları da artmaktadır. Bunların sonucunda özel sektör uzun vadede yüksek getiri sağlayacak projeleri finanse ederek ekonomik büyümeye katkı sağlayacaktır (İnan, 2019).
- BES ile sermaye piyasalarına uzun vadeli ve düzenli fon girişi gerçekleşmekte olup bu durum faiz oranlarının düşmesine ve vade sürelerinin uzamasına yol açarak kamu kesimine daha uzun vadeli düşük faiz oranından borçlanma olanağı sunulmaktadır. Aynı zamanda devamlı fon girişleriyle, bürçe açığı ve sosyal

güvenlik sistemindeki açığın kamu üzerindeki yarattığı mali yük azalarak finansal sistemin daha sağlıklı işlemesi sağlanabilmektedir (TCMB, 2011).

- Uzun vadeli kurumsal yatırım araçlarından biri olan emeklilik yatırım fonlarında kısa vadeden ziyade uzun vadede getiri elde etme hedefi bulunmaktadır. Bu fonlara yatırım yapan yatırımcılar kısa vadede ve sık sık al-sat işlemi yapmadığından emeklilik yatırım fonlarının, sermaye piyasalarındaki kısa vadede getiri elde etme amacıyla yapılan al-sat işleminden kaynaklı olarak beliren volatilitenin dar bir bantta seyretmesini ve sermaye piyasalarının, kısa vadeli spekülasyon hareketleri sebebiyle oluşabilecek krizlere karşı daha dayanıklı olmasını sağlamaktadır. Böylelikle sermaye piyasaları yatırımcıların paralarını değerlendirebileceği daha güvenli ortamlar olabilmekte ve bu bağlamda emeklilik yatırım fonlarının finansal istikrara olumlu katkılarının olduğu ifade edilebilmektedir (TCMB, 2011).
- Uzun dönemli tasarruf yapmayı teşvik eden BES ile tüketim azalış toplam tasarruflar arttığı için enflasyonun kontrol altına alınması kolaylaşmaktadır (TCMB, 2011).
- BES vasıtasıyla oluşturulan emeklilik yatırım fonları, özelleştirme sürecinin iyi sonuçlar vermesini sağlayabilmektedir. Diğer bir deyişle söz konusu fonlar sermayenin tabana yayılmasını sağlayarak gelir dağılımı dengesizliklerini gidermede yardımcı olabilmektedir (İnan, 2019; İslamoğlu, Aziz ve Konak, 2020).
- Ayrıca, BES'in kurulacak olan emeklilik şirketleri ve oluşturulacak satış kanalları vasıtasıyla ülke içerisinde yeni bir istihdam alanı yaratarak ek bir istihdam oluşturma kapasitesi bulunmaktadır (Akın, 2008; Yüksel, 2021).

BES'in ekonomik etkilerinin yanında bireylere sağladığı birtakım faydalar da söz konusudur. Örneğin, bu sistem bireylerin tasarruf eğiliminin artmasını sağlamaktadır. BES'te, emeklilikte arzu edilen gelir düzeyine ulaşabilmek için hangi emeklilik fonuna ne düzeyde katkı payı tutarı ödenmesi gerektiğine bireylerin kendileri karar verebilmekte ve bu hususta kimi zaman yatırım danışmalarının tavsiyeleri de dikkate alınabilmektedir. Ayrıca bireyler tasarruflarını kendi risk ve getiri tercihlerine bağlı olarak hangi emeklilik yatırım fonunda değerlendirebileceğini özgürce belirleyebilmektedir. Dolayısıyla bu sistemde katılımcı birikimlerin değerlendirilmesinde söz sahibidir. Bu bağlamda BES bireylerin emeklilikleri ile ilgili sorumluluk almasını arttırırken beraberinde bireylerin

kendi fonları üzerindeki sahiplik duygusunu pekiştirmektedir. BES'te denetim mekanizmasının çok sıkı ve kapsamlı oluşu, katılımcıların katkı payı ödemelerini, devlet katkısı ve getirileri ile fon tutarı ve getirilerini her zaman takip edebilmesi, fon portföyündeki varlıkların bir saklama kuruluşunda saklanması ve fon yönetiminin belirli portföy yönetim şirketleri ve onların profesyonel kadroları tarafından yapılması gibi özellikler BES'in güçlü yönlerini oluşturmakta olup sistemin bu özellikleri kişilere sisteme katılım hususunda güven aşılamaaktadır. Bunun yanında, bireyler zamanla emeklilik yatırım fonlarındaki birikimlerinin büyüdüğünü gördükçe bu durum kendilerinin aktif çalışma hayatını sürdürme konusunda daha istekli olmalarını sağlayacak olup katkı payı ödemelerine devam etme konusunda teşvik edecektir. Son olarak BES'te kamu sosyal güvenlik sistemlerine kıyasla birikimlerin reel getirisi daha yüksek olmaktadır (İnan, 2019, s.218; İTO, 2007, s.58-59).



İKİNCİ BÖLÜM
TASARRUFLARIN PSİKOLOJİK TEMELLERİ

2.1. DAVRANIŞSAL İKTİSADIN ORTAYA ÇIKIŞI VE TARİHSEL GELİŞİMİ

Standart iktisat modelini özellikle psikoloji gibi diğer sosyal bilimlerden aldığı fikirlerle zenginleştiren davranışsal iktisat, standart iktisat teorilerinde tanımlanan iktisadi insanın aksine gerçek insanların nasıl düşündüklerini ve davrandıklarını psikolojik ve davranışsal anlayışlara dayandırarak iktisat teorisi ve politikaları geliştirmeye çalışmaktadır (Camerer ve Loewenstein, 2004; Mullainathan ve Thaler, 2001; Thaler, 2016). Bu bağlamda, davranışsal iktisat iktisadi modelleri daha gerçekçi psikolojik temellerle sunarak iktisadi modellerin açıklama gücünü arttırmaktadır (Camerer ve Loewenstein, 2004; Pollitt ve Shaorshadze, 2011). Simon (1987, s.221) davranışsal iktisadi, belirli bir teorik çerçeveye bağlı kalmayarak neoklasik iktisadın insan davranışına getirdiği varsayımlarının ampirik olarak test edilmesine ve test sürecinde ulaşılan sonuçlara dayanarak iktisat teorisinin değiştirilmesine yönelik bir taahhüt olarak tanımlamaktadır. Simon (1987)'ın tanımına uygun olarak Berg (2010, s.861) davranışsal iktisadi psikolojiden ödünç aldığı fikirlerle daha gerçekçi iktisadi teoriler oluşturan, iktisatta kullanılan varsayımları ampirik olarak test eden ve yoğun olarak saha ve deneysel verilere dayanan iktisadın bir alt dalı olarak tarif etmektedir. Davranışsal iktisatçılar başlangıçta yöntem olarak yoğun bir şekilde deneylerden faydalanmalarına karşın günümüzde davranışsal iktisatçılar deneylerin yanında diğer tüm yöntemlerden de yararlanmaktadırlar. Bunlar; saha deneyi, bilgisayar simülasyonu ve beyin taraması yöntemleri olabilmektedir (Camerer ve Loewenstein, 2004, s.7). Bunun yanında, davranışsal iktisat deneysel yöntemlerin uygulandığı deneysel iktisattan oldukça farklı bir girişim olarak değerlendirilmektedir (Loewenstein, 1999, s. 25). Davranışsal iktisatçıların kendilerini başvurdukları araştırma yöntemlerinden ziyade psikolojik anlayışın iktisata uygulanışı üzerinden tanımlamaları analizlerde çeşitli yöntemlerin kullanımında esneklik sağlamaktadır.

Geleneksel iktisadın temel varsayımlarının doğruluğunu tartışan davranışsal iktisat geleneksel iktisadın eksikliklerine bir tepki olarak ortaya çıkmıştır (Hosseini, 2003; Sijabat, 2018). Geleneksel iktisat insan davranışlarına ilişkin birtakım varsayımlarda bulunmakta ve bu varsayımlar söz konusu modellerin temel iktisadi birimi olan, iktisadi insanın/*homo economicus* tanımını yapmaktadır. Geleneksel iktisada göre iktisadi birimler; temeli kişisel çıkarlar ve fayda maksimizasyonuna dayanan istikrarlı, tutarlı, iyi tanımlanmış tercihlere sahiptir. Bunun yanında bu iktisadi aktör rasyonel olarak tercihlerini ve dolayısıyla beklenen fayda değerini maksimize etmeye çalışır. Söz

konusu kişinin bu amaç doğrultusunda hareket ederken çeşitli strateji ve seçimlerin fayda ve maliyetleri üzerine hatasız bir şekilde düşünebildiği ve hesap yapabildiği varsayılmaktadır. Bu model belirsizlik durumunda bireylerin söz konusu durumun nasıl çözüme kavuşacağına ilişkin olarak iyi bir şekilde oluşturulmuş inanışlara sahip olduğunu ve bu bireylerin yeni bir bilgi söz konusu olduğunda inanışlarını da bu doğrultuda yenileyebildiğini varsaymaktadır. Genel olarak standart neoklasik iktisadi modellerde bireylerin rasyonel aktörler olduğu önceden kabul edilmektedir (McMahon, 2015, s.141). Bu rasyonel aktörler her ne kadar yakın arkadaşları ve ailelerine fedakâr davranışlar sergilemelerine karşın bu kişilerin temel motivasyon unsuru kişisel çıkarlarıdır. Bunun yanında iktisadi birimlerin kendileri için kısa süreli cezbedici olandan ziyade kendileri için en iyi olanı seçmeleri sonsuz bilişsel yeteneğe ve sınırsız irade gücüne sahip olduklarını işaret etmektedir. (Thaler, 2016, s.2). Fakat davranışsal iktisat, klasik iktisat kuramındaki iktisadi insanın temel özelliklerine kuşkuyla bakarak tam rasyonellik, tam bilgi ve tam bencillik kavramlarını reddetmektedir (Chapman ve Pike, 2013, s.206). Davranışsal iktisata göre gerçek hayatta karşılaşılan insan, iktisadi modellerde kabul gören iktisadi insandan farklı olup bu farklılık insan davranışları üzerindeki üç önemli sınıra dayandırılmaktadır: sınırlı rasyonellik/*bounded rationality*, sınırlı irade gücü/*bounded willpower* ve sınırlı bencillik/*bounded self-interest*. Başka bir deyişle, gerçek hayatta insanlar sınırlı rasyonellik, sınırlı irade gücü ve sınırlı bencillik göstermektedirler (Jolls, Sunstein ve Thaler, 1998, s.1476).

İktisat ayrı bir bilimsel disiplin olarak kendisini kabul ettirdiğinde psikoloji henüz bir disiplin olarak var olmamasına karşın 19. yüzyılın büyük çoğunluğunda psikolojik tartışmaların iktisat teorileri içerisinde yer edinmesi sık rastlanan bir durumdur. Bu dönemdeki iktisadi teoriler sadece gündelik gözlemleri içermemekte aynı zamanda psikologlardan ödünç alınan temel anlayışları da içermektedir (Sent, 2004, s.738). Her ne kadar iktisat ve psikoloji bilimlerinin sistematik birlikteliğinin başlangıcının 1981 yılına⁵ dayandığı belirtilse de davranışsal iktisat zengin psikolojik anlayışların kullanımı ile özdeşleştirildiğinde iktisadın bu alt disiplinin tarihçesinin David Hume (1711-76) ile Adam Smith (1723- 90)'e kadar uzandığı söylenebilmektedir (Nagatsu, 2015, s.443; Ruben, 2017, s.19). Bu sebeple davranışsal iktisattaki birçok fikrin yeni olmadığı belirtilebilmektedir (Camerer ve Loewenstein, 2004, s.4). Örneğin Smith, Ahlaki

⁵ İktisat ve psikoloji disiplinleri arasındaki iş birliğini arttırmak ve her iki disiplinin birbirinden daha fazla faydalanmasını sağlamak amacıyla 1981 yılında Journal of Economic Psychology adıyla iktisat psikolojisi üzerine bir dergi yayınlanmaya başlanmıştır (Ruben, 2017, s.19).

Duygular Kuramı (1759) ile Ulusların Zenginliği (1776) adlı eserlerinde davranışsal iktisat araştırmalarında sıklıkla yer bulan aşırı güven, öz-kontrol ve kayıptan kaçınma kavramlarına referans gösterilebilecek açıklamalarda bulunmuştur (Thaler, 2016). Jeremy Bentham'ın fayda görüşü, neoklasik iktisadi düşüncenin şekillenmesini sağlamış ve kendisi faydanın psikolojik temelleri üzerine yoğun bir şekilde eğilmiştir (Camerer ve Loewenstein, 2004, s.4). Fisher'ın (1930) faiz haddi teorisi, Böhm-Bawerk'in (1889) sermaye teorisi üzerine inşa edilmiş olup gelip geçici zevk ve tercih yapısı ile moda gibi psikolojik ve verimlilik gibi iktisadi faktörlere dayanmaktadır. 20. yüzyılda davranışsal iktisada en büyük katkı John Maynard Keynes'in Genel Teorisi ile yapılmıştır. Keynes (1936), söz konusu eserin birçok yerinde piyasa aksaklıklarının nedenlerini psikolojik eğilimler ve irrasyonelite ile açıklamaktadır (Akerlof, 2002, s.428). Keynes (1936) iktisadi dalgalanmaların “temel psikolojik kanun”u içeren talep yönlü faktörlere dayandığını belirtmekte ve marjinal tüketim eğilimi ile yatırım harcamalarının hayvansal güdülere ve spekülasyona duyarlı olduğunun altını çizmektedir. Bunun yanında mevcut yatırımlar üzerinden elde edilen karlardaki günlük dalgalanmaların belirgin olmayan, çok kısa süren özellikte olduğunu ve piyasa üzerinde yoğun bir etkiye yol açma eğiliminde olduğunu ileri sürmektedir (Keynes, 2013, s.154). Bu bağlamda, Keynes'in Genel Teorisi ile davranışsal makro iktisatçıların tekrardan mikro temelleri inşa edebildiği söylenebilmektedir (Akerlof, 2002, s.413).

Teorik psikolojinin iktisatçılar tarafından reddedilmesi neoklasik devrimle gerçekleşmiştir. Marjinal fayda teorisi, farksızlık eğrisi analizi ve açıklanmış tercihler teorisi gibi neoklasik iktisat düşüncesindeki yenilikler iktisat ile psikoloji arasındaki bağın zayıflamasına yol açmıştır. 20. yüzyılın başında iktisatçılar, iktisat disiplininin bir doğa bilimi gibi olmasını arzu etmişlerdir. O yıllarda psikoloji henüz yeni ortaya çıkmış olup fazla bilimsel bir disiplin olarak görülmemektedir. Bunun yanında iktisatçılara göre psikoloji, iktisat disiplini için sağlam bir temel sunmamaktaydı. Söz konusu dönemde iktisatçıların psikolojiden hoşlanmamaları ve Benthamcı faydanın hedonistik varsayımlarına yönelik memnuniyetsizlikleri, iktisat biliminin psikolojiden uzaklaşmasına neden olmuştur (Camerer ve Loewenstein, 2004; Nagatsu, 2015).

20. yüzyılın ortalarından itibaren psikoloji ile iktisat arasındaki bağlar tekrardan kurulmaya başlanarak yeni bir disiplin olan davranışsal iktisat 1950'ler ile 1960'ların başlarında 4 farklı yerden ortaya çıkmıştır: Amerika'da Carnegie Teknoloji Enstitüsü ve Michigan Üniversitesi, İngiltere'de Oxford ve Stirling Üniversiteleri (Earl, 1988, s.3).

Başlangıçta bu yeni disipline bir isim verilmemiş olup bazen “psikolojik iktisat” veya “iktisat psikolojisi” olarak adlandırılmaktaydı. Fakat bu alan, sonunda davranışsal iktisat⁶ olarak bilinmeye başlandı (Hosseini, 2011, s.978). Angner ve Loewenstein (2007), davranışsal iktisat teriminin ilk kez 1958 yılında Kenneth Boulgind ile Harold Johnson’a ait bir bilimsel çalışmada kullanıldığını açıklamıştır. Bu iki yazar söz konusu terimi bilimsel bir çalışmada kullanmış olmalarına karşın davranışsal iktisat teriminin George Katona tarafından oluşturulduğu varsayılmaktadır (Gilad, Kaish ve Loeb, 1984, s. 4).

Davranışsal iktisadın bir iktisadi düşünce olarak ortaya çıkmasında önemli katkıları olan iki düşünürden söz edilmektedir: Herbert A. Simon ve George Katona (Hosseini, 2003; Hosseini, 2011). Schwartz (2002, s.181)’ın belirttiği üzere 1950’lerin ortalarında Simon’ın neoklasik iktisadın kabul ettiği rasyonellik ilkesinin yetersizliğini açıklamak üzere sınırlı rasyonellik kavramını geliştirmesi, davranışsal iktisat için bir başlangıç noktası olmuştur. Simon ve Katona’nın davranışsal iktisadın gelişiminde önemli rollerinin olduğu bilinmesine karşın Gilad ve Kaish (1982) tarafından Simon’ın davranışsal iktisata yapmış olduğu katkılara daha fazla önem atfedilmektedir. Çünkü Simon, Katona’dan farklı olarak davranışsal iktisat alanındaki çalışmalara çoğunlukla teorik olarak katkıda bulunmuştur. Simon’ın amacının psikolojideki yeni fikirleri mevcut iktisat teorisine uygulamak olmadığı, aksine iktisadi davranışı daha doğru tanımlayan tamamen yeni teoriler geliştirmek olduğu ifade edilmektedir (Schwartz, 2002). Simon’ın araştırmalarında üzerinde durduğu esas konu karar alma süreçleri olup bu araştırma alanı aynı zamanda davranışsal iktisatçılar tarafından da çalışılmıştır. Bunun yanında Simon’ın irdelediği sınırlı rasyonellik ve belirsizlik altında karar alma süreçleri, ilerleyen zamanda davranışsal iktisat alanındaki araştırmalara konu olmuştur (Ruben ve Dumludağ, 2015, s.41). Simon, ekonomik organizasyonlarda karar alma sürecini araştırdığı öncü çalışmasından ötürü 1978 yılında ekonomi alanında Nobel ödülünü almaya hak kazanmıştır (Rizzello, 2001, s.7).

Davranışsal iktisadın kurucu düşünürlerinden bir diğeri olan Katona’nın birçok alanda davranışsal iktisada olağanüstü katkıları olmuş olup davranışsal iktisat alanındaki çalışmalarının odağında tüketici beklentilerinin yer aldığı ve beklenti ile tutumları içeren

⁶ Warneryd (1994), davranışsal iktisat ile iktisat psikolojisi ayrımından söz etmektedir: İktisat psikolojisi, psikoloji biliminin uzantısı olup iktisat biliminin bir takım etkileri altında iktisadi davranışı incelemektedir. Buna karşın, iktisat biliminin bir uzantısı olan davranışsal iktisat iktisadi davranışı incelerken iktisadi esaslara bağlı kalmakta aynı zamanda psikoloji biliminin teori ve yöntemlerinden de faydalanmaktadır. Bahsedilen farklılıklara rağmen iktisat psikolojisi ile davranışsal iktisat arasındaki ayrımın sınırları çoğu zaman belirgin değildir (Ruben, 2017, s.20).

tüketim ve tasarruf modelleri geliştirdiği görülmektedir (Warneryd, 1999a). Gilad ve Kaish (1982)'e göre, Katona psikolojinin yöntemlerini iktisadi davranış çalışmalarına katmış⁷ ve bunun yanında iktisadi verilerin istatistiksel analizlerine psikolojik değişkenleri dâhil etmiştir⁸. Bu bağlamda, Katona'nın teorik kısımlara yapmış olduğu katkılar, Simon'a kıyasla daha sınırlı kalmıştır. Katona geleneksel iktisadi genellemeleri eleştirirken yeni bir teori ortaya atmamış ve çoğunlukla karmaşık olguları tahmin etmek üzere kullanılan basitleştirilmiş yöntemlerin kısıtlılığına vurgu yapmıştır (Gilad ve Kaish, 1982, s.55). Katona ile karşılaştırıldığında Simon, iktisat teorisinin basit aksiyomlarını sorgularken psikolojiden yararlanmakta ve aynı zamanda eleştiri getirdiği hususlara da alternatifler sunabilmektedir. Bu doğrultuda Simon, psikolojiyi kullanarak geleneksel iktisattaki rasyonelik varsayımının geçerliliğini ve uygulanabilirliğini sorgulamış ve bunun sonucu olarak sınırlı rasyonellik fikrini geliştirmiş olup geleneksel iktisadın maksimizasyon varsayımının yerine ise tatmin edicilik/*satisficing* ilkesini koymuştur (Hosseini, 2003, s. 400-401). Neoklasik teorisinin rasyonalitesi olarak adlandırılan küresel rasyonalite karar vericinin kapsamlı ve tutarlı bir fayda fonksiyonuna sahip olduğunu, seçim için mevcut olan tüm alternatiflerden haberdar olduğunu, her bir alternatife ilişkin beklenen faydayı hesaplayabildiğini ve beklenen faydayı maksimum kılan alternatifi seçtiğini varsaymaktadır (Simon, 1997, s.17). Buna karşın insanın karar alma süreci sırasında çok sayıdaki alternatifler arasından seçim yaparken bu alternatiflerle ilgili sınırlı ölçekte bilgiye sahip olması ve söz konusu alternatiflerin arasından en iyisini belirleme kabiliyetine sahip olmaması gibi kişinin bilişsel kısıtlarının olduğundan söz edilebilmektedir. Simon'ın sınırlı bilgi ve hesaplama kabiliyetine bağlı olarak tanımladığı sınırlı rasyonalite nedeniyle insan, neoklasik iktisadın varsaydığı şekilde en büyük faydayı sağlayan seçeneği seçemez, aksine kendi ihtiyaçlarını belirli ölçüde tatmin etmesi beklenen seçenek ile ilgilenebilmektedir (Kırmızıaltın, 2021, s.29-32).

1950'lerin ikinci yarısından itibaren sibernetik ve yapay zekâ gibi yeni disiplinlerin türediği bilişsel bir devrim gerçekleşmiştir. Simon, araştırmalarında yapay

⁷ Katona ve meslektaşları, ampirik verileri toplamak üzere "anket yöntemleri" olarak adlandırılan tekniklerden sıklıkla yararlanan ilk ekonomistlerdi (Simon, 1997, s.88). Ayrıca tüketici davranış araştırmalarına anket yönteminin yanında, panel tekniğini ve tutum ölçümünü de tanıtmışlardır (Gilad ve Kaish, 1982, s.52).

⁸ Satın alma istekliliği, güdüler, tutumlar, beklentiler gibi aracı değişkenlerin psikolojik analizlerde gerekli olduğunu ve onlar olmadan iktisadi davranışın tanımının eksik ve söz konusu davranış anlamının sınırlı olacağını, gelecek davranışa ilişkin tahminlerin ise yanlış olacağını belirtmiştir (Katona, 1951, s.31). Bu yüzden aracı değişkenlerin önemini dikkate almaması sebebiyle neoklasik iktisada önemli bir eleştiri getirmiştir.

zekâyı temel araç olarak kullanarak özellikle belirsizlikten ve insanlar arası etkileşimden kaynaklı karmaşık durumlarda insan davranışlarını analiz etmiştir. İnsan davranışlarını iyi bir şekilde anlamadan iktisadi kararları geliştirmek mümkün değildi. Bu durum onun mesleki hayatının çoğunu psikolojiye adanarak bilişsel alanda çalışmalar yürütmesine ve zihinsel kısayollar/*heuristics* üzerine yapılan çalışmaların önemini keşfetmesine yol açmıştır. Daha gerçekçi ve ampirik bir yaklaşımı kullanması Simon'ı bilişsel psikoloji ve yapay zekanın önemli temsilcilerinden biri yapmıştır (Rizzello, 2001; Schwartz, 2002).

Simon (1976, 1986), rasyonalitenin kavramsallaştırılmasında iktisat ve bilişsel psikoloji disiplinleri arasında temel ayrımlar olduğunu başka bir deyişle tek bir terim olarak rasyonalite kavramıyla iktisatta ifade edilenin bilişsel psikolojide ifade edilenden farklı olduğunu öne sürmektedir. Neoklasik iktisadın rasyonel insanı, veri fayda fonsiyonu altında her zaman en iyi kararı vermektedir. Bunun yanında, bilişsel psikolojinin rasyonel insanı ise sahip olduğu mevcut bilgi ve hesaplama olanakları dikkate alındığında kararlarını prosedürel olarak makul bir şekilde almaktadır (Simon, 1986, s.211). Bu bağlamda Simon'ın iki tür rasyonalite önermesinde bulunduğu belirtilebilmektedir. Çoğunlukla iktisatçıların ilgilendiği rasyonaliteyi tözel rasyonalite, bilişsel psikologların odağında olan rasyonaliteye ise prosedürel rasyonalite olarak nitelendirmiştir (Simon, 1976, s.65). Koşullar ve kısıtlar veri iken bir davranış, belirli bir amacın (fayda veya kar maksimizasyonu) gerçekleşmesine uygun olduğu durumda tözel rasyonaliteden bahsedilebilmekte olup söz konusu rasyonalite tanımıyla davranışın rasyonelliğinin iktisadi aktörün amacına bağlı olduğu anlaşılmaktadır (Simon, 1976, s.66).

Simon'a göre tözel rasyonaliteyi/*substantive rationality* (kişilerin kararlarının rasyonel olduğunu) varsayan neoklasik modeller insanın seçim davranışını doğru bir şekilde tanımlayamamıştır (Angner ve Loewenstein, 2007, s. 22). Çok sayıdaki bilginin işlenmesinde bilişsel kısıtların olmasının yanında eksik, yanlış bilgiden kaynaklı olarak gerçek hayattaki karar vericilerin arzu edilen iktisadi insan idealindeki gibi tamamen rasyonel olamayacağını tartışmıştır (Chapman ve Pike, 2013, s.209). Bu yüzden Simon iktisadi aktörlerin, iktisadın rasyonalitesi olan tözel rasyonelite yerine prosedürel rasyonalite/*procedural rationality* peşinde olacağını belirtmiştir. Ona göre, iktisadi aktörler amaca yönelik olarak makul bir şekilde- karar alma süreci açısından rasyonel olarak- ilerlemek için çaba sarf etmektedir (Schwartz, 2002, s.182). Başka bir deyişle, Simon, “kararın kendisinin rasyonelliğinden ziyade karar almada kullanılan süreçlerin

rasyonelliğini” savunmuştur (APA, 2023a). Bir davranışın prosedürel olarak rasyonelliğinden bahsedilebilmesi için dikkatli, uygun bir düşünme eyleminin veya müzakerenin sonucunda ortaya çıkması gerekmektedir (Simon, 1976, s.67). Prosedürel rasyonelitenin, bir davranışın veya karmaşık bir durumda yapılan seçimin ve sonucunun meydana gelmesini sağlayan sürece bağlı olduğu belirtilebilmektedir (Barros, 2010, s.465; Simon, 1976, s.67). Bu bağlamda, iktisatçıların sıklıkla ilgilendiği tözel rasyonelitenin yapılan seçim ve onun sonucuyla ilgilendiği buna karşın prosedürel rasyonelitenin ise seçimin nasıl yapıldığı ile ilgilendiği söylenebilmektedir. Tözel ve prosedürel rasyonelite arasındaki en önemli farkın, karar alma süreci ve dolayısıyla söz konusu süreci yöneten ve kararın sonucunu önemli ölçüde etkileyen karar vericiden (aktörden) kaynaklandığı vurgulanmaktadır (Barros, 2010, s.465).

Simon, neoklasik iktisadın varsayımlarının eksikliğini insan zihnini çeşitli bilişsel ve hesaplama dayalı kısıtlarla ilişkilendirdiği sınırlı rasyonellik fikrine atfetmiştir. Sınırlı rasyonellik, iktisadi aktörlerin klasik ve neoklasik teorilerin tahminlerindeki yakını davranış sergilemesine engel olan insanın bilgi ve hesaplama becerileri üzerindeki bir dizi kısıtlar olarak ifade edilmektedir (Simon, 1987, s.222). Sınırlı rasyonellik teması, ana akım iktisat⁹ modellerinin varsayımlarına (her şeyi bilen ve tamamen rasyonel aktörler) yönelik yapılan en şiddetli eleştirilerden biri olarak görülmektedir (Rizzello, 2001, s.8). Ayrıca Simon, karar vericilerin düşünce sistemlerinde kısıyollara başvurduklarını ve belirsizlik durumunda probleme ilişkin optimum (maksimum, en iyi) çözümün yerine tatmin edici çözümü elde etmeyi amaçladıklarını savunmaktadır. Bu kısıyollar, ortalama bir çözüm bulmayı azaltan bir ilke veya cihaz olarak tarif edilmektedir. Aynı zamanda kısıyolların neoklasik modellerin yer verdiği öngörülemeyen hatalar olmadığından aksine sistematik ön yargılar olduğundan söz etmektedir (Schwartz, 2002). Simon, sınırlı rasyonellik ve prosedürel rasyonellik önermelerini geliştirdikten sonra 1978 yılında Nobel ekonomi ödülü almış olmasına karşın o dönemlerde kendisinin ana akım iktisat üzerindeki etkisi sınırlı kalmıştır. Simon tarafından öne sürülen biçimsel rasyonelliğin açıkça modellenmesi gerektiği görüşü ana akım iktisatçıları tarafından kabul görmemiştir. Onun teorileri ve yöntemleri ne psikolojiyi ne de diğer sosyal bilimleri cezbetmekteydi. 1960’larda Katona ve Simon’dan davranışsal iktisatçıları olarak bahsedilmesine karşın söz konusu kişilerin ana akım iktisat üzerinde çok fazla etkisi olmamıştır (Nagatsu, 2015, s. 444). Bu sebeple,

⁹ Geleneksel (klasik-neoklasik) iktisat öğretisi anlaşılmaktadır (Ruben, 2017, s.22).

Sent (2004), eski ve yeni davranışsal iktisat ayrımı yapma gereği duyarak 1950’ler ile 1960’larda ana akım iktisadın varsayımlarının yanında pozitivizm, tündengelimci, statik denge analizi gibi ana akım iktisadın yöntemlerinin temel ilkelerini reddeden, ana akım iktisadın kullandığı basit modellere karşı çıkan aksine fayda maksimizasyonuna alternatif bir model arayışında olan, davranışsal amaç fonksiyonları geliştiren ve Herbert Simon ile George Katona gibi düşünürlerin yer aldığı dönemi eski davranışsal iktisat; 1970’ler ve 1980’leri eski davranışsal iktisattan yeni davranışsal iktisata geçiş aşaması; 1990’larda ortaya çıkan, ana akım iktisat içerisinde kendini konumlandıran ve Amos Tversky, Daniel Kahneman, Richard H. Thaler, Baruch Fishoff, Paul Slavic, Colin Camerer ve Matthew Rabin gibi isimlerin bulunduğu dönemi yeni davranışsal iktisat olarak adlandırmaktadır. Eski davranışsal iktisattan yeni davranışsal iktisat dönemine doğru geçerken neoklasik iktisadın varsayımları ve kullandığı yöntemlere yönelik eleştirilerin yoğunluğu azalmaktadır. Çünkü eski davranışsal iktisatçılar ana akım iktisat teorisinin bilhassa rasyonalite varsayımına tamamen karşı olup ana akım iktisat teorisini terk ederken yeni davranışsal iktisatçılar söz konusu varsayım temelinde ilerleyerek iyileştirilmesi gerektiğini öne sürmektedir (Kırmızıaltın, 2021, s.17).

Eski davranışsal iktisattan yeni davranışsal iktisada geçiş döneminin başında 1970 yılında “Quarterly Journal of Economics” isimli dergide “The Market for Lemons: Quality Uncertainty and the Market Mechanism” başlığıyla yayımlanan bu makale bilgi ekonomisi literatürüne yapılan muhtemel tek ve en önemli katkı olarak kabul edilmektedir (The Royal Swedish Academy of Sciences, 2001, s.2). George Akerlof’a ait olan bu çalışmada ikinci el araba piyasası örneği kullanılarak piyasalardaki asimetrik bilgi problemi tartışılmış olup asimetrik bilginin piyasalarda ters seçime nasıl yol açtığı ve asimetrik bilgi altında bazı piyasaların nasıl çökerek yok olduğu gösterilmiştir (Akerlof, 1970). Asimetrik bilgiye dayanan piyasa modellerinin uygulama alanlarının geleneksel tarım piyasalarından modern finansal piyasalara kadar geniş yelpazede olduğu düşünüldüğünde bu modelin iktisatçıların kalkınmayla ilişkili olabilecek her türlü konuyu detaylı bir şekilde analiz etmelerine yardımcı olduğu söylenebilmektedir. Bu modellere katkıda bulunan öncü isimlerden diğerleri Michael Spence ve Joseph E. Stiglitz olup Akerlof’la birlikte 2001 yılında Nobel Ödülünü paylaşmışlardır (The Royal Swedish Academy of Sciences, 2001, s.1).

Yeni davranışsal iktisadın köklerinin 1970’lere ve özellikle Amos Tversky ile Daniel Kahneman’ın, aynı zamanda Baruch Fishoff, Paul Slovic ve diğerlerinin

çalışmalarına kadar dayandığı ileri sürülmektedir. Kahneman ve Tversky, analizlerine ana akım iktisadın ayırt edici özelliği olan rasyonellik varsayımından başlamış olup daha sonra alternatif bir kıstas geliştirmek yerine rasyonellikten sapmaları analiz etmişlerdir. 1970’lerde yeni davranışsal iktisat, özellikle Kahneman ve Tversky’nin çalışmalarından ve söz konusu iki psikoloğun rasyonellik kriterinden sapmalara yönelik görüşlerinden faydalanmıştır (Sent, 2004, s.742-747).

Kahneman ve Tversky’nin çalışmalarının yardımıyla davranışsal iktisat alanının iktisatçıların dikkatini çektiği söylenebilmektedir. 1973 yılında yayımlanan “On the Psychology of Prediction” başlıklı makalesi, iktisattaki rasyonellik varsayımının test edilmesinde yararlı olduğunu ispatlayan psikolojik deneylere öncülük etmiştir (Hosseini, 2003, s.393). Kahneman ve Tversky’nin bu başarısının altında birçok faktörün yattığı belirtilmektedir. Psikolog olarak Tversky ve Kahneman, insan yargısı ve karar alma çalışmalarına yönelik psikolojik yaklaşımların oldukça farkındaydılar. Bununla birlikte, karar almanın iktisadi teorilerinin matematiksel formalizminde ustalaşmışlardı (Angner ve Loewenstein, 2007, s.30). Matthew Rabin’e göre Kahneman ve Tversky’nin başarısı “iktisatçılara standart iktisat dili ile hitap etmeye istekli ve yetenekli olmaları” gerçeğinden ileri gelmektedir (Rabin, 1996, s.111).

Kahneman ve Tversky’nin davranışsal iktisada yaptığı katkılar üç kısma ayrılabilir: zihinsel kısayollar ve ön yargılar, çerçeveleme etkisi ve beklenti teorisi (Sent, 2004, s.743). 1974 yılında Science dergisinde yayımlanan “Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases” başlıklı makalede insanın yargı ve karar alma süreçlerinin altında yatan mekanizma araştırılmış olup hangi mekanizmanın insanı sistematik hataya diğer bir deyişle ön yargıya sürüklediği ortaya konulmuştur. Aynı zamanda tüm mevcut bilgiye sahip ve Bayesyen çıkarımlarda bulunan iktisadi insan kavramına şiddetli bir şekilde kaşı çıkmıştır (Angner ve Loewenstein, 2007, s.31; Geiger, 2017, s.558). Tversky ve Kahneman (1974, s.1124)’a göre genellikle faydalı olan fakat bazen de sistematik hataya yol açan bu mekanizma zihinsel kısayollardır. Zihinsel kısayollar, olasılıkları değerlendirme ve değerleri tahmin etme gibi karmaşık görevleri daha basit yargısal işlemlere indirgeyerek karar alma sürecinin hızlanmasına ve problemlerin hızlı ve etkin bir şekilde çözümüne yardımcı olurken bazen de bilişsel yanlılıklara veya ön yargılara neden olabilmektedir (Cherry, 2022; Tversky ve Kahneman, 1974). İnsani yargıların temelinde yatan mekanizmayı diğer bir ifadeyle zihinsel kısayolları anlamak belirsizlik altında karar alma ve yargıda bulunma

süreçlerinin iyileşmesini sağlayacaktır (Tversky ve Kahneman 1974, s.1131). Çerçeveleme etkisine ilişkin çalışma ile Tversky ve Kahneman (1981, 1986) kararların problemin içeriğine ve ifade ediliş tarzına bağlı olduğunu göstermişler ve bunun yanında neoklasik iktisadın temel aksiyomlarının basit her gün karşılaşılan durumlarda ihlal edildiğini ortaya koyarak neoklasik iktisadın rasyonellik ilkesini reddetmişlerdir (Geiger, 2017, s.558). 1979'da yılında *Econometrica* dergisinde yayımlanan ve en çok atıf alan çalışmalardan biri olan “Prospect theory: An analysis of decision under risk” isimli makalede Kahneman ve Tversky, risk altında karar almanın anahtar modelini teşkil eden beklenen fayda teorisine bir eleştiri sunarken aynı zamanda “beklenti teorisi/prospect theory”¹⁰ adını verdikleri beklenen fayda teorisine alternatif bir model geliştirmişlerdir (Angner ve Loewenstein, 2007, s.32). Kahneman ve Tversky, beklenen fayda teorisinin riskli durumlarda bireylerin nasıl karar verdiklerini tam olarak tanımlayamadığını ileri sürmüş olup bu bağlamda karar vericilerin seçimlerinin tahmin edilemediği durumlar olduğunu fark etmişlerdir. Bu sebeple beklenen fayda teorisine ikame olacak bir model tasarlamışlardır (Edwards, 1996, s.19). Psikolojik araştırmalardaki özellikle de belirsizlik altında karar alma ve yargıda bulunmaya ilişkin anlayışı ekonomi bilimine entegre etmesi sebebiyle 2002 yılında Nobel Ödülü'ne layık görülen Daniel Kahneman bu ödülü George Mason Üniversitesi'nden Vernon Smith ile paylaşmıştır. Vernon Smith, ampirik iktisadi analizlerde özellikle alternatif piyasa mekanizması çalışmalarında yaygın olarak kabul gören laboratuvar deneylerini bir araç olarak kullandığı için söz konusu ödülü almaya hak kazanmıştır (Sent, 2004, s. 736). Kahneman ve Tversky'nin çalışmaları ile iktisadın entelektüel tarihi bir değişim geçirerek davranışsal iktisat araştırma programı ana akım iktisat içerisine katılmış oldu (Laibson ve Zeckhauser, 1998, s.19). Böylece davranışsal iktisat araştırmalarında yeni bir döneme girilmiştir (Chapman ve Pike, 2013). Bu dönemde Amerikalı iktisatçı Richard H. Thaler, Kahneman ve Tversky'nin görüşlerini ve geliştirmiş olduğu kavramları standart iktisadi modellere dâhil etmiştir (Geiger, 2017). Bu gayretleri yüzünden davranışsal iktisat alanının yükselişinde (özellikle ilk yıllarında)

¹⁰ Bu teori, ilk başta kayıp veya kazanç durumsal çerçeveleri altında finansal riskten kaçınmayı açıklamak üzere geliştirilmiştir. Buna karşın söz konusu teoriye diğer riskli karar alma çalışmalarında da başvurulmuştur. Bu teoriye göre bireyler sonuçları referans noktasındaki sapmaya bağlı olarak kayıp ve kazanç olarak değerlendirmektedir. Referans noktası sonucun nasıl algılandığını (kayıp/kazanç) belirlemektedir. İnsanların karar alma ve risk alma davranışları, sonucun kayıp veya kazanç olarak algılanmasına bağlı olarak değişmektedir. Kişilerin karşılaştıkları kayıp ve kazanç durumlarına bağlı olarak risk tercihleri değişmektedir. Ampirik bulgular bireyler için aynı büyüklükteki kaybın, aynı büyüklükteki kazançla kıyasla daha fazla önem arz ettiğini ortaya koymaktadır: Kişiler, kazançlara kıyasla kayıplar konusunda daha endişelidir. Kişiler genellikle kaybın önüne geçmek için risk almaya daha fazla yatkınken kazanç durumunda ise riskten kaçınmaktadır. (Levy, 1992, s.171; Marshall vd., 2011, s.872; van Osch, van den Hout ve Stiggelbout, 2006, s.338; Ruben, 2017, s.21).

ve gelişmesinde asıl kişi olarak görülmektedir (Barberis, 2018, s.662). Thaler, sahiplik etkisi/*endowment effect* terimini icat etmesinin yanında bu olgunun beklenti teorisindeki kayıptan kaçınma ile nasıl ilişkili olduğunu göstermiştir. Bir sonraki çalışmasında iktisadi faaliyetleri organize etmek ve değerlendirmek üzere bireyler tarafından kullanılan bilişsel işlemleri anlamak için zihinsel muhasebe/*mental accounting* teorisini ortaya atmıştır (The Royal Swedish Academy of Sciences, 2017, s.2). Ayrıca tasarrufları arttırmak amacıyla işbirliği içinde olduğu Shlomo Benartzi ile beraber “Yarın Daha Fazla Tasarruf Et / *Save More Tomorrow*” Programını geliştirmiştir. Thaler, Kahneman ve Tversky’nin çalışmalarının yardımıyla çok sayıda anomaliyi¹¹ açıklamış olup “*Journal of Economic Perspective*” isimli dergide devamlı olarak bunların üzerinde durmuştur (Barberis, 2018, s.662). Thaler, anomalileri bir araç olarak kullanarak nihayetinde ampirik kısmı güçlü bir tüketici seçim teorisi geliştirmiştir. Bu anlamda davranışsal iktisada ilk ve dikkate değer katkısı 1980’de yayımlanan “*Toward a Positive Theory of Consumer Choice*” başlıklı çalışması ile olmuştur (Angner ve Loewenstein, 2007, s. 33). Anomalilerin yer verildiği bu çalışmada fırsat maliyetini hafife alma, batık maliyetleri yok sayma hatası, araştırma davranışı, seçmemeyi seçme, pişmanlık, ön-taahhüt ve öz-kontrol problemleri gibi konular da tartışılmaktadır (Thaler, 1980). Bu çalışmayı takiben 1985 yılında yayımlanan “*Mental Accounting and Consumer Choice*” başlıklı makalesinde Thaler bilişsel psikoloji ve mikro iktisat alanlarındaki konuları harmanlayarak yeni bir tüketici davranışı modeli geliştirmiştir (Angner ve Loewenstein, 2007, s.33). Bunun yanında bireylerin ve hanehalklarının tasarruf davranışını anlamak için planlamacı ve yapıcı modelini (Thaler ve Shefrin, 1981) kullanarak iktisatçı Hershey Shefrin ile “*The Behavioral Life-Cycle Hypothesis*” ismini verdikleri bir davranışsal tasarruf modeli oluşturmuşlardır (Shefrin ve Thaler, 1988). 2008 yılında Cass R. Sunstein ile birlikte yazdığı “*Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness*” isimli kitabı en dikkat çeken basılı yayını olmuştur (Chapman ve Pike, 2013, s.211). Dürtme/nudge terimini icat eden Thaler ve Sunstein bu eserleriyle dürtme teorisinin ön plana çıkmasını sağlamıştır. Özellikle karar alma, öz-kontrol ve bilişsel kısıtların finansal piyasaları nasıl etkilediği üzerine

¹¹ Finans literatüründe anomali terimi ilk kez Finansal Ekonomi Dergisi (*Journal of Financial Economics*)’nin 1978 yılında yayımlanan özel sayısında kullanılmıştır. Başlangıçta anomali terimi finans literatüründe Etkin Piyasa Hipotezi/Sermaye Varlıklarını Fiyatlandırma Modeli’nin öngörülerinden sistematik olarak sapmaları göstermek için kullanılırken sonra bu terime Davranışsal Finans alanında da başvurulmuştur (Frankfurter ve McGoun, 2001, s.414). Davranışsal finansın kurucuları arasında yer alan Thaler’a göre (2012) anomali, teori ile çelişen bir gözlem veya hadise olarak tanımlanmaktadır. Ona göre ikna edici bir anomalinin ortaya çıkması için teorisinin tahminlerde bulunması ve gerçekleşen hadisenin söz konusu tahminlerle ters düşmesi gerekmektedir.

yapmış olduğu çalışmalardan ötürü Thaler, 2017 yılında Nobel Ekonomi Ödülü'ne layık görülmüştür (The Nobel Prize, 2017).

Davranışsal iktisat alanında bir diğer önemli figür ise Robert. J. Shiller'dır. İktisatçıların varlık fiyatlarındaki hareketleri anlayabilmesi için yatırım psikolojisini daha detaylı bir şekilde kavraması gerektiği fikrini savunan Shiller davranışsal iktisadın konularını finansal piyasalara ve yatırımcı davranışlarına uyarlayarak davranışsal iktisadın yeni bir kolu olan davranışsal finansın ortaya çıkmasına öncülük etmiştir (Campbell, 2004, s.649). Shiller'ın davranışsal finansa yaptığı esas katkı hisse senedi fiyatları üzerindeki oynaklığın nedenlerini açıklamak üzerine olmuştur (Geiger, 2017, s. 567). Shiller, gerçekte hisse senedi fiyatlarındaki oynaklığın etkin piyasa modeli ile tahmin edilenden daha fazla olduğunu diğer bir ifadeyle hisse senedi fiyatlarının söz konusu model ile tahmin edilen düzeyden önemli derece sapma gösterdiğini destekleyen çok yönlü ampirik analizler gerçekleştirerek "Etkin Piyasa Hipotezi"ne karşı çıkmış olup bunun yerine "Aşırı Oynaklık Hipotezi"ni geliştirmiştir (Degutis ve Novickyte, 2014, s.11; Shiller, Fischer ve Friedman, 1984, s.499). Shiller (1979), hisse senedi fiyatlarında meydana gelen bu aşırı oynaklığı, psikolojiye ve irrasyonelliteye dayandırmaktadır (Ghufran vd., 2016, s.2). Bununla beraber Shiller (1999), zihinsel kısayolların yatırım kararlarını etkilediğini ifade etmiştir (Anastacia, 2016, s.1). Shiller'ın 2000 yılında hisse senedi piyasasındaki balonları analiz ettiği "Irrational Exuberance" kitabı yayınlanmıştır. İlk kez 2009 yılında piyasaya sürülen ve George Akerlof ile birlikte kaleme aldığı "Animal Spirits: How Human Psychology Drives the Economy, and Why It Matters for Global Capitalism" adlı kitabı hayvansal güdülerin diğer bir ifade ediliş şekliyle güven, adalet, korku gibi insani duyguların 2008-2009 küresel finansal krizini de içeren bir takım finansal olaylara nasıl zemin hazırladığını tartışmaktadır. Akerlof ve Shiller (2009), Keynes'in hayvansal güdüler tanımına tam olarak sadık kalmayarak hayvansal güdülerini esasen psikolojik etkilerle eş anlamlı olarak kullanmaktadır. Onlara göre hayvansal güdüler; güven, adalet, yolsuzluk, para yanılsaması ve hikâye anlatıcılığını içeren makroekonomik çıkarımları olan beş yaygın psikolojik etki olarak ifade edilmektedir (Baddeley, 2009). Shiller, varlık fiyatlarına ilişkin ampirik analizlerinden dolayı 2013 yılında ekonomi alanında Nobel Ödülü sahibi olmuştur. (The Nobel Prize, 2013). Buna ek olarak, yukarıda adı geçen Amos Tversky, Daniel Kahneman, Richard H. Thaler, George Akerlof, Robert J. Shiller gibi isimlerin yanında davranışsal iktisada aktif bir

şekilde katkıda bulunan birçok araştırmacı bulunmaktadır: Dan Ariely, Colin Camerer, George Loewenstein, Terrance Odean, Matthew Rabin ve Sendhil Mullainathan.

Davranışsal iktisadın, tam anlamıyla iktisadın bir alt disiplini olarak kabul görmesi 1980'ler ile 1990'ların başında gerçekleşmiştir. Bu dönemde yeni davranışsal iktisat gelişim gösterirken söz konusu gelişim “kurumsallaşma süreci” ile pekiştirilmiştir (Geiger, 2017, s.560). Davranışsal iktisadın kurumsallaşma evresinde 1982’de “Society for the Advancement of Behavioral Economics” isimli bir topluluğun kurulması, 1980 ve 1981’de sırasıyla “Journal of Economic Behavior and Organization” ile “Journal of Economic Psychology” isimli dergilerin yayın hayatına başlaması, 1984’te davranışsal iktisat üzerine ilk konferansın gerçekleşmesi, aynı zamanda bir yıl sonra Chicago Üniversitesi’nde “The Behavioral Foundations of Economic Theory” isimli konferansın düzenlenmesi, 1997’de “Quarterly Journal of Economics” isimli derginin bir özel sayısının davranışsal iktisada ayrılması gibi bir dizi gelişmenin yer aldığı görülmektedir (Camerer ve Loewenstein, 2004, s.7; Sent, 2004, s.744 - 745). Bunun yanında 1980’lerde özellikle psikolog Eric Wanner’ın (yeni) davranışsal iktisadın gelişiminde önemli bir rolü olduğu vurgulanmaktadır (Chapman ve Pike, 2013, s.213). Eric Wanner’ın başkan yardımcılığını yaptığı Alfred P. Sloan Vakfı ile ileriki zamanlarda başkanı olduğu Russell Sage Vakfının davranışsal iktisada yönelik başlattığı araştırma programlarının davranışsal iktisat alanının tanımlanmasında ve bu yeni alanın finanse edilmesinde kritik bir rol oynadığı belirtilmektedir (Laibson ve Zeckhauser, 1998, s.19).

Davranışsal iktisadın ilk ortaya çıktığı zamanlarda bu alanda çalışma yapan araştırmacılar yöntem olarak yoğun bir şekilde deneylerden faydalanmıştır. Fakat deneysel iktisatçıların yöntemlere getirdiği kuralların birçok davranışsal iktisatçı tarafından çok fazla kısıtlayıcı bulunması davranışsal iktisatçıların kullandığı tekniklerin deneylerden öteye geçmesini sağladığı belirtilebilmektedir (Camerer ve Loewenstein, 2004). Gelişen teknoloji ile beraber hızla yükselen nöroiktisat; fonksiyonel manyetik rezonans görüntüleme (fMRI), transkranyal manyetik uyarmı (TMS), manyetoensefalografi (MEG), elektroensefalografi (EEG), pozitron emisyon tomografi (PET) gibi sinirbilim tekniklerini kullanarak iktisadi davranışı destekleyen sinir sistemini araştırmakta ve özellikle iktisadi karar almanın altında yatan zihinsel ve sinirsel/*neural* süreçleri ortaya çıkarmaktadır (Kenning ve Plassmann, 2005; Ruben ve Dumludağ, 2015; Yu ve Zhou, 2007). Bu bağlamda yakın dönemde tıp alanında yaşanan teknolojik gelişmeler, davranışsal iktisat çalışmalarının kullandığı araştırma yöntemlerinin

zenginleşmesine yardımcı olması bakımından önem arz etmektedir (Ruben ve Dumludağ, 2015, s.47-48).

2.2. DAVRANIŞSAL İKTİSAT ÇERÇEVESİNDE TASARRUFLAR

2.2.1. Tasarruf Davranışına Psikolojik Yaklaşımlar

Tasarruf davranışına yönelik psikolojik yaklaşımların öncülüğü, Ölander ve Seipel (1970) ile Katona (1975) tarafından yapılmıştır.

Ölander ve Seipel (1970), yoğun olarak bilişsel yapıların yer aldığı bir davranışsal tasarruf modeli ortaya koymuştur (Warneryd, 1999b, s.283). Ağırlıklı karar alma sürecine dayanan bu modelde tasarruf davranışı, tasarruf hedeflerine ulaşmak için farklı eylemlerin sonuçlarının değerlendirilmesi aynı zamanda bireyin sahip olduğu ve birey tarafından işlenen bilgilerin etkisini ele alan rasyonel, hedefe yönelik davranışın bir neticesi olarak açıklanmaktadır (van Veldhoven ve Groenland, 1993, s.508-509). Bunun yanında Ölander ve Seipel (1970) zaman yönelimi/*time orientation* ile planlamanın tasarruf davranışındaki rolüne de değinmektedir. Tasarruf, bilişsel planlamayı ve faaliyetlerin zaman içinde ve belli hedeflere doğru şekillendirilmesini ve aynı zamanda kişinin doğrudan hazdan kaçınmasını, fayda ve sonuçları (yakın) geleceğe ertelemesini gerektirmektedir (van Veldhoven ve Groenland, 1993, s.510). Söz konusu model birkaç ardışık aşama içermekte olup güçlü bir bilgi işleme bileşenine sahiptir. Dolayısıyla, tasarrufta bulunma, bir karar süreci olarak görülmekte olup karar sürecinin genel formunun şu aşamaları içerdiği varsayılmaktadır (Ölander ve Seipel, 1970, s.8): Öncelikle bireyin bir tasarruf durumunu ve ilgili davranış biçimini algılaması gerekmektedir. Daha sonra her bir davranış biçimiyle (eylemle) bağlantılı olan sonuçlar ile davranış (eylemi) ve davranışın sonuçları arasındaki ilişkinin olasılıkları belirlenmektedir. Bir sonraki adımda ise her bir eylemin sonuçları öznel değerlendirmeye (faydaların belirlenmesi) tabi tutulmakta ve davranış biçimlerinden biri seçilerek yerine getirilmektedir. Ölander ve Seipel (1970)'e ait çalışmada söz konusu karar modeli, psikologlar tarafından yaygın olarak kullanılan Uyarıcı-Organizma-Tepki (S-O-R) modeline uyarlanmaktadır. Modelde tasarruf davranışı tepki değişkeni olarak ele alındığında tasarrufu etkilediği düşünülen uyarıcı değişkenler, örneğin gelir, servet, sosyo-demografik değişkenler ile hastalık, işsizlik, terfi gibi kişilerle ilgisi olan iktisadi olay ve durumlar, ülkedeki genel iktisadi durum ve koşullarda değişim, kurumsal

faktörler (örneğin özel emeklilik planları gibi yeni bir tasarruf şeklinin uygulamaya konulması) olarak belirtilebilmektedir. Organizma değişkenlerin ise psikolojik değişkenlerle (örneğin, tasarrufa yönelik tutum ve kişilik özellikleri) ilişkili olduğu ifade edilmektedir. Psikolojik değişkenlerin (organizma değişken); iktisadi değişkenler (uyarıcı değişken) ile tasarruf davranışı (tepki değişkeni) arasındaki ilişki üzerinde bir düzenleyici etkiye/*moderate effect* sahip olduğu varsayılmaktadır (Nyhus, 2002, s.70). Ölander ve Seipel (1970) tasarrufa yönelik tutumun çocukluk çağındaki koşullar ve deneyimlerden etkilendiğini belirterek çocuğun ailede yetiştirme tarzının, yaşam şeklinin ve ebeveynlik biçimlerinin (anne-baba tutumlarının) bireyin tasarrufa yönelik tutumunu nasıl şekillendirdiğini dolaylı bir şekilde ortaya koymaktadır (Trzcinska ve Goszczynska, 2015, s.353).

Katona'nın (1975) tasarruf teorisinde iktisadi ve psikolojik faktörler birarada kullanılmaktadır. Ona göre tasarruf davranışı kısmen gelir ve kısmen de bazı aracı değişkenler tarafından belirlenmektedir (van Veldhoven ve Groenland, 1993, s.508). Tasarrufları belirleyen iki önemli faktör söz konusudur: Tasarruf edebilme gücü ve tasarrufta bulunma istekliliği. Tasarruf edebilme gücü ile tasarruf yapabilecek kişiler atfedilerek günlük harcamalar yapıldıktan sonra kişinin tasarruf yapabilme kapasitesi anlaşılmakta ve bu faktör harcanabilir gelir tarafından belirlenmektedir (Pillai ve Achuthan, 2016, s.179). Tasarrufta bulunma istekliliğini ise kişilerin ülke ekonomilerine yönelik beklentileri, bireysel mâlî durumlarına ilişkin beklentileri ya da bir başka deyişle gelecekteki iktisadi koşullara yönelik beklentileri ile piyasanın durumu hakkındaki beklentileri belirlemektedir (Otto, 2009, s.20-21). Söz konusu unsur, Katona tarafından geliştirilmiş olan “Tüketici Duyarlılığı Endeksi/*Index of Consumer Sentiment*” (ICS) ile ölçülmektedir. Bu endeks ile bireylerin, ülke ekonomisi ile bireysel iktisadi durumları hakkında ne kadar iyimser veya kötümser oldukları değerlendirilebilmektedir (Nyhus, 2002, s.71). Tasarruf davranışı ile ICS arasındaki ilişkiyi inceleyen çalışmalar ilgili endeksin hanehalkının tasarruf ve harcamalarını tahmin etmek amacıyla kullanılabileceğini ve yüksek düzeydeki tüketici güveninin düşük tasarruf düzeyleri ile ilişkili olduğunu ortaya koymaktadır (Souleles, 2004, s.64). Katona'nın tasarruf modeli bir bütün olarak değerlendirildiğinde temel ihtiyaçlar karşılandıktan sonra geriye kalan paranın tamamen tasarrufa ayrıldığı anlaşılmamaktadır. Başka bir deyişle kişinin tasarruf edebilme gücüne sahip olması söz konusu kişinin tasarrufta bulunacağı anlamına gelmemektedir. Çünkü tasarruflar aynı zamanda kişinin tasarrufta bulunma istekliliğine,

başka bir ifadeyle bir miktar irade gücüne de bağlıdır (Otto, 2009, s.20). Bu bağlamda Katona (1975), Keynes'in mutlak gelir hipotezine eleştiri getirmiştir: Keynes (1936)'ın tasarruf teorisinde tasarrufta bulunmanın belirleyici unsurları olarak harcanabilir gelir ve tasarruf edebilme gücü ileri sürülürken Katona (1975)'ya göre söz konu teoriye tasarrufta bulunma istekliliğinin de dâhil edilmesi gerekmektedir. Ayrıca Keynes'in tasarruf modelinde resesyon dönemlerinde gelir düzeyi ve tasarruf edebilme gücündeki azalıştan kaynaklı olarak tasarrufların azalacağı öne sürülürken Katona'nın tasarruf modelinde ise kişiler resesyon beklentisi içinde olduklarında daha fazla tasarrufta bulunma ihtiyacı hissedecekleri dolayısıyla tasarrufta bulunma istekliliğinin tasarruf edebilme gücü ile zıt yönde hareket edebileceği öne sürülmektedir (Nyhus, 2002, s.30). Katona'nın Keynes'den ayrıldığı bir diğer nokta ise kişileri tasarruf yapmaya teşvik eden unsurların belirlenmesi konusudur. Katona (1975)'ya göre kişiler dört sebepten ötürü tasarrufta bulunmaktadır (Otto, 2009, s.28): acil durumlar, emeklilik, çocukların ve ailenin ihtiyaçları, tatil veya ev gibi diğer amaçlar. Buna karşın Keynes'e göre sekiz temel faktör kişileri harcama yapmaktan alıkoymaktadır (Furnham, 1985, s.355-356): ihtiyat, öngörü, hesaplama, iyileşme, bağımsızlık, girişim, gurur duyma, açgözlülük/hırs.

Katona (1975) kişilerin beklentilerinin ve duygularının (iyimser/kötümser olma) tasarruf kararları üzerinde etkili olduğunu savunmaktadır. Ona göre toplam nüfus içerisindeki iyimser veya kötümser beklentilere sahip olanların çoğunluğu toplam talebi de etkileyecektir (Huth, Eppright ve Taube, 1994). Çünkü birçok tüketici kitle iletişim araçları kanalıyla ülke ekonomisinin durumu hakkında aynı bilgilere ulaşarak benzer beklentiler geliştirecektir. Katona ve meslektaşları yürüttükleri çok sayıda araştırmalar neticesinde insanların gelecekteki finansal durumları hakkında iyimser ve güvende hissettiklerinde kötümser oldukları duruma kıyasla para harcamaya ve borçlanmaya daha istekli olduğunu bulmuştur (Nyhus, 2018, s.211). Beklentilerin bir diğer tarafı da belirsizlik kısmı olup Katona (1975) olumsuz beklentilerin ve belirsizliğin (örneğin gelecekteki gelirin nasıl olacağına ilişkin) kişileri tasarruf yapmaya teşvik ettiğini öne sürmektedir (van Raaij, 2016, s.42). Lindqvist (1981), Katona'nın tasarruf teorisini 429 hanehalkı reisinden elde ettiği yatay kesit verilerini kullanarak test etmiştir. Dört farklı bağımlı değişkenin kullanıldığı bu çalışmada hanehalkının tasarrufa ilişkin tutumunun toplam tasarrufları, iktisadi durumdan tatmin olmanın banka hesaplarındaki tasarruflar ile borçları, iktisadi duruma ilişkin beklentinin ve iktisadi durumdan tatmin olmanın likiditeye erişimi etkilediği tespit edilmiştir. Bu bulguların yanında çalışmada yol

analizinden faydalanılarak gelir ve eğitim düzeyinin hanehalkının likiditeye erişimi üzerindeki etkisi tasarruflara ilişkin tutum aracılığıyla gösterilmiştir.

2.2.2. Davranışsal Tasarruf Teorileri

Literatürde sıklıkla karşılaşılan başlıca davranışsal tasarruf teorilerinin Shefrin ve Thaler (1988) tarafından geliştirilen “Davranışsal Yaşam-Döngüsü Hipotezi” ile Thaler ve Sunstein (2008)’a ait “Dürtme Teorisi”nin olduğu görülmektedir.

2.2.2.1. Davranışsal Yaşam-Döngüsü Hipotezi

Geleneksel iktisat teorileri; bireylerin rasyonel olduğunu dolayısıyla rasyonel kararlar verdiğini, faydalarını maksimize eden kararlar aldıklarını, bireylerin her zaman muhtemel olan seçenekler arasından en çok tercih edileni seçtiğini, tercihlerle uyumlu rasyonel seçimler yaptıklarını, tam bilgiye sahip olduklarını ve bu bilgiyi işleyebildiklerini, bireylerin tercihlerinin tutarlı ve tercih sıralarının iyi belirlenmiş olduğunu, yaşam boyu tercihlerinin sabit olduğunu, zaman içinde değişmediğini, gelecek hakkındaki tahminlerinde ön yargısız olduklarını varsaymaktadır (Bernheim ve Rangel, 2007; Nofsinger, 2014; Simon, 1959; Thaler, 1990). Fakat davranışsal iktisat alanında çalışmalar yapan araştırmacılar ekonomi kitaplarındaki iktisadi insan/*homo economicus* resmine uygun olan bu varsayımların “*gerçek insanlar*” için de geçerli olup ol(a)mayacağını sorgulamıştır. Davranışsal iktisatçılara göre insanlar irrasyonel bir şekilde hareket etmekte olup gelecek hakkındaki tahminlerinde yanlı olabilmekte ve karar alma süreçlerinde sistematik hatalar yapabilmektedirler (Thaler ve Sunstein, 2017). Bireylerin karar alma süreçlerinde yaptıkları bu sistematik hatalar, yanlılık veya yanılğı olarak adlandırılmaktadır (Kahneman ve Riepe, 1998, s.53). Kişilerin karar alma süreçlerini etkileyen veya başka bir ifadeyle rasyonel karar almalarını engelleyen bu yanılğılar; aşırı güven, temsil edebilirlik, demirleme ve düzeltme, bilişsel uyumsuzluk, mevcudiyet, kendine atfetme, kontrol yanılsaması, tutuculuk, belirsizlikten kaçınma, sahiplenme, öz-kontrol, aşırı iyimserlik, zihinsel muhasebe, doğrulama, geri görüş, kayıptan kaçınma, sonralık, pişmanlıktan kaçınma, çerçeveleme, statüko olarak sıralanmaktadır. Bunlardan aşırı güven, temsil edebilirlik, demirleme ve düzeltme, bilişsel uyumsuzluk, mevcudiyet, kendine atfetme, kontrol yanılsaması, tutuculuk, belirsizlikten kaçınma, zihinsel muhasebe, doğrulama, geri görüş, sonralık ve çerçeveleme *bilişsel yanılğı*; sahiplenme, öz-kontrol, aşırı iyimserlik, kayıptan kaçınma,

pişmanlıktan kaçınma ve statüko *duygusal yanılğı* sınıfında yer almaktadır (Pompian, 2006).

Shefrin ve Thaler (1988) tarafından geliştirilen davranışsal yaşam-döngüsü hipotezi ile geleneksel iktisat modellerinde yer bulmayan üç davranışsal yanlılık tüketim-tasarruf modeline dâhil edilmiştir: öz-kontrol/*self-control*, zihinsel muhasebe/*mental accounting* ve çerçeveleme/*framing*. Davranışsal yaşam döngüsü hipotezi, tasarrufu iyileştirmenin yolları olarak öz-kontrol, zihinsel muhasebe ve çerçeveleme mekanizmalarına vurgu yapmaktadır (Griesdorn vd., 2014). Bu bağlamda davranışsal yaşam-döngüsü modeli çerçevesinde söz konusu unsurların tasarruf ve tüketimle ilişkisine aşağıda yer verilmektedir.

2.2.2.1.1. Öz-kontrol Yanılgısı

Psikolojide birbirlerinin yerine sıklıkla kullanılan öz-kontrol ve öz-denetim kavramları, düşünceler, duygular ve eylemler dâhil olmak üzere kişinin tepkilerini düzenleyebilme veya bastırabilme kapasitesi olarak ifade edilmektedir (Baumeister, 2002a, s.129). Öz-kontrol; genellikle istenmeyen düşünceleri bastırma, kendini konsantre olmaya zorlama, duyguları, davranışları düzenleme, kötü alışkanlıkları bırakma, cezbedici durumlara karşı koyma ile ilk dürtülerin üstesinden gelme becerisi olarak açıkça kendini göstermektedir. Tüketici davranışı açısından öz-kontrol, dürtüsel satın alma ve satın alma sonrası pişmanlık duygusunun belirttiği diğer harcamalar gibi cezbedici durumlara karşı direnç gösterebilme yetisini temsil etmektedir (Baumeister, 2002b, s.674-675). Bu bağlamda, öz-kontrol eksikliğinin kişilerin eylemlerinin olası sonuçları üzerine düşünememesine neden olan dürtüsellik kavramı ile ilişkili olduğu belirtilebilmektedir (Strayhorn, 2002, s.7). Bu yüzden yüksek öz-kontrole sahip bireylerin daha az dürtüsel satın alma davranışı sergiledikleri, para yönetimini daha iyi yaptıkları, daha çok tasarrufta bulunup (uzun vadeli bir hedef) daha az harcama yaptıkları tespit edilmiştir (Baumeister, 2013; Baumeister ve Exline 2000; Mansfield, Pinto ve Parente, 2003; Roberts ve Manolis, 2012; Romal ve Kaplan, 1995; Strayhorn, 2002). Çünkü öz-kontrol, kişilerin karar alma ve uygulama süreçlerinde eylemin kısa vadede doğuracağı sonuçlardan ziyade eylemin uzun vadedeki neticesine odaklanmalarını sağlamaktadır. Bu doğrultuda öz-kontrol, uzun vadede fazla getiri sağlayan hedeflere ulaşmanın karşılığında kısa vadede az fakat anlık getiri ve haz sağlayan hedeflerden vazgeçilmesi olarak da tanımlanabilmektedir (Fujita vd., 2006; Hagger, 2013; Ozturk Eyimaya, Sezer ve Tezel,

2022). Buna karşın öz-kontrol düzeyi düşük olan bireyler; belirli bir hedefin peşinden gitme, hazı erteleme, sosyal kurallara uyma noktalarında zorluklar yaşayabilmektedir (Daly vd., 2014, s.82). Öz-kontrol eksikliği söz konusu olduğunda kişiler optimal olmayan bir şekilde hareket etmektedirler (Strömbäck vd., 2017, s.30). Öz-kontrol kavramına ilişkin bu tür açıklamaların, Shefrin ve Thaler (1988) tarafından geliştirilen davranışsal yaşam-döngüsü hipotezi ile uyumlu olduğu belirtilebilmektedir. Çünkü davranışsal yaşam-döngüsü hipotezi kapsamında öz-kontrol tüketimi azaltan veya ileri bir zamana ertelenmesini sağlayan herhangi bir eylemdir. Dolayısıyla gelecek için plan yapabilme ve hedef belirleyebilme çaba ve öz-kontrol gerektirmektedir (Griesdorn vd., 2014). Öz-kontrol eksikliği halinde kişiler tasarruf yapamayabilmekte olup bu nedenle öngörü (ileriye görme) unsuru uzun vadeli planlama için hayati önem taşımaktadır (Kim ve Hanna, 2017).

Standard yaşam-döngüsü teorisinde öz-kontrol önyargısından bahsedilmemektedir. Bu teoride dolaylı olarak kişilerin mükemmel öz-kontrole sahip oldukları, birikimlerini ve harcamalarını yönetme konusunda yetkin oldukları ve harcamanın cezbediciliğine kolaylıkla karşı koyabildikleri varsayılmaktadır (Statman, 2017, s.13). Fakat Shefrin ve Thaler (1988), Modigliani ve Brumberg (1954)'e ait yaşam-döngüsü hipotezine iktisadi bir faktör olmayan öz-kontrol değişkenini dâhil ederek bir davranışsal tüketim-tasarruf modeli oluşturmuşlardır. Shefrin ve Thaler, tasarruf ve tüketimi, şimdiki tüketimi kısıtlamak için gerekli olan irade gücünün/öz-kontrol becerisinin bir fonksiyonu olarak tanımlamaktadırlar.

Davranışsal yaşam-döngüsü hipotezinde, öz-kontrol emeklilik tasarrufları için önem arz eden bir unsur olarak kabul edilmektedir. Çünkü anlık tüketimin genellikle emeklilik tasarruflarına göre cazip, diğer bir deyişle cezbediciliği yüksek bir seçenek olduğu bilinmektedir. Öz-kontrol kavramını modele katma çabası, iktisadi analizlerden dışlanan ve öz-kontrolle ilişkili olan üç unsurun da modele dâhil edilmesini gerektirmektedir. Söz konusu unsurlar; iç çatışma¹² (internal conflict), cezbedicilik (temptation) ve irade gücü (willpower). Öz-kontrol, bireyin cezbedici unsura teslim olup olmamayı veya direnip direnmemeyi seçtiğini belirleyen bir iç çatışmayı temsil

¹² Shefrin ve Thaler (1988), öz-kontrolden kaynaklı çatışmayı ortaya koymak için ikili tercih sistemini ileri sürmüşlerdir. Bireylerin, birlikte görülen ve karşılıklı olarak tutarsız tercihleri varmış gibi hareket ettikleri varsayılmaktadır. Başka bir ifadeyle, iç çatışma, biri uzun dönem diğeri kısa dönemle ilgili olan ikili tercih sisteminden kaynaklanmaktadır. İlki "Planlamacı" ve ikincisi "Yapıcı" olarak adlandırılmaktadır (Warneryd, 1999c, s.151).

etmektedir. Dolayısıyla, kişinin cezbedici unsura teslim olması ile söz konusu unsurun cezbediciliğine karşı koyması arasındaki değiş-tokuş iç çatışmayı belirlemektedir (Shefrin ve Thaler, 2004; Tsvetanov ve Segerson, 2013). Tüketim ve tasarruf açısından değerlendirildiğinde ise iç çatışma, tasarruf yapma ile cezbediciliği görece daha yüksek olan şimdiki tüketimi tercih etme arasındaki değiş-tokuş anlamına gelmektedir (Kamilçelebi ve Gül, 2020, s.276). Shefrin ve Thaler (1988, s.611)’e göre cezbedicilik unsurunu dışlayan bir tasarruf modeli eksik tanımlanmış olacaktır. Çünkü bazı durumlar bazılarına göre her zaman daha cezbedicidir. İrade gücü unsuru, baştan çıkarıcı veya cezbedici duruma karşı direnç göstermenin psikolojik maliyeti¹³ olarak ifade edilmekte ve bu bağlamda kendine hâkim olma çabası (öz-kontrol) bir maliyet olarak görülmektedir. Çünkü şimdiki tüketimden vazgeçmek ya da şimdiki tüketimi ileriki bir zamana ertelemek az veya kimi zaman çok fazla çaba gerektirmektedir (Warneryd, 1999c, s.151). Kısaca ifade etmek gerekirse, davranışsal yaşam-döngüsü hipotezi finansal davranışların insanların dürtülerini kontrol etme yetenekleri (irade gücü) ile dürtülere karşı koyabilme veya kendine hâkim olma çabasıyla bağlantılı psikolojik maliyetler tarafından belirlendiğini öne sürmektedir (Strömbäck vd., 2017, s.31).

Öz-kontrolle ilişkili olan iç çatışmanın, “Planlamacı” ile “Yapıcı”nın zaman tercihlerinin (şimdiki veya gelecek zaman tercihi) birbirinden farklı olmasından kaynaklandığı belirtilmektedir. Bu modelde bir kişinin iki tür benliğe (kişiliğe) sahip olduğu varsayılmaktadır: Yapıcı ve Planlamacı. Yapıcı’nın patolojik olarak miyop olduğu, anlık hazlarla cezbedildiği, söz konusu hazzı uzun vadede elde edeceği kazanca tercih ettiği, kısa dönem fayda maksimizasyonu ve şimdiki tüketimle ilgilendiği, anlık hazlara ulaşmada kendiliğinden gelişen ani bir istek, dürtü ile hareket ettiği varsayılmaktadır. Buna karşılık, uzağı iyi gören Planlamacı’nın uzun vadeli refah düzeyini yükseltme gibi uzun vadedeki kazanca öncelik verdiği, diğer bir deyişle yaşam boyu faydayı maksimize etmekle ilgilendiği kabul edilmektedir (Shefrin ve Thaler, 2004, s.397; Vila-Henninger, 2021, s.1276). Dolayısıyla Yapıcılar, sabırlı olmayan, dürtüsel hareket eden, anlık doyum ve ödül peşinde koşan, harcamayı tasarrufa tercih eden tipik bir şimdiki zaman yanlılığı/*present biased* bulunan kişilerken Planlamacılar ise sabırlı olan, doyum ve ödülü önemli ölçüde erteleyebilen gelecekteki getiriler için şimdiki

¹³ Cezbedici unsurlara karşı irade gücü gösterme, kişide bir takım negatif duyguların oluşmasına neden olmaktadır. Stres, mutsuzluk, suçluluk, öfke, pişmanlık hissi gibi negatif duygular irade gücünün psikolojik maliyetini temsil etmektedir (Shefrin ve Thaler, 2004, s.397).

tatminin bir kısmından vazgeçmeye istekli kişilerdir (van Raaij, 2016, s.2; Xiao ve Porto, 2019, s.2).

Bunun yanında Thaler ve Shefrin (1981)'in Planlamacı-Yapıcı Modeli'nin, karar alma sürecinde insanın Sistem 1 (sezgi) ve Sistem 2 (düşünme) gibi iki farklı düşünce sistemini kullandığını öne süren Kahneman (2003)'ün ikili süreç teorisi/*dual process theory* ile bağlantılı olduğu savunulmaktadır (Vila-Henninger, 2021, s.1276). Düşünce türlerinden Sistem 1 veya diğer adıyla Otomatik Sistem'in sezgisel olduğu ve aynı zamanda otomatik süreçlerin etkili olduğu belirtilebilmektedir. Hızlı, kontrolsüz, içgüdüsel, biliçdışı ortaya çıkan eylemler veya tepkiler, Otomatik Sistem tarafından yönetilmektedir. Söz konusu sistem düşünmeyle ilişkilendirilebilecek herhangi bir şeyi içermemektedir. Bu bağlamda bu sistemin, duygusal olduğu söylenebilmektedir. Örneğin kişiler, uçak türbülansa girip endişeye kapıldığında, köpek yavrusu görüp gülümsediğinde, büyük bir köpek görüp zarar vereceğini düşündüğünde veya anadillerini konuşurken Otomatik Sistem'in etkili olduğu ifade edilebilmektedir. Farkında olarak yapılan, planlanmış, yavaş, kontrollü eylemler, Sistem 2 olarak da isimlendirilen Reflektif (Düşünen) Sistem'den kaynaklanmaktadır. Sistem 2'de bilinçli bir düşünce ve mantık yer almaktadır. Matematiksel işlemler ve hesaplamalarda, seyahat planına karar vermede, üniversitede hangi bölümü seçeceğine karar verirken vb. bilinçli bir düşünceyi gerektiren eylemlerde kişilerin karar verme süreçlerine Reflektif Sistem dâhil olmaktadır (Thaler ve Sunstein, 2017, s.34-36). Bütün bunlar dikkate alındığında, Thaler ve Shefrin (1981)'in modelinde Yapıcı'nın Kahneman (2003)'ün çalışmasında bahsetmiş olduğu Sistem 1 (Otomatik Sistem), buna karşın Planlamacı'nın ise otomatik tepkilere engel olabilen ve mantık yürütebilme ve düşünme yetilerini barındıran Sistem 2 (Reflektif Sistem) ile bir miktar benzerlik gösterdiği öne sürülmektedir (Thaler ve Sunstein, 2017, s.62; Vila-Henninger, 2021, s.1276). Reflektif Sistem tarafından kontrol edilen Planlamacı uzun vadede refah düzeyini yükseltmeye gayret ederken aynı zamanda otomatik tepkileri etkisiz hale getirmek ve baştan çıkarıcı unsurlara karşı koymak için Otomatik Sistem'in etkisi altına aldığı Yapıcı ile mücadele etmektedir. Bu yüzden Planlamacı uzun vadeli hedeflerine ulaşmak için her zaman Yapıcı'nın eylemlerini denetlemektedir. Fakat kontrol edilmesi zor olan Yapıcı, Planlamacı'nın gelecek hedeflerinin ve planlarının gerçekleşmesine engel olmaktadır (You, Hibino ve Koyama, 2013, s.332). Planlamacı ve yapıcı arasındaki bu yarışın sonucu ise hangi gücün -planlamacının veya yapıcının- yarışı kazanmasına bağlıdır (van Raaij, 2016, s.2).

Davranışsal yaşam-döngüsü modelinde, cezbedicilik unsuru, anlık tüketime bağlı olarak belirlenmiştir. Dolayısıyla, t zamanındaki olası tüketim seçenekleri X_t olarak gösterilirse yapıcının bu tüketim seçenekleri arasında muhtemel en yüksek tüketim değeri c_t 'yi seçeceği ifade edilmektedir. Böylece, yapıcı X_t 'yi dolayısıyla toplam faydasını U_t 'yi maksimize etmiş olacaktır. Bunun tersi olarak, planlamacının daha küçük c_t 'yi tercih edeceği ve şimdi tüketimi azaltmak için irade gücü (öz-kontrol) göstereceği varsayılmaktadır. Bunun yanında şimdiki tüketimi azaltmak için sarf edilen irade gücünün getirdiği bir takım psikolojik maliyetler söz konusudur. İrade gücünü kullanmanın psikolojik maliyeti W_t olarak gösterilmekte olup negatif duyguları temsil etmektedir. Bu duyguların, şimdiki tüketimin sağladığı pozitif duygularla ilişkili olan U_t üzerinde azaltıcı etkilerinin olduğu ileri sürülmektedir (Shefrin ve Thaler, 2004, s.398). Bu doğrultuda yapıcının toplam faydası (Z_t), şimdiki tüketimi tercih etmenin sağladığı haz ve acının toplamına eşittir (de Jong, 2017, s.12):

$$Z_t = U_t + W_t \quad (2.1)$$

Davranışsal yaşam-döngüsü modeline göre irade gücü düzeyi, bireyler arasında farklılık gösterebilmektedir. Böylece t zamanında sergilenen irade gücü miktarı, θ_t ile belirtilmekte olup, irade gücü ile ilişkili olarak modelde aşağıdaki varsayımlar kabul edilmektedir (Shefrin ve Thaler, 2004, s.398):

- t zamanındaki tüketimi azalmak için irade gücüne ihtiyaç duyulmaktadır.
- Artan irade gücü, şimdiki tüketimde ve akabinde toplam faydada (Z_t) azalışa yol açması sebebiyle kişiler için acı verici olmaktadır.
- Artan irade gücü gösterme çabası sadece acı verici olmakla kalmaz, aynı zamanda her ilave irade gücü giderek kişiler için daha acı verici olmaktadır.

Kişilerin şimdiki tüketimi tercih ederek kısa vadede kendilerini eğlendirmek yerine uzun vadeli bir hedefe ulaşmak için çaba sarf ettikleri durumda irade gücünü veya öz-kontrolü harekete geçirdikleri bilinmektedir (Strayhorn, 2002, s.7). Bu bağlamda, irade gücünün şimdiki tüketim üzerindeki etkisi göz önünde bulundurulduğunda kişilerin tasarrufta bulunabilmeleri için şimdiki tüketime karşı bir miktar irade gücü göstermeleri gerektiği söylenebilmektedir.

Thaler ve Shefrin (1981), öz-kontrol sorununun çözümüne yönelik iki farklı yaklaşım ortaya koymaktadır: dış kurallar ve iç kurallar. Planlamacı-Yapıcı Modeli çerçevesinde kurallar, farklı zamanlardaki tüketimleri kısıtlamak amacıyla

oluşturulmaktadır. Aynı zamanda etkili kurallar daha yüksek düzeyde tasarruf sağlamaktadır. Örneğin tasarruflarda önemli bir yeri olan ön-taahhüt araçları, dış kural olarak sunulabilmektedir. Emeklilik planına aktarılan paranın geri çekilmesine izin vermeyen emeklilik planları, ön-taahhüt araçlarına örnek olmakla beraber ön-taahhüt uygulama mekanizmasının söz konusu örnekte olduğu gibi dış aktörler tarafından hayata geçirilmesi dış kural olarak adlandırılmaktadır. Her ay maaştan yapılan otomatik kesintinin emeklilik tasarruflarına aktarılmasını içeren bir emeklilik planı bir başka dış kural örneği olarak verilebilmektedir. Buna karşın her ay maaşının %5'ini tasarruf hesabına yatırma alışkanlığı bir iç kural örneği olarak sunulabilmektedir (Shefrin, 2020, s.41; Shefrin ve Thaler, 2004, s.398). Bunun yanında kişinin şimdiki tüketimini finanse etmek için borçlanma konusunda kendi kendine dayattığı yasaklar da söz konusu kural kapsamında değerlendirilebilmektedir. Bu tür kurallar, kişi tarafından kendiliğinden uygulandığı için daha fazla irade gücü gerektirmektedir. Bu bağlamda düşük irade gücü maliyeti ile bu kuralları uygulamanın zor olduğu belirtilmektedir. Thaler ve Shefrin, emeklilik planı gibi dış kurallar ile kişilerce kendiliğinden uygulanan iç kuralları ikinci en iyi kurallar olarak tarif etmektedir. Çünkü birinci en iyi kurallara göre kişiler uzun vadeli gelir ve servet hakkında iyi tahminlerde bulunabilmektedir. Fakat harcama ve gelir konusundaki belirsizlikler bu tür planları elverişsiz hale getirmektedir. Bunun yanında kişiler öz-kontrole ulaşmak için birtakım tekniklere başvurmaktadır. Bunlardan biri cari dönemdeki tüketime kısıtlamalar getirerek gelecekteki seçimleri daraltmaktır. Fakat irade gücü göstermenin bir maliyetinin olması sebebiyle sıfır irade gücü maliyetine sahip kişiler nadir olarak bulunmaktadır (Li, 1996, s.11).

Kamu ve özel sektör kurum ve kuruluşları insanları belirli bir davranışa sevk ederek öz-kontrol problemini çözmeye yönelik stratejiler, başka bir deyişle öz-kontrol hizmetleri geliştirmişlerdir. Geliştirmiş oldukları bu stratejilerle, yapıcılara karşı savaşta planlamacılar güçlendirilmektedir (Thaler ve Sunstein, 2017, s.68). Örneğin geçmişte uzun yıllar boyunca kullanılan ve Noel Kulüpleri olarak adlandırılan tasarruf planları Noel hediyeleri satın almak için tasarruf yapmaya ilişkin güçlü bir taahhüt aracı olarak görülmekte ve işleyişleri şu şekilde olmaktadır: Noel'de hediye almak için yeterince parası olmayan aileler, Şükran Günü'ne yakın bir zamanda (Kasım ayında) bankadan hesap açarak Noel Kulübü'ne üye olmaktadır. Bu kulübe üye olan aileler, bir yıl süreyle her hafta söz konusu hesaba belirli bir miktar para yatırmak zorundadır. Yatırılan para bir yıl süreyle çekilememekte ve bu hesabın faiz oranı sıfıra yakın olarak

belirlenmektedir. Bir yıl sonunda bu hesapta biriken para Noel alışverişleri için kullanılabilmektedir (Levin, 1998; Mullainathan, 2007; Thaler ve Sunstein, 2017).

2.2.2.1.2. Zihinsel Muhasebe ve Çerçeveleme Yanılgısı

Yaşam-döngüsü hipotezinin basit versiyonuna göre cari dönemdeki tüketim, servetin bugünkü değerine bağlıdır. Bu modelde, cari dönemdeki tüketimin sadece toplam servete bağlı olması serveti oluşturan bileşenlerin birbirleriyle mübadele edilebilir (fungible) nitelikte olduğu anlamına gelmektedir. Dolayısıyla, yaşam-döngüsü hipotezinin mübadele edilebilirlik varsayımı ile paranın bir etiketinin olmadığı anlaşılmaktadır. Yaşam-döngüsü teorisi bağlamında mübadele edilebilirlik varsayımı ile servetin tüm bileşenlerinin tek bir sayıya indirgenmesine izin verilmektedir. Yaşam-döngüsü hipotezine göre şans oyunlarından 300 dolarlık ikramiye kazanmanın, 100 hisseye sahipken hisse başına 3 dolarlık kazanç sağlamanın ve/veya emekli maaşındaki 300 dolarlık artışın tüketim üzerindeki etkileri aynıdır. Çünkü geleneksel modelde servetin tüm türleri üzerinden hesaplanan marjinal tüketim eğiliminin aynı olduğu varsayılmaktadır. Davranışsal yaşam-döngüsü hipotezi geleneksel yaşam-döngüsü hipotezinden farklı olarak servetin bileşenlerinin birbirleriyle mübadele edilemeyeceğini ve bireylerin tüketim kararlarının toplam varlıkların yanında servetin bileşenlerine bağlı olarak değiştiğini öne sürmektedir (Levin, 1998, s.60; Thaler, 1990, s.194). Davranışsal yaşam-döngüsü hipotezinde öne sürülen servetin tüm bileşenlerinin birbirleriyle mübadele edilememesi (nonfungible¹⁴) veya birbirleriyle değiştirilebilir olmaması (noninterchangeable) varsayımının altında kişilerin bir zihinsel muhasebe sistemine sahip olmaları bulunmaktadır. Diğer bir ifadeyle, bireyler servetin kısımlarının “birbiriyle mübadele edilemez” nitelikte olduğunu düşünmekte olup bu durum bireylerin zihinsel hesaplar tutmasına yol açmaktadır (Graham ve Isaac, 2002, s.392).

Zihinsel muhasebe kavramı, genel olarak finansal kararların değerlendirilmesi, kodlanması, sınıflandırılması olarak bilinmektedir. Zihinsel muhasebenin çok sayıda farklı açıklamaları da bulunmasına karşın bu kavram, ilk kez Chicago Üniversitesi profesörü Richard Thaler tarafından ortaya atılmış olup kişilerin sahip oldukları varlıkları birbiriyle mübadelesi mümkün olmayan farklı zihinsel hesaplarda gruplandırarak iktisadi sonuçları kodlama, sınıflandırma ve değerlendirme eğilimi olarak tanımlanmaktadır.

¹⁴ Paranın belli bir hesap için tahsis edildiği, kolaylıkla başka bir hesaba aktarılamayacağı anlaşılmaktadır (van Raaij, 2016, s.21)

Zihinsel muhasebe önyargısı, kişilerin belirli bir miktar parayı zihinsel olarak nerede sınıflandırdığına bağlı olarak söz konusu para tutarını farklı şekilde ele alması gibi rasyonel olmayan bir davranış sergilemesine yol açmaktadır (Pompian, 2006, s.171). Bireyler farklı türdeki varlıklar için zihinsel hesaplar yaratmakta ve zihinsel olarak serveti üç kategoriye bölüştürmektedir (Shefrin ve Thaler, 1988, s.615): cari gelir hesabı (I), cari servet hesabı (A) ve gelecek servet hesabı (F). Aylık maaş, cari gelir hesabına; tasarruf hesabı, cari servet hesabına; bireysel emeklilik hesabından elde edilen gelir, gelecek servet hesabına örnek olarak verilebilmektedir (Arkes vd., 1994, s.334). Bu hesapların her biri için para harcamanın cezbediciliği farklılık göstermektedir. Başka bir ifadeyle bir dolar serveti harcamanın cazibesi, o doların zihinsel muhasebe sistemindeki yerine bağlıdır. Örneğin cari gelir hesabına kodlanan parayı harcamanın cezbediciliği en yüksek olup gelecek servet hesabındaki parayı harcamanın cezbediciliği en düşüktür. Bunun yanında cari servet hesabı için cezbedicilik düzeyi, bu iki hesabın cezbebecilik düzeyleri arasında yer almaktadır (Li, 1996, s.12). Zihinsel hesapların cezbedicilik düzeylerinin aynı olmaması marjinal tüketim eğiliminin bu üç hesap arasında farklılık göstermesine yol açmaktadır. Örneğin cari gelir hesabı (I) için marjinal tüketim eğiliminin bire yakın olduğu buna karşın gelecek servet hesabı (F) için sıfıra yakın olduğu kabul edilmektedir. Cari servet hesabının (A) marjinal tüketim eğilimi ise sıfır ile bir arasında bir değer almaktadır (Thaler, 1990, s.194). Cari gelir hesabı için marjinal tüketim eğiliminin bire yakın olması cari gelir hesabında yer alan ekstra paranın harcanacağı anlamına gelmektedir. Gelecek gelirin marjinal tüketim eğiliminin sıfıra yakın olması ile gelecek hesaba kaydedilen ilave gelirin toplam tüketimi çok az veya hiç değiştirmeyeceği anlaşılmaktadır. Cari servet hesabı için marjinal tüketim eğiliminin bir ile sıfır arasında olması ile bu hesaptaki ilave fonun bir miktar tüketimi arttıracak fakat bu artışın hesapta yer alan tutardan fazla olmayacağı kastedilmektedir (Arkes vd., 1994, s.334). Bu yüzden davranışsal yaşam-döngüsü hipotezinde servetin marjinal tüketim eğiliminin zihinsel hesaplara özgü olduğu varsayılmaktadır (Shefrin ve Thaler, 2004, s.400). Bu doğrultuda gelecek servet hesabına kodlanan gelir artışlarının daha kolaylıkla tasarruflara yönlendirilebileceği ifade edilebilir. Çünkü zihinsel muhasebe sisteminde gelecek gelir hesabına kodlanan bu parayı harcamanın cezbediciliği diğer hesaplara göre daha düşük olarak değerlendirilmektedir.

Shefrin ve Thaler (1988) tarafından modele dahil edilen üçüncü davranışsal unsur “*çerçeveleme önyargısı*”dır. Kişilerin söz konusu zihinsel hesaplar oluşturması

“çerçeveleme” ile ilgilendikleri anlamına gelmektedir. Davranışsal yaşam-döngüsü hipotezi, tasarruf oranlarının servette meydana gelen artışların “çerçeveleştirilme” şekline bağlı olarak değişebileceğini ileri sürmektedir (Li, 1996, s.10). Çerçeveleme önyargısına göre kişiler paraya ve yatırımlara karşı bakış açılarını çevrelerindeki koşullara göre değiştirme eğilimindedirler (Pompian, 2006, s.171-172). Örneğin ikramiye şeklinde ödenen maaşlar aylık kazanılan normal gelirden farklı bir şekilde algılanmaktadır. Söz konusu durum ikramiyelerin tamamen öngörülmesinde bile geçerli olmaktadır. Bu bağlamda, ikramiyeler çerçeveleme etkisine örnek olarak verilebilmektedir (Shefrin ve Thaler, 1988, s.610).

Santa Clara Üniversite’sinde işletme yüksek lisansı yapan bir grup öğrenci üzerinde yürütülen deney ile ikramiyelerin toplam tüketim üzerindeki etkileri çerçeveleme ve zihinsel muhasebe yanılgıları çerçevesinde ele alınmıştır. Bu araştırma sonucunda bir yıl boyunca aylık 200 dolar olarak ödenen ikramiyenin, tek bir seferde ödenen 2400 dolarlık ikramiyeye kıyasla toplam tüketimi daha çok arttırdığı tespit edilmiştir. Aynı gruba uzaktan bir akraba tarafından 2400 dolarlık bir miras bırakıldığı senaryosu sunulmuştur. Bu senaryoda söz konusu meblağın vadeli mevduat hesabına yatırılmış olduğu ve beş yıl boyunca hesaptan para çekilemeyeceği fakat beş yılın sonunda 2400 dolar ile faiz getirisini elde edeceği belirtilmiştir. Bu durum söz konusu olduğunda grup üyelerinin toplam tüketimlerinin değişiklik göstermediği bulunmuştur. Aynı gruba beklenmedik bir kazanç elde etmeleri durumunda toplam tüketimlerinin nasıl değişeceği sorulmuş olup böylece marjinal tüketim eğilimleri öğrenilmeye çalışılmıştır. Her ay 200 dolarlık beklenmedik bir kazanç elde etme senaryosunda kişiler bu beklenmedik kazancı düzenli bir gelir olarak algıladıkları için cari gelir hesabıyla ilişkilendirmişlerdir. Beklenmedik bir şekilde toptan 2400 dolar kazanıldığında kişiler bu tutarı varlık hesabına kaydetmişlerdir. Şimdiki değeri 2400 dolar olan beklenmedik kazancın beş yıl sonunda ödeneceği senaryosunda kişiler bu kazancı gelecek gelir hesabına dahil etmişlerdir. Bu yüzden beklenmedik bir şekilde elde edilen aylık 200 doların marjinal tüketim eğilimi en yüksek, üçüncü senaryoda olduğu gibi beş yıl sonunda kazanılacak paranın marjinal tüketim eğilimi en düşük olarak belirlenmiştir. Bunun yanında hanhalklarının çocuklarının eğitimi için birikimde bulundukları hesapları değerlendirme, ele alış biçimleri birbirinden farklı olabilmektedir. Örneğin bazı hanhalkları çocukları okul yaşına gelene kadar söz konusu hesabı gelecek gelir hesabı (F) gibi görebilmektedir. Buna ek olarak, mal varlığı üzerinden elde edilen gelir genellikle

cari servet hesabına (A) kaydedilirken temettü ödemeleri cari gelir hesabı (I) içerisine kaydedilebilmektedir. Küçük çaptaki beklenmedik bir para cari gelir olarak (I) kodlanırken büyük çaptakilerse cari servet olarak (A) kodlanmaktadır. Emeklilik serveti, gelecek dönemdeki emeklilik geliri (F) olarak çerçevelenirken bazı hanehalkları tarafından daha çok cari varlıklar (I) olarak ele alınabilmektedir. Benzer şekilde, hanehalklarının bazıları sahip oldukları evi gelecek gelir hesabının bir parçasıymış gibi değerlendirirken diğerleri cari servet hesabının bir kısmı olarak değerlendirebilmektedir. Sonuç olarak hanehalklarının çeşitli hesapları ele alış şekilleri arasında farklılıklar olabilmektedir (Shefrin, 2020, s.45; Shefrin ve Thaler, 2004, s.401 - 404).

2.2.2.1.3. Davranışsal Yaşam-Döngüsü Modelinin Öngörülleri

Shefrin ve Thaler tarafından ele alınan “Mental Accounting, Saving and Self-Control” adlı çalışmada davranışsal yaşam-döngüsü modeli kapsamında birtakım öngörüler ortaya konulmakta ve bunlara aşağıda yer verilmektedir (Shefrin ve Thaler, 1988, s.621-637; Shefrin ve Thaler, 2004, s.406-422; Sun, 2001, s.26-27):

- Toplam tasarrufların, isteğe bağlı tasarruflar (DS) ile emeklilik tasarruflarının (PS) toplamından oluştuğu bir durumda DS’deki değişimin PS’deki değişime oranı 1’den küçük $\left(\frac{dDS}{dPS} < 1\right)$ olmakla beraber bu oranın genç yaştakiler için sıfıra yakın olduğu ifade edilmektedir. Fakat standart yaşam-döngüsü hipotezine göre bu oran mutlak değer içerisinde 1’e eşittir. Standart yaşam-döngüsü hipotezinde bireyler yaşam boyu tüketim düzleştirmesi yaptığı için diğer bir ifadeyle yaşam boyunca tüketimlerini aynı seviyede koruyabilmek için emeklilik tasarruflarını %1 arttırmak istediklerinde isteğe bağlı tasarrufları %1 düşürmek zorunda kalmaktadırlar. Bunun sonucu olarak toplam tasarruflar da değişmemektedir. Fakat davranışsal yaşam-döngüsü hipotezinde söz konusu oranının 1’den küçük olması, emeklilik tasarruf oranındaki artışın sonucu olarak kişisel emeklilik tasarruflarının artacağı anlaşılmaktadır. Bireyler emeklilik tasarruf oranındaki artışa bağlı olarak cari gelir hesabından, gelecek servet hesabına 1 dolar aktardığında cari gelir hesap bakiyesinde 1 dolarlık düşüş gerçekleşirken gelecek servet hesap bakiyesinde 1 dolarlık artış gerçekleşmektedir. Gelecek servet hesabının marjinal tüketim eğilimi cari gelir hesabının marjinal tüketim eğiliminden daha az olduğu için PS’deki 1 dolarlık artış toplam tüketimi değiştirmemekte ve doğrudan toplam tasarrufları yaklaşık

olarak 1 dolar arttırmaktadır. Harcamaların genellikle harcanabilir gelirle tutarlı olacak şekilde ayarlanması sebebiyle harcanabilir gelirdeki azalışa bağlı olarak bireyler harcamalarını kısımladıkları. Emekliliğe yönelik maaştan yapılan kesintilerle birlikte kişilerin harcanabilir gelirleri azalmakta ve servetlerini cari gelir hesabından gelecek gelir hesabına taşımaktadırlar. Bu yolla kişilerin harcamaya aktaracağı paranın cari gelir hesabında hazır olarak bulunması önlenerek toplam tüketimin düşmesi sağlanmaktadır.

- Düşük gelir ve bununla bağlantılı olarak ortaya çıkan düşük tüketim seviyelerinde harcamanın cezbediciliğine karşı koyabilmek zor olduğu için irade gücü ortaya koymak maliyetli olmaktadır. Buna karşılık, gelirden veya servette bir artış meydana geldiğinde irade gücünün daha az maliyetli olması sebebiyle DS'deki değişimin PS'deki değişime oranının artması öngörülmektedir.
- Konut servetinin marjinal tüketim eğilimi, likit varlıkların marjinal tüketim eğiliminden düşüktür. Çünkü ev sahipleri için konut serveti, cari servet hesabına kıyasla cezbediciliği daha az olan gelecek servet hesabına kaydedilmektedir. Konut servetinin, diğer servet türleri ile ikamesi düşük olmakla beraber özellikle yaşça büyük kişilerin konut tasarruf hesaplarını harcamaları konusunda isteksiz oldukları belirtilmektedir.
- Standart yaşam-döngüsü hipotezinin temelinde tüketim düzleştirmesi yer almaktadır. Diğer bir ifadeyle, emeklilik öncesi tüketimin emeklilik sonrası tüketime eşit olacağından söz edilmektedir. Bunun aksine davranışsal yaşam-döngüsü hipotezinde emeklilik programlarının ve sosyal güvenlik sisteminin kapsamı yeterli düzeyde geniş olmadığından emeklilik dönemindeki tüketimin emeklilik öncesi tüketimden daha az olması öngörülmektedir. Çünkü emeklilik programları ve sosyal güvenlik sisteminin iki önemli fonksiyonu mevcuttur. Emekliliğe yönelik bu güvenceler, harcamanın cezbediciliğini azaltırken aynı zamanda emeklilik dönemi için ayrılan yaşam boyu servetin de korunmasını sağlamaktadır. Fakat mevcut zorunlu emeklilik planları ve sosyal güvenlik sistemleri ile emeklilik döneminde, emeklilik öncesi tüketim düzeyini devam ettirebilmek mümkün olmamaktadır.
- Davranışsal yaşam-döngüsü hipotezinde sürekli gelire bağlı olarak tasarruf oranlarında artışın gerçekleşeceği tahmin edilmektedir. Çünkü gelir ve tüketim düzeyi düşük kişiler için tasarrufta bulunma lüks bir durum olarak ifade

edilmektedir. Düşük tüketim seviyelerinde harcamaya karşı irade gücü göstermenin marjinal maliyeti oldukça yüksek olup tüketim arttıkça bu maliyet de düşmektedir.

- Servet sabit olduğunda tüketim geliri takip etmektedir.
- İkramiye (gelirde tam olarak beklenen geçici artış) şeklinde elde edilen gelirin marjinal tüketim eğilimi aylık kazanılan düzenli gelirin marjinal tüketim eğiliminden daha düşük olduğu öne sürülmektedir. Söz konusu tahminin yapılmasında, ikramiye gelirinin tek bir seferde yüksek miktarda yapılan ödeme şeklinde olması sebebiyle cari gelir hesabına değil de, cari servet hesabına tahsis edilmesi varsayımı bulunmakta ve bu teoride cari gelir hesabının marjinal tüketim eğiliminin cari servet hesabının marjinal tüketim eğilimini aşacağı bir ilke olarak kabul edilmektedir. Bu bağlamda ikramiye şeklinde elde edilen gelirin, düzenli gelire kıyasla tasarrufları daha çok arttıracığı ve bu artışın iki şekilde gerçekleşeceği belirtilmektedir. İlk olarak geliri ikramiye şeklinde dağıtarak ve böylece aylık düzenli geliri düşürerek her ay harcamanın cezbediciliği azaltılabilmektedir. İkinci olarak, ikramiye ödemesi yapılan kişilerde başlangıçta önemli ölçüde bir kendi isteklerini frenleyememe durumuyla karşılaşılmasına karşın tasarruf oranlarında artış yine de devam edebilmektedir. Çünkü ikramiye şeklinde elde edilen gelir ilk olarak cari gelir hesabına kaydedilmekte ve böylece kişi kendi isteklerini frenleyemeyerek alışveriş çılgınlığına kapılabilmektedir. Fakat ikramiyenin harcanmayan kısmı devamında daha kolay tasarruflara ayrılabilen cari servet hesabına kodlanabilmektedir. Aynı zamanda kişiler başlangıçtaki kendi isteklerini frenleyemeyip dayanıklı tüketim malları üzerine harcama yaparak birtakım tasarruflarda bulunabilmektedirler.
- Beklenmedik bir şekilde elde edilen gelirin marjinal tüketim eğilimi aylık kazanılan düzenli gelirin marjinal tüketim eğiliminden daha düşük, fakat ikramiye şeklinde elde edilen gelirin marjinal tüketim eğiliminden daha yüksektir. Bunun sebebi olarak kişinin beklenmedik bir kazançla karşılaştığı durumda geçmiş dönemdeki tasarruflarını ayarlama fırsatının olmaması gösterilmektedir. Bunun yanında beklenmedik gelirin büyüklüğü arttıkça marjinal tüketim eğilimi azalmaktadır. Çünkü beklenmedik gelirin büyüklüğü ne kadar fazla olursa servet de o kadar büyük olmakta ve bu gelirin cezbediciliği

daha düşük olan cari servet hesabına dahil edilme olasılığı da daha fazla olmaktadır.

- Miras gelirinin marjinal tüketim eğilimi, miras yoluyla edinilen gelirin şekline bağlı olarak değişmektedir. Miras, servetin yerine gelire ne kadar çok benzerlik gösterirse, marjinal tüketim eğiliminin o kadar büyük olacağı tahmin edilmektedir.
- Temettü gelirinin marjinal tüketim eğilimi, hisse senedi değerindeki artışın marjinal tüketim eğiliminden daha büyük olduğu öngörülmektedir.

2.2.2.2. Dürtme Teorisi

Thaler ve Sunstein'ın 2008 yılında yayınlandığı Dürtme (Nudge) kitabıyla popülerlik kazanan dürtme teorisi, davranış bilimleri ve davranışsal iktisatta sıklıkla kullanılmakta olup insan davranışına ilişkin bulguları kamu politikalarına dahil ederek kişilerin hem seçim yapmasını kolaylaştırarak hem de daha iyi seçimler yapmasına yardımcı olarak bireyin ve toplumun refah düzeyinin iyileştirilmesine odaklanmaktadır. Onların amacı, bireylerin seçim özgürlüğünü korurken seçim mimarisini değiştirerek politika yapıcılarının, bireylerin sağlık, zenginlik ve mutluluğa ilişkin kararlarının özellikle de otomatik olanların nasıl iyileştirilebileceğini göstermektir (Ebert ve Freibichler, 2017, s.2). Bunun yanında bu çalışma alanı, tercihlerin karar alıcıya sunulduğu ortamda diğer bir deyişle seçim mimarisinde zekice, üstü kapalı olarak yapılmış bir değişikliğin kişilerin karar alma mekanizmalarını hedef alarak davranışların ve kararların değişmesinde etkili bir araç olduğunu ortaya koymaktadır (Weijers, de Koning ve Paas, 2021, s.884). Bütün bunlara ek olarak, dürtme teorisinde insan zihni tarafından üretilen sistematik hatalar olan bilişsel yanılılardan faydalanılarak kişinin davranışını değiştirmesini tetiklemek ve buna ikna etmek amaçlanmaktadır. Bu sebeple dürtmeler, manipülasyon ve kandırmaca gibi görülerek olumsuz bir şekilde değerlendirilebilmektedir. Buna karşın söz konusu teori, bu olumsuz düşünceyi değiştirmeyi ve seçim mimarisini ise toplumun yararına olacak bir şekilde kullanmayı hedeflemektedir (Rossetti, 2017/2018, s.29).

Teknik olarak dürtme kelimesi uyarmak, hatırlatma yapmak veya birinin dikkatini çekmek amacıyla hafif, nazik bir şekilde özellikle dirsekle itmek anlamına gelirken Thaler ve Sunstein (2017, s.17), dürtme kavramını, herhangi bir seçeneği yasaklamadan veya iktisadi teşviklerde önemli ölçüde değişiklikler yapmadan insan davranışlarının tahmin edilebilir şekilde değişmesini sağlayan herhangi bir *seçim*

*mimaris*¹⁵ olarak tanımlamaktadır. Bunun yanında Thaler ve Sunstein (A.g.e., s.17) “*bir müdahalenin* dürtme olarak değerlendirilebilmesi için söz konusu *müdahalenin* kolay ve aynı zamanda ondan kaçınmanın maliyetsiz ve ucuz olması gerektiğini” de eklemişlerdir. Buradan hareketle başlangıcından bu yana dürtme iki farklı açıdan ele alınmıştır: seçim mimarisinin bir yönü veya bir müdahale aracı (Barton ve Grüne-Yanoff, 2015, s.342).

Thaler ve Sunstein (2017, s.100-104), seçim mimarınının, seçim mimarisi tasarlariken bilmesi gereken önemli hususlara değinmektedir. Söz konusu hususlar aynı zamanda “dürtme uygulamasına ne zaman ihtiyaç duyulur?” sorusuna da cevap vermektedir:

- Seçimlerin ve bunun doğurduğu sonuçlar zamanın farklı dönemlerinde ortaya çıkmaktadır. Yapılan seçimin faydası şimdi ve maliyeti ise daha sonra ortaya çıktığında ya da tam tersi bir durumda dürtmelerden yararlanılabilmektedir.
- İnsanların hayatta karşılaştığı problemler zor ve karmaşık olduğunda ve bu sorunların çözümünde yardımcı olacak mevcut bir teknoloji olmadığında dürtmelere ihtiyaç duyulmaktadır.
- Yaşamdaki önemli kararların bir kısmı (üniversite seçimi, araba almak gibi) çok kez tekrar etmemekte ve bu kararların gerçekleşme sıklığı azdır. Bu bağlamda zor, uygulama sıklığı düşük olan nadir seçimler, dürtmeler için iyi bir adaydır.
- İnsanlara geri bildirim, seçtiği seçenek üzerinden yapılırken reddettiği/seçmediği seçenek için geri bildirim yapılmamaktadır. Pozitif geri bildirim vermeye yönelik bir yapı olmadığında veya geribildirim mekanizması etkili olmadığında dürtmelerden faydalanılabilmektedir.
- İnsanlar neyden hoşlandığını bilmediğinde, seçimlerinin hayatlarını nasıl etkileyeceğini tahmin etmekte zorlandıklarında sayısız seçenek arasında kazanacakları daha az şey vardır. Bu durumda dürtme uygulaması memnuniyetle karşılanabilir.

¹⁵ Seçim mimarisi, insanların herhangi bir ürün, hizmet veya faaliyete ilişkin seçimlerini yaptıkları koşullar veya ortam olarak ifade edilebilmektedir. Bu ortam, bir iş yeri ve kafeterya gibi fiziki bir kuruluş olabileceği gibi cep telefonları ve internet sitelerindeki kullanıcı arayüzü tasarımları ya da sosyal çevre de olabilmektedir (Sunstein, 2017, s.600). Organ bağışını arttırmak için varsayılan seçeneği/default option organ bağışçısı olarak düzenlemek ya da sağlıklı atıştırmalıkların tercih edilmesini teşvik etmek amacıyla düşük kalorili yiyeceklerin daha kolay erişilebilir olmasını sağlamak, seçim mimarisi örnekleri arasındadır (Zhang ve Wang, 2020, s.1-2).

Dürtmenin temelinde, çelişkili görülen iki kavramın biraraya getirilmesiyle oluşturulan yumuşak yönetim örneğinden serbestlik yanlısı ataerkil (özgürlükçü babacanlık) yer almaktadır. Thaler ve Sunstein, serbestlik yanlısı ataerkil kavramını ilk kez 2003 yılında “The American Economic Review” isimli dergide aynı isimle yayınlanan makalesiyle tanıtmıştır. Söz konusu kavram, iki zıt anlamlı kelimeler olan “liberter” (Türkçe karşılığıyla serbestlik, özgürlükçü) ve “paternalizm” (Türkçe karşılığıyla babacanlık, babacılık, ataerkil) sözcüklerinin biraraya getirilmesiyle oluşturulmuştur. Onlara göre serbestlik yanlısı ataerkil yönetim tarzı, ataerkil yönetim tarzının zorlayıcı veya müdahale edici olmayan, nispeten yumuşak ve zayıf formu olarak ifade edilmektedir (Thaler ve Sunstein, 2017, s.17). Bir politikanın ataerkil sayılabilmesi için tarafların seçimlerini etkileme ve bu etkilemenin sonucunda tarafları daha iyi duruma getirme amacı olmalıdır (Thaler ve Sunstein, 2003, s.175). Thaler ve Sunstein, 2008 yılında yayınladıkları “Dürtme (Nudge)” adlı eserinde ataerkil politikanın tarifini tekrardan yapmıştır (Thaler ve Sunstein, 2017, s.16) “Seçim yapan kişilerin kendileri tarafından değerlendirildiği, anlam çıkarıldığı gibi onları daha iyi hale getirecek şekilde seçimlerini etkilemeye çalışıyorsa, o politika ataerkildir.” Fakat Hausman ve Welch (2010), dürtmelerin hepsinin ataerkil olarak değerlendirilemeyeceğini öne sürmektedir. Ataerkil olanlar, kişilerin kendi başlarına refahlarını arttıramayacağını düşündüğü için bu kişilerin refah seviyesini yükseltmeyi amaçlamaktadır. Fakat dürtmeler, dürtmeye maruz kalan kişilere mutlaka fayda sağlama niyetinde olmayabilir, başka amaçları olabilmektedir (Hausman ve Welch, 2010, s.125). Çünkü bazı dürtmeler ataerkil olmayabilmektedir. Söz konusu dürtmelerde, kolektif eylem sorununun üstesinden gelmek, büyük ölçekli zararların önüne geçmek ve sosyal adaletin gerçekleşmesini sağlamak amaçlanmaktadır. Örneğin, organ bağışını arttırmak, iklim değişikliğiyle savaşmak, iş yerinde ayrımcılığı azaltmak amacıyla dürtmeler tasarlanabilmektedir. Bu politikalar üçüncü şahıslara yardım etmeyi amaçladığı için söz konusu dürtmelerin ataerkil olmadığı belirtilebilmektedir (Mills, 2015, s.496). Dolayısıyla Thaler ve Sunstein’in serbestlik yanlısı ataerkil önermesi ne gerçekten liberter ne de gerçekten paternalist olmaması yönünden eleştirilmiş olup yapılan eleştiriler sadece birbiriyle iki çelişkili sözcüğün kullanıldığına işaret etmektedir¹⁶.

Thaler ve Sunstein (2003)’a göre birçok iktisatçı liberter olduğu için ataerkil kavramını hoş karşılamamaktadır. Çünkü onlara göre ataerkil yönetim tarzı her zaman bir

¹⁶ Bkz. Hausman ve Welch (2010), Mitchell (2005).

miktar zorlama ve baskı içermektedir. Fakat Thaler ve Sunstein (2003)'ın da belirttiği üzere onların ataerkil politikalarında zorlama bulunmamaktadır. Bu tür paternalizmden liberter paternalizm olarak bahsetmekte olup ve nihayetinde onu “seçme özgürlüğünü koruyan ancak kamu ve özel sektör kuruluşlarına insanların refah düzeylerini arttıracak tarafa yönlendirme yetkisi veren bir yaklaşım” olarak tanımlamaktadırlar (Thaler ve Sunstein, 2003, s.179). Bu bağlamda özgürlüğü koruyan söz konusu yaklaşımın veya politikanın özgürlükçü yönünün “genellikle insanların istediklerini yapmakta özgür olmaları ve eğer isterlerse hoşla gitmeyen düzenlemelerden caymaları gerektiği” fikrine dayandığı belirtilebilmektedir (Thaler ve Sunstein, 2017, s.16).

Thaler ve Sunstein (2017, s.26), birçoğunun devlet tarafından gerçekleştirildiği özgürlükçü babacanlık yaklaşımına dayalı kamu politikalarının, maliyetlerinin oldukça düşük hatta sıfır maliyetli olması ve dolayısıyla devamında vergi mükellefleri üzerine hiçbir yük getirmemesi sebebiyle ABD'deki hem Cumhuriyetçi hem de Demokrat kanatlar tarafından kabul göreceğini düşünmektedirler.

Bütün bunlar göz önüne alındığında dürtme ve serbestçi ataerkil yaklaşımı arasında bir ilişkinin olduğu söylenebilmektedir. Karar vericilere seçeneklerin sunulabileceği farklı yolların tasarımı ve sunuş şeklinin karar verme üzerindeki etkisi seçim mimarisi olarak adlandırılmakta olup seçim mimarisini tasarlamaktan ve düzenlemekten sorumlu olan seçim mimarları kişilerin hayatlarını iyileştirecek, kolaylaştıracak bunun yanında daha sağlıklı, daha uzun, daha güvenli yaşamlarının olmasını sağlayacak kararlar almalarını teşvik etmeye ve böylece insan davranışlarını etkilemeye çalışmaktadırlar (Sunstein, 2014, s.584; Thaler ve Sunstein, 2017, s.16). Bunu bilinçli bir şekilde insanları hayatlarının daha iyi olmasını sağlayacak tarafa yönlendirerek, dürterek yapmaktadırlar (Thaler ve Sunstein, 2017, s.17). Çünkü insanlar, yeterli bilgi ve deneyimi sahip olmadıklarından bunun yanında bilişsel yetilerinin sınırlı olmasından ve mükemmel öz-kontrol becerileri bulunmamasından, doğası gereği bilişsel cimri/*cognitive miser*¹⁷ olmasından ve kestirmeleri/*heuristics* kullanmasından ötürü rasyonel kararlar veremeyip daha az akılcı, suboptimal olan kötü kararlar alma eğiliminde olmakta ve böyle bir durumda onların iyi seçim yapmalarını kolaylaştıracak seçim mimarlarına ihtiyaç duyulmaktadır (Özdemir, 2019, s.250; Thaler ve Sunstein, 2017,

¹⁷ Bu kavram, insanların genellikle karşılaştıkları problemlere karşı daha yavaş, daha karmaşık, daha çok gayret gerektiren itinalı çözümler üretmekten ziyade daha hızlı, zahmetsiz, ortalama, basit çözümler bulma eğiliminde olduğunu anlatmaktadır (APA Dictionary of Psychology, <https://dictionary.apa.org/cognitive-miser>).

s.22). Fakat seçim mimarları veya serbestlik yanlısı ataerkil yönetimler insanları dürterken insanların özgürce seçim yapmasına engel olmayarak seçim özgürlüğünü korumaktadır.

Dürtme şeklindeki politikaların en önemli üstünlüklerinden biri emir ve yasakların aksine bu uygulamalarda zorlama ve baskılardan kaçınılması olarak belirtilebilmektedir (Sunstein, 2014, s.584). Bu uygulamalarda seçimlerin kısıtlanmadığı veya engellenmediği daha açık bir şekilde ifade etmek gerekirse seçim özgürlüğünü kullanmak isteyen kısıtlayıcı bir tutum sergilenmediği bunun yerine kişilerin seçim özgürlüğünü kullanmada kolaylık sağlama niyetinde olduğu vurgulanmaktadır (Rossetti, 2017/2018, s.29; Thaler ve Sunstein, 2017, s.16). Bu bağlamda sağlıklı gıdaların tüketimini artırmak için seçim mimarı tarafından meyve ve sebzelerin göz hizasına konularak yemeklerin sunuş şekillerinin tasarlanması bir dürtme olarak kabul edilebilirken sağlıksız gıdaların tüketimini azaltmak amacıyla abur cubur satışının yasaklanması bir dürtme olarak kabul edilememektedir (Thaler ve Sunstein, 2017, s.17).

Literatürde genellikle özgürlükçü babacanlık, seçim mimarisi ve dürtme kavramlarının birbirlerinin yerine alternatif olarak kullanıldığı görülmesine karşın kamunun başvurduğu dürtme uygulamaları özgürlükçü babacanlık olarak değerlendirilirken özel kesimin dürtme uygulamaları ise seçim mimarisi olarak ifade edilmektedir (Özdemir, 2019, s.248-249). Bütün bunlara rağmen Thaler ve Sunstein (2017, s.17) ise serberstlik yanlısı ataerkil yaklaşımının özel sektör için de geçerli olabileceğini ileri sürmektedir.

2.2.2.2.1. Dürtme Teorisinin İşleyişi ve İkili Süreç Teorisi

Dürtme teorisi, ağırlıklı mikro iktisadi karar alma teorilerini temel olarak alan davranışsal iktisat, bilişsel ve sosyal psikoloji teorilerine ve onların kullandığı yöntemlere dayanmaktadır. Fakat esasen dürtme teorisine ilham verenin Kahneman'ın 2011 yılında yayınlanan çok konuşulan kitabı "Thinking, Fast and Slow" (Türkçe adıyla "Hızlı ve Yavaş Düşünme") ile sonradan popülerlik kazanan zihnin ikili süreç teorisinin/*dual process theory of mind* olduğu söylenebilmektedir. Bu teori, insanların karar alma süreçlerinin veya yargılarının iki bilişsel sistemin bir ürünü olduğunu savunmaktadır. Bu bağlamda insanlar yargılar üretirken iki düşünce sistemi geliştirmiştir: Sistem-1 ve Sistem-2. Sistem-1 olarak adlandırılan düşünce sistemi, sezgiselliği ve duygusal düşünmeyi içeren biliçdışı, otomatik, hızlı, çaba gerektirmeyen, zahmetsiz,

çağrışımlı bir sistemdir. Hızlı düşünme şeklini kolaylaştırmak veya karmaşık kararları basitleştirmek için Sistem-1 karar alma sürecinde bilişsel sınırlardan, yanılgılardan, yaklaşık hesaplardan ve duygulardan faydalanmaktadır. Buna karşın bir diğer düşünce sistemi olan Sistem-2 ise yavaş, bilinçli, gayret gerektiren daha zor, kurala dayalı olma gibi özellikleri bulundurmasının yanında mantıksal ve yansıtıcı/*reflective* düşünme becerisi ile de ilişkilendirilmektedir (Bornemann ve Burger, 2019, s.211; Kahneman, 2003, s.698; Kahneman, 2011, s.20–24; Weijers, de Koning ve Paas, 2021, s.885). Sistem-1'i gözlemleyen Sistem-2, Sistem-1 tarafından oluşturulan fikirleri ve duyguları akla uygun hale getirmeye, mantık çerçevesinde açıklamaya çalışmaktadır. Aynı zamanda Sistem-2, sezgisel düşünmenin (Sistem-1) ihlal etmeye meyilli olduğu bazı kuralları bilmekte ve bazen de hatalı ve sezgi yoluyla alınan kararları düzeltmek veya değiştirmek için müdahale edebilmektedir. Fakat bu her zaman mümkün olamamaktadır. Sistem-2'nin barındırdığı birtakım sınırlardan ötürü, Sistem-1 baskın gelebilmektedir. Bu yüzden Sistem-1 hata ürettiğinde ve Sistem-2 de bunu düzeltmekte başarısız olduğunda sezgisel hatalar ortaya çıkabilmektedir (Berndt, 2019, s.248; Kahneman, 2002).

Dürtme teorisinin altında yatan söz konusu teori, Sistem 1 tarafından öne sürülen rasyonalite eksikliğinin üstesinden gelmek ve onunla mücadele etmek yerine bunun kabul edilerek olumlu biçimde kullanılmasını varsaymaktadır (Weijers, de Koning ve Paas, 2021, s.885). Bu yüzden dürtme, sıklıkla Sistem-1 düşünce sistemiyle ilişkili bir yönlendirme yaklaşımı olarak sunulmaktadır. Daha açık bir şekilde belirtmek gerekirse, dürtmeler, Sistem-1 düşünce sisteminin seçim mimarisini oluşturan yanılgılar, zihinsel kısayollar ve duygular gibi söz konusu faktörlere yapılan müdahaleler olarak düşünülebilmektedir (Bornemann ve Burger, 2019, s.211). Thaler ve Sunstein (2017), seçenekleri sınırlamadan ya da iktisadi teşvikleri önemli ölçüde değiştirmeden insanların davranışlarını öngörülebilir bir şekilde değiştirmek için söz konusu eksikliklerden faydalanan dürtmeleri savunmaktadır. Bu dürtmeler, insanları daha iyi kararlara yönlendirmek için Sistem-1'in önerdiği rasyonalite eksikliğini kullanmaktadır (Weijers, de Koning ve Paas, 2021, s.885).

2.2.2.2.2. Dürtme Araçları

Hem akademik hem de politik alanda başvurulmuş son derece yaygın bir çalışma alanı olan dürtme, hem bireysel refahı hem de toplumun sosyal refahını (kişilerin emekliliğe yönelik yeterli düzeyde tasarruf yapmalarını sağlamak, emeklilik planlarına

katılım oranını arttırmak, obeziteyi azaltmak, içki ve sigara kullanımını düşürmek, kişilerin borçlanma konusunda bilgi sahibi olmalarını sağlamak, okul seçimini iyileştirmek, bağışları arttırmak, otoyolları temiz tutmak, vergi uyumunu arttırmak, enerji tasarrufunu yükseltmek, sera gazlarının yayılımını azaltmak, organ bağışını arttırmak, liselilerin üniversite başvurularını arttırmak gibi) iyileştirmek amacıyla geniş çapta kullanılmaktadır (Thaler ve Sunstein, 2017; Zhang ve Wang, 2020). Dünya genelinde dürtme uygulamalarına yönelik ilgi yoğun bir şekilde artarken aynı zamanda söz konusu uygulamaların çok geniş yelpazeye yayılmış olması ile dürtme uygulamalarında çeşitlilik sağlanmıştır. Bu bağlamda, Sunstein (2014) birçok alanda yaygın olarak kullanılan 10 önemli dürtmeden bahsetmektedir:

- **Varsayılan Kurallar/Default Rules:** En etkili dürtme türlerinden biri olan varsayılan kurallar, insanların hiçbir karar almadığı durumda (aktif bir seçim yapmadıklarında) sosyal sonuçları belirleyen bir kural olarak tanımlanmaktadır (Sunstein, 2017, s.601). Kişiler, hata yapmaktan korktukları için, seçim yapmak eğlenceli gelmediği için, yoğun bir yaşam tarzına sahip oldukları için, yeterli bilgiye sahip olmadıkları için, olası kötü sonuçların sorumluluğunu almak istemedikleri için, bazı soruları zor, kafa karıştırıcı, can sıkıcı, yorucu buldukları için, pişmanlık duygusundan kaçınmak için ve/veya birçok başka sebepten ötürü seçim yap(a)mamaktadır (Sunstein, 2015a, s.30). Böyle bir durumda politika yapıcılar kişileri seçim yapmaya zorlamamalı ve dürtme türlerinden varsayılan kuralları aktif seçime¹⁸ tercih etmelidir. Varsayılan kuralların güçlü etkilerinin ortaya çıkmasında katkıları olan bazı temel faktörlerden söz edilmektedir (Sunstein, 2013): statüko yanlılığı, erteleme, zımni doğrulama ve kayıptan kaçınma. Varsayılan kuralları (örneğin kişilerin belli bir programlara, planlara otomatik olarak dâhil edilmesi gibi) değiştirmek için kişilerin bu kuralı reddedebilmesi ve buna ilişkin öncelikle aktif seçim yapmaları gerekmektedir. Kişilerin özellikle oldukça teknik, zor sorulara odaklanıp bunları cevaplaması kolay olmamakla beraber bu tür sorular üzerine düşünmek aynı zamanda bir miktar zaman ayırmayı da gerektirmektedir. Bunun sonucu olarak kişiler karar almayı erteleyebilmektedir. Çünkü zor ve teknik soruları cevaplama problemiyle

¹⁸ Kişilerin kendi başlarına karar vermeleri, belirli seçimler yapmaları talep edilir. Örneğin çalışanlara işe başlamadan önce bir tasarruf planına kaydolmak isteyip istemediklerini bildirmeleri gerektiği söylenebilir. Ehliyet sahibi olmak isteyenlere organ bağışçısı olmayı isteyip istemedikleri sorulabilir (Sunstein, 2017, s. 603).

karşılaşan bu kişiler mevcut durumunu devam ettirme, koruma eğiliminde olup (statüko yanlılığı) otomatik katılım ile dahil edildikleri bu programlardan çıkma eğilimleri /*opt out* de daha düşük olmaktadır. Bunun yanında kişilerin otomatik olarak dâhil edildikleri planları iptal etmemelerinin bir diğer nedeni, varsayılan kuralın zımni olarak uygun bulunduğunu veya onaylandığını düşünmesidir. Eğer seçim mimarları açık bir şekilde bu kuralı tercih etmişse, insanlar bu kuraldan caymamaları gerektiği yönünde kendilerine dolaylı bir tavsiye veya işaret verildiğine inanmaktadırlar. Bunun yanında insanlar varsayılan kuralların akli başında kişiler veya uzmanlar tarafından belirlendiğini, onların bu konuda doğru bir şekilde hareket ettiklerini düşünmektedirler ve bu yüzden seçim mimarlarına güvenmektedirler (Sunstein, 2013, s.11-13). Kişilerin varsayılan seçenekten caymamasının dördüncü nedeni ise kayıptan kaçınma eğilimi olarak ifade edilen kişilerin genellikle kayıplardan hoşlanmamalarıdır. Kişilerin kayıp durumunda hissettikleri hoşnutsuzluk düzeyi, kazanç durumundaki beğeni, mutluluk düzeyinden fazladır. Varsayılan kurallar, neyin kayıp neyin kazanç olarak görüleceğini belirlemektedir. Örneğin çalışanlar otomatik olarak bir tasarruf planına kaydedildiğinde birikimlerinin bir kısmını kaybetmek istemediklerinden bu plandan cayma konusunda isteksiz olabilmektedirler (Sunstein, 2017, s.602).

Bunun yanında Sunstein (2013) aktif seçim ve onun alternatifi olan varsayılan kuralların hangi durumlarda politika yapımında kullanılabileceğini detaylı bir şekilde açıklamaktadır. Sunstein'a göre kişilerin karar vereceği konular basit, alışılmış ve keyifli olmadığında, kişiler aktif olarak seçim yapmaktan hoşlanmadıklarında, kişilerin seçim yapacakları konular hakkında bilgi sahibi olması önem arz etmediğinde, seçim yapan gruplar arasında farklılık olmadığında/homojen olduğunda, tüketicilerin biliçli tercihlerinin, seçimlerinin farkında olduğunda ve varsayılan kuralların bu tercihleri tahmin edeceği düşünüldüğünde varsayılan kurallardan faydalanılması gerekmektedir. Buna karşın kişilerin karar vereceği konular daha basit olduğunda, seçim yapan gruplar arasında heterojenlik olduğunda, kişiler aktif olarak seçim yapmayı tercih ettiklerinde, öğrenme önemli olduğunda, seçim mimarisini tasarlayan kamu ve özel sektör kuruluşları güvenilir olmadığında, seçim mimarları hangi varsayılan kuralın en iyisi olduğunu karar vermede yeterli bilgiye sahip olmadığında aktif seçimin, varsayılan kurallara kıyasla daha faydalı bir seçenek olduğu vurgulanmakta ve bu bağlamda seçim mimarları politika

üretiminde aktif seçimi ciddi bir şekilde göz önünde bulundurmalıdır (Sunstein, 2013, s.41). Eğitim, sağlık, yeşil enerji ve tasarrufu içeren programlara katılımı otomatik yapmak diğer bir deyişle varsayılan seçeneğin otomatik katılım olması, aktif seçime kıyasla bu programlara katılım oranını daha yüksek kılmaktadır (Sunstein, 2017, s.601). Örneğin kişiler emeklilik planlarına otomatik olarak kaydedildiğinde bu kişilerin tasarruflarında önemli ölçüde artış gerçekleşmektedir. Emeklilik planlarına benzer şekilde sağlığı iyileştirmek üzere tasarlanan sağlık sigortası programlarına veya ilgili planlara katılımın otomatik olması bir takım önemli faydaları doğurmaktadır. Bunun yanında iş yerlerinde “çift taraflı çıktı alımının” varsayılan seçenek olarak belirlenmesi çevre korumasını teşvik edebilmektedir (Sunstein, 2014, s.585).

Sunstein (2013, 2017), dürtmeye konu olan evrenin homojen olmaması durumunda, farklı ekonomik koşullara sahip, farklı ihtiyaçları ve tercihleri bulunan çok sayıda farklı insan için tek bir varsayılan kuralın uygun olmayabileceğini öne sürmektedir. Bu yüzden kamu ve özel sektör kuruluşlarının kişilerin yaş, gelir gibi demografik özellikleri dâhil olmak üzere kişisel birçok bilgiyi toplayıp ve bunları kullanarak her bir birey için kişiselleştirilmiş varsayılan kurallar tasarlayabilmeleri mümkün görülmektedir. Hedef-tarih emeklilik fonları/*target date funds* olarak adlandırılan yaşa dayalı emeklilik yatırımları, kişiselleştirilmiş varsayılan kurallara örnek olarak gösterilebilmektedir. Birçok şirket çalışanların yaşını dikkate alarak farklı yaşlardaki çalışanları için farklı fon içerikleri sağlamaktadır. Bu uygulamada, yatırım fonlarının içeriği yaşa bağlı olarak otomatik olarak değişmektedir. Öyle ki yaşça genç olan çalışanların fonlarının dağılımında riskli yatırım araçlarının (hisse senedi gibi) payı daha fazla iken emeklilik tarihine yaklaştıkça söz konusu kişilerin fonlarının dağılımında görece payı fazla olan hisse senetleri yerini tahvillere bırakmaktadır. Bu bağlamda çalışanlar emeklilik yaşına yaklaştıkça fonlarının daha az riskli olması amaçlanmaktadır. Bazı 401(k) planları, söz konusu fonları bu plan altında yatırımlarını aktif bir şekilde belirlememiş yatırımcılar için varsayılan yatırımlar olarak kullanmaktadır (U.S. Securities and Exchange Commission Investment Products, <https://www.investor.gov/introduction-investing/investing-basics/investment-products/mutual-funds-and-exchange-traded-6>). Benzer şekilde Türkiye’de emeklilik yatırım fonları arasında yer alan hedef fon/yaşam döngüsü fonu kişiselleştirilmiş varsayılan kurallara örnek olarak gösterilebilmektedir.

Her ne kadar kişisel verilerin toplanması maliyetli olsa da ve aynı zamanda bu uygulama kişisel gizliliğin korunması hakkında birtakım soru işaretlerini doğursa da seçim mimarları güvenilir ve yeterli düzeyde bilgili olmaları halinde tasarruftan müziğe, kitaplardan enerji sağlayıcılarına ve kredi kartlarına kadar birçok alanda, kişiselleştirilmiş varsayılan kurallar hem aktif seçimin hem de otomatik katılımın sağladığı birçok avantajı sunmaktadır (Sunstein, 2013; Sunstein, 2015b).

- **Basitleştirme:** Eğitim, sağlık, finans ve istihdamı kapsayan birçok önemli programın içeriğinin karmaşık yapıda olması ve kolay bir şekilde insanlar tarafından anlaşılamaması karmaşaya yol açarak ilgili programlardaki katılım seviyelerinin düşük kalmasına ve böylelikle programların başarısız olmasına veya beklenenden daha az başarı göstermesine neden olabilmektedir. Bu yüzden, düzenlemelerin hatta programa katılım için doldurulan basılı veya basılı olmayan evrakların basitleştirilmesi birçok ülkede yüksek düzeyde öncelik verilmesi gereken bir konudur. Örneğin, mali yardım formlarının daha basit hale getirilmesiyle yüksekokula giren öğrenci sayısında artış sağlanabilir (Sunstein, 2014). Ayrıca, emeklilik planlarına katılım için doldurulan kayıt formları basitleştirilebilir ya da kişiler emeklilik planlarına otomatik olarak dâhil edilebilir (Thaler ve Sunstein, 2003).
- **Toplumsal normların kullanımı:** En etkili dürtmelerden biri olarak görülmekte olup söz konusu dürtme türünde çoğu insanın belirli bir davranışı yaptığı vurgulanmaktadır. Belirli bir davranışı göstermeyen insanlara, birçok insanın veya diğer insanların bu davranışı yerine getirdiği bilgisi verilerek bu kişiler daha iyi yönlerde doğru dürtülebilmektedir (Sunstein, 2014). Örneğin, Minnesota’da vergi uyumuna ilişkin yapılan deneyde, bir gruba burada yaşayan vatandaşların %90’ından fazlasının vergi yasası yükümlülüklerini tam olarak yerine getirdikleri bilgisi paylaşıldığında bu gruptaki kişilerin dikkati başkalarının ne yaptıkları konusuna çekilerek vergi kaçırانların sayısında düşüş, diğer bir deyişle vergi uyumu konusunda belirli bir düzeye kadar artış sağlanabilmiştir. Bir diğer uygulama ise Montana eyaletindeki sigara ve alkol tüketimini azaltmaya yönelik olmuştur. Montana eyaletindeki devlet yetkilileri, Montana halkının büyük çoğunluğunun içki içmediği gerçeğini anlatan bir eğitim kampanyası başlatmıştır. Aynı zamanda bir reklamda “Montana gençlerinin %70’i sigara içmez” bilgisi paylaşılmıştır (Thaler ve Sunstein,

2017). Buna karşın çoğunluğun arzulanmayan davranışlarda bulunduğu durumda çoğu insanın gerçekte ne yaptığını vurgulamak doğru olmayabilir. Bunun yerine “birçok insanın, insanların belirli bir davranışı (vergisini zamanında ödemesi gibi) yapması gerektiğine inandığı” bilgisini duyurmak daha etkili olacaktır (Sunstein, 2014).

- **Kolaylığı ve müsaitliği arttırma:** İnsanlar çoğunlukla kolay olanı seçtikleri için kişilerin belirli bir davranışı sergilemeye teşvik ederken bu davranışların önündeki çeşitli engelleri azaltmak onların davranışlarını kolaylaştıracaktır. Ayrıca, kolay olan seçim aynı zamanda eğlenceli de olduğunda insanların arzu edilen davranışı yapma olasılığı daha yüksek olmaktadır (Sunstein, 2014). Örneğin Yale üniversitesinde yapılan bir deneyde öğrencilere tetanosun tehlikesi ve aşı olma gereksinimi anlatıldı. Aynı zamanda aynı gruba yerleşkede sağlık merkezinin yerini gösteren bir plan verilerek haftalık ders programının müsaitliğine göre sağlık merkezine gidip aşı olmaları söylendi. Bu dürtü yardımıyla öğrencilerin %28’i tetanos aşısı olmuştur (Thaler ve Sunstein, 2017).
- **Kamuoyunu aydınlatma:** Tüketiciler bilgiye kolaylıkla erişebildiğinde ve aynı zamanda bilgi anlaşılır olduğunda kamuyu aydınlatma politikaları oldukça etkili olabilmektedir. Bunun yanında kamuyu aydınlatma politikalarında açıklamaların sadeliği, basitliği fazlasıyla önem arz etmektedir. Örneğin tüketici davranışı bağlamında, enerji tüketiminin çevresel ve iktisadi maliyetleri ile kredi kartı kullanımının toplam maliyetlerine dair yapılan açıklamalar neticesinde tüketiciler ciddi ekonomik zararlara karşı korunarak milyonlarca dolar tasarruf edilmiştir. Bu doğrultuda, doğru bir şekilde tasarlandığında bilgilerin kamuoyu ile paylaşılması tasarruf sağlarken aynı zamanda hayatta kurtarabilir. Ayrıca kamu/özel sektöre dair büyük miktarda verinin internet sitelerinde paylaşımı yoluyla ihmalkârlığın, liyakatsizliğin, kanuna aykırı uygulamaların ve yolsuzluğun önüne geçilebilmesi mümkün olabilmektedir (Sunstein, 2014).
- **Yazılı ve/veya görsel uyarılar:** Günümüzde sıklıkla daha liberal ve daha bilgi içerikli bir yaklaşım olan bilgilendirici dürtmelerden/*informative nudges* faydalanılmaktadır. Ciddi riskler söz konusu olduğunda bilgilendirici dürtmeler arasında yer alan kişiye özel veya kamusal uyarılar, tüketici davranışlarını arzu edilen tarafa yönlendirmede etkili olarak kullanılabilmektedir. Uyarılarda büyük yazı tipleri, kalın harfler ve parlak renkler tercih edilerek insanların bu konuya daha fazla dikkatini çekmesi sağlanabilir (Sunstein, 2014). Örneğin, birçok

ülkedeki sigara paketlerinin üzerinde sigara tüketiminin potansiyel sonuçlarını (risklerini) gösteren görseller ile uyarılar yer almaktadır. Benzer şekilde alkollü içki ambalajları üzerinde işaretli uyarılar bulunmaktadır. Tüketiciler bu uyarıları bir bilgi kaynağı olarak kabul ederek bu tür etiketlere karşı en azından bir miktar tepki gösterebilmektedir (Mariotti vd, 2021, s.1). Uyarılar aracılığıyla insanda doğuştan var olan gerçekçi olmayan iyimserlik gibi insani eğilimlerin üstesinden gelinmekte ve eş zamanlı olarak insanların uzun vadeye odaklanma olasılıkları arttırılabilmektedir. Bunun yanında ilgili riske dair uyarıların, riski azaltmak amacıyla atılması gereken somut adımlara ilişkin açıklamalarla birlikte verilmesinin kişilerin bu uyarıları dikkate almalarında daha etkili olabileceği öne sürülmektedir (Sunstein, 2014).

- **Ön-taahhüt stratejileri:** İnsanların çoğunlukla, belirli hedefleri (sigarayı bırakmak, para biriktirmek, kilo vermek, üretken faaliyetlerle ilgilenmek gibi) olmasına karşın sergiledikleri davranışlar nedeniyle bu hedeflere ulaşamayabilmektedir. Fakat insanlar belirli bir eylemde bulunmayı önceden taahhüt ederse amaçlarına uygun olarak hareket etme diğer bir deyişle amaçlarına uygun davranışlarda bulunma olasılıkları daha yüksek olacaktır. Belirli bir eylemin gelecekte belirli bir zamanda gerçekleşeceği önceden taahhüt edildiğinde bu durum ilgili eylemin gerçekleşmesini daha iyi motive ederken aynı zamanda erteleme davranışını da azaltabilmektedir (Sunstein, 2014).
- **Hatırlatıcılar:** İnsanlar belirli bir davranışı gerçekleştirmediklerinde (örneğin, faturayı zamanında ödemediğinde veya doktor randevusu almadığında) bunun nedenleri arasında atalet, erteleme davranışı veya basit bir şekilde unutkanlık olabilmektedir. Böyle bir durumda dürtme araçlarından hatırlatıcılar, etkin bir şekilde kullanılabilir. Örneğin, zamanında ödenmemiş faturalar, yaklaşan borçlar veya randevular için kısa mesajlar ile e-postalardan faydalanılarak hatırlatmalarda bulunabilmektedir (Sunstein, 2014).
- **Uygulama niyetlerini ortaya çıkarma:** Kişilere bir konuda ne yapmak istedikleri sorulduğunda ya da bir konu hakkındaki niyetleri öğrenilmek istendiğinde söz konusu sorulara verilen cevapların kişilerin davranışlarını etkileme olasılığı mevcuttur. Öyle ki insanlar, yüksek olasılıkla bu sorulara verdikleri yanıtlara uygun davranışlar sergilemektedir (Thaler ve Sunstein, 2017, s.95). Örneğin kampanya yetkileri kendi destekçilerinin oy kullanmasını teşvik etmek için seçimden bir gün önce insanlara oy verip vermeyeceklerini sorabilir

veya yeni araba satışlarının artması istendiğinde ise insanların önümüzdeki altı ay içinde yeni bir araba alma niyetinin olup olmadığı öğrenilebilir. İnsanlara niyetlerini sorarken aynı zamanda söz konusu davranışın ne zaman ve nasıl gerçekleşeceğini öğrenmek dürtünün önemini ve etkisini de arttırabilmektedir (Thaler ve Sunstein, 2017, s.96).

- **İnsanları geçmiş seçimleri ve sonuçları hakkında bilgilendirme:** Teknolojinin gelişimiyle birlikte kişilerin birçok faaliyetini izleyebilen kamu ve özel sektör kurumları bireylere ve onların geçmiş seçimlerine (örneğin sağlık harcamaları ve elektrik faturaları gibi) dair genellikle çok fazla bilgiye sahip olabilmektedirler. Buna karşın bireylerin yapmış oldukları seçimlerinin sonuçları üzerine bilgileri yeterli düzeyde olamayabilmektedir. Söz konusu kurumlar tarafından kişilere ilgili konu hakkında bilgi verilmesi halinde kişilerin davranışlarında bir değişim meydana gelebilmektedir. Bu da çoğunlukla piyasaların daha iyi işlemlerini mümkün kılabilir (Sunstein, 2014). Örneğin kişilerin geçmiş dönemlere ait enerji tüketimi verileri kendileriyle paylaşarak ve mevcut davranışın devam etmesinin uzun vadedeki negatif etkilerinden bahsedilerek enerjiden tasarruf sağlanabilir.

2.2.2.2.3. Tasarruf Özelinde Kullanılan Ampirik Dürtme Uygulamaları

Bu çalışmanın temel amaçlarından biri seçili psikolojik ve sosyo-demografik faktörlerin BES'e katılım kararını nasıl etkilediğini ortaya koymak olduğu için çalışmanın bu kısmında, kapsam daraltılmasına gidilerek sadece tasarruf bağlamında ampirik dürtme uygulamalarının yer verilmesi uygun bulunmuştur. Bu bağlamda Tablo 2.1'de farklı dürtme şekillerini kullanan ampirik çalışmaların genel bir özeti sunulmaktadır.

Tablo 2.1: Tasarruflara İlişkin Dürtme Uygulamaları

Yazar/lar	Ülke ve Örneklem	Dürtme Şekilleri
Madrian and Shea (2001)	ABD’de sağlık ve sigorta hizmetinde faaliyet gösteren bir firmanın çalışanları	Varsayılan (ön tanımlı) seçenek, basitleştirme
Choi vd. (2002)	ABD’de farklı sektörlerde faaliyet gösteren yedi firmanın çalışanları	Varsayılan (ön tanımlı) seçenek, basitleştirme
Duflo ve Saez (2003)	ABD’deki üniversite personeli	Sosyal etki
Bailey, Nofsinger ve O’Neill (2004)	ABD’deki bir üniversitenin öğrencileri	Sosyal norm
Choi vd. (2004)	ABD’de faaliyet gösteren üç büyük şirketin çalışanları	Varsayılan (ön tanımlı) seçenek, basitleştirme
Sethi-Iyengar, Huberman, ve Jiang (2004)	ABD’deki yatırım şirketi çalışanları	Basitleştirme
Thaler ve Benartzi (2004)	ABD’deki orta ölçekli imalatçı firmanın personeli	Ön-taahhüt stratejisi, varsayılan seçenek
Ashraf, Karlan ve Yin (2006)	Filipinler’de bulunan bir bankanın müşterileri	Ön-taahhüt stratejisi
Bayer, Bernheim ve Scholz (2009)	KPMG Peat Marwick araştırma verisindeki katılımcılar	Bilgilendirme amaçlı dürtme (finansal eğitim seminerleri)
Choi, Laibson ve Madrian (2009)	ABD, sağlık hizmeti çalışanları	Basitleştirme (Hızlı Katılım Formları-Quick Enrollment Forms)
Lusardi, Keller ve Keller (2009)	ABD’de kâr amacı gütmeyen bir kuruluşun işe yeni başlayan çalışanları	Basitleştirme
Beshears vd. (2013)	ABD, sağlık hizmeti çalışanları ile imalat sanayisinde faaliyet gösteren bir firmanın çalışanları	Basitleştirme
Beshears vd. (2015)	ABD, imalat sanayisinde faaliyet gösteren bir firmanın çalışanları	Sosyal norm
Beshears vd. (2016)	Amazon Mechanical Turk üzerinden ulaşılan katılımcılar ve ABD’de bulunan dört üniversitenin personeli	Ön-taahhüt stratejisi
Clark vd. (2006)	ABD’de finansal hizmet sunan bir kuruluşun (TIAA-CREF) düzenlemiş olduğu finansal eğitim seminerlerine katılan katılımcıları	Bilgilendirme amaçlı dürtme (finansal eğitim seminerleri)
Clark, Maki ve Morrill (2014)	ABD’deki bir finans kurumunun işe yeni başlayan çalışanları	Bilgilendirme amaçlı dürtme (emeklilik planları hakkında bilgilendirici broşürler)
Karlan vd. (2016)	Bolivya, Peru ve Filipinler’de bulunan üç farklı bankanın müşterileri	Kısa mesaj veya mektup yoluyla hatırlatıcı
Kast, Meier ve Pomeranz (2018)	Şili’de mikro kredi veren bir kurumun müşterileri	Sosyal norm
Rodríguez ve Saavedra (2019)	Kolombiya’daki bir ticari bankanın düşük gelirli müşterileri	Kısa mesaj yoluyla hatırlatıcılar
Roll vd. (2020)	ABD’de çevrimiçi vergi beyannamesi yazılım programını (TTFE) kullanan katılımcılar	Ön-taahhüt stratejisi
Dur vd. (2021)	Hollanda ING Bank müşterileri	Sosyal norm

Bunun yanında emeklilik tasarruflarını arttırmak üzere tasarlanan bir diğer dürtme aracının “dijital dürtme” olduğu söylenebilir. Dijital dürtme, çevrimiçi ortamlardaki insanların seçimlerini etkilemek için bilgisayar arayüzü öğelerinin kullanılarak geleneksel dürtme kavramının dijital alana uygulanması olarak tarif edilebilmektedir (Weinmann, Schneider ve Brocke, 2016). Örneğin, Benartzi (2017) dijital dürtme araçlarından yola çıkarak özellikle gelir akışı oldukça değişken olan serbest çalışanlar için tanıttığı tasarruf robotu uygulaması ile bireylerin emeklilik tasarrufları otomatik olarak gelirlerine bağlanmaktadır. Benzer şekilde Meksika’da “Emeklilik Milleri” adı verilen tasarruf platformu projesi, insanları günlük tüketim ihtiyaçları için harcama yapmaya devam ederken emeklilikleri için de tasarruf yapmaya teşvik etmektedir. Düşük maliyetli bu dijital platform sayesinde bir mal veya hizmet için harcanan tutarın oransal bir kısmı otomatik olarak bireyin emeklilik tasarruf hesabına aktarılmaktadır (Hernández vd., 2017).



ÜÇÜNCÜ BÖLÜM
PSİKOLOJİK VE SOSYO-DEMOGRAFİK FAKTÖRLER BAĞLAMINDA
TASARRUFLARDA BİREYSEL FARKLILIKLAR

3.1. PSİKOLOJİK FAKTÖRLER VE TASARRUFLARDA BİREYSEL FARKLILIKLAR

Bu çalışmanın istatistiksel analizlerinde kullanılan psikolojik faktörler kişilik özellikleri, Zimbardo zaman perspektifi boyutları ve kompulsif satın alma olarak belirlenmiştir. Literatürdeki araştırmalar söz konusu faktörlerin bireysel tasarrufları önemli ölçüde etkilediğini göstermektedir. Çalışmanın izleyen kısımlarında seçili psikolojik faktörlere ilişkin bilgilere yer verilmiş ve bu faktörler ile tasarruflardaki bireysel farklılıkları açıklayan ampirik çalışmalar sunulmuştur.

3.1.1. Kişilik Özellikleri ve Beş Büyük Kişilik Kuramı

Kişilik kavramının standart tanımları incelendiğinde farklı tanımlamaların yapıldığı görülebilmektedir. Literatürde kişilik kavramı, “kişinin çevreye olan benzersiz uyumunu belirleyen karakter, mizaç, zekâ ve bünye gibi unsurların oluşturduğu nispeten istikrarlı ve kalıcı bir organizasyon” (Eysenck, 1947); “tutarlı duygu, düşünce ve davranış kalıplarına açıklama getiren kişisel özellikler” (Pervin, Cervone ve John, 2005, s.6); “bireyin intrapsişik, fiziksel ve sosyal çevreleriyle etkileşimlerini ve uyumlarını etkileyen, organize ve nispeten kalıcı olan psikolojik özellikler ile mekanizmalar kümesi” (Larsen ve Buss, 2005, s.4); “bireyin kendine özgü duygu, düşünce ve davranış kalıpları ile söz konusu kalıpların ardındaki gizli veya gizli olmayan psikolojik mekanizmalar” (Funder, 2004, s.5) şeklinde ifade edilmiştir.

Caprara ve Cervone (2000)’e göre kişilik “bireyleri bir amaca yönelik hareket eden unsurlar olarak nitelendiren ve onları etkileşimde bulundukları diğer kişilerden ayıran -zihinsel ve fiziksel faaliyetlerle ifade edilen- davranışsal alışkanlıklar ve nitelikleri” içermektedir (Caprara ve Silvester, 2018, s.468).

Amerikan Psikoloji Derneği (APA) (2023b) ise kişiliği genel olarak şu şekilde tanımlamaktadır: “Temel özellikler, ilgi alanları, dürtüler, değerler, benlik kavramı, yetenekler ve duygusal kalıplar dahil olmak üzere bir bireyin yaşamına kendine özgü bir şekilde uyumunu içeren kalıcı özellikler ve davranış biçimleridir. Kişilik, kalıtsal eğilimler ve fiziksel yapı (bünye), fiziksel olgunlaşma, erken çocukluk eğitimi, kişinin kendisini önemli kişiler veya gruplarla özdeşleşmesi, kültürel değerler ve roller, önemli deneyimler ve ilişkiler gibi çeşitli etmenler tarafından şekillenmektedir”. Bunun yanında, kişilik, bireyin çeşitli durumlara ve yaşam olaylarına bilişsel, duygusal ve davranışsal

olarak doğuştan gelen yanıt verme eğilimini tanımlamaktadır (Pytlik Zillig, Hemenover ve Dienstbier, 2002).

Gordon Allport ise kişiliği tanımlarken dinamik bir yapı (organizasyon) tabirini kullanmıştır. Bununla kişilik özelliklerinin statik olmadığı aksine yaşam döngüsü boyunca ve maruz kalınan çevresel deneyimlere bir yanıt olarak sürekli dönüşüme, değişime uğradığı anlatılmak istenmiştir. Bir bireyin kişiliği zaman içinde nispeten sabit kalmasına karşın belli bir düzeye kadar değişim göstermesi mümkün görülmektedir (Nicholas, 2008, s.217). Roberts vd. (2017, s.117)'nin belirttiği üzere literatürde çok sayıda çalışma kişilik özelliklerinin genç yetişkinlikte, orta yaşta ve hatta ileri yaşta dahi değişim gösterdiğine dair kanıtlar sunmuştur. İnsanların yaşla birlikte, daha güvenli, uyumlu, duygusal açıdan dengeli ve sorumluluk sahibi oldukları belirlenmiştir (Roberts, Walton ve Viechtbauer, 2006).

Bireyleri birbirinden ayıran nispeten kalıcı duygu, düşünce ve davranış kalıpları olarak tanımlanan kişilik özellikleri (Roberts ve Mroczek, 2008, s.31) fikrinin temellerinin M.Ö. 4. yüzyılda Etik adlı eseri kaleme alan Aristoteles'e kadar uzandığı söylenebilmektedir. Aristoteles (M.Ö. 384-322), kibir, alçakgönüllülük ve korkaklık gibi eğilimleri ahlaki ve ahlaki olmayan davranışın temel belirleyicileri olarak görmüştür. Onun öğrencisi olan Theophrastus (M.Ö. 371-287) ise, 30 kişilik tipini izah eden bir kitap yazmıştır (Matthews, Deary ve Whiteman, 2009, s.3). Yunan hekim Hipokrat (M.Ö. 460-370) insana dair birtakım ruh hallerinin, duyguların ve davranışların mizaç ile ilişkilendirdiği dört farklı vücut sıvısından (kan, sarı safra, kara safra ve balgam) kaynakladığına inanmaktaydı. Yunan tıp adamı Galen (M.S. 130-200) ilk kez mizacı sınıflandırarak “neşeli”, “melankolik”, “huysuz” ve “sakin” olarak adlandırdığı dört farklı mizah tipini ortaya koymuştur. Neşeli mizaç, “dürtüsellik, heyecanlanma, hızlı tepki gösterme”; melankolik mizaç, “çok ciddi, asık suratlı, sert, hüznü, neşesiz bir yapıya sahip olma”; huysuz mizaç, “duygusal uyarılma ve hassasiyet kolaylığı”; sakin mizaç, “kayıtsızlık, sakinlik, hissizlik, vurdumduymazlık” ile tasvir edilmiştir (Flaskerud, 2012, s.631). Antik yunanda insanları söz konusu belirli kategorilere göre sınıflandırmak için kullanılan bu yaklaşım günümüzde tür kuramı/*type theory* olarak adlandırılmaktadır. Bu kurama göre kişiler söz konusu kategorilerden (türlerden) sadece birine dahil edilebilir ve bu bakış açısı çoğu insanın gerçekte birden fazla kişilik özelliklerine ve bunların kombinasyonlarına sahip olduğu görüşüyle çelişmektedir. Bu yüzden modern psikoloji, “alışılmış davranış, düşünce ve duygu kalıpları olarak tanımlanabilecek bireyler

arasındaki farklılıklara” odaklanan özellik kuramını/*trait theory* tür kuramına tercih etmektedir. Çeşitli özelliklerin kombinasyonu ve etkileşimi her bireye özgü olan kişiliği ortaya çıkarmaktadır (Dinç, 2012, s.28).

Kişilik sınıflandırmasına ilişkin bilimsel ve sistemli çabaların 1940’larda Raymond B. Cattell ile başladığı söylenebilmektedir (Barrick ve Mount, 1991; Goldberg, 1990). Fakat Cattell’den önce ve daha sonrasında Cattell’in de çalışmalarında faydalandığı (Peabody ve Goldberg, 1989) Allport ve Odbert (1936) tarafından Webster’in Yeni Uluslararası Sözlüğü (1925 baskısı) kullanılarak kişilikle ilgili olabilecek yaklaşık 18.000 sıfattan oluşan bir liste hazırlanmıştır (Collins ve Gleaves, 1998, s.531). Bu liste, Allport ve Odbert (1936, s.24)’in ifade ettiği üzere “bir insanın davranışını diğerinden ayırt etmek için” kullanılabilecek tüm terimleri içermekteydi (Dunsmore, 2005, s.2; John ve Srivastava, 1999, s.3). Allport ve Odbert (1936) bu terimleri dört temel kategoriye ayırmış olup yaklaşık 4500 terimin yer aldığı kategoriye kişilik özellikleri kavramına karşılık gelen kararlı, değişmez özellikler olarak sınıflandırmıştır (Goldberg, 1990, s.1216; John ve Srivastava, 1999, s.4). Bu terimlerin beş faktör kişilik kuramının temelini oluşturduğu belirtilebilir (Collins ve Gleaves, 1998, s.531). Kişiliği “kişinin karakteristik davranışını ve düşüncesini belirleyen psikofiziksel sistemdeki bireyin içerisinde yer alan dinamik bir yapı olarak” ifade eden Allport (1961, s.28) her ne kadar birey içerisinde bulunan özellik yapısına vurgu yapsa da kişisel özelliklerin bireyler arasında genelleştirilemeyeceğine inanmıştır (Yıldırım, 2017, s.14). Allport ve Odbert (1936)’in kişilik terimleri listesi çok uzun olmasından ötürü araştırmanın amacını göz önünde bulundurarak Cattell (1943, 1945a, 1945b), kişiliğin çok boyutlu yapısını gösterme çalışmalarına Allport ve Odbert tarafından belirlenmiş olan 4500 terimin yer aldığı listeyi kullanarak başlamıştır (Goldberg, 1990, s.1216; John ve Srivastava, 1999, s.5). Cattell, semantik ve ampirik kümeleme yöntemleri kullanarak aynı zamanda kişilik özelliklerini inceleyen mevcut literatürü de dikkate alarak söz konusu 4500 kişilik özelliği terimini 35 değişkene düşürmüştür. Dolayısıyla Cattell, Allport (1937)’un güçlü bir şekilde savunduğu kişilik terimlerinin %99’dan fazlasını elemiştir (John ve Srivastava, 1999, s.5). Daha sonra söz konusu veri setini kullanarak faktör analizi gerçekleştiren Cattell, kişilik özellikleri listesini 12’ye indirgemiş olup söz konusu kişilik terimleri sonrasında 16 Kişilik Faktörü anketinin bir kısmını oluşturmuştur (Arkan, 2016; Budak, 2021; John ve Srivastava, 1999; Küçüközer, 2013; Peabody ve Goldberg, 1989). Böylece, Cattell’in çalışmalarıyla ilk kez bireyler arasında

genelleştirilebilir kişilik yapısı diğer bir deyişle kişilik özelliklerinin evrensel yapısının temelleri atılmıştır (Yıldırım, 2017, s.14).

Modern psikolojide ve uygulamalı alanlarda, yaygın bir şekilde kullanılan ve en yaygın genel kabul gören Beş Büyük Kişilik Modelinin (Beş Faktör Kişilik Modeli) kökleri her ne kadar 1920'ler ve 1930'ların kişilik psikolojisine dayansa da söz konusu model 1960'larda geliştirilmiştir (Dunsmore, 2005, s.3). Fiske (1949), Tupes (1957) ve Tupes ve Christal (1961), Norman (1963) ile Digman ve Takemoto-Chock (1981) Cattell'in değişkenlerini kullanarak yaptıkları çalışmada Cattell'in öne sürdüğü şekilde 12 faktörlü yapı elde etmemişlerdir. Aksine, söz konusu çalışmalarda araştırmacılar beş faktörlü modelin verileri daha iyi bir şekilde açıkladığını bulmuşlardır (Barrick ve Mount, 1991). Cattell'in değişken setinden farklı bir değişken seti kullanan çalışmalar da (Borgatta, 1964; Digman ve Inouye, 1986; McCrae ve Costa 1985a; McCrae ve Costa 1985b; McCrae ve Costa, 1987) benzer beş faktörlü yapılar elde ettiklerini bildirmişlerdir (Goldberg, 1990; Peabody ve Goldberg, 1989). Söz konusu faktör yapıları daha sonra Beş Büyük Kişilik olarak adlandırılacak kişilik modelinin faktör yapısına benzerlik göstermekteydi. Örneğin, Tupes ve Christal (1961), Cattell ve Fiske tarafından ortaya konulan korelasyon matrislerini tekrar analiz ettiklerinde kişiliğin beş faktörlü yapısını ortaya koymuşlardır ve bu beş faktörü i) dışadönüklük /*surgency*, ii) duygusal dengelilik, iii) uyumluluk, iv) güvenilirlik ve v) kültür olarak nitelendirmişlerdir. Fakat Digman (1990)'ın işaret ettiği üzere Tupes ve Christal (1961)'in çalışması az tanınan bir dergide teknik rapor olarak yayınlaması sebebiyle çalışmanın diğer araştırmacılarca öneminin anlaşılamamasına ve dolayısıyla literatürdeki etkisinin oldukça az kalmasına neden olmuştur. Fiske (1949) ile Tupes ve Christal (1961) tarafından ulaşılan 5 faktörlü kişilik modeli, devamında Borgatta (1964), Hakel (1974), Norman (1963) ve Smith (1967) tarafından yapılmış olan çalışmalarla da doğrulanmıştır. Bunun yanında literatürde Norman'ın 1963 yılında gerçekleştirmiş olduğu ilgili çalışmaya daha fazla önem atfedilmektedir. Bunun sebebi olarak Norman'ın kişilik sınıflandırmasının (dışadönüklük, duygusal dengelilik, uyumluluk, sorumluluk ve kültür) literatürde yaygın bir şekilde kullanılmasıdır. Bu yüzden bu kişilik özellikleri "Norman'ın Büyük Beşlisi" olarak anılmıştır (Barrick ve Mount, 1991, s.2). Fakat daha sonra bu faktörler "Beş Büyük" olarak adlandırılmaya başlanmıştır (Goldberg, 1981). Bunun yanında, beşinci faktör olan kültür boyutu kimi zaman zekâ/intellect kimi zaman ise açıklık (yeni fikirlere, deneyimlere açıklık) olarak yorumlanmıştır (Goldberg, 1990, s.1217).

Tutarlı bilişsel, duygusal ve davranışsal kalıplara yol açan bireysel farklılıkları, diğer bir ifadeyle kişilik özelliklerini incelemek üzere ortaya çıkan bir yaklaşım olan Beş Büyük Kişilik Modeli, güvenilir ve basit olmasından ötürü literatürde çok sıklıkla tercih edilmektedir (Alkış, 2015; Öncül, 2008). Söz konusu modeldeki beş kişilik özelliği, uzun yıllara dayanan istatistiksel analizler sonucu elde edilmiş olup bu analizler kişilik özelliğine dair genel olarak evrensel bir yapı sunarken (Akyüz, 2015) aynı zamanda söz konusu beş faktörün farklı zamanda ve kültürlerde dahi kararlı, tutarlı olduğunu ortaya koymuştur (Akyüz, 2015; Arkan, 2016). Beş Büyük Kişilik Modelinde, ayırt edici kişilik özellikleri beş ana faktör altında toplanmıştır (Budak, 2021, s.6): Dışadönüklük, uyumluluk, sorumluluk, nevrotiklik/duygusal dengesizlik ve deneyime açıklık. Aynı zamanda söz konusu kişilik özelliklerinin bir diğer ucunda daha düşük puanlara karşılık gelen diğer kişilik boyutları bulunmaktadır: İçedönüklük, uyumsuzluk (antagonist), sorumsuzluk/dikkatsizlik, duygusal dengelilik ve deneyime kapalılık (Wells, Ham ve Junankar, 2016).

Dışadönük bireylerin, konuşkan, hareketli, neşeli, canlı, coşkulu, girişken, sosyal, iyimser, enerji dolu, gözüpek, maceraperest, cana yakın, baskın karakterde ve heyecan arayışı içerisinde oldukları söylenebilmektedir (Burger ve Caldwell, 2000; Eysenck ve Zuckerman, 1978; Somer, Korkmaz ve Tatar, 2002; Terracciano vd., 2011). Eysenck ve Eysenck (1975)'e göre dışadönükler, dürtüsel hareket eden, risk alan ve kısmen güvenilir olmayan kişilerdir. Bu kişilerin risk alma eğilimlerinin yüksek düzeyde, dürtülerini kontrol edememelerinin ve heyecan arayışı içerisinde olmasının sebebi, daha fazla içsel ve dışsal uyarımlara/stimulation ihtiyaç duymalarından kaynaklanmaktadır (van Raaij, 2016, s.157). Buna karşın içedönük bireyler, tüm dikkatini kendine çevirmiş, zihni kendisiyle meşgul, diğer insanlarla ve çevresiyle daha az ilgilenen, eylemden çok düşünce yönelimli aynı zamanda insanlardan uzak duran, kendi kendini idare edebilen bağımsız kişiler olup diğer insanlarca mesafeli, sessiz, çekingen olarak görülmektedir (Watson ve Clark, 1997, s.769). Söz konusu bireyler, temkinli, toplumdan uzak yaşayan, edilgen, dürtüselden ziyade planlı hareket eden ve olumsuz duygular açıklayan kişilerdir (Costa ve McCrae, 1992a; Norman, 1963).

Dışadönük bireyler, toplumdaki diğer insanların ilgisini çekme, bunun devamlılığını sağlama ve toplumun kendisine olan ilgisinden zevk alma eğilimindedir

(Ashton, Lee ve Paunonen, 2002). Bu kişiler, sosyal ödüllere¹⁹ önem vermekte olup olumlu duyguları daha fazla dışa vurmaktadır (Tarka, Kukar-Kinney ve Harnish, 2022). Diğer bir deyişle, yüksek düzeyde sosyal ödül beklentisine sahip bu kişiler, eğlenceli bir duyuşsal ve bilişsel uyarım kaynağı olan sosyal etkileşimi arama (sosyal faaliyetlere ve yakın ilişkilere girme) eğilimindedir (Crawford, 2015, s.106). Dışadönük bireyler, diğer insanlar tarafından övülmekten ve onların ilgisini görmekten, onlarla karşılıklı nazik ilişkiler sürdürmekten zevk almaktadırlar (Foulkes vd., 2014b). Buna karşın, diğer insanlara karşı acımasız olmak ve onları kullanmak ve karar süreçlerinde başkalarına sorumluluk vermek (başkalarının kendisinin yerine karar alması) dışadönüklere keyif vermemektedir (Smeijers vd., 2022).

Uyumluluk kişilik özelliğine sahip bireylerin iyi huylu, sempatik, ılımlı, uysal, nazik, işbirlikçi, yardımsever, yumuşak başlı, diğer insanlara güvenen, kolay aldanan, fedakâr ve diğer insanlara karşı hoşgörülü oldukları belirtilmektedir. Bu kişiler başkalarıyla iyi geçinmeye eğilimli olup kıskanç yapıları bulunmamaktadır. Buna karşın, uyumsuz bireylerin (antagonist), çabuk sinirlenen, sevimsiz, dikbaşlı, kıskanç, isyankâr (karşı çıkan), çevresine güvenmeyen, şüpheli, hoşgörüsüz, bencil oldukları ifade edilmektedir (Norman, 1963; Costa ve McCrae, 1992a; Wells, Ham ve Junankar, 2016). Uyumluluk kişilik özelliğinden düşük puan alan bireyler, düşmanlığını, kinini doğrudan ifade ederken aynı zamanda etrafını küçümseyen davranışlar da sergilemektedirler. Bu kişilik faktörünün düşük seviyelerde kaldığı bireylerin yakın ilişkilerden kaçındıkları tespit edilmiştir (McCrae, Costa ve Busch, 1986).

Nevrotiklik, olumsuz duyguları daha sık ve yoğun yaşama eğilimi olarak tanımlanabilmektedir (Wells, Ham ve Junankar, 2016, s.638). Nevrotikler (duygusal açıdan dengesiz), endişeli, gergin, kaygılı, kolay telaşa kapanan, pişmanlık duymaya eğilimli, güvensiz, evhamlı, çabuk öfkelenen, değişken ruh haline sahip, herhangi bir tehlikeye karşı savunmasız, kendinden memnun olmayan, saldırgan, düşmanlık barındıran, kendini diğerleriyle kıyaslayan, depresif, fazla kırılgan ve duygusal, öz-bilince sahip olmayan, başkalarının onayına ihtiyaç duyan dürtüsel kişilerdir (McCrae, Costa ve Busch, 1986; Somer, Korkmaz ve Tatar, 2002). Buna karşın duygusal açıdan dengeli kişilerin ise özgüvenli, temkinli, sakin, soğukkanlı, evhamlı olmayan, iyi niyetli,

¹⁹ Sosyal ödül, diğer insanlarla etkileşimlerimizin motive edici ve zevkli tarafları olarak tanımlanmaktadır (Foulkes vd., 2014a).

kibar, depresif ve kırılgan olmadıkları, ne yaptığını bilen, kendinden emin, planlı kişiler oldukları söylenebilmektedir (van Raaij, 2016, s.147).

Sorumluluk kişilik özelliği, etik davranış biçimiyle, sorumluluk sahibi ve güvenilir olma, zeki ve üretken olma, yüksek istek düzeyi, problemin en önemli kısmını görebilme, entelektüel konulara değer verme ile pozitif ilişkili iken hayal gücü ile meşgul olma, nefsine, rahatına düşkün olma, hazzı erteleyememe ile negatif ilişkilidir (McCrae, Costa ve Busch, 1986). Bunun yanında sorumluluk, “çalışkanlık, öz-disiplin, dakiklik, düzenlilik, dikkatlilik, titiz, kabiliyetli olma, başarma, çaba gösterme, düşünerek bilinçli hareket etme, azimlilik, yüksek düzeyde irade gücüne sahip olma” ile ilişkili bir kişilik özelliğidir (van Raaij, 2016; Wells, Ham ve Junankar, 2016). Sorumluluk kişilik özelliğinin bir diğer tarafında yer alan sorumsuzluk boyutu ise beceriksizlik, düzensizlik (karmakarışıklık), özensizlik, kanaatkâr olma (halinden memnun), görev duygusuyla hareket etmeme, dürtüsellik ile ilişkilidir Aynı zamanda sorumsuzluk düzeyi yüksek olanlar güven telkin etmeyen, prensip sahibi olmayan, azimli olmayan vazgeçen ve düşük düzeyde irade gücüne sahip olan tembel eğilimli kişilerdir (van Raaij, 2016).

Deneyime açıklık düzeyi yüksek olan kişiler, yeni fikirleri ve farklı bakış açılarını kabul eden, yeni görüşlere değer veren, yaratıcı, hayal gücü kuvvetli, genellikle sorgulayan, meraklı kimselerdir (Wells, Ham ve Junankar, 2016, s.638). Bu kişilik özelliği, asilik, alışılmamış düşünce süreçlerine sahip olma, içgözlem yapma, zekilik, estetik duyarlılık, geniş bir yelpazede ilgi alanlarına sahip olma, hayal kurma ile pozitif ilişkili olmasına karşın üretkenlik, ahlakçılık, karmaşıklıktan rahatsızlık duyma, geleneksel tabirlerle değerlendirmelerde bulunma, geleneksel değerleri gözetme ile negatif ilişkilidir (McCrae, Costa ve Busch, 1986).

3.1.1.1. Beş Büyük Kişilik Özelliğini Ölçmek Üzere Geliştirilen Ölçme Araçları

Beş büyük kişilik özelliğini ölçmeye yönelik ölçme aracı geliştirme konusunda öncülüğü yapan Costa ve McCrae (1992b), Revize Edilmiş NEO Kişilik Envanteri (NEO-PI-R) olarak isimlendirdikleri bir ölçek geliştirmişlerdir. Bu anket toplamda 240 maddeden oluşmakta olup her bir faktör altında altı alt boyut/facet yer almaktadır (Aluja, Garcia ve Garcia, 2003). Dışadönüklük faktörü, “sıcaklık, topluluğu sevmek, girişkenlik, hareketlilik, heyecan arama, olumlu duygular”; uyumluluk faktörü, “güven, açık sözlülük, diğerkâmlık (yardımseverlik), riayet etme, alçakgönüllülük, yumuşak başlılık”; sorumluluk faktörü, “yeterlilik, düzen, sorumluluk bilinci (görevine bağlılık), başarı

yönelimi, öz-disiplin, tedbirlilik”; nevroitiklik faktörü, “kaygı, düşmanca tutum, depresyon, öz-bilinç, dürtüsellik (düşünmeden hareket etme), kırılganlık”; deneyime açıklık, “hayal gücü, estetik, duygular, davranışlar, fikirler, değerler” alt boyutlarından meydana gelmektedir (Akçin, 2015; Carr, 2004; Somer, Korkmaz ve Tatar, 2002). NEO-PI-R anketinin çok uzun olması sebebiyle tamamını doldurmak yaklaşık 45 dakikayı alabilmektedir. Bu yüzden beş büyük kişilik özelliklerini değerlendirmek amacıyla daha kısa ölçekler geliştirilmiştir. Bunlardan biri Costa ve McCrae (1992b)’ya ait 60 maddeden oluşan NEO Beş Faktör Envanteri (NEO-FFI)’dir. Bunun yanında John, Donahue ve Kentle (1991), John ve Benet-Martinez (2000) ile John ve Srivastava (1999), 44 maddeden oluşan Beş Faktör Envanterini (BFI) geliştirmişlerdir. Goldberg (1992)’in ölçme aracı ise 100 kişilik sıfatından oluşmaktadır. Saucier (1994), Goldberg (1992)’in 100 kişilik sıfatının daha kısa versiyonunu sunmayı amaçladığı çalışmada en ideal, sağlam bulgulara 40 kişilik sıfatı ile ulaşmıştır. Daha sonra Goldberg (1999) tarafından 50 maddelik Uluslararası Kişilik Madde Havuzu (IPIP) oluşturulmuştur. Donnellan vd. (2006), Goldberg (1999)’in 50 maddeden oluşan ölçeğinin (IRIP) daha kısa versiyonu olan Mini-IRIP’i geliştirmişlerdir. IRIP’in kısa versiyonu (Mini-IRIP), 20 maddeden oluşmakta olup her bir kişilik özelliği altında 4 madde yer almaktadır. Bununla birlikte katılımcıların anket sorularının önemli bir miktarını cevaplandıracağı bir durumda veya katılımcıların zaman kullanımının çok kısa olması gerektiğinde yukarıda bahsedilen envanterlerin halen daha çok uzun olduğu düşünülebilmektedir. Bu tür kaygıların Gosling, Rentfrow ve Swann (2003)’ı 10-Maddeli Kişilik Envanteri (TIPI)’ni geliştirmeye sevk ettiği söylenebilir (Donnellan vd., 2006, s.193). TIPI’de her bir kişilik özelliği altında 2 madde yer almakta olup anketin tamamını cevaplandırmak yaklaşık 1 dakika sürmektedir.

3.1.1.2. Davranışsal Tasarruf Kuramlarındaki Mekanizmalar Aracılığıyla Beş Büyük Kişilik Özelliğinin Tasarruflarla İlişkisi

Beş büyük kişilik özelliğinin öz-kontrol, şimdiki zaman yanlılığı/*present bias* gibi davranışsal yaşam-döngüsü kuramındaki birtakım mekanizmalarla da ilişkili olduğu söylenebilir. Öz-kontrol, bireyin değerli bir hedefi korumak (emeklilikte maddi rahatlığa sahip olma gibi) veya cezbedici unsurlara direnmek üzere (zaruri olmayan ürün ve hizmetler için harcama yapmak gibi) dürtülerini, duygularını, arzularını ve eylemlerini kontrol etme kapasitesini ifade etmektedir (Gerhard, Gladstone ve Hoffmann, 2018, s.70;

Mpaata, Koske ve Saina, 2023). Bernheim, Ray ve Yeltekin (2015)'e göre öz-kontrol, uzun vadeli hedefler ile anlık tatmin arasında doğrudan bir değiş tokuşun olduğu durumlarda kişinin eylemlerini kontrol etme yöntemidir. Thaler ve Shefrin (1981), öz-kontrolü, iki karşıt güç "planlamacı" ve "yapıcı" arasındaki bir çatışma veya yarış olarak tanımlamaktadırlar. Öz-kontrol düzeyi düşük olan bireylerin gelecek için tasarrufta bulunma olasılıkları daha düşük olup bugün harcama yapmanın ve dolayısıyla elde edeceği anlık hazzın cazibesine kapılma olasılıkları daha yüksektir (Thaler ve Benartzi, 2004). Buna karşın daha yüksek öz-kontrol düzeyine sahip bireylerin anlık tüketimin cazibesine karşı koyarak daha yüksek tasarruf oranlarına ulaşmaları mümkündür (Gerhard, Gladstone ve Hoffmann, 2018). İlgili literatür -Thaler ve Benartzi (2004), Brandstätter (2005), Mpaata, Koske ve Saina (2023) ait çalışmalar- öz-kontrol ile tasarruf davranışı arasında pozitif bir ilişkinin olduğunu ortaya koymaktadır. Bunun yanında Rha, Montalto ve Hanna (2006), öz-kontrol mekanizmalarının (tasarruf amaçları, tasarruf kuralları, gelecekte olası büyük masrafları öngörme) hanehalkı tasarruf davranışı üzerindeki etkisini araştırmış olup emeklilik dönemi ve satın almaya dair tasarruf amaçlarıyla birlikte ihtiyati tasarruf amacına sahip bireylerin tasarruf yapma olasılıkları daha yüksek fakat eğitimle ilişkili tasarruf amacı bulunan bireylerin tasarruf yapma olasılıkları daha düşük bulunmuştur. Aynı zamanda tasarruf kurallarına sahip ve gelecek 5-10 yıl içerisinde yüksek masraflar öngören kişilerin tasarruf yapma olasılıklarının daha yüksek olduğu belirlenmiştir. Rha, Montalto ve Hanna (2006)'nın çalışmasını temel alarak 2013 verileri ile analizleri tekrardan gerçekleştiren Kim ve Hanna (2017), emeklilik ve aileye/çocuklara dair tasarruf amaçlarına sahip bireylerin aynı zamanda tasarruf kurallarına sahip kişilerin tasarruf davranışında bulunma olasılıklarının daha yüksek olduğu sonucuna varmıştır.

Literatürde öz-kontrol ve beş büyük kişilik özellikleri arasındaki ilişkiyi inceleyen çalışmalardan Tangney, Baumeister ve Boone (2004), öz-kontrolün, uyumluluk, sorumluluk ve duygusal dengelilik (nevrotikliğin tersi) ile ilişkisini pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı fakat diğer iki kişilik özelliği ile ilişkisini istatistiksel olarak anlamsız bulmuştur. Petrides vd. (2010), nevrotiklik ile öz-kontrol arasındaki ilişkiyi negatif, diğer dört kişilik boyutuyla ilişkisini pozitif olarak bulmuştur. Duckworth ve Weir (2011), sorumluluk kişilik özelliği ile öz-kontrol arasında pozitif korelasyon tespit etmiştir. Schlegel, Grandjean ve Scherer (2013), nevrotiklik ve dışadönüklük kişilik özellikleri ile öz-kontrol arasında negatif korelasyon, öz-kontrol ve sorumluluk arasında

pozitif korelasyon olduğu sonucuna varmıştır. Green vd. (2016), öz-kontrol ile sorumluluk kişilik özelliği arasında pozitif, dışadönüklük ve deneyime açıklık kişilik özellikleri ile arasında negatif ilişki belirlemiştir.  z-kontrol ile kişilik özellikleri arasındaki ilişkiyi inceleyen bir diğer araştırmacılardan Mao vd. (2018), nevrotiklik kişilik özelliği ile öz-kontrol arasındaki ilişkiyi negatif olarak bulurken diğer dört kişilik özellikleri (sorumluluk, uyumluluk, deneyime açıklık, dışadönüklük) ile korelasyonunu pozitif olarak bulmuştur. Pilarska (2018),  z-kontrolün sorumluluk, duygusal dengelilik, zekâ/intellect kişilik özellikleriyle pozitif ilişkili olduğunu göstermiştir. Zhang vd. (2019), deneyime açıklık kişiklik özelliğinin içsel tutarlılığı tatmin edici düzeyde olmaması sebebiyle söz konusu kişilik özelliğini analizlere dahil etmemiş olup diğer dört kişilik özellikleri (nevrotiklik, uyumluluk, sorumluluk, dışadönüklük) için Mao vd. (2018)'nin çalışmasıyla benzer sonuçlara ulaşmıştır. Cobb-Clark vd. (2022), sorumluluk, duygusal dengelilik ve uyumluluk kişilik özelliklerinin öz-kontrol üzerindeki etkisini pozitif, dışadönüklük kişilik özelliğinin ise öz-kontrol üzerindeki etkisini negatif olarak bulmuştur. Yoshioka vd. (2023), Mao vd. (2018) ile Zhang vd. (2019)'nin çalışmasındaki benzer bulgulara erkek katılımcılar için ulaşırken veri setinin kadın katılımcılardan oluştuğu durumda ise sadece sorumluluk ve deneyime açıklık kişilik özelliklerini istatistiksel olarak anlamlı bulmuş olup korelasyon katsayısını pozitif olarak tespit etmiştir. Sonuç olarak, öz-kontrol ile beş büyük kişilik özellikleri arasındaki ilişki Tablo 3.1'de  zet bir şekilde sunulmaktadır.

Tablo 3.1: Beş Büyük Kişilik Özellikleri ile Öz-kontrol Arasındaki İlişkiyi Ortaya Koyan Çalışmaların Özeti

Yazar/lar	O veya I	C	E	A	N veya S
Tangney, Baumeister ve Boone (2004)	ns	+	ns	+	+
Petrides vd. (2010)	+	+	+	+	-
Schlegel, Grandjean ve Scherer (2013)	ns	+	-	ns	-
Green vd. (2016)	-	+	-	ns	ns
Mao vd. (2018)	+	+	+	+	-
Pilarska (2018)	+	+	ns	ns	+
Cobb-Clark vd. (2022)	ns	+	-	+	+

Not. O: deneyime açıklık, I: zekâ, C: sorumluluk, E: dışadönüklük, A: uyumluluk, N: nevrotiklik, S: duygusal dengelilik. (+) işareti pozitif ilişkiyi, (-) işareti negatif ilişkiyi ve (ns) ilişkinin istatistiksel olarak anlamlı olmadığını göstermektedir. Pilarska (2018), O yerine I'yı kullanırken Tangney, Baumeister ve Boone (2004), Pilarska (2018) ile Cobb-Clark vd. (2022) ise öz-kontrol ile S arasındaki ilişkiyi göstermiştir.

Tablo 3.1’de görüldüğü üzere çalışmalar çoğunlukla öz-kontrolün, sorumluluk, uyumluluk ve duygusal dengelilik (nevrotiklik kişilik özelliğinin tersi) kişilik özellikleriyle güçlü bir şekilde ve hatta çoğunlukla pozitif ilişkili olduğunu, nevrotiklik boyutuyla ise negatif ilişkili olduğunu göstermektedir. Olson (2005, s.1694) bunun nedenini şu şekilde açıklamaktadır: “Söz konusu üç kişilik özelliği, insan hayatının kritik derece önemli alanlarındaki öz-kontrolü içermektedir. Sorumluluk ve uyumluluk dış dünyadaki eylemlere dair kendine hâkim olma becerisi (öz-kontrol) ile ilgilidir. Örneğin sorumluluk kişilik özelliği, görev odaklı davranışların öz-kontrolü (görev odaklı öz-kontrol) ile bağdaştırılabilirken, uyumluluk kişilik özelliği ise kişilerarası ilişkilerin kişisel tarafındaki öz-kontrol (kişilerarası öz-kontrol) ile ilişkilidir. Duygusal dengelilik ise, duygusal sıkıntıya bağlı olarak yaşanan duygu durumlarını (olumsuz, üzüntü verici, acı veren) kontrol etme becerisi (duygusal öz-kontrol) ile bağlantılıdır”. Sonuç olarak öz-kontrol, i) muhalif, saldırgan, düşmanca ve işbirlikçi olmayan davranışların (Uyumluluk), ii) sorumsuz, özensiz, gevşek davranışların (Sorumluluk), iii) olumsuz, rahatsız edici, kötü duyguları deneyimlemenin, hissetmenin (Duygusal dengelilik) dizginlenmesini sağlamaktadır (Olson, 2005, s.1693). Aynı zamanda pozitif duygular kişilerin, irade gücü göstermesini ve öz-kontrolünü etkilemektedir. Pozitif duygular, kişilerin harcamanın

cezbeciliğinin üstesinden gelmesini sağlarken aynı zamanda finansal başarıları da kolaylaştırabilmektedir. Bu yüzden pozitif duyguların tasarruf davranışını desteklemesi olasıdır (Asebedo vd., 2019, s.492). Bu bağlamda olumsuz duyguları daha fazla hissetme, açıklama eğiliminde olan nevrotik bireylerin, duygusal öz-kontrolleri düşük olmasından ötürü tasarruf eğilimlerinin daha düşük olması beklenirken sorumluluk sahibi (sorumluluk kişilik özelliği) bireylerin görev-odaklı öz-kontrolleri yüksek olmasından ötürü tasarrufta bulunma olasılıklarının daha yüksek olması beklenebilmektedir.

Şimdiki zaman yanlılığı, kişilerin gelecekteki tercihlerini anlık tatmin lehine iskonto etme eğilimleri veya gelecekte elde edeceği getiriler pahasına şimdiki mevcut getirilere fazla değer biçerek anlık tatmin, doyum peşinde koşma özelliği olarak tanımlanabilmektedir. Kuramsal tartışmalar ve ampirik çalışmalar, şimdiki zaman yanlısı tüketicilerin, gelecekteki ziyade şimdiki tüketimi ve anlık doyumunu daha çok önemsediklerini, para yönetimi konusunda daha az titiz olduklarını, harcama olasılıklarının daha yüksek buna karşın tasarruf etme olasılıklarının daha düşük olduğunu ve bu kişilerin sıklıkla cari tüketimi finanse etmek için borçlandığını göstermektedir (Xiao ve Porto, 2019). Aynı zamanda şimdiki zaman yanlısı kişiler kısa dönemde yüksek iskonto oranı sergilerken uzun dönemde ise göreceli olarak düşük iskonto oranı sergilemektedir (Wang ve Sloan, 2018, s.178). Yüksek iskonto oranı, kişinin sabırsız olduğu ve ileri bir zamanda elde edeceği daha büyük ödülleri beklemektense şimdi anlık elde edeceği daha küçük ödülleri tercih ettiği anlamına gelmektedir. Buna karşılık, düşük iskonto oranı ise kişinin gelecekteki daha büyük ödülleri tercih etmesi şeklinde açıklanabilmektedir (Mahalingam vd., 2014, s. 573). Ostaszewski (1996), hem dışadönük hem de yüksek düzeyde dürtüsel bireylerin içedönüklerden ve dürtüselliliğin daha düşük seviyelerde gerçekleştiği bireylerden daha yüksek iskonto oranı gösterdiklerini saptamıştır. Bu bulgulara uygun olarak Hirsh, Morisano ve Peterson (2008), dışadönüklük kişilik özelliğinin daha yüksek iskonto oranını tahmin ettiğini bulmuştur. Diğer bir deyişle, söz konusu çalışma daha dışadönük bireylerin daha küçük, anlık ödülleri tercih ettiğini ortaya koymuştur. Mahalingam vd. (2014), uluslararası düzeyde yaklaşık 6000 katılımcıya ait veriyi analizlere katmış olup ilgili analizler sonucunda yüksek düzeyde sorumlu ve deneyime açık bireylerin, söz konusu kişilik özelliklerinin düşük düzeyde kaldığı bireylere kıyasla düşük iskonto oranı sergilediğini diğer bir deyişle, gelecekteki ödülleri daha az iskonto ettiklerini -gelecekteki ödüller için daha çok beklediklerini- tespit etmiştir. Ayrıca, yüksek düzeyde nevrotik ve/veya dışadönük olan

insanların daha az dışadönük ve/veya nevrotik olanlara göre yüksek iskonto sergilediklerini-gelecekteki ödüller için daha düşük olasılıkla beklediklerini ve anlık kazançların peşinden gitme olasılıklarını daha yüksek- bulmuştur. Manning vd. (2014), yüksek düzey nevrotikliğın (düşük düzey duygusal dengeliliğın) nispeten anlık ödülleri tercih etme ile ilişkili olduğunu, yüksek düzey sorumluluğın ise nispeten ertelenmiş ödülleri tercih etme ile ilişkili olduğunu belirlemiştir.

Bu bağlamda dışadönük ve nevrotik bireylerin tercihlerinin şimdiki zaman yanlısı olma ihtimali göz önünde bulundurulduğunda bu kişilerin şimdiki tüketim ve anlık doyum peşinden gitmeyi tercih etmeleri sebebiyle tasarrufta bulunmaları zorlaşacaktır. Şimdiki zaman yanlısı bu kişiler şimdiye odaklanacak olup paralarını gelecekte harcamaktan ziyade şimdi harcamayı tercih edeceklerdir (Frederick, Loewenstein ve O'Donoghue, 2002). Aynı zamanda yüksek iskonto oranının dürtüsellik ve gerçek hayattaki dürtüsel davranışlarla da ilişkili olduğu bilinmektedir (Hirsh, Morisano ve Peterson, 2008, s.1647). Dürtüsel davranışlar da kimi zaman tasarrufta bulunma gibi uzun vadeli hedeflerin bazılarıyla ters düşebilmektedir (Baumeister, 2002b). Bunun yanında Hoerger, Quirk ve Weed (2011), doyum erteleme envanterini kullandığı çalışmada nevrotikliğın doyum erteleme ile negatif, sorumluluğın doyum erteleme ile pozitif ilişkili olduğunu ortaya koymuştur. Dolayısıyla kişinin nevrotiklik düzeyi arttıkça uzun vadede elde edeceği ödüller uğruna güçlü anlık tatminden vazgeçme eğilimleri azalmakta iken sorumluluk düzeyi arttıkça söz konusu vazgeçme eğiliminin de arttığı söylenebilmektedir. Sonuç olarak sorumluluk özelliğı yüksek bireylerin, nispeten ertelenmiş ödülleri tercih etmesinden dolayı (Manning vd., 2014) ve doyum erteleme konusunda daha başarılı olmalarından (Hoerger, Quirk ve Weed, 2011) ötürü yüksek olasılıkla tasarrufta bulunmaları beklenebilmektedir.

Dürtme teorisine ilham veren ve bunun yanında Thaler ve Shefrin (1981)'in Planlamacı-Yapıcı Modeli ile bağlantılı olan Kahneman (2003)'ın ikili süreç teorisinde, bireylerin bir kararın nasıl alınacağına yön veren zihnin iki ayrı kısmına sahip olduğu öne sürülmektedir: sistem 1 (sezgisel karar alma) ve sistem 2 (rasyonel karar alma). Sistem 1, bilinçdışı, sezgisel ve otomatik bir düşünce sistemi olup etkin kararlar almak için kısa yollardan/höristiklerden faydalanmaktadır (Evans, 2003; van Raaij, 2016). Sistem 1, şimdiki zaman tercihiyle ilgili olup aynı zamanda dürtüseldir. Sistem 1'deki karar almalar, sezgisel ve hızlı olup çaba gerektirmemektedir. Buna karşın Sistem 2, bilinçli, kasıtlı ve planlı düşünce sistemi olup gelecek zaman tercihi ile ilgilidir. Sistem 2'deki

karar almalar, daha rasyonel, yavaş ve zorlayıcı olup daha çok çaba gerektirmektedir. Ayrıca Sistem 2 rasyonel kararlar almada önem arz etmektedir. Birçok durumda, Sistem 1'in dürtüsel kararları, Sistem 2 tarafından kontrol edilebilmektedir (Curley vd., 2018, s.7; van Raaij, 2016, s.3). Literatürde beş büyük kişilik özellikleri ile karar alma türleri arasındaki ilişkiyi inceleyen çalışmalardan biri Hamilton, Shih ve Mohammed (2016)'e ait olup söz konusu çalışmada sorumluluk, deneyime açıklık ve uyumluluk kişilik özelliklerinin rasyonel karar alma şekli ile pozitif ilişkili olduğu bulunmuştur. Witteman vd. (2009), rasyonel düşünce tarzıyla sorumluluk, uyumluluk, duygusal dengelilik ve deneyime açıklık kişilik özelliklerinin pozitif bağlantılı olduğunu ortaya koymuştur. Bir başka çalışmada (Cook ve Gonzales, 2016) uyumluluk kişilik özelliğinin sezgisel karar verme ile pozitif ilişkili olduğu buna karşın sorumluluk kişilik özelliğinin ise rasyonel karar verme ile pozitif, spontane karar verme ile negatif ilişki olduğu tespit edilmiştir. Riaz, Riaz ve Batool (2012), deneyime açıklık ve sorumluluk kişilik özelliklerinin rasyonel karar alma tarzını pozitif tahmin ettiğini, nevrozluğun ise negatif tahmin ettiğini göstermiştir. Aynı çalışmada, dışadönüklüğün hem sezgisel hem spontane karar almayı, uyumluluk ve deneyime açıklık kişilik özelliklerinin ise sezgisel karar almayı pozitif etkilediği belirlenmiştir. Bunun yanında sorumluluk, duygusal dengelilik ve deneyime açıklığın rasyonel düşünme tarzıyla, dışadönüklüğün ve uyumluluğun sezgisel düşünme tarzıyla ilişkili olduğu gösterilmiştir. Marks vd. (2008), rasyonel düşünme şekli ile sorumluluk ve deneyime açıklık kişilik özelliği arasında güçlü pozitif anlamlı bir ilişki bulurken dışadönüklük, uyumluluk ve düşük düzey nevrozlu ile ilişkisini pozitif fakat zayıf bulmuştur. Ayrıca sezgisel düşünme şeklinin beş büyük kişilik özelliklerinden ikisiyle küçük ama anlamlı bir pozitif ilişkisinin olduğu belirtilmiştir: dışadönüklük ve uyumluluk. Pacini ve Epstein (1999), yüksek düzey sorumluluk ile yüksek düzey deneyime açıklığın, düşük düzey nevrozlu ile düşük düzey uyumluluk kişilik özelliklerinin rasyonel düşünme şeklinin doğrudan anlamlı tahmincileri olduğunu ifade etmiştir. Dışadönüklük kişilik özelliğinin ise sezgisel düşünme şeklini pozitif tahmin ettiğini kanıtlamıştır. Sonuç olarak, söz konusu literatür sorumluluk kişilik özelliğinin ve düşük düzey nevrozluğun çoğunlukla rasyonel düşünce şekli ve rasyonel karar alma ile pozitif ilişkili, dışadönüklüğün sezgisel düşünme tarzı ve dolayısıyla sezgisel karar alma ile ilişkili olduğunu vurgulamıştır. Ayrıca kişilerin tasarruflarını aktarması ve emeklilik tasarruf planına katılması rasyonel düşünmenin bir sonucu olarak gerçekleştiğinden (Tavor ve Garyn-Tal, 2016) sorumluluk kişilik özelliğinin emeklilik tasarruf planlarına

katılımı kolaylaştıracağı fakat dışadönüklük ve nevroitiklik kişilik özelliklerinin söz konusu planlara katılımı zorlaştıracağı beklenebilmektedir.

3.1.1.3. Beş Büyük Kişilik Özelliğinin Tasarruflarla İlişkisi

Beş büyük kişilik özellikleri ile tasarruf davranışı arasındaki ilişkiyi inceleyen çalışmalarda söz konusu kişilik özelliklerinin tasarruf davranışındaki bireysel farklılıkları önemli ölçüde açıkladığı görülmüştür. Bu yüzden çalışmanın bu kısmında Beş Büyük Kişilik Kuramı çervesinde tasarruflarda beliren bireysel farklılıklar ampirik bulgularla desteklenerek verilmeye çalışılacaktır.

3.1.1.3.1. Deneyime Açıklık Kişilik Özelliği

Deneyime açıklık kişilik özelliği ile tasarruflar arasındaki ilişkiyi ele alan literatür incelendiğinde ulaşılan bulguların birbirinden farklı olduğu görülmektedir. Mayfield, Perdue ve Wooten (2008), deneyime açıklık kişilik özelliğinin uzun vadeli tasarruf ve yatırımda bulunma niyetiyle pozitif ilişkili olduğunu ortaya koymuştur. Hirsh (2015), deneyime açıklık ile hanehalkı tasarrufları arasında pozitif bir ilişkinin olduğunu ortaya koymuştur. Piotrowska (2019), Polonya’da yaşayan 25 – 45 yaş aralığındaki 826 kişi üzerinde uyguladığı anket çalışmasında, beş büyük kişilik özelliklerinden deneyime açıklık boyutunun kişileri emekliliğe yönelik tasarruf yapmaya yardımcı olduğunu göstermiş ve bunun nedenini bu kişilik boyutunun zor kararları almayı ertelemeye daha az eğilimli olmasıyla açıklamıştır. Ozer ve Mutlu (2019) tarafından gerçekleştirilen çalışmada ise deneyime açıklık kişilik özelliğinin bireysel yatırımcının finansal davranışları üzerinde pozitif bir etkisinin olduğuna dair bulguya ulaşılmıştır. Her ne kadar bu bulgular daha yüksek deneyime açıklık düzeyinin arzulanabilir finansal davranışlar sergilemeye teşvik ettiğini ortaya koysa da literatürde tam aksi sonuçlarla da karşılaşilmektedir. Örneğin Korhonen (2011), Finlandiya’da ekonomi eğitimi almış 636 kişiye ait veriyi analiz ettiği çalışmada deneyime açıklık kişilik özelliğinin emekliliğe yönelik tasarrufta bulunma olasılığını azalttığını bulmuştur. Schäfer (2016)’ın Almanya özelinde gerçekleştirdiği çalışmasında beş büyük kişilik özelliklerinin 30 – 55 yaş aralığındaki kişilerin özel emeklilik tasarrufuna sahipliği ve söz konusu tasarrufların boyutu üzerindeki etkisi araştırılmış olup deneyime açıklıklık kişilik özelliğinin her iki etkisi de istatistiksel olarak anlamlı bulunmamış olsa da bu kişilik boyutunun düzeyi arttıkça kişilerin sahip oldukları net zenginliklerin değerinin düştüğü bulgusuna

ulaşılmıştır Deneyime açıklığın tasarruf üzerindeki negatif etkisini ortaya koyan bir diğer çalışma da Gerhard, Gladstone ve Hoffmann (2018)'e aittir. Söz konusu araştırmacılar, deneyime açıklık boyutunun toplam hanehalkı tasarrufuyla ilişkisini negatif olarak tespit etmiştir. Çünkü bu kişilik özelliğinin alt boyutları merakı, yenilikten hoşlanmayı ve hayal gücünü içermekte olup söz konusu unsurlar bu kişilik özelliğinden yüksek puanlara sahip hanehalklarının sosyal ve kültürel faaliyetlere yönelik harcamalarının daha fazla olmasına yol açarken daha yüksek hanehalkı tasarrufu oluşturma becerisini azaltabilmektedir. Bununla beraber Asebedo vd. (2019), 50-70 yaş aralığındaki yaşça büyük yetişkinlerde deneyime açıklığın tasarruf davranışına zarar verdiğini istatistiksel analizlerle ortaya koymuştur. Diğer bir deyişle, tasarruf davranışının net servetin doğal logaritmasındaki değişim olarak ölçüldüğü bu çalışmada daha açık kişilerin net servetlerindeki değişimlerin daha az olduğu öne sürülmüştür. Ulaşılan bu sonuç da deneyime açık bireylerin negatif duyguları daha yoğun hissetmesine ve bunun da kişilerin finansal öz yeterlik düzeylerine zarar vermesine bağlanmıştır. Deneyime açık bireyler emeklilik zamanı yaklaştıkça stresin zarar verici etkilerinden daha fazla ve kolay etkilenebilirken aynı zamanda emekliliğe finansal anlamda hazırlıklı olmada daha fazla endişe duyabilmektedirler. Bu tür finansal korku ve stres diğer bir deyişle negatif duygu durumları tasarruf davranışını olumsuz bir şekilde etkileyebilmektedir (Neukam ve Hershey, 2003). Balasuriya ve Yang (2019), İngiltere'de 18-65 yaş arasında çalışan nüfusun oluşturduğu örnekleme temel alarak gerçekleştirmiş oldukları istatistiksel analizler sonucunda deneyime açıklık kişilik özelliğinin, bireysel emeklilik planlarına katılarak tasarrufta bulunmayla ters ilişkili olduğunu bulmuşlardır.

Deneyime açık bireyler için finansal planlama sürecinin hedef belirleme aşaması eğlenceli ve cezbedici olabilmektedir. Aynı zamanda bu kişilerin hayat tecrübesine, yaşamışlıklara, deneyimlere odaklanmaları kişiliklerinin doğuştan gelen bir parçası olduğundan hayatı planlamayı oldukça normal bulabilmektedirler. Buna karşın, deneyime açık bireyler, yaşam boyunca elde ettikleri deneyimleri arttırmayı amaçladıkları için finansal durumlarını günlük olarak yönetmekle uğraşacaktır. Bu yüzden, finansal amaç ve hedeflere ulaşmada daha fazla zorluk yaşabilmektedirler. Dolayısıyla söz konusu bulgular deneyime daha açık bireylerin arzulanan, istenen finansal davranışları göstermede daha az başarılı olacaklarını ortaya koymaktadır (Asebedo, 2018, s. 140).

3.1.1.3.2. Uyumluluk Kişilik Özelliği

Literatürde uyumluluk kişilik özelliği ile tasarruf davranışı arasında anlamlı bir ilişki ortaya koyan çalışma sayısı oldukça sınırlıdır. Kausel, Hansen ve Tapia (2016), uyumluluk kişilik özelliğinin isteyerek yapılan emeklilik tasarruflarını negatif etkilediğini, Schäfer (2016), daha uyumlu, bireylerin daha düşük olasılıkla emeklilik tasarrufuna sahip olduğunu, Gerhard, Glastone ve Hoffmann (2018), uyumluluk kişilik özelliğinin toplam hanehalkı tasarruf miktarındaki değişimi olumsuz olarak etkilediğini tespit etmişlerdir. Nyhus ve Webley (2001, s.88)'e göre uyumluluk kişilik özelliği diğer insanları düşünme, onlar için endişe duymayı içermektedir. Bu durum kişilerin cömert oldukları izlenimini verebilmektedir. Örneğin bu kişiler çevresindekilere hediye vermeye, servetini hayattayken yakınlarına/hayır kurumlarına dağıtmaya daha eğilimli olabilmektedirler. Bu yüzden daha az uyumlu bireylerin, daha çok uyumlu bireylere kıyasla parayı kendileri için tutmaları ve daha fazla isteğe bağlı tasarruf yapmaları beklenebilmektedir.

Bunun yanında uyumlu bireyler hoşgörülü olma ve diğer insanlarla iyi geçinme eğiliminde olmaktadır (McCrae ve Costa, 1992). Bu kişiler yüksek düzeyde diğer insanlarla iyi ilişkiler sürdürme motivasyonuna sahip oldukları için aynı zamanda sosyal normlara uymaya daha yatkın -sosyal uyumları/social conformity daha yüksek- olabilmektedir (Jensen-Campbell ve Graziano, 2001; Russo ve Amna, 2016). Dolayısıyla, uyumlu kişilerin daha fazla akran etkisine maruz kaldıkları ileri sürülmektedir (Gullone ve Moore, 2000). Ayrıca, Cingl (2013)'a göre uyumluluk kişilik özelliğinden yüksek puanlara sahip bireylerin sürü davranışı sergilemeleri daha yüksek bir olasılıkla beklenebilmektedir. Literatürdeki bazı ampirik çalışmalar (Dangol ve Shrestha, 2018; Jamshidinavid, Chavoshani, Amiri, 2012; Kübilay ve Bayrakdaroğlu, 2016) uyumluluk kişilik özelliğinin sürü davranışı ile pozitif ilişkili olduğunu kanıtlamıştır. Bashir vd. (2013) ile Kumar, Dudani ve K (2023), uyumluluk kişilik özelliğinin sürü davranışı ile pozitif ilişkili olduğunu göstermesine karşın söz konusu ilişki istatistiksel olarak anlamlı değildir. Sonuç olarak, uyumlu bireylerin tasarruf kararlarında, diğer insanların ve çoğunluğun aldığı kararların etkili olabileceği söylenebilir.

Her ne kadar uyumluluk kişilik özelliği, içerisinde olumlu kişilik sıfatlarını (iyi huylu, sempatik, ılımlı, uysal, nazik, işbirlikçi, yardımsever, yumuşak başlı, diğer insanlara güven duyma, fedakar, hoşgörülü, başkalarıyla iyi geçinme) barındırsa da (Norman, 1963; Costa ve McCrae, 1992a; Wells, Ham ve Junankar, 2016) uyumlu

bireylerin uyumluluk düzeyi düşük olanlara göre daha büyük finansal zorluklar (daha yüksek borç ve daha düşük tasarruf oranlarına sahip oldukları) yaşadıkları görülmektedir (Matz ve Gladstone, 2018). Matz ve Gladstone (2018), uyumluluğu yüksek olan bireylerin tasarruf etme olasılığını diğer insanlara göre daha düşük bulmuştur. Çünkü uyumlu bireylere, insanlara değer verme ile paraya değer vermenin birbiriyle çelişkili olduğu ve “iyi insanların” paraya değer vermediği öğretilmiş olunabilir. Öyle ki söz konusu çalışmadaki analizlerde uyumluluk ile tasarruf arasındaki negatif ilişki paraya verilen değer ile açıklanmıştır. Söz konusu kişiler paraya daha az değer atfettikleri için tasarruf düzeyleri de daha düşük kalmıştır.

Seuntjens vd. (2015), uyumluluk kişilik özelliğinin açgözlü davranışsal eğilimler ile negatif ilişkiliği olduğunu tespit etmiştir. Açgözlü kişiler, her zaman daha fazlasına sahip olma ve şu anda sahip olduklarıyla asla tatmin olmama eğilimi gösterebilmektedirler. Ayrıca, bu kişiler hayatlarında “daha fazlası daha iyidir” ilkesini benimsemektedir. Açgözlü insanların refahı sahip olunan kaynak miktarına bağlıdır. Dolayısıyla ne kadar çok kaynağa sahip olunursa o kadar iyidir. Açgözlü olmayan insanlar için belirli bir gelir ve varlık düzeyine sahip olmak yeterli olarak görülebilmektedir (van Raaij, 2016, s.148). Bu bağlamda, uyumluluk düzeyi yüksek olan bireylerin daha az açgözlü olmaları neticesinde mevcut kaynakların gelecek için de yeterli olabileceğini düşünmeleri mümkün olup söz konusu düşünce uyumlu bireylerin daha az tasarrufta bulunmalarına neden olabilmektedir.

Uyumlu bireyler, emeklilik planlarına ilişkin katkı payı ödemeleri konusunda daha isteksiz olabilmektedir. Söz konusu negatif ilişki, kişilerin yardımsever, çevresine ilgili ve uyumlu olmalarıyla açıklanabilmektedir. Öyle ki uyumlu bireyler kendi ihtiyaçlarından ziyade başkalarının ne istediğine öncelik verdikleri için kendi geleceklerini planlamada daha az istekli olabilmektedirler. Emeklilik planlarına daha fazla katkı payı ödemesi yapma, sıklıkla hanehalkı ve aile üyeleri için yapılan harcamalar da dahil olmak üzere hayatın diğer alanlarındaki tüketimin azalması anlamına gelebilmektedir. Bu durum uyumlu bireyler arasında bireysel emeklilik planları aracılığıyla tasarrufta bulunma isteğine ket vurabilmektedir (Balasuriya ve Yang, 2019, s. 2912).

Chan (2014), uyumluluk kişilik özelliğinin IRA’ya sahip olmaya zarar vermediğini fakat uyumluluk kişilik özelliğinin, IRA’lardaki emeklilik tasarruf seviyelerinin (hesap bakiyesinin) daha düşük kalmasına yol açtığını belirlemiştir. Bunun

nedenini uyumlu kişilerin çok fazla materyalist olmamasına (Watson, 2014), parasal ödüllerle ilgilenmemesine, kariyer gelişimleri konusunda hırslı olmamalarından ötürü kısmen daha az kazanç sağlamalarına (Spurk ve Abele, 2011) ve gelirlerindeki artışa karşın yaşam doyumlarının yükselmemesine (Boyce ve Wood, 2011) bağlamıştır.

3.1.1.3.3. Sorumluluk Kişilik Özelliği

Sorumluluk özelliği; planlama, görev ve amaç odaklı davranışlar, düzenli olma, öz-disiplin, doyum erteleme becerisi gibi boyutlarla ilişkilidir. Bu kişiler, finansal durumlarını düzenli olarak takip etmeye eğilimlidirler. Bu yüzden söz konusu kişilik özelliği hem tasarruf edebilme gücünü hem de tasarrufta bulunma istekliliğini etkileyebilmektedir. Dolayısıyla, sorumlu bireyler arasında isteğe bağlı tasarrufların yüksek seviyelerde olması beklenebilmektedir (Nyhus ve Webley, 2001, s.87). Gelecek planlamasına önem veren sorumlu bireyler, kendilerine uygun emeklilik planlarını araştırma yapmada ve emeklilik sonrası finansal refahlarını güvence altına almak için etkili adımlar atma konusunda daha proaktif olabilmektedirler (Balasuriya ve Yang, 2019, s. 2912). Bunun yanında sorumlu bireylerin, dürtüsel olarak bir şeyler satın aldığını, çok fazla para harcadıklarını, planlamadığı ve gerçekten ihtiyacı olmadığı bir şeyi satın aldığını söylemeleri daha az olasıdır. Bu yüzden sorumlu bireyler gelirlerinin daha büyük bir kısmını tasarruf etmektedir (Pan ve Statman, 2013).

Literatürdeki çalışmalar, sorumluluk kişilik özelliğinin tasarruf davranışını teşvik ettiğini göstermektedir. Örneğin Brandstätter (1996), sorumluluğun tasarruf davranışıyla ilişkili olduğunu bulmuş olup bu ilişkinin dolaylı olduğunu öne sürmüştür. Sorumluluk kişilik özelliğinin ağırlıklı olarak tasarrufa ilişkin tutumları etkilediğini ve bunun tasarruf davranışını etkileyeceğini savunmuştur.

Warneryd (1996), tutumluluk kavramını sorumluluk kişilik boyutuyla ilişkilendirmiştir. Hollandalı hanehalkları üzerine yapmış olduğu bir çalışmada, sorumluluk kişilik özelliğinin finansal öz-kontrol ile bağlantılı olduğunu bulmuştur. Aynı zamanda sorumluluk özelliğinin tasarruf davranışı ve niyeti ile önemli ölçüde ilişkili olduğunu ortaya koymuştur. Bu ilişkinin şidetini belirlemede tasarrufa dair tutumların aracılık etkisi önem arz etmiştir (Nyhus, 2018).

Hershey ve Mowen (2000), 37-88 yaş arası bireylerden ulaştıkları veriler sonucunda sorumluluk özelliği yüksek bireylerin emekliliğe finansal açıdan daha hazırlık olduklarını tespit etmişlerdir. Sorumluluk kişilik özelliğinin söz konusu pozitif etkisini

gelecek zaman perspektifini, finansal planlamaya ilişkin öznel bilgi düzeylerini ve emeklilik planlamasının kişi için önem derecesini içeren birtakım mekanizmalar ile açıklamıştır. Çalışmada kişilerde sorumluluk düzeyi arttıkça kişilerin gelecek zaman yönelimlerinin arttığı, emeklilik planlamasının kendileri için daha önemli olduğu ve dolayısıyla yüksek düzeyde emekliliğe yönelik finansal hazırlık yaptıkları belirlenmiştir. Bunun yanında sorumluluk kişilik özelliğinden yüksek puanlar alındıkça kişilerin gelecek zaman algıları daha yüksek düzeyde olmakla beraber bu durum kişilerin öznel finansal bilgi düzeylerinin artışına yol açarak kişileri emeklilik dönemi için finansal hazırlık yapmaya teşvik etmiştir.

Canova ve Manganelli Rattazzi (2004), 25 – 76 yaş aralığındaki İtalyan yetişkin kişilerden elde ettikleri anket verilerinin yapısal eşitlik modeli ile analizleri sonucunda sorumluluk kişilik özelliğinin tasarruf niyetini doğrudan etkilemediğini buna karşın dolaylı etkisinin var olduğunu tespit etmiştir. Bu bağlamda, sorumluluk kişilik özelliğinden yüksek puanlara sahip bireylerin tasarruf davranışına ilişkin değerlendirmelerinin olumlu olduğunu ve bunun da tasarruf niyetlerini pozitif yönde etkilediğini göstermiştir.

Chan (2014), beş faktör kişilik özelliklerinin emeklilik tasarruflarına olan etkisini araştırdığı çalışmada yüksek düzeyde sorumlu bireylerin IRA'ya sahip olma olasılığını daha fazla bulmuş olup ilgili kişilik özelliğinin IRA'daki birikimleri pozitif olarak etkilediğini tespit etmiştir.

Asebedo vd. (2019), beş faktör kişilik özelliğinin tasarruf davranışları üzerinde doğrudan bir etkisinin olmadığını analizlerle ortaya koyarken modele duygu durumları ile finansal öz yeterlik faktörlerini aracı değişken olarak dâhil etmesiyle sorumluluk kişilik özellikleri ile tasarruf davranışı arasında dolaylı bir ilişki bulmuştur. Sorumluluk kişilik özelliği, pozitif duygu durumlarını arttırırken, negatif duygu durumlarını azaltmakta olup böylelikle kişilerin finansal öz-yeterlik seviyelerini iyileştirerek tasarruf davranışını pozitif yönde etkilemiştir.

Balasuriya ve Yang (2019), beş büyük kişilik özelliklerinin işveren sponsorlu ve çalışan katkılı emeklilik planlarına katılım üzerindeki etkisini İngiltere'de 18-65 yaş arasında çalışan nüfusun oluşturduğu örneklem üzerinde araştırdıkları çalışmada sorumluluk kişilik özelliğinin, herhangi bir özel emeklilik planına katılmama ile negatif ilişkili olduğu belirlenmiş olup çalışan katkılı bireysel emeklilik planına katılım ve söz

konusu planlara yapılan katkı payı tutarları ile ilişkisi pozitif olarak tespit edilmiştir. Bunun yanında sorumluluk kişilik özelliğinin, işveren sponsorlu özel emeklilik planına katılım üzerindeki etkisi istatistiksel olarak anlamlı bulunmamıştır.

Furnham ve Cheng (2019), 5766 yetişkin bireyin oluşturduğu boylamsal veri setini kullanarak bireylerin tasarruf ve yatırım davranışlarını etkileyen faktörleri incelemiştir. Söz konusu çalışmada sorumluluk duygusunun yüksek olduğu yetişkin bireylerde tasarrufların ve yatırımların da yüksek düzeylerde gerçekleştiği bulgusuna ulaşmışlardır.

Piotrowska (2019), Polonya’da yaşayan 25 – 45 yaş aralığındaki 826 kişi üzerinde uyguladığı anket çalışmasında erteleme ve kompulsif satın alma eğilimi aracılığıyla kişilik özelliklerinin emekliliğe yönelik tasarruf yapmayı nasıl etkilediğini ortaya koymuştur. Ertelme faktörünün aracı değişken olarak kullanıldığı ilk analizde, kişilik özelliklerinin emekliliğe yönelik tasarruf yapma üzerinde doğrudan bir etkisinin olmadığı bulunmuştur. Fakat sorumluluk boyutunun emeklilik tasarrufları üzerindeki dolaylı etkisi pozitif olarak belirlenmiştir. Diğer bir deyişle, sorumluluk kişilik özelliğinin, ertelme faktörünün tasarruflar üzerindeki olumsuz etkisini zayıflattığı gösterilmiştir. Bununla beraber bir diğer aracı değişken olarak kompulsif satın alma unsuru modele dâhil edildiğinde ise sorumluluk kişilik özelliğinin emeklilik tasarrufları üzerindeki doğrudan etkisi pozitif, dolaylı etkisi negatif olarak bulunmuştur. Doğrudan etkisinin pozitif olmasını şu şekilde açıklamıştır: Sorumluluk kişilik özelliğinin kompulsif satın alma eğilimini azaltarak öz-saygı eksikliğini düşürmekte ve bunun sonucu olarak kişilerin emekliliğe yönelik tasarruf yapma olasılıkları daha yüksek olabilmektedir. Sorumluluk kişilik özelliğinin emekliliğe yönelik tasarruf yapma üzerindeki dolaylı etkisini statü tüketimi ve maddi (sosyal) durum mekanizmaları ile açıklamıştır. Sorumluluk kişilik özelliğinin, kompulsif satın alma eğilimini azalttığını, kompulsif satın alma eğilimi azaldıkça daha düşük statü tüketim ve maddi durum seviyeleriyle karşılaşıldığını bunun kişileri emeklilikleri için birikim yapmaktan caydırdığını kanıtlamıştır.

Ghaffar vd. (2022), Pakistan’daki 403 işletme öğrencisinden elde ettiği verileri kullanarak beş büyük kişilik özelliklerinin emekliliğe yönelik finansal planlamadaki rolünü araştırmış olup sorumluluk kişilik özelliğinin finansal planlama üzerindeki etkisini pozitif bulmuştur.

3.1.1.3.4. Dışadönüklük Kişilik Özelliği

Literatürdeki çalışmaların birçoğu dışadönüklük kişilik özelliği ile tasarruf davranışı arasındaki ilişkinin negatif olduğunu ortaya koymaktadır. Söz konusu negatif ilişkinin tasarruf modellerindeki birtakım unsurlardan kaynaklı olduğu söylenebilmektedir. Bu unsurlar, kişilerin tüketim arzularındaki bireysel farklılıklar ile zaman ve risk tercihleri olarak bahsedilebilmektedir (Hirsh, 2015). Dışadönük kişiler, yüksek yaşam kalitesine daha fazla değer vermeye eğilimli olurlarken, gösterişli bir yaşam biçimini arzulamakta olup gösteriş amaçlı tüketim davranışı daha fazla sergilemektedirler (Aydın, 2012; Fujiwara ve Nagasawa, 2015; McClure, 1984; Mooradian ve Olver, 1996; Roberts ve Robins, 2000; Shaikh ve Gummerum, 2022). Aynı zamanda dışadönüklük boyutundan yüksek puanlara sahip bireyler daha fazla lüks tüketim eğilimi göstermekte (Wang ve Cheng, 2013) ve daha fazla dürtüsel satın alma davranışıyla ilgilenmektedirler (Verplanken ve Herabadi, 2001). Böylece dışadönüklerin artan tüketim iştahı, finansal kaynaklarının tahsisini, gelecek için tasarrufta bulunmadan şimdiki talebe (tüketime) doğru kaydırmaya yardımcı olabileceği düşünülebilir (Hirsh, 2015, s. 166). Dışadönük kişilerin tasarruf seviyelerinin düşük kalmasının bir diğer sebebi ise bu kişilerin yüksek iskonto oranı göstermeleriyle (Hirsh, Morisano ve Peterson, 2008; Mahalingam vd., 2014; Ostaszewski, 1996) açıklanabilmektedir. Yüksek iskonto oranı, kişilerin sabırsız olduğuna ve ileri bir zamanda elde edeceği daha büyük ödülleri beklemektense şimdi anlık elde edeceği daha küçük ödülleri tercih ettiğine işaret etmektedir (Mahalingam vd., 2014, s. 573). Diğer bir deyişle, kişilerin gelecek zaman yöneliminden ziyade şimdiki zaman yönelimine sahip oldukları, doyumunu geleceğe ertelemek yerine anlık doyumunu istedikleri, zaman tercihleri şimdiki zamana yönelik oldukça daha öngörüz oldukları veya ileriye göremedikleri anlaşılmakta olup ve bu yüzden bu kişilerin seçimlerinin/kararlarının doğuracağı uzun vadeli sonuçları dikkate almaması mantıklı bulunabilmektedir (Norum, 2008, s.270). Dışadönük kişilerin daha çok anlık ödülleri tercih etmesinden (yüksek iskonto oranı) kaynaklı olarak bu kişilerin finansal kaynaklarını gelecek için tasarruf etmek yerine anlık tüketime tahsis etmeleri beklenebilmektedir (Hirsh, 2015, s.166). Dışadönük kişilerin düşük tasarruf oranlarına sahip olmasının bir diğer sebebi ise risk alma eğilimlerinin yüksek olması olup daha çok riskli kararlar almalarıdır (Czerwonka, 2019; Lauriola ve Levin, 2001; Nicholson vd., 2005; Oehler ve Wedlich, 2018; Pan ve Statman, 2013; Saklofske vd., 2012; Vestewig, 1977). Bu doğrultuda, riskten kaçınma eğiliminin gelecekteki muhtemel gelir kayıplarına

karşı koruma sağlayan ihtiyati tasarrufları desteklediği göz önünde bulundurulduğunda gelecekteki mali şokların olası risklerine karşı daha az duyarlı olan dışadönüklerin ihtiyati tasarruflarda bulunma olasılıkları daha düşük beklenebilmektedir (Hirsh, 2015, s.166).

Herhangi bir özel emeklilik planına (işveren katkılı veya bireysel emeklilik) katılmama durumu, yeterli düzeyde tasarruf yapmaktan daha riskli bir finansal strateji olarak düşünülebilmektedir. Risk almaktan kaçınan kişiler, emeklilik döneminde kendileri için istikrarlılık temin edebilmek ve emeklilik döneminde karşılanabilecek olası belirsizliklere karşı kendilerini güvence altına alabilmek için özel emeklilik planlarına düzenli olarak katkıda bulunmayı tercih edebilmektedir. Dolayısıyla risk alma eğilimi yüksek olan dışadönüklerin, emeklilik dönemine dair endişe duymamaları ve yaşlılık dönemi için birikim yapmayı çok sonraya bırakabilmeleri mümkün görülebilmektedir (Balasuriya ve Yang, 2019, s.2910). Dahası, bu kişilerin finansal planlama yapmaya daha az eğilimli oldukları söylenebilmektedir (Ghaffar vd., 2022)

Brandstätter dışadönüklüğün tasarruf davranışı için önemli bir faktör olabileceğini öne sürmüş olup ayrıca araştırmasında bu düşüncesini destekleyen ampirik bulguya ulaşmıştır. Sosyal karşılaştırma kuramı ışığında, dışadönüklüğün düşük tasarruf oranlarıyla ilişkili olması anlamlı gelebilmektedir. Söz konusu kuram kişilerin düzenli olarak görüştüğü insanların tasarruf ve tüketim kalıplarından /davranışlarından etkilenebildiğini belirtmektedir. Dışadönüklüğün bir tarafı ise bu kişilerin diğer insanlarla zaman geçirmeyi sevmeleridir. Dışadönükler, diğer insanlarla biraraya gelmeye daha eğilimli oldukları için diğer insanların tüketim kalıplarına maruz kalabilmekte ve bu da onların tasarrufla daha az ilgilenmelerine yol açabilmektedir. Dışarı çıkma, evine diğer insanları davet etme veya diğer evleri ziyaret etme gibi aktiviteler sıklıkla harcamayı içermekte ve bu da devamında tasarrufları düşürebilmektedir (Nyhus ve Webley, 2001, s. 88). Dışadönüklüğün bir diğer tarafı ise bu kişilerin sosyal statüleri ile ilgilenmeye çok daha fazla yatkın olmalarıdır (Roberts ve Robins, 2000). Dışadönükler, iş hayatında statü peşinde koşabilmekte (Barrick, Stewart ve Piotrowski, 2002) ve kendi statülerini yapmış oldukları keyfi harcamalarla açıklayabilmektedir. Dolayısıyla, bu durum gelecek için tasarruf edilebilecek kaynakların azalmasına neden olabilmektedir (Gerhard, Gladstone ve Hoffmann, 2018, s. 77).

Dışadönükler kişilerarası etkileşime önem vermekte olup sohbetin merkezinde olmaktan ve dikkatleri üzerine toplamaktan hoşlanmaktadırlar (Ashton, Lee ve Paunonen, 2002; Costa ve McCrae, 1992b). Aynı zamanda dışadönükler, neşeli, iyimser kişiler olup

bu yüzden daha fazla olumlu duygular yaşama eğilimine sahiptirler (Costa ve McCrae, 1980). Dışadönüklerin söz konusu özellikleri kendilerini lüks mal satın almaya yönlendirebilmekte (Wang ve Cheng, 2013) ve bu da dışadönüklerin neden düşük tasarruf oranlarına sahip olduklarını açıklayabilmektedir.

Nyhus ve Webley (2001), 734 Hollandalı hanehalkıyla yapmış olduğu anket çalışmasında üyeleri dışadönük olan hanehalklarının içedönük hanehalklarına kıyasla zaman içinde daha az tasarruf etme eğiliminde olduğunu ortaya çıkarmıştır.

Canova ve Manganelli Rattazzi (2004), 25 – 76 yaş aralığındaki İtalyan yetişkin kişilerden elde ettikleri anket verilerinin yapısal eşitlik modeli ile analizleri sonucunda dışadönüklük kişilik özelliğinin kişilerin tasarruf niyetleri üzerindeki etkisini negatif tespit etmişlerdir.

Korhonen (2011), Finlandiya’da ekonomi eğitimi almış 636 kişiye ait veriyi analiz ettiği çalışmada daha dışadönük bireylerin emeklilikleri için tasarrufta bulunmaya daha eğilimli olduğunu bulmuştur. Araştırmacıya göre dışadönüklüğün pozitif etkisi, dışadönüklükten daha yüksek puan alan bireylerin akran etkilerine daha yatkın olabileceğini ve bu yüzden yatırım danışmanından veya bir banka çalışanından daha kolay etkilenebileceğini beklemeyle açıklanabilmektedir.

Schäfer (2016), Almanya için yaptığı çalışmada beş faktör kişilik özelliklerinin 30 – 55 yaş aralığındaki kişilerin özel emeklilik tasarrufları üzerindeki etkisini araştırmakta olup dışadönüklük kişilik özelliğinin daha yüksek düzeyde olduğu bireylerde emeklilik tasarruflarına sahip olma olasılığının da yüksek olduğu bulgusuna ulaşmıştır.

Gerhard, Gladstone ve Hoffmann (2018), 3382 İngiliz hanehalkına ilişkin veriyi analizlere dahil etmiş olup dışadönüklük ölçeğinden alınan yüksek puanların hanehalkı tasarruflarında bir azalışa karşılık geldiğini göstermiştir.

Asebedo vd. (2019), beş faktör kişilik özelliğinin tasarruf davranışları üzerinde doğrudan bir etkisinin olmadığını analizlerle ortaya koyarken modele duygu durum düzeyleri ile finansal öz yeterlik faktörlerini aracı değişken olarak dâhil etmesiyle dışadönüklüğün tasarruf davranışıyla dolaylı ilişkisini pozitif olarak bulmuştur. Dışadönüklüğün daha yüksek pozitif duygu durumuna yol açtığını bunun da daha yüksek finansal öz-yeterliği doğurduğuna ulaşmıştır.

Balasuriya ve Yang (2019), kişilik özelliklerinin özel emeklilik planlarına katılım üzerindeki etkisini İngiltere’de 18-65 yaş aralığında çalışan nüfusun oluşturduğu örneklem üzerinde araştırdıkları çalışmada dışadönüklük kişilik özelliğinin işveren katkılı özel emeklilik planına katılım ve bireysel emeklilik planına katılım ile ilişkisini negatif olduğunu bulmuşlardır. Aynı zamanda dışadönüklük kişilik özelliğinin emeklilik planlarına yapılan katkı tutarları ile negatif ilişkili olduğunu ortaya koymuşlardır.

Piotrowska (2019), Polonya’da yaşayan 25 – 45 yaş aralığındaki 826 kişi üzerinde uyguladığı anket çalışmasının sonucunda dışadönüklük kişilik özelliğinin erteleme değişkeni aracılığıyla emekliliğe dair isteğe bağlı tasarruf yapma üzerindeki dolaylı etkisini pozitif olarak belirlemiştir. Dışadönüklüğün finansal kararlar gibi zor kararları almayı sonraya bırakmaya azalttığını böylece emeklilik dönemi için tasarruf yapmayı teşvik ettiğini savunmuştur.

3.1.1.3.5. Nevrotiklik Kişilik Özelliği

Costa ve McCrae (1992c), nevrotik kişilerin en önemli ayırtedici özelliklerinden bazılarının, korku, üzüntü, utanç, öfke, suçluluk, hayal kırıklığı, hasetlik, kıskançlık, depresif ruh halini, yalnızlık ve tiksinti gibi olumsuz duyguları yaşamaya eğilimli olmaları olarak açıklamaktadır. Nevrotiklik özelliğinden düşük puan alan kişiler duygusal olarak istikrarlı olma eğilimindeyken, yüksek nevrotiklik puanları duygusal dengesizliğe işaret etmektedir. Costa ve McCrae ayrıca nevrotikliğin uyum sağlama, adaptasyon, ayarlama yeteneğini kapsadığını vurgulamaktadır. Düşük nevroirikliğin, uyum sağlama veya ayarlama becerisi ile ilişkili iken yüksek nevrotikliğin uyumsuzluk, uyum eksikliği ile ilişkili olduğunu öne sürmüştür. Costa ve McCrae, nevroirikliğin bu özelliğini uyum ve uyum sürecini engelleyebilecek olumsuz duyguların varlığına bağlamaktadır. Bunun yanında yüksek nevrotiklik düzeyine sahip bireylerde irrasyonel fikirlere sahip olma, öz-kontrolde yoksun olma ve streste başa çıkmada daha az başarılı olma eğilimi varken, düşük nevrotik puanları bulunan kişilerin stresli durumlarla karşı karşıya kaldıklarında bile rahat, soğukkanlı ve sakin olma eğilimleri söz konusudur (Asebedo, 2018, s.145-146). Olumsuz duygular yaşamaya yatkın olan nevrotiklerin söz konusu duygulara karşılık olarak geliştirilen kompulsif satın alma davranışına daha yüksek olasılıkla sahip olmaları mümkündür (Shemeis, Asad ve Attia, 2021).

Duygusal dengelilik (nevrotikliğin zıttı) ayrıca öz-kontrol ve planlama unsurlarını da içermektedir. Bu yüzden, duygusal açıdan dengeli bireyler duygusal

açıdan dengeli olmayanlara (nevrotiklere) kıyasla planlarını ve bütçelerini takip etmeye daha çok eğilimlidir. Fakat nevrotik bireylerde kısa vadeli isteklere, arzulara yenik düşme eğilimi söz konusu olup bu durum nevrotik bireylerin daha çok borç altına girmelerine neden olabilmektedir (Nyhus ve Webley, 2001, s.88). Bu bağlamda nevrotik bireylerin yüksek düzeydeki satın alma ve dolayısıyla harcama davranışlarının tasarruf davranışıyla ilgilenmelerini azaltabileceği söylenebilmekte olup literatürdeki ampirik çalışmaların buna uygun sonuçlar ortaya koyduğu görülmektedir. Örneğin duygusal açıdan istikrarlı bireylerin, yüksek oranda isteğe bağlı tasarruf yaptıkları (Brandstätter, 1996), emeklilik dönemine finansal anlamda daha hazırlıklı oldukları (Hershey ve Mowen, 2000), daha fazla tasarruf planı yaptıkları ve toplam tasarruflarının daha yüksek olduğu bulunmuştur (Nyhus ve Webley, 2001). Aynı zamanda nevrotikliğin, duygu durumları ve finansal öz yeterlik aracılığıyla emeklilik dönemine ilişkin yapılan birikimlerle negatif ilişkili olduğu tespit edilmiştir (Asebedo vd., 2019). Bir başka çalışmada ise nevrotiklik kişilik özelliğinin erteleme faktörü aracılığıyla emekliliğe yönelik isteğe bağlı tasarruf yapma ile dolaylı ilişkisi negatif, kompulsif satın alma aracılığıyla dolaylı etkisi pozitif olarak saptanmıştır (Piotrowska, 2019).

3.1.2. Kompulsif Satın Alma

“Kompulsif” kelimesi, kişinin kendisini bir eylemi tekrar tekrar yapmaya iten duygu olarak ifade edilebilmektedir (Shehzadi vd., 2016). Bu doğrultuda kompulsif satın alma, zihnin bir şeyler satın alma ile meşgul olması, sık tekrarlayan satın alma olayı veya karşı konulamaz satın alma arzusu olarak tanımlanabilmektedir (McElroy vd., 1994). Kompulsif satın alma davranışı sergileyenler satın alma dönemlerinde zevk alma ve rahatlama hislerini yaşamalarına karşın satın alma davranışından sonra ise söz konusu olumlu duyguları, pişmanlık ve suçluluk duyguları takip etmektedir (Müller, Mitchell ve de Zwaan, 2015).

Bununla beraber, bazı kişiler için bir şeyler satın almak depresif, negatif duyguları azaltmayı amaçlayan bir öz düzenleyici mekanizma görevi görebilmektedir (Christenson vd., 1994). Faber ve Vohs (2011)’a göre kompulsif satın alma kavramı kişilerin ruh hallerini veya duygularını iyileştirmek üzere kendi kendini düzenleyen bir strateji olarak tanımlanmaktadır. Çünkü kompulsif satın alma olumsuz olaylara ve negatif duygulara karşı bir tepki olarak ortaya çıkmaktadır (O’Guinn ve Faber, 1989). Faber ve Vohs (2011)’a paralel olarak kompulsif satın alma aynı zamanda olumsuz ruh hali ve

düşük benlik kaygısı ile başa çıkmada telafi edici (dengeleyici) bir strateji görevi görmektedir (Kyrios, Frost ve Steketee, 2004). Dolayısıyla, kompulsif satın alma, hoş olmayan durumlardan, olumsuz duygular ve kişisel problemlerden kaçmak ve aksine hoşagiden, olumlu duygu durumlarına ulaşmak üzere ortaya çıkan ve tekrarı olan bir durumdur (Donnelly vd., 2016). Başka bir ifadeyle kompulsif satın alma davranışı gösterenler olumsuz duygulardan kaçmak ve bunun yerine olumlu duygular tecrübe etmek üzere temel olarak hedonik (hazsal) motivasyonların etkisiyle satın alma davranışında bulunmaktadırlar (O'Guinn ve Faber, 1989; Rindfleisch, Burroughs ve Denton, 1997; Roberts, Manolis ve Tanner, 2006; Tarka, Kukar-Kinney ve Harnish, 2022). Aynı zamanda söz konusu kişiler, kendi sosyal imajlarını da iyileştirmek için kompulsif satın almaya başvurabilirler (Dittmar, 2007; Escalas ve Bettman, 2005; Kukar-Kinney, Ridgway ve Monroe, 2012). Kompulsif satın alma davranışı, ayrıca stres ve bunalımı kontrol etmede bir araç olarak da yorumlanabilir (Otero-López ve Villardefrancos, 2014). Bu bağlamda kompulsif satın alma davranışında bulunan tüketiciler yaşadıkları kaygı ve bunalımı kısa süreli de olsa anında hafifletebilmek için bu tür satın alma davranışı gösterebilmektedirler (Hassay ve Smith, 1996).

Kompulsif satın almanın nedenleri araştırıldığında düşük özgüven, depresyona/bunalıma eğilim, heyecan arama isteği, kaygı, stress, materyalizm, olumsuz duygular ve dürtüsellik gibi birçok unsurun etkili olduğu görülebilmektedir (Billieux vd. 2008; Bridges ve Florsheim, 2008; DeSarbo ve Edwards, 1996; Faber ve O'Guinn, 1992; Kyrios, Frost ve Steketee, 2004; Maraz, van den Brink ve Demetrovics, 2015; Moon ve Attiq, 2018; Roberts, 1998; Yurchisin ve Johnson, 2004). Kompulsif satın almanın sonuçlarına bakıldığında ise kompulsif satın alma eğilimi gösteren kişilerin daha yüksek borç oranlarına sahip oldukları, daha fazla kredi kartı kullandıkları, kredi kartı borcunun daha az bir kısmını ödedikleri, satın alma sonrası daha fazla utanç, suçluluk, pişmanlık duygusu geliştirdikleri, güçlü bir yalnızlık, yabancılaşma duygusuna sahip oldukları, davranışlarından mahcup oldukları, evliliklerinde sorunlar yaşadıkları, hukuki problemlerle karşılaştıkları, şiddetli satın alma arzusunu kontrol edemedikleri için hüsrana duygusunu yaşadıkları, finansal zorluklar (iflas, aşırı borçlanma) yaşadıkları belirtilmektedir (O'Guinn ve Faber, 1989). Bunun yanında kompulsif satın almanın bir diğer sonucu da kompulsif satın alma eğilimi gösteren kişilerin satın aldığı ürünün başkalarından gizlemesi ve yapmış oldukları aşırı satın almalarından kaynaklı olarak aileyle yaşanan tartışmalar yer almaktadır (Ridgway, Kukar-Kinney ve Monroe, 2008).

Kompulsif satın alıcılar, dışlanmış, yabancılaşmış, ve sosyal açıdan soyutlanmış hissedebilmektedirler (De Sarbo ve Edwards, 1996). Ayrıca, bu kişilerin davranışları aileleri, iş arkadaşları ve akrabaları tarafından anlam verilemeyebilmektedir. Çevresindeki insanlar tarafından güven duyulmamaya başlanır ve bunun sonucu olarak kompulsif satın alıcılar çevresindeki insanlarla anlaşmazlık yaşamamak veya onlarla karşı karşıya gelmemek için satın aldıkları ürünleri saklamayı tercih edebilmektedirler (Weinstein vd., 2016). Literatürdeki çalışmalar kompulsif satın alma eğiliminin öz-kontrol ile negatif ilişkili iken ödüle duyarlılık, dürtüsellik, yenilik arayışı ile pozitif ilişkili olduğu bulgusuna ulaşmıştır (Achtziger vd., 2015; Black vd., 2012; Davenport, Houston ve Griffiths, 2012; DeSarbo ve Edwards, 1996; Di Nicola vd., 2010; Di Nicola vd., 2015). Kompulsif satın alıcılar dış görünüşlerinin oldukça farkında olmalarından (Krueger, 1988) dolayı satın almayı sosyal statüleri ile ilişkilendirebilmektedir (Roberts, 1998; Yurchisin ve Johnson, 2004). Kompulsif satın alma eğilimi gösterenler, yeterli düzeyde düşünmeden harcama yapma, satın alma arzusunu ertelemede zorluk yaşama, anlık hazzın peşinde ve dürtüsel olma eğilimindedirler. Söz konusu kişilerde öngörü eksikliği (plan yapmama dürtüsellliği yüksek düzeyde) bulunmaktadır (Black vd, 2012).

Ayrıca sosyo-demografik faktörler ile kompulsif satın alma ilişkisini inceleyen çalışmaların büyük çoğunluğu kompulsif satın almaya daha yatkın olanların, kadın, düşük gelirli ve yaşça genç olduğunu göstermektedir (Achtziger vd., 2015; Black, 2007; Brunelle ve Grossman, 2022; Dittmar, 2005; D'Astous, 1990; D'Astous, Maltais ve Roberge, 1990; Kyrios, Frost ve Steketee, 2004; Otero-López ve Villardefrancos, 2014; Maraz, van den Brink ve Demetrovics, 2015; Norum, 2008; Ridgway, Kukar-Kinney ve Monroe, 2008; Roberts, 1998; Weinstein vd., 2016). Dolayısıyla gelir ve yaşın kompulsif satın alma ile ilişkisinin negatif olduğu söylenebilir.

3.1.2.1. Kompulsif Satın Almayı Ölçmek Üzere Geliştirilen Ölçme Araçları

Araştırmacılar kompulsif satın almayı değerlendirmek amacıyla çeşitli ölçme araçları geliştirmiştir. Literatürde bu bağlamda sıklıkla kullanılan ölçme araçlarının; Valence, D'Astous ve Fortier (1988) tarafından geliştirilmiş olan Kanada Kompulsif Satın Alma Ölçeği (Canadian Compulsive Buying Scale-CCBS), Faber ve O'Guinn (1992) tarafından geliştirilmiş olan Kompulsif Satın Alma Ölçeği (Compulsive Buying Scale-CBS), Edwards (1993) tarafından geliştirilmiş olan Edwards Kompulsif Satın Alma Ölçeği (Edwards Compulsive Buying Scale-ECBS), Lejoyeux vd. (1997) tarafından

geliştirilmiş olan Satın Alma Davranışı Hakkında Bir Anket (Questionnaire About Buying Behavior-QABB), Raab vd. (2005)'ne ait olan Alman Bağımlılık Yaratan Satın Alma Ölçeği (German Addictive Buying Scale- GABS), Ridgway, Kukar-Kinney ve Monroe (2008)'e ait olan Richmond Kompulsif Satın Alma Ölçeği (Richmond Compulsive Buying Scale-RCBS) olduğu görülmektedir.

- **CCBS**, 5'li likert tipi 13 maddeden oluşmakta olup söz konusu maddeler üç boyut (harcama eğilimi, tepkisel taraf ve satın alma sonrası suçluluk) altında toplanmaktadır. Ölçeğin tatmin edici güvenilirlik (Cronbach alfa = 0.88) ve geçerliliğe sahip olduğu gösterilmiştir.
- **CBS**, 5'li likert tipi 7 maddeden meydana gelmektedir. Açıklayıcı faktör analizi CBS'nin tek faktörden oluştuğunu, söz konusu faktör altında toplanan maddelerin ölçeğin toplam varyansının 0.64'ünü açıkladığını, özdeğerinin 4.45, Cronbach alfasının 0.95 olduğunu göstermektedir. Bu ölçekten alınan düşük puanlar, daha yüksek düzeyde kompulsif satın almaya işaret etmektedir. Ölçek için kesme puanı belirlenmiş olup negatiftir.
- **ECBS**, bir kişinin satın alma veya harcama davranışındaki kompulsiflik düzeyini belirlemek üzere geliştirilmiş olup 5'li likert tipi 13 ifadeden oluşmaktadır. Açıklayıcı faktör analizi sonucunda 5 faktör elde edilmiştir. Söz konusu faktörler, harcama eğilimi, harcama zorunluluğu/harcamaya ilişkin itkiler, alışveriş yapma veya harcamaya ilişkin hisler, işlevsel olmayan harcamalar, satın alma sonrası suçluluk duygusu olarak adlandırılmıştır. Ölçeğin tamamı ($\alpha=0.91$) ve alt ölçekleri ($\alpha=0.76, 0.90, 0.86, 0.78, 0.79$) için hesaplanan Cronbach alfa değerleri ölçeğin güvenilirliğinin yüksek olduğunu ortaya koymaktadır. Ayrıca, doğrulayıcı faktör analizi uyum indeksleri bakımından ölçeğin yeterli düzeyde bir model uyumuna sahip olduğunu göstermektedir ($X^2(55)=69.30$ $p=0.09$, GFI= 0.91, AGFI= 0.86, RMR= 0.04). Ölçek için kesme puanı belirlenmemiştir.
- **QAAB**, kompulsif satın almanın temel özelliklerini (dürtüsellik, alışveriş yapma ve satın almaya ilişkin itkiler, satın alma öncesinde, sırasında ve sonrasında hissedilen duygular, satın alma sonrası suçluluk ve pişmanlık, kısa vadeli doyuma bağlılık derecesi, satın almanın somut sonuçları, kaçınmacı stratejiler) yansıtan ve cevapların evet/hayır şeklinde verildiği 19 sorudan oluşmaktadır. Her evet cevabı 1 puana karşılık gelmekte olup araştırmacılar geçici bir kesme

puanı belirleyerek 10 veya daha fazla puan alan kişileri kompulsif satın alma yaşayan bireyler olarak değerlendirmiştir (Lejoyeux vd., 2007). Söz konusu kesme puanı doğrulanmamış olsa da ölçeğin kompulsif satın alma eğilimleri için bir şiddet, büyüklük göstergesi olarak kullanılmaya uygun olduğu ortaya konulmuştur (Billieux vd., 2008). Ölçeğin Cronbach alfa değerleri 0.80 ve 0.88 olarak bulunmuştur. Ölçek psikiyatri hastalarında kullanılmak üzere tasarlandığından genel popülasyona uygulanabilirliği sınırlıdır (Ridgway, Kukar-Kinney ve Monroe, 2008)

- **GABS**, kompulsif veya bağımlılık yaratan satın alma davranışına yönelik eğilimleri ölçmek üzere geliştirilmiştir. Ölçek, 1 (bana hiç benzemiyor) ve 4 (bana çok benziyor) arasında değişen 4'lü likert tipi 16 maddeden oluşmakta olup nört yanıt seçeneği bulunmamaktadır. Ölçekten alınabilecek en yüksek puan 64, en düşük puan ise 16 olarak hesaplanmıştır. Bu ölçekten alınan toplam puanlar, kompulsif satın alma eğiliminin bir göstergesi olarak kullanılmakta olup daha yüksek puanlar, daha yüksek düzeydeki kompulsif satın almaya eğilimini temsil etmektedir (Achtziger vd., 2015; Scherhorn, Reisch ve Raab, 1990). Ölçeğin Cronbach alfası 0.87 olarak bulunmuştur.
- **RCBS**, 7'li likert tipi 6 maddeden oluşmaktadır. Açıklayıcı faktör analizi sonucunda maddelerin 2 faktör altında toplandığı bulunmuştur. Bu faktörler, “zihnin satın alma ile meşguliyeti” ve “dürtüsel satın alma” olarak adlandırılmıştır. Ölçeğin tamamı, faktör 1 ve faktör 2 için Cronbach alfa sırasıyla 0.84, 0.75, 0.80 aynı zamanda faktörler arasındaki korelasyon katsayısı 0.77 olarak tespit edilmiştir. Doğrulayıcı faktör analizi sonucunda ulaşılan uyum endeksleri, doğrulayıcı modelin verilerle iyi uyum gösterdiğini ortaya koymuştur ($X^2(8)=11$ p > 0.10, NFI=0.99, IFI=1.00, CFI=1.00, RMSEA= 0.03). Ridgway, Kukar-Kinney ve Monroe (2008)'ye göre bu ölçeğin genel tüketici popülasyonu üzerinde uygulanabilmesi mümkün görülmektedir.

3.1.2.2. Kompulsif Satın Alma ile Beş Büyük Kişilik Özellikleri Arasındaki İlişki

Nevrotik bireyler, aşırı derecede hassas, çabuk etkilenen ve duygusal olarak dengesiz kişiler olup (Shehzadi vd., 2016) aynı zamanda duygusal açıdan kırılgandırlar (Sawada vd., 2016). Ayrıca nevroitik bireylerin korku, üzüntü, öfke ve suçluluk gibi negatif duygulara yatkınlığı söz konusudur (Cappeliez ve O'Rourke, 2002). Duygusal

açıdan dengesiz (nevrotik) bireylerin öz güvenleri düşük düzeyde olup kaygı ve depresyon/bunalım düzeyleri daha yüksektir (Costa ve McCrae, 1985). Kompulsif satın alma, temel olarak negatif olaylara ve duygulara bir tepki olarak ortaya çıkmaktadır. Dolayısıyla, kompulsif satın alma, stress ve kaygı gibi negatif duyguların bir çıktısı olduğu söylenebilmektedir (O’Guinn ve Faber, 1989). Araştırmalar, kompulsif satın alma eğilimi gösterenlerin düşük düzeyde özgüvene (O’Guinn ve Faber, 1989; Roberts, 1998; Yurchisin ve Johnson, 2004), yüksek düzeyde depresyon ve kaygıya (Billieux vd., 2008) sahip olduklarını göstermiştir. Nevrotik bireylerin özellikleri ve kompulsif satın almanın nedenleri dikkate alındığında duygusal açıdan dengeli olan bireylerin kompulsif satın almaya daha az yatkın buna karşın nevrotik bireylerin kompulsif satın almaya daha fazla yatkın olmaları beklenebilmektedir (Mowen ve Spears, 1999).

“Sosyal İlgi Kuramı”na göre dışadönüklüğün temel ayırtedici özelliği, bu kişilerin sosyal ilgiyi çekecek şekilde davranma eğilimi göstermeleridir. Dışadönükler, toplumdaki diğer insanların ilgisini çekmeye bunu sürdürmeye ve söz konusu sosyal ilgiden zevk almaya eğilimlidirler. Sosyal ilginin temel özelliklerinden biri ödüllendirici olma potansiyeline sahip olmasıdır. Bu nedenle ödül duyarlılığı yüksek olan insanlar muhtemelen sosyal ilgiyi çekecek şekilde davranmaya istekli olabilmektedir. Bunun yanında dışadönüklük kişilik özelliği ile ödül duyarlılığı arasında pozitif bir ilişki söz konusudur. Ödüle duyarlı kişiler, daha çok olumlu duygular (coşku, enerji, heyecan gibi) gösterme eğiliminde olup söz konusu pozitif duyguları sergileme, sosyal dikkati çekmeye ve bunu sürdürmeye yardımcı olabilmektedir. Ödüle duyarlı kişilerin sosyal faaliyetlerine verilen bu olumlu tepki onları daha fazla dışadönük ve sosyal ilgiyi üzerine çeken davranışlarda bulunmaya teşvik edebilecektir (Ashton, Lee ve Paunonen, 2002).

Kişileri kompulsif satın almaya teşvik eden önemli faktörlerden biri kişilerin sosyal ilgiye ihtiyaç duymasıdır (Wilczaki, 2006). Dolayısıyla dışadönüklerin sosyal ilgiye ihtiyaç duyması onların daha çok dışadönük (sosyal ilgiyi üzerine çeken) davranışlarda bulunmasına teşvik ederek kompulsif satın almaya yol açabilmektedir (Shehzadi vd., 2016).

Deneyime açıklık, kişinin yeni deneyimler arama arzusunu ve yeteneğini yansıtan bir kişilik özelliğidir. Buna karşılık, kendilerini bu kişilik özelliğinde düşük olarak tanımlayan (deneyime kapalı) bireyler yenilikten, değişiklikten kaçınma eğiliminde olup eylemlerinde ve tutumlarında katı bir duruş sergilemektedirler (Williams, Suchy ve Kraybill, 2013, s. 949). Kompulsif satın alma davranışında bulunanların, daha

fazla yenilik arayışı içerisinde oldukları söylenebilmektedir (Black vd., 2012; Di Nicola vd., 2010; Di Nicola vd., 2015). Williams ve Grisham (2012) kompulsif satın alıcıların heyecan arama düzeylerinin daha yüksek olduğunu tespit etmiştir. Benzer bir bulguya Rodríguez-Villarino vd. (2006) tarafından da ulaşılmıştır. Çalışmada kişilerin kompulsif satın alma düzeyleri arttıkça heyecan arama düzeyleri de artmaktadır. Kompulsif satın alıcılar, kompulsif olmayan satın alıcılara göre daha yüksek dürtüsellğe ve daha yüksek heyecan arayışına sahip olduklarını bildirmiştir (Maraz, van den Brink ve Demetrovics, 2015). Yenilik arayışının (yeni ve alışılmadık şeyleri keşfetme eğilimi) kompulsif satın alma ile pozitif ilişkisinin yanında heyecan arama (Mallet ve Vignoli, 2007), dürtüsellik (Wills, Vaccaro ve McNamara, 1994) ve deneyime açıklık kişilik özelliği (Gordon ve Luo, 2011) ile de pozitif ilişkisinin olduğu belirtilebilir. Yenilik arayışının kompulsif satın alma ve deneyime açıklık kişilik özelliği ile ilişkisi düşünüldüğünde daha deneyime açık bireylerin daha yüksek düzeyde yeni ve alışılmadık şeyleri keşfetme eğilimlerine sahip olmaları onları devamlı yeni ürünler satın almaya itebilir. Deneyime açık bireyler yüksek düzeyde estetik duyarlılığa ve beğeniye sahiptir (Harrison, 2023; Vuyk, Krieschok ve Kerr, 2016). Bu bağlamda, deneyime açık olma eğilimi yüksek olan kişiler yenilik isteklerini tatmin etmek ve ürünlerin estetik özelliklerinden elde edilen hazzı deneyimlemek için sürekli olarak yeni ürünler satın alma konusunda daha güçlü bir ihtiyaç sergileyebilmektedirler (Tarka, Kukar-Kinney ve Harnish, 2022).

Sorumlu bireyler, dikkatli, planlı, iyi organize olmuş, özenli, güvenilir, öz-disipline sahip, dakik, düzenli ve detaylara dikkat eden, düşünceli, dürtü kontrolü iyi olan, hırslı, azimli, görevlerini yerine getiren, başarıya ulaşma eğiliminde olan, hedef odaklı davranışlar sergileyen, planlanmış davranışları spontane davranışlara tercih eden, anlık tatminleri erteleyebilme yeteneğine sahip, harekete geçmeden veya bir karar vermeden önce düzenli olarak gelecekteki olası sonuçları düşünen, öz-kontrole sahip kişiler olarak tanımlanabilmektedir (Alex, 2014; Gohary ve Hanzae, 2014; Krings ve Facchin, 2009; Orvis, Dudley ve Cortina, 2008; Özşahin, Yürür ve Coşkun, 2018; Thompson, 2008; Zimbardo ve Boyd, 2008). Öz-kontrol yeteneği bulunan bireyler, uzun vadeli hedeflere ulaşmak için anlık tatminleri ertelemeye daha başarılı olabilmektedirler (Balliet, 2010). Aynı zamanda öz-kontrol bireyin olumsuz duygularını düzenleyebilme yeteneğini de arttırabilmektedir (Jensen-Campbell vd., 2007). Bu bağlamda yüksek sorumluluk kişilik özelliğine sahip bireylerin olumsuz duyguları bastırmada ve onları kontrol altına almada daha başarılı olabileceği düşünülebilmektedir (Balliet, 2010; Krings ve Facchin, 2009).

Kompulsif satın almanın olumsuz duygulardan kaçmak üzere ortaya çıktığı (Müller, Mitchell ve de Zwaan, 2015) düşünüldüğünde söz konusu duyguları kontrol etmede başarılı olan sorumlu bireylerin kompulsif satın alma davranışında bulunma olasılıkları daha düşük beklenebilmektedir. Bunun yanında sorumlu bireyler şimdiki zaman yönelimli davranışlardan ziyade daha çok gelecek odaklı davranışlar sergilemektedir (Li ve Cao, 2019). Kompulsif satın alma eğilimi yüksek olan bireylerin öz-kontrol düzeyleri daha düşük olup (Achtziger vd., 2015) bu kişiler anlık tatminleri ertelemede daha başarısızdırlar (Dawd, 2017). Gelecek yerine daha çok şimdiki zaman odaklı olan kompulsif satın alıcılar (Norum, 2008) harcadıkları paranın doğuracağı sonuçlar üzerine daha az düşünmeleri nedeniyle sorumluluk kişilik özelliğinden düşük puanlar aldıkları söylenebilir (Stone IV, 2001). Sorumlu bireylerin daha çok gelecek zaman yönelimli olması ve daha çok pozitif finansal tutumlara sahip olması para yönetimini daha iyi yapmalarına yol açarken aynı zamanda kompulsif satın alma eğilimini zayıflatmaktadır (Donnelly, Iyer ve Howell, 2012).

Uyumluluk kişilik özelliğinden yüksek puan alan bireyler, güvenilir, sempatik, işbirlikçi, diğer insanlara karşı ilgili, yardımsever, iyi huylu, dürüst, affedici, mütevazı, yumuşak başlı ve kolay kandırılabilir olma özelliklerine sahiptir (Costa ve McCrae, 1992a; Costa ve McCrae, 1992b; McCrae ve Costa, 1997; Shehzadi vd., 2016). Uyumlu kişilerin çevreleriyle sosyal uyumları yüksek olup diğer insanlarla olumlu ilişkiler sürdürmeye çalışırlar (Jensen-Campbell ve Graziano, 2001; Migliore, 2011). Bu kişiler çevreleriyle uyumsuzluk ve çatışma yaşamaktan kaçınmakta olup sosyal normları daha az esnetmektedirler (Andreassen vd., 2015; Ferreira vd., 2012). Diğer bir deyişle uyumlu bireyler, sosyal normlara uymaya istekli kişilerdir (Bizer, Magin ve Levine, 2014). Kompulsif satın alma gibi davranışsal bağımlılıkları olan insanlar aşırı harcamaları nedeniyle çevresindeki insanlarla çatışma halinde olup iyi bir ilişki sürdürebilmeleri mümkün olamayabilmektedir (Andreassen vd., 2013). Ayrıca, toplumda genellikle tutumluluk ahlaki bir erdem ve iyi bir özellik olarak algılanmakta olup kompulsif satın alma ise toplumsal açıdan uygun bulunmayan, yanlış bir davranış olarak görülebilmektedir (Kwak vd., 2006). Bu bağlamda uyumlu bireylerin, diğer insanlarla iyi bir ilişki sürdürmek için tüketimdeki sosyal normları da dikkate alarak daha az kompulsif satın alma yapması beklenebilmektedir.

Literatürdeki ampirik çalışmalar incelediğinde çalışmaların büyük çoğunluğu kompulsif satın almanın sorumluluk (C) ve duygusal dengelilik (S) boyutları ile negatif,

nevrotiklik (N) ve dışadönüklük (E) boyutları ile pozitif ilişkili olduğunu bulmuştur. Buna karşın kompulsif satın almanın deneyime açıklık (O), zekâ (I) ve uyumluluk (A) kişilik özellikleri ile ilişkisini analiz eden çalışmaların bulguları birbirinden farklılık göstermektedir (Tablo 3.2)

Tablo 3.2: Kompulsif Satın Alma ile Beş Büyük Kişilik Özellikleri Arasındaki İlişkiyi İnceleyen Ampirik Çalışmalar

Yazar/lar	O veya I	C	E	A	N veya S
Andreassen vd. (2013)	ns	-	+	-	N (+)
Andreassen vd. (2015)	ns	-	+	+	N (+)
Donnelly, Iyer ve Howell (2012)	ns	ns	+	-	N (+)
Gohary ve Hanzaee (2014)	ns	-	ns	ns	ns
Mikolajczak-Degrauwe vd. (2012)	I (-)	ns	+	+	N (+)
Mowen ve Spears (1999)	x	-	x	+	S (-)
Otero-López ve Pol (2013)	ns	-	ns	-	N (+)
Otero-López ve Villardefrancos (2013)	ns	-	+	-	N (+)
Özhan ve Akkaya (2018)	ns	-	+	ns	N (+)
Shehzadi vd. (2016)	O (+)	-	-	+	N (+)
Shemeis, Asad ve Attia (2021)	ns	-	-	ns	N (+)
Sun, Wu ve Youn (2004)	ns	ns	ns	ns	N (+)
Tarka, Kukar-Kinney ve Harnish (2022)	O (+)	-	+	-	N (+)
Terzi ve Bayrakdaroğlu (2022)	O (-)	x	+	x	N (+)
Wang ve Yang (2008)	ns	-	ns	ns	ns
Yüce ve Kerse (2018)	ns	-	ns	ns	S (-)

Not. O: deneyime açıklık, I: zekâ (entelekt), C: sorumluluk, E: dışadönüklük, A: uyumluluk, N: nevrotiklik, S: duygusal dengelilik. (+) işareti pozitif ilişkiyi, (-) işareti negatif ilişkiyi, (ns) ilişkinin istatistiksel olarak anlamlı olmadığını ve (x) ilgili kişilik boyutu ile kompulsif satın alma arasındaki ilişkinin incelenmediğini göstermektedir. Tabloda yer alan araştırmacılardan sadece Mowen ve Spears (1999) ile Yüce ve Kerse (2018), nevrotiklik (N) yerine duygusal dengelilik (S) boyutunu ve Mikolajczak-Degrauwe vd. (2012), deneyime açıklık (O) yerine zekâ (I) boyutunu kullanmıştır.

3.1.2.3. Kompulsif Satın Almanın Tasarruflarla İlişkisi

Kompulsif satın alma, kişilerin ihtiyacı olmayan ürünleri çok fazla satın aldığı, bu satın almanın tekrar eden bir şekilde dürtüsel olduğu ve akabinde finansal sıkıntılara, gerginliklere sebebiyet verdiği durumu ifade etmektedir (McElroy vd., 1994). Kompulsif satın alma davranışında bulunanların öz-kontrol seviyeleri düşük olup diğerlerine kıyasla daha fazla dürtüsel hareket etmektedirler (Achtziger vd. 2015; Filomensky vd. 2012; Lejoyeux ve Weinstein, 2010; Shoham, Gavish ve Segev, 2015). Öz-kontrol başarısızlığı durumunda, bireyler karşılığında anlık, küçük kazançlar elde edecekleri davranışlarda bulunurken gelecekte daha uzun vadede elde edecekleri yüksek kazançlardan, ödüllere vazgeçmekte olup aynı zamanda kötü alışkanlıklardan kurtulmakta, cezbedici unsurlara karşı koyma ile ilk oluşan dürtülerin üstesinden gelmekte zorluklar yaşayabilmektedirler (Baumeister, 2002b; Faber ve Vohs, 2011; Fujita vd., 2006). Dürtüsellikten dolayı kompulsif satın alıcılar, kısa vadede elde edeceği anlık hazzı ileri bir zamana ertelemekte zorluk yaşayabilmekte, spontane, dikkatsizce, baştan savma kararlar alabilmekte, düşünmeden hareket edebilmekte, daha az gelecek odaklı olabilmekte, plan yapmaktan hoşlanmayabilmekte ve bir şeyler satın almaktan kendilerini alıkoyamamaktadır (Lejoyeux ve Weinstein, 2010; Youn ve Faber, 2000). Psikometrisler, genel olarak kompulsif davranışlar sergileyen kişilerde evrensel olarak bulunan erteleme ve kararsızlık gibi belirli kişilik özelliklerini belirlemişlerdir (Edwards, 1992, s.10). Söz konusu durum finansal konularda da ortaya çıkabilmektedir. Örneğin Piotrowska (2019), kompulsif satın alıcıların zor kararları (emekliliğe yönelik tasarruflar gibi finansal kararları) geleceğe erteleme eğiliminde olduğunu bulmuştur. Ayrıca, kompulsif satın alıcılar, kompulsif satıcı olmayanlara kıyasla daha fazla kredi kartı kullanabilmekte ve kredi kartı kullanımı onları aşırı harcamaya teşvik ederek toplam harcamalarının artmasına yol açabilmektedir (Lo ve Harvey, 2011). Bu bağlamda, Joireman, Kees ve Sprott (2010) ile Wang ve Xiao (2009), kredi kartı borçluluğu ile kompulsif satın alma arasında pozitif bir ilişki bulmuştur. Benzer şekilde Achtziger vd. (2015) kompulsif satın almanın toplam borç miktarı ile pozitif ilişkili olduğunu göstermiştir. Kompulsif satın alma, kredi kartı kullanımı ve kredi kartı borçluluğu arasındaki ilişkiyi inceleyen Vieira, de Oliveira ve Kunkel (2016), kredi kartı kullanımında kompulsif satın alıcıların daha az dikkatli olduklarını ve bu durumun kişilerin daha ağır bir kredi kartı borç yüküne maruz kalmalarına neden olduğunu bulmuştur. Bütün bu bulgular birlikte değerlendirildiğinde,

kişilerin kompulsif satın alma eğilimi arttıkça toplam borç yükü artacağı için bu kişilerin tasarruf yapma olasılıklarının düşük olması beklenebilmektedir.

Bunun yanında Piotrowska (2019), kompulsif satın almanın emeklilik tasarrufları üzerindeki etkisini birbirinin tam zıttı sonuçlar doğuran iki mekanizmayla açıklamaktadır. İlk olarak kompulsif satın almanın pozitif etkisini statü tüketimi mekanizması ile açıklarken negatif etkisini ise öz saygı eksikliği ile açıklamıştır. Kompulsif satın alma davranışı gösterenler, satın alma eylemini sosyal statüyle ilişkilendirmektedir (D'Astous ve Tremblay, 1989). Ayrıca kompulsif satın alıcıların görünüşlerinin çok farkında oldukları öne sürülmektedir (Krueger, 1988). Bu kişiler, çoğunlukla kendi sosyal konumlarını, prestijlerini iyileştirmeye eğilimli olurlarken aynı zamanda statülerine uygun lüks mallar satın almakta olup para kendileri için bir statü sembolüdür. Diğer bir deyişle, bir güç ve imajın temsili olarak paraya daha güçlü bir bağlılık göstermektedirler (Hanley ve Wilhelm, 1992). Parayı statü sembolü olarak gören kompulsif satın alıcılar emeklilik için tasarrufta bulunmayı tercih edeceklerdir. Çünkü zorunlu emeklilik planları dışında kişilerin emeklilikleri için gönüllü olarak yaptıkları tasarruflar kendilerinin sosyal statülerini iyileştirmesi beklenmektedir (Piotrowska, 2019). Kompulsif satın almanın negatif etkisini açıklayan mekanizma ise satın alma davranışı sonrası ortaya çıkan suçluluk duygusunun yol açtığı öz saygı eksikliğidir. Faber ve Vohs (2011, s.543-544)'a göre tüketici geçici olarak ruh halini iyileştirmek için satın alma davranışında bulunacak ve böylece bazı negatif duyguların üstesinden gelebilecektir. Fakat kişi gereksiz harcama yaptığını veya satın almama amacından saptığını fark ettiğinde kişide suçluluk duygusu uyanacaktır. Bu olumsuz durum depresyona/bunalıma neden olurken öz saygıda azalışa yol açacaktır. Sonuç olarak, kişi kendisiyle ilgili olumsuz değerlendirmelerin üstesinden gelebilmek için güçlü bir istek duyacak olup ve dolayısıyla söz konusu istek olumlu duyguları canlandırmak için tekrardan kişiyi satın almaya teşvik edecektir. Bu durum kırılması zor bir kısır döngü halini alacaktır. Dolayısıyla kompulsif satın alma eğilimi gösterenlerde öz saygı eksikliği daha fazla görülecek olup söz konusu eksiklik kişileri daha çok harcamaya yönlendirirken emeklilik tasarrufundan caydıracaktır.

Literatürde kompulsif satın almanın borçluluk, kredi kartı kullanımı, materyalizm, duygu durum düzeyleri, para tutumları, öz-kontrol ve kişilik özellikleri gibi kavramlarla arasındaki ilişkiyi araştıran çok sayıda çalışma mevcut olmasına karşın kompulsif satın almanın tasarruf davranışı üzerindeki etkisini ortaya koyan az sayıda

çalışma vardır. Clark ve Calleja (2008), kompulsif satın alıcılarla yaptıkları görüşmelerin sonucunda ilgili katılımcıların tasarruf yapmada zorlandıklarını rapor etmişlerdir. Spinella, Lester ve Yang (2014), 225 yetişkin kişi üzerinde yapmış oldukları anket çalışmasında kompulsif satın almanın tasarruf yapma eğilimi ve finansal planlama ile negatif ilişkili, aynı zamanda tasarruf hesabına sahip olmama ile pozitif ilişkili olduğunu bulmuşlardır. Piotrowska (2019) ise, kompulsif satın almanın emeklilik tasarrufları üzerindeki doğrudan ve dolaylı etkilerini ampirik olarak ortaya koymuştur.

3.1.3. Zimbardo ve Boyd'un Zaman Perspektifi Kuramı

Zaman perspektifi kavramı, bireyin zamanla ilişkisini temsil eden psikolojik bir yapı olarak tarif edilebilmektedir. Bu alandaki en önemli teorilerden birinin, Zimbardo ve Boyd (1999, 2008) tarafından geliştirilmiş olan Zaman Perspektifi Teorisi'nin olduğu söylenebilmektedir (Sekścińska, Rudzinska-Wojciechowska ve Maison, 2018, s.118). Zimbardo ve Boyd (1999)'un Zaman Perspektifi Teorisi'nin temelleri, Kurt Lewin'in zaman ve gelecek düşüncesi üzerine yapmış olduğu çalışmaya dayanmaktadır (Stolarski, Fieulaine ve Van Beek, 2015, s.4). Lewin (1951, s.75)'e göre "herhangi bir bireyin davranışı tümüyle onun şimdiki durumuna bağlı değildir; aksine bu kişinin ruh hali, beklenti ve arzuların yanında kendisinin geçmişe dair bakış açısından derinlemesine etkilenmektedir. Söz konusu kişinin morali ve sevinçlilik hâli, şimdiki durumunun içerdiği menuniyet/mennuniyetsizlik halinden ziyade daha çok kişinin gelecekte ne beklediğine bağlıdır". Bu bağlamda, Lewin'in yaşam alanı modeli, şimdiki zamanda "ne olduğuna" odaklanmayı ileri sürerken aynı zamanda şimdiki mevcut davranışımızın psikolojik geçmişle beraber psikolojik geleceği de içerdiğini, diğer deyişle söz konusu unsurların şimdiki davranış üzerindeki etkilerini ortaya koymaktadır (Stolarski, Fieulaine ve Van Beek, 2015, s.4). Böylece Lewin (1951), zaman perspektifi kavramını "bireyin belli bir zamanda var olan psikolojik geleceği ve psikolojik geçmişine ilişkin görüşlerinin, fikirlerinin bir bütünü" olarak tanımlamıştır (s. 75). Zaman perspektifinin psikolojik durumlar üzerindeki etkisine vurgu yapan Lewin (1951), aynı zamanda zaman perspektifinin bireyin sosyal geçmişinden ve motivasyonel süreçlerinden etkilendiğini de savunmaktadır (D'Alessio vd., 2003, s.334). Lewin'in 1942'deki "Time Perspective and Morale" isimli yayını, Zaman Perspektifi Teorisi'nin ortaya çıkmasında önemli bir etkiye sahip temel kaynak olarak kabul edilirken kimi yazarlar ise söz konusu teorisin kökeni

için Frank (1939)'in çalışmasından söz etmektedir (Stolarski, Fieulaine ve Van Beek, 2015, s.4).

Zimbardo ve Boyd (1999, 2008), Lewinian geleneğini devam ettirerek hem bireysel hem de toplumsal işleyişte önemli bir süreç olan zaman perspektifinin daha geniş bir kapsamda kavramsallaştırılmasını sağlamışlardır. Zimbardo ve Boyd (2008, 2015), çalışmalarında zaman perspektifinden, “bireylerin kişisel ve sosyal deneyimlerinin akışının otomatik olarak gelecek, şimdi ve geçmiş zaman kategorileri ya da zaman dilimlerine göre sınıflandırıldığı ve sıklıkla bilinçdışı bir süreci anlatan psikolojik bir terim” olarak bahsetmektedirler ve söz konusu süreç, kişilerin deneyimlerine düzen, tutarlılık ve anlam kazandırmaya yardımcı olmaktadır.

Zimbardo ve Boyd (2008), kişinin zaman perspektifinin zamanla bağlantılı olan tutum, inanış ve değerlere yansıdığını savunmaktadırlar. Onlara göre kişinin zaman perspektifi “geçmiş, şimdi veya gelecek hakkında düşünmeye daha çok zaman harcar mısın? Geçmiş, şimdi ve gelecek hakkında düşündüğünde düşüncelerin olumlu veya olumsuz, umutlu veya kaygılı, üzüntülü veya sevinçli midir?” şeklindeki bu tür sorulara yanıt bulmaya yardımcı olmaktadır. Çünkü zaman perspektifi, kişinin düşüncelerine, duygularına, kararlarına dolayısıyla da davranışlarına ve aslında hayatın her alanına aksetmektedir. Bu yüzden, Zimbardo ve Boyd (2008) kişilere kendilerine özgü zaman perspektifi profilinin farkında olmalarını aynı zamanda kararları nasıl verdiklerine ve söz konusu zaman perspektifi profilinin bu kararlar üzerinde nasıl etkili olduğuna karşı daha duyarlı olmaları gerektiğini tavsiye etmektedirler. Bütün bunların yanında, Zimbardo ve Boyd (2008), zaman perspektifinin doğuştan gelmediğini, diğer bütün davranışlar gibi öğrenildiğini, bu yüzden kişilerin zaman perspektifi profilinin statik olmadığına, zamanla değişebileceğine inanmaktadırlar. Onlara göre kişinin zaman perspektifi profilinin daha kusursuz, mükemmel bir şekilde çalışması için, zaman perspektifleri tekrardan öğrenilip değiştirilebilmektedir. Çünkü kişilerin karar alma süreçlerini optimize etmek ve hayatlarını iyileştirmek için zaman yanılgılarını /yanlılıklarını ayarlamaya yetecek gücü mevcuttur. Her ne kadar zaman perspektifinin boyutları bir dereceye kadar kişilik temelli olsa da (Dunkel ve Weber, 2010) zaman perspektifinin standard kişilik özelliklerinden farklı olduğu kabul edilmektedir (Zimbardo ve Boyd, 1999). Zaman perspektifi biyolojik temelli bir yapıdan ziyade çok sayıda öğrenilmiş çevresel faktörlerden (kültürel, dinsel, eğitime ilişkin unsurlar ile sosyal sınıf ve aile modelleri) kaynaklanmaktadır (Zimbardo ve Boyd, 1999). Zimbardo ve Boyd (1999)'un geliştirmiş oldukları Zaman Perspektifi

Envanteri, zaman perspektifinin ilk kapsamlı ve teoriye dayalı işlevselleştirilmiş formu olup söz konusu envantere göre beş farklı zaman boyutu yer almaktadır:

a) Geçmiş – Negatif (PN) Zaman Perspektifi

Geçmiş – negatif (PN) zaman perspektifi, geçmişte yaşanan hoş olmayan olay ve durumlardan kaynaklı olarak geçmişe dair olumsuz bir bakış açısını yansıtmaktadır. Dolayısıyla bu tür zaman yönelimine sahip kişiler geçmişte kötü giden şeyler üzerine odaklanmakta olup aynı zamanda bu kişilerin kendi hayatlarına ve hatta dünyaya dair bakış açıları olumsuzdur. “PN” zaman perspektifinden yüksek puan alanların sinirlilik, depresyon, kaygı ve benlik kontrol düzeylerinin daha yüksek; dürtü kontrolü, enerji, duygusal dengelilik ve öz-saygı seviyelerinin ise daha düşük olduğu görülmüştür. Sorumluluk, yumuşak başlılık/sıcakkanlılık özelliklerinin yanında eylemlerinin gelecekteki sonuçlarını dikkate alma ile negatif ilişkili olduğu belirlenmiştir. Aynı zamanda bu kişilerin daha fazla yenilik arayışı ve olumsuz ruh hali beklentisi içinde oldukları tespit edilmiştir. Kişiler arası ilişkilerinin minimal olduğu fakat tatmin edici düzeyde olmadığı ve bununla beraber gelecekteki ödüller için çalışma, gayret motivasyonlarının bulunmadığı bulgusuna ulaşılmıştır (Stolarski, vd. 2014; Zimbardo ve Boyd, 1999). Carelli, Wiberg ve Wiberg (2011) tarafından yapılmış olan çalışmada, “PN” zaman perspektifinin, spontane, kaçınmacı, bağımlı karar alma türleri ile ilişkili olduğu bulunmuştur. Dolayısıyla “PN” zaman perspektifinden yüksek puan alan bireylerin karar almaktan kaçındıkları (erteleme davranışı gösterdikleri) ya da diğer kişilerin kendileri yerine karar almalarına izin verme eğiliminde olduğu belirtilmiştir. Bunun yanında PN'den yüksek puan alan kişiler, eylemlerinin iyi sonuçlar doğuracağını nadiren düşündükleri için geleceğe yönelik finansal kararlar alma eğilimlerinin düşük olması beklenebilmektedir (Sekścińska, Rudzinska-Wojciechowska ve Maison, 2018). Literatürde “PN” zaman perspektifinin kişilik özellikleri ile ilişkisini inceleyen çalışmalara göre, “PN” zaman yönelimli kişiler, daha tutucu olup, yeniliklere açık değildir (Boniwell ve Zimbardo, 2004; Kairys, 2010; Zhang ve Howell, 2011). Ayrıca, literatürdeki bazı ampirik çalışmalar (Dunkel ve Weber, 2010; Kairys, 2010; Zhang ve Howell, 2011), “PN” zaman perspektifi ile dışadönüklük, uyumluluk ve sorumluluk kişilik özellikleri arasındaki ilişkiyi negatif olarak belirlemiştir.

b) Geçmiş - Pozitif (PP) Zaman Perspektifi

Geçmiş – pozitif (PP) zaman perspektifi ise geçmiş-negatif zaman perspektifinin aksine geçmişe yönelik olumlu ve duygusal bir bakış açısına sahip olma özelliğini

barındırmaktadır. Bu ölçekten yüksek puan alanlar, düşük alanlara kıyasla daha az risk alma eğiliminde olup gelecekte ziyade geçmişe daha fazla odaklanmaktadır ve mevcut durumlarını korumakla ilgilenmektedirler (Zimbardo ve Boyd 1999; Zimbardo ve Boyd, 2008). Zimbardo ve Boyd (1999), 312 katılımcıya ait veriden faydalanarak yapmış oldukları çalışmada yüksek düzeydeki PP'nin, sinirlilik, kaygı, depresyon, çekingenlik düzeyi ile negatif ilişkili fakat öz saygı, sıcakkanlılık, canlılık, ödül bağımlılığı, yaratıcılık ve mutluluk düzeyi ile pozitif ilişkili olduğu bulgusuna ulaşmışlardır. Bunun yanında 31 kişi gibi daha az katılımcıya ait verinin kullanıldığı bir diğer çalışma, "PP" zaman boyutundan yüksek puan alanların kısmen içine kapanık, daha çekingen olduğunu ortaya koymuştur (Zimbardo ve Boyd, 1999). Stolarski vd. (2014) yaptıkları çalışmada, PP'nin daha çok pozitif ruh hali ilişkili olduğunu bulmuştur. "PP" zaman yönelimin, deneyime açık olma, dışadönüklük, uyumluluk, sorumluluk kişilik özelliği ile pozitif ilişkili buna karşın duygusal dengesizlik kişilik özelliği ile negatif ilişkili olduğu söylenebilmektedir (Dunkel ve Weber, 2010, Kairys, 2010; Zhang ve Howell, 2011). Carelli, Wiberg ve Wiberg (2011) tarafından yapılmış olan çalışmada, "PP" zaman yönelim düzeyi yüksek olanların, sezgilerine ve duygularına güvenerek karar aldıkları ortaya konulmuştur.

c) Şimdi-Faydacı (PH) Zaman Perspektifi

Bu zaman boyutu, gelecekte ulaşılabilecek ödüller, kazançlar için anlık zevklerden ödün vermemeyi ve dolayısıyla şimdiki zevk, haz ve heyecana yönelimi işaret etmektedir. "PH" yönelim gösteren kişiler, kısa vadede yani anlık elde edeceği hazla ilgilenmekte olup bugün aldıkları kararlarının gelecekte doğuracağı olası sonuçlar hakkında ise daha az kaygı duymaktadırlar. Bu ölçekten yüksek puanlara sahip bireylerin risk alma eğilimlerinin daha yüksek olduğu, dürtüsel hareket ettikleri, hayata karşı tutumlarının zevk-odaklı olduğu, benlik kontrollerinin düşük olduğu, yenilik, heyecan arayışı içerisinde oldukları, belirli bir gelecek hedeflerinin olmadığı, yüksek enerjiye sahip oldukları bulunmuştur. Aynı zamanda PH'nin, sinirlilik, depresyon, enerji, mutluluk ve sezgisel karar alma ile ilişkili olduğu belirlenmiştir (Boyd ve Zimbardo, 2005; Carelli, Wiberg ve Wiberg, 2011; Zimbardo ve Boyd, 1999). Bütün bu ilişkiler "PH" zaman boyutundan yüksek puan alan bireylerin paralarını hayatlarına eğlence ve heyecan katmak için kullanacağını ve gelecekteki hedefleri uğruna kendilerine zevk veren cari dönemdeki tüketimlerini kısımayacağını ortaya koymaktadır. Bu yüzden söz konusu kişilerin yatırımdan ziyade paralarını daha çok şimdiki tüketimlerini karşılamak üzere harcama

eğilimi içerisinde olmaları tahmin edilmektedir (Sekścińska, Rudzinska-Wojciechowska ve Maison, 2018, s.120).

Zhang ve Howell (2011), PH'nin deneyime açıklık, dışadönüklük, uyumluluk kişilik özellikleri ile korelasyonunu pozitif; sorumluluk kişilik özelliği ile negatif bulmuştur. Buna karşın Kairys (2010), çalışmasında PH ve uyumluluk kişilik özelliği arasındaki ilişkinin negatif olduğu sonucuna ulaşmıştır. Zhang ve Howell (2011)'un çalışmasındaki benzer bulguları elde eden Dunkel ve Weber (2010), söz konusu bulgulara ek olarak duygusal dengesizlik kişilik özelliği ile PH arasındaki negatif ilişkiyi de ortaya koymuştur. Dunkel ve Weber (2010)'ın çalışmasından farklı olarak Zimbardo ve Boyd (1999), PH'nin düşük düzey duygusal dengelilik ile bağlantılı olduğunu göstermiştir. Sorumluluk kişilik özelliği ile PH arasındaki korelasyon negatif olarak belirlenmiştir (Dunkel ve Weber, 2010, Kairys, 2010; Zimbardo ve Boyd, 1999).

d) Şimdi-Kaderci (PF) Zaman Perspektifi

Şimdi – kaderci yönelimi olan bireylerin geleceğe ve hayata yönelik umutsuz, çaresiz bir bakış açısına sahip oldukları söylenebilir. Zaman perspektifinin bu türü, sinirlilik, depresyon, kaygı, ego kontrolü, dürtü kontrolü ve yenilik, heyecan arayışı, çekingenlik ile pozitif ilişkili iken gelecekte ortaya çıkacak muhtemel sonuçların dikkate alınması, enerji, mutluluk, yaratıcılık düzeyi, öz saygı, sorumluluk, duygusal dengelilik, deneyime açıklık kişilik özellikleri ile negatif ilişkilidir. Bu ölçekte yüksek puanlara sahip bireyler yaşamın tahmin ve kontrol edilemez olduğuna inandıkları için yaşam üzerindeki kontrol güçlerinin düşük düzeyde olduğunu hissetme eğilimindedirler. Bu durum söz konusu kişilerin almış oldukları kararların veya gerçekleştirmiş oldukları eylemlerin anlamlı sonuçlar doğuracağına inanmadıklarını ortaya koymaktadır. Sonuç olarak, şimdi-kaderci yönelimi olan bireyler eylemlerinin gelecekte doğuracağı muhtemel sonuçlarının kendi kontrollerinin dışında dışsal faktörlere bağlı olduğuna inandıkları için geleceğe ve hayata dair umut dolu bir bakış açısına sahip değildirler ve aynı zamanda eylemlerinin sonuçlarını etkilemenin mümkün olmadığına inandıklarından bu yöndeki davranışlarını sadece boşuna ve amaçsız bir çaba olarak algılamaktadırlar. Bu kategorideki kişiler şans ve kaderin hayatlarının yönünü belirlemede yol gösterici faktörler olduğunu düşünmektedirler (Gonzalez ve Zimbardo, 1985; Zimbardo ve Boyd, 1999; Zimbardo ve Boyd, 2008). Bu kişilerin aldıkları kararlar hem sezgisel hem de spontane olmaktadır (Carelli, Wiberg ve Wiberg, 2011).

Zhang ve Howell (2011), PF'nin duygusal dengesizlik kişilik özelliği ile ilişkisini pozitif bulurken, diğer dört kişilik özelliği ile ilişkisini negatif bulmuştur. Kairys (2010), PF'nin duygusal dengesizlikle beraber uyumluluk kişilik özelliği ile ilişkisini de pozitif olarak tespit etmiştir. Buna karşın PF ile dışadönüklük, deneyime açıklık ve sorumluluk kişilik özellikleri arasındaki bağlantı ise tam aksi yöndedir. Dunkel ve Weber (2010), sadece sorumluluk kişilik özelliğinin PF ile korelasyonunu istatistiksel olarak anlamlı bulmuş olup ilişkinin gücünü negatif olarak belirlemiştir.

e) Gelecek (F) Zaman Perspektifi

Genel bir gelecek yönelimini yansıtan bu zaman perspektifi, “gelecek hedeflerini gerçekleştirme” ve “gelecek için plan yapma” özellikleri ile özdeşleştirilmektedir (Zimbardo ve Boyd, 2015, s.33). Gelecek yönelimli olan bireyler, şimdiki eylemlerinin, kararlarının olası sonuçlarına, çıktılarına dair önemli düzeyde kaygı duymalarının yanında kendinden sorumlu ve oldukça başarılı kişilerdir. Ayrıca, uzun vadeli haz arayışı içerisinde oldukları için söz konusu kişiler çalışmaları için büyük ölçüde gayret göstermeye ve çalışmalarına yaratıcılık katmaya hazırdırlar (D'Alessio vd., 2003, s.337). Bu kişiler şimdi elde edeceği keyif pahasına, gelecek hedeflerini başarmak ve beraberindeki ödüller için büyük bir çaba göstermekte olup kendilerini hazzı ertelemeye ve zaman kaybettiren cezbedici şeylerden kaçınmaya adanmışlardır (Boniwell ve Zimbardo, 2004, s.7). Zaman perspektifinin bu boyutundan yüksek puanlara sahip bireylerin risk alma eğilimleri daha düşük, diğer bir deyişle daha fazla riskten kaçınma davranışı sergilemektedirler (Zimbardo, Keough ve Boyd, 1997). Carelli, Wiberg ve Wiberg (2011)'in ampirik çalışması doğrultusunda “F” zaman boyutunun rasyonel karar alma türü ile ilişkili olduğu söylenebilmektedir. Zaman perspektifinin bu türü ile enerji, sorumluluk, deneyime açıklık kişilik özelliği, gelecekte ortaya çıkacak sonuçların dikkate alınması, net bir şekilde belirlenmiş gelecek hedefleri, dürtü kontrolü, ödül bağımlılığı, öz saygı ve yaratıcılık düzeyi arasında pozitif bir ilişki söz konusu iken sinirlilik, depresyon, kaygı, ego kontrolü, yenilik ve haz arayışı arasında negatif bir ilişki mevcuttur (Zimbardo ve Boyd, 1999).

Gelecek zaman perspektifi ile beş faktör kişilik özellikleri arasındaki ilişkiyi inceleyen çalışmalardan biri olan Dunkel ve Weber (2010)'in çalışması sorumluluk, uyumluluk ve duygusal dengesizlik kişilik özellikleri ile F arasındaki korelasyonu pozitif bulmuştur. Kairys (2010) ise duygusal dengesizlik ve deneyime açıklık kişilik özelliklerinin F ile korelasyonunun negatif olduğunu ortaya koyarken, uyumluluk ve

sorumluluk kişilik özellikleri açısından Dunkel ve Weber (2010)'inkine benzer bulgulara ulaşmıştır. Zhang ve Howell (2011)'un çalışmasında duygusal dengesizlik kişilik özelliği dışındaki diğer dört kişilik özelliğinin F ile korelasyonu istatistiksel olarak anlamlı bulunmuş olup söz konusu çalışmada aynı yönlü ilişkinin var olduğundan söz edilmiştir. Adams ve Nettle (2009), diğer çalışmalarda (Dunkel ve Weber, 2010; Kairys, 2010; van Beek vd., 2011; Zhang ve Howell, 2011) olduğu gibi sorumluluk kişilik özelliği ile F arasında aynı yönlü ilişkinin olduğunu ispatlamıştır.

3.1.3.1. Zaman Perspektifi ile Kompulsif Satın Alma Arasındaki İlişki

Bireyler sıklıkla hayatlarında birbiriyle rekabet halinde olan iki amaç arasında mevcut olan bir uyumsuzlukla karşı karşıya kalmaktadır: anlık arzulara boyun eğmek (kısa vadede doyum sağlayan cezbediciliği yüksek bir ürünü/hizmeti satın almak gibi) ve uzun vadeli hedefleri gerçekleştirmek için kısa vadede doyum sağlayan anlık isteklere ve cezbedici durumlara karşı koymak veya bunları ertelemek (Horváth vd., 2015). Kişinin, özellikle daha sonra pişman olması muhtemel harcamaları gibi cezbedici, baştan çıkarıcı durumlara karşı koyabilmesi için öz-kontrol becerisine ihtiyaç duyulmaktadır (Baumeister, 2002b). Fakat kişilerin çok sayıda planları ve amaçları bulunmakta olup sıklıkla bunların her biri birbiriyle rekabet halindedir. Öyle ki, planlardan ve amaçlardan birini gerçekleştirmek diğerine sahip olmamayı gerektirebilmektedir (Faber ve Vohs, 2011). Böyle bir durumda (birbiriyle çatışan hedefler durumunda), öz-kontrol becerileri başarılı olamayabilmektedir (Baumeister ve Heatherton, 1996). Bu bağlamda, öz-kontrol başarısızlığı, bir bireyin anlık arzuları ile uzun vadeli hedefleri arasında bir çatışma yaşaması durumunda ortaya çıkmakta ve söz konusu kişi, amaca yönelik davranışları engel olmaya çalışan psikolojik güçlerin farkında olup karşı koymaya çalışmasına karşın bu girişiminde başarılı olamamaktadır (Baumeister ve Heatherton, 1996; Grubiak vd., 2022).

Kompulsif satın almanın temelinde öz-kontrol başarısızlığı yatmaktadır: Tüketiciler anlık fakat küçük ödüller, kazançlar sağlayan davranışlarda bulunurken, gelecekte olması muhtemel gecikmiş daha büyük ödüllerden vazgeçmektedir (Baumeister, 2002b; Faber ve Vohs, 2011, aktaran Horváth vd., 2015; Joireman, Kees ve Sprott, 2010). Achtziger vd. (2015), kişilerin öz-kontrol seviyesi düştükçe kompulsif satın alma seviyelerinin daha yüksek olduğu bulgusuna ulaşmıştır. Yüksek düzeydeki şimdiki zaman yönelimi, öz-kontrol mekanizmasının işleyişini bozarak hedefe ulaşmaya engel

teşkil etmesine karşın şimdiki zaman yöneliminin kısa vadeli, anlık sorunların ve vazifelerin çözümünü kolaylaştıran destekleyici bir rolü de mevcuttur (Epel, Bandura ve Zimbardo, 1999; Unger, Lyu ve Zimbardo'dan 2018). Dolayısıyla Unger, Lyu ve Zimbardo (2018)'ya göre şimdi – faydacı zaman perspektifi, problemlerden ve olumsuz duygulardan kurtulmak amacıyla gerçekleştirilen satın alma davranışının, kısa vadeli bir strateji olarak kullanılmasına olanak tanıyabilir.

Zimbardo ve Boyd (1999) çalışmada şimdi – faydacı zaman perspektifinin, gelecekteki sonuçların düşük düzeyde dikkate alınması, dürtü kontrolü bozukluğu ve gelişmiş heyecan, haz arama faktörleri ile oldukça bağlantılı olduğunu göstermiştir. Aynı zamanda bu bulgularını daha ileriye taşıyarak şimdi – faydacı zaman perspektifinin uzun vadeli yönelimden ziyade kısa vadeli yönelimle ilişkili olduğunu bulmuşlardır. Bu doğrultuda şimdi – faydacı zaman perspektifinin kompulsif satın alma eğilimlerine yol açacağı varsayılabilir (Unger, Lyu ve Zimbardo, 2018). Buna karşın literatürdeki çalışmalar (Barber vd., 2009; Dreves ve Blackhart, 2019; Zimbardo ve Boyd, 1999), gelecek zaman perspektifinin yüksek düzeyde gerçekleştiği bireylerin öz-kontrol düzeylerinin daha yüksek olduğunu, uzak hedefleri gerçekleştirmeye çalışmak için daha yüksek motivasyona sahip olduklarını, davranışlarının kısa vadede sağlayacağı anlık hazza odaklanmayıp gelecekteki muhtemel sonuçlar üzerinde daha çok düşündüklerini başka bir ifadeyle haz arayışında olmadıklarını ve daha az yenilik arayışında olduklarını göstermiştir. Dolayısıyla bütün bu sonuçlar birlikte değerlendirildiğinde gelecek zaman perspektifinin, kompulsif satın alma eğilimlerini azaltabileceği söylenebilir (Unger, Lyu ve Zimbardo, 2018).

Boniwell ve Zimbardo (2004)'ya ait çalışmada diğer zaman perspektifleri ile karşılaştırıldığında öz saygının en yüksek düzeylerde gerçekleştiği bireylerde geçmiş-pozitif zaman perspektifinin yüksek düzeylerde olduğu bulunmuştur. Bunun yanında literatürdeki çalışmalar (d'Astous, 1990; Elliott, 1994; O'Guinn ve Faber, 1989; Roberts, 1998; Yurchisin ve Johnson, 2004) kompulsif satın alma eğilimi gösterenlerin öz saygı düzeylerinin düşük olduğunu ileri sürmektedir. Bu bağlamda geçmiş-pozitif ölçeğinden yüksek puan alan bireylerde kompulsif satın alma davranışı sergileme olasılıklarının düşük olması beklenmektedir (Unger, Lyu ve Zimbardo, 2018).

Van Beek vd. (2011) geçmiş-negatif ile şimdi-kaderci zaman perspektiflerinin özellikle kompulsif satın almayla ilişkili olan depresyon ve öz-kontrol eksikliği gibi unsurlarla yakından bağlantılı olduğunu bulmuşlardır. Bu doğrultuda şimdi-kaderci ile

geçmiş-negatif yönelimlerin duygusal sıkıntıyı ve umutsuzluk hissini hafifletmeye karşı bir strateji olarak geliştirilen kompulsif satın alma davranışı üzerinde olumlu etkilerinin olabileceği düşünülmektedir (Unger, Lyu ve Zimbardo, 2018).

İlgili literatür incelendiğinde zaman yönelimlerinin kompulsif satın alma eğilimleri ile ilişkilendiren çalışmaların çoğunlukla şimdiki ve gelecek zaman yönelimlerinin dolaylı veya doğrudan etkilerini araştırdığı görülmektedir. İlgili çalışmalarda kompulsif satın alma eğiliminin şimdiki zaman yönelimleri ile pozitif, gelecek zaman yönelimleri ile negatif bir ilişkide olduğu ortaya konulmaktadır (Bearden, Money ve Nevins, 2006; Joireman, Kees ve Sprott, 2010; Nenkov, Inman ve Hulland, 2008; Norum, 2008). Beş farklı zaman perspektifinin kompulsif satın alma üzerindeki etkisini ampirik olarak araştıran öncü çalışmalardan biri ise Unger, Lyu ve Zimbardo (2018)'ya aittir. Bu çalışmada anket verileri, Almanya, Çin ve Ukrayna olmak üzere üç farklı ülkeden elde edilmiştir. Söz konusu ülkeler için geçmiş – negatif, şimdi-faydacı ile şimdi-kaderci zaman perspektiflerinin kompulsif satın alma üzerinde arttırıcı etkilerinin olduğu bulunmuştur. Fakat geçmiş-pozitif ve gelecek zaman perspektiflerine ilişkin bulgularda ülke bazında farklılıkların olduğu tespit edilmiştir.

3.1.3.2. Zaman Perspektifinin Tasarruflarla İlişkisi

Geçmiş-negatif zaman perspektifi ölçeğinden yüksek puan alan bireyler kendi eylemlerinin olumlu sonuçlar vermesini nadiren bekledikleri için gelecek odaklı finansal davranışlarla ilgilenme olasılıkları daha düşük düzeyde olabilmektedir (Sekścińska, Rudzinska-Wojciechowska ve Maison, 2018). Dolayısıyla emeklilik için yapılacak olan tasarruflar, geleceğe yönelik bir finansal faaliyet olduğu için geçmiş-negatif zaman perspektifine sahip bireylerin daha düşük olasılıkla tasarrufta bulunmaları beklenebilir. Geçmiş-pozitif zaman perspektifi ile sinirlilik, kaygı ve depresyon arasında negatif bir ilişki varken ilgili değişken ile öz saygı ve mutluluk düzeyi arasında pozitif ilişki mevcuttur. Geçmiş-pozitif zaman perspektifinin yüksek düzeyde olduğu bireylerin daha özenli, dikkatli (kişiliğin sorumluluk boyutundan yüksek puanlar aldığı) ve gelecekteki kazançlara daha odaklı olduğu görülmüştür (Zimbardo ve Boyd, 1999). Kompulsif satın alma davranışı sergileyen bireylerin öz saygıları düşük düzeyde olduğu için söz konusu kişiler bu tür kişisel eksikliğin yerini satın alma davranışıyla telafi etmeye çalışacaklardır. Dolayısıyla geçmiş-pozitif zaman perspektifine sahip bireylerin öz saygıları daha yüksek olacağı için kompulsif satın alma davranışından ziyade tasarrufta bulunmaları

beklenebilir. Örneğin Sekścińska, Rudzinska-Wojciechowska ve Maison (2018) tarafından yapılan ampirik çalışmada, 18-87 yaş aralığındaki 1093 Polonyalı katılımcıdan elde edilen veriler ışığında gelecek zaman perspektifinden yüksek puan, buna karşın geçmiş-negatif ve şimdi-faydacı zaman perspektiflerinden ise düşük puan alan bireylerin yatırımları tasarruflara, tasarrufları da tüketime tercih ettiği ortaya konulmuştur.

Şimdi-kaderci zaman perspektifi grubunda yer alan bireyler mevcut ve gelecekteki durumlarını değiştirme gücüne sahip olmadıklarını hissettikleri için bunları değiştirmeye yönelik çabalarının anlamsız ve boşuna olduğuna inanmaktadırlar. Bu kategorideki kişiler şans ve kaderin hayatlarının yönünü belirlemede yol gösterici faktörler olduğunu düşünmektedirler (Gonzalez ve Zimbardo, 1985; Zimbardo ve Boyd, 1999). Dolayısıyla bu bakış açısı parasal konulara uyarlandığında sahip oldukları para miktarının kendi kontrollerinin ötesinde olduğunu hissettikleri anlamına gelebilir ve finansal durumlarını iyileştirmek, geleceklerini güvence altına almak için herhangi bir eylemde bulunulması gerektiğine inanmamaktadırlar (Sekścińska, Rudzinska-Wojciechowska ve Maison, 2018). Bu yüzden şimdi-kaderci insanların para biriktirme konusunda bir sorun yaşaması ihtimali daha yüksek olabilir (Rodermund, 2012). Şimdi-faydacı yönelim gösteren kişiler, kısa vadede yani anlık elde edeceği hazla ilgilenmekte olup bugün aldıkları kararlarının gelecekte doğuracağı olası sonuçlar hakkında ise daha az kaygı duymaktadırlar. Bu ölçekten yüksek puanlara sahip bireylerin risk alma eğilimlerinin daha yüksek olduğu, dürtüsel hareket ettikleri, hayata karşı tutumlarının zevk-odaklı olduğu, benlik kontrollerinin düşük olduğu, yenilik, heyecan arayışı içerisinde oldukları, belirli bir gelecek hedeflerinin olmadığı bulunmuştur. (Zimbardo ve Boyd, 1999). Dolayısıyla bu ilişkiler, şimdi-faydacı zaman perspektifi ölçeğinden yüksek puanlara sahip insanların paralarını yaşamlarına zevk ve eğlence katmak için kullanacaklarını ve gelecekteki hedefleri uğruna şimdiki tüketimlerini azaltmayacaklarını ortaya koymaktadır (Sekścińska, Rudzinska-Wojciechowska ve Maison, 2018). Bu yüzden söz konusu kişilerin tasarruftan ziyade paralarını daha çok şimdiki tüketimlerini karşılamak üzere harcama eğilimi içerisinde olacakları tahmin edilebilir. Rodermund (2012), 234 kişiden topladığı veriler sonucunda şimdi – kaderci zaman perspektifine sahip kişilerin tasarruf yapma niyetlerinin daha düşük düzeyde olduğunu başka bir ifadeyle katsayıyı negatif olarak bulduğunu göstermiştir. Aydın ve Selçuk (2017), Türkiye’de BES’e katılım kararını etkileyen faktörleri araştırdıkları çalışmada şimdiki zaman odaklı bireylerin bireysel emeklilik planına katılım olasılıklarının düşük olduğunu ortaya

koymuşlardır. Piotrowska (2019), Polonya'daki 25 – 45 yaş aralığında yer alan 826 kişi üzerinde uyguladığı anket çalışmasının sonucunda şimdi-kaderci ve şimdi-faydacı zaman perspektiflerinin emeklilik tasarrufları üzerindeki doğrudan etkisini negatif, kompulsif satın alma aracılığıyla dolaylı etkisini ise pozitif olarak bulmuştur.

Gelecek zaman perspektifi, finansal planlama ve tasarruf davranışı literatüründe büyük ilgi gören psikolojik bir değişkendir. Bu perspektif, bireylerin şimdiki veya geçmiş zamandan ziyade geleceğe ne ölçüde odaklandığını ölçmektedir. Genel bir gelecek yönelimini yansıtan bu zaman perspektifi, “gelecek hedeflerini gerçekleştirme” ve “gelecek için plan yapma” özellikleri ile özdeşleştirilmektedir. Gelecek yönelimli olan bireyler, şimdiki eylemlerinin, kararlarının olası sonuçlarına veya çıktılarına dair önemli düzeyde kaygı duymalarının yanında kendinden sorumlu ve oldukça başarılı kişilerdir. Ayrıca bu kişilerin uzun vadeli haz arayışı içerisinde oldukları söylenebilmektedir (D'Alessio vd., 2003, s.337). Bu kişiler şimdi elde edeceği keyif pahasına, gelecek hedeflerini başarmak ve beraberindeki ödüller için büyük bir çaba göstermekte olup kendilerini hazzı ertelemeye ve zaman kaybettiren cezbedici şeylerden kaçınmaya adanmışlardır (Boniwell ve Zimbardo, 2004, s.7). Zaman perspektifinin bu türü ile sorumluluk kişilik özelliği, gelecekte ortaya çıkacak sonuçların dikkate alınması, net bir şekilde belirlenmiş gelecek hedefleri, dürtü kontrolü ve öz saygı arasında pozitif bir ilişki söz konusu iken sinirlilik, depresyon, kaygı, yenilik ve haz arayışı arasında negatif bir ilişki mevcuttur (Zimbardo ve Boyd, 1999).

Emekliliğe yönelik finansal anlamda hazırlık yapma, kişilerin geleceklerini düzgün, kapsamlı bir şekilde düşünmelerini gerektirir. Bu doğrultuda gelecek zaman perspektifine sahip bireylerde emeklilikleri için tasarrufta bulunmaları beklenebilir. Literatürdeki ampirik çalışmalar söz konusu önermeyi destekleyen bulgular sunmaktadır. Örneğin, Hershey ve Mowen (2000), 37-88 yaş arası bireylerden ulaştıkları veriler sonucunda gelecek zaman perspektifi ile emekliliğe finansal olarak hazırlıklı olma arasında pozitif bir ilişkinin olduğunu bulmuşlardır. Jacobs-Lawson ve Hershey (2005) 25 - 45 yaş arası çalışan yetişkinleri dâhil ettikleri çalışmada gelecek zaman perspektifinin emeklilik tasarruflarına yönelik eğilimleri arttırdığını tespit etmişlerdir. Howlett, Kees ve Kemp (2008), finansal bilginin ve gelecek odaklılığın, 401(k) planı aracılığıyla emeklilik dönemi için tasarruf etme olasılığını tahmin etmedeki rolünü araştırmıştır. Sonuçlar, finansal bilgi ile gelecek odaklılık arasındaki etkileşimin, emeklilik planına katılım olasılığını önemli ölçüde etkilediğini ortaya koymuştur. Özellikle, temel düzeyde finansal

bilgiye sahip gelecek odaklı bireylerin, gelecek odaklılığı daha az olan kişilerden daha fazla 401(k) planına katılmaya yatkın olduğu gösterilmiştir. Ancak, temel düzeyde finansal bilgi olmaksızın, gelecek odaklılığının 401(k) planına katılım olasılığı üzerindeki etkisi anlamlı bulunmamıştır. Van Dalen, Henkens ve Hershey (2010), 25-64 yaş aralığındaki Hollandalı ve Amerikalı çalışanların emeklilik tasarruflarının yeterliliği algısında psikolojik unsurların rolünü inceledikleri çalışmada Amerikalı çalışanlar için gelecek zaman perspektifinden alınan puanlar arttıkça katılımcılar tarafından emeklilik tasarruflarının yeterli olacağı daha fazla düşünüldüğü fakat Hollanda örnekleminde söz konusu psikolojik faktörün emeklilik tasarruflarının yeterliliği algısı üzerinde önemli bir rol oynamadığı bulunmuştur. Kopusko (2016), Zimbardo'nun gelecek zaman perspektifinden finansal gelecek zaman algısına ve devamında emeklilik planlamasına doğru pozitif bir nedensellik ilişkisinin söz konusu olduğunu yol analizi ile kanıtlamıştır. İşcan ve Aydın (2018), 151 kişiye ait veriyi analizlere dâhil etmeleri sonucunda gelecek odaklı kişilerin BES'e katılım olasılıklarının yüksek olduğunu saptamışlardır. Vaghela (2018), Hindistan için yaptığı çalışmada 24 - 34 yaş arası çalışan kişiler üzerinde anket uygulamış ve gelecek zaman perspektifinin emeklilik tasarrufu davranışı üzerindeki etkisini pozitif olarak bulmuştur. Kimiyagahlam, Safari ve Mansori (2019), Malezya için yaptıkları çalışmada gelecek zaman yöneliminin emeklilik planlaması davranışı üzerindeki etkisinin pozitif olduğuna ulaşmışlardır. Tomar vd. (2021), 30- 60 yaş aralığındaki Hindistanlı kadınların emekliliğe dair finansal planlama davranışının psikolojik belirleyicilerini araştırmış olup gelecek zaman algısı yüksek olan bireylerin emekliliğe yönelik hedeflerini iyi belirlediklerini ve bunun da emekliliğe dair finansal planlama davranışını olumlu etkilediğini göstermişlerdir. Alves (2022), Portekiz'de yaşayan 18 yaş üstü 543 katılımcıya ait veriyi analizlere dâhil etmiş olup gelecek zaman perspektifinin kişilerin emeklilik tasarruf eğilimlerine sahip olma olasılığını arttırdığını tespit etmiştir. Alkhawaja ve Albaity (2022), Birleşik Arap Emirlikleri'nde çalışan 370 üniversite personelinden ulaştıkları verilere yapısal eşitlik modeli uygulayarak gelecek zaman perspektifinin emeklilik dönemine dair tasarruf davranışı üzerindeki etkisini pozitif olarak saptamışlardır.

3.2. SOSYO-DEMOGRAFİK FAKTÖRLER VE TASARRUFLARDA BİREYSEL FARKLILIKLAR

Bu çalışmada sosyo-demografik faktörler olarak cinsiyet, medeni durum, yaş, aylık kişisel gelir, aylık ortalama tasarruf miktarı, ev sahipliği ve hanede bakmakla yükümlü olunan kişi sayısı değişkenleri kullanılmıştır. Bu bağlamda, literatür taraması isteğe bağlı tamamlayıcı emeklilik planlarına katılım gibi emekliliğe yönelik bireysel olarak tasarruf yapma kararında yukarıda bahsi geçen değişkenlerin olası rolünü kapsamaktadır.

- **Gelir:** Gelir uzun zamandır tüketim kararlarının ve buna paralel olarak tasarruf kararlarının önemli belirleyici unsurlarından biri olarak görülmüştür. Keynes (1936), “İstihdam, Faiz ve Paranın Genel Teorisi” adlı eserinde tüketicinin gelirle arttığını fakat bu artışın gelire kıyasla daha düşük kaldığını savunmuştur. Keynes (1936), reel gelir arttıkça gelirin daha büyük bir kısmının tasarruf edildiğini iddia etmiştir. Bunun yanında Duesenberry (1949) “Nispi Gelir Hipotezi”nde ve Modigliani ve Brumberg (2005) “Yaşam-Döngüsü Hipotezi”nde gelirin tasarrufun belirlenmesinde önemli bir rol oynadığını düşünmüşlerdir. Buna bağlı olarak emeklilik dönemi için bireysel olarak tasarruf yapma kararında gelirin rolünün kritik olduğu düşünülmektedir (Vivel-Búa vd., 2019). Lum ve Lightfoot (2003)’a göre kamu ve sosyal güvenlik sisteminin tamamlayıcısı olarak bireysel emeklilik planlarına katılımında gelirin pozitif etkisini destekleyen bir başka görüş, bireysel emeklilik planlarına katılımı teşvik etmek amacıyla hükümetler tarafından uygulanan vergi teşvikleri ve muafiyetleri gibi olası mali avantajlarla ilgilidir. Fakat birçok ülkede isteğe bağlı özel emeklilik planlarına katılım gelir düzeyiyle pozitif ilişkili olduğu için bu tür mali faydalar çoğunlukla gelir düzeyi yüksek diğer bir deyişle varlıklı insanların yararınadır (Goudswaard ve Caminada, 2010).
- **Yaş:** Tasarrufun yaşam-döngüsü hipotezine göre insanlar yaşamları boyunca tüketimlerini sabit bir düzeyde tutmayı amaçlamaktadır. Bunun için insanlar gençken ve geliri daha düşükken ev satın alabilmek veya çocukların eğitimlerini finanse edebilmek için borçlanmaktadır. Bu kişiler orta yaşa geldiklerinde ve kazançları daha yüksek olduğunda emeklilik beklentisiyle emeklilik dönemleri için tasarrufta bulunmakta ve birikim yapmaktadır. Emeklilik döneminde ise kişiler negatif tasarruf yaparak çalışma dönemi boyunca yaptığı birikimleri

harcamaya başlamaktadırlar (DeVaney ve Chiremba, 2005; Stinglhamber vd., 2007). Bu bağlamda tasarruf oranları, emeklilik zamanına kadar yaşla birlikte artma eğiliminde olup (Fontes, 2011) yaştan emeklilik planlarına katılım üzerindeki etkisi pozitifdir (Stinglhamber vd., 2007).

Emeklilik planlarına katılım oranı yaşa bağlı olarak değişebilmektedir. Yeni işe başlayan işçilerin mevcut kredi kartı borçları ve öğrenci kredileri bulunabilmektedir. Bu kişilerin borç yükünün fazla olması emeklilik planlarına kaydolma olasılığını düşürebilmektedir. Bunun yanında yaş, çalışan için emekliliğin ne kadar uzakta olduğunun bir göstergesi olarak kabul edilebilmektedir. Yaşça büyük çalışanlar, geleceğe dair daha net bir resme sahip olabilmekte ve emekliliği elverişli bir şekilde finanse etmek için sahip olunan mevcut finansal kaynakların yetersiz olabileceğinin daha fazla farkında olabilmektedir. Fakat daha genç çalışanlar için emeklilik uzak ve daha soyut bir mesele olması sebebiyle bu kişilerin emeklilik planlarına katılım yoluyla tasarruf yapmaları daha düşük seviyelerde kalacaktır (Clark, Maki ve Morrill, 2014, s. 680-681). Sonuç olarak yaş arttıkça tasarruflar da artmaktadır (Hong, Sung ve Kim, 2002, s.441).

- **Ev sahipliği:** Ev sahibi olmak, tasarruf davranışını ve emeklilik planına sahip olmayı pozitif yönde etkileyebilmektedir. Söz konusu pozitif ilişki, ev kredisi borcunu ödemiş ev sahipleri örneğinde açıklanabilmesi mümkündür. Ev kredisi borcunu zaten ödemiş olan ev sahipleri aylık kira ödemesi yapmak zorunda olan hanehalklarına göre daha az harcama yapmaktadır. Buna karşın kredi ödemesi devam eden ev sahipleri söz konusu olduğunda ev sahipliği ile tamamlayıcı nitelikteki özel emeklilik planlarına katılım arasında negatif bir ilişki görülebilmektedir. Kredi ödemesi devam eden hanehalklarının kiracılardan daha yüksek harcama yapması ve dolayısıyla da daha az tasarruf gücüne sahip olması beklenebilmektedir. Ayrıca kredi geri ödenmiş olsun ya da olmasın ev sahipleri konut masraflarının olmadığı emekliliği sabırsızlıkla bekledikleri için bu durum ek emeklilik planlarına olan ihtiyacı azaltabilmektedir. Ev sahipliği ile emeklilik planları arasındaki pozitif bağlantı başka şekillerde de açıklanabilmektedir. İlk olarak, ev sahipleri bankacılar ve sigortacılar ile zorunlu olarak daha sık temasta olabilmektedir ve bu durum emeklilik planlarına katılımı teşvik etme fırsatı sunabilmektedir. Bu konuya diğer bir açıklama ise ev sahibi olanların, kirada oturan ve aynı gelire sahip insanlardan gelecek üzerine daha fazla endişe duymaları olabilir (Stinglhamber vd., 2007, s.105).

Bununla birlikte bir ev satın almayla ilgili ek maliyetler, bireyin tasarruf etme kabiliyetini azaltmanın yanı sıra kişiler tarafından eve yatırım yapmak, avantajlı bir tasarruf aracı ve emeklilik için tasarruf etmenin bir yolu olarak görülebilmekte olup ev emeklilikte kaynak yaratmak üzere paraya çevrilebilecek bir varlık olarak görülebilmektedir. Bu açıdan bakıldığında ev sahipliği, kişilerin emeklilik planlarına katılım yoluyla emeklilik için tasarrufta bulunma olasılıklarını azaltabilmektedir. Buna karşın ev satın alma sürecinden geçmek için gerekli finansal deneyime ve kaynaklara sahip bireyler finansal kaynaklara erişme, bunları kullanma ve yönetme becerilerinde daha iyi olabilmekte ve bu nedenle ev sahibi olan kişilerin ev sahibi olmayanlara göre emeklilik fonlarından faydalanma olasılıklarının daha yüksek olduğu kabul edilmektedir (Fontes, 2011, s.614).

- **Cinsiyet:** Literatürde çoğunlukla kadınların emekliliğe yönelik tasarruf yapmaya daha az eğilimli olduğu görülmektedir (Ares, Fernández-López ve Vivel-Búa, 2015; Balasuriya ve Yang, 2019; Bayar vd., 2020; Fornero ve Monticone, 2011). Bunun nedeni olarak kadınların mantıklı tasarruf ve yatırım kararları almak için gereken temel iktisadi kavramlar hakkında yeterli düzeyde bilgiye sahip olmamaları diğer bir deyişle finansal okuryazarlık düzeyinin düşük kalması gösterilmektedir (Lusardi ve Mitchell, 2007; Lusardi ve Mitchell, 2011). Kadınlar düşük seviyede finansal okuryazarlık sergiledikleri için kendilerinin emeklilik dönemi için finansal plan yapma olasılıkları düşük bulunmaktadır (Lusardi ve Mitchell, 2008). Diğer nedenler ise kadınların erkeklere göre daha az kazanması, yaşam boyu gelirin düşük seyretmesi, daha çok yarı zamanlı veya geçici işlerde çalışması olup bu yüzden emeklilik planlarına katılımı daha az avantajlı görebilmektedir (Clark, Maki ve Morrill, 2014, s.680; Fernández-López vd., 2010, s.232). Ayrıca kadınların erkeklere göre daha az tasarrufa sahip olması, “kadınların erkeklere kıyasla kompulsif satın alma eğilimlerinin (Achtziger vd., 2015; Maraz, van den Brink ve Demetrovics, 2015; Otero-López ve Villardefrancos, 2014) ve alışveriş bağımlılığına yatkınlığının daha yüksek olması (Kırgız, 2014)” ile de açıklanmasının mümkün olduğu belirtilebilir.

Bununla beraber, literatürdeki görece daha az sayıdaki çalışmalar kadınların erkeklere göre emekliliğe yönelik tasarruf yapma (Fernández-López vd., 2010) ve emeklilik planlarına katılım (Canöz ve Baş, 2020) olasılığının daha yüksek olabileceğini söylemektedir. Bunun altında yatan birtakım unsurların olduğu belirtilebilir. Bu unsurlar şu şekilde özetlenebilmektedir (Fernández-López vd., 2010; Furnham ve Cheng, 2019;

van Raaij, 2016): Kadınların riskten kaçınma eğilimlerinin yüksek olması, emekli olduklarında erkeklere göre daha az emekli maaşı alacaklarının farkında olması, ortalama yaşam sürelerinin genel olarak erkeklerden daha fazla olması, daha ihtiyatlı ve tedbirli olmaya eğilimli olmaları, finansal kararlar hakkında diğer insanlarla daha fazla konuşmaları.

- **Medeni Durum:** Medeni durumun etkisi incelendiğinde evli çiftlerin bekar kişilere göre tasarruf yapma ve özel emeklilik planlarına katılma olasılıkları daha yüksektir. Her ne kadar evli bireylerin bekarlara göre harcamalarının daha fazla olması ve bu yüzden tasarruf kapasitesinin daha düşük olması beklenmesine karşın (Stinglhamber vd., 2007) evli bireylerin ailelerinin finansal güvenliği konusunda daha endişeli oldukları (Li, Montalto ve Geistfeld, 1996) ve emeklilik dönemi üzerine düşünme olasılıklarının yüksek olduğu söylenebilmektedir (Lusardi, 2001). Bunun yanında evli bireylerin emekliliğe dair tasarruf yapmak için finansal varlıkları daha sık kullandığı görülmektedir (Osili ve Paulson, 2006)
- **Hanede bakmakla yükümlü olunan kişi sayısı:** Miras bırakma arzusu, çocuklu aileleri daha fazla tasarruf yapmaya teşvik edebilmektedir. Fakat bakmakla yükümlü olunan kişi sayısının hem tamamlayıcı nitelikteki emeklilik planlarına katılım olasılığı hem de söz konusu planlara yapılan katkı payları üzerinde olumsuz bir etkisinin olduğu da inkâr edilmemektedir. Çocuklu bir aile aynı gelire sahip çocuksuz bir aileye göre daha fazla harcamayla karşı karşıya kalmakta olup bu da tasarruf etme gücünü azaltabilmektedir. Bir kenara para konulmasına rağmen tasarruflar emeklilik planları aracılığıyla ek bir emeklilik aylığı oluşturmaktan başka amaçlar (çocukların yüksek öğrenimini finanse etmek gibi) için de kullanılabilmektedir. Ayrıca, bazı çiftlerin emekli olduktan sonra zor durumda kalmaları halinde çocuklarının desteğine güvenmeleri nedeniyle kamu emeklilik sistemine ek olarak tamamlayıcı nitelikteki emeklilik planlarına katılımı gereksiz görmeleri mümkündür (Stinglhamber vd., 2007, s.104). Genel olarak toplam hane halkı tasarrufları açısından değerlendirildiğinde ise tasarruf oranları ile hanede bakmakla yükümlü olunan kişi veya çocuk sayısına göre ölçülen ailedeki birey sayısı arasında negatif bir ilişkinin olduğu görülmektedir (Lugauer, Ni ve Yin, 2019, s.2).
- **Aylık ortalama tasarruf miktarı:** Piotrowska (2019), daha yüksek tasarruf düzeyinin insanların emeklilik dönemlerine dair finansal planlama yapmaya ve

emeklilikte tatmin edici bir hayat sürmek için ihtiyaç duyulan parayı hesaplamaya teşvik edebileceğini ileri sürmüştür. Lusardi (2001), Amerikan hanehalkı üzerinde yürüttüğü bir çalışmada emeklilik için finansal plan yapma ile tasarruf oranları ve sahip olunan servet arasında pozitif bir ilişkinin olduğunu göstermiştir. Ulusal literatürden Oktay, Çamkaya ve Aydın (2019) ise aylık ortalama tasarruf miktarının BES'i tercih etmede pozitif etkisinin olduğunu ortaya koymuştur.

Tablo 3.3'te sosyo-demografik faktörlerin emeklilik tasarruf davranışındaki rolünü ortaya koyan çalışmalar yer almaktadır.

Tablo 3.3: Ampirik Çalışmalar

Yazar/lar	Ülke ve Örneklem	Bağımlı Değişken ve Yöntem	Bulgular
Bassett, Fleming ve Rodrigues (1998)	ABD'de haftada en az 20 saat çalışan fakat kendi işinde çalışmayan 18-64 yaş aralığındaki 8129 katılımcı	401(k) planına katılım, Probit yöntemi	Ailenin toplam geliri (+), Yaş (+), Çalışma süresi (yıl bazında) (+), Eğitim (+), Ev sahibi olma (+), Medeni durum: Evli (-)
Yuh, Montalto ve Hanna (1998)	ABD'de tam zamanlı çalışan 35-70 yaş aralığındaki 1387 katılımcı	Yeterli düzeyde emeklilik servetine sahip olma, Logit	Gelir (+), Konut kredisi ile ev sahibi olma (referans grup: konut kredisiz ev sahibi olma) (-), Kirada oturma (referans grup: konut kredisiz ev sahibi olma) (-)
Lee, Park ve Montalto (2000)	Güney Kore, 3913 hanehalkı	Tasarruf yapma, Logit yöntemi	Gelir (+), Eğitim (yıl bazında) (+), Irk (referans grup: Beyaz): Siyah (-), Hanehalkı tipi (referans grup: 45 yaş altı, bekar, çocuk sahibi olmayan): 45 yaş altı, evli, çocuğu olmayan (+), 45-64 yaş arası, emekli olmamış, bağımlı çocuğu olmayan (+), 64 yaş üstü, emekli olmamış, bağımlı çocuğu olmayan (+), 64 yaş üstü, emekli olmuş, bağımlı çocuğu olmayan (+)
Munnell, Sunden ve Taylor (2000)	ABD'de kendi işinde çalışmayan 1698 katılımcı	401(k) planına katılım, Probit yöntemi	Yaş (+), Hanehalkı Geliri (+), Çalışma süresi (+), toplam net servet (+)
DeVaney ve Chiremba (2005)	ABD'de emekli olmamış veya 70 yaş ve altı 3428 hanehalkı	Emeklilik hesabına sahip olma (DC, DB, IRA veya Keogh hesaplarından biri), Logit yöntemi	Irk: Beyaz (+), Medeni Durum: Evli (+), Eğitim durumu (yıl bazında) (+), Kendi işinde çalışan (-), Ev sahibi olma (+), 18-35 yaş aralığı (referans grup: 47-55 yaş) (-)
Joo ve Grable (2005)	ABD'de çalışan 751 katılımcı	Emeklilik tasarruf programına sahip olma (401(k), 403(b), 457 veya TSP planı), Logit yöntemi	Hanehalkı büyüklüğü (-), Eğitim durumu (yüksek okul ve üzeri) (+), Gelir düzeyi (50.000 dolar ve üzeri) (+)

Tablo 3.3: (Devam) Ampirik Çalışmalar

Yazar/lar	Ülke ve Örneklem	Bağımlı Değişken ve Yöntem	Bulgular
Stinglhamber vd. (2007)	Belçika (Brussels, Flanders, Wallonia bölgeleri): 1993-2003 dönemi, 20-64 yaş aralığındaki 10.343-47.484 katılımcı	Emeklilik tasarruf planına katılım (emeklilik yatırım fonu veya emeklilik sigortası sahipliği), uzun vadeli tasarruf planına katılım (hayat sigortası sahipliği)	<u>Emeklilik tasarruf planına katılım:</u> Yaş (+), Evli (+), İşsiz (-), Kendi işinde çalışan (+), Bağımlı kişi sayısı (-), Toplam gelir (+), Erken emeklilik (+), Ev sahibi olma (+) <u>Uzun vadeli tasarruf planına katılım:</u> Yaş (+), Evli (+), İşsiz (-), Kendi işinde çalışan (+), Bağımlı kişi sayısı (-), Toplam Gelir (+), Erken Emeklilik (+), Ev sahibi olma (+)
Fernandéz-López vd. (2010)	8 AB ülkesi (Fransa, Almanya, İtalya, Hollanda, Polonya, İspanya, İsveç, Birleşik Krallık), 18-65 yaş aralığındaki 6036 katılımcı	Emeklilik için tasarrufta bulunma, Probit yöntemi	Yaş (+), Gelir (+), Beyaz yakalı çalışan (+), Cinsiyet: Kadın (+), Bekar Kadın (-)
Şener ve Akın (2010)	Türkiye’de 18 yaş üstü 400 kişi	BES’e giriş kararı	Eğitim düzeyi (+), Gelir düzeyi (+), Serbest meslek (+)
Fontes (2011)	ABD’deki 62.251 yerli ve göçmen	Emeklilik tasarruf planına sahip olma (401k, 403b, IRA, Keogh), genel tasarruf varlığına sahip olma (tasarruf hesabı, mevduat sertifikası veya tasarruf bonusu), Logit modeli, Marjinal Etkiler Analizi	<u>Emeklilik tasarruf planı sahipliği:</u> Yaş (+), Yaş ² (-), İlkokul veya ortaokul eğitimi (-), Lisans derecesi veya Lisansüstü eğitime sahip olma (+), Erkek (+), Evli (+), Çocuk sahipliği (-), Etnik kimlik (referans grup: Beyaz): Siyah (-), Hispanik (-), Asyalı (-), Diğer kimlikler (-), Şehirde yaşama (+), Gelir (+), Ev sahibi olma (+), Göçmen (-), Amerikan vatandaşı olma (+), Latin Amerikalı göçmen (-) <u>Genel tasarruf varlığı sahipliği:</u> İlkokul veya ortaokul eğitimi (-), Lisans derecesi veya Lisansüstü eğitime sahip olma (+), Erkek (-), Evli (+), Çocuk sahipliği (-), Etnik kimlik (referans grup: Beyaz): Siyah (-), Hispanik (-), Şehirde yaşama (+), Gelir (+), Ev sahibi olma (+), Göçmen (-), Amerikan vatandaşı olma (+), Latin Amerikalı göçmen (-)
Fornero ve Monticone (2011)	İtalya’da 25-65 yaş aralığında çalışan 1776 kişi	Özel emeklilik planına katılım, GMM yöntemi	Yaş (+), Cinsiyet: Kadın (-), İlkokul eğitimi (-), Ortaöğretim ve ortaokul (-), Boşanmış (+), Dul (+), Gelir düzeyi (+)
Ng vd. (2011)	Malezya (Johor, Melaka, Selangor eyaletleri), 216 kişi	Emeklilik dönemi için finansal plan yapma niyeti, Bağımsız t –testi, ANOVA testi, Post hoc analizi	Yaş (+), Gelir Düzeyi (+), Evli (+)
Ares, Fernández-López ve Vivel-Búa (2015)	50 yaş ve üstü emekli olmamış 1808 Katılımcı (642 Portekizli ve 1166 İspanyol)	Bireysel emeklilik hesabına (özel emeklilik planına) sahip olma, Probit yöntemi	Eğitim süresi (+), Gelir (+), Çalışan olması veya kendi işinde çalışması (+), Cinsiyet: Erkek (+), Şehirde yaşama (+), Ev sahibi olma (+)

Tablo 3.3: (Devam) Ampirik Çalışmalar

Yazar/lar	Ülke ve Örneklem	Bağımlı Değişken ve Yöntem	Bulgular
Çetin ve Sevüktekin (2015)	Türkiye’de Bursa ilinde yaşayan 350 katılımcı	BES’e katılım kararı, Logit yöntemi	Medeni durum: Evli (+)
Schäfer (2016)	Almanya’da 30-55 yaş aralığındaki 2760 kişi	Hayat sigortası /emeklilik poliçesine sahip olma, Probit yöntemi	Yaş (-), Kamu sektöründe çalışan olma (-), Evli veya hayat arkadaşının olması (-), İş tecrübesi (+), Kişinin net geliri (+), Hanehalkı net geliri (+), Göçmenlik geçmişine sahip olma (-)
Tang ve Baker (2016)	ABD’de 47-56 yaş aralığındaki 5693 kişi	Tasarruf sahipliği, toplam tasarruf miktarı, Emeklilik planlarına (DC planı) katılım, Emeklilik planlarındaki (DC) toplam birikim, Karlson, Holm ve Breen (2010)/KHB yöntemi	<u>Tasarruf sahipliği:</u> Irk (referans grup: Hispanik): Siyah (-), Siyah ve Hispanik olmayanlar (+), Gelir (+), Net Servet (+), Eğitim Düzeyi (+) <u>Toplam Tasarruf miktarı:</u> Yaş (+), Irk (referans grup: Hispanik): Siyah (-), Siyah ve Hispanik olmayanlar (+), Gelir (+), Net Servet (+), Evli (+), Eğitim Düzeyi (+) <u>Emeklilik planlarına katılım:</u> Gelir (+), Net Servet (+), Eğitim Düzeyi (+) <u>Emeklilik planlarında toplam birikim:</u> Erkek (+), Yaş (+), Gelir (+), Net Servet (+)
Aydın ve Selçuk (2017)	Türkiye’de 45 yaş üstündeki 111 katılımcı	Bireysel emeklilik planına sahip olma, Logit yöntemi	Yaş (+), Gelir (+)
İşcan ve Aydın (2018)	Türkiye’de 18 yaş ve üstü 151 katılımcı	Bireysel emeklilik planına sahip olma, Lojit yöntemi	Medeni durum: Evli (+)
Balasuriya ve Yang (2019)	UK, 2010, 2012 ve 2014 yıllarında 18-65 yaş aralığında olan ve çalışan toplam 49.161 katılımcı	Bireysel emeklilik planına katılım (işveren katkılı olmayan), Probit yöntemi	Yaş (+), Cinsiyet: Erkek (+), Irk: Beyaz (+), Gelir (+), Oturulan evin değeri (+), Eğitim düzeyi (+)
Oktay, Çamkaya ve Aydın (2019)	Erzurum il merkezinde yaşayan 665 katılımcı	BES’i tercih etme, Logit yöntemi	Yaş (+), Aylık tasarruf miktarı (+)
Piotrowska (2019)	Polonya’da 25-45 yaş aralığındaki 826 katılımcı	Emeklilik için tasarruf yapma, Lojistik regresyon analizi	Yaş (+), Gelir (+), Kredi geri ödemesinin yükü (-)
Bayar vd. (2020)	Türkiye, Uşak Üniversitesi akademik ve idari personeli, 250 katılımcı	BES’e katılım, Logit yöntemi	Cinsiyet: Erkek (+), Yaş (-), Çalışma süresi (+)
Canöz ve Baş (2020)	Türkiye’de devlet ve vakıf üniversitelerinde çalışan 405 akademisyen	BES’e katılım, Logit yöntemi	<u>Devlet üniversiteleri:</u> Cinsiyet: Erkek (-), Görev süresi (referans grup: 1-9 yıl arası): 20-29 yıl arası (-), 30-39 yıl arası (+) <u>Vakıf üniversiteleri:</u> Yaş (+)

Tablo 3.3'te görüldüğü üzere çalışmaların büyük çoğunluğu gelirin, yaşın, erkek olmanın, eğitim düzeyinin, evli olmanın ve ev sahipliğinin emeklilik tasarrufları üzerindeki etkisinin pozitif olduğunu ortaya koyarken diğer yandan hanehalkı büyüklüğünün, çocuk sahibi olmanın ve hanede bakmakla yükümlü olunan (bağımlı) kişi sayısının emeklilik tasarruf davranışı üzerindeki etkisinin negatif olduğunu göstermektedir.





DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

**PSİKOLOJİK VE SOSYO-DEMOGRAFİK FAKTÖRLER BAĞLAMINDA BİR
TASARRUF UYGULAMASI: BİREYSEL EMEKLİLİK SİSTEMİ ÖZELİNDE
AKADEMİSYENLER ÜZERİNE BİR UYGULAMA**

4.1. ARAŞTIRMANIN AMACI VE ÖNEMİ

Bu çalışmanın temel amacı psikolojik ve sosyo-demografik faktörler yardımıyla tasarruf davranışındaki bireysel farklılıkları kuramsal ve ampirik temellerle destekleyerek açıklamak ve bir tasarruf aracı olarak bireysel emeklilik sistemi (BES) özelinde söz konusu faktörlerin etkilerini istatistiksel yöntemler ile ortaya koymaktır. Aynı zamanda bu çalışmanın temel amaçlarının yanında birtakım alt amaçları da bulunmaktadır: i) BES'e katılımı düşük olan risk gruplarını belirlemek ve ii) Söz konusu grupları hedef alan -özellikle de dürtme araçlarının kullanımını içeren- politika önerilerinde bulunmaktadır.

Literatürde psikolojik faktörlere kıyasla sosyo-demografik faktörlerin BES'e katılım üzerindeki etkisini araştıran çalışmaların nispeten daha fazla olduğu görülmektedir. Bu bağlamda bir tasarruf aracı olarak BES'e katılım konusunu ele alan çalışmalar irdelendiğinde kişilik özellikleri, Zimbardo zaman perspektifi boyutları ile kompulsif satın alma faktörlerinin BES'e katılım ile ilişkisini analiz eden herhangi bir çalışmanın bulunmaması, bununla beraber yine literatürde kişilik özellikleri ve zaman perspektifi boyutlarının BES'e katılım ile aralarındaki birebir ilişkileri açıklamada kompulsif satın almanın aracılık rolünün henüz ortaya konulmamış olması çalışmanın özgün taraflarıdır. Bu doğrultuda sosyo-demografik faktörler ile psikolojik faktörlerin (beş faktör kişilik özellikleri, kompulsif satın alma, zaman perspektifi) kişilerin BES'e katılımını belirlemede ne ölçüde etkili olduğunun ikili lojistik regresyon modeli ile gösterilmesi, SPSS PROCESS makro uygulaması kullanılarak Hayes (2018) tarafından geliştirilen aracı değişken analizi ile kişilik özellikleri ve zaman perspektifinin BES'e katılım üzerindeki doğrudan ve dolaylı etkilerinin ortaya konulması ve aynı zamanda dolaylı etkileri açıklamada kompulsif satın alma faktörünün aracı değişken olarak kullanılması çalışmanın literatüre yapacağı önemli katkılardır.

4.2. ARAŞTIRMANIN SINIRLILIKLARI

Bu araştırmanın birtakım kısıtlarının olduğu belirtilebilir. Bunlardan biri araştırmanın ADIM Üniversiteleri kapsamında yer alan seçili 13 üniversitedeki (kurum izinleri nedeniyle) akademik personel üzerinde yapılmış olmasıdır. Ayrıca seçili psikolojik (kompulsif satın alma eğilimi, zaman perspektifi, kişilik özellikleri) ve sosyo-demografik değişkenlerin (cinsiyet, medeni durum, yaş, gelir, bağımlı kişi sayısı, aylık ortalama tasarruf miktarı, mülkiyet durumu) analizlere dahil edilmesi bu araştırmanın kısıtını oluşturmaktadır.

4.3. ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ

4.3.1. Araştırmanın Evreni ve Örneklemi

Bu çalışmanın verileri Şubat - Nisan 2022 tarihleri arasında yürütülen anket yoluyla toplanmış olup dünya genelinde ve ülkemizde de etkisini gösteren COVID-19 pandemisi sebebiyle ve daha fazla katılımcıya ulaşmak amacıyla söz konusu anketler çevrimiçi olarak uygulanmıştır. Çalışmanın evrenini ADIM Üniversiteleri grubunda yer alan 18 üniversitedeki akademik personel oluşturmaya karşın iki üniversiteden kurum izni için geri dönüş alınamadığı ve üç üniversite tarafından sadece belli birimler için anket uygulama izni verildiği için söz konusu bu 5 üniversite elenerek seçili 13 üniversitede (Aydın Adnan Menderes Üniversitesi, Afyon Kocatepe Üniversitesi, Afyonkarahisar Sağlık Bilimleri Üniversitesi, Antalya Bilim Üniversitesi, Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi, Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi, Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi, Kütahya Dumlupınar Üniversitesi, Kütahya Sağlık Bilimleri Üniversitesi, Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi, Pamukkale Üniversitesi, Süleyman Demirel Üniversitesi, Uşak Üniversitesi) çalışan akademik personel üzerinde anket uygulanmıştır. Çalışma kapsamında uygulanacak anketin ADIM Üniversiteleri grubunda yer alan üniversitelerle sınırlı tutulmasının nedeni evrenin homojen yapıda olmasının arzu edilmesidir. Buna uygun olarak ilgili üniversiteler sahip olduğu olanaklar bağlamında birbirinden çok fazla farklılık göstermemekte olup bu üniversitelerin bulunduğu şehirlerde yaşam koşullarının birbirine yakın olduğu söylenebilir. Bunun yanında çalışmanın evreninin akademisyenlerle sınırlandırılmasının birtakım nedenleri bulunmaktadır. Bu nedenlerden biri toplum ortalamasının üzerinde gelir elde etmeleri sebebiyle bu gelirden tasarruf edebilme güçlerinin bulunmasıdır. Bununla beraber özel sektöre kıyasla üniversiteler ve akademik kurumlarda özellikle akademik personel arasında bilgi paylaşımının diğer kurumlara kıyasla daha yüksek düzeyde olması söz konusu katılımcılara daha kolay ulaşılmasını sağlamaktadır. Diğer bir neden ise öğretim elemanlarının sıklıkla eğitim, seminer programları yürütmelerinden kaynaklı olarak bilgi düzeylerinin daha yüksek olması ve bazı temel finansal konular hakkında bilgilerinin olmasıdır. Buna ek olarak akademisyenlerin meslekleri itibarıyla okuyan ve araştıran bireyler oldukları düşünüldüğünde finansal okuryazarlık düzeylerinin toplum ortalamasının üzerinde kalma olasılığının yüksek olması akademisyenlerin tercih edilme sebeplerinden biridir (Chahal ve Savita, 2014; Canöz ve Baş, 2020).

2021 Ekim ayı itibariyle Yükseköğretim Bilgi Yönetim Sistemi'nden ulaşılan verilere göre söz konusu 13 üniversitede çalışan toplam 15.155 akademik personel bulunmaktadır. Çalışmanın evreni kesin sınırlar ile belirlenebildiği için kabul edilebilir örneklem büyüklüğü şu şekilde hesaplanmıştır (Bayram, 2015):

$$n = \frac{N.t^2.p.q}{(N-1).d^2 + t^2.p.q} \quad (4.1)$$

N: Anakütle hacmi,

n: Örneklem büyüklüğü,

t: Belirli güven düzeyinde t tablosundaki değer,

p: Anakütle oranının tahmini,

q: (1-p),

d: Örneklem hatası

Bu doğrultuda örneklem hatası $\pm \%5$ olduğunda $\%95$ güven düzeyinde örneklem sayısı yaklaşık 375 olarak hesaplanmıştır:

$$n = \frac{15.155 \times 1,96^2 \times 0,5 \times 0,5}{(15.155-1) \times 0,05^2 + 1,96^2 \times 0,5 \times 0,5} = 374,68 \quad (4.2)$$

Kabul edilebilir örneklem sayısının 375 olarak hesaplandığı bu çalışmada her bir üniversitenin örneklem hacmi (alt örneklem hacmi) belirlenirken oransal dağılım gerçekleştirilmiştir. Bu bağlamda minimum gözlem sayıları; Afyon Kocatepe Üniversitesi için 26, Afyonkarahisar Sağlık Bilimleri Üniversitesi için 13, Antalya Bilim Üniversitesi için 7, Aydın Adnan Menderes Üniversitesi için 47, Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi için 12, Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi için 16, Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi için 49, Kütahya Dumlupınar Üniversitesi için 24, Kütahya Sağlık Bilimleri Üniversitesi için 12, Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi için 44, Pamukkale Üniversitesi için 56, Süleyman Demirel Üniversitesi için 48, Uşak Üniversitesi için 21 olarak hesaplanmıştır (Bkz. Tablo 4.1). Kabul edilebilir örneklem büyüklüğü (n=375) dikkate alınarak söz konusu anket 589 akademik personele uygulanmıştır. Uygulanan anketlerin 40 tanesi hatalı doldurulduğundan değerlendirmeye alınmamıştır. Aynı zamanda analize geçmeden önce tek yönlü uç değerleri belirlemek üzere tüm ham puanlar standart Z puanlarına dönüştürülmüş olup Z puanı -3 ile +3 arasında yer almayan gözlemler elenmiştir. Bütün bu elemelerin sonucunda 426 akademik personelin anketi analize dahil edilmiştir (Bkz. Tablo 4.1).

Tablo 4.1: Evren ve Örneklem Hacmi

Üniversite	Akademisyen Sayısı	Minimum Akademisyen Sayısı	Toplam Katılımcı Sayısı
Afyon Kocatepe	1038	26	36
Afyonkarahisar Sağlık	524	13	11
Antalya Bilim	268	7	10
Aydın Adnan Menderes	1891	47	46
Bandırma Onyedli Eylül	491	12	11
Bilecik Şeyh Edebali	658	16	17
Çanakkale Onsekiz Mart	2000	49	63
Kütahya Dumlupınar	983	24	28
Kütahya Sağlık Bilimleri	469	12	15
Muğla Sıtkı Koçman	1775	44	53
Pamukkale	2260	56	61
Süleyman Demirel	1940	48	51
Uşak	858	21	24
TOPLAM	15155	375	426

Tablo 4.1.’de gösterildiği üzere üç üniversite (Afyonkarahisar Sağlık Bilimleri Üniversitesi, Aydın Adnan Menderes Üniversitesi, Bandırma Onyedli Eylül Üniversitesi) hariç, diğer üniversitelerde ulaşılan katılımcı sayısı minimum gözlem sayısının üzerinde olduğu görülmektedir. Öyle ki söz konusu üç üniversitesindeki katılımcı sayısının minimum gözlem sayısının çok altında kalmadığı ve böylece söz konusu alt örneklemelerin ilgili evreni temsil etmede ciddi bir sorun teşkil etmediği, dolayısıyla güvenilir olduğu belirtilebilmektedir.

4.3.2. Araştırmada Kullanılan Bağımlı ve Bağımsız Değişkenler

Bu araştırmanın bağımlı değişkeni, bireylerin gönüllülük esasına dayalı BES’e katılımı olarak belirlenmiştir. Söz konusu bağımlı değişken “gönüllülük esasına dayalı bireysel emeklilik sistemine katılımın olup olmadığını” ifade eden iki sınıflı değişken ile ölçülmüştür. Bu çalışmanın bağımsız değişkenlerini ise sosyo-demografik faktörler ile psikolojik faktörler oluşturmaktadır. Psikolojik faktörler arasında Türk kültürüne Atak (2013) tarafından uyarlanan orijinali Gosling, Rentfrow ve Swann (2003)’a ait olan on maddelik kişilik envanteri, Zimbardo ve Boyd (1999) tarafından geliştirilen zaman perspektifi envanteri, Edwards (1993) tarafından geliştirilmiş olan kompulsif satın alma ölçeği yer almaktadır. Daha detaylı bilgiler Tablo 4.2’de sunulmuştur.

Tablo 4.2: Değişkenlerin Özellikleri ve Kodlamalar

Bağımlı Değişken	Değişken Türü
Gönüllük esasına dayalı bireysel emeklilik sistemine katılım	Kategorik değişken, Var=1, Yok=0
Bağımsız Değişkenler	
Cinsiyet (referans kategori: erkek)	Kategorik değişken, kadın=1, erkek=0
Yaş (referans kategori: 25 yaş ve altı)	Kategorik değişken, 25 yaş ve altı=0 26-35 yaş=1 36-45 yaş=2 46-55 yaş=3 56 ve üzeri=4
Medeni durum (referans kategori: bekar)	Kategorik değişken, evli=1, bekar=0 Yok=0
Bağımlı kişi sayısı (referans kategori: yok)	Kategorik değişken, 1-2 kişi=1 3 ve daha fazla=2
Aylık kişisel gelir (referans kategori: 10.000 TL ve altı)	Kategorik değişken, 10.000 TL ve altı=0 10.001-12.000 TL=1 12.001-14.000 TL=2 14.001-16.000 TL=3 16.001-18.000 TL=4 18.001 TL ve üzeri=5
Aylık ortalama tasarruf miktarı (referans kategori: 500 TL'den az)	Kategorik değişken, 500 TL'den az=0 500-1500 TL=1 1501-3000 TL=2 3001 TL ve üzeri=3
Mülkiyet durumu (referans kategori: kiracı)	Kiracı=0 Kategorik değişken, Kira ödemiye=1 Ev sahibi=2
Kompulsif satın alma eğilimi (mcomp)	Sürekli değişken, 5'li Likert tipi ölçek (1= Kesinlikle Katılmıyorum ...5=Kesinlikle Katılıyorum)
Şimdi-kaderci zaman perspektifi (mpf)	Sürekli değişken, 5'li Likert tipi ölçek (1= Benim için hiç doğru değil ...5=Benim için çok doğru)
Şimdi-faydacı zaman perspektifi (mph)	Sürekli değişken, 5'li Likert tipi ölçek (1= Benim için hiç doğru değil ...5=Benim için çok doğru)
Gelecek zaman perspektifi (mf)	Sürekli değişken, 5'li Likert tipi ölçek (1= Benim için hiç doğru değil ...5=Benim için çok doğru)
Dışadönüklük Uyumsuzluk Sorumluluk Duygusal dengesizlik Deneyime açıklık İçedönüklük Uyumluluk Sorumluluk Duygusal dengelilik Deneyime açık olmama	Sürekli değişken, 7'li Likert tipi ölçek (1= Hiç katılmıyorum ...7= Tamamen Katılıyorum)

Beş faktör kişilik modeline dayalı olarak Gosling, Rentfrow ve Swann (2003) tarafından geliştirilen söz konusu ölçek 10 maddeden oluşmakta olup her bir maddede benzer anlama gelen iki sıfat bulunmaktadır. Piotrowska (2019, s.198) çalışmasında beş faktör kişilik özelliklerinin ölçümünden önemli bir soruna işaret etmektedir: “Beş faktör

kişilik testlerinde her bir kişilik özelliğinin puanı, ilgili faktör (kişilik özelliği) altında yer alan maddelerden alınan puanların ortalaması alınarak hesaplanmaktadır. Bu yüzden ilgili maddeden yüksek puan ve ilgisi olmayan diğer maddeden düşük puan alan birey ile ilgisiz maddeden yüksek puan ve ilgili maddeden düşük puan alan birey aynı faktör puanlarına sahip olabilmektedir”. Piotrowska (2019)’nın çalışmasına benzer şekilde bu çalışma maddelerin ortalamasının alınmasının doğuracağı yanıltıcı sonuçlardan kaçınmak için Gosling, Rentfrow ve Swann (2003) tarafından geliştirilen ölçekteki 10 maddeyi kullanarak her bir kişilik özelliği tek bir madde ile ölçülmüştür. Dolayısıyla ölçekteki her bir madde tek bir kişilik özelliğine karşılık gelmektedir.

Bu çalışmada kullanılan bir diğer ölçek, Güler-Edwards (2008) tarafından geliştirilmiş olan Zimbardo Zaman Perspektifi Envanterinin kısa formudur. İlgili ölçek, 25 maddeden oluşmakta olup orjinalinden farklı olarak tersten kodlanmış herhangi bir madde yer almamaktadır. Söz konusu çalışmada ölçeğin orjinaline uygun olarak beş boyut (şimdi-faydacı, şimdi-kaderci, gelecek, geçmiş-negatif, geçmiş-pozitif) elde edilmesine karşın bu çalışmada yürütülen açıklayıcı faktör analizi sonucundaki madde elemelerine bağlı olarak 3 faktör (şimdi-kaderci, şimdi-faydacı ve gelecek) oluşmuştur.

Çalışmada aynı zamanda Edwards (1993) tarafından geliştirilmiş olan kompulsif satın alma ölçeği kullanılmıştır. Bu ölçek nihai olarak 13 maddeden oluşmakta olup tersten kodlanmış 2 madde bulunmaktadır. Ulusal literatürde bu ölçeği kullanan sınırlı çalışmanın olduğundan söz edilebilmektedir: Öztürk (2010), Eroğlu (2016), Uslu Divanoğlu, İçerli ve Arsu (2018), Karaboğa ve Eroğlu Pektaş (2020), Yiğit ve Yiğit (2020). Ölçeğin Türkçe’ye çevrilmesinde söz konusu çalışmalardan faydalanılmıştır. Literatürde kompulsif satın almayı ölçmek için çok sayıda ölçek (CCBS, CBS, QAAB, GABS, RCBS) geliştirilmesine karşın Edwards Kompulsif Satın Alma Ölçeğinin (EKSAÖ) tercih edilmesinin bazı nedenleri bulunmaktadır (Edwards, 1993):

- Söz konusu ölçek, kompulsif satın alıcı ve kompulsif satın alıcı olmayanlar arasında ikili bir sınıflandırma oluşturmayıp aksine daha derecelendirilmiş bir yaklaşım benimseyerek satın alma davranışındaki düşükten yükseğe doğru değişen kompulsiflik düzeylerini belirlemektedir.
- Genel olarak, kompulsif satın alma ölçeğinden ne kadar yüksek puan alınırsa kişilerin kompulsif satın alma eğiliminin de bir o kadar yüksek olduğu anlaşılmaktadır.
- Finansal danışmanların kullanımına uygun olmasıdır.

- Genel tüketici popülasyonuna uygulanabilir olmasıdır.

4.3.3. İstatistiksel Yöntemler

4.3.3.1. İkili Lojistik Regresyon Analizi

Lojistik regresyon, bağımsız değişkenlerin bağımlı değişken üzerindeki etkilerini olasılık olarak tahmin eden bir yöntemdir (Korkmaz, Güney ve Yiğiter, 2012). Bu analizde bağımlı değişken, bir durumun diğer duruma göre gerçekleşme olasılığının gerçekleşmeme olasılığına oranlanmasıyla tahmin edilmekte ve ulaşılan bu oran bahis oranı/odds ratio olarak adlandırılmaktadır (Doğan, 2019). Bahis oranının 1'in üzerinde olması bağımsız değişkenin bağımlı değişken üzerindeki etkisinin pozitif olduğunu ortaya koyarken 1'in altında olması ise söz konusu etkinin negatif olduğunu gösterir (Bayram, 2015).

Klasik doğrusal regresyon modellerinde bağımlı değişken sürekli iken, lojistik regresyon modellerinde bağımlı değişken kategorik olmakta ve bağımsız değişkenler olarak sürekli ve kategorik değişkenlerin beraber kullanılmasına izin verilmektedir. Doğrusal regresyon modellerinde bağımlı ve bağımsız değişkenlerin normal dağılım göstermesi koşulu aranırken lojistik regresyon modellerinde iki veya çok kategoriden oluşan kesikli değişkenlerin kullanılmasına izin verildiği için normal dağılım ön şartı sağlanamamakta ve bu yüzden lojistik regresyon yönteminin doğrusal regresyon yöntemine bir alternatif olduğu söylenebilir. Bu bağlamda lojistik regresyon analizinde bağımsız değişkenlerin dağılımıyla ilgili bir ön koşul aranmamaktadır (Bayram, 2015; Bircan, 2004; Çokluk, 2010; Korkmaz, Güney ve Yiğiter, 2012; Özdamar, 1999). Lojistik regresyon analizi sonucu ulaşılan modelin matematiksel olarak esnek olması, lojistik regresyon fonksiyonun matematiksel olarak kullanımı kolay bir fonksiyon olması, model parametrelerinin rahatlıkla yorumlanabilmesi, lojistik modelleri içeren birçok paket programın mevcut olması son yıllarda yönteme olan ilgiyi arttırmış olup tıp, ekonomi, tarım, veterinerlik ve taşıma sahalarında yaygın olarak kullanıldığı görülmektedir (Bircan, 2004; Korkmaz, Güney ve Yiğiter, 2012).

Bağımlı değişkenin türüne bağlı olarak lojistik regresyon analizi üç temel yöntemden oluşmaktadır: İkili lojistik regresyon, sıralı lojistik regresyon ve nominal lojistik regresyon. Bu çalışma kapsamında bağımlı değişken iki kategoriden oluştuğu için ikili lojistik regresyon yöntemi uygulanmıştır.

Bağımlı değişkenin iki kategoriden oluştuğu ikili lojistik regresyon yönteminde genellikle riskin olduğu durumlar 1, riskin olmadığı durumlar 0 olarak kodlanmaktadır. Lojistik regresyonda bağımlı değişkenin değeri tahmin edilmemekte aksine ilgili modelde bağımlı değişkenin 1 değerini alması olasılığı tahmin edilmeye çalışılmaktadır (Alpar, 2017, s.599). Bu bağlamda ikili lojistik regresyon modelinde olasılıkları tahmin etmek için bahis oranının (odds ratio = $\frac{P(Y)}{1-P(Y)}$) doğal logaritması alınmaktadır (Boateng ve Abaye, 2019, s.193):

$$\ln \left[\frac{P(Y)}{1-P(Y)} \right] = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \dots + \beta_k X_k \quad (4.3)$$

ve

$$\frac{P(Y)}{1-P(Y)} = e^{\beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \dots + \beta_k X_k} \quad (4.4)$$

$$P(Y) = e^{\beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \dots + \beta_k X_k} - P(Y) e^{\beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \dots + \beta_k X_k} \quad (4.5)$$

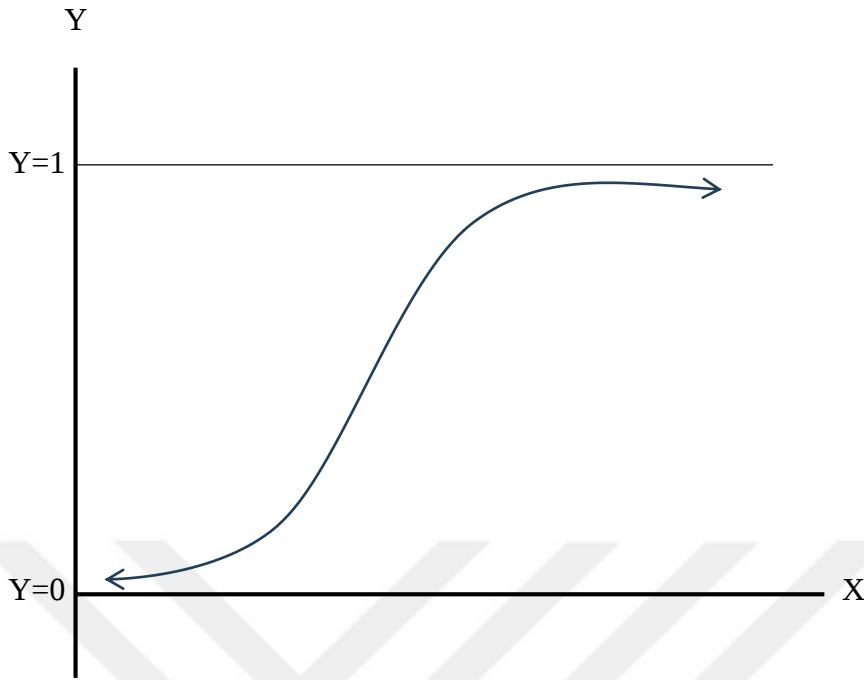
$$P(Y) = \frac{e^{\beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \dots + \beta_k X_k}}{1 + e^{\beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \dots + \beta_k X_k}} \quad (4.6)$$

Denklem 4.3'te $\ln \left[\frac{P(Y)}{1-P(Y)} \right]$ bir olayın odds'unun doğal logaritmasını ifade ederken, Y iki sınıflı bağımlı değişkeni; $X_1, X_2, \dots, X_k$ bağımsız değişkenleri; $\beta_1, \beta_2, \dots, \beta_k$ regresyon katsayılarını ve β_0 sabit sayıyı göstermektedir.

Dolayısıyla X bağımsız değişkeni bilindiğinde (örneğin $X=x$ olduğunda), Y'nin 1 olma olasılığını ortaya koyan lojistik regresyon modeli (lojistik fonksiyon) şu şekilde ifade edilebilmektedir (Alpar, 2017, s.599):

$$P(Y = 1|X = x) = \frac{e^{\beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \dots + \beta_k X_k}}{1 + e^{\beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \dots + \beta_k X_k}} \quad (4.7)$$

Denklem 4.7'den lojistik regresyon modelinin Y'nin 1 olma olasılığını bağımsız değişkenlerle doğrudan ilişkilendirdiği anlaşılmaktadır. Lojistik regresyon modeli bağımlı ve bağımsız değişkenler arasındaki ilişkiyi göstermek için lojistik eğriden faydalanmaktadır. Şekil 4.1'de gösterilen lojistik eğride tahmin edilen olasılık değerinin 0 ile 1 arasında değerler aldığı görülmektedir. S şeklindeki bu eğriden anlaşılabacağı üzere bağımsız değişkenin düşük değerlerinde olasılık değeri sıfıra yaklaşmasına karşın hiçbir zaman sıfır değeri almamaktadır. Benzer şekilde bağımsız değişkenin değeri arttıkça, kestirilen olasılık değerleri eğri boyunca artmakta fakat hiçbir zaman 1'e eşit olmamaktadır (Boateng ve Abaye, 2019, s.193-194).

Şekil 4.1: Lojistik Fonksiyon

Kaynak: Bayram Arlı ve Aydemir Dev, 2022: 110

Olasılık değerleri 0 ile 1 arasında değerler alırken bahis oranı (odds ratio) 0 ile $+\infty$ arasında değişmektedir. Şekil 4.1’de görüldüğü üzere lojistik fonksiyon doğrusal olmayıp S şeklinde bir eğridir. Lojistik fonksiyon denklem 4.6’daki eşitlik ile ifade edilmiştir. Bu fonksiyona lojit dönüşüm uygulandığında (bahis oranının doğal logaritması alındığında) doğrusal bir model elde edilmiş olunur (Bkz. Denklem 4.3). Lojit değerleri(log-odds), $+\infty$ ile $-\infty$ arasında değişiklik göstermektedir (Bayram Arlı ve Aydemir Dev, 2022, s.112).

Lojistik regresyon analizinde parametre tahminlerinde genellikle maksimum olabilirlik yöntemi kullanılmaktadır (Alpar, 2017, s.601). Ayrıca lojistik regresyon analizi uygulamasında değişkenlerin modelde nasıl yer alacağı konusunda çeşitli teknikler kullanılmaktadır: standart (enter) yöntem ve adımsal yöntemler. Adımsal yöntemler de kendi içerisinde üçe ayrılmaktadır: ileriye doğru (forward), geriye doğru (backward) ve adım-adım.

- **Standart (Enter) Yöntem:** Bu yöntemde tüm bağımsız değişkenler modele dahil edilir ve her bir blok için parametreler tahmin edilmektedir. Enter yönteminin bazı araştırmacılar tarafından daha çok teori test etmede tercih edilmesi gerektiği savunulmaktadır (Çokluk, Şekercioğlu ve Büyüköztürk, 2012, s.66).

- İleriye Doğru Seçim Yöntemi: Bu yöntemde sadece sabit terimin olduğu (bağımsız değişkenlerin yer almadığı) model ile işleme başlanır. Modele değişkenler puan istatistiğine göre tek tek dahil edilir. En önemli puan istatistiğine sahip değişken modele önce girer ve anlamlı puan istatistiğine sahip değişken kalmayıncaya kadar işlem devam eder (Çokluk, Şekercioğlu ve Büyüköztürk, 2012, s.66). Dolayısıyla modele katkısı önemsiz olan bir değişken bulunduğu anda değişken ekleme süreci orada biter ve nihai modele ulaşılır.
- Geriye Doğru Eleme Yöntemi: Tüm bağımsız değişkenlerin yer aldığı model ile işleme başlanır. Devamında modelin iyileşmesine en az katkısı olan değişken ilk önce modelden elenir ve işlem modele katkısı fazla olan değişken bulunana kadar devam edilir (Çokluk, Şekercioğlu ve Büyüköztürk, 2012, s.67-68).
- Adım-Adım Regresyon Yöntemi: İleriye doğru ve geriye doğru yöntemlerin birlikte kullanıldığı bu yöntemde modele önceden alınmış olan bir değişken yeni bir değişken modele eklendikten sonra modelden elenebilir (Alpar, 2017, s.617).

Bu çalışmada, sosyo-demografik faktörler (cinsiyet, medeni durum, yaş, gelir, bağımlı kişi sayısı, aylık ortalama tasarruf miktarı, mülkiyet durumu) ile psikolojik faktörlerin (kişilik özellikleri, kompulsif satın alma eğilimi, zaman perspektifi) BES'e katılımı ne ölçüde etkilediğini belirlemek için ikili lojistik regresyon modelinden faydalanılmış olup standart (enter) ve geriye doğru eleme teknikleri kullanılmıştır.

4.3.3.2. Hayes Aracılık Analizi

Literatürde aracı değişken analizini kullanan çalışmaların büyük çoğunluğu aracılık etkisinin olup olmadığını tespit etmede Baron ve Kenny (1986) tarafından önerilen yaklaşımdan faydalanmaktadır. Bu yaklaşıma göre aracılık etkisinin ortaya çıkması için aşağıdaki koşulların sağlanması gerekmektedir (Kanbur, Kanbur ve Özdemir, 2017; Schmidt ve Schimmelmann, 2015):

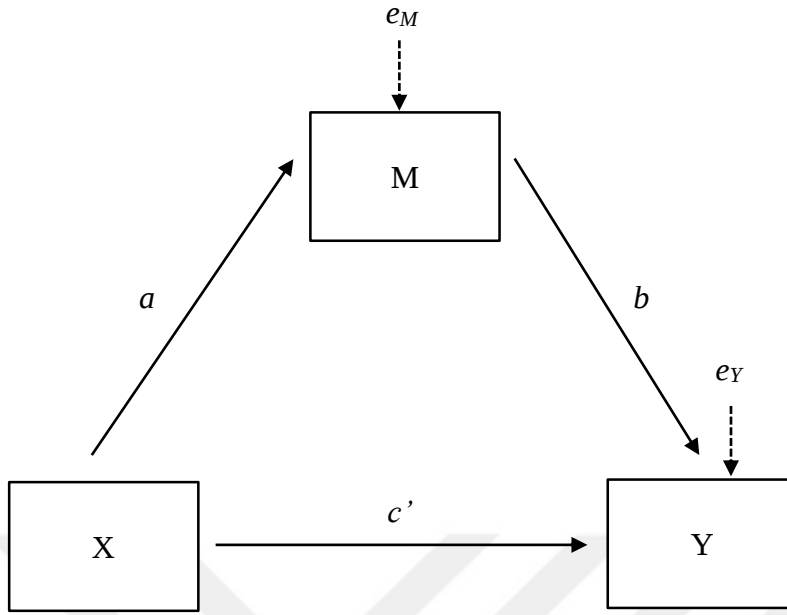
- i. Bağımsız değişkenin (X) bağımlı değişken (Y) üzerindeki etkisi istatistiksel olarak anlamlı olmalıdır.
- ii. Bağımsız değişkenin (X), aracı değişken (M) üzerindeki etkisi istatistiksel olarak anlamlı olmalıdır.
- iii. Aracı değişken (M) modele dâhil edildiğinde bağımsız değişkenin (X), bağımlı değişken (Y) üzerindeki etkisi bundan böyle istatistiksel olarak anlamlı değilse tam aracılık etkisinden söz edilmektedir. Bağımsız değişkenin (X) bağımlı

değişken (Y) üzerindeki etkisi istatistiksel olarak anlamlı olmasına karşın etkinin önceki düzeye kıyasla azalma yönünde olduğu tespit edildiği takdirde kısmi aracılık etkisinin olduğu ileri sürülmektedir.

Hayes (2018), Baron ve Kenny (1986) tarafından öne sürülen bu yaklaşımı eleştirir ve söz konusu doğrudan etkiler olmadan da dolaylı etkilerin ortaya çıkabileceğini ileri sürmektedir. Bunun yanında Baron ve Kenny (1986)'e ait bu yöntem istatistiksel gücü düşük olduğu için eleştirilmektedir (Preacher ve Hayes, 2004). Bu yüzden son yıllardaki birçok ampirik çalışma Baron ve Kenny yaklaşımının eksikliklerinden dolayı Hayes (2018)'in önerdiği bootstrap yöntemini tercih etmektedir. Bu doğrultuda bu çalışma kapsamında kişilik özellikleri ve zaman perspektifi boyutlarının BES'e katılım üzerindeki dolaylı etkisini kompulsif satın alma faktörü aracılığıyla test etmek için Hayes bootstrap yöntemi (2018) uygulanmıştır. Hayes'in yöntemi, yeniden örnekleme yöntemini kullanarak yeni bir veri seti (bootstrap örnekleme) oluşturmayı içermektedir. Başka bir ifadeyle orijinal veri setinden yerine koyma yöntemi ile rastgele ve sürekli bir şekilde örnekler seçilerek bootstrap örnekleme oluşturulur. Oluşturulan her bir bootstrap örnekleme için aracı değişken modelindeki katsayılar tahmin edilir. Tahmin edilen katsayılardan göreceli dolaylı etki büyüklükleri hesaplanır ve her bir göreceli dolaylı etki büyüklükleri için bootstrap güven aralıkları oluşturulur. Dolaylı etkinin istatistiksel olarak anlamlı olup olmadığını tespit etmek için Bootstrap güven aralığının alt ve üst sınır değerleri kontrol edilir. Alt ve üst sınır değerleri arasında 0 (sıfır) olmaması halinde dolaylı etkinin istatistiksel olarak anlamlı olduğu belirtilir (Ayla, 2016).

Bu çalışmada ayrıca ikili lojistik regresyon analizinin yanında kişilik özellikleri ve zaman perspektifi boyutlarının BES'e katılım üzerindeki dolaylı etkisini kompulsif satın alma faktörü aracılığıyla test etmek için Hayes bootstrap yöntemi (2018) kullanılmıştır. Aracılık analizinde Hayes (2013)'te belirtilen Model 4'ten faydalanılmış olup istatistiksel diyagram Şekil 4.2'de sunulmaktadır.

Şekil 4.2: İstatistiksel Diyagram (Model 4)



Not. Hayes, 2013: 455. X: Öncül (bağımsız) değişken, M: Aracı değişken, Y: Sonuç (bağımlı) değişkeni. M aracılığıyla X'in Y üzerindeki dolaylı etkisi = ab , X'in Y üzerindeki doğrudan etkisi = c' .

4.4. ARAŞTIRMANIN BULGULARI

4.4.1. Katılımcıların Sosyo-Demografik Özellikleri

Tablo 4.3 incelendiğinde, akademisyenlerin %45.3'ünün kadın, %54.7'sinin ise erkeklerden oluştuğu tespit edilmiştir. Yaş ve medeni duruma ilişkin verilere bakıldığında büyük çoğunluğunun evli (%63.6) ve 26-45 yaş aralığında (%83.3) olduğu görülmektedir. Aylık kişisel gelir değişkenine göre en fazla akademisyenin bulunduğu gelir düzeyi 10.001-12000 TL aralığı olup en az akademisyenin bulunduğu gelir aralığı ise 18.001 TL ve üzeridir. Akademisyenlerin %28.6'sı bağımlı kişinin olmadığını, %44.4'ünün bağımlı kişi sayısının 1-2, %27'sinin ise bağımlı kişi sayısının 3 ve daha fazla olduğunu bildirmişlerdir. Aylık ortalama tasarruf miktarı değişkenine göre akademisyenlerin büyük çoğunluğu (%70.2'si) 1500 TL ve altında tasarruflarını beyan etmişlerdir. Akademisyenlerin büyük çoğunluğunun kirada (%38.7) veya kendi evinde (%56.8) oturduklarını belirtmişlerdir. Ankete en az katılım gösterenlerin doçent ünvanına sahip akademisyenlerin (%10.6) olduğu görülmektedir. Katılımcıların büyük çoğunluğunun (%87.6) görev süresi 10 yıl ve altı olup çok azının (%3.1) görev süresi 21 yıl ve üzeridir. Katılımcıların %75.6'sının düzenli tasarruf alışkanlığı bulunmaktadır.

Tablo 4.3: Sosyo-Demografik Özellikler

Değişkenler	n	%
Cinsiyet		
Kadın	193	45,3
Erkek	233	54,7
Medeni Durum		
Bekar	155	36,4
Evli	271	63,6
Yaş		
25 yaş ve altı	11	2,6
26-35 yaş	196	46
36-45 yaş	159	37,3
46-55 yaş	48	11,3
56 ve üzeri	12	2,8
Aylık Kişisel Gelir		
10.000 TL ve altı	68	16,0
10.001-12.000 TL	146	34,3
12.001-14.000 TL	95	22,3
14.001-16.000 TL	65	15,3
16.001-18.000 TL	35	8,2
18.001 TL ve üzeri	17	4,0
Bağımlı Kişi Sayısı		
Yok	122	28,6
1-2	189	44,4
3 ve daha fazla	115	27,0
Aylık Ortalama Tasarruf Miktarı		
500 TL'den az	104	24,4
500-1500 TL	195	45,8
1501-3000 TL	94	22,1
3001 ve üzeri	33	7,7
Mülkiyet Durumu		
Kiracı	165	38,7
Kira ödemiyor	19	4,5
Ev sahibi	242	56,8
Akademik Unvan		
Araştırma Görevlisi	118	27,7
Öğretim Görevlisi	96	22,5
Doktor Öğretim Üyesi	99	23,2
Doçent Dr.	45	10,6
Profesör Dr.	68	16
İlgili Kurumdaki Görev Süresi		
≤ 10 yıl	373	87,6
11-20 yıl	40	9,3
21 yıl ve üzeri	13	3,1
Düzenli Tasarruf Alışkanlığı		
Evet	322	75,6
Hayır	104	24,4

4.4.2. Tanımlayıcı İstatistikler

Değişkenlere ilişkin tanımlayıcı istatistiklere Tablo 4.4'te yer verilmiştir. Tablo 3'te görüldüğü üzere içedönüklük ve sorumsuzluk kişilik özellikleri hariç diğer tüm değişkenlerin çarpıklık değerleri -1 ile +1 arasında olduğu için kısmen veya orta derecede çarpık oldukları söylenebilmektedir. İçedönüklük ve sorumsuzluk kişilik özelliklerinin

çarpıklık değerlerinin 1'den büyük olması ise ilgili değişkenlerin yüksek derecede çarpıklığına işaret etmektedir. Buna karşın şimdi-faydacı (mph), şimdi-kaderci (mpf) zaman perspektifleri ile uyumsuzluk, sorumluluk, deneyime açıklık, uyumluluk, dışadönüklük kişilik özelliklerinin çarpıklık değerleri -0.5 ve +0.5 arasında olduğu için söz konusu değişkenlerin mükemmel bir simetrik dağılım göstermese de en azından çok fazla çarpık bir dağılım sergilemediği, dolayısıyla nispeten simetrik oldukları belirtilebilmektedir. Kompulsif satın alma (mcomp), şimdi-faydacı (mph), şimdi-kaderci (mpf) zaman perspektifi değişkenleri ile uyumsuzluk, sorumluluk, duygusal dengesizlik, deneyime açıklık, uyumluluk, deneyime açık olmama, dışadönüklük değişkenleri negatif basıklık değerlerine sahip oldukları için dağılımın daha yassı/*flatter* -tepe noktasının daha az dik- olduğundan bahsedilebilmektedir. Fakat gelecek zaman perspektifi (mf) değişkeni ile içedönüklük, sorumsuzluk, duygusal dengelilik değişkenlerine dair basıklık değerlerinin pozitif olmasından ötürü dağılımın sivri/*peaked* bir görünüm aldığı ifade edilebilmektedir. Değişkenler normal dağılım sergilediği durumda ilgili değişkenin ortalama, medyan ve mod değerleri birbirine eşit olurken çarpıklık ve basıklık değerleri ise sıfır değerini almaktadır (George ve Mallery, 2019). Tanımlayıcı istatistiklere göre değişkenlerimiz mükemmel düzeyde normal dağılım sergilemese de ± 2 arasındaki çarpıklık ve basıklık değerleri birçok durumda kabul edilebilir değerler olarak görülebilmektedir (George ve Mallery, 2019, s.115).

Tablo 4.4: Tanımlayıcı İstatistikler

	N	Ortalama	Medyan	Mod	Standart Sapma	Çarpıklık	Basıklık	Minimum	Maksimum
mcomp	426	2,22	1,88	1,5	0,98	0,63	-0,84	1	5
mf	426	4,23	4,33	4	0,55	-0,57	0,20	2,33	5
mph	426	2,97	3,33	4	1,27	-0,16	-1,33	1	5
mpf	426	2,60	2,6	2	0,98	0,21	-1,02	1	5
Uyumsuzluk	426	3,75	4	5	2,04	0,05	-1,34	1	7
Sorumluluk	426	6,04	6	6	0,86	-0,48	-0,60	4	7
Duygusal dengesizlik	426	3,16	3	1	1,86	0,60	-0,69	1	7
Deneyime açıklık	426	3,93	4	6	1,91	-0,01	-1,22	1	7
İçedönüklük	426	2,66	2	1	1,74	1,11	0,34	1	7
Uyumluluk	426	5,63	6	6	0,95	-0,28	-0,41	3	7
Sorumsuzluk	426	2,39	2	1	1,70	1,34	0,94	1	7
Duygusal dengelilik	426	5,39	5	5	1,13	-0,55	0,28	2	7
Deneyime açık olmama	426	2,81	2	1	1,98	0,87	-0,64	1	7
Dışadönüklük	426	4,35	5	6	2,09	-0,28	-1,31	1	7

4.4.3. Açıklayıcı Faktör Analizi

Bu çalışmada kullanılan Zimbardo Zaman Perspektifi Envanteri (ZZPE) ile Edwards Kompulsif Satın Alma Ölçeğinin (EKSAÖ) faktör yapılarını ortaya koymak

amacıyla açıklayıcı faktör analizi gerçekleştirilmiştir. Açıklayıcı faktör analizinin uygulanmasında faktör çıkartma tekniklerinden temel bileşenler analizi; döndürme yöntemi olarak da dik döndürme yöntemlerinden Varimax kullanılmıştır. İlgili analizlerde SPSS 26.0 paket programından faydalanılmıştır.

Açıklayıcı faktör analizinin uygulanabilmesi için iki sayıltının sağlanması gerekmektedir (Çokluk, Şekercioğlu ve Büyüköztürk, 2012, s.219):

- i. Faktör analizinin uygulanacağı örneklem büyüklüğünün yeterli olması
- ii. Verilerin çok değişkenli normal dağılımdan gelmesi

Faktör analizinin uygulanacağı örneklemin yeterliliği Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) testi ile ölçülürken verilerin çok değişkenli normal dağılımdan gelip gelmediği Bartlett Küresellik Testi ile karar verilmiştir. Aynı zamanda Bartlett Küresellik testi korelasyon matrisinin birim matris olup olmadığını da ortaya koymaktadır. İlgili veri grubuna faktör analizi yapılabilmesi için KMO değerinin 0.50'den büyük olması ve Bartlett Küresellik testi ile elde edilen Ki-Kare değerinin istatistiksel olarak anlamlı olması gerekmektedir (Bayram, 2015, s.206).

Tablo 4.5: KMO ve Bartlett Küresellik Test Sonuçları: EKSAÖ

KMO ve Bartlett Testi		
KMO Örneklem Yeterliliği Ölçütü		,915
Bartlett Küresellik Testi	Yaklaşık Ki-Kare	3147,386
	Serbestlik Derecesi	78
	Anlamlılık Düzeyi	,000

Tablo 4.5'te EKSAÖ için KMO değerinin 0.50'nin üzerinde olduğu ve aynı zamanda Bartlett test sonuçları incelendiğinde elde edilen Ki-Kare değerinin 0.01 düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı olduğu görülmektedir. Bu sonuçlar ilgili veri grubuna faktör analizinin yapılmasının uygun olduğunu ortaya koymaktadır.

Güriş ve Astar (2015) ile Durmuş, Yurtkoru ve Çinko (2016), açıklayıcı faktör analizi sonunda ulaşılan Döndürülmüş Bileşenler Matris Tablosu incelenmeden önce Anti-image Korelasyon Matris tablosu ile Ortak Varyans tablolarındaki değerlerin kontrol edilmesi gerektiğini ileri sürmektedirler. Anti-image korelasyon matrisinde diagonaldeki değeri 0.50'nin altında olan maddeler ile ortak varyans tablosunda madde yük değeri 0.40'ın altında olan maddeler analizden çıkarılması gerekmektedir. Bu bağlamda söz konusu tablolardaki değerlerin hiçbirisinin eşik değerlerin altında kalmadığı tespit edilmiş olup dolayısıyla hiçbir madde analizden çıkarılmamıştır. Döndürülmüş Bileşenler Matris Tablosu incelendiğinde ise satın alma sonrası pişmanlık

faktörüne ilişkin iki maddenin ve harcama zorunluluğuna ilişkin bir maddenin beklenen yapı altında yer almamasından dolayı analiz dışı bırakılmıştır.

Tablo 4.6: Açıklayıcı Faktör Analizi Sonuçları: EKSAÖ

Faktör ve Maddeler	Faktör Yüğü	Açıklanan Varyans (%)	Özdeğer	Cronbach Alfa
Harcama Davranışı (Harcama Eğilimi/Harcama Zorunluğı)		50,947	5,511	0,923
Çılgın gibi alışveriş yaptığım zamanlar kendimi çok iyi hissedirim (feel4).	0,846			
Harcama alışkanlıklarım konusunda endişe duymama karşın dışarı çıkıp alışveriş yapmaya ve para harcamaya devam ederim (dysf4).	0,825			
Üzgün, hayal kırıklığına uğramış, depresif ya da kızgın olduğum zamanlarda çılgın gibi alışveriş yapma isteğı duyarım (feel5).	0,817			
İhtiyacım olmayan veya kullanmayacağım şeyleri satın aldığım olur (tts5).	0,802			
Kendimi çılgınca alışverişe kaptırdığım zamanlar olur (tts2).	0,798			
Hiçbir şeye ihtiyacım olmasa bile bir şeyler satın alabilirim (unp3).	0,791			
Satın almaya gücümün yetmediğı şeyleri satın aldığım olur (dysf5).	0,778			
Yeterli zamana ve paraya sahip olmasam bile yoğun biçimde alışveriş yapma ve harcama hissi duyarım (dysf2).	0,682			
Alışverişe İlişkin Hisler		19,275	1,512	0,881
Alışverişten çok az ya da neredeyse hiç keyif almam (feel1rev).	0,935			
Alışveriş yapmaktan hoşlanmam (feel2rev).	0,927			
Toplam		70,222		0,900
KMO Örneklem Yeterliliğı Ölçütü: ,903				
Bartlett Küresellik Testi Yaklaşık Ki-Kare: 2603,611				
Serbestlik Derecesi: 45				
Anlamlılık Düzeyi: ,000				

Söz konusu üç madde çıkarıldıktan sonra analize temel olarak alınan 10 madde için özdeğeri 1'in üzerinde olan iki faktör olduğu görülmektedir. Bu çalışmada ulaşılan faktör sayısı, ölçeğin orijinalinde ulaşılan faktör sayısından (5) farklı olmasına karşın literatürde üç alt boyuttan oluştuğunu gösteren çalışmalar da (Gallagher vd., 2017; Öztürk, 2010; Tommasi ve Busonera, 2012) mevcut olup bu çalışmalara uygun olarak maddelerin beklenen yapılar altında toplandığı söylenebilmektedir. Edwards (1993)'ın çalışmasında beş faktörden dördü sadece iki maddeden oluşmakta ve üç faktör (harcama eğilimi, harcama zorunluluğı, işlevsel olmayan harcamalar) birbirine oldukça

benzemektedir (Ridgway, Kukar-Kinney ve Monroe, 2008). Ayrıca, mevcut çalışmada faktör 1 (harcama eğilimi)'in faktör 2 (harcama zorunluluğu, 0.91) ve faktör 4 ile korelasyonu (işlevsel olmayan harcamalar, 0.78) yüksek bulunmuştur. Bu sebeplerden ötürü faktör 1, faktör 2 ve faktör 4' e ilişkin maddelerin aynı faktör altında toplanmış olduğu düşünülmektedir.

Birinci faktördeki maddeler toplam varyansın %50.94'ünü ve ikinci faktördeki maddeler ise %19.27'sini açıklamaktadır. Bu iki faktörün toplam varyansa yaptıkları katkı %70.22'dir. Bunun yanında kompulsif satın alma ölçeğinin faktör desenini ortaya koymak amacıyla yapılan açıklayıcı faktör analizinde, faktör yük değerleri için kabul düzeyi 0.50 olarak belirlenmiştir. Tablo 4.6' da alt ölçekler düzeyinde faktör yük değerleri incelendiğinde birinci faktör altında yer alan maddelerin faktör yükleri 0.68-0.84 arasında değiştiği, ikinci faktör altında yer alan maddelerin faktör yüklerinin ise 0.92 ve 0.93 olduğu görülmektedir. Bu bulgular kompulsif satın alma ölçeğine ait tüm maddelerin faktör yük değerlerinin kabul düzeyini (0.50) karşıladığını ortaya koymaktadır. Güvenilirlik analizi yapıldığında birinci faktör için Cronbach Alfa katsayısının 0.92, ikinci faktör için ilgili değerin 0.88 olduğu söylenebilir. Ayrıca ölçeğin tamamı için Cronbach Alfa değeri 0.90 olarak bulunmuştur.

Tablo 4.7: Açıklayıcı Faktör Analizi Sonuçları: ZZPE

Faktör ve Maddeler	Faktör Yüğü	Açıklanan Varyans (%)	Özdeğer	Cronbach Alfa
Şimdi-Kaderci Zaman Perspektifi		25,509	4,092	0,802
Gelecek için kaygılanmak anlamsız geliyor; çünkü nasılsa bu konuda yapabileceğim bir şey yok (PF6).	0,776			
Her şey o kadar çok değişiyor ki, tam anlamıyla geleceğe dair plan yapamazsınız (PF4).	0,761			
Hayatımın rotası etkileyemeyeceğim güçler tarafından kontrol ediliyor (PF5).	0,705			
Her şey olacağına vardığı için benim ne yaptığının gerçekten bir önemi yok (PF2).	0,666			
Kader, hayatımdaki birçok şeyi belirler (PF1).	0,638			
Şimdi-Faydacı Zaman Perspektifi		22,768	1,905	0,896
Riskler almak hayatıma sıkıcı olmaktan kurtarır (PH9).	0,878			
Hayatıma heyecan katmak için riskler alırım (PH11).	0,863			
Hayatıma heyecan katmak benim için önemlidir (PH7)	0,840			

Tablo 4.7: (Devam) Açıklayıcı Faktör Analizi Sonuçları: ZZPE

Faktör ve Maddeler	Faktör Yüğü	Açıklanan Varyans (%)	Özdeğer	Cronbach Alfa
Gelecek Zaman Perspektifi		15,802	1,052	0,578
Düzenli bir ilerleme ile projelerimi zamanında tamamlarım (F9).	0,755			
Yapılması gereken bir iş olduğunu bildiğim zaman, beni işten alıkoyabilecek cezbedici şeylere karşı direnebilirim (F11).	0,742			
Bir şeyi başarmak istediğimde hedefler koyar ve bu hedeflere ulaştıracak belli yolları dikkate alırım (F3).	0,664			
Toplam		64,079		0,795
KMO Örneklem Yeterliliği Ölçütü: ,840				
Bartlett Küresellik Testi Yaklaşık Ki-Kare: 1770,264				
Serbestlik Derecesi: 55				
Anlamlılık Düzeyi: ,000				

ZZPE'nin faktör desenini ortaya koymak amacıyla açıklayıcı faktör analizini gerçekleştirmeden önce ilgili ölçeğe dair ortak varyans tablosu incelenmiş olup, geçmiş-pozitif zaman perspektifine ilişkin üç maddenin, şimdi-faydacı ve gelecek zaman perspektifine ilişkin birer maddenin ortak varyans tablosundaki değerleri 0.40'ın altında kaldığı için faktör analizi dışında tutulmuştur. Açıklayıcı faktör analizi gerçekleştirildikten sonra söz konusu ölçek dört ayrı boyuttan oluşmasına karşın dördüncü faktör altında geçmiş-negatif ve geçmiş-pozitif zaman perspektifinden birer maddenin toplandığı görülmüştür. İlgili faktörü oluşturan bu iki maddenin birbiriyle anlam bütünlüğü sağlamaması ve Cronbach Alfa değerinin düşük olması (0.345) sebebiyle bu faktörün kullanılamayacağına karar verilmiştir. Geçmiş-negatif zaman perspektifine ilişkin bir maddenin binişik olması sebebiyle analiz dışı bırakılmıştır. Gelecek zaman ve geçmiş-pozitif zaman perspektiflerinden birer maddenin faktör yük değerleri 0.50'nin altında kaldığı için bu sorular analizden çıkarılmıştır. Aynı zamanda geçmiş-negatif zaman perspektifi altındaki üç madde ile şimdi-faydacı boyutu altındaki bir madde beklenen yapılar altında yer almamasından dolayı analiz dışı bırakılmıştır. Söz konusu madde elemeleri sonucunda Tablo 4.7'de gösterilen nihai faktör desenine ulaşılmıştır. Söz konusu ölçeğin üç faktörden oluştuğu belirlenmiş olup faktörlerin toplam varyansa yaptıkları katkının i) birinci faktör için %25.50, ii) ikinci faktör için %22.76 ve iii) üçüncü faktör için %15.80 olduğu görülmektedir. Belirlenen üç faktörün varyansa yaptıkları toplam katkı ise %64.07'dir. ZZPE'nin faktör desenini ortaya koymak amacıyla yapılan açıklayıcı faktör analizinde, faktör yük değerleri için kabul düzeyi 0.50 olarak belirlenmiştir. Alt ölçekler düzeyinde faktör yük değerleri i) şimdi-kaderci zaman

perspektifi alt ölçeği için 0.63 ile 0.77 arasında, ii) şimdi-faydacı zaman perspektifi alt ölçeği için 0.84 ile 0.87 arasında ve iii) gelecek zaman perspektifi alt ölçeği için 0.66 ile 0.75 arasında değişmektedir. Söz konusu ölçeğin güvenirliğinin belirlenmesinde Cronbach alfa katsayısı kullanılmıştır. Gelecek zaman perspektifi alt ölçeği hariç diğer alt ölçeklerin ve ölçeğin tamamının Cronbach alfa katsayısının 0.70'in üzerinde olduğu dolayısıyla ölçeğin güvenilir olduğu ve bu ölçekte bulunan maddelerin birbirleriyle tutarlı olduğu, benzer bir yapıyı açıklamak üzere bir bütünlük oluşturdıkları belirtilebilmektedir. Literatürde Cronbach alfa katsayısı 0.70'in üzerinde olan ölçeklerin güvenilir olduğu –içsel tutarlılığa sahip olduğu- kabul edilmesine karşın ölçeğin kısa olması veya madde sayısının az olmasından dolayı Cronbach alfa katsayısı ölçeğin gerçek güvenirliğini düşük tahmin edebilmektedir (Gerhard, Gladstone ve Hoffmann, 2018). Madde sayısı az olan ölçeklerde bu sınır 0.60 değeri ve üstü hatta kimi zaman 0.50 üstü olarak kabul edilebilmektedir (Durmuş, Yurtkoru ve Çinko, 2016; İlhan, Çetin ve Bars, 2013). Dolayısıyla 0.50'nin üzerindeki bir Cronbach alfa değeri kabul edilebilir bir değer olarak görülebilmektedir (Hinton, McMurray ve Brownlow, 2014). Bu bilgiler ışığında çalışmanın ileriki analizleri için Faktör 3 (gelecek zaman perspektifi)'ün kullanılmasının sakıncalı olmayacağına karar verilmiştir.

4.4.4. Doğrulayıcı Faktör Analizi

Açıklayıcı faktör analizinden elde edilen bulgular, EKSAÖ'nin aynı zamanda tek faktörlü de kullanılmasının uygun olabileceğini göstermektedir. Büyüköztürk (2007, s.137)'e göre “ölçekte yer alan maddelerin döndürme öncesindeki 1. Faktör yük değerlerinin ve 1. Faktörün tek başına açıkladığı varyansın yüksek olması ölçeğin genel bir faktöre sahip olduğunun bir göstergesi olarak kabul edilebilmektedir”. Benzer şekilde döndürme sonrasında birinci faktörün açıkladığı varyans ve özdeğer yüksek iken ikinci faktörde bu değerlerin oldukça düşük çıkması ölçeğin tek boyutlu olduğunu gösterebilmektedir (Çokluk, Şekercioğlu ve Büyüköztürk, 2012, s.227). Bu çalışmadaki analiz sonuçları incelendiğinde döndürme öncesindeki 1. Faktör yük değerlerinin 0.43 ile 0.84 arasında olması, döndürme sonrası 1. Faktörün açıkladığı varyans %50.94 iken 2. Faktörün açıkladığı varyansın %19.27 olması, birinci faktörün özdeğerinden (5.51) ikinci faktörün özdeğerine (1.51) büyük bir düşme gerçekleşmesi ölçeğin tek boyutlu olduğuna dair kanıtlar sunmaktadır. Bunun yanında Edwards'ın kompulsif satın alma ölçeği 5 alt boyuttan (faktörden) oluşmasına karşın Edwards söz konusu ölçeği her şeyi kapsayan tek

bir faktörle de temsil etmektedir. Öyle ki Edwards (1993, s.81) söz konusu ölçeği geliştirdiği çalışmada şu ifadelerle yer vermektedir: “Kompulsif satın alma ölçeğinin tamamından alınan puan ne kadar yüksekse bireyin kompulsif satın alma eğilimi o kadar yüksektir”. Daha sonra Edwards’ın bir başka çalışmasında (DeSarbo ve Edwards, 1996) geliştirmiş olduğu ölçeği tek faktörlü olarak da kullandığı görülmektedir. Bu doğrultuda EKSAÖ’nün tek faktörlü yapısını sınamak için doğrulayıcı faktör analizi yapılmıştır. Doğrulayıcı faktör analizinin yapılmasında LISREL 8.80 paket programından faydalanılmıştır. Parametreler en yüksek olabilirlik (maximum likelihood) yöntemiyle tahmin edilmiştir.

Açıklayıcı faktör analizi sonucunda ulaşılan 10 maddelik kompulsif satın alma ölçeğine doğrulayıcı faktör analizi gerçekleştirildiğinde t değerlerinin tamamının 2.56’yı aştığı tespit edilmiştir. Bu yüzden parametre tahminlerinin 0.01 düzeyinde manidar olduğundan bahsedilebilmektedir. Standardize edilmiş çözümlere bakıldığında feel1rev ve feel2rev maddelerinin faktör yüklerinin sırasıyla 0.34 ve 0.38; hata varyanslarının (sırasıyla 0.88 ve 0.85) ise oldukça yüksek olduğu belirlenmiştir. Model uyum iyiliği değerleri incelediğinde Ki-kare/serbestlik derecesi oranının (10.61) 3’ün üzerinde ve p değerinin 0.01 düzeyinde manidar olduğu, RMSEA değerinin 0.10’u aştığı (0.138), AGFI (0.80) ve GFI (0.87) değerlerinin 0.90’ın altında kaldığı, RMR (0.17) ve SRMR (0.093) değerlerinin ise 0.08’in üzerinde olduğu tespit edilmiştir. Bu çerçevede ilk yapılan analiz için elde edilen uyum indekslerinin zayıf uyuma işaret ettiği ifade edilebilmektedir. Hair vd. (2019)’ne göre standardize edilmiş faktör yükleri en az 0.50 ve ideal olarak 0.70 ve üzeri olmalıdır. Bunun yanında standardize edilmiş yol katsayıları (standardize edilmiş faktör yükleri) her ne kadar 0.01 düzeyinde manidar olsa da 0.50’nin altında faktör yüküne sahip maddelerin iyi bir madde olarak nitelendirilmesi mümkün olmadığından söz konusu maddelerin modelden çıkarılmaya aday olduğunu da öne sürmektedirler. Zayıf uyum iyiliği istatistikleri, yüksek hata varyansları ve düşük faktör yükleri dikkate alındığında feel1rev ve feel2rev gözlenen değişkenlerin modelden çıkarılmasının uygun olacağına karar verilmiştir. İlgili maddelerin modelden çıkarılmasından sonra elde edilen nihai sonuçlar Tablo 4.8’de sunulmuştur.

Tablo 4.8: Doğrulayıcı Faktör Analizi Sonuçları: EKSAÖ

Kompulsif Satın Alma Ölçeği Maddeleri	Standardize Edilmiş Faktör Yükleri	t değerleri	Hata Varyansları	AVE*	CR*	Cronbach Alfa
Çılgın gibi alışveriş yaptığım zamanlar kendimi çok iyi hissedirim (feel4).	0.84	20.85	0.30	0.60	0.92	0.92
Harcama alışkanlıklarım konusunda endişe duymama karşın dışarı çıkıp alışveriş yapmaya ve para harcamaya devam ederim (dysf4).	0.78	18.80	0.39			
Üzgün, hayal kırıklığına uğramış, depresif ya da kızgın olduğum zamanlarda çılgın gibi alışveriş yapma isteği duyarım (feel5).	0.82	20.13	0.33			
İhtiyacım olmayan veya kullanmayacağım şeyleri satın aldığım olur (tts5).	0.79	19.04	0.38			
Kendimi çılgınca alışverişe kaptırdığım zamanlar olur (tts2).	0,80	19.67	0.35			
Hiçbir şeye ihtiyacım olmasa bile bir şeyler satın alabilirim (unp3).	0.78	18.82	0.39			
Satın almaya gücümün yetmediği şeyleri satın aldığım olur (dysf5).	0.74	17.52	0.45			
Yeterli zamana ve paraya sahip olmasam bile yoğun biçimde alışveriş yapma ve harcama hissi duyarım (dysf2).	0,65	14.52	0.58			

* Hair vd. (2019)'nin önermiş olduğu formüle göre yazar tarafından hesaplanmıştır.

Tablo 4.8'de standardize edilmiş faktör yük değerlerinin 0.50'nin üzerinde olduğu görülmektedir. Aynı zamanda t değerleri 2.56'yı aştığı için 0.01 düzeyinde manidar olduğu söylenebilmektedir. Gözlenen değişkenlerin hata varyansları incelendiğinde hata varyanslarının çok yüksek olmadığı anlaşılmaktadır. Hair vd. (2019)'ne göre ortalama açıklanan varyans (AVE) 0.50'den büyük ve yapı güvenirliği (CR) 0.70'in üzerinde olmalıdır. Tablo 4.8'deki ilgili değerler incelendiğinde CR ve AVE değerlerinin gerekli ölçütü sağladığı ifade edilebilmektedir.

Tablo 4.9: EKSAÖ için Uyum İyiliği İstatistikleri ve Mükemmel Uyum Değerleri

Uyum İyiliği İstatistikleri	Doğrulayıcı Faktör Analizi Sonucu Ulaşılan Değerler	Mükemmel Uyum Değerleri*
χ^2/df	1.60	≤ 3
RMSEA	0.03	≤ 0.05
CFI	1.00	≥ 0.95
NFI	0.99	≥ 0.95
NNFI	1.00	≥ 0.95
AGFI	0.97	≥ 0.95
GFI	0.98	≥ 0.95
RMR	0.02	≤ 0.05
SRMR	0.01	≤ 0.05

* Mükemmel uyum değerlerine Çokluk, Şekercioğlu ve Büyüköztürk (2012)'ten ulaşılmıştır.

Yukarıda Tablo 4.9'da doğrulayıcı faktör analizi sonucunda ulaşılan uyum indekslerine ilişkin değerlerin ilgili eşik değerlerini karşılaması mükemmel uyuma işaret etmektedir. Bu çerçevede, kompulsif satın alma ölçeğinin 8 maddeden oluşan tek faktörlü yapısının bir model olarak doğrulandığı belirtilebilir.

Tablo 4.10'da açıklayıcı faktör analizi sonucunda ulaşılan üç faktörlü ZZPE için doğrulayıcı faktör analizi uygulanmıştır. Söz konusu tabloda standardize edilmiş faktör yüklerinin 0.49 ile 0.90 arasında değiştiği görülmektedir. Hair vd. (2019)'ne göre bu değerlerin en az 0.50 ve ideal olarak 0.70 ve üzeri olması gerekmektedir. Buna karşın standardize edilmiş faktör yük değerlerinin 0.40'ın üzerinde olması da kabul edilebilmektedir (Göçer, Sırgancı ve Günay, 2022). Ayrıca en küçük standardize edilmiş faktör yüküne (0.49) sahip F11 maddesinin hata varyansının (0.76) çok yüksek olmaması, t değerlerinin tamamının 2.56'yı aşmasından ötürü parametre tahminlerinin 0.01 düzeyinde manidar olması ve uyum indeksleri bağlamında mükemmel ya da iyi düzeyde uyumun elde edilmesi gibi sonuçlar dikkate alındığında madde elemesine gerek duyulmamıştır.

Tablo 4.10: Doğrulayıcı Faktör Analizi Sonuçları: ZZPE

Faktör ve Maddeler		Standardize Edilmiş Faktör Yükleri	t değerleri	Hata Varyansları	AVE*	CR*
Şimdi-Kaderci Zaman Perspektifi					0,46	0,81
Gelecek için kaygılanmak anlamsız geliyor; çünkü nasılsa bu konuda yapabileceğim bir şey yok (PF6).		0,78	17,54	0,40		
Her şey o kadar çok değişiyor ki, tam anlamıyla geleceğe dair plan yapamazsınız (PF4).		0,65	13,87	0,58		
Hayatımın rotası etkileyemeyeceğim güçler tarafından kontrol ediliyor (PF5).		0,68	14,63	0,54		
Her şey olacağına vardığı için benim ne yaptığının gerçekten bir önemi yok (PF2).		0,72	15,84	0,48		
Kader, hayatımdaki birçok şeyi belirler (PF1).		0,53	10,88	0,72		
Şimdi-Faydacı Zaman Perspektifi					0,74	0,90
Riskler almak hayatıma sıkıcı olmaktan kurtarır (PH9).		0,90	22,99	0,19		
Hayatıma heyecan katmak için riskler alırım (PH11).		0,85	21,07	0,28		
Hayatıma heyecan katmak benim için önemlidir (PH7)		0,83	20,43	0,31		
Gelecek Zaman Perspektifi					0,32	0,58
Düzenli bir ilerleme ile projelerimi zamanında tamamlarım (F9).		0,60	9,52	0,64		
Yapılması gereken bir iş olduğunu bildiğim zaman, beni işten alıkoyabilecek cezbedici şeylere karşı direnebilirim (F11).		0,49	8,10	0,76		
Bir şeyi başarmak istediğimde hedefler koyar ve bu hedeflere ulaştıracak belli yolları dikkate alırım (F3).		0,59	9,37	0,65		

* Hair vd. (2019)'nin önermiş olduğu formüle göre yazar tarafından hesaplanmıştır.

Tablo 4.10'da ayrıca AVE ve CR değerleri de sunulmuştur. Hair vd. (2019)'ne göre AVE 0.50'den büyük ve CR 0.70'in üzerinde olmalıdır. Şimdi faydacı zaman perspektifinin (AVE=0.74, CR=0.90) bu koşulu sağladığı söylenebilir. Fakat Fornell ve Larcker (1981)'e göre, AVE değeri 0.50'den küçük olduğunda CR değerinin 0.60'ı aşması yeterli görülmektedir. Bunun yanında bazı çalışmalarda (Chang ve Chen, 2007), CR'nin 0.50'den büyük olması kabul edilebilir bir düzey olarak değerlendirilmektedir.

Bu bağlamda şimdi-kaderci ve gelecek zaman perspektiflerinin bu koşulları yerine getirdiği ifade edilebilir.

Tablo 4.11: ZZPE için Uyum İyiliği İstatistikleri ile Mükemmel ve İyi Uyum Değerleri

Uyum İyiliği İstatistikleri	Doğrulamalı Faktör Analizi Sonucu Ulaşılan Değerler	Mükemmel Uyum Değerleri*	İyi Uyum Değerleri*
χ^2/df	2.84	≤ 3	≤ 5
RMSEA	0.06	≤ 0.05	≤ 0.06 veya ≤ 0.08
CFI	0.97	≥ 0.95	≥ 0.90
NFI	0.96	≥ 0.95	≥ 0.90
NNFI	0.96	≥ 0.95	≥ 0.90
AGFI	0.92	≥ 0.95	≥ 0.90
GFI	0.95	≥ 0.95	≥ 0.90
RMR	0.06	≤ 0.05	≤ 0.08
SRMR	0.04	≤ 0.05	≤ 0.08

* Mükemmel ve iyi uyum değerlerine Çokluk, Şekercioğlu ve Büyüköztürk (2012)'ten ulaşılmıştır.

Tablo 4.11 incelendiğinde doğrulamalı faktör analizi sonucunda elde edilen uyum indeks değerleri üç boyutlu modelin χ^2/df , CFI, NFI, NNFI, GFI ile SRMR istatistiklerine göre mükemmel, RMSEA, AGFI ve RMR istatistiklerine göre ise iyi uyum gösterdiğini ortaya koymaktadır. Bu kapsamda, ZZPE'nin 11 maddeden oluşan üç faktörlü yapısının doğrulandığı ifade edilebilir.

4.4.5. Lojistik Regresyon Analizi

4.4.5.1. Lojistik Regresyonun Gereklilikleri

Lojistik regresyon analizi, çoklu regresyon ve diskriminant analizinde görülen çok değişkenli normallik ve eş varyanslılık varsayımlarının karşılanmasını gerektirmez (Hair vd., 2019, s.557). Fakat lojistik regresyonun kullanımına dair birtakım gereklilikleri söz konusudur. Bunlardan birinin örneklem büyüklüğüne dair olduğu belirtilebilmektedir. Lojistik regresyonu diğer tekniklerden ayıran özelliklerinden biri, parametre tahmin yöntemi olarak en yüksek olabilirlik tekniğini kullanmasıdır. En yüksek olabilirlik yöntemi daha yüksek örneklem büyüklüğünü gerekli kılmaktadır. Öyle ki lojistik regresyon çoklu regresyon analizlerine kıyasla daha fazla örneklem büyüklüğüne ihtiyaç duymaktadır. Her ne kadar lojistik regresyon daha düşük örneklemelere sahip birçok durumda başarılı bir şekilde uygulansa da Hosmer ve Lemeshow (2000) örneklem hacminin 400'den büyük olmasını önermektedir. Bunun yanında tahmin edilen her parametre başına gözlem sayısının 10 olması gerekmektedir

(Hair vd., 2019, s.555). Lojistik regresyon analizinin bir diğer gerekliliği ise kategorilerde yer alan birey sayısına ilişkin olduğu belirtilebilmektedir. Tüm kategorik değişkenler için, tüm hücrelerde beklenen frekansın 1'den büyük olduğundan ve beklenen frekansın 5'ten küçük olduğu gözenek sayısının %20'yi geçmediğinden emin olunmalıdır (Çokluk, Şekercioğlu ve Büyüköztürk, 2012, s.69). Bu çerçevede, analize dâhil edilen örneklem hacminin 400'ü aştığı, tahmin edilen parametre başına gözlem sayısının en az 10 olduğu ifade edilebilmektedir. Çapraz tablolar analizi ile ki-kare testi tüm hücrelerde beklenen frekansın 1'den büyük olduğunu ve beklenen frekansın 5'ten küçük olduğu gözenek sayısının sıfır olduğunu ortaya koymaktadır. Bu bağlamda, lojistik regresyon analizini gerçekleştirmenin ilk gerekliliklerinin sağlandığı söylenebilmektedir.

4.4.5.2. Standart (Enter) Yöntem

Lojistik regresyonun bu türünde tüm yordayıcılar denkleme aşzamanlı olarak girmekte olup teori test etmek amaçlı olunduğunda bu yöntemin kullanılması tavsiye edilmektedir (Çokluk, Şekercioğlu ve Büyüköztürk, 2012; Tabachnick ve Fidell, 2020). Bunun yanında enter tekniği, çoklu regresyon modellerindeki zorunlu giriş tekniğine benzemektedir: Tüm yordayıcılar tek blok halinde regresyon modeline dâhil edilir ve her bir blok için parametre kestirimleri hesaplanır (Field, 2009, s.271).

Tablo 4.12'de lojistik regresyon analizi sonucunda elde edilen ilk sınıflandırma durumu sunulmaktadır. İlk sınıflandırma sonuçları doğrultusunda araştırma grubunda yer alan tüm kişilerin BES'e katılımı olmayan grubunda sınıflandırıldığı ve doğru sınıflandırma yüzdesinin 52,6 olduğu görülmektedir.

Tablo 4.12: Başlangıç Modeline İlişkin İlk Sınıflandırma Tablosu

			Tahmin Edilen Durum		
			gbes		
		Gözlenen Durum	Yok	Var	Doğru Sınıflandırma Yüzdesi
Adım 0	gbes	Yok	224	0	100,0
		Var	202	0	0,0
Toplam Doğru Sınıflandırma Yüzdesi					52,6

Tablo 4.13'te sunulan başlangıç modelinde yer almayan değişkenler tablosunda son satırda yer alan hata ki-kare istatistiğinin 0.01 düzeyinde anlamlı olduğu görülmektedir. Bu değer anlamlı olması, modelde yer almayan açıklayıcı değişkenlerin katsayılarının sıfırdan anlamlı derecede farklı olduğuna işaret ederken aynı zamanda bu

değişkenlerden bazılarının modele eklenmesinin modelin açıklama gücünü arttıracak anlamına gelmektedir.

Tablo 4.13: Başlangıç Modelinde Yer Almayan Değişkenler Tablosu

	Değişkenler	Skor	sd	p değeri
	Cinsiyet (1)	22,775	1	0,000
	Yaş	61,865	4	0,000
	Yaş(1)	46,266	1	0,000
	Yaş(2)	28,488	1	0,000
	Yaş(3)	14,106	1	0,000
	Yaş(4)	0,033	1	0,856
	Medeni durum (1)	116,412	1	0,000
	Bağımlı kişi sayısı	50,231	2	0,000
	Bağımlı kişi sayısı (1)	11,522	1	0,001
	Bağımlı kişi sayısı (2)	11,432	1	0,001
	Aylık kişisel gelir	36,111	5	0,000
	Aylık kişisel gelir (1)	12,408	1	0,000
	Aylık kişisel gelir (2)	1,333	1	0,248
	Aylık kişisel gelir (3)	9,098	1	0,003
	Aylık kişisel gelir (4)	8,817	1	0,003
	Aylık kişisel gelir (5)	3,813	1	0,051
	Aylık ortalama tasarruf miktarı	112,220	3	0,000
	Aylık ortalama tasarruf miktarı (1)	9,154	1	0,002
	Aylık ortalama tasarruf miktarı (2)	25,136	1	0,000
Adım 0	Aylık ortalama tasarruf miktarı (3)	9,190	1	0,002
	Mülkiyet durumu	76,670	2	0,000
	Mülkiyet durumu (1)	0,892	1	0,345
	Mülkiyet durumu (2)	75,128	1	0,000
	ext	16,666	1	0,000
	antago	0,194	1	0,660
	cons	3,470	1	0,063
	neuro	23,623	1	0,000
	openness	52,168	1	0,000
	intro	20,805	1	0,000
	aggre	7,925	1	0,005
	unidir	29,460	1	0,000
	emotstab	2,450	1	0,117
	notopen	3,200	1	0,074
	mcomp	30,306	1	0,000
	mf	4,359	1	0,037
	mph	34,448	1	0,000
	mpf	22,702	1	0,000
	Hata Ki-kare İstatistiği	200,380	32	0,000

Lojistik regresyon analizinde elde edilen modelin sonuç değişkenini tanımlamakta ne kadar etkili olduğunu değerlendirirken modelin uyum iyiliğine ilişkin bulgular incelenmektedir (Alpar, 2017). Modelin veriye uyumunun iyi olup olmadığını sınamak için Omnibus (model Ki-kare değeri) ile Hosmer-Lemeshow testleri uygulanmış olup sınıflandırma tablosu ile ROC eğrisi altına kalan alan kontrol edilmiştir. Tablo

4.14'te model uyum iyiliğini değerlendirmek için tüm değişkenler modele ilave edildikten sonra ulaşılan model Ki-kare değerleri incelenmiştir. İlgili tablo incelendiğinde ki-kare istatistiğinin anlamlılık düzeyinin adım, blok ve model için hesaplandığı görülmektedir. Model için ki-kare, sadece sabit terimin yer aldığı başlangıç modeli ile amaçlanan model arasındaki farkı temsil etmektedir (Çokluk, Şekercioğlu ve Büyüköztürk, 2012, s.83). Model ki-kare istatistiğinin anlamlı olması “sadece sabit terimin yer aldığı başlangıç modeli ile açıklayıcı değişkenlerin analize girmesiyle amaçlanan model arasında farkın olduğu” şeklinde yorumlanabilmektedir. Başka bir deyişle, amaçlanan modelin (sonuç modeli) deneklerin üyeliklerini, sadece sabit terimin yer aldığı başlangıç modeline göre daha iyi açıkladığını göstermektedir (Çokluk, Şekercioğlu ve Büyüköztürk, 2012, s.83).

Tablo 4.14: Omnibus Test Sonuçları

		Ki-kare	sd	p değeri
Adım 1	Adım	257,605	32	0,000
	Blok	257,605	32	0,000
	Model	257,605	32	0,000

Tablo 4.15 incelendiğinde, açıklayıcı değişkenler analize girdiğinde Hosmer-Lemeshow testi sonucu (p değeri = ,578) anlamlı çıkmamaktadır. Bu değer anlamlı olmaması, modelin kabul edilebilir uyuma sahip olduğunu, yani model-veri uyumunun yeterli düzeyde olduğunu göstermektedir. Dolayısıyla modelin veriye uyumunun iyi olduğu sonucuna varılır.

Tablo 4.15: Hosmer-Lemeshow Testi

Adım	Ki-kare	sd	p değeri
1	6,625	8	0,578

Tablo 4.16'da lojistik regresyon modeli sonucu elde edilen sınıflandırma tablosu sunulmaktadır. İlgili tablo incelendiğinde, BES'e katılımı olmayan 224 kişiden 174 kişisi doğru, 50'si yanlış sınıflandırılmış olup doğru sınıflandırma oranı %77.7'dir. BES'e katılımı olan 202 kişiden 174 kişisi doğru, 28'i yanlış sınıflandırılmış olup doğru sınıflandırma oranı %86.1'dir. Amaçlanan modele ilişkin toplam doğru sınıflandırma oranı ise %81.7'dir.

Tablo 4.16: Amaçlanan Modele İlişkin Sınıflandırma Tablosu

		Gözlenen Durum	Tahmin Edilen Durum gbes		
			Yok	Var	Doğru Sınıflandırma Yüzdesi
Adım 1	gbes	Yok	174	50	77,7
		Var	28	174	86,1
Toplam Doğru Sınıflandırma Yüzdesi					81,7

Tablo 4.17’de amaçlanan modeldeki değişkenlerin katsayı tahminlerine yer verilmektedir.

Tablo 4.17: Çok Değişkenli Lojistik Regresyon Analizi Sonuçları: Enter Tekniği

Değişkenler	b_j	$S(b_j)$	Wald	sd	p değeri	Odds Oranı $\text{Exp}(b_j)$
Cinsiyet (1)	0,715	0,334	4,582	1	0,032**	2,044
Yaş			5,001	4	0,287	
Yaş (1)	-0,104	1,222	0,007	1	0,932	0,901
Yaş (2)	0,534	1,251	0,182	1	0,669	1,706
Yaş (3)	0,768	1,356	0,320	1	0,571	2,155
Yaş (4)	-0,756	1,528	0,245	1	0,621	0,469
Medeni durum (1)	0,977	0,465	4,420	1	0,036**	2,655
Bağımlı kişi sayısı			5,013	2	0,082	
Bağımlı kişi sayısı (1)	0,226	0,489	0,212	1	0,645	1,253
Bağımlı kişi sayısı (2)	-0,627	0,560	1,254	1	0,263	0,534
Aylık kişisel gelir			0,638	5	0,986	
Aylık kişisel gelir (1)	-0,339	0,516	0,430	1	0,512	0,713
Aylık kişisel gelir (2)	-0,158	0,564	0,078	1	0,780	0,854
Aylık kişisel gelir (3)	-0,160	0,645	0,061	1	0,805	0,853
Aylık kişisel gelir (4)	-0,329	0,773	0,180	1	0,671	0,720
Aylık kişisel gelir (5)	-0,087	1,009	0,008	1	0,931	0,916
Aylık ortalama tasarruf miktarı			32,283	3	0,000*	
Aylık ortalama tasarruf miktarı (1)	3,474	0,640	29,477	1	0,000*	32,278
Aylık ortalama tasarruf miktarı (2)	3,591	0,660	29,603	1	0,000*	36,275
Aylık ortalama tasarruf miktarı (3)	3,651	0,779	21,985	1	0,000*	38,516
Mülkiyet durumu			10,807	2	0,005*	
Mülkiyet durumu (1)	0,684	0,747	0,837	1	0,360	1,981
Mülkiyet durumu (2)	1,206	0,367	10,782	1	0,001*	3,342
Dışadönüklük	-0,055	0,115	0,226	1	0,635	0,947
Uyumsuzluk	-0,055	0,093	0,356	1	0,551	0,946
Sorumluluk	0,171	0,192	0,789	1	0,375	1,186

Tablo 4.17: (Devam) Çok Değişkenli Lojistik Regresyon Analizi Sonuçları: Enter Tekniği

Değişkenler	b _j	S(b _j)	Wald	sd	p değeri	Odds Oranı Exp(b _j)
Duygusal dengesizlik	-0,067	0,124	0,290	1	0,590	0,936
Deneyime açıklık	-0,156	0,117	1,785	1	0,182	0,855
İçedönüklük	-0,239	0,140	2,901	1	0,089	0,787
Uyumluluk	-0,062	0,197	0,100	1	0,751	0,939
Sorumsuzluk	-0,170	0,160	1,133	1	0,287	0,844
Duygusal dengelilik	0,194	0,149	1,713	1	0,191	1,215
Deneyime açık olmama	0,367	0,099	13,716	1	0,000*	1,444
mcomp	0,011	0,213	0,003	1	0,958	1,011
mf	-0,137	0,325	0,178	1	0,673	0,872
mph	0,346	0,219	2,499	1	0,114	1,414
mpf	-0,146	0,240	0,371	1	0,542	0,864
Sabit	-5,316	2,418	4,834	1	0,028**	0,005
McFaden R ^{2***}	0,437					
Cox-Snell R ²	0,454					
Nagelkerke R ²	0,606					

* p<.01, **p<.05 ***Yazar tarafından hesaplanmıştır.

Tablo 4.17’de, cinsiyet, medeni durum, aylık ortalama tasarruf miktarı, mülkiyet durumu ile deneyime açık olmama yordayıcı değişkenlerin istatistiksel olarak anlamlı olduğu görülmektedir. Bunun yanı sıra mülkiyet durumu yordayıcı değişkeninin birinci kategorisi ise istatistiksel olarak anlamlı bulunmamıştır. Kadınların erkeklere nazaran BES’e katılım olasılığı 2,044 kat daha yüksektir. Medeni durum yordayıcı değişkeni ele alındığında, evlilerin bekarlara kıyasla BES’e katılım olasılığı 2,655 kat daha yüksektir. Aylık ortalama tasarruf miktarı 500-1500 TL olanların referans kategorisi 500 TL ve altı olanlara göre BES’e katılım olasılığı 32,278 kat daha yüksektir. Aylık ortalama tasarruf miktarı 1501-3000 TL arasından olan kişilerin referans kategorisine kıyasla BES’e katılım olasılığı 36,275 kat daha yüksek iken aylık ortalama 3001 TL ve üzerinde tasarrufta bulunan bireylerin referans kategorisine göre BES’e katılım olasılığı 38,516 kat daha yüksektir. Diğer bir ifade ile, aylık ortalama tasarruf miktarı arttığında bireylerin tasarruf aracı olarak BES’i tercih etme olasılıkları da artmaktadır. Mülkiyet durumu değişkeni ele alındığında ise, ev sahibi olanların kiracı olanlara kıyasla BES’e katılım olasılığı 3,342 kat daha yüksektir. “Deneyime açık olmama” yordayıcı değişkenindeki her bir birimlik artışın, BES’e katılım olasılığında 1,4 kat artışa yol açtığı görülmektedir. Diğer bir deyişle, katılımcılar deneyime açık olmama kişilik özelliğinden yüksek puanlar aldıkça BES’e katılım düzeyleri %44,4 [(1,444-1)x100] daha yüksek olacaktır.

Lojistik regresyon analizinde modelin uyum iyiliğini değerlendirmek için çeşitli açıklayıcılık katsayılarından faydalanılmaktadır. Bunlar arasından en sık kullanılanlar McFaden R^2 , Cox-Snell R^2 ve Nagelkerke R^2 'dir. Yalancı R^2 istatistikleri olarak da adlandırılan bu göstergeler, doğrusal regresyondan farklı olarak genellikle küçük çıkmakla beraber söz konusu istatistik değerlerinin 0,20 ve üzeri olması modelin uyumunun iyi olduğuna işaret etmektedir (Alpar, 2017). Tablo 4.17'deki analizde Yalancı R^2 istatistiklerine ilişkin değerlerin 0,20'yi geçtiği bu sebeple modelin yeterli olduğu ifade edilebilmektedir.

Sonuç modelinin yeterliliğini saptamak için artıklar incelenmiş ve etkili gözlemlerin olup olmadığı kontrol edilmiştir. Bunun yanında çoklu doğrusal bağlantı sorununu saptamak için Varyans Artış Faktörleri (VIF), Tolerans ve Koşul İndeksi (CI) değerleri dikkate alınmıştır. VIF değerlerinin 10'dan küçük, CI değerlerinin 30'dan küçük, Tolerans değerlerinin 0.10'dan büyük olması durumunda, bağımsız değişkenler arasında çoklu doğrusal bağlantı probleminin olmadığı söylenebilmektedir (Çokluk, Şekercioğlu ve Büyüköztürk, 2012, s.35-36). Tablo 4.18'de yaş değişkenin 2. ve 3. kategorilerinin tolerans değerlerinin 0.10'un altında, VIF değerlerinin ise 10'dan büyük olduğu görülmektedir. Kompulsif satın alma (mcomp), gelecek zaman perspektifi (mf) ile şimdi-faydacı (mph) ve şimdi-kaderci zaman perspektifinin (mpf) CI değerleri ise kabul edilebilir sınır değer olan 30'u aşmıştır. Bu durumda CI değerlerinin eşik değerini aşması ($CI > 30$), tolerans değerlerinin 0.10'un altında ve VIF değerlerinin 10'un üzerinde olması sebebiyle bağımsız değişkenler arasında çoklu doğrusal bağlantı sorununun olduğundan şüphe edilebilir.

Tablo 4.18: Çoklu Doğrusal Bağlantı Probleminin Sınanması

Değişkenler	VIF*	Tolerans*	CI**
Cinsiyet	1,39	0,71	4,513
Yaş (2)	11,93	0,08	
Yaş (3)	12,88	0,07	
Yaş (4)	7,14	0,14	5,745
Yaş (5)	2,82	0,35	
Medeni durum	3,02	0,33	9,100
Bağımlı kişi sayısı (2)	2,86	0,34	
Bağımlı kişi sayısı (3)	3,35	0,29	9,765
Aylık kişisel gelir (2)	2,51	0,39	
Aylık kişisel gelir (3)	2,44	0,40	
Aylık kişisel gelir (4)	2,82	0,35	10,566
Aylık kişisel gelir (5)	2,73	0,36	
Aylık kişisel gelir (6)	2,04	0,48	
Aylık ortalama tasarruf miktarı (2)	2,67	0,37	
Aylık ortalama tasarruf miktarı (3)	2,40	0,41	11,097
Aylık ortalama tasarruf miktarı (4)	1,75	0,57	
Mülkiyet durumu (2)	1,25	0,79	
Mülkiyet Durum (3)	1,84	0,54	12,170
Dışadönüklük	3,00	0,33	14,219
Uyumsuzluk	1,83	0,54	14,674
Sorumluluk	1,54	0,65	14,915
Duygusal dengesizlik	2,37	0,42	16,318
Deneyime açıklık	2,49	0,40	19,165
İçedönüklük	2,79	0,35	19,505
Uyumluluk	1,80	0,55	20,585
Sorumsuzluk	3,96	0,25	22,295
Duygusal dengelilik	1,43	0,70	25,073
Deneyime açık olmama	1,60	0,62	26,264
mcomp	1,98	0,50	31,150
mf	1,44	0,69	38,506
mph	3,33	0,30	41,591
mpf	2,19	0,45	72,951

* STATA 12 programı yardımıyla hesaplanmıştır. ** SPSS 26.0 programıyla hesaplanmıştır.

Sonuç modelinin model yeterliliğini değerlendirmede student türü ve standartlaştırılmış artıklar kullanılmıştır. Field (2009, s.293)'e göre student türü ve standartlaştırılmış artıklar mutlak değer içerisinde 3'ü geçmemelidir. -3'ten küçük ve +3'ten büyük standart artıklara sahip gözlemlerin uç değerler olduğu ifade edilebilmektedir. Ayrıca gözlemlerin sadece %5'inin ± 1.96 'yı, %1'inin ise ± 2.58 'i aşabilmelerine izin verilmektedir. Dolayısıyla söz konusu koşulu sağlamayan (bu aralıklarda olmayan) gözlemler aykırı gözlemler/outlier olarak nitelendirilmektedir. Sonuç modelinin student türü ve standartlaştırılmış artıkları incelendiğinde bu koşulun sağlanmadığı belirlenmiştir. Aynı zamanda etkili gözlemlerin olup olmadığını saptamak için Cook uzaklığı ile DFBeta istatistiğine bakılmıştır. Cook ve DFBeta değerleri 1'in altında olduğu durumda etkili gözlemin olmadığından bahsedilebilmektedir (Field, 2009, s.293). Sonuç modeline dair ilgili değerlerin 1'in üzerinde olduğu belirlenmiş olup bu

doğrultuda etkili gözlemin varlığından söz edilebilmektedir. Artıklara ve etkili gözlemlere ilişkin bu bulgular, modelin çok da yeterli olmadığını göstermektedir.

Lojistik regresyon, yordayıcı değişkenlerin kendi aralarında doğrusal bir ilişki olması gerektiğini varsaymamasına rağmen, sürekli yordayıcı değişkenler ile söz konusu değişkenlerin logit transformasyonu arasında doğrusal bir ilişki olduğunu varsaymaktadır. Bu varsayımı test etmek için kullanılan yöntemlerden birisi Box-Tidwell yaklaşımı olarak bilinmektedir. Bu yaklaşımda, her bir sürekli yordayıcı değişken ile bu değişkenin doğal logaritmasının çarpılmasıyla elde edilen etkileşim terimi ($x \ln(x)$) modele eklenir. Eğer eklenen bu terimlerden biri veya birden fazlası istatistiksel olarak manidar ise, logitin doğrusallığı varsayımı ihlal edilmiş demektir (Tabachnick ve Fidell, 2020, s.445).

Tablo 4.19: Sürekli Değişkenler için Logitin Doğrusallığının Test Edilmesi

Değişkenler	b_j	$S(b_j)$	Wald	sd	p değeri	Odds Oranı $\text{Exp}(b_j)$
Cinsiyet (1)	0,834	0,371	5,062	1	0,024	2,302
Yaş			6,569	4	0,161	
Yaş (1)	-0,084	1,377	0,004	1	0,951	0,920
Yaş(2)	0,793	1,398	0,322	1	0,571	2,211
Yaş (3)	0,983	1,503	0,428	1	0,513	2,672
Yaş (4)	-0,667	1,722	0,150	1	0,698	0,513
Medeni durum (1)	0,714	0,516	1,914	1	0,166	2,042
Bağımlı kişi sayısı			4,309	2	0,116	
Bağımlı kişi sayısı (1)	0,426	0,555	0,590	1	0,443	1,531
Bağımlı kişi sayısı (2)	-0,405	0,641	0,400	1	0,527	0,667
Aylık kişisel gelir			1,257	5	0,939	
Aylık kişisel gelir (1)	-0,587	0,561	1,097	1	0,295	0,556
Aylık kişisel gelir (2)	-0,556	0,627	0,784	1	0,376	0,574
Aylık kişisel gelir (3)	-0,356	0,707	0,254	1	0,614	0,700
Aylık kişisel gelir (4)	-0,441	0,839	0,277	1	0,599	0,643
Aylık kişisel gelir (5)	-0,457	1,076	0,180	1	0,671	0,633
Aylık ortalama tasarruf miktarı			26,590	3	0,000	
Aylık ortalama tasarruf miktarı (1)	3,623	0,727	24,824	1	0,000	37,439
Aylık ortalama tasarruf miktarı (2)	3,672	0,744	24,362	1	0,000	39,348
Aylık ortalama tasarruf miktarı (3)	3,721	0,868	18,371	1	0,000	41,308
Mülkiyet durumu			10,981	2	0,004	
Mülkiyet durumu (1)	1,357	0,858	2,501	1	0,114	3,885
Mülkiyet durumu (2)	1,282	0,402	10,182	1	0,001	3,603
Dışadönüklük	0,245	0,905	0,073	1	0,786	1,278
Uyumsuzluk	-0,967	0,884	1,197	1	0,274	0,380
Sorumluluk	5,428	6,964	0,607	1	0,436	227,657
Duygusal Dengesizlik	-1,059	0,920	1,323	1	0,250	0,347
Deneyime açıklık	-0,370	0,863	0,184	1	0,668	0,691
İçedönüklük	1,286	0,954	1,818	1	0,178	3,618
Uyumluluk	2,215	4,452	0,248	1	0,619	9,165
Sorumsuzluk	-0,607	1,018	0,356	1	0,551	0,545
Duygusal dengelilik	-0,404	2,388	0,029	1	0,866	0,668

Tablo 4.19: (Devam) Sürekli Değişkenler için Logitin Doğrusallığının Test Edilmesi

Değişkenler	b_j	$S(b_j)$	Wald	sd	p değeri	Odds Oranı Exp(b_j)
Deneyime açık olmama	-1,084	0,807	1,802	1	0,179	0,338
mcomp	6,483	2,164	8,971	1	0,003	653,743
mf	13,011	9,559	1,853	1	0,173	447113,259
mph	-0,739	1,659	0,198	1	0,656	0,477
mpf	0,089	2,276	0,002	1	0,969	1,093
Dışadönüklük*ln(dışadönüklük)	-0,105	0,398	0,070	1	0,792	0,900
Uyumsuzluk*ln(uyumsuzluk)	0,394	0,393	1,004	1	0,316	1,483
Sorumluluk*ln(sorumluluk)	-1,934	2,516	0,591	1	0,442	0,145
Duygusal dengesizlik*ln(duygusal dengesizlik)	0,468	0,419	1,244	1	0,265	1,596
Deneyime açıklık*ln(deneyime açıklık)	0,089	0,377	0,056	1	0,813	1,093
İçedönüklük*ln(ıçedönüklük)	-0,738	0,459	2,588	1	0,108	0,478
Uyumluluk*ln(uyumluluk)	-0,914	1,685	0,294	1	0,588	0,401
Sorumsuzluk*ln(sorumsuzluk)	0,141	0,500	0,080	1	0,777	1,152
Duygusal denglilik*ln(duygusal denglilik)	0,239	0,927	0,066	1	0,797	1,269
Deneyime açık olmama*ln(deneyime açık olmama)	0,704	0,379	3,462	1	0,063	2,023
mcomp*ln(mcomp)	-3,615	1,199	9,082	1	0,003*	0,027
mf*ln(mf)	-5,390	3,966	1,847	1	0,174	0,005
mph*ln(mph)	0,553	0,820	0,456	1	0,500	1,739
mpf*ln(mpf)	-0,079	1,166	0,005	1	0,946	0,924
Sabit	-45,279	22,620	4,007	1	0,045	0,000

* p<.01

Tablo 4.19’da sonuç modeline sürekli değişkenlerin kendilerinin doğal logaritması ile çarpımı eklendiğinde sadece mcomp*ln(mcomp) değişkenine ilişkin p değerinin (p=0,003) istatistiksel olarak manidar olduğu görülmektedir. Bu sonuç, mcomp ile logit arasında doğrusal bir ilişki olmadığını göstermektedir.

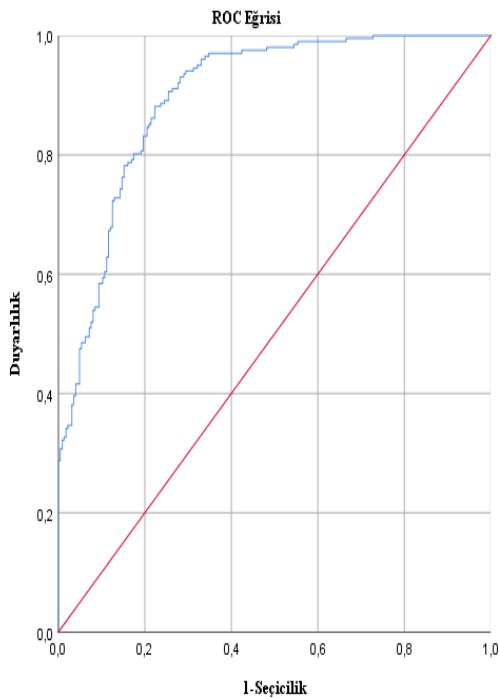
Model uyum iyiliğinin değerlendirilmesinde kullanılan bir diğer yöntem ise ROC eğrisi altında kalan alandır. Bu alan 1’e ne kadar yakınsa modelin uyumunun iyi olduğunu, 0,5’e ne kadar yakınsa uyumun kötü olduğunu buna karşın ROC eğrisi altında kalan alan 0,5 olduğunda ise gözlem sonuçlarının tesadüfen ele alınan gruplardan birine atandığını ortaya koymaktadır. Dolayısıyla ROC eğrisi altında kalan alanın 0,5’ten büyük ve istatistiksel olarak anlamlı olması arzu edilen bir durumdur (Alpar, 2017, s.627). Tablo 4.20’de ROC eğrisi altında kalan alan ve Şekil 4.3’te ise ROC eğrisi gösterilmektedir.

Tablo 4.20: ROC Eğrisi Altında Kalan Alan

Eğri Altındaki Alan	St. Hata ^a	Asimptotik Anlamlılık (Sig. ^b)	Asimptotik %95 Güven Aralığı	
			Alt Sınır	Üst Sınır
,898	,015	,000	,869	,927
Durum Değişkeni: Bireysel Emeklilik Sistemine Katılım		Geçerli Gözlem Sayısı: 426		
Test Sonuç Değişkeni: Kestirilen olasılık		Pozitif: 202 ^c , Negatif: 224		

- a. Parametrik olmayan varsayım altında
b. Sıfır hipotezi: Doğru alan=0.5
c. Pozitif gerçekleşen durum: Bireysel emeklilik sistemine katılımım var.

ROC eğrisi altında kalan alan 0,898 olarak bulunmuş olup eğri altında kalan alanın 0,5'ten büyük ve istatistiksel olarak anlamlı olduğu görülmektedir. 0,898 değeri 1'e yakın bir değer olduğu için modelin uyumunun iyi olduğu söylenebilir.

Şekil 4.3: ROC Eğrisi

Söz konusu sonuç modelinde etkili ve aykırı gözlemlerin bulunmasının yanında “mcomp” yordayıcı değişkeni ile logit arasındaki ilişkinin doğrusal olmaması ($p=0,000$), çoklu doğrusal bağlantı probleminden şüphe edilmesi çalışmanın devamında görüleceği üzere parametre kestirimlerinin aynı zamanda adımsal yöntemler kullanılarak da yapılmasını gerektirmiştir. Özellikle modelimizde yordayıcı değişken sayısının fazlalılığı -10'un üzerinde olması- değişken seçimine gidilmesini gerekli kılmıştır (Alpar, 2017, s.617).

4.4.5.3. Adımsal Yöntemlerden Geriye Dönük Eleme Yöntemi

Çalışmanın bu kısmında model seçim stratejisi olarak diğer bir deyişle modele girecek değişkenlerin belirlenmesinde adımsal yöntemlerden faydalanılmıştır. Adımsal yöntemlerde amaç en az değişkeni kullanarak açıklayıcılık oranı yüksek olan ve veriye en iyi uyan modeli elde etmektir (Alpar, 2017; Çokluk, Şekercioğlu ve Büyüköztürk, 2012). Adımsal yöntemler ileriye dönük ve geriye dönük eleme yöntemleri olmak üzere iki kısımdan oluşmaktadır. Fakat ileriye dönük yöntemlerin II. Tip hata riskinin (istatistiksel olarak anlamlı olan bağımsız bir değişkenin modelden elenmesi) yüksek olmasından dolayı geriye dönük eleme yönteminin ileriye yönelik eleme yönteminden daha üstün olduğu belirtilmekte ve bu yüzden adımsal yöntemlerin kullanılmasına karar verildiğinde geriye dönük eleme yönteminin tercih edilmesi gerektiği ifade edilmektedir (Çokluk, Şekercioğlu ve Büyüköztürk, 2012, s.68). Buna ek olarak, adımsal yöntemlerde modelden hangi bağımsız değişkenlerin eleneceği bazı test istatistiklerine göre belirlenmektedir: Olabilirlik oran istatistiği, durum indeksi, Wald istatistiği. Adımsal yöntemlerde söz konusu test istatistiklerinden olabilirlik oran istatistiği en iyi yöntem olarak ifade edilmektedir (Çokluk, Şekercioğlu ve Büyüköztürk, 2012, s.68). Bu yüzden çalışmanın bu kısmında adımsal yöntemlerden “Olabilirlik Oran İstatistiği ile Geriye Dönük Eleme Yöntemi” kullanılmıştır.

Çoklu lojistik regresyon analizi uygulanmadan önce çalışmada kullanılan bağımsız değişkenlerden hangilerinin lojistik regresyon modeline dâhil edileceği tek değişkenli analizlerle tespit edilebilmektedir. Bu hususta iki farklı yöntemden faydalanılabilmektedir. Bunlardan ilki değişkenin türüne bağlı olarak bağımsız gruplarda t-testi, Mann Whitney-U testi ile ki-kare testi uygulamalarıdır. Diğer bir yöntem ise tek değişkenli lojistik regresyon analizinin yapılmasıdır. Tek değişkenli lojistik regresyon analizi yapılırken kategorik değişkenlerin 2 düzeyden oluşması gerekmektedir. İkiiden fazla kategoriden oluşan değişkenler için dizayn değişkeni tanımlanması yapılmaktadır. Her iki tek değişkenli analizler sonucunda p değeri 0.25’in üzerinde bulunan değişkenler çoklu lojistik regresyon modeline dâhil edilmemektedir (Alpar, 2017, s.632-633). Bu bağlamda bu çalışmada sürekli değişkenler için tek değişkenli lojistik regresyon analizi ve kategorik değişkenlerimizin bir kısmı 2 düzeyden fazla olduğu için ki-kare bağımsızlık testi uygulanmıştır. Tablo 4.21’de kategorik değişkenler için ki-kare bağımsızlık test istatistiği sonuçları verilmektedir.

Tablo 4.21: Ki-kare Bağımsızlık Test Sonuçları

Değişkenler	Pearson Ki-kare Test İstatistiği (X ²)	p değeri
Cinsiyet	22,775	0,000
Yaş	61,865	0,000
Medeni durum	116,412	0,000
Bağımlı kişi sayısı	50,231	0,000
Aylık kişisel gelir	36,111	0,000
Aylık ortalama tasarruf miktarı	112,220	0,000
Mülkiyet durumu	76,670	0,000

Tablo 4.21 incelendiğinde kategorik değişkenlerin p değerleri 0,25'in altında kaldığı için söz konusu değişkenlerin çok değişkenli lojistik regresyon analizine dahil edilmeleri uygun görülmüştür. Aynı zamanda p değeri 0,01'den küçük olduğundan cinsiyet, yaş, medeni durum, bağımlı kişi sayısı, aylık kişisel gelir, aylık ortalama tasarruf miktarı ve mülkiyet durumu değişkenleri ile BES'e katılım arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişkinin olduğu söylenebilir.

Tablo 4.22: Tek Değişkenli Lojistik Regresyon Analizi Sonuçları

Değişkenler	b _j	S(b _j)	Wald	sd	p değeri	Odds Oranı Exp(b _j)
Dışadönüklük	-0,194	0,048	16,293	1	0,000	0,824
Uyumsuzluk	-0,021	0,048	0,194	1	0,660	0,979
Sorumluluk	0,213	0,115	3,447	1	0,063	1,238
Duygusal Dengesizlik	-0,267	0,056	22,577	1	0,000	0,766
Deneyime açıklık	-0,398	0,057	48,163	1	0,000	0,671
İçedönüklük	-0,274	0,062	19,620	1	0,000	0,761
Uyumluluk	-0,291	0,104	7,799	1	0,005	0,747
Sorumsuzluk	-0,350	0,068	26,604	1	0,000	0,705
Duygusal dengelilik	0,135	0,087	2,435	1	0,119	1,145
Deneyime açık olmama	0,088	0,049	3,181	1	0,075	1,092
mcomp	-0,584	0,109	28,685	1	0,000	0,558
mf	0,377	0,182	4,313	1	0,038	1,458
mph	-0,471	0,082	32,858	1	0,000	0,624
mpf	-0,489	0,104	21,891	1	0,000	0,613

Tek değişkenli lojistik regresyon analizine göre uyumsuzluk yordayıcı değişkeni dışında tüm değişkenlerin p değerlerinin 0,25'in altında olduğu görülmektedir. Uyumsuzluk değişkeninin p değeri 0,25'in üzerinde olması sebebiyle ilgili değişken çok değişkenli lojistik regresyon analizine katılmamıştır.

Tek değişkenli lojistik regresyon analizi ve ki-kare bağımsızlık testi sonucunda uyumsuzluk değişkeni dışında diğer tüm değişkenlerin çoklu lojistik regresyon analizine alınmasına karar verilmiş olup yordayıcı değişkenlerin modele ilave edilmesinde

“Olabilirlik Oran İstatistiği ile Geriye Dönük Eleme” tekniğinden faydalanılmış ve 14. adımda sonuç modeline ulaşılmıştır. 14. adım için hesaplanan ki-kare değerleri Tablo 4.23’te verilmiştir.

Tablo 4.23: Omnibus Test Sonuçları

		Ki-kare	sd	p değeri
Adım 14	Adım	-4,549	2	0,103
	Blok	239,537	10	0,000
	Model	239,537	11	0,000
Adım 0 için -2LL: 589,425				
Adım 14 için -2LL: 349, 887				

Tablo 4.23’e göre sadece sabit terimin yer aldığı modelde (adım 0) -2LL değerinin 589,425 olduğu ve 14. adımın sonunda ulaşılan nihai modelde bu değer 349,887’e düştüğü görülmektedir. Bu iki değer arasındaki farkın (model ki-kare değeri=239,537) ise istatistiksel olarak manidar olduğu söylenebilmektedir. Bu bulgu, 20 bağımsız değişkenin regresyon katsayılarının kestiriminde anlamlı bir katkısı (model ki-kare= 239,537 ve p değeri=0,000) olduğunu ortaya koymaktadır. Bunun yanında adım ki-kare değerinin -4,549 olduğu ve istatistiksel olarak manidar olmadığı bulgusuna varılmıştır. Bu sonuç, 14. Adım sonunda modelden çıkarılan değişkenin ki-kare değerinde bir miktar azalışa yol açtığı fakat bu eleme işleminin modelde anlamlı bir değişime neden olmadığı şeklinde yorumlanabilmektedir. 14. adımdan sonra modelden çıkarılacak herhangi bir değişken model ki-kare değerinde istatistiksel olarak anlamlı bir azalışa yol açacağından dolayı değişken eleme süreci 14. Adımda son bulmuştur.

Tablo 4.24: Hosmer-Lemeshow Test Sonuçları

Adım	Ki-kare	sd	p değeri
14	4,929	8	0,765

Tablo 4.24’e bakıldığında Hosmer-Lemeshow testinin istatistiksel olarak anlamlı olmadığı (p=0,765) görülmektedir. Bu bağlamda, modelin veri setini iyi temsil ettiği ve dolayısıyla model uyumunun iyi olduğu söylenebilmektedir.

Tablo 4.25: 14. Adıma İlişkin Sınıflandırma Tablosu

			Tahmin Edilen Durum		
			gbes		
Gözlenen Durum			Yok	Var	Doğru Sınıflandırma Yüzdesi
Adım 14	gbes	Yok	168	56	75,0
		Var	26	176	87,1
Toplam Doğru Sınıflandırma Yüzdesi					80,8

Tablo 4.25 incelendiğinde, BES’e katılımı olmayan 224 kişiden 168 kişisi doğru, 56’sı yanlış sınıflandırılmış olup doğru sınıflandırma oranı %75’tir. BES’e katılımı olan 202 kişiden 176 kişisi doğru, 26’sı yanlış sınıflandırılmış olup doğru sınıflandırma oranı %87.1’dir. Toplam doğru sınıflandırma oranının ise %80.8 olduğu görülmektedir.

Tablo 4.26: Çok Değişkenli Lojistik Regresyon Analizi Sonuçları: Olabilirlik Oran İstatistiği ile Geriye Dönük Eleme Tekniği

Sonuç Modeli	Değişkenler	b _j	S(b _j)	Wald	sd	P değeri	Odds Oranı Exp(b _j)	Odds Oranı Exp(b _j) için %95 Güven Aralığı	
								Alt Sınır	Üst Sınır
	Cinsiyet (1)	0,669	0,274	5,976	1	0,015**	1,952	1,142	3,337
	Medeni durum (1)	1,097	0,352	9,734	1	0,002*	2,996	1,504	5,971
	Aylık ortalama tasarruf miktarı			32,417	3	0,000*			
	Aylık ortalama tasarruf miktarı (1)	3,195	0,597	28,646	1	0,000*	24,412	7,577	78,659
	Aylık ortalama tasarruf miktarı (2)	3,364	0,616	29,863	1	0,000*	28,917	8,652	96,653
Adım 14	Aylık ortalama tasarruf miktarı (3)	3,436	0,701	24,019	1	0,000*	31,073	7,862	122,805
	Mülkiyet durumu			19,262	2	0,000*			
	Mülkiyet durumu (1)	0,802	0,682	1,382	1	0,240	2,229	0,586	8,484
	Mülkiyet durumu (2)	1,373	0,313	19,252	1	0,000*	3,946	2,137	7,286
	İçedönüklük	-0,255	0,123	4,317	1	0,038**	0,775	0,609	0,986
	Sorumsuzluk	-0,248	0,133	3,470	1	0,062	0,780	0,601	1,013
	Deneyime açık olmama	0,368	0,090	16,725	1	0,000*	1,445	1,212	1,725
	Sabit	-4,618	0,688	45,047	1	0,000*	0,010		
	McFaden R²***	0,406							
	Cox-Snell R²	0,430							
	Nagelkerke R²	0,574							

* p<.01, **p<.05 ***Yazar tarafından hesaplanmıştır.

Tablo 4.26’da, sosyo-demografik faktörlerden cinsiyet, medeni durum, aylık ortalama tasarruf miktarı ve mülkiyet durumu ile kişilik özelliklerinden içedönüklük ve deneyime açık olmama yordayıcı değişkenlerin istatistiksel olarak anlamlı olduğu görülmektedir. Kadınların erkeklere nazaran BES’e katılım olasılığı 1,952 kat daha yüksektir. Medeni durum yordayıcı değişkeni ele alındığında, evlilerin bekarlara kıyasla BES’e katılım olasılığı 2,996 kat daha yüksektir. Aylık ortalama tasarruf miktarı 500-1500 TL olanların referans kategorisi 500 TL ve altı olanlara göre BES’e katılım olasılığı 24,412 kat daha yüksektir. Aylık ortalama tasarruf miktarı 1501-3000 TL arasından olan kişilerin referans kategorisine kıyasla BES’e katılım olasılığı 28,917 kat daha yüksek iken

aylık ortalama 3001 TL ve üzerinde tasarrufta bulunan bireylerin referans kategorisine göre BES’e katılım olasılığı 31,013 kat daha yüksektir. Mülkiyet durumu değişkeni ele alındığında ise, ev sahibi olanların kiracı olanlara kıyasla BES’e katılım olasılığı 3,946 kat daha yüksektir. “İçedönüklük” yordayıcı değişkenindeki her bir birimlik artış, BES’e katılma olasılığını 1,29 (1/0,775) kat azaltır. Başka bir deyişle içedönüklük kişilik özelliğinden yüksek puanlara sahip bireylerin BES’e katılmaları $[(1-0,775) \times 100] = \%22,5$ daha düşüktür. “Deneyime açık olmama” yordayıcı değişkenindeki her bir birimlik artışın, BES’e katılım olasılığında 1,4 kat artışa yol açtığı görülmektedir. Diğer bir deyişle, katılımcılar deneyime açık olmama kişilik özelliğinden yüksek puanlar aldıkça BES’e katılım düzeyleri $[(1,445-1) \times 100] = \%44,5$ daha yüksek olacaktır. Yalancı R^2 istatistik (McFaden R^2 , Cox-Snell R^2 ve Nagelkerke R^2) değerleri 0,20’nin üzerinde olduğu için modelin yeterli olduğu söylenebilir.

Sonuç modelinde (Adım 14) çoklu doğrusal bağlantıyı saptamak amacıyla tolerans, VIF ve CI değerlerine bakılmıştır. Değişkenlerin tolerans değerlerinin 0.10’un üzerinde, VIF değerlerinin 10’dan küçük ve CI değerlerinin ise 30’dan küçük olduğu görülmektedir. Bu durumda bağımsız değişkenler arasında çoklu doğrusal bağlantı sorununun olmadığı ifade edilebilir (Bkz. Tablo 4.27).

Tablo 4.27: Çoklu Doğrusal Bağlantı Probleminin Sınanması

Değişkenler	VIF*	Tolerans *	CI**
Cinsiyet	1,11	0,89	3,367
Medeni durum	1,79	0,55	5,645
Aylık ortalama tasarruf miktarı (2)	2,15	0,46	7,111
Aylık ortalama tasarruf miktarı (3)	1,94	0,51	
Aylık ortalama tasarruf miktarı (4)	1,40	0,71	
Mülkiyet durumu (2)	1,17	0,85	8,144
Mülkiyet durumu (3)	1,45	0,68	
İçedönüklük	2,31	0,43	9,194
Sorumsuzluk	2,71	0,36	11,570
Deneyime açık olmama	1,32	0,75	18,287

* STATA 12 programı yardımıyla hesaplanmıştır.** SPSS 26.0 programıyla hesaplanmıştır.

14. adımda ulaşılan sonuç modelinin model yeterliliğini değerlendirmek amacıyla student türü artıklar ile standartlaştırılmış artıklara bakılmıştır. Student türü artıkların mutlak değer içerisinde 3’ü geçmediği, gözlemlerin sadece %5’inden azının ± 1.96 ’yı aştığı, %1’inden azının ise ± 2.58 ’in üzerinde olduğu tespit edilmiştir. Fakat standartlaştırılmış artıklarda ise değerlerin -3 ile +3 arasında yer almadığı dolayısıyla Field (2009, s.293) tarafından öne sürülen kuralın karşılanmadığı dolayısıyla aykırı gözlemlerin olduğu belirtilebilmektedir. Bunun yanında Cook ve DFBeta değerleri

incelendiğinde 1'in altında olduğu bulunmuş olup etkili gözlemlerin olmadığı söylenebilir. Her ne kadar standartlaştırılmış artıklar için kural ihlali mevcut olmasına karşın söz konusu aykırı gözlemlerin etkili gözlemler olmamasından dolayı veri setinden çıkarılmamasına karar verilmiştir. Çünkü bu gözlemlerin veri setinde yer alması veya veri setinden çıkarılması parametre tahminlerini önemli ölçüde etkilemeyecektir. Student türü artıklar ve etkili gözlemlere ilişkin elde edilen sonuçlar dikkate alındığında, modelin uyumunun iyi olduğu söylenebilir. Çoklu doğrusal bağlantı problemine ilişkin istatistikler kontrol edildikten sonra logitteki doğrusallık varsayımı test edilmiş ve sonuçlar Tablo 4.28'de sunulmuştur.

Tablo 4.28: Sürekli Değişkenler için Logitin Doğrusallığının Test Edilmesi

Sonuç Modeli	Değişkenler	b_j	$S(b_j)$	Wald	sd	p değeri	Odds Oranı $Exp(b_j)$	Odds Oranı $Exp(b_j)$ için %95 Güven Aralığı	
								Alt Sınır	Üst Sınır
	Cinsiyet (1)	0,710	0,278	6,496	1	0,011	2,033	1,178	3,508
	Medeni durum (1)	1,002	0,358	7,824	1	0,005	2,724	1,350	5,497
	Aylık ortalama tasarruf miktarı			31,722	3	0,000			
	Aylık ortalama tasarruf miktarı (1)	3,310	0,626	27,986	1	0,000	27,378	8,033	93,316
	Aylık ortalama tasarruf miktarı (2)	3,473	0,643	29,195	1	0,000	32,221	9,143	113,555
	Aylık ortalama tasarruf miktarı (3)	3,596	0,726	24,530	1	0,000	36,469	8,787	151,364
	Mülkiyet durum			18,604	2	0,000			
	Mülkiyet durumu (1)	0,841	0,701	1,439	1	0,230	2,318	0,587	9,153
Adım 14	Mülkiyet durumu (2)	1,387	0,322	18,604	1	0,000	4,004	2,132	7,522
	İçedönüklük	0,813	0,744	1,192	1	0,275	2,254	0,524	9,696
	Sorumsuzluk	-0,308	0,785	0,154	1	0,695	0,735	0,158	3,426
	Deneyime açık olmama	-1,203	0,690	3,038	1	0,081	0,300	0,078	1,162
	İçedönüklük* $\ln(\text{ıçedönüklük})$	-0,511	0,363	1,988	1	0,159	0,600	0,295	1,221
	Sorumsuzluk* $\ln(\text{sorumsuzluk})$	0,036	0,384	0,009	1	0,926	1,036	0,488	2,200
	Deneyime açık olmama* $\ln(\text{deneyime açık olmama})$	0,735	0,322	5,200	1	0,023	2,085	1,109	3,922
	Sabit	-4,093	1,165	12,346	1	0,000	0,017		

Tablo 4.28 incelendiğinde “İçedönüklük* $\ln(\text{ıçedönüklük})$ ” ve “Sorumsuzluk* $\ln(\text{sorumsuzluk})$ ” değişkenlerinin istatistiksel olarak manidar olmadığı görülmesine karşın “Deneyime açık olmama* $\ln(\text{deneyime açık olmama})$ ” yordayıcı değişkeninin p değerinin 0,05’ten düşük olduğu olduğu görülmektedir. Fakat Tabachnick ve Fidell (2020, s.477)’e göre çok sayıda bağımsız değişken olduğunda logitteki

doğrusallığı test ederken parametre kestiriminin manidarlığının karar verilmesinde kriter “0,05/terim sayısı” olarak belirlenmelidir. Dolayısıyla yukarıdaki tabloda 14 terim için kabul edilebilir kritik değer $a = 0,05/14 = 0,003$ olarak hesaplanmıştır. İlgili değişkenin p değeri= 0,023, kabul edilebilir kritik değer üzerinde olması sebebiyle logitin doğrusallığı varsayımının ciddi ihlalinin olmadığı söylenebilir.

Tablo 4.29’da ROC eğrisi altında kalan alan ve Şekil 4.4’te ise ROC eğrisi gösterilmektedir.

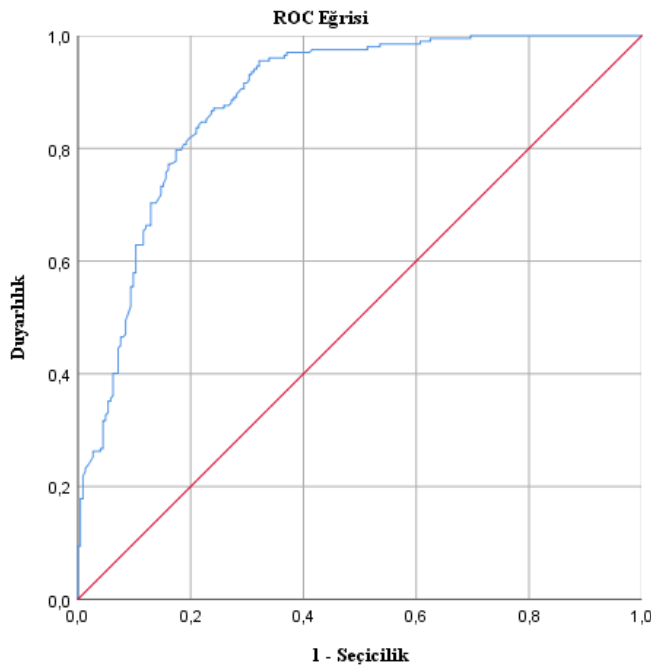
Tablo 4.29: ROC Eğrisi Altında Kalan Alan

Eğri Altındaki Alan	St. Hata ^a	Asimptotik Anlamlılık (Sig. ^b)	Asimptotik %95 Güven Aralığı	
			Alt Sınır	Üst Sınır
,884	,016	,000	,853	,916
Durum Değişkeni: Bireysel Emeklilik Sistemine Katılım		Geçerli Gözlem Sayısı: 426		
Test Sonuç Değişkeni: Kestirilen olasılık		Pozitif: 202 ^c , Negatif: 224		

- a. Parametrik olmayan varsayım altında
- b. Sıfır hipotezi: Doğru alan=0.5
- c. Pozitif gerçekleşen durum: Bireysel emeklilik sistemine katılımım var.

ROC eğrisi altında kalan alan 0,884 olarak bulunmuş olup eğri altında kalan alanın 0,5’ten büyük ve istatistiksel olarak anlamlı olduğu görülmektedir. 0,884 değeri 1’e yakın bir değer olduğu için modelin uyumunun iyi olduğu söylenebilir.

Şekil 4.4: ROC Eğrisi



Aşırı yayılım sorununun saptanması için STATA 12 programı kullanılarak Pearson ki-kare değeri hesaplanmıştır. Field (2009, s.276)'e göre Pearson ki-kare değerinin serbestlik derecesine oranının 1'den büyük olması aşırı yayılımın varlığına işaret ederken bu değer 2'ye yakın veya 2'den büyük olması halinde ise aşırı yayılım ciddi bir problem olarak değerlendirilmektedir. Aynı zamanda söz konusu istatistiğin anlamlı olmaması modelin veriye uyumunun iyi olduğu şeklinde yorumlanabilmektedir. Diğer bir ifadeyle, model tarafından tahmin edilen değerlerin gözlemlenen değerlerden önemli ölçüde farklılık göstermediği söylenebilmektedir (Field, 2009, s.308). Bu çalışmada, Pearson ki-kare değeri/sd= $314,13/290=1,08$ olarak bulunmuş olup istatistiksel olarak anlamlı değildir (p değeri= 0,1579). İdeal olanın bu değer 1'e yaklaşması olsa da bu çalışmada hesaplanan değer 2'nin üzerinde olmayıp kritik değeri çok az aşmaktadır. Bu bağlamda, aşırı yayılım sorunu saptanmasına karşın verilerin aşırı yayılımı çok fazla endişe duyulmasını gerektirecek düzeyde olmadığı ifade edilebilir (Field, 2009, s.309).

Bu çalışmanın devamında ikili lojistik regresyon modelinde tahmin edilen katsayıların yorumlanabilmesi için marjinal etki analizi gerçekleştirilmiştir. Çebi Karaslan (2020, s.57) tarafından ifade edildiği üzere lojistik regresyon modellerindeki katsayıları yorumlamada parametre kestirimleri (b_j) kullanılamamaktadır. Bu doğrultuda marjinal etki analizinin yapılması doğru bulunmaktadır. Marjinal etki analizi sonucunda ulaşılan parametre değerinin negatif olması bağımsız değişkendeki bir artışa bağlı olarak bağımlı değişkende 1 olarak kodlanan kategorinin gerçekleşme olasılığının azalması buna karşın bu değer pozitif olması ise söz konusu olasılığın artması anlamına gelmektedir (Güriş ve Çağlayan, 2010; Çebi Karaslan'dan 2020). Marjinal etki analizi için STATA 12 programından faydalanılmış olup sonuçlar Tablo 4.30'da verilmiştir.

Tablo 4.30: Marjinal Etki Analizine İlişkin Sonuçlar

Sonuç Modeli	Değişkenler	Marjinal etki (dy/dx)	Standart Hata	z	p değeri	%95 Güven Aralığı	
						Alt Sınır	Üst Sınır
	Cinsiyet (1)	0,089	0,03	2,51	0,012**	0,019	0,158
	Medeni durum (1)	0,146	0,044	3,27	0,001*	0,058	0,233
	Aylık ortalama tasarruf miktarı (2)	0,445	0,053	8,32	0,000*	0,340	0,549
	Aylık ortalama tasarruf miktarı (3)	0,473	0,060	7,82	0,000*	0,354	0,592
Adım 14	Aylık ortalama tasarruf miktarı (4)	0,485	0,082	5,87	0,000*	0,323	0,647
	Mülkiyet durumu (2)	0,123	0,103	1,19	0,233	-0,079	0,326
	Mülkiyet durumu (3)	0,206	0,047	4,33	0,000*	0,113	0,300
	İçedönüklük	-0,033	0,016	-2,12	0,034**	-0,065	-0,002
	Sorumsuzluk	-0,033	0,017	-1,89	0,059	-0,067	0,001
	Deneyime açık olmama	0,049	0,011	4,36	0,000*	0,027	0,071

* p<.01, **p<.05

Tablo 4.30’da gösterilen ikili lojistik regresyon modeline bağlı olarak hesaplanan marjinal etkilere göre, diğer değişkenler sabit kabul edildiğinde kadınların erkeklere göre BES’e beklenen katılım olasılığı %8 daha fazla olup söz konusu sonuç Canöz ve Baş (2020) ile Fernández-López vd. (2010)’in çalışmalarıyla benzerlik teşkil ederken Ares, Fernández-López ve Vivel-Búa (2015), Balasuriya ve Yang (2019), Bayar vd. (2020), Fontes (2011), Fornero ve Monticone (2011)’un çalışmalarıyla farklılık arz etmektedir. Bu bulgunun ortaya çıkmasının altında yatan mekanizma kompulsif satın alma eğilimi ve statü tüketimi ile açıklanabilmektedir. Kompulsif satın alma davranışı gösterenler çoğunlukla kendi sosyal konumlarını, prestijlerini iyileştirmeye eğilimli olurlarken bunu statülerine uygun çoğunlukla pahalı mallar satın alarak yapmaktadırlar. Aynı zamanda para birçok insan için olduğu gibi kompulsif satın alıcılar için de bir statü sembolüdür. Paraya ilişkin bu tutumları nedeniyle kompulsif satın alıcıların emeklilik dönemleri için tasarrufta bulunmayı tercih etmeleri beklenebilir. Çünkü zorunlu emeklilik planları dışında kişilerin BES’e katılımı gibi emeklilikleri için gönüllü olarak yaptıkları tasarruflar kendilerinin sosyal statülerini iyileştirecektir (Piotrowska, 2019, s.209). Ayrıca literatürde kompulsif satın almanın cinsiyetler arasında farklılık gösterip göstermediğini araştıran çalışmaların birçoğuna göre (d’Astous, 1990; Lee ve Workman, 2015; Maraz, Griffiths ve Demetrovics, 2016; Mueller vd., 2011; Schlosser vd, 1994; Shoham ve Makovec Brenčić, 2003) kompulsif satın alma eğilimi erkeklere göre kadınlar

arasında daha yüksektir. Bu bağlamda Mann-Whitney U testi yapılmış olup cinsiyete göre kompulsif satın alma puanlarının istatistiksel açıdan anlamlı bir farklılık gösterdiği sonucuna ulaşılmıştır ($p<.05$). Her iki grubun ortalamaları dikkate alındığında kadınların kompulsif satın alma puanının (ortalama=2,32) erkeklerden (ortalama=2,13) istatistiksel olarak anlamlı derecede daha yüksek olduğu söylenebilmektedir. Aynı zamanda kompulsif satın alıcılar kompulsif satın alıcı olmayanlara göre çalışma dönemi boyunca sahip olduğu alışkanlıklarını emeklilik döneminde daha sık devam ettirmeye ihtiyaç duyabilmektedirler (Piotrowska, 2019, s.212). Bütün bunlar birlikte değerlendirildiğinde kadınların kompulsif satın alma eğilimi daha yüksek olduğundan emeklilik öncesi dönemde statülerine uygun olarak gerçekleştirdikleri tüketim şeklini diğer bir deyişle yaşam standardını emeklilik sonrasında da çoğunlukla sürdürmeyi arzuladıkları söylenebilir. Bu sebeple kadınların BES'e katılımlarının erkeklere göre daha fazla gerçekleşmesi olasıdır. Ayrıca kadınların erkeklere kıyasla finansal konular üzerine karar alırken çevresindeki kişilerle ilgili konu hakkında daha fazla konuşması, daha çok finansal tavsiyeler almaları, emekliliği planlamada daha çok finansal danışmanlara başvurmaları, kadınların riskten kaçınma eğilimlerinin daha yüksek olması, ortalama yaşam sürelerinin genel olarak erkeklerden daha fazla olması, daha ihtiyatlı ve tedbirli olmaya eğilimli olmaları (Bluthgen vd., 2008; Chatterjee ve Zahirovic-Herbert, 2010; Fernández-López vd., 2010; Furnham ve Cheng, 2019; van Raaij, 2016) BES katılımını olumlu etkilediği düşünülmektedir.

Katılımcının evli olması referans grubu bekarlara göre BES'e beklenen katılım olasılığını %14,6 arttırmaktadır. Bu bulgu, Bassett, Fleming ve Rodrigues (1998)'in çalışmasından ayrışmasına karşın, Çetin ve Sevüktekin (2015), DeVaney ve Chiremba (2005), Fontes (2011), İşcan ve Aydın (2018) ile Stinglhamber vd. (2007)'in çalışmalarıyla paralellik göstermektedir. Evli bireylerin ailelerinin finansal güvenliği konusunda daha endişeli olmaları (Li, Montalto ve Geistfeld, 1996), emeklilik dönemi üzerine düşünme olasılıklarının daha yüksek olması (Lusardi, 2001) ve bunun yanında evli bireylerin emekliliğe dair tasarruf yapmak için finansal varlıkları daha sık kullanmaya yatkın olmaları (Osili ve Paulson, 2006) BES katılımında etkili olmuş olduğu düşünülmektedir.

Katılımcının aylık ortalama tasarruf miktarı incelendiğinde aylık ortalama tasarruf miktarı artıkça referans kategoriye - 500 TL'den az aylık ortalama tasarruf miktarı olanlara – kıyasla BES'e beklenen katılım olasılığı artmaktadır. Dolayısıyla

BES'e katılım olasılığı en yüksek olanlar, aylık ortalama tasarruf miktarı en fazla olanlardır. Marjinal etki analizi sonucu ulaşılan bu sonuç, Oktay, Çamkaya ve Aydın (2019)'nın çalışmasıyla paralellik taşımaktadır. Diğer bir ifade ile, aylık ortalama tasarruf miktarı arttığında bireylerin tasarruf aracı olarak BES'i tercih etme olasılıkları da artmaktadır. Öyle ki Lusardi (2003) tasarruf miktarı ile emeklilik planlaması arasında bir ilişkinin olduğunu ortaya koymuştur. Lusardi (2003)'nin bu bulgusu göz önünde bulundurulduğunda daha yüksek tasarruf düzeylerinin kişileri emeklilik dönemleri için finansal plan yapmaya ve emeklilikte tatmin edici bir hayat sürmek için ihtiyaç duyulan parayı hesaplamaya teşvik ederek (Piotrowska, 2019) BES'e katılımı arttırdığı söylenebilmektedir.

Ares, Fernández-López ve Vivel-Búa (2015), Bassett, Fleming ve Rodrigues (1998), DeVaney ve Chiremba (2005), Fontes (2011), Stinglhamber vd. (2007)'ne ait çalışmalara benzer olarak marjinal etki analizi sonucunda ev sahibi olmanın BES'e katılımı arttırdığı tespit edilmiştir. Kişinin oturduğu evin kendine ait (ev sahibi) olması, kiracı olanlara göre BES'e beklenen katılım olasılığını %20,6 arttırmaktadır. Ev sahipliğinin BES katılımını olumlu yönde etkilemesi birkaç şekilde açıklanabilmektedir. Ev sahipleri bankacılar ve sigortacılar ile zorunlu olarak daha sık temasta olabilmektedir ve bu durum emeklilik planlarına katılımı teşvik etme fırsatı sunabilmektedir. Bu konuya bir diğer bir açıklama ise ev sahibi olanların, kirada oturan ve aynı gelire sahip insanlardan gelecek üzerine daha fazla endişe duymaları olabilir (Stinglhamber vd., 2007, s.105). Ayrıca ev satın alma sürecinden geçmek için gerekli finansal deneyime ve kaynaklara sahip bireyler finansal kaynaklara erişme, bunları kullanma ve yönetme becerilerinde daha iyi olabilmekte ve bu nedenle ev sahibi olan kişilerin ev sahibi olmayanlara göre emeklilik yatırım fonlarından faydalanma olasılıklarının daha yüksek olduğu belirtilmektedir (Fontes, 2011, s.614).

Kişinin içedönüklük kişilik özelliğindeki 1 birimlik artış BES'e beklenen katılım olasılığını %3,3 azaltmaktadır. İçedönükler, diğer insanlarla ve çevresiyle daha az ilgilenen, insanlardan uzak duran kişiler olup diğer insanlarca mesafeli, sessiz ve çekingen bireyler olarak görülmektedir (Watson ve Clark, 1997, s.769). Bu kişiler toplumdan uzak yaşamakta ve çoğunlukla olumsuz duygular açıklamaktadırlar (Costa ve McCrae, 1992a; Norman, 1963). Sosyal izolasyon içerisindeki bireylerin birtakım bağımlılık yapıcı davranışlar sergilediği belirtilmektedir. Örneğin kompulsif satın alma davranışı gösteren bireylerde yaygın olarak görülen kişilik özelliklerinden birinin sosyal

veya kişisel izolasyon olduğu söylenmektedir (Edwards, 1992). Sosyal izolasyon, diğer insanlarla karşılıklı iletişim veya etkileşim eksikliğinden kaynaklı olarak gelişen yalnızlık hissini hafifletme çabasıyla söz konusu insanları kompulsif satın almaya yönlendirebilmektedir (DeSarbo ve Edwards, 1996, s.249). Dolayısıyla içedönüklerin olumsuz duyguları ve yalnızlık hissini hafifletmek üzere sıklıkla bir şeyler satın almaya yönelmeleri (kompulsif satın alma) kişileri BES gibi uzun vadeli tasarruf araçlarını tercih etmelerine engel olabilmektedir. Literatürde içedönüklük kişilik özelliğinin tasarruf davranışı ile ilişkisinde birbiriyle çelişen bulguların olduğu görülmektedir. Örneğin Nyhus ve Webley (2001), içedönüklüğün tasarruflarla pozitif ilişkili olduğunu ortaya koyarken Piotrowska (2019) içedönük bireylerin daha fazla erteleme davranışı gösterdikleri ve özellikle emekliliğe yönelik tasarrufta bulunma gibi alınması kolay olmayan finansal kararları ertelemeye daha eğilimli olduklarını ve bu yüzden emekliliğe yönelik isteğe bağlı tasarruf yapma eğilimlerinin düşük olduğunu ampirik olarak ortaya koymuştur. Bu bağlamda içedönük bireylerin BES'e katılımlarının düşük bulunmasının altında yatan unsurun erteleme davranışının olabileceği sanılmaktadır.

Kişinin deneyime açık olmama kişilik özelliğindeki 1 birimlik artış BES'e beklenen katılım olasılığını yaklaşık %5 arttırmaktadır. Literatürdeki Balasuriya ve Yang (2019), Korhonen (2011) ile Schäfer (2016)'ın çalışmalarında ulaşılan sonuçların, deneyime açık olmama ile BES 'e katılım arasındaki pozitif ilişkiyi doğrular nitelikte olduğu söylenebilmektedir. Analiz sonucu elde edilen bu bulgunun kişilerin yüksek öz-kontrol düzeyine sahip olması ile açıklanması mümkündür. Zira Green vd. (2016) deneyime açıklık kişilik özelliği ile öz-kontrol arasında negatif bir ilişki bulmuştur. Öz-kontrol düzeyi düşük olan bireyler, eylemlerinin doğuracağı olası sonuçlar üzerine düşünmede, cezbedici şeylere karşı koymada, hazzı ertelemeye, uzun vadeli hedeflerin peşinde koşmada, geleceği planlamada ve dolayısıyla emekliliğe yönelik tasarruf yapma konusunda sorunlar yaşabilmektedir (Baumeister, 2002b; Daly vd., 2014; Griesdorn vd., 2014; Statman, 2017; Strayhorn, 2002; Thaler ve Benartzi, 2004). Bu bağlamda deneyime kapalı bireylerin öz-kontrol düzeylerinin daha yüksek olabileceği ve bu yüzden söz konusu kişilik özelliğinin BES'e katılım olasılığını pozitif etkilediği tahmin edilmektedir. Ayrıca deneyime açık bireylerin, yaşam boyunca elde ettikleri deneyimleri arttırmayı amaçlamaları ve bu bağlamda sosyal ve kültürel faaliyetlere yönelik harcamalarının daha yüksek olması bu kişilerin finansal amaç ve hedeflere ulaşmada daha fazla zorluk yaşamasına yol açarak arzulanan, istenen finansal davranışları göstermede daha az

başarılı olmalarına neden olabilmektedir (Asebedo, 2018; Gerhard, Gladstone ve Hoffmann, 2018).

İstatistiksel açıdan anlamlı olan söz konusu psikolojik faktörlerin BES'e katılımı nasıl etkilediği çalışmanın devamında kompulsif satın alma aracı değişkeni kullanılarak gerçekleştirilen aracılık analizi ile gösterilmiştir.

4.4.6. Hayes Aracılık Analizi

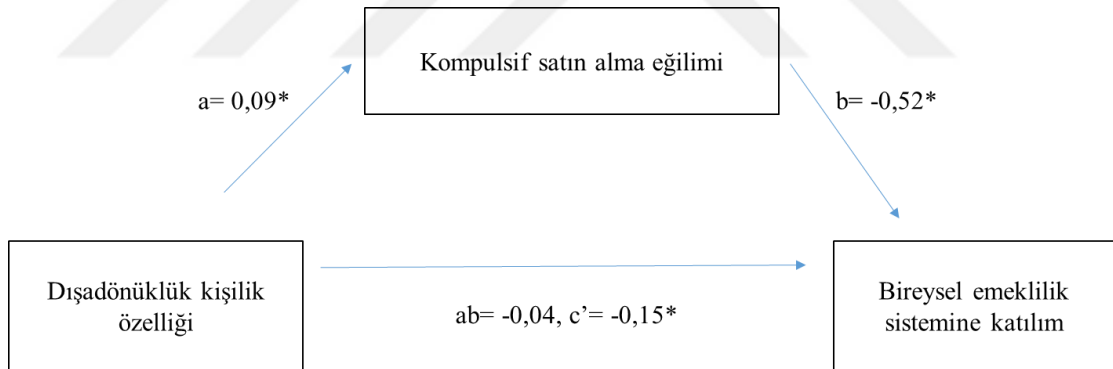
Çalışmanın bu kısmında, kişilik özellikleri ve zaman perspektifi boyutlarının BES'e katılım üzerindeki dolaylı etkisini kompulsif satın alma faktörü aracılığıyla test etmek için Hayes bootstrap yöntemi (2018) kullanılmıştır. Bu doğrultuda SPSS PROCESS makro (v4.0) uygulamasından faydalanılmıştır.

Aracılık analizlerinin tamamı dikkate alındığında ortak bir sonuca ulaşılmıştır: Kompulsif satın alma eğiliminin BES'e katılım üzerindeki etkisi negatiftir. Diğer bir deyişle, kompulsif satın alma eğilimi arttıkça kişilerin BES'e katılım olasılıkları daha düşüktür. Bu sonucun ortaya çıkmasında birkaç muhtemel mekanizmanın etkili olduğu tahmin edilmektedir: Öz-saygı eksikliği, erteleme eğilimi, düşük öz-kontrol düzeyi ve dürtüsellik. Kompulsif satın almanın negatif etkisi satın alma davranışı sonrası ortaya çıkan suçluluk duygusunun yol açtığı öz saygı eksikliği mekanizması ile açıklanabilmektedir. Faber ve Vohs (2011, s.543-544)'a göre tüketici geçici olarak ruh halini iyileştirmek için satın alma davranışında bulunacak ve böylece bazı negatif duyguların üstesinden gelebilecektir. Fakat kişi gereksiz harcama yaptığını veya satın almama amacından saptığını fark ettiğinde kişide suçluluk duygusu uyanacaktır. Bu olumsuz durum depresyona/bunalıma neden olurken aynı zamanda öz saygıda azalışa yol açacaktır. Sonuç olarak, kişi kendisiyle ilgili olumsuz değerlendirmelerin üstesinden gelmek için güçlü bir istek duyacak olup ve dolayısıyla söz konusu istek olumlu duyguları canlandırmak için tekrardan kişiyi satın almaya teşvik edecektir. Bu durum kırılması zor bir kısır döngü halini alacaktır. Dolayısıyla kompulsif satın alma eğilimi gösterenlerde öz saygı eksikliği daha fazla görülecek olup söz konusu eksiklik kişileri daha çok harcamaya yönlendirirken emeklilik tasarrufundan caymasına neden olabilir. Bu bağlamda bu kişilerin BES'e katılımlarının düşük olması beklenebilir. Bunun yanında psikometri uzmanları genel olarak kompulsif bireylerde evrensel olarak görülen erteleme ve kararsızlık gibi belirli kişilik özelliklerinin olduğunu tespit etmişlerdir (Edwards, 1992, s.10). Dolayısıyla kompulsif satın alıcıların emeklilik dönemleri için isteğe bağlı

tasarrufta bulunmamalarının bir diğer nedeni ise finansal kararlar gibi alınması güç, önemli kararları ileriki bir zamana ertelemeye daha yatkın olmalarından kaynaklanmaktadır (Piotrowska, 2019).

Kompulsif satın alma eğilimi yüksek olanların BES'e katılımlarının düşük olması muhtemelen öz-kontrol eksikliğinden de kaynaklanmış olabilmektedir. Kompulsif satın alma davranışında bulunanların öz-kontrol seviyeleri düşük olup diğerlerine kıyasla daha fazla dürtüsel hareket etmektedirler (Achtziger vd. 2015; Filomensky vd. 2012; Lejoyeux ve Weinstein, 2010; Shoham, Gavish ve Segev, 2015). Dürtüsellikten dolayı kompulsif satın alıcılar, kısa vadede elde edeceği anlık hazzı ileri bir zamana ertelemekte zorluk yaşabilmekte, spontane, dikkatsizce, baştan savma kararlar alabilmekte, düşünmeden hareket edebilmekte, daha az gelecek odaklı olabilmekte, plan yapmaktan hoşlanmayabilmekte ve bir şeyler satın almaktan kendilerini alıkoyamamaktadır (Lejoyeux ve Weinstein, 2010; Youn ve Faber, 2000). Özetle, kompulsif satın almanın BES'e katılım üzerindeki doğrudan etkisi beklendiği şekilde negatif bulunmuştur.

Şekil 4.5: Aracılık Analizi Sonuçları: Dışadönüklük ve Bireysel Emeklilik Sistemine Katılım Arasındaki İlişki



* $p < .01$

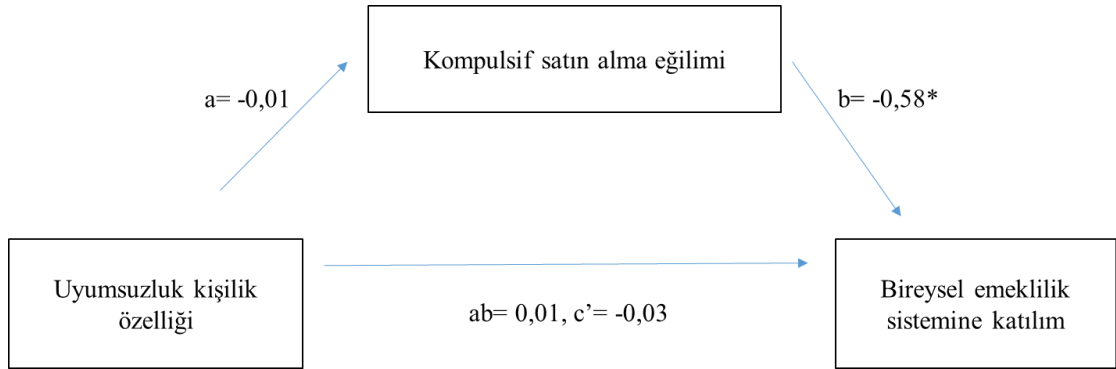
Şekil 4.5'te görüldüğü üzere dışadönüklük kişilik özelliğinin BES'e katılım üzerindeki doğrudan etkisi istatistiksel olarak anlamlı ve negatif olarak ($c = -0,15$) bulunmuştur. Söz konusu negatif katsayının birkaç faktörden kaynaklı olabileceği düşünülmektedir: Dışadönüklerin, dürtüsel hareket etmeleri, şimdiki zaman yanlısı olmaları, yüksek iskonto oranına sahip olmaları, öz-kontrollerinin düşük düzeyde olması, daha fazla gösteriş amaçlı tüketim davranışı sergilemeleri, lüks tüketime yatkınlıklarının fazla olması, daha çok sezgisel düşünme ve karar almalarından ötürü (Aydın, 2012; Cobb-Clark vd., 2022; Eysenck ve Eysenck, 1975; Fujiwara ve Nagasawa, 2015; Green vd.,

2016; Hirsh, Morisano ve Peterson, 2008; Mahalingam vd., 2014; Marks vd., 2008; McClure, 1984; Mooradian ve Olver, 1996; Ostaszewski, 1996; Pacini ve Epstein, 1999; Riaz, Riaz ve Batool, 2012; Roberts ve Robins, 2000; Shaikh ve Gummerum, 2022; Schlegel, Grandjean ve Scherer, 2013; van Raaij, 2016; Wang ve Cheng, 2013; Wang ve Sloan, 2018) BES'e katılımları düşük düzeyde kalmış olabilir.

Dışadönük kişilerin BES'e katılma olasılıklarının düşük olmasının bir diğer sebebinin ise risk alma eğilimlerinin yüksek olması olup daha çok riskli kararlar almaları olduğu düşünülmektedir (Czerwonka, 2019; Lauriola ve Levin, 2001; Nicholson vd., 2005; Oehler ve Wedlich, 2018; Pan ve Statman, 2013; Saklofske vd., 2012; Vestewig, 1977). Risk almaktan kaçınan kişiler, emeklilik döneminde kendileri için istikrarlılık temin edebilmek ve emeklilik döneminde karşılanabilecek olası belirsizliklere karşı kendilerini güvence altına alabilmek için özel emeklilik planlarına katılmayı tercih edebilmektedir. Dolayısıyla risk alma eğilimi yüksek olan dışadönüklerin, emeklilik dönemine dair endişe duymamaları ve yaşlılık dönemi için birikim yapmayı çok sonraya bırakabilmeleri mümkün görülebilmektedir (Balasuriya ve Yang, 2019, s.2910). Aracılık analizi sonucunda dışadönüklük kişilik özelliğine ilişkin elde edilen bu sonuç Korhonen (2011), Piotrowska (2019) ve Schäfer (2016)'ın ulaştığı çalışma sonuçlarından farklılık gösterirken Balasuriya ve Yang (2019)'ın yapmış olduğu çalışmanın sonuçları ile benzerlik göstermektedir.

Bunun yanında dışadönüklük kişilik özelliği, kompulsif satın alma aracılığıyla BES'e katılımı düşürmektedir. Daha çok dışadönük ve istekli -dışadönüklük kişilik özelliğinden yüksek puanlara sahip- kişilerin kompulsif satın alma eğilimlerinin daha yüksek olduğu ($a=0,09$) ve daha yüksek kompulsif satın alma eğiliminin BES'e katılım olasılığını azalttığı ($b= -0,52$) söylenebilmektedir. Dolaylı etkiye ($ab=-0,04$) ilişkin Bootstrap alt (-0,07) ve üst sınırları (-0,02) arasında sıfır değeri bulunmamaktadır (Bkz. Ek-1). Bu yüzden kompulsif satın alma faktörü aracılığıyla dolaylı etki istatistiksel olarak anlamlıdır. Söz konusu nedensellik zinciri (Dışadönüklük $\uparrow$ Kompulsif Satın Alma $\uparrow$ BES'e Katılım $\downarrow$); Andreassen vd. (2013), Andreassen vd. (2015), Donnelly, Iyer ve Howell (2012), Mikołajczak-Degrauwe vd. (2012), Otero-López ve Villardefrancos (2013), Özhan ve Akkaya (2018), Terzi ve Bayrakdaroğlu (2022) çalışmaları tarafından ulaşılmış olan dışadönüklük kişilik özelliğinin kompulsif satın almayı beslediği yönündeki bulguyu doğrulamaktadır.

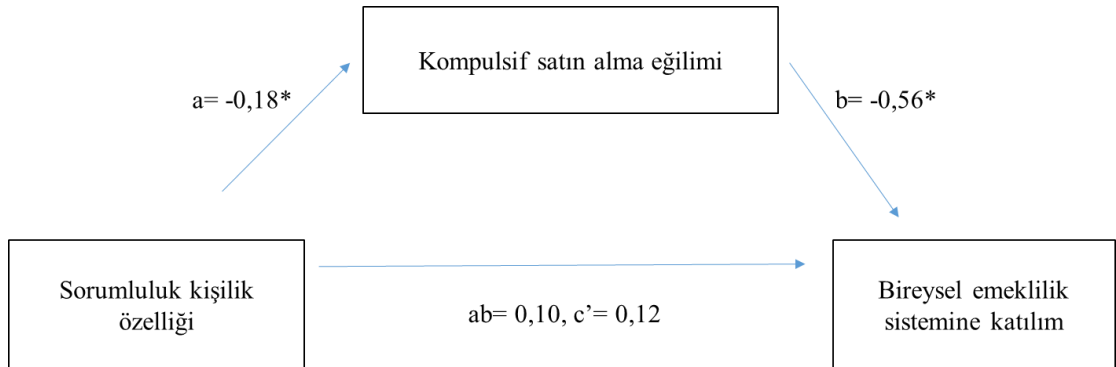
Şekil 4.6: Aracılık Analizi Sonuçları: Uyumsuzluk ve Bireysel Emeklilik Sistemine Katılım Arasındaki İlişki



* $p < .01$

Şekil 4.6 incelendiğinde uyumsuzluk kişilik özelliğinin (eleştirel ve kavgacı) doğrudan etkisi ($c' = -0,03$) istatistiksel olarak anlamlı değildir. Bunun yanında Ek-1'e bakıldığında ise dolaylı etkiye dair %95 Bootstrap güven aralığının $[-0,01, 0,03]$ sıfır değerini içermesi sebebiyle dolaylı etkinin ($ab = 0,01$) istatistiksel olarak anlamlı olmadığı söylenebilir.

Şekil 4.7: Aracılık Analizi Sonuçları: Sorumluluk ve Bireysel Emeklilik Sistemine Katılım Arasındaki İlişki



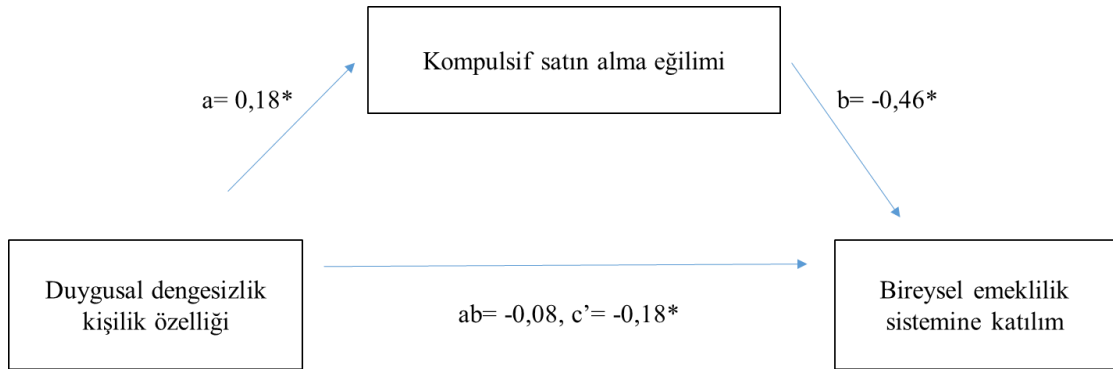
* $p < .01$

Şekil 4.7'de görüldüğü üzere sorumluluk kişilik özelliğinin BES'e katılım üzerindeki doğrudan etkisi istatistiksel olarak anlamlı değildir. Fakat sorumluluk kişilik özelliği, kompulsif satın alma aracılığıyla BES'e katılımı olumlu yönde etkilemektedir. Daha çok güvenilir ve öz disiplinli -sorumluluk kişilik özelliğinden yüksek puanlara sahip- kişilerin kompulsif satın alma eğilimlerinin daha düşük olduğu ve daha düşük kompulsif satın alma eğiliminin BES'e katılım olasılığını arttırdığı söylenebilmektedir. Sorumluluk kişilik özelliğinin dolaylı etkisine ($ab = 0,10$) karşılık gelen %95 Bootstrap

Güven Aralığı [0,03, 019] sıfır değerini içermemektedir (Bkz. Ek-1). Bu yüzden kompulsif satın alma faktörü aracılığıyla sorumluluk kişilik özelliğinin dolaylı etkisinin ($ab=0,10$) istatistiksel olarak anlamlı olduğu belirtilebilmektedir. Sorumluluk kişilik özelliğinin dolaylı etkisine dair elde edilen bu sonuç Piotrowska (2019)'nın çalışmasındaki sonuçtan ayrılmaktadır.

Sorumluluk kişilik özelliğinden alınan yüksek puanların kompulsif satın alma eğilimini azaltmasının altında yatan muhtemel sebeplerin şu şekilde açıklanması mümkün görülmektedir: Yüksek sorumluluk kişilik özelliğine sahip bireylerin olumsuz duyguları bastırmada ve onları kontrol altına almada daha başarılı olabileceği düşünülebilmektedir (Balliet, 2010; Krings ve Facchin, 2009). Kompulsif satın almanın olumsuz duygulardan kaçmak üzere ortaya çıktığı (Müller, Mitchell ve de Zwaan, 2015) düşünüldüğünde söz konusu duyguları kontrol etmede başarılı olan sorumlu bireylerin kompulsif satın alma davranışında bulunma olasılıkları daha düşük beklenebilmektedir. Bunun yanında sorumlu bireyler şimdiki zaman yönelimli davranışlardan ziyade daha çok gelecek odaklı davranışlar sergilemektedir (Li ve Cao, 2019). Kompulsif satın alma eğilimi yüksek olan bireylerin öz-kontrol düzeyleri daha düşük olup (Achtziger vd., 2015) bu kişiler anlık tatminleri ertelemekte daha başarısızdırlar (Dawd, 2017). Gelecek yerine daha çok şimdiki zaman odaklı olan kompulsif satın alıcılar (Norum, 2008) harcadıkları paranın doğuracağı sonuçlar üzerine daha az düşünceleri nedeniyle sorumluluk kişilik özelliğinden düşük puanlar aldıkları söylenebilir (Stone IV, 2001). Sorumlu bireylerin daha çok gelecek zaman yönelimli olması ve daha çok pozitif finansal tutumlara sahip olması para yönetimini daha iyi yapmalarına yol açarken aynı zamanda kompulsif satın alma eğilimini zayıflatmaktadır (Donnelly, Iyer ve Howell, 2012). Şekil 4.7'deki aracılık analizi ile Andreassen vd. (2013), Andreassen vd. (2015), Gohary ve Hanzade (2014), Mowen ve Spears (1999), Otero-López ve Pol (2013), Otero-López ve Villarde francos (2013), Özhan ve Akkaya (2018), Shehzadi vd. (2016), Shemeis, Asad ve Attia (2021), Tarka, Kukar-Kinney ve Harnish (2022), Wang ve Yang (2008) ile Yüce ve Kerse (2018)'nin çalışmaları ile ortaya konulan sorumluluk kişilik özelliğinin kompulsif satın alma eğilimini bastırdığı kanıtlanmıştır.

Şekil 4.8: Aracılık Analizi Sonuçları: Duygusal Dengesizlik ve Bireysel Emeklilik Sistemine Katılım Arasındaki İlişki



* $p < .01$

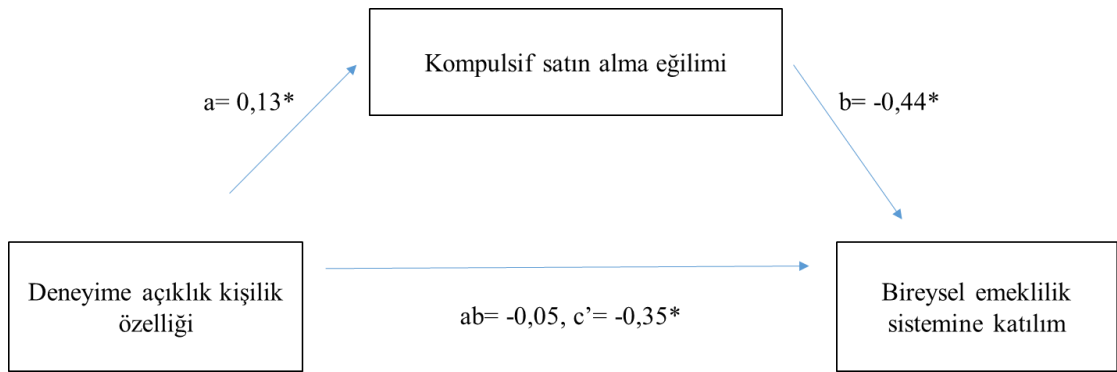
Şekil 4.8’de duygusal dengesizlik kişilik özelliğinin BES’e katılım üzerindeki doğrudan etkisinin negatif ve istatistiksel olarak anlamlı olduğu ($c' = -0,18$) görülmektedir. Bu sonuç ile duygusal dengesizlik kişilik boyutundan elde edilen yüksek puanların BES’e katılım olasılığını azalttığı anlaşılmaktadır. Bu sonuç Piotrowska (2019)’nın çalışmasıyla örtüşmekte olup Brandstätter (1996), Hershey ve Mowen (2000) ile Nyhus ve Webley (2001)’in çalışmalarını da destekler nitelikte olduğu ifade edilebilmektedir.

Duygusal dengesizliğin BES’e katılım üzerindeki doğrudan etkisinin negatif olmasının birtakım olası nedenleri şu şekilde ifade edilebilmektedir: Duygusal açıdan dengesiz (nevrotik) bireylerin olumsuz duyguları daha fazla hissetme ve açıklama eğiliminde olması neticesinde duygusal öz-kontrol düzeylerinin ve finansal öz-yeterliliklerinin düşük olması, harcamanın cezbedeciliğinin üstesinden gelmede ve doyumunu ertelemede sorunlar yaşaması, yüksek iskonto oranına sahip olmaları - gelecekteki ödülleri daha düşük olasılıkla beklemeleri buna karşın daha yüksek olasılıkla anlık kazançları veya ödülleri tercih etmeleri- rasyonel düşünememeleri ve bu yönde kararlar alamamaları, zor, karmaşık konuları ve/veya görevleri ileriki bir zamana ertelemeleri (Asebedo vd., 2019; Hoerger, Quirk ve Weed, 2011; Mahalingam vd, 2014; Manning vd., 2014; Marks vd., 2008; Olson, 2005; Pacini ve Epstein, 1999; Piotrowska, 2019; Riaz, Riaz ve Batool, 2012) dikkate alındığında bu kişilik boyutunun BES’e katılımı neden olumsuz yönde etkilemiş olabileceği anlaşılabilmektedir. Bununla beraber bu konuya getirilebilecek bir diğer açıklamanın ise emekliliğe yönelik tasarruflar için önem arz eden öz-kontrol faktörünün duygusal dengesizlik boyutuyla negatif ilişkili

olmasıdır (Mao vd., 2018; Petrides vd., 2010; Schlegel, Grandjean ve Scherer, 2013; Zhang vd., 2019).

Ayrıca Şekil 4.8’de görüldüğü üzere duygusal dengesizlik kişilik özelliği, kompulsif satın alma aracılığıyla BES’e katılımı olumsuz yönde etkilemektedir. Duygusal dengesizlik kişilik özelliğinden yüksek puanlara sahip kişilerin kompulsif satın alma eğilimleri daha yüksek olup ($a=0,18$) ve buna bağlı olarak BES’e katılımları daha düşüktür ($b=-0,46$). Dolaylı etkiye dair %95 Bootstrap alt ve üst sınır değerleri arasında $[-0,13, -0,04]$ sıfır değeri yer almadığından duygusal dengesizlik kişilik özelliğinin dolaylı etkisi ($ab= -0,08$) istatistiksel olarak anlamlıdır. Aracılık analizi sonucu ulaşılan bu bulgu, Piotrowska (2019)’nın çalışmasından farklılık arz etmektedir. Aynı zamanda aracılık analizi ile literatürde bazı çalışmalar tarafından (Andreassen vd., 2013; Andreassen vd., 2015; Donnelly, Iyer ve Howell, 2012; Mikołajczak-Degrauwe vd., 2012; Otero-López ve Pol, 2013; Otero-López ve Villardefrancos, 2013; Özhan ve Akkaya, 2018; Shehzadi vd., 2016; Shemeis, Asad ve Attia, 2021; Sun, Wu ve Youn, 2004; Tarka, Kukar-Kinney ve Harnish, 2022; Terzi ve Bayrakdaroglu, 2022) ortaya konulmuş olunan olumsuz duygular yaşamaya yatkın olan duygusal dengesizlerin/nevrotiklerin söz konusu duygulara bir tepki olarak daha yüksek düzeyde kompulsif satın alma eğilimi sergileyebileceği bulgusu ispatlanabilmiştir.

Şekil 4.9: Aracılık Analizi Sonuçları: Deneyime Açıklık ve Bireysel Emeklilik Sistemine Katılım Arasındaki İlişki



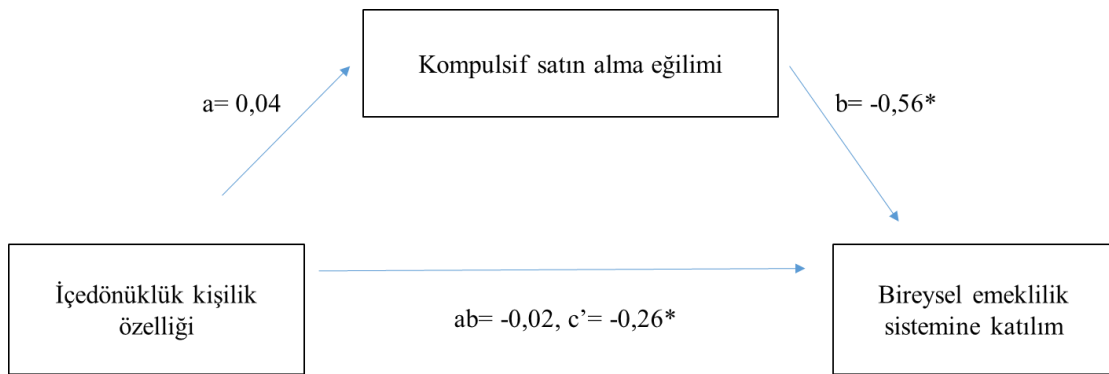
* $p < .01$

Şekil 4.9 incelendiğinde deneyim açıklık kişilik özelliğinin BES’e katılım üzerindeki doğrudan etkisi istatistiksel olarak anlamlı ve negatiftir ($c'=-0,35$). Balasuriya ve Yang (2019) ile Korhonen (2011)’nin çalışmalarıyla benzerlik gösteren bu sonuç, “daha deneyim açık bireylerin BES’e katılım olasılıklarının daha düşük olduğu” şeklinde

yorumlanabilmektedir. Deneyime açık bireylerin, öz-kontrol seviyelerinin daha düşük olması, riske katlanmaya daha istekli olması ve daha fazla risk almaları (Green vd., 2016; Lauriola ve Levin, 2001; Pan ve Statman, 2013) sebebiyle BES aracılığıyla isteğe bağlı emeklilik tasarrufu yapmaları daha düşük gerçekleştiği sanılmaktadır. Bunun yanında deneyime açık bireylerin, yaşam boyunca elde ettikleri deneyimleri arttırmayı amaçlamaları ve bu bağlamda sosyal ve kültürel faaliyetlere yönelik harcamalarının daha yüksek olması bu kişilerin finansal amaç ve hedeflere ulaşmada daha fazla zorluk yaşamasına yol açarak arzulanan finansal davranışları göstermede daha az başarılı olmalarına neden olabilmektedir (Asebedo, 2018; Gerhard, Gladstone ve Hoffmann, 2018).

Bunun yanında Şekil 4.9’da deneyime açıklık kişilik özelliğinin, kompulsif satın alma aracılığıyla BES’e katılımı azalttığı ortaya konulmaktadır. Deneyime açıklık kişilik özelliğinden yüksek puanlara sahip kişilerin kompulsif satın alma eğilimleri daha yüksek olup ($a=0,13$) ve buna bağlı olarak BES’e katılımları daha düşüktür ($b=-0,44$). Dolaylı etkiye dair %95 Bootstrap alt ve üst sınır değerleri arasında $[-0,09, -0,02]$ sıfır değeri yer almadığından deneyime açıklık kişilik özelliğinin dolaylı etkisi ($ab=-0,05$) istatistiksel olarak anlamlıdır. Bu sonuçlar, daha önce Shehzadi vd. (2016) ile Tarka, Kukar-Kinney ve Harnish (2022)’nin çalışmalarıyla tespit edilen deneyime açıklığın kompulsif satın alma üzerindeki pozitif etkisini doğrulamaktadır.

Şekil 4.10: Aracılık Analizi Sonuçları: İçedönüklük ve Bireysel Emeklilik Sistemine Katılım Arasındaki İlişki

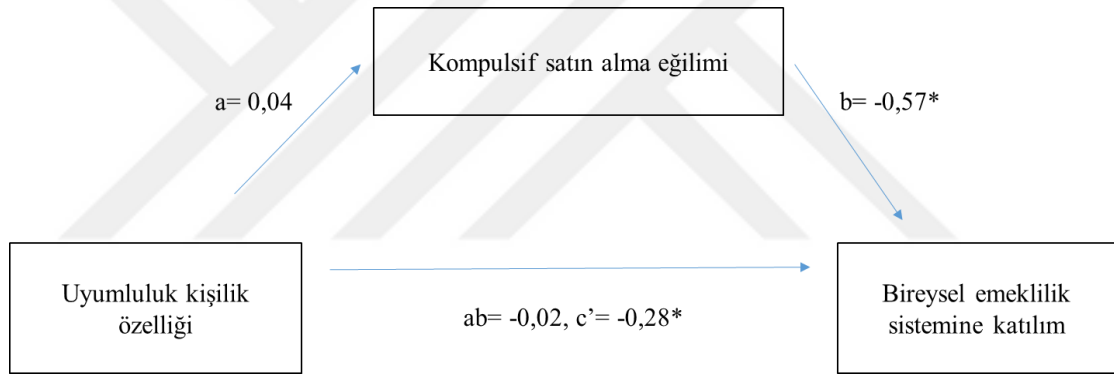


* $p<.01$

Şekil 4.10 ve Ek-1 birlikte değerlendirildiğinde içedönüklük kişilik özelliğinin dolaylı etkisi ($ab=-0,02$, Bootstrap Güven Aralığı $[-0,05, 0,005]$) istatistiksel olarak anlamlı olmamasına karşın doğrudan etkisi ($p<.01$) istatistiksel olarak anlamlı ve BES’e

katılım üzerindeki etkisi negatiftir ($c'=-0,26$). Bu bulgular içedönüklük kişilik özelliğinin BES'e katılım üzerindeki etkisinin kompulsif satın alma mekanizması ile açıklanamayacağını göstermektedir. Buna karşın Piotrowska (2019), içedönüklük kişilik özelliği ile emekliliğe yönelik tasarrufta bulunma arasındaki negatif ilişkiyi erteleme faktörü ile açıklamıştır. Söz konusu çalışmada içedönük bireylerin daha fazla erteleme davranışı gösterdikleri ve özellikle emekliliğe yönelik tasarrufta bulunma gibi alınması kolay olmayan finansal kararları ertelemeye daha eğilimli oldukları ampirik olarak ortaya konulmuştur. Bu bağlamda her ne kadar bu çalışmanın kapsamı dahilinde erteleme faktörü aracılığıyla dolaylı etkinin araştırılması yer almasa da içedönük bireylerin BES'e katılımlarının düşük bulunmasının altında yatan unsurun erteleme davranışının olabileceği tahmin edilmektedir.

Şekil 4.11: Aracılık Analizi Sonuçları: Uyumluluk ve Bireysel Emeklilik Sistemine Katılım Arasındaki İlişki



* $p<.01$

Şekil 4.11 ve Ek-1 incelendiğinde uyumluluk kişilik özelliğinin kompulsif satın alma aracılığı ile dolaylı etkisinin ($ab=-0,02$, Bootstrap Güven Aralığı $[-0,09, 0,02]$) istatistiksel açıdan anlamlı olmadığı görülebilmektedir. Buna karşın doğrudan etkisi ($c'=-0,28$, $p<.01$) negatif işaretli olup istatistiksel olarak anlamlıdır. Dolayısı ile daha uyumlu kişilerin BES'e katılım olasılıkları daha düşük olabilmektedir. Çünkü uyumlu bireyler kendi ihtiyaçlarından ziyade başkalarının ne istediğine öncelik verdikleri için kendi geleceklerini planlamada daha az istekli olabilmektedirler. Bu durum uyumlu bireyler arasında bireysel emeklilik planları aracılığıyla tasarrufta bulunma isteğine ket vurabilmektedir (Balasuriya ve Yang, 2019, s. 2912).

Nyhus ve Webley (2001, s.88)'e göre uyumluluk kişilik özelliği diğer insanları düşünme, onlar için endişe duymayı içermektedir. Bu durum kişilerin cömert oldukları

izlenimini verebilmektedir. Örneğin, bu kişiler çevresindekilere hediye vermeye daha eğilimli olurlarken aynı zamanda başkalarının finansal ihtiyaçlarıyla daha fazla ilgilenebilmektedirler. Zira, servetini hayattayken yakınlarına/hayır kurumlarına dağıtmaya, bakmakla yükümlü olunanların bakımı için hayat sigortası planlaması yapmaya, çocuklarının ve/veya torunlarının eğitim harcamaları için kaynak ayırmaya daha eğilimli olabilmektedirler. Bu yüzden daha az uyumlu bireylerin, daha çok uyumlu bireylere kıyasla parayı kendileri için tutmaları ve daha fazla isteğe bağlı tasarruf yapmaları beklenebilmektedir. Buna karşın daha uyumlu bireyler için servet birikimi yüksek öncelikli bir amaç olmamaktadır (Nabeshima ve Seay, 2015). Bu ihtimal göz önünde bulundurulduğunda bu kişilerin BES'e katılım olasılıkları beklendiği şekilde daha düşük gerçekleşmiştir.

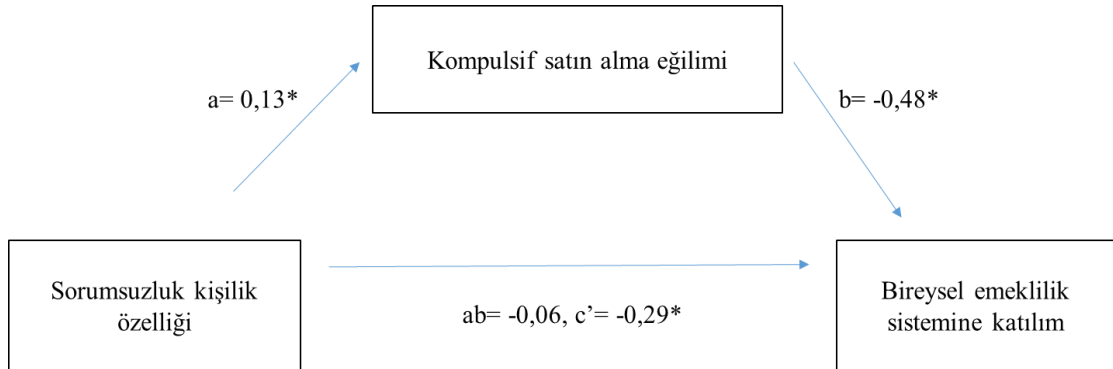
Bunun yanında uyumlu bireyler hoşgörülü olma ve diğer insanlarla iyi geçinme eğiliminde olmaktadır (Costa ve McCrae, 1992b). Bu kişiler yüksek düzeyde diğer insanlarla iyi ilişkiler sürdürme motivasyonuna sahip oldukları için sosyal normlara uymaya daha yatkın -sosyal uyumları/*social conformity* daha yüksek- olabilmektedir (Jensen-Campbell ve Graziano, 2001; Russo ve Amna, 2016). Benzer şekilde, Gullone ve Moore (2000) uyumlu kişilerin daha fazla akran etkisine maruz kaldıklarını ileri sürmektedirler. Ayrıca literatürdeki bazı çalışmalar (Cingl, 2013; Dangol ve Shrestha, 2018; Jamshidinavid, Chavoshani, Amiri, 2012; Kübilay ve Bayrakdaroğlu, 2016) daha uyumlu bireylerin sürü davranışı sergileme olasılığının daha yüksek olduğunu ortaya koymuştur. Bu çalışmadaki katılımcıların %52,6'sı BES'e katılımının olmadığını belirtmiştir. Bu durum katılımcıların görece daha büyük bir kısmının BES'e katılımının olmadığını göstermektedir. Uyumluluk düzeyi yüksek olan bireylerin BES'e katılmamaya daha yatkın olması, bu kişilerin sosyal uyumlarının daha yüksek olması ve daha fazla sürü davranışı sergilemeleri sebebiyle diğer insanların ve çoğunluğun aldığı karardan etkilenecek BES'e katılmama genel fikrine uyum sağladığını ortaya koymaktadır.

Uyumluluk kişilik özelliğinden yüksek puan alan kişilerin BES'e katılma olasılığının daha düşük olmasının bir diğer sebebi ise uyumlu bireylere, insanlara değer verme ile paraya değer vermenin birbiriyle çelişkili olduğu ve "iyi insanların" paraya değer vermediği öğretilmiş olması olabilir (Matz ve Glastone, 2018). Dolayısıyla söz konusu kişiler paraya daha az değer atfettikleri için bu kişilerin BES'e katılım olasılıkları daha zayıf kalmış olabilir. Benzer şekilde uyumlu kişilerin çok fazla materyalist

olmamaları ve parasal ödüllerle ilgilenmemeleri (Chan, 2014; Spurk ve Abele, 2011; Watson, 2014) bu önermeyi destekler niteliktedir.

Son olarak uyumlu bireylerin daha az açgözlü davranışsal eğilimler sergilemesi (Seuntjens vd., 2015) BES’e katılım olasılıklarının neden daha düşük kaldığını açıklayabilmektedir. Açgözlü kişiler, her zaman daha fazlasına sahip olma ve şu anda sahip olduklarıyla asla tatmin olmama eğilimi gösterebilmektedirler. Ayrıca, bu kişiler hayatlarında “daha fazlası daha iyidir” ilkesini benimsemektedir. Açgözlü insanların refahı sahip olunan kaynak miktarına bağlıdır. Dolayısıyla ne kadar çok kaynağa sahip olunursa o kadar iyidir. Açgözlü olmayan insanlar için belirli bir gelir ve varlık düzeyine sahip olmak yeterli olarak görülebilmektedir (van Raaij, 2016, s.148). Bu bağlamda, uyumluluk düzeyi yüksek olan bireylerin daha az açgözlü olmaları neticesinde mevcut kaynakların gelecek için de yeterli olabileceğini düşünmeleri mümkün olup söz konusu düşünce uyumlu bireylerin emeklilikte ek bir gelir sağlayan BES’e katılım olasılığının daha düşük gerçekleşmesine neden olabilmektedir. Öyle ki bu kişilerin gelirlerindeki artışa karşın yaşam doyumlarının yükselmemesi (Boyce ve Wood, 2011), ikinci bir emeklilik geliri sunan BES’e olan ihtiyacı da azaltabilmektedir.

Şekil 4.12: Aracılık Analizi Sonuçları: Sorumsuzluk ve Bireysel Emeklilik Sistemine Katılım Arasındaki İlişki



* $p < .01$

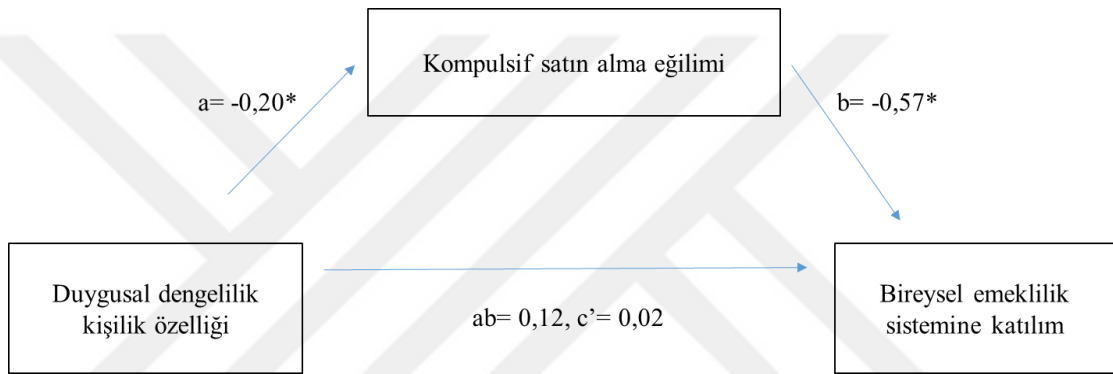
Şekil 4.12’de yüksek düzeyde sorumsuz bireylerin BES’e katılım olasılıklarının daha düşük olduğu ($c' = -0,29$, $p < .01$) görülebilmektedir. Sorumluluk kişilik özelliğinin bir diğer tarafında yer alan sorumsuzluk boyutu, görev duygusuyla hareket etmeme, dürtüsellik ile ilişkilidir Aynı zamanda sorumsuzluk düzeyi yüksek olanlar azimli olmayan vazgeçen ve düşük düzeyde irade gücüne sahip olan tembel eğilimli kişilerdir (van Raaij, 2016). Literatürdeki çalışmaların büyük çoğunluğunda (Cobb-Clark vd.,

2022; Duckworth ve Weir, 2011; Green vd., 2016; Mao vd., 2018; Petrides vd., 2010; Pilarska, 2018; Schlegel, Grandjean ve Scherer, 2013; Yoshioka vd., 2023; Zhang vd., 2019) sorumsuzluk kişilik boyutunun karşı ucunda bulunan sorumluluk boyutu ile öz-kontrol arasında yüksek düzeyde pozitif ilişkinin bulunması yüksek düzey sorumsuzluğun düşük öz-kontrole yol açabileceği anlamına gelmektedir. Bunun yanında yüksek düzeyde sorumlu bireylerin söz konusu kişilik özelliklerinin düşük düzeyde kaldığı bireylere kıyasla düşük iskonto oranı sergilemeleri (gelecekteki ödüller için daha çok beklemeleri, uzun vadede elde edeceği ödüller uğruna güçlü anlık tatminden vazgeçme eğilimlerinin artması) dolayısıyla tercihlerinin şimdiki zaman yanlı olmayıp aksine ertelenmiş ödüllerini tercih etmeleri (Hoerger, Quirk ve Weed, 2011; Mahalingam vd., 2014; Manning vd., 2014), daha çok gelecek zaman tercihiyle ilgili olan rasyonel düşünce tarzına sahip olmaları ve bu yönde kararlar almaları (Cook ve Gonzales, 2016; Hamilton, Shih ve Mohammed, 2016; Marks vd., 2008; Pacini ve Epstein, 1999; Riaz, Riaz ve Batool, 2012; Witteman vd., 2009) ayrıca emekliliğe dair finansal planlama yapmaya daha çok eğilimli olmaları (Ghaffar vd., 2022), görev ve amaç odaklı davranışlarda daha başarılı olmaları (Nyhus ve Webley, 2001) dikkate alındığında sorumsuzluk düzeyi yüksek olan bireylerin yüksek iskonto oranına sahip olabilecekleri, daha çok şimdiki zaman yanlı tercihlerde bulunabilecekleri, daha az rasyonel kararlar verecekleri, emekliliğe dair finansal planlama daha az yapacakları tahmin edilmektedir. Bu sebeplerden ötürü gelecek planlamasına önem veren ve bu bağlamda kendilerine uygun emeklilik planlarını araştırma yapmada ve emeklilik sonrası finansal refahlarını güvence altına almak için etkili adımlar atma konusunda daha proaktif olabilen sorumlu bireylerin (Balasuriya ve Yang, 2019, s. 2912) aksine sorumsuz kişilerin BES'e katılım olasılıkları daha düşük olmuş olabilir.

Ayrıca, dolaylı etkiye dair %95 Bootstrap alt ve üst sınır değerleri arasında [-0,11, -0,03] sıfır değeri yer almadığından sorumsuzluk kişilik özelliğinin dolaylı etkisi ($ab=-0,02$) istatistiksel açıdan anlamlıdır. Yukarıdaki şekilden sorumsuzluk kişilik özelliğinin, kompulsif satın alma aracılığıyla BES'e katılımı azalttığı anlaşılmaktadır. Sorumsuzluk kişilik özelliği yüksek seviyelerde olan kişilerin kompulsif satın alma eğilimleri daha yüksek olup ($a=0,13$) ve buna bağlı olarak BES'e katılımları ise daha düşüktür ($b=-0,48$). Ampirik çalışmalarda yüksek düzeyde sorumlu bireylerin kompulsif satın alma eğilimi sergilemelerinin düşük düzeyde kaldığı gösterilmiştir (Andreassen vd., 2013; Andreassen vd., 2015; Gohary ve Hanzae, 2014; Mowen ve Spears, 1999; Otero-

López ve Pol, 2013; Otero-López ve Villardefrancos, 2013; Özhan ve Akkaya, 2018; Shehzadi vd., 2016; Shemeis, Asad ve Attia, 2021; Tarka, Kukar-Kinney ve Harnish, 2022; Wang ve Yang, 2008; Yüce ve Kerse, 2018). Ayrıca sorumsuzluk kişilik özelliğinin dürtüsel hareket etme (van Raaij, 2016) ve dürtüsellüğün de kompulsif satın alma davranışıyla pozitif ilişkili olduğu (Achtziger vd. 2015; Filomensky vd. 2012; Lejoyeux ve Weinstein, 2010; McElroy vd., 1994; Shoham, Gavish ve Segev, 2015) düşünüldüğünde aracılık analizi ile ulaşılan sorumsuzluk kişilik özelliğinin kompulsif satın alma eğilimini arttırdığı bulgusu anlamlı görünmektedir.

Şekil 4.13: Aracılık Analizi Sonuçları: Duygusal Dengelilik ve Bireysel Emeklilik Sistemine Katılım Arasındaki İlişki

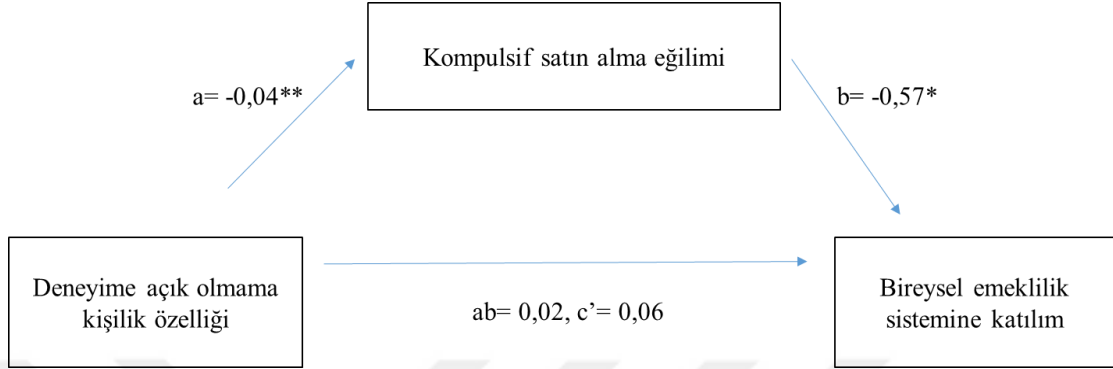


* $p < .01$

Şekil 4.13'te görüldüğü üzere duygusal dengeliklik boyutunun BES'e katılım üzerindeki doğrudan etkisi istatistiksel olarak anlamlı değildir. Buna karşın duygusal dengeliklik kişilik özelliğinin, kompulsif satın alma aracılığıyla BES'e katılımı arttırdığı gösterilmektedir. Duygusal dengeliklik kişilik özelliği yüksek seviyelerde olan kişilerin kompulsif satın alma eğilimleri daha düşük olup ($a = -0,20$) ve buna bağlı olarak BES'e katılımları ise daha yüksektir ($b = -0,57$). Dolaylı etkiye dair %95 Bootstrap alt ve üst sınır değerleri arasında $[0,06, 0,19]$ sıfır değeri yer almadığından duygusal dengeliklik kişilik özelliğinin dolaylı etkisi ($ab = 0,12$) istatistiksel açıdan anlamlıdır. Kompulsif satın almanın temelinde öz-kontrol başarısızlığının yer aldığı bilindiğinden (Baumeister, 2002b; Faber ve Vohs, 2011, aktaran Horváth vd., 2015; Joireman, Kees ve Sprott, 2010) duygusal dengeli bireylerin de öz-kontrol düzeylerinin yüksek olmasından dolayı (Cobb-Clark vd., 2022; Pilarska, 2018; Tangney, Baumeister ve Boone, 2004) bu kişilerin daha düşük kompulsif satın alma eğilimi sergilemeleri beklenmektedir. Öyle ki literatürdeki çalışmalardan Mowen ve Spears (1999) ile Yüce ve Kerse (2018) duygusal dengelik ile

kompulsif satın alma arasında negatif ilişkiyi ortaya koymaktadır. Aracılık analizi sonucu elde edilen bulgu da bunu desteklemektedir.

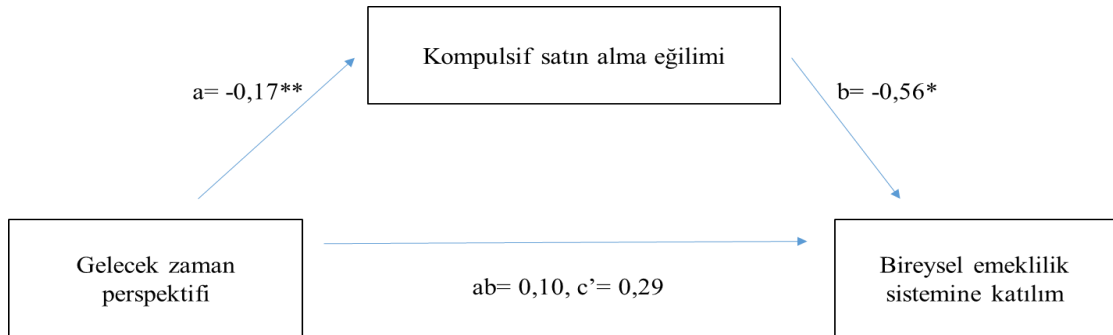
Şekil 4.14: Aracılık Analizi Sonuçları: Deneyime Açık Olmama ve Bireysel Emeklilik Sistemine Katılım Arasındaki İlişki



* $p < .01$, ** $p < .05$

Şekil 4.14'e göre deneyime açık olmama kişilik boyutunun BES'e katılım üzerindeki doğrudan etkisi istatistiksel olarak anlamlı değildir. Ancak dolaylı etkiye dair %95 Bootstrap alt ve üst sınır değerleri arasında $[0,001, 0,05]$ sıfır değeri yer almadığından deneyime açık olmama kişilik özelliğinin dolaylı etkisi ($ab=0,02$) istatistiksel açıdan anlamlı bulunmuştur. Yukarıdaki şekilde deneyime açık olmama kişilik özelliğinin, kompulsif satın alma aracılığıyla BES'e katılımı arttırdığı gösterilmektedir: Deneyime Açık Olmama $\uparrow$ Kompulsif Satın Alma $\downarrow$ BES'e Katılım $\uparrow$. Deneyime açık olmama kişilik özelliği yüksek seviyelerde olan kişilerin kompulsif satın alma eğilimleri daha düşük olup ($a=-0,04$) ve buna bağlı olarak BES'e katılımları ise daha yüksektir ($b=-0,57$). Analiz sonucu elde edilen bu bulgunun kişilerin muhtemelen yüksek öz-kontrol düzeyine sahip olmaları ile açıklanması mümkündür. Kompulsif satın almanın temelinde öz-kontrol başarısızlığının yer aldığı bilindiğinden (Baumeister, 2002b; Faber ve Vohs, 2011, aktaran Horváth vd., 2015; Joireman, Kees ve Sprott, 2010) deneyime açık bireylerin de öz-kontrol düzeylerinin düşük olmasından dolayı (Green vd., 2016) ve bu kişilerin daha yüksek kompulsif satın alma eğilimi sergilemelerinden ötürü (Shehzadi vd., 2016; Tarka, Kukar-Kinney ve Harnish, 2022) deneyime kapalılık kişilik özelliğinden yüksek puanlara sahip kişilerin daha düşük kompulsif satın alma sergilemeleri anlamlı bulunmaktadır.

Şekil 4.15: Aracılık Analizi Sonuçları: Gelecek Zaman Perspektifi ve Bireysel Emeklilik Sistemine Katılım Arasındaki İlişki



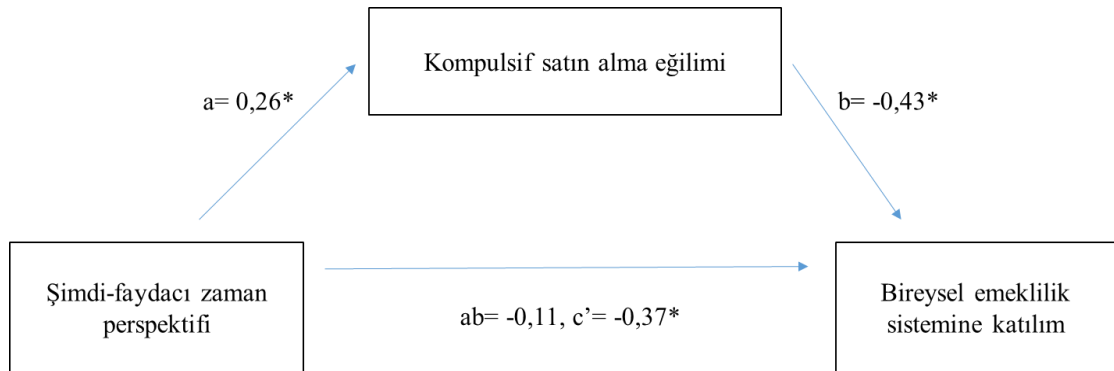
* $p < .01$, ** $p < .05$

Şekil 4.15'e bakıldığında, gelecek zaman algısının doğrudan etkisi pozitif olmakla beraber anlamlı bulunmamıştır ($c' = 0,29$). Bu bulgu Piotrowska (2019)'ın çalışmasıyla tutarlılık arz ederken gelecek zaman perspektifi ile emeklilik tasarrufları arasında pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulan Alves (2022), Alkhawaja ve Albaity (2022), Hershey ve Mowen (2000), Howlett, Kees ve Kemp (2008), İşcan ve Aydın (2018), Jacobs-Lawson ve Hershey (2005), Vaghela (2018)'nın çalışmalarından farklılık göstermektedir. Fakat gelecek zaman algısının BES'e katılım üzerindeki etkisi kompulsif satın alma ile ortaya çıkmıştır. Gelecek zaman algısının, kompulsif satın alma aracılığıyla BES'e katılımı teşvik ettiği görülebilmektedir. Yüksek düzeydeki gelecek zaman algısının kompulsif satın alma eğilimini düşürdüğü ($a = -0,17$) ve buna bağlı olarak BES'e katılımı desteklediği ($b = -0,56$) tespit edilmiştir: Gelecek Zaman Perspektifi $\uparrow$ Kompulsif Satın Alma $\downarrow$ BES'e Katılım $\uparrow$. Dolaylı etkiye dair %95 Bootstrap alt ve üst sınır değerleri arasında $[0,004, 0,22]$ sıfır değeri yer almadığından gelecek zaman algısının kompulsif satın alma aralığıyla BES'e katılmaya etkisi ($ab = 0,10$) istatistiksel açıdan anlamlıdır. Piotrowska (2019)'nın çalışmasında kompulsif satın alma aracılığıyla gelecek zaman perspektifi ile emeklilik tasarrufları arasındaki ilişkinin istatistiksel olarak anlamlı olmaması, bu çalışmada ulaşılan ilgili sonuçtan ayrılmaktadır.

Literatürdeki çalışmalar (Barber vd., 2009; Boniwell ve Zimbardo, 2004; Carelli, Wiberg ve Wiberg, 2011; D'Alessio vd., 2003; Dreves ve Blackhart, 2019; Unger vd., 2014; Zimbardo ve Boyd, 1999; Zimbardo ve Boyd, 2015), gelecek zaman perspektifinin yüksek düzeyde gerçekleştiği bireylerin öz-kontrol düzeylerinin daha yüksek olduğunu, uzak hedefleri gerçekleştirmeye çalışmak için daha yüksek motivasyona sahip olduklarını, geleceğe yönelik planlar yaptıklarını, daha çok rasyonel

kararlar aldıklarını, davranışlarının kısa vadede sağlayacağı anlık hazzı odaklanmayıp gelecekteki muhtemel sonuçlar üzerinde daha çok düşündüklerini başka bir ifadeyle haz arayışında olmadıklarını, hazzı erteleyebildiklerini, daha az yenilik arayışında olduklarını göstermiştir. Kompulsif satın alma eğilimi yüksek olan bireyler düşük öz-kontrol seviyelerine sahip olmakta ve daha fazla dürtüsel hareket etmekte olup gelecek yerine daha çok şimdiki zaman odaklı olmaktadır (Achtziger vd. 2015; Filomensky vd. 2012; Lejoyeux ve Weinstein, 2010; Norum, 2008; Shoham, Gavish ve Segev, 2015). Dürtüsellikten dolayı kompulsif satın alıcılar, kısa vadede elde edeceği anlık hazzı ileri bir zamana ertelemekte zorluk yaşabilmekte, spontane, dikkatsizce, baştan savma kararlar alabilmekte, düşünmeden hareket edebilmekte, daha az gelecek odaklı olabilmekte, daha fazla yenilik arayışı içerisinde olabilmekte, plan yapmaktan hoşlanmayabilmekte ve bir şeyler satın almaktan kendilerini alıkoyamamaktadırlar (Black vd., 2012; Di Nicola vd., 2010; Di Nicola vd., 2015; Lejoyeux ve Weinstein, 2010; Youn ve Faber, 2000). Dolayısıyla bütün bu sonuçlar birlikte değerlendirildiğinde ve Unger, Lyu ve Zimbardo (2018)'nin ileri sürdüğü üzere gelecek zaman perspektifi, kompulsif satın alma eğilimini azaltabilmektedir.

Şekil 4.16: Aracılık Analizi Sonuçları: Şimdi-Faydacı Zaman Perspektifi ve Bireysel Emeklilik Sistemine Katılım Arasındaki İlişki



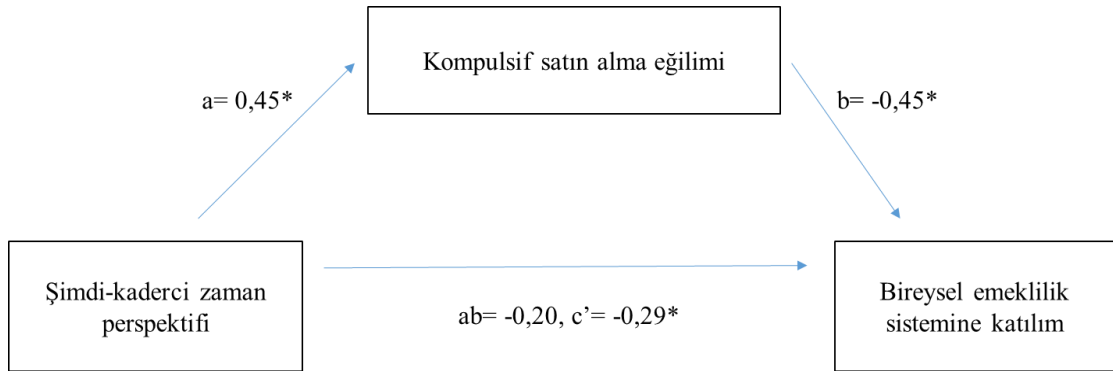
* $p < .01$

Şekil 4.16 ele alındığında, şimdi-faydacı zaman algısının BES'e katılıma doğrudan etkisi ($c' = -0,37$, $p < .01$) negatif olarak bulunmuştur. Doğrudan etkiye ilişkin bu sonucun Aydın ve Selçuk (2017) ile Piotrowska (2019)'ya ait çalışmaları doğrular nitelikte olduğu belirtilebilmektedir. Bu bulgunun ortaya çıkmasında şimdi-faydacı yönelim gösteren kişilerin şu özelliklere sahip olmalarının etkili olmuş olabileceği düşünülmektedir (Carelli, Wiberg ve Wiberg, 2011; Zimbardo ve Boyd, 1999): i) Kısa vadede yani anlık elde edeceği hazzla ilgilenmekte olup bugün aldıkları kararlarının

gelecekte doğuracağı olası sonuçlar hakkında ise daha az kaygı duymaları ii) Risk alma eğilimlerinin daha yüksek olması iii) Dürtüsel hareket etmeleri iv) Hayata karşı tutumlarının zevk-odaklı olması v) Öz-kontrollerinin düşük olması, vi) Yenilik, heyecan arayışı içerisinde olmaları v) Belirli bir gelecek hedeflerinin olmaması vi) Sezgisel karar almaları. Dolayısıyla bu ilişkiler şimdi-faydacı zaman perspektifi ölçeğinde yüksek puanlara sahip insanların paralarını yaşamlarına zevk ve eğlence katmak için kullanacaklarını ve gelecekteki hedefleri uğruna şimdiki tüketimlerini azaltmayacaklarını ortaya koymaktadır (Sekścińska, Rudzinska-Wojciechowska ve Maison, 2018). Bu bağlamda, beklendiği üzere şimdi-faydacı zaman perspektifinin BES'e katılım olasılığını azalttığı bulunmuştur.

Ayrıca çalışmada bu negatif etkinin bir kısmı kompulsif satın alma faktörü ile açıklanabilmektedir. Şimdi-faydacı zaman algısının, kompulsif satın alma aracılığıyla kişileri BES'e katılmaktan caydırdığı görülebilmektedir. Yüksek düzeydeki şimdi-faydacı zaman algısının kompulsif satın alma eğilimini yükselttiği ($a=0,26$) ve buna bağlı olarak BES'e katılımı engellediği ($b=-0,43$) tespit edilmiştir. Dolaylı etkiye dair %95 Bootstrap alt ve üst sınır değerleri arasında $[-0,18, -0,05]$ sıfır değeri yer almadığından şimdi-faydacı zaman algısının kompulsif satın alma aralığıyla BES'e katılıma etkisi ($ab=-0,11$) istatistiksel açıdan anlamlıdır. Bu sonuç, dolaylı etkiyi pozitif olarak tespit eden Piotrowska (2019)'nın çalışmasıyla örtüşmemektedir. Ayrıca aracılık analizi ile ortaya konulan Şimdi-Faydacı $\uparrow$ Kompulsif Satın Alma $\uparrow$ BES'e Katılım $\downarrow$ nedensellik zinciri; Bearden, Money ve Nevins, (2006); Joireman, Kees ve Sprott (2010), Nenkov, Inman ve Hulland (2008), Norum (2008) ve Unger, Lyu ve Zimbardo (2018)'ya ait çalışmalar ile ileri sürülen kompulsif satın alma eğiliminin şimdiki zaman yönelimleri ile pozitif, gelecek zaman yönelimleri ile negatif bir ilişkide olduğu yönündeki bulguyu teyit etmektedir.

Şekil 4.17: Aracılık Analizi Sonuçları: Şimdi-Kaderci Zaman Perspektifi ve Bireysel Emeklilik Sistemine Katılım Arasındaki İlişki



* $p < .01$

Şekil 4.17 ele alındığında, şimdi-kaderci zaman algısının BES'e katılıma doğrudan etkisi ($c' = -0,29$, $p < .01$) negatif olarak bulunmuştur. Benzer bulguya Piotrowska (2019)'nın çalışmasında da ulaşılmıştır. Şimdi-kaderci zaman perspektifi grubunda yer alan bireyler mevcut ve gelecekteki durumlarını değiştirme gücüne sahip olmadıklarını hissettikleri için bunları değiştirmeye yönelik çabalarının anlamsız ve boşuna olduğuna inanmaktadırlar. Bu kategorideki kişiler şans ve kaderin hayatlarının yönünü belirlemede yol gösterici faktörler olduğunu düşünmektedirler (Gonzalez ve Zimbardo, 1985; Zimbardo ve Boyd, 1999). Dolayısıyla bu bakış açısı parasal konulara uyarlandığında sahip oldukları para miktarının kendi kontrollerinin ötesinde olduğunu hissettikleri anlamına gelebilir ve finansal durumlarını iyileştirmek, geleceklerini güvence altına almak için herhangi bir eylemde bulunulması gerektiğine inanmamaktadırlar (Sekścińska, Rudzinska-Wojciechowska ve Maison, 2018). Bu yüzden şimdi-kaderci insanların para biriktirme konusunda bir sorun yaşaması ihtimali daha yüksek olabilir (Rodermund, 2012). Aynı zamanda şimdi-kaderci bireyler gelecek konusunda yapabilecekleri herhangi bir şey olmadığına inandıkları için geleceğe dair kaygı duymayı anlamsız bulmaktalar ve geleceğe yönelik plan yapmanın mümkün olmadığını düşünmektedirler. Bu bağlamda beklendiği üzere şimdi-kaderci zaman algısı yüksek bireylerin BES'e katılım olasılıkları da daha düşük bulunmuştur.

Bununla beraber, şimdi-kaderci zaman algısının, kompulsif satın alma aracılığıyla kişileri BES'e katılmaktan caydırıcı olduğu görülebilmektedir. Yüksek düzeydeki şimdi-kaderci zaman algısının kompulsif satın alma eğilimini yükselttiği ($a = 0,45$) ve buna bağlı olarak BES'e katılımı engellediği ($b = -0,45$) tespit edilmiştir. Dolaylı etkiye dair %95 Bootstrap alt ve üst sınır değerleri arasında $[-0,33, -0,10]$ sıfır değeri yer

almadığından şimdi-kaderci zaman algısının kompulsif satın alma aralığıyla BES'e katılıma etkisi ($ab=-0,20$) istatistiksel açıdan anlamlıdır. Aracılık analizi aracılığıyla elde edilen negatif dolaylı etki bulgusu, Piotrowska (2019)'nın çalışmasıyla paralellik arz etmemektedir. Ayrıca aracılık analizinin doğurduğu nedensellik zinciri (Şimdi-Kaderci $\uparrow$ Kompulsif Satın Alma $\uparrow$ BES'e Katılım $\downarrow$) ile şimdi-kaderci zaman perspektifinin kompulsif satın alma eğilimini arttırdığı gösterilmiştir. Şimdi-kaderci zaman perspektifinin kompulsif satın alma üzerindeki arttırıcı etkisi daha önce Unger, Lyu ve Zimbardo (2018) tarafından da tespit edilmiştir.



SONUÇ VE ÖNERİLER

Dünya genelinde çok sayıda ülkede uzun yıllardır bireysel emeklilik sistemi (BES) uygulanmasına karşın AEGON emeklilik şirketi tarafından hazırlanan “Emekliliğe Hazırlık Araştırması 2021” raporuna göre emekliliğe yönelik tasarruflar Türkiye’nin de dâhil olduğu birçok gelişmiş ve gelişmekte olan ülkede düşük düzeyde kalmıştır. Türkiye’de emekliliğe yönelik tasarrufların yetersiz düzeyde kalması, bu tasarrufların belirleyici unsurlarının araştırılmasında özendirici bir faktör olarak ele alınabilir. Özellikle finansal okuryazarlık düzeyi, eğitim ve/veya gelir düzeyi yüksek olan kişilerin dâhi emekliliğe yönelik tasarrufta zorlanmaları devlet ve emeklilik şirketleri tarafından psikolojik faktörlerin de dikkate alınması gerekliliğine işaret etmektedir. Bu çalışmanın temel amacı psikolojik ve sosyo-demografik faktörler yardımıyla tasarruf davranışındaki bireysel farklılıkları kuramsal ve ampirik temellerle destekleyerek açıklamak ve bir tasarruf aracı olarak BES özelinde söz konusu faktörlerin etkilerini istatistiksel yöntemler ile ortaya koymaktır. Aynı zamanda bu çalışmanın temel amaçlarının yanında birtakım alt amaçları da bulunmaktadır: i) BES’e katılımı düşük olan risk gruplarını belirlemek ve ii) Söz konusu grupları hedef alan -özellikle de dürtme araçlarının kullanımını içeren- politika önerilerinde bulunmaktadır. Dolayısıyla bu çalışmada psikolojik ve sosyo-demografik faktörlerin tasarruflar ile ilişkisi teorik ve ampirik çerçevede sunulup gerçekleştirilen istatistiksel analizler ve elde edilen bulgular ile söz konusu faktörlerin bir tasarruf uygulaması olan BES’e katılım kararlarını nasıl etkilediği ortaya konularak Türkiye literatüründeki eksikliğin doldurulması, çalışmaya psikolojik faktörlerin de dâhil edilmesi ile konunun disiplinler arası bir perspektifte değerlendirilmesi ve böylece ilgili konunun söz konusu alanlardaki (ekonomi, psikoloji, sosyoloji, nüfus bilimi) uzmanlar tarafından ele alınmaya uygun hale getirilmesi hedeflenmektedir. Bu kapsamda çalışmanın örnekleme ADIM Üniversitelerinde görev yapan akademisyenler olarak belirlenmiş olup sosyo-demografik faktörler olarak cinsiyet, medeni durum, yaş, gelir, bağımlı kişi sayısı, aylık ortalama tasarruf miktarı, mülkiyet durumu ve psikolojik faktörler olarak kişilik özellikleri, zaman perspektifi boyutları, kompulsif satın alma kullanılmıştır. Çalışmada iki farklı yöntemden faydalanılmıştır: İkili lojistik regresyon analizi ve Hayes aracılık analizi. Yürütülen ikili lojistik regresyon analizleri sonucunda sosyo-demografik değişkenlerden cinsiyet, medeni durum, aylık ortalama tasarruf miktarı ve mülkiyet durumu yordayıcı değişkenleri ile psikolojik değişkenlerden içedönüklük ve

deneyime kapalılık kişilik özelliklerinin istatistiksel açıdan anlamlı olduğu bulunmuş ve söz konusu bulgular şu şekilde sıralanabilmektedir:

- Kadınların (referans grup: erkek), evlilerin (referans grup: bekar), ev sahibi olanların (referans grup: kiracı) BES'e katılım olasılığının daha fazla olduğu bulunmuştur.
- Aylık ortalama tasarruf miktarı daha yüksek olanların BES'e daha fazla katılım gösterme eğiliminde oldukları belirlenmiştir.
- İçedönüklük kişilik özelliğinin BES'e katılım olasılığını düşürdüğü, deneyime açık olmama kişilik özelliğinin ise tersi bir etkiye yol açtığı tespit edilmiştir.

Bu bulgular dikkate alındığında sigorta şirketlerinin ürün pazarlama bölümleri veya satış elemanları müşteri segmentasyonunu etkin bir araç olarak kullanarak düşük katılım sağlayan söz konusu risk gruplarına daha etkin bir şekilde ulaşmaları mümkün olabilir.

Bunun yanında çalışmada uygulanan bir diğer istatistiksel analiz olan aracılık analizleri ile şu bulgulara ulaşılmıştır:

- Dışadönüklük, duygusal dengesizlik, deneyime açıklık, içedönüklük, uyumluluk, sorumsuzluk kişilik özellikleri ile şimdi-faydacı ve şimdi-kaderci zaman perspektiflerinin BES'e katılım üzerindeki doğrudan etkisi negatif olarak bulunmuştur.
- Ayrıca, dışadönüklük, duygusal dengesizlik, deneyime açıklık, sorumsuzluk kişilik özellikleri ile şimdiki zaman yönelimlerinin (şimdi-faydacı ve şimdi-kaderci) kişilerin kompulsif satın alma eğilimlerini besleyerek BES'e katılım üzerinde negatif bir etkisinin olduğu bulunmuştur. Dolayısıyla dışadönüklük, duygusal dengesizlik, deneyime açıklık, sorumsuzluk kişilik özellikleri ile şimdiki zaman yönelimlerin (şimdi-faydacı ve şimdi-kaderci) BES'e katılım üzerindeki negatif etkisi kompulsif satın alma mekanizmasıyla açıklanabilmişken içedönüklük ve uyumluluk kişilik özelliklerinin BES'e katılım üzerindeki negatif etkisi kompulsif satın alma mekanizmasıyla açıklanamamıştır.
- Sorumluluk, duygusal dengelilik, deneyime açık olmama kişilik özelliğinden ve gelecek zaman perspektifinden yüksek puanlara sahip bireylerin kompulsif satın alma eğilimleri daha az olduğu için söz konusu faktörlerin BES'e katılım üzerindeki etkisi pozitif bulunmuştur.

- Aracılık analizlerinin tamamı kişilerin kompulsif satın alma eğilimi arttıkça BES'E katılım olasılıklarının azaldığını göstermiştir.

Bu analiz sonuçlarına göre, dışadönüklük, duygusal dengesizlik, deneyime açıklık, içedönüklük, uyumluluk, sorumsuzluk düzeyleri ile şimdiki zaman yönelimi ve kompulsif satın alma eğilimi yüksek olan bireylerin BES'e katılımı düşük olan risk grupları olduğu söylenebilir ve bu risk gruplarını hedef alan birtakım politika önerilerinin geliştirilebilmesi mümkündür.

Finans sektöründe özellikle emeklilik şirketleri söz konusu ölçeklerin kısa formlarını, şu an kullanımda olan risk profili anketlerine entegre ederek bu yolla yatırımcı profilleri hakkında daha fazla bilgi edinip müşterilerine uygun emeklilik planları sunması mümkün olabilir. Bunun yanında bireylerin kendi kişiliklerini, zaman algılarını ve satın alma eğilimlerini değerlendirmeleri motive edilebilir böylelikle analiz sonuçları ve bunların BES'e katılımı nasıl etkileyebileceğine dair bilgilendirici materyaller paylaşılabilir. Ayrıca kişilik özelliklerini hanehalkı anketlerine dâhil eden İngiltere, Almanya, Avustralya gibi yurtdışı örnekleri göz önünde bulundurulduğunda Türkiye İstatistik Kurumu'nun hanehalkı bütçe anketini bu doğrultuda revize etmesi tavsiyeler arasında yer almaktadır²⁰.

Elektronik posta, kısa mesaj veya mektup şeklinde gönderilen hatırlatıcılar, dürtme olarak kullanılabilir. Karlan vd. (2016), hatırlatıcıların tasarruflarda artışa yol açtığını tespit etmiştir. Bunun yanında bir başka çalışmada (Rodríguez ve Saavedra, 2019) birikim yapmayı hatırlatan kısa mesajların kişilerin banka hesap bakiyesinde artışa yol açtığı ve bu etkinin hatırlatıcılar sona erdikten sonra bile devam ettiği bulunmuştur. Bu bağlamda BES'e katılım olasılığı düşük olan gruplara, sık aralıklarla hatırlatıcıların gönderilmesi tavsiye edilebilir.

Dışadönük bireylerin daha fazla heyecan arayışı içerisinde oldukları ve diğer insanlarla daha çok zaman harcadıkları ve dolayısıyla daha fazla sosyal oldukları düşünülmektedir (Nyhus ve Webley, 2001; van Schoor, Bot ve Engels, 2008). Bu yüzden sosyal açıdan aktif olan bu bireylerin akran etkisi yaşamaya daha yatkın olması beklendiği için, bu kişilerin kolaylıkla finansal danışmanlar tarafından etkilenebileceği söylenebilir (Korhonen, 2011). Bununla ilişkili olarak finansal danışmanlar, dürtme teorisinin öne sürdüğü sosyal dürtülerden faydalanarak söz konusu kişilerin BES'e katılımını

²⁰ Bu verilerin toplanması için üniversitelerdeki iktisadi/sosyal araştırma merkezleri de kullanılabilir.

sağlayabilir. Örneğin bu kişilere, bölümde ve/veya fakülte içerisinde BES'e katılanların bilgisi verilerek bu kişilerin dikkati başkalarının ne yaptıkları konusuna çekilebilir. Çünkü Thaler ve Sunstein'in (2017, s.90) belirttiği üzere "seçim mimarları davranış değişikliği ister ve bunu dürterek yapmaya kalkarsa, insanları başkalarının yaptıkları konusunda bilgilendirmeleri yetecektir." Önerilen bu politika, aynı zamanda uyumlu bireyler için de düşünülebilir. Uyumlu bireyler hoşgörülü olma ve diğer insanlarla iyi geçinme eğiliminde olmaktadır (Costa ve McCrae, 1992b). Bu kişiler yüksek düzeyde diğer insanlarla iyi ilişkiler sürdürme motivasyonuna sahip oldukları için aynı zamanda sosyal normlara uymaya daha yatkın -sosyal uyumları/*social conformity* daha yüksek olabilmektedir (Jensen-Campbell ve Graziano, 2001; Russo ve Amna, 2016). Benzer şekilde, Gullone ve Moore (2000) uyumlu kişilerin daha fazla akran etkisine maruz kaldıklarını ileri sürmektedirler. Akran etkisinin emeklilik planlarına katılımı nasıl etkilediğini araştıran çalışmalardan biri Duflo ve Saez (2002) tarafından gerçekleştirilmiştir. Duflo ve Saez (2002)'e göre, kişilerin bulunduğu sosyal gruba uygun olan doğru davranışı çalışma arkadaşlarını gözlemleyerek öğrenebilmeleri mümkündür. Yazarlar yapmış oldukları analizler sonucunda akran grup içerisinde alınan kararların bir emeklilik planına katılım olasılığı üzerinde etkili olabileceğini öne sürmüşlerdir. Bu bağlamda, uyumluluk düzeyi yüksek olan bireylerin BES'e katılımını sağlamak için bu kişilere stratejik olarak çoğunluğun BES sahibi olduğunu söyleyerek katılım kararları etkilenebilir. Sonuç olarak, uyumluluk ve dışadönüklük kişilik özelliği yüksek düzeylerde olan bireylerin BES'e katılımını arttırmak için sosyal dürtüler yaklaşımından faydalanılabilir.

Yüksek düzeyde uyumlu bireylerin düşük düzeyde olanlara göre diğer insanlara hatta kurumlara daha fazla güvenme eğiliminde olmaktadır (van Raaij, 2016, s.148). Bu yüzden finansal danışmanların BES'e katılım üzerine yapacakları tavsiyeler bu kişilerce daha kolay kabul edilebilir.

Aracılık analizlerinin tamamı dikkate alındığında ortak bir sonuca ulaşılmıştır: Kompulsif satın alma eğiliminin BES'e katılım üzerindeki etkisi negatiftir. Diğer bir deyişle, kompulsif satın alma eğilimi arttıkça kişilerin BES'e katılım olasılıkları daha düşük kalmaktadır. Çünkü kompulsif satın alıcılar, kompulsif satıcı olmayanlara kıyasla daha fazla kredi kartı kullanabilmekte ve kredi kartı kullanımı onları aşırı harcamaya teşvik ederek toplam harcamalarının artmasına yol açabilmektedir (Lo ve Harvey, 2011). Joireman, Kees ve Sprott (2010) ile Wang ve Xiao (2009), kredi kartı borçluluğu ile

kompulsif satın alma arasında pozitif bir ilişki bulmuştur. Benzer şekilde Achtziger vd. (2015) kompulsif satın almanın toplam borç miktarı ile pozitif ilişkili olduğunu göstermiştir. Bu konuda Thaler ve Sunstein (2017) tarafından öne sürülen sosyal normlar yaklaşımından faydalanılarak istenmeyen aktivite (aşırı harcama) azaltılabilir. Kişilere önce ne kadar harcama yaptıkları bilgisi verilebilir. Daha sonra bölüm/fakülte içerisinde ortalama harcama miktarı bilgisi paylaşılabilir. Böylece sosyal etkiler yoluyla kişilerin harcamalarını kısımları sağlanabilir. Aynı zamanda ortalamanın üzerinde harcama yapan kişilere, aşırı harcamaların sosyal ve kültürel açıdan uygun bulunmadığını ima eden sözsüz bir sinyal (asık surat simgesi gibi) gönderilebilir²¹ ve ardından bu kişiler üzerinde “uygulama niyetlerini ortaya çıkartma” dürtme aracı kullanılarak söz konusu kişilere BES’e katılım niyetlerinin olup olmadığı sorulabilir. Çünkü kişilere sadece niyetlerini sormak bile davranışlarını etkileyebilmektedir (Thaler ve Sunstein, 2017, s.96). Bunun yanında kompulsif satın alıcılar kompulsif satın alıcı olmayanlara göre çalışma dönemi boyunca sahip olduğu alışkanlıklarını emeklilik döneminde daha sık devam ettirmeye ihtiyaç duyabilmektedirler (Piotrowska, 2019, s.212). Bu yüzden emeklilik şirketlerinin, kompulsif satın alma eğilimi yüksek olan bireylere BES’i bugünkü hayat standardını korumanın veya devam ettirmenin bir yolu olarak sunmaları sonucunda söz konusu müşteri kitlesinin sisteme katılım sağlaması mümkün kılınabilir. Bu konuda bir diğer politika önerisi ise kompulsif satın alma eğilimi yüksek olan bireylerin ziyaret etme potansiyelinin yüksek olabileceği popüler online alışveriş sitelerine BES’e ilişkin reklamların yerleştirilmesi olabilir. Çünkü kompulsif satın alıcılar, kompulsif satın alıcı olmayanlara göre daha sıklıkla online alışveriş yapmakta olup online alışverişe daha fazla zaman harcamaktadırlar (Harvanko vd., 2013). Ayrıca kompulsif satın alma eğilimi yüksek olan bireylerin ziyaret etme potansiyelinin yüksek olabileceği sitelerde dijital dürtme aracından faydalanılarak bu kişilerin BES’e katılımları arttırılabilir. Düşük maliyetli dijital platformlar veya web arayüzleri oluşturularak bu kişilerin harcama yapmaya devam ederken otomatik olarak harcamalarının bir kısmının BES hesaplarına aktarılabilmesi sağlanabilir. Dolayısıyla popüler alışveriş siteleri ile emeklilik şirketleri iş birliği yaparak bu tür dijital platformların oluşturulması BES’e katılımı özendirir.

Bu çalışma kapsamında yürütülen regresyon analizleri sonucunda şimdiki zaman yönelimlerinin (şimdi-kaderci ve şimdi-faydacı) BES’e katılım üzerindeki doğrudan etkisinin negatif olduğu sonucuna varılmıştır. Zimbardo ve Boyd (2008), zaman

²¹ Thaler ve Sunstein (2017, s.93-94)’ın kitabında yer alan enerji tasarrufu örneğinden uyarlanmıştır.

perspektiflerinin doğuştan gelmediğine aksine sonradan öğrenildiğine inanmaktadırlar. Hatta onlara göre kişilerin karar alma süreçlerini optimize etmek için zaman yanılgılarını diğer bir deyişle zaman perspektiflerini düzenleme ve değiştirme güçleri bulunmaktadır. Bu bağlamda şimdiki zaman yönelimleri yüksek düzeyde olan bireylerin emeklilik dönemleri hakkında düşünceleri sağlanarak gelecek zaman algılarını güçlendirmeleri sağlanabilir. Örneğin finansal danışmanlar, proaktif planlama yaparak kişilerin emeklilik döneminde arzu ettikleri hayatları tasarlarlarken aynı zamanda bunun gerçekleşmesi için çeşitli finansal araçlardan faydalanmaktadırlar. Proaktif planlama aracılığıyla kişilerden emeklilik zamanlarında yapmayı düşündükleri belirli faaliyetleri listelemeleri istenebilir ve finansal danışmanla beraber bu hedefler gözden geçirildikten sonra söz konusu hedeflere ulaşmak veya faaliyetleri mümkün kılmak amacıyla belirli tasarruf hedefleri belirlenebilir. Bu anlamda söz konusu hedeflere ulaşmak veya faaliyetleri hayata geçirmek için BES cazip bir seçenek olarak sunulabilir. Ayrıca gelecek zaman perspektifi ile tasarruf davranışı/emekliliği finansal planlama arasındaki ilişki üzerine yapılan araştırmalar, geleceği daha yakın algılayanların emekliliğe finansal olarak daha hazırlıklı olduğunu göstermiştir (Yang ve Devaney, 2011). Bu kişilere zamanın sınırsız olmadığı, emekliliğin uzak bir ihtimal olmadığı ve emekliliğin tahmin edildiğinden daha yakın olduğu hatırlatılarak kişilerin geleceği sınırsız bir zaman dilimi olarak değil de daha yakın bir zaman olarak algılamaları sağlanabilir.

Aynı zamanda BES kişilere emeklilik yatırım fonları satın alabilme imkânı da sunmaktadır. Bu doğrultuda BES'e giriş yapan bu kişiler emeklilik yatırım fonları arasında risk profillerine uygun fonları seçebilmektedirler. Pinjisakikool (2017), çalışmasında dışadönüklük, deneyime açıklık kişilik özelliklerinin finansal risk toleransını arttırdığını fakat uyumluluk, sorumluluk, duygusal dengelik kişilik özelliklerinin ise finansal risk toleransını azalttığını ve finansal risk toleransı arttıkça bireylerin sahip olduğu finansal varlıklar içerisinde riskli yatırımların payının arttığını göstermiştir. Bu bulgularla paralellik gösteren bir diğer çalışma Kübilay ve Bayrakdaroglu (2016)'na aittir. Söz konusu çalışmada daha dışadönük, deneyime açık ve nevrotik bireylerin finansal risk tolerans seviyelerinin daha yüksek olduğunu buna karşın uyumluluk ve sorumluluk kişilik özellikleri yüksek düzeylerde olan kişilerin daha düşük finansal risk toleransına sahip olduklarını bulmuşlardır. Durand, Newby ve Sanghani (2008) nevrotik bireylerin daha oynak getirilere sahip hisse senetlerine daha fazla yatırım yaptıklarını diğer bir deyişle finansal yatırım konusunda daha fazla risk alma eğiliminde

olduklarını göstermişlerdir. Ayrıca Durand vd. (2013), nevrotiklik düzeyi yüksek yatırımcının, nevrotiklik düzeyi daha düşük olan yatırımcıya göre daha yüksek bir portföy riskine katlandığını ortaya koymuştur. Zaman perspektifi ile finansal risk toleransı arasındaki ilişki incelendiğinde şimdiki zaman yönelimli bireylerin daha çok riskli davranışlarda bulunduğu fakat gelecek zaman yönelimli bireylerin riskli davranışlardan kaçındığı bilinmektedir. Bu yüzden daha şimdiki (gelecek) zaman yönelimli bireyler daha yüksek (düşük) finansal risk toleransına sahip olabilmektedirler (Ryack ve Sheikh, 2016). Hariharan, Chapman ve Domian (2000), ampirik çalışmada riski tolere edebilen bireylerin, yatırımlarının daha az bir kısmını risksiz varlıklarda tuttuğunu belirlemişlerdir. Bu doğrultuda dışadönüklük, deneyime açıklık, duygusal dengesizlik (nevrotiklik) kişilik özelliği ile şimdi-faydacı zaman algısı yüksek seviyelerde olan bireylerin finansal konularda risk alma eğilimleri daha yüksek ve dolayısıyla riskten kaçınma eğilimleri daha düşük olması sebebiyle söz konusu bireylere BES'in orta-yüksek riskli emeklilik fonlarında tasarruflarını değerlendirebilme kolaylığı sağladığı bilgisi sunularak BES'e katılım daha çekici hale getirilebilir.

Kompulsif satın alıcıların ve içedönük bireylerin emeklilik dönemleri için isteğe bağlı tasarrufta bulunmamalarının bir diğer nedeni ise finansal kararlar gibi alınması kolay olmayan kararları ileriki bir zamana ertelemeye daha yatkın olmalarından kaynaklanmaktadır (Bkz. Piotrowska, 2019). Özellikle kompulsif satın alma eğilimi gösteren kişilerin, karar almayı zor buldukları ve karar almaktan korktukları bilinmektedir (Kyrios, Frost ve Steketee, 2004). Bu bağlamda erteleme davranışı göstermeye yatkın kompulsif satın alıcıların (Edwards, 1992) ve içedönüklerin BES'e katılımını sağlamak için Beshears vd. (2016) tarafından geliştirilen taze başlangıç dürtüsünden/*fresh-start nudge* faydalanılabilir. Bu müdahale, insanları doğum günü veya evlilik yıl dönümü gibi gelecekte kişisel olarak önemli bir tarihte birikim yapmaya başlamasına teşvik etmektedir diğer bir deyişle dürtmektedir. Kişilerin katkı payı ödemelerinin başlayacağı tarih, kişiler için muhtemelen önemli olabilecek olan tarihler (doğum günü, evlilik yıl dönümü vb) ile eşleştirildiğinde Beshears vd. (2016) bunun geleceği daha yakın göstereceğini, ön-taahhüt tarihini daha belirgin kılacağını ve tasarrufun önemsiz olduğu çıkarımını azaltacağını savunmaktadırlar. Yazarlarca gerçekleştirilen alan deneyinde taze başlangıç dürtüsünün emeklilik dönemine ilişkin katkı payı ödemelerini arttırıp arttırmadığı araştırılmıştır. Bunun için kişilere standart ertelemeli mail ile erteleme seçeneğinin doğum günü ile çerçevesiyle ilgili mail/*birthday*

framed delay gönderilmiştir. “Standart ertelemeli” mailde, kişilere iki seçenek sunulmaktadır: i) Emeklilik planına katıl ve katkı payı ödemesine şimdi başla veya ii) Emeklilik planına katıl ve katkı payı ödemesine iki ay içinde başla. Erteleme seçeneğinin doğum-günü tarihi ile çerçevelendiği mailde ise benzer şekilde yine iki seçenek bulunmaktadır: i) Emeklilik planına katıl ve katkı payı ödemesine şimdi başla veya ii) Emeklilik planına katıl ve katkı payı ödemesine önümüzdeki doğum gününden sonra başla. Sonuçlar, standart ertelemeli maile kıyasla erteleme seçeneğinin doğum günü ile çerçevelendiği mailin emekliliğe yönelik ortalama katkı payı ödemelerini arttırdığını ortaya koymuştur. Ayrıca aynı çalışmada katılımcılara gönderilen mail örneklerinden hangisinin, işverenlerin çalışanlarına emekliliğe yönelik tasarruf yapmayı daha çok önerdiği mesajı ilettiğini araştırmışlardır. Bunu test etmek üzere üç farklı mail örneği gönderilmiştir: Erteleme seçeneğinin olmadığı mail, standart ertelemeli mail ve iki-aşamalı mail. Erteleme seçeneğinin yer almadığı mailde katılımcılara erteleme seçeneği sunulmaksızın katkı payı ödemesine şimdi başlamaları söylenmektedir. İki aşamalı mail modelinde ise önce erteleme seçeneğinin olmadığı mail gönderilir. Erteleme seçeneğinin olmadığı maile geri dönüş yapmayanlara ikinci bir mail gönderilmiş olup bu mailin içeriği “Öyleyse 6 ay içinde katkı payı ödemesine başla” şeklinde tasarlanmıştır. Laboratuvar deneyleri, iki aşamalı gönderilen mail örneğinin diğer mail örneklerine kıyasla (standart erteleme ve ertelemenin olmadığı) çalışanlara bir emeklilik tasarruf programına dâhil olunması gerektiği mesajını daha güçlü bir şekilde ilettiğini göstermiştir. Beshears vd. (2016) tarafından gerçekleştirilen bu çalışma iki-aşamalı mail modeli ile erteleme seçeneğinin doğum günü tarihi ile çerçevelendiği mail modelinin emekliliğe yönelik tasarruf yapmayı teşvik ettiğini ortaya koymuştur. Bu bağlamda, kompulsif satın alma eğilimi ve içedönüklük kişilik özelliği yüksek seviyelerde olan bireylerin erteleme davranışı göstermeye daha çok eğilimli olmaları dikkate alındığında bu kişilere erteleme seçeneğinin olmadığı maillerin (katkı payı ödemesine şimdi başla gibi) gönderilmesinden ziyade iki aşamalı mailler veya erteleme seçeneğinin doğum günü gibi özel bir gün ile çerçevelendiği maillerin gönderilmesi daha etkili olabilir. Özellikle söz konusu kişiler için katkı payı ödemesinin gerçekleşeceği ileriki bir zaman oldukça önemlidir. Çünkü bu kişiler emekliliğe yönelik tasarrufta bulunma gibi zor ve önemli görevleri gelecek bir zamana erteleme eğiliminde olduklarından şimdi tasarruf yapmaya başlamaktansa gelecek bir zamanda başlamaya daha istekli olacaklardır. Bu bağlamda BES’e ilişkin maillerin bu şekilde tasarlanması ile söz konusu kişilerin ileriki bir zamanda tasarrufa başlamayı şimdiden taahhüt etmeleri sağlanabilir.

Sonuç olarak, emeklilik şirketleri ve devlet kurumlarının BES’e katılımın teşvik edilmesi ile ilgili pazarlama ve iletişim kampanyalarının yürütülmesinde bu çalışmadaki analiz sonuçlarını dikkate almaları tavsiye edilmektedir.





EKLER

EK-1: Doğrudan ve Dolaylı Etkilere İlişkin Sonuçlar

Değişkenler	Doğrudan Etkiler (c')				Dolaylı Etkiler (ab)			
	Etki (c')	Bootstrap Standart Hata	%95 Güven Aralığı		Etki (ab)	Bootstrap Standart Hata	%95 Güven Aralığı	
			Bootstrap Alt Sınırı	Bootstrap Üst Sınırı			Bootstrap Alt Sınırı	Bootstrap Üst Sınırı
Dışadönüklük	-0,15	0,05	-0,25	-0,05	-0,04	0,01	-0,07	-0,02
Uyumsuzluk	-0,03	0,04	-0,13	0,06	0,01	0,01	-0,01	0,03
Sorumluluk	0,12	0,12	-0,12	0,36	0,10	0,04	0,03	0,19
Duygusal dengesizlik	-0,18	0,06	-0,31	-0,07	-0,08	0,02	-0,13	-0,04
Deneyime açıklık	-0,35	0,05	-0,46	-0,24	-0,05	0,01	-0,09	-0,02
İçedönüklük	-0,26	0,06	-0,39	-0,15	-0,02	0,01	-0,05	0,005
Uyumluluk	-0,28	0,11	-0,51	-0,06	-0,02	0,03	-0,09	0,02
Sorumsuzluk	-0,29	0,06	-0,44	-0,16	-0,06	0,02	-0,11	-0,03
Duygusal dengelilik	0,02	0,09	-0,16	0,20	0,12	0,03	0,06	0,19
Deneyime açık olmama	0,06	0,05	-0,03	0,16	0,02	0,01	0,001	0,05
Gelecek	0,29	0,19	-0,08	0,69	0,10	0,05	0,004	0,22
Şimdi-faydacı	-0,37	0,08	-0,54	-0,20	-0,11	0,03	-0,18	-0,05
Şimdi-kaderci	-0,29	0,11	-0,53	-0,06	-0,20	0,05	-0,33	-0,10

Not. Bağımlı değişkenin iki sınıflı değişken olması sebebiyle toplam etkiler modeli mevcut değildir. Tabloda istatistiksel olarak anlamlı olanlar kalın gösterilmektedir. Bağımlı değişken: Bireysel emeklilik sistemine katılım, Aracı değişken: Kompulsif satın alma eğilimi.

EK-2: Etik Kurul İzni

Tarih ve Sayı: 27.04.2021- 22230



T.C.
KÜTAHYA DÜMLUPINAR ÜNİVERSİTESİ
Lisansüstü Eğitim Enstitüsü Müdürlüğü

Sayı : E-75621633-044-22230
Konu : Etik Kurul izin Talebi (Pınar Özer
BURHAN)

27.04.2021

DAĞITIM YERLERİNE

İlgi : 26.04.2021 tarihli ve E-56120658-050.99-21858 sayılı yazı.

İlgide kayıtlı yazıya istinaden "Psikolojik ve Sosyo-Demografik Faktörlerin Bireysel Emeklilik Sistemine Katılım Üzerindeki Etkisi" konulu tezinizde kullanılmak amacı ile anket yapma talebiniz etik açıdan uygun bulunmuştur.

Bilgilerinizi ve gereğini rica ederim.

Alper YILMAZ
Enstitü Sekreteri

Dağıtım:
Gereği:
Sayın Arş. Gör. Pınar ÖZER BURHAN

Bilgi:
Sayın Prof. Dr. Ergin UZGÖREN

Bu belge, güvenli elektronik imza ile imzalanmıştır.

Belge Doğrulama Kodu :BSDK9AYK1E

Belge Takip Adresi : <https://www.turkiye.gov.tr/kutahya-dumlupinar-universitesi-ebys>

Adres: Evliya Çelebi Yerleşkesi Tavaşanlı Yolu 10.km Kütahya /

TürkiyeTelefon:0 (274) 443 43 43 Faks:(0 274) 265 20 14

Web: <http://www.dpu.edu.tr>

Kep Adresi:dumlupinaruniversitesi@hs01.kep.tr

Bilgi için: Hasan Basri Altun

Unvanı: Hizmetli

Tel No: 4361



Bu belge, Güvenli Elektronik İmza ile imzalanmıştır.

EK-3: Anket Formu

Değerli Katılımcı,

Bu anket formu; Kütahya Dumlupınar Üniversitesi Lisansüstü Eğitim Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı'nda Prof. Dr. Ergin UZGÖREN danışmanlığında yürütülen ve öğrencisi Pınar ÖZER BURHAN'a ait doktora tez çalışmasında kullanılmak üzere oluşturulmuştur. Bu anket çalışması psikolojik ve sosyo-demografik faktörlerin bireysel emeklilik sistemine katılım üzerindeki etkisini araştırmak amacıyla bilimsel bir çalışmada kullanılmak üzere hazırlanmıştır.

Anket sorularına vereceğiniz cevaplar gizli tutulacak olup yalnızca bilimsel amaçlı olarak kullanılacaktır. Anket sorularını cevaplarken verdiğiniz bilgilerin doğru olmasının yanında gerçek kişisel düşünce ve tutumlarınızı yansıtmaları konusunda gerekli hassasiyeti göstermeniz araştırmanın başarıya ulaşması ve doğru tespitlerin yapılabilmesi açısından son derece önem arz eder. Ankete ayırdığınız zaman ve gösterdiğiniz ilgi için teşekkür ederiz.

Tez Danışmanı
Prof. Dr. Ergin UZGÖREN

Doktora Öğrencisi
Pınar ÖZER BURHAN

Aşağıdaki soruları eksik bırakmadan cevaplamanız rica olunur.

1. **Cinsiyetiniz:** ☐ Kadın ☐ Erkek
2. **Yaşınız:** ☐ 25 yaş ve altı ☐ 26-35 ☐ 36-45 ☐ 46-55 ☐ 56 ve üzeri
3. **Medeni durumunuz:** ☐ Evli ☐ Bekâr
4. **Hangi ADIM Üniversitesi'nde çalışıyorsunuz:** ☐ Aydın Adnan Menderes Üniversitesi ☐ Afyon Kocatepe Üniversitesi ☐ Afyonkarahisar Sağlık Bilimleri Üniversitesi ☐ Antalya Bilim Üniversitesi ☐ Bandırma Onyedil Eylül Üniversitesi ☐ Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi ☐ Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi ☐ Kütahya Dumlupınar Üniversitesi ☐ Kütahya Sağlık Bilimleri Üniversitesi ☐ Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi ☐ Pamukkale Üniversitesi ☐ Süleyman Demirel Üniversitesi ☐ Uşak Üniversitesi
5. **Akademik unvan:** ☐ Araştırma Görevlisi ☐ Öğretim Görevlisi ☐ Doktor Öğretim Üyesi ☐ Doçent Dr. ☐ Profesör Dr.
6. **Çalıştığınız kurumdaki görev süreniz:** ☐ 1 yıldan az ☐ 1- 5 yıl ☐ 6-10 yıl ☐ 11-15 yıl ☐ 16 - 20 yıl ☐ 21 yıl ve üzeri
7. **Hanenizde bakmakla yükümlü olduğunuz kişi sayısı (kendiniz hariç):** ☐ Yok ☐ 1-2 kişi ☐ 3 ve daha fazla
8. **Aylık kişisel geliriniz:** ☐ 10.000 TL ve altı ☐ 10.001- 12.000 TL ☐ 12.001- 14.000 TL ☐ 14.001 – 16.000 TL ☐ 16.001 TL -18.000 TL ☐ 18.001 TL ve üzeri
9. **Düzenli olarak tasarruf yapar mısınız?** ☐ Evet ☐ Hayır

10. Kişisel olarak aylık ortalama tasarruf miktarınız?

☐ Tasarrufum hiç yok ☐ 500 TL'den az ☐ 500-1500 TL ☐ 1501-3000 TL ☐ 3001 TL ve üzeri

11. Şu an oturduğunuz konut için mülkiyet durumunu tanımlayınız:

☐ Kiracıyım ☐ Kira ödemiyorum (Geniş ailemin evi vb.) ☐ Ev sahibiyim

Gönüllülük esasına dayalı bireysel emeklilik sistemi: Kişinin kendi rızasıyla bireysel emeklilik sistemine dâhil olduğu sistemdir.

Otomatik katılım sistemi: Çalışanların kendi rızaları dışında kendilerine sorulmadan zorunlu olarak işverenleri tarafından otomatik olarak dâhil edildiği bireysel emeklilik sistemidir.

12. Gönüllülük esasına dayalı Bireysel Emeklilik Sistemine katılımınız var mı?

☐ Var ☐ Yok

13. Otomatik Katılım Sistemine katılım durumunuz:

- ☐ Devam ediyor.
☐ Önceden vardı fakat sonlandırdım.
☐ Hiçbir zaman otomatik katılım sistemine dâhil olmadım.

Bu bölümde kişilik özelliklerine ilişkin bazı ifadeler yer almaktadır. Her bir ifadeye katılım düzeyinizi seçeneklerden yalnızca birini işaretleyerek belirtmeniz ve hiçbir ifadeyi boş bırakmamanız rica olunur.

1= Hiç Katılmıyorum, 2= Kısmen Katılmıyorum, 3= Biraz Katılmıyorum, 4=Kararsızım, 5= Biraz Katılıyorum, 6= Kısmen Katılıyorum, 7= Tamamen Katılıyorum

İfadeler	Kendimi.....olarak görürüm.	1	2	3	4	5	6	7
14	Dışadönük, istekli							
15	Eleştirel, kavgacı							
16	Güvenilir, öz disiplinli							
17	Kaygılı, kolaylıkla hayal kırıklığına uğrayan							
18	Yeni yaşantılara açık, karmaşık							
19	Çekingeng, sessiz							
20	Sempatik, sıcak							
21	Altüst olmuş, dikkatsiz							
22	Sakin, duygusal olarak dengeli							
23	Geleneksel, yaratıcı olmayan							

Bu bölümde zaman perspektifine ilişkin bazı ifadeler yer almaktadır. Her bir ifadeyi okuyup dürüst bir şekilde size ne kadar uygun olduğunu belirtmeniz ve hiçbir ifadeyi boş bırakmamanız rica olunur.

1= Benim için hiç doğru değil, 2= Benim için doğru değil, 3= Kararsızım, 4= Benim için doğru, 5= Benim için çok doğru

İfadeler		1	2	3	4	5
24	Kader, hayatımdaki birçok şeyi belirler.					
25	Sık sık hayatımda neyi farklı yapmalıydım diye düşünürüm.					
26	Geçmişim hakkında düşünmek bana zevk verir.					
27	Bir şeyi başarmak istediğimde hedefler koyar ve bu hedeflere ulaştıracak belli yolları dikkate alırım.					
28	Düşünüp tartınca, geçmişimde kötü şeylere kıyasla, hatırlanacak iyi şeyler daha çok.					
29	Yarının işlerini bitirmek ve gerekli diğer işleri yapmak, bu gecenin eğlencesinden önce gelir.					
30	Her şey olacağına vardıgı için benim ne yaptığının gerçekte bir önemi yok.					
31	Eski güzel zamanlarda yaşamın nasıl olduğundan bahseden hikayelerden hoşlanırım.					
32	Acı veren geçmiş deneyimler zihnimde durmadan canlanır.					
33	Mümkün olduğunca dolu ve günümü gün ederek yaşamaya çalışırım.					
34	Geçmiş zamanın mutlu anıları zihnimde hemen beliriverir.					
35	Anlık dürtülerle karar veririm.					
36	Hayatıma heyecan katmak benim için önemlidir.					
37	Çocukluğumu olumlu duygularla hatırlarım.					
38	Riskler almak hayatımı sıkıcı olmaktan kurtarır.					
39	Gençliğimin tatsız görüntülerini unutmak benim için zordur.					
40	Her şey o kadar çok değişiyor ki, tam anlamıyla geleceğe dair bir plan yapamazsınız.					
41	Hayatımın rotası etkileyemeyeceğim güçler tarafından kontrol ediliyor.					
42	Gelecek için kaygılanmak anlamsız geliyor; çünkü nasılsa bu konuda yapabileceğim hiçbir şey yok.					
43	Düzenli bir ilerleme ile projelerimi zamanında tamamlarım.					
44	Hayatıma heyecan katmak için riskler alırım.					
45	Yapılması gereken bir iş olduğunu bildiğim zaman, beni işten alıkoyabilecek cezbedici şeylere karşı direnebilirim.					
46	Geçmişte başıma gelen kötü şeyler hakkında düşünürüm.					
47	İlerlememe katkıları olacaksa, ilgi çekici olmayan zor görevlerde çalışmaya devam ederim.					
48	Yaşamımda kaçırdığım güzel şeyleri düşünürüm.					

Bu bölümde kompulsif satın alma davranışına ilişkin bazı ifadeler yer almaktadır. Her bir ifadeye katılım düzeyinizi seçeneklerden yalnızca birini işaretleyerek belirtmeniz ve hiçbir ifadeyi boş bırakmamanız rica olunur.

1= Kesinlikle katılmıyorum, 2= Katılmıyorum, 3= Kararsızım, 4= Katılıyorum, 5= Kesinlikle katılıyorum

İfadeler		1	2	3	4	5
49	Yeterli zamana ve paraya sahip olmasam bile yoğun biçimde alışveriş yapma ve harcama hissi duyarım.					
50	Alışverişten çok az ya da neredeyse hiç keyif almam.					
51	Alışveriş yapmaktan hoşlanmam.					
52	Kendimi çılgınca alışverişe kaptırdığım zamanlar olur.					
53	Çılgın gibi alışveriş yaptığım zamanlar kendimi çok iyi hissederim.					
54	Hiçbir şeye ihtiyacım olmasa bile bir şeyler satın alabilirim.					
55	Üzgün, hayal kırıklığına uğramış, depresif ya da kızgın olduğum zamanlarda çılgın gibi alışveriş yapma isteği duyarım					
56	Harcama alışkanlıklarım konusunda endişe duymama karşın dışarı çıkıp alışveriş yapmaya ve para harcamaya devam ederim.					
57	Çılgınca alışveriş yaptıktan sonra kendimi kaygılı, endişeli hissederim.					
58	Satın almaya gücümün yetmediği şeyleri satın aldığım olur.					
59	Çılgınca alışveriş yaptıktan sonra kendimi suçlu veya mahcup hissederim.					
60	İhtiyacım olmayan veya kullanmayacağım şeyleri satın aldığım olur.					
61	Bazen kendimi alışverişe çıkmak zorunda hissederim.					

KAYNAKÇA

- Achtziger, A., Hubert, M., Kenning, P., Raab, G., & Reisch, L. (2015). Debt out of control: The links between self-control, compulsive buying, and real debts. *Journal of Economic Psychology*, 49, 141-149.
- Adams, F. G., & Prazmowski, P. A. (2003). Why are saving rates in East Asia so high? Reviving the life cycle hypothesis. *Empirical Economics*, 28, 275-289.
- Adams, J., & Nettle, D. (2009). Time perspective, personality and smoking, body mass, and physical activity: An empirical study. *British Journal of Health Psychology*, 14(1), 83-105.
- Adenuga, A. O. (2020). Time series analysis of interest rate on investment in Nigeria. *Nile Journal of Business and Economics*, 6(14), 52-79.
- Akçin, M. E. (2015). *Profesyonel dalış eğitimi alan bireylerin kişilik özelliklerinin değerlendirilmesi* (Yayımlanmamış Tez). İstanbul Üniversitesi, İstanbul.
- Akerlof, G. A. (1970). The Market for "lemons": Quality uncertainty and the market mechanism. *The Quarterly Journal of Economics*, 84(3), 488-500.
- Akerlof, G. A. (2002). Behavioral macroeconomics and macroeconomic behavior. *American Economic Review*, 92(3), 411-433
- Akerlof, G. A., & Shiller, R. J. (2009). *Animal spirits: How human psychology drives the economy, and why it matters for global capitalism*. Princeton: Princeton University Press.
- Akgül, F. ve Yüksel Yiğiter, Ş. (2021). Davranışsal finans yaklaşımı çerçevesinden bireysel emeklilik sistemine yönelik tutum ve davranışlar. *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 21(4), 913-930.
- Akın, F. (2008). *Özel emeklilik fonları ve Türkiye’de bireysel emeklilik sistemi üzerine bir araştırma* (Yayımlanmamış Doktora Tezi). Kadir Has Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Akpınar, Ö. (2016). Özel emeklilik fonları: Kavramsal çerçevesi ve tarihsel gelişimi. İçinde F. Erdal (Ed.), *Hayat sigortaları ve bireysel emeklilik sistemi* (s. 121-135). Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Basımevi.

- Akyüz, C. (2015). *The association of basic personality traits and negative emotions with suicide probability* (Unpublished Master's Thesis). Middle East Technical University, The Graduate School of Social Sciences, Ankara.
- Alessie, R., Lusardi, A., & Kapteyn, A. (1999). Saving after retirement: Evidence from three different surveys. *Labour Economics*, 6(2), 277-310.
- Alex, R. A. (2014). Personality pattern of female cardiovascular patients and cancer patients: An analytical study. *International Journal of Research in Applied, Natural and Social Sciences*, 2(3), 61-72.
- Alimi, R. S. (2013). *Keynes' absolute income hypothesis and kuznets paradox*. Retrieved from <https://mpira.ub.uni-muenchen.de/49310/>.
- Alkhawaja, S. O., & Albaity, M. (2022). Retirement saving behavior: Evidence from UAE. *Journal of Islamic Marketing*, 13(2), 265-286.
- Alkış, N. (2015). *The influence of personality traits, motivation and persuasion principles on academic performance* (Unpublished PhD Dissertation). The Middle East Technical University, The Graduate School of Informatics Institute, Ankara.
- Allport, G. W. (1937). *Personality: A psychological interpretation*. New York: Holt.
- (1961). *Pattern and growth in personality*. Oxford: Holt, Reinhart & Winston.
- Allport, G. W., & Odbert, H. S. (1936). Trait-names: A psycho-lexical study. *Psychological Monographs*, 47(1), i-171.
- Alpar, R. (2017). *Uygulamalı çok değişkenli istatistiksel yöntemler* (5. Baskı). Ankara: Detay Yayıncılık.
- Aluja, A., Garcia, O., & Garcia, L. F. (2003). Relationships among extraversion, openness to experience, and sensation seeking. *Personality and Individual Differences*, 35(3), 671-680.
- Alves, C. J. O. (2022). *Retirement saving: An analysis of psychological factors—Portuguese case* (Unpublished Master's Thesis). Nova University of Lisbon, NOVA Information Management School, Lisbon.
- Anastasia, N. (2016). *Heuristic and herding bias on property investment decision* [Oral Presentation]. The 26th International Conference on The Pacific Rim Management, Taoyuan City, Taiwan.

- Ando, A., & Modigliani, F. (1963). The "life cycle" hypothesis of saving: Aggregate implications and tests. *The American Economic Review*, 53(1), 55-84.
- Andreassen, C. S., Griffiths, M. D., Gjertsen, S. R., Krossbakken, E., Kvam, S., & Pallesen, S. (2013). The relationships between behavioral addictions and the five-factor model of personality. *Journal of Behavioral Addictions*, 2(2), 90-99.
- Andreassen, C. S., Griffiths, M. D., Pallesen, S., Bilder, R. M., Torsheim, T., & Aboujaoude, E. (2015). The Bergen Shopping Addiction Scale: Reliability and validity of a brief screening test. *Frontiers in Psychology*, 6, 1-11.
- Angner, E., & Loewenstein, G. F. (2007). Behavioral economics. In U. Maki (Eds.), *Handbook of the philosophy of science: Philosophy of economic* (pp. 641-690). Amsterdam: Elsevier.
- APA. (2023a). *Procedural rationality*. Retrieved August 8, 2023, from <https://dictionary.apa.org/procedural-rationality>.
- , (2023b). *Personality*. Retrieved March 1, 2023, from <https://dictionary.apa.org/personality>.
- Apak, S. ve Taşçıyan, K. H. (2010). Türkiye’de bireysel emeklilik sisteminin gelişimi. *Ekonomi Bilimleri Dergisi*, 2(2), 121-129.
- Ares, L. R., Fernández-López, S., & Vivel-Búa, M. (2015). The determinants of privately saving for retirement: The cases of Portugal and Spain. *European Journal of Applied Business and Management*, 1(1), 69-92.
- Arıcı, K. (2001). Sosyal güvenlik sistemimiz için yeni bir tecrübe: Özel emeklilik fonları. *TİSK-İşveren Dergisi*, 40(3).
- Arkan, Ö. (2016). *Determinants of organizational citizenship and counterproductive work behavior: The role of personality, job characteristics, job satisfaction and organizational commitment* (Unpublished Master's Thesis). Middle East Technical University, The Graduate School of Social Sciences, Ankara.
- Arkes, H. R., Joyner, C. A., Pezzo, M. V., Nash, J. G., Siegel-Jacobs, K., & Stone, E. (1994). The psychology of windfall gains. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 59(3), 331-347.
- Asebedo, S. D. (2018). Personality and financial behavior. *Client Psychology*, 137-153.

- Asebedo, S. D., Wilmarth, M. J., Seay, M. C., Archuleta, K., Brase, G. L., & MacDonald, M. (2019). Personality and saving behavior among older adults. *The Journal of Consumer Affairs*, 53(2), 488-519.
- Ashraf, N., Karlan, D., & Yin, W. (2006). Tying Odysseus to the mast: Evidence from a commitment savings product in the Philippines. *The Quarterly Journal of Economics*, 121(2), 635-672.
- Ashton, M. C., Lee, K., & Paunonen, S. V. (2002). What is the central feature of extraversion? Social attention versus reward sensitivity. *Journal of Personality and Social Psychology*, 83(1), 245-252.
- Atak, H. (2013). On-Maddeli Kişilik Ölçeği'nin Türk Kültürü'ne uyarlanması. *Nöropsikiyatri Arşivi*, 50(4), 312-319.
- Aydın, A. (2008). *Türkiye'de ve dünyada bireysel emeklilik sistemi* (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Abant İzzet Baysal Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Bolu.
- Aydın, A. E. ve Selçuk, E. A. (2017). Türkiye'de bireysel emeklilik sistemine katılım kararını etkileyen faktörler. *Finans Politik ve Ekonomik Yorumlar*, 54(632), 27-37.
- Aydın, B. (2012). *The conspicuous consumption tendencies of the consumers* (Unpublished Master's Thesis). Bahcesehir University, The Institute of Social Sciences, Istanbul.
- Ayla, P. (2016). *The role of time perspective in the workplace: Relative effects on job satisfaction, core self evaluations and burnout* (Unpublished Master's Thesis). Istanbul Bilgi University, Graduate School of Social Sciences, Istanbul.
- Bacak, B. (2005). Sosyal güvenlik yönüyle bireysel emeklilik. *Journal of Social Policy Conferences*, 49, 159-171.
- Baddeley, M. (2009). Far from a rational crowd: Review of Akerlof and Shiller's *Animal Spirits*. *Science*, 324(5929), 883-884.
- Bağlan, C. (2006). *Dünyada ve Türkiye'de bireysel emeklilik sistemi* (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Dumlupınar Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kütahya.
- Bailey, J. J., Nofsinger, J. R., & O'Neill, M. (2004). 401 (K) retirement plan contribution decision factors: The role of social norms. *Journal of Business & Management*, 9(4), 327-344.

- Balasuriya, J., & Yang, Y. (2019). The role of personality traits in pension decisions: Findings and policy recommendations. *Applied Economics*, 51(27), 2901-2920.
- Balliet, D. (2010). Conscientiousness and forgivingness: A meta-analysis. *Personality and Individual Differences*, 48(3), 259-263.
- Baranzini, M. (2005). Modigliani's life-cycle theory of savings fifty years later. *PSL Quarterly Review*, 58(233-234), 109-172.
- Barber, L. K., Munz, D. C., Bagsby, P. G., & Grawitch, M. J. (2009). When does time perspective matter? Self-control as a moderator between time perspective and academic achievement. *Personality and Individual Differences*, 46(2), 250-253.
- Barberis, N. (2018). Richard Thaler and the rise of behavioral economics. *The Scandinavian Journal of Economics*, 120(3), 661-684.
- Baron, R. M., & Kenny, D. A. (1986). The moderator–mediator variable distinction in social psychological research: Conceptual, strategic, and statistical considerations. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51(6), 1173-1182.
- Barrick, M. R., & Mount, M. K. (1991). The big five personality dimensions and job performance: a meta-analysis. *Personnel Psychology*, 44(1), 1-26.
- Barrick, M. R., Stewart, G. L., & Piotrowski, M. (2002). Personality and job performance: Test of the mediating effects of motivation among sales representatives. *Journal of Applied Psychology*, 87(1), 43–51.
- Barro, R. J. (1991). Economic growth in a cross section of countries. *The Quarterly Journal of Economics*, 106(2), 407-443.
- Barros, G. (2010). Herbert A. Simon and the concept of rationality: Boundaries and procedures. *Brazilian Journal of Political Economy*, 30(3), 455-472.
- Barton, A., & Grüne-Yanoff, T. (2015). From libertarian paternalism to nudging—and beyond. *Review of Philosophy and Psychology*, 6, 341-359.
- Bashir, T., Azam, N., Butt, A. A., Javed, A., & Tanvir, A. (2013). Are behavioral biases influenced by demographic characteristics & personality traits? Evidence from Pakistan. *European Scientific Journal*, 9(29), 277-293.

- Bassett, W. F., Fleming, M. J., & Rodrigues, A. P. (1998). How workers use 401 (k) plans: The participation, contribution, and withdrawal decisions. *National Tax Journal*, 51(2), 263-289.
- Başar, S., Eren, M. ve Bozma, G. (2016). Bireysel emeklilik, tasarruf oranı ve cari açık arasındaki ilişkiler: OECD ülkeleri üzerine bir uygulama. *International Conference on Eurasian Economies*, 591-597.
- Baumeister, R. F. (2002a). Ego depletion and self-control failure: An energy model of the self's executive function. *Self and Identity*, 1(2), 129-136.
- (2002b). Yielding to temptation: Self-control failure, impulsive purchasing, and consumer behavior. *Journal of Consumer Research*, 28(4), 670-676.
- (2013). Self-control, fluctuating willpower, and forensic practice. *The Journal of Forensic Practice*, 15(2), 85-96.
- Baumeister, R. F., & Exline, J. J. (2000). Self-control, morality, and human strength. *Journal of Social and Clinical Psychology*, 19(1), 29-42.
- Baumeister, R. F., & Heatherton, T. F. (1996). Self-regulation failure: An overview. *Psychological Inquiry*, 7, 1-15.
- Bayar, Y., Gündüz, M., Öztürk, Ö. F. ve Şaşmaz, M. Ü. (2020). Finansal okuryazarlığın bireysel emeklilik sistemine katılım üzerindeki etkisi: Uşak Üniversitesi personeline yönelik bir uygulama. *Business & Management Studies: An International Journal*, 8(2), 1972-1989.
- Bayer, P. J., Bernheim, B. D., & Scholz, J. K. (2009). The effects of financial education in the workplace: Evidence from a survey of employers. *Economic Inquiry*, 47(4), 605-624.
- Bayram, N. (2015). *Sosyal bilimlerde SPSS ile veri analizi* (5. Baskı). Bursa: Ezgi Yayınevi.
- Bayram Arlı, N. ve Aydemir Dev, M. (2022). Lojistik regresyon analizi. İçinde S. Giray Yakut ve D. Altaş Karaca (Ed.), *Sosyal bilimler için çok değişkenli istatistiksel analiz teknikleri: Stata, SPSS ve R uygulamaları* (s.109-126). Ankara: Nobel.

- Bearden, W. O., Money, R. B., & Nevins, J. L. (2006). A measure of long-term orientation: Development and validation. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 34(3), 456-467.
- Benartzi, S. (2017). *How digital tools and behavioral economics will save retirement*. Retrieved from <https://hbr.org/2017/12/how-digital-tools-and-behavioral-economics-will-save-retirement>.
- Berg, N. (2010). Behavioral economics. In R. C. Free (Eds.), *21st century economics: A reference handbook* Vol. 2 (pp. 861-872). Los Angeles: Sage.
- Berndt, C. (2019). Behavioural economics and development policy. In H. Straßheim and S. Beck (Eds.), *Handbook of behavioural change and public policy* (pp. 242-256). Edward Elgar Publishing.
- Bernheim, B. D., & Rangel, A. (2007). Behavioral public economics: Welfare and policy analysis with nonstandard decision-makers. In P. Diamond and H. Vartiainen (Eds.), *Behavioral economics and its applications* (pp. 7-84). Princeton, New Jersey: Princeton University Press.
- Bernheim, B. D., Ray, D., & Yeltekin, S. (2015). Poverty and self-control. *Econometrica*, 83(5), 1877–1911.
- Bernholz, P. (1993). The importance of Böhm-Bawerk's theory of capital and interest from a historical perspective. *History of Economic Ideas*, 21-58.
- Beshears, J., Choi, J. J., Laibson, D., & Madrian, B. C. (2013). Simplification and saving. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 95, 130-145.
- Beshears, J., Choi, J. J., Laibson, D., Madrian, B. C., & Milkman, K. L. (2015). The effect of providing peer information on retirement savings decisions. *The Journal of Finance*, 70(3), 1161-1201.
- Beshears, J., Dai, H., Milkman, K. L., & Benartzi, S. (2016). *Framing the future: The risks of pre-commitment nudges and potential of fresh start messaging*. Retrieved from https://static1.squarespace.com/static/5353b838e4b0e68461b517cf/t/583ca5acd2b8571174b28e40/1480369581625/48-Beshears_et_al_2016.pdf.
- Beverly, S. G., & Sherraden, M. (1999). Institutional determinants of saving: Implications for low-income households and public policy. *The Journal of Socio-Economics*, 28(4), 457-473.

- Bilgili, F., & Bağıtaş, H. H. (2016). Testing the permanent income and random walk hypotheses for Turkey. *International Journal of Economics and Financial Issues*, 6(4), 1371-1378.
- Billieux, J., Rochat, L., Rebetez, M. M. L., & Van der Linden, M. (2008). Are all facets of impulsivity related to self-reported compulsive buying behavior? *Personality and Individual Differences*, 44(6), 1432–1442.
- Bircan, H. (2004). Lojistik regresyon analizi: Tıp verileri üzerine bir uygulama. *Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 8, 185-208.
- Bireysel Emeklilik Tasarruf ve Yatırım Sistemi Kanunu. (2001, 7 Nisan). *T.C. Resmi Gazete* (Sayı 24366).
- Bizer, G. Y., Magin, R. A., & Levine, M. R. (2014). The social-norm espousal scale. *Personality and Individual Differences*, 58, 106-111.
- Black, D. W. (2007). A review of compulsive buying disorder. *World Psychiatry*, 6(1), 14-18.
- Black, D. W., Shaw, M., McCormick, B., Bayless, J. D., & Allen, J. (2012). Neuropsychological performance, impulsivity, ADHD symptoms, and novelty seeking in compulsive buying disorder. *Psychiatry Research*, 200(2-3), 581-587.
- Bluethgen, R., Gintschel, A., Hackethal, A., & Mueller, A. (2008). *Financial advice and individual investors' portfolios*. Retrieved from <https://ssrn.com/abstract=968197>.
- Boateng, E. Y., & Abaye, D. A. (2019). A review of the logistic regression model with emphasis on medical research. *Journal of Data Analysis and Information Processing*, 7(4), 190-207.
- Boniwell, I., & Zimbardo, P. G. (2004). Balancing one's time perspective in pursuit of optimal functioning. In P. A. Linley and S. Joseph (Eds.), *Positive psychology in practice* (pp. 1-23). Hoboken: Wiley.
- Borgatta, E. F. (1964). The structure of personality characteristics. *Behavioral Science*, 9, 8-17.
- Bornemann, B., & Burger, P. (2019). Nudging to sustainability? Critical reflections on nudging from a theoretically informed sustainability perspective. In H. Straßheim

- and S. Beck (Eds.), *Handbook of behavioural change and public policy* (pp. 209-226). Edward Elgar Publishing.
- Boyce, C. J., & Wood, A. M. (2011). Personality and the marginal utility of income: Personality interacts with increase in household income to determine life satisfaction. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 78, 183-191.
- Boyd, J. N., & Zimbardo, P. G. (2005). Time perspective, health, and risk taking. In A. Strathman and J. Joireman (Eds.), *Understanding behavior in the context of time: Theory, research, and application* (pp. 85-107). Lawrence Erlbaum Associates, Inc.
- Böhm-Bawerk, E. (1889). *Capital and interest*. South Holland, IL: Libertarian Press.
- Börsch-Supan, A. (1992). Saving and consumption patterns of the elderly: the German case. *Journal of Population Economics*, 5(4), 289-303.
- (1994). Savings in Germany-Part 2: Behavior. In J. M. Poterba (Eds.), *International comparisons of household saving* (pp. 207-236). Chicago: The University of Chicago Press.
- Brandstätter, H. (1996). *Saving, income, and emotional climate of households related to personality structure*. Tilburg: Tilburg University.
- (2005). The personality roots of saving — uncovered from German and Dutch surveys. In K. G. Grunert and J. Thøgersen (Eds.), *Consumers, policy and the environment a tribute to Folke Ölander* (pp. 65–87). Boston: Springer.
- Bridges, E., & Florsheim, R. (2008). Hedonic and utilitarian shopping goals: The online experience. *Journal of Business Research*, 61(4), 309–314.
- Brittain, J. A. (1978). *Inheritance and the inequality of material wealth*. Washington: The Brookings Institution.
- Brunelle, C., & Grossman, H. (2022). Predictors of online compulsive buying: The role of personality and mindfulness. *Personality and Individual Differences*, 185, 1-5.
- Budak, N. (2021). *The relationship between personality traits and pedestrian behaviors: Mediating role of individual values* (Unpublished Master's Thesis). Middle East Technical University, The Graduate School of Social Sciences, Ankara.

- Burger, J. M., & Caldwell, D. F. (2000). Personality, social activities, job-search behavior and interview success: Distinguishing between PANAS trait positive affect and NEO extraversion. *Motivation and Emotion*, 24(1), 51-62.
- Butelmann, A., & Gallego, F. (2001). Household saving in Chile (1988 and 1997): Testing the life cycle hypothesis. *Cuadernos de Economía*, 38(113), 3-48.
- Büyüköztürk, Ş. (2007). *Sosyal bilimler için veri analizi el kitabı: İstatistik, araştırma deseni, SPSS uygulamaları ve yorum* (7. Baskı). Ankara: Pegem A Yayıncılık.
- Camerer, C. F., & Loewenstein, G. (2004). Behavioral economics: Past, present, future. In C. F. Camerer, G. Loewenstein and M. Rabin (Eds.), *Advances in behavioral economics* (pp. 3-51). Princeton, New Jersey: Princeton University Press.
- Campbell, J. Y. (1986). *Does saving anticipate declining labor income? An alternative test of the permanent income hypothesis*. Retrieved from <https://www.nber.org/papers/w1805>.
- (2004). An interview with Robert J. Shiller. *Macroeconomic Dynamics*, 8(5), 649-683.
- Can, Y. ve Eyidiker, U. (2019). Bireysel emeklilik sisteminde otomatik katılımın Türkiye'deki tasarruf eğilimine etkisi. *15th International Conference on Knowledge, Economy & Management*, 1-13.
- Canova, L., & Manganelli Rattazzi, A. M. (2004, July 15-18). *Personality, past behaviour and saving intention: A test of an extended model of the theory of planned behaviour* [Paper presentation]. SABE/IAREP 2004 Conference, Philadelphia, USA. https://www.researchgate.net/profile/Luigina-Canova/publication/263673857_Canova_L_Manganelli_Rattazzi_A_M_2004_Personality_past_behaviour_and_saving_intention_a_test_of_an_extended_model_of_the_theory_of_planned_behaviour/links/00b7d53ba855d2b372000000/Canova-L-Manganelli-Rattazzi-A-M-2004-Personality-past-behaviour-and-saving-intention-a-test-of-an-extended-model-of-the-theory-of-planned-behaviour.pdf
- Canöz, I. ve Baş, H. (2020). Bireysel emeklilik sistemi'ne giriş kararlarını belirleyen etmenler: Devlet ve vakıf üniversitelerinde çalışan akademisyenlerin karşılaştırılması. *Sosyal Siyaset Konferansları Dergisi*, 78, 361-390.

- Cappeliez, P., & O'Rourke, N. (2002). Profiles of reminiscence among older adults: Perceived stress, life attitudes, and personality variables. *The International Journal of Aging and Human Development*, 54(4), 255-266.
- Caprara, G. V., & Cervone, D. (2000). *Personality: Determinants, dynamics and potentials*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Caprara, G. V., & Silvester, J. (2018). The personality attributes of political elites. In H. Best and J. Higley (Eds.), *The Palgrave handbook of political elites* (pp. 467-487). London: Palgrave Macmillan.
- Carelli, M. G., Wiberg, B., & Wiberg, M. (2011). Development and construct validation of the Swedish Zimbardo time perspective inventory. *European Journal of Psychological Assessment*, 27(4), 220-227.
- Carr, A. (2004). *Positive psychology: The science of happiness and human strengths*. New York: Brunner-Routledge.
- Carroll, C. D. (1997). Buffer-stock saving and the life cycle/permanent income hypothesis. *The Quarterly Journal of Economics*, 112(1), 1-55.
- Carroll, C. D., Hall, R. E., & Zeldes, S. P. (1992). The buffer-stock theory of saving: Some macroeconomic evidence. *Brookings Papers on Economic Activity*, 1992(2), 61-156.
- Carroll, C. D., & Samwick, A. A. (1997). The nature of precautionary wealth. *Journal of Monetary Economics*, 40(1), 41-71.
- Caspari, V. (2019). Consumption and saving. In R. W. Dimand & H. Hagemann (Eds.), *the Elgar companion to John Maynard Keynes* (pp. 242-245). Cheltenham: Edward Elgar Publishing Limited.
- Castaldo, S., & Tirelli, M. (2021). *Subjective income risk and precautionary saving*. Retrieved from <https://mpira.ub.uni-muenchen.de/108341/>.
- Cattell, R. B. (1943). The description of personality: Basic traits resolved into clusters. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 38, 476-506.
- (1945a). The description of personality: Principles and findings in a factor analysis. *American Journal of Psychology*, 58, 69-90.

- , (1945b). The principle trait clusters for describing personality. *Psychological Bulletin*, 42, 129-161.
- Chahal, S. S., & Savita, S. (2014). Knowledge sharing among university teaching staff: a case study. *Maharshi Dayanand University*, 1-8.
- Chamon, M. D., & Prasad, E. S. (2010). Why are saving rates of urban households in China rising?. *American Economic Journal: Macroeconomics*, 2(1), 93-130.
- Chan, W. (2014). *How does personality contribute to retirement savings?* (Unpublished Phd Dissertation). Purdue University, Graduate School, West Lafayette, Indiana.
- Chang, Y. H., & Chen, F. Y. (2007). Relational benefits, switching barriers and loyalty: A study of airline customers in Taiwan. *Journal of Air Transport Management*, 13(2), 104-109.
- Chao, H. (2001). *Milton Friedman and the emergence of the permanent income hypothesis*. Retrieved from <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/85939/1/01053.pdf>.
- Chapman, K., & Pike, L. E. (2013). Literature of behavioral economics, part 1: Introduction and books. *Behavioral & Social Sciences Librarian*, 32(4), 205-223.
- Chatterjee, S., & Zahirovic-Herbert, V. (2010). Retirement planning of younger baby-boomers: Who wants financial advice?. *Financial Decisions*, 22(2), 1-12.
- Cherry, K. (2022, 13 Şubat). *What are heuristics?* Verywell Mind. <https://www.verywellmind.com/what-is-a-heuristic-2795235#:~:text=How%20Heuristics%20Can%20Lead%20to,representative%20certain%20things%20may%20be>.
- Choi, J. J., Laibson, D., & Madrian, B. C. (2009). Reducing the complexity costs of 401(k) participation through quick enrollment. In D. A. Wise (Eds.), *Developments in the economics of aging* (pp. 57-82). University of Chicago Press.
- Choi, J. J., Laibson, D., Madrian, B. C., & Metrick, A. (2002). Defined contribution pensions: Plan rules, participant choices, and the path of least resistance. *Tax Policy and the Economy*, 16, 67-113.

- (2004). For better or for worse: Default effects and 401 (k) savings behavior. In D. A. Wise (Eds.), *Perspectives on the economics of aging* (pp. 81-126). University of Chicago Press.
- Christenson, G., Faber, R. J., DeZwaan, M., Raymond, N. C., Specker, S. M., & Ekern, M. D. (1994). Compulsive buying: descriptive characteristics and psychiatric comorbidity. *Journal of Clinical Psychiatry*, 55, 5–11.
- Cingl, L. (2013). Does herd behaviour arise easier under time pressure? Experimental approach. *Prague Economic Papers*, 22(4), 558-582.
- Clark, M., & Calleja, K. (2008). Shopping addiction: A preliminary investigation among Maltese university students. *Addiction Research & Theory*, 16(6), 633-649.
- Clark, R. L., d'Ambrosio, M. B., McDermid, A. A., & Sawant, K. (2006). Retirement plans and saving decisions: the role of information and education. *Journal of Pension Economics & Finance*, 5(1), 45-67.
- Clark, R. L., Maki, J. A., & Morrill, M. S. (2014). Can simple informational nudges increase employee participation in a 401 (k) plan?. *Southern Economic Journal*, 80(3), 677-701.
- Cobb-Clark, D. A., Dahmann, S. C., Kamhöfer, D. A., & Schildberg-Hörisch, H. (2022). The predictive power of self-control for life outcomes. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 197, 725-744.
- Collins, J. M., & Gleaves, D. H. (1998). Race, job applicants, and the Five-Factor Model of Personality: Implications for Black psychology, industrial/organizational psychology, and the Five-Factor Theory. *Journal of Applied Psychology*, 83(4), 531-544.
- Cook, C., & Gonzales, H. (2016). Australian individual decision styles, intuitive and rational decision making in business. *International Proceeding of Economics Development and Research*, 86, 93-100.
- Costa, P. T., & McCrae, R. R. (1980). Influence of extraversion and neuroticism on subjective well-being: Happy and unhappy people. *Journal of Personality and Social Psychology*, 38(4), 668–678.
- (1985). *The NEO Personality Inventory manual*. Odessa, FL: Psychological Assessment Resources.

- . (1992a). Four ways five factors are basic. *Personality and Individual Differences*, 13, 653–665.
- . (1992b). *Revised NEO Personality Inventory (NEO-PI-R) and NEO Five- Factor Inventory (NEO-FFI) professional manual*. Odessa, FL: Psychological Assessment Resources.
- . (1992c). *NEO-PI-R: Professional manual*. Odessa, FL: Psychological Assessment Resources.
- Crawford, B. K. (2015). *Social reward and threat processing* (Unpublished PhD Dissertation). Cardiff University, School of Graduate Studies, Cardiff.
- Curley, L. J., MacLean, R., Murray, J., & Laybourn, P. (2018). Decision science: A new hope. *Psychological Reports*, 1-23 doi:10.1177/0033294118797579
- Czerwonka, M. (2019). Cultural, cognitive and personality traits in risk-taking behaviour: Evidence from Poland and the United States of America. *Economic research-Ekonomska istraživanja*, 32(1), 894-908.
- Çebi Karaslan, K. (2020). *Hanehalkı tasarruf tercihlerinin kesikli tercih modelleriyle incelenmesi* (Yayımlanmamış Doktora tezi). Atatürk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Erzurum.
- Çeşmeli, I. (2017). *An analysis of self-love and sympathy with special reference to Bernard de Mandeville and Adam Smith* (Unpublished PhD Dissertation). Middle East Technical University, The Graduate School of Social Sciences, Ankara.
- Çetin, I. ve Sevüktekin, M. (2015). Factors affecting people's entrance to individual pension system in Bursa. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 67, 171-192.
- Çokluk, Ö. (2010). Lojistik regresyon analizi: Kavram ve uygulama. *Kuram ve Uygulamada Eğitim Bilimleri*, 10(3), 1357-1407.
- Çokluk, Ö., Şekercioglu, G. ve Büyüköztürk, Ş. (2012). *Sosyal bilimler için çok değişkenli istatistik: SPSS ve LISREL uygulamaları* (2. Baskı). Ankara: Pegem Akademi.
- D'Alessio, M., Guarino, A., De Pascalis, V., & Zimbardo, P. G. (2003). Testing Zimbardo's Stanford time perspective inventory (STPI)-short form. *Time & Society*, 12(2-3), 333-347.

- Daly, M., Baumeister, R. F., Delaney, L., & MacLachlan, M. (2014). Self-control and its relation to emotions and psychobiology: evidence from a Day Reconstruction Method study. *Journal of Behavioral Medicine*, 37, 81-93.
- Dangol, J., & Shrestha, A. (2018). Influence of demographics and personality trait on the behavior biases. In S. K. Shrestha, R. Gautam, A. Gyawali, G. R. Bishwakarma and P. P. Subedi (Eds.), *The Nepalese management review* (pp. 93-112). Nepal: Tribhuvan University.
- Danziger, S., Van Der Gaag, J., Smolensky, E., & Taussig, M. K. (1982). The life-cycle hypothesis and the consumption behavior of the elderly. *Journal of Post Keynesian Economics*, 5(2), 208-227.
- D'Astous, A. (1990). An inquiry into the compulsive side of "normal" consumers. *Journal of Consumer Policy*, 13(1), 15-31.
- D'Astous, A., Maltais, J., & Roberge, C. (1990). Compulsive buying tendencies of adolescent consumers. *Advances in Consumer Research*, 17, 306-312.
- D'Astous, A., & Tremblay, S. (1989). The compulsive side of "normal" consumers: An empirical study. In G. J. Avlonitis, N. K. Papavasiliou & A. G. Kouremenos (Eds.), *Marketing thought and practice in the 1990's*, Vol 1 (pp. 657-669). Athens: The Athens School of Economics and Business Science.
- Davenport, K., Houston, J. E., & Griffiths, M. D. (2012). Excessive eating and compulsive buying behaviours in women: An empirical pilot study examining reward sensitivity, anxiety, impulsivity, self-esteem and social desirability. *International Journal of Mental Health and Addiction*, 10, 474-489.
- Davis, G. F. (2003). Philosophical psychology and economic psychology in David Hume and Adam Smith. *History of Political Economy*, 35(2), 269-304.
- Dawd, A. M. (2017). Delay of gratification: Predictors and measurement issues. *Acta Psychopathologica*, 3, 1-7.
- Deaton, A. (1989). *Saving and liquidity constraints*. Retrieved from <https://www.nber.org/papers/w3196>.
- (1992). *Understanding consumption*. Oxford: Clarendon Press.

- , (2005). *Franco Modigliani and the life cycle theory of consumption*. Retrived from https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=686475.
- Degutis, A., & Novickytė, L. (2014). The efficient market hypothesis: A critical review of literature and methodology. *Ekonomika*, 93(2), 7-23.
- De Jong, M. M. (2017). *Household discretionary saving and locus of control* (Unpublished Master's Thesis). Erasmus University Rotterdam, Erasmus School of Economics, Rotterdam.
- Demirbilek, İ. (2016). Türkiye’de bireysel emeklilik uygulamaları. İçinde F. Erdal (Ed.), *Hayat sigortaları ve bireysel emeklilik sistemi* (s. 137-155). Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Basımevi.
- De Nardi, M., French, E., & Jones, J. B. (2016). Savings after retirement: A survey. *Annual Review of Economics*, 8, 177-204.
- DeSarbo, W. S., & Edwards, E. A. (1996). Typologies of compulsive buying behavior: A constrained cluster wise regression approach. *Journal of Consumer Psychology*, 5(3), 231-262.
- DeVaney, S. A., & Chiremba, S. (2005). *Comparing the retirement savings of the baby boomers and other cohorts*. Washington, DC: US Department of Labor, Bureau of Labor Statistics.
- Diez-Martinez, E., & Ochoa, A. (2006). Occupational hierarchy as a device to study Mexican children's and adolescents' ideas about consumption and saving in adults. *Journal of Economic Psychology*, 27(1), 20-35.
- Digman, J. M. (1990). Personality structure: Emergence of the five-factor model. *Annual Review of Psychology*, 41, 417-440.
- Digman, J. M., & Inouye, J. (1986). Further specification of the five robust factors of personality. *Journal of Personality and Social Psychology*, 50, 116-123.
- Digman, J. M., & Takemoto-Chock, N. K. (1981). Factors in the natural language of personality: Re-Analysis, comparison, and interpretation of six major studies. *Multivariate Behavioral Research*, 16, 149-170.

- Dinç, Ö. (2012). *Impact of personality traits and risk attitude on individual response: An experimental evidence* (Unpublished Master's Thesis). Middle East Technical University, The Graduate School of Social Sciences, Ankara.
- Di Nicola, M., Tedeschi, D., Mazza, M., Martinotti, G., Harnic, D., Catalano, V., et al. (2010). Behavioural addictions in bipolar disorder patients: role of impulsivity and personality dimensions. *Journal of Affective Disorders*, 125(1-3), 82-88.
- Di Nicola, M., Tedeschi, D., De Risio, L., Pettorruso, M., Martinotti, G., Ruggeri, F., et al. (2015). Co-occurrence of alcohol use disorder and behavioral addictions: relevance of impulsivity and craving. *Drug and Alcohol Dependence*, 148, 118-125.
- Dittmar, H. (2005). Compulsive buying—a growing concern? An examination of gender, age, and endorsement of materialistic values as predictors. *British Journal of Psychology*, 96(4), 467-491.
- (2007). The costs of consumer culture and the “cage within”: The impact of the material “good life” and “body perfect” ideals on individuals’ identity and well-being. *Psychological Inquiry*, 18(1), 23-31.
- Doğan, E. (2019). Toplumsal katılımı belirleyen faktörler: Türkiye’de katılımcı bütçenin uygulanabilirliğine dair bir sorgulama. *Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 21(1), 159-184.
- Doker, A. C., Turkmen, A., & Emsen, O. S. (2016). What are the demographic determinants of savings? An analysis on transition economies (1993-2013). *Procedia Economics and Finance*, 39, 275-283.
- Donnellan, M. B., Oswald, F. L., Baird, B. M., & Lucas, R. E. (2006). The mini-IPIP scales: tiny-yet-effective measures of the Big Five factors of personality. *Psychological assessment*, 18(2), 192.
- Donnelly, G., Iyer, R., & Howell, R. T. (2012). The Big Five personality traits, material values, and financial well-being of self-described money managers. *Journal of Economic Psychology*, 33(6), 1129-1142.
- Donnelly, G. E., Ksendzova, M., Howell, R. T., Vohs, K. D., & Baumeister, R. F. (2016). Buying to blunt negative feelings: materialistic escape from the self. *Review of General Psychology*, 20(3), 272–316.

- Dornbusch, R., & Fischer, S. (1998). *Makroekonomi* (S. Ak, M. Fisunoğlu, E. Yıldırım ve R., Yıldırım, Çev.). Ankara: Akademi.
- Drakopoulos, S. A. (2021). *Theories of consumption*. Retrieved from <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/108215/>.
- Dreves, P. A., & Blackhart, G. C. (2019). Thinking into the future: How a future time perspective improves self-control. *Personality and Individual Differences*, 149, 141-151.
- Dubois, D. (2020). Fulfilling social needs through luxury consumption. In F. Morhart, K. Wilcox & S. Czellar (Eds.), *Research handbook on luxury branding* (pp. 75-91). Cheltenham: Edward Elgar Publishing Limited.
- Duckworth, A., & Weir, D. (2011). *Personality and response to the financial crisis* (Michigan retirement research center research paper No. 260).
- Duesenberry, J. S. (1949). *Income, saving, and the theory of consumer behavior*. Boston: Harvard University Press.
- (1967). *Income, saving, and the theory of consumer behavior*. New York: Oxford University Press.
- Duflo, E., & Saez, E. (2002). Participation and investment decisions in a retirement plan: The influence of colleagues' choices. *Journal of Public Economics*, 85(1), 121-148.
- (2003). The role of information and social interactions in retirement plan decisions: Evidence from a randomized experiment. *The Quarterly Journal of Economics*, 118(3), 815-842.
- Dunkel, C. S., & Weber, J. L. (2010). Using three levels of personality to predict time perspective. *Current Psychology*, 29(2), 95-103.
- Dunsmore, J. A. (2005). *An investigation of the predictive validity of broad and narrow personality traits in relation to academic achievement* (Unpublished PhD Dissertation). The University of Tennessee, Graduate School, Knoxville.
- Dur, R., Fleming, D., van Garderen, M., & van Lent, M. (2021). A social norm nudge to save more: A field experiment at a retail bank. *Journal of Public Economics*, 200, 104443.

- Durand, R. B., Newby, R., & Sanghani, J. (2008). An intimate portrait of the individual investor. *The Journal of Behavioral Finance*, 9(4), 193-208.
- Durand, R. B., Newby, R., Peggs, L., & Siekierka, M. (2013). Personality. *Journal of Behavioral Finance*, 14(2), 116–133.
- Durmuş, B., Yurtkoru, E. S. ve Çinko, M. (2016). *Sosyal bilimlerde SPSS’le veri analizi* (6. Baskı). İstanbul: Beta Yayıncılık.
- Earl, P. (Eds.) (1988). *Behavioral economics* (vol. I). Aldershot: Edward Elgar.
- Ebert, P., & Freibichler, W. (2017). Nudge management: Applying behavioural science to increase knowledge worker productivity. *Journal of Organization Design*, 6(4), 1-6.
- Edwards, E. A. (1992). *The measurement and modeling of compulsive consumer buying behavior* (Unpublished Doctoral Dissertation). The University of Michigan, Business Administration.
- (1993). Development of a new scale for measuring compulsive buying behavior. *Financial Counseling and Planning*, 4(1), 67-84.
- Edwards, K. D. (1996). Prospect theory: A literature review. *International Review of Financial Analysis*, 5(1), 19-38.
- EGM. (2005). *Bireysel emeklilik sistemi 2004 gelişim raporu*. İstanbul: Best Yayıncılık.
- (2023a). *Bireysel emeklilik sistemindeki tarihsel gelişmeler*. Erişim adresi (20 Mayıs 2023): <https://www.egm.org.tr/bireysel-emeklilik/tarihce/>.
- (2023b). *Otomatik katılım sistemindeki tarihsel gelişmeler*. Erişim adresi (23 Mayıs 2023): <https://www.egm.org.tr/otomatik-katilim/tarihce/>.
- (2023c). *OKS-BES karşılaştırması*. Erişim adresi (23 Mayıs 2023): <https://www.egm.org.tr/otomatik-katilim/oks--bes-karsilastirmasi/>.
- (2023d). *Katılımcı bilgilendirme rehberi*. Erişim adresi (1 Haziran 2023): <https://www.egm.org.tr/katilimcilar/katilimci-bilgilendirme-rehberi/>.
- Elliott, R. (1994). Addictive consumption: Function and fragmentation in postmodernity. *Journal of Consumer Policy*, 17, 159-179.

- Epel, E. S., Bandura, A., & Zimbardo, P. G. (1999). Escaping homelessness: The influences of self-efficacy and time perspective on coping with homelessness. *Journal of Applied Social Psychology*, 29(3), 575–596.
- Erdilek Karabay, M. (2016). Sosyal güvenlik sisteminin yapısı ve gelişimi. İçinde F. Erdal (Ed.), *Hayat sigortaları ve bireysel emeklilik sistemi* (s. 3-27). Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Basımevi.
- Erdoğan, M. ve Karagöl, V. (2020). Dürtme bireysel tasarrufları etkileyebilir mi?. *Economics Literature*, 2(2), 146-160.
- Ergenekon, Ç. (1998). *Özel emeklilik fonları: Şili örneğinden alınacak dersler*. İstanbul: İMKB Yayınları.
- Eriksson, K., & Hermansson, C. (2014). Searching for new saving behavior theories: How relationships between banks' customers and advisors affect household saving. *International Journal of Bank Marketing*, 32(4), 279-299.
- Eroğlu, F. (2016). Kompulsif satın alma: Kişisel faktörler, postmodern tüketim şekilleri ve reklama karşı tutumun rolüne yönelik bir araştırma. *Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 19(35), 253-282.
- Erol, A. ve Yıldırım, A. E. (2004). *Tüm yönleriyle bireysel emeklilik sistemi* (2. Baskı). İstanbul: Yaklaşım Yayınları.
- Erskine, M., Kier, C., Leung, A., & Sproule, R. (2006). Peer crowds, work experience, and financial saving behaviour of young Canadians. *Journal of Economic Psychology*, 27(2), 262-284.
- Eryılmaz, A. (2019). *Tasarruf aracı olarak bireysel emeklilik sistemi ve çalışan kişilerin bireysel emeklilik ile ilgili görüşleri (Samsun ili örneği)* (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Gazi Üniversitesi, Eğitim Bilimleri Enstitüsü, Ankara.
- Escalas, J. E., & Bettman, J. R. (2005). Self-construal, reference groups, and brand meaning. *Journal of Consumer Research*, 32(3), 378-389.
- Evans, J. S. B. (2003). In two minds: dual-process accounts of reasoning. *Trends in Cognitive Sciences*, 7(10), 454-459.
- Eysenck, H. J. (1947). *Dimensions of personality*. London: Kegan Paul, Trench, Trubner & Co., Ltd.

- Eysenck, H. J., & Eysenck, S. B. G. (1975). *Manual of the Eysenck Personality Questionnaire*. San Diego, CA: Educational and Industrial Testing Service.
- Eysenck, S., & Zuckerman, M. (1978). The relationship between sensation-seeking and Eysenck's dimensions of personality. *British Journal of Psychology*, 69(4), 483-487.
- Faber, R. J., & O'guinn, T. C. (1992). A clinical screener for compulsive buying. *Journal of Consumer Research*, 19(3), 459-469.
- Faber, R. J., & Vohs, K. D. (2011). Self-regulation and spending: Evidence from impulsive and compulsive buying. In K. D. Vohs and R. F. Baumeister (Eds.), *Handbook of self-regulation: Research, theory, and applications* (pp. 537-551). The Guilford Press.
- Fama, E. F. (2021). *Stimulus and the permanent income hypothesis*. Retrieved from https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3790543.
- Feldstein, M. (1976). Social security and saving: The extended life cycle theory. *The American Economic Review*, 66(2), 77-86.
- (1977). Social security and private savings: International evidence in an extended life-cycle model. In M. Feldstein & R. Inman (Eds.), *The economics of public services* (pp. 174-205). New York: Macmillan.
- (1980). International differences in social security and saving. *Journal of Public Economics*, 14(2), 225-244.
- Fernández-López, S., Otero, L., Vivel, M., & Rodeiro, D. (2010). What are the driving forces of individuals' retirement savings?. *Czech Journal of Economics and Finance*, 60(3), 226-251.
- Ferreira, M. C., Fischer, R., Porto, J. B., Pilati, R., & Milfont, T. L. (2012). Unraveling the mystery of Brazilian Jeitinho: A cultural exploration of social norms. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 38(3), 331-344.
- Field, A. (2009). *Discovering statistics using SPSS* (3rd Edition). SAGE Publications.
- Filomensky, T. Z., Almeida, K. M., Nogueira, M. C. C., Diniz, J. B., Lafer, B., Borcato, S., & Tavares, H. (2012). Neither bipolar nor obsessive-compulsive disorder:

- Compulsive buyers are impulsive acquirers. *Comprehensive Psychiatry*, 53(5), 554-561.
- Fisher, I. (1930). *The theory of interest as determined by impatience to spend income and opportunity to invest it*. New York: Macmillan.
- Fiske, D. W. (1949). Consistency of the factorial structures of personality ratings from different sources. *Journal of Abnormal Social Psychology*, 44, 329-344.
- Flaskerud, J. H. (2012). Temperament and personality: from Galen to DSM 5. *Issues in Mental Health Nursing*, 33(9), 631-634.
- Fontes, A. (2011). Differences in the likelihood of ownership of retirement saving assets by the foreign and native-born. *Journal of Family and Economic Issues*, 32(4), 612-624.
- Fornell, C., & Larcker, D. F. (1981). Evaluating structural equation models with unobservable variables and measurement error. *Journal of Marketing Research*, 18(1), 39-50.
- Fornero E., & Monticone, C. (2011). Financial literacy and pension plan participation in Italy. *Journal of Pension Economics and Finance*, 10(4), 547-564.
- Foulkes, L., McCrory, E. J., Neumann, C. S., & Viding, E. (2014a). Inverted social reward: Associations between psychopathic traits and self-report and experimental measures of social reward. *PLoS One*, 9(8), e106000. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0106000>
- Foulkes, L., Viding, E., McCrory, E., & Neumann, C. S. (2014b) Social reward questionnaire (SRQ): Development and validation. *Frontiers in Psychology*, 5(201), 1-8.
- Frank, L. K. (1939). Time perspectives. *Journal of Social Philosophy*, 4, 293–312.
- Frankfurter, G. M., & McGoun, E. G. (2001). Anomalies in finance: What are they and what are they good for?. *International Review of Financial Analysis*, 10(4), 407-429.
- Frederick, S., Loewenstein, G., & O'Donoghue, T. (2002). Time discounting and time preference: A critical review. *Journal of Economic Literature*, 40, 351–401.

- Friedman, M. (1957). *A theory of the consumption function*. New Jersey: Princeton University Press.
- , (1963). Windfall, the “horizon” and related concepts in the permanent income hypothesis. In Carl F. Christ (Eds.), *Measurement in economics* (pp. 3–28). Stanford: Stanford University Press.
- Friend, I., & Kravis, I. B. (1957). Consumption patterns and permanent income. *The American Economic Review*, 47(2), 536–555.
- Fujita, K., Trope, Y., Liberman, N., & Levin-Sagi, M. (2006). Construal levels and self-control. *Journal of Personality and Social Psychology*, 90(3), 351–367.
- Fujiwara, K., & Nagasawa, S. (2015). Relationships among purchase intentions for luxury brands and personality traits based on the Big Five. *American Journal of Industrial and Business Management*, 5(11), 631–639.
- Funder, D. C. (2004). *The personality puzzle* (3rd ed.). New York: W. W. Norton.
- Furnham, A. (1985). Why do people save? Attitudes to, and habits of saving money in Britain. *Journal of Applied Social Psychology*, 15(5), 354–373.
- Furnham, A., & Cheng, H. (2019). Factors influencing adult savings and investment: Findings from a nationally representative sample. *Personality and Individual Differences*, 151, 1–6.
- Gale, W. G., & Orszag, P. R. (2004). Budget deficits, national saving, and interest rates. *Brookings Papers on Economic Activity*, 2, 101–210.
- Gallagher, C. E., Watt, M. C., Weaver, A. D., & Murphy, K. A. (2017). “I fear, therefore, I shop!” exploring anxiety sensitivity in relation to compulsive buying. *Personality and Individual Differences*, 104, 37–42.
- Geiger, N. (2017). The rise of behavioral economics: A quantitative assessment. *Social Science History*, 41(3), 555–583.
- Gerhard, P., Gladstone, J. J., & Hoffmann, A. O. (2018). Psychological characteristics and household savings behavior: The importance of accounting for latent heterogeneity. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 148, 66–82.
- George, D., & Mallery, P. (2019). *IBM SPSS statistics 26 step by step: A simple guide and reference* (15th Edition). Routledge.

- Ghaffar, J. A., Khattak, M. S., Shah, T. A., & Jehangir, M. (2022). Impact of personality traits on financial planning: An empirical evidence from Pakistan. *Journal of Economic and Administrative Sciences*, <https://doi.org/10.1108/JEAS-08-2021-0147>.
- Ghufran, B., Awan, H. M., Khakwani, A. K., & Qureshi, M. A. (2016). What causes stock market volatility in Pakistan? Evidence from the field. *Economics Research International*, 2016, 1-9.
- Gilad, B., & Kaish, S. (1982). A note on the past and future of psychonomics. *Journal of Behavioral Economics*, 11(2), 51-66.
- Gilad, B., Kaish, S., & Loeb, P. D. (1984). From economic behavior to behavioral economics: The behavioral uprising in economics. *Journal of Behavioral Economics*, 13(2), 3-24.
- Gilbert, G. (1997). Adam Smith on the nature and causes of poverty. *Review of Social Economy*, 55(3), 273-291.
- Gohary, A., & Hanzaee, K. H. (2014). Personality traits as predictors of shopping motivations and behaviors: A canonical correlation analysis. *Arab Economic and Business Journal*, 9(2), 166-174.
- Goldberg, L. R. (1981). Language and individual differences: The search for universals in personality lexicons. In L. Wheeler (Eds.), *Review of personality and social psychology*, (Vol. 2, pp. 141- 165). Beverly Hills, CA: Sage.
- (1990). An alternative "description of personality": The big-five factor structure. *Journal of Personality and Social pPsychology*, 59(6), 1216-1229.
- (1992). The development of markers for the Big-Five factor structure. *Psychological Assessment*, 4, 26-42.
- (1999). A broad-bandwidth, public-domain, personality inventory measuring the lower-level facets of several five-factor models. In I. Mervielde, I. J. Deary, F. De Fruyt, and F. Ostendorf (Eds.), *Personality psychology in Europe* (Vol. 7, pp. 7-28). Tilburg: Tilburg University Press.
- Goldsmith, M. M. (1988). Regulating anew the moral and political sentiments of mankind: Bernard Mandeville and the Scottish Enlightenment. *Journal of the History of Ideas*, 49(4), 587-606.

- Gonzalez, A., & Zimbardo, P. (1985). Time in perspective: A Psychology Today survey report. *Psychology Today*, 19, 21–26.
- Gootzeit, M. J. (1995). Marshall's views on savings as an individual demand concept. *Marshall Studies Bulletin*, 5, 17-34.
- Gordon, C. L., & Luo, S. (2011). The Personal Expansion Questionnaire: Measuring one's tendency to expand through novelty and augmentation. *Personality and Individual Differences*, 51, 89–94.
- Gosling, S. D., Rentfrow, P. J., & Swann, W. B., (2003). A very brief measure of the Big-Five personality domains. *Journal of Research in Personality*, 37, 504–528.
- Goudswaard, K., & Caminada, K. (2010). The redistributive effect of public and private social programmes: A cross-country empirical analysis. *International Social Security Review*, 63(1), 1-19.
- Göçer, Ş., Sirgancı, G., & Günay, O. (2022). Reliability and validity study of rational drug use scale: Methodological study. *Türkiye Klinikleri Sağlık Bilimleri Dergisi*, 7(3), 856-864.
- Graham, F., & Isaac, A. G. (2002). The behavioral life-cycle theory of consumer behavior: Survey evidence. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 48(4), 391-401.
- Graham, J. W. (1987). International differences in saving rates and the life cycle hypothesis. *European Economic Review*, 31(8), 1509-1529.
- Green, J. A., O'Connor, D. B., Gartland, N., & Roberts, B. W. (2016). The Chernyshenko Conscientiousness Scales: A New Facet Measure of Conscientiousness. *Assessment*, 23(3), 374–385.
- Griesdorn, T., Lown, J. M., DeVaney, S. A., Cho, S. H., & Evans, D. (2014). Association between behavioral life-cycle constructs and financial risk tolerance of low-to moderate-income households. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 25. Retrieved from <https://ssrn.com/abstract=2466555>.
- Grossberg, A. J. (1991). Personal saving under income uncertainty: A test of the intertemporal substitution hypothesis. *Eastern Economic Journal*, 17(2), 203-210.

- Grubiak, K. P., Isoni, A., Sugden, R., Wang, M., & Zheng, J. (2022). Taking the New Year's Resolution Test seriously: Eliciting individuals' judgements about self-control and spontaneity. *Behavioural Public Policy*, 1-23.
- Gullone, E., & Moore, S. (2000). Adolescent risk-taking and the five-factor model of personality. *Journal of Adolescence*, 23(4), 393-407.
- Guthrie, H. W. (1963). Intergeneration transfers of wealth and the theory of saving. *The Journal of Business*, 36(1), 97-108.
- Güler-Edwards, A. (2008). *Relationship between future time orientation, adaptive self-regulation, and well-being: Self-type and age-related differences* (Unpublished PhD Dissertation). Middle East Technical University, Graduate School of Social Sciences, Ankara.
- Günay, G. ve Güneş, H. (2015). Bireysel emeklilik sistemi ve Türkiye değerlendirmesi. *Türkiye Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 19(3), 245-266.
- Güriş, S. ve Astar, M. (2015). *Bilimsel araştırmalarda SPSS ile istatistik* (2. Baskı). İstanbul: Der Yayınevi.
- Güriş, S. ve Çağlayan, E. (2010). *Ekonometri: Temel kavramlar*. İstanbul: Der Yayınları
- Hagger, M. S. (2013). The multiple pathways by which self-control predicts behavior. *Frontiers in Psychology*, 4, 849.
- Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J., & Anderson, R. E. (2019). *Multivariate data analysis* (8th Edition). Cengage Learning EMEA.
- Hakel, M. D. (1974). Normative personality factors recovered from ratings of personality descriptors: The beholder's eye. *Personnel Psychology*, 27, 409-421.
- Hall, R. E., & Mishkin, F. S. (1982). The sensitivity of consumption to transitory income: Estimates from panel data on households. *Econometrica*, 50(2), 461-481.
- Hamilton, K., Shih, S. I., & Mohammed, S. (2016). The development and validation of the rational and intuitive decision styles scale. *Journal of Personality Assessment*, 98(5), 523-535.
- Hanley, A., & Wilhelm, M. S. (1992). Compulsive buying: An exploration into self-esteem and money attitudes. *Journal of Economic Psychology*, 13(1), 5– 18.

- 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.
- Harrison, N. (2023). Level of attention mediates the association between connectedness to nature and aesthetic evaluations of photographs of nature. *PeerJ*, 11, e14926 <https://doi.org/10.7717/peerj.14926>
- Harvanko, A., Lust, K., Odlaug, B. L., Schreiber, L. R., Derbyshire, K., Christenson, G., & Grant, J. E. (2013). Prevalence and characteristics of compulsive buying in college students. *Psychiatry Research*, 210(3), 1079-1085.
- Hassay, D. N., & Smith, M. C. (1996). Compulsive buying: An examination of the consumption motive. *Psychology & Marketing*, 13(8), 741-752.
- Hausman, D. M., & Welch, B. (2010). Debate: To nudge or not to nudge. *Journal of Political Philosophy*, 18(1), 123-136.
- Hayes, A. F. (2013). *Introduction to mediation, moderation, and conditional process analysis: A regression-based approach*. Newyork: The Guilford Press.
- (2018). *Introduction to mediation, moderation, and conditional process analysis: A regression-based approach* (2nd Edition). Newyork: The Guilford Press.
- Heijman, W. (1988). Böhm-Bawerk on time preference: Economic action based on future needs. *Journal of Economic Studies*, 15(3/4), 79-91.
- Hernández, A., López, J., Galindo, F., & Salas, F. (2017). *Miles for retirement*. Retrieved from www.actuaries.org/cancun2017/Papers/4.%20Hernández,%20López,%20Salas,%20Galindo.pdf.
- Hershey, D. A., & Mowen, J. C. (2000). Psychological determinants of financial preparedness for retirement. *The Gerontologist*, 40(6), 687-697.
- Hill, L. (2012). Adam Smith on thumos and irrational economic ‘man’. *The European Journal of the History of Economic Thought*, 19(1), 1-22.
- Hirsh, J. B. (2015). Extraverted populations have lower savings rates. *Personality and Individual Differences*, 81, 162-168.

- Hirsh, J. B., Morisano, D., & Peterson, J. B. (2008). Delay discounting: Interactions between personality and cognitive ability. *Journal of Research in Personality*, 42(6), 1646-1650.
- Hoerger, M., Quirk, S. W., & Weed, N. C. (2011). Development and validation of the Delaying Gratification Inventory. *Psychological Assessment*, 23(3), 725-738.
- Holloway, T. (1989). Present NIPA saving measures: Their characteristics and limitations. In R. E. Lipsey & H. S. Tice (Eds.), *The measurement of saving, investment, and wealth* (pp. 21-100). University of Chicago Press.
- Hong, G. S., Sung, J., & Kim, S. M. (2002). Saving behavior among Korean households. *Family and Consumer Sciences Research Journal*, 30(4), 437-462.
- Horioka, C. Y. (1984). The applicability of the life-cycle hypothesis of saving to Japan. *The Kyoto University Economic Review*, 54(2), 31-56.
- Horváth, C., Büttner, O. B., Belei, N., & Adıgüzel, F. (2015). Balancing the balance: Self-control mechanisms and compulsive buying. *Journal of Economic Psychology*, 49, 120-132.
- Hosmer, D. W., & Lemeshow, S. (2000). *Applied logistic regression* (2nd Edition). New York: Wiley
- Hosseini, H. (2003). The arrival of behavioral economics: from Michigan, or the Carnegie School in the 1950s and the early 1960s?. *The Journal of Socio-Economics*, 32(4), 391-409.
- (2011). George Katona: A founding father of old behavioral economics. *The Journal of Socio-economics*, 40(6), 977-984.
- Howlett, E., Kees, J., & Kemp, E. (2008). The role of self-regulation, future orientation, and financial knowledge in long-term financial decisions. *Journal of Consumer Affairs*, 42(2), 223-242.
- Hurd, M. D. (1987). Savings of the elderly and desired bequests. *The American Economic Review*, 77(3), 298-312.
- Huth, W. L., Eppright, D. R., & Taube, P. M. (1994). The indexes of consumer sentiment and confidence: Leading or misleading guides to future buyer behavior. *Journal of Business Research*, 29(3), 199-206.

- Hinton, P. R., McMurray, I., & Brownlow, C. (2014). *SPSS explained* (2nd Edition). London: Routledge.
- ISSA. (2017a). *Country profiles: United States of America*. Retrieved July 18, 2023, from <https://ww1.issa.int/node/195546?country=1002>.
- (2017b). *Country profiles: Canada*. Retrieved July 18, 2023, from <https://ww1.issa.int/node/195546?country=822>.
- Işık, A., Ay, H., Meriç, M. ve Baran, T. (2011). Türkiye'de bireysel emeklilik sisteminde vergisel avantajlar ve uygulamaları. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 16(1), 25-45.
- İlgin Uyar, H. (2012). *Bireysel emeklilik sistemi*. Ankara: Detay Yayıncılık.
- İlhan, M., Çetin, B. ve Bars, M. (2013). Katılımcı Değerlendirmeye Yönelik İnanç Ölçeği'nin (KDYİÖ) Türkçe uyarlaması: Geçerlik ve güvenirlik çalışması. *Journal of European Education*, 3(2), 17-35.
- İnan, M. (2019). *Türkiye'de bireysel emeklilik sistemi: Beklentiler ve gerçekleştirmeler*. Çizgi Kitabevi Yayınları.
- İncidüzen, M. A. (2008). *Özel emeklilik sistemleri ve Türkiye'de hayat sigortalarından bireysel emeklilik sistemine aktarım süreci* (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Marmara Üniversitesi, Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü, İstanbul.
- İslamoğlu, M., Aziz, H. ve Konak, A. (2020). Türkiye ve G7 ülkelerinde bireysel emeklilik sistemi uygulamaları. *Finans Ekonomi ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 5(3), 557-570
- İşcan, C. C. ve Aydın A. E. (2018). Zaman tercihi, hazzın ertelenmesi ve bireysel emeklilik kararları. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 10(4), 443-458.
- İTO. (2007). *Sosyal güvencilikte yeni yaklaşım: Bireysel emeklilik*. İstanbul: İTO Yayınları.
- Jacobs-Lawson, J. M., & Hershey, D. A. (2005). Influence of future time perspective, financial knowledge, and financial risk tolerance on retirement saving behaviors. *Financial Services Review*, 14(4), 331-344.

- Jamshidinavid, B., Chavoshani, M., & Amiri, S. (2012). The impact of demographic and psychological characteristics on the investment prejudices in Tehran stock. *European Journal of Business and Social Sciences*, 1(5), 41-53.
- Jensen-Campbell, L. A., & Graziano, W. G. (2001). Agreeableness as a moderator of interpersonal conflict. *Journal of Personality*, 69(2), 323-362.
- Jensen-Campbell, L. A., Knack, J. M., Waldrip, A. M., & Campbell, S. D. (2007). Do the big five personality traits associated with self-control influence the regulation of anger and aggression? *Journal of Research in Personality*, 41, 403–424.
- Jevons, W. S. (1871). *The theory of political economy*. Londra: Macmillan.
- John, O. P., & Benet-Martinez, V. (2000). Measurement: Reliability, construct validation, and scale construction. In H. T. Reis and C. M. Judd (Eds.), *Handbook of research methods in social and personality psychology* (pp 339-369). Cambridge: Cambridge University Press.
- John, O. P., Donahue, E. M., & Kentle, R. L. (1991). *The Big Five Inventory--Versions 4a and 54*. Berkeley: University of California, Berkeley, Institute of Personality and Social Research.
- John, O. P., & Srivastava, S. (1999). The Big-Five trait taxonomy: History, measurement, and theoretical perspectives. In L. A. Pervin and O. P. John (Eds.), *Handbook of personality: Theory and research* (pp.102-138). New York: Guilford.
- Joireman, J., Kees, J., & Sprott, D. (2010). Concern with immediate consequences magnifies the impact of compulsive buying tendencies on college students' credit card debt. *Journal of Consumer Affairs*, 44, 155-178.
- Jolls, C., Sunstein, C. R., & Thaler, R. (1998). A behavioral approach to law and economics. *Stanford Law Review*, 50(5), 1471-1550.
- Joo, S. H., & Grable, J. E. (2005). Employee education and the likelihood of having a retirement savings program. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 16(1), 37-49.
- Kabataş, Y. ve Gülay, A. (2022). Devlet katkısı uygulamasının Türkiye bireysel emeklilik sistemi üzerindeki etkisi. *Marmara Üniversitesi Öneri Dergisi*, 17(58), 492-515.

- Kahneman, D. (2002). Daniel Kahneman – Biographical, Nobel Prize.org. Nobel Prize Outreach AB 2022. Wed. 19 Oct 2022. <<https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/2002/kahneman/biographical>
- (2003). A perspective on judgment and choice: Mapping bounded rationality. *American Psychologist*, 58(9), 697-720.
- (2011). *Thinking, fast and slow*. New York: Farrar, Straus and Giroux.
- Kahneman, D., & Riepe, M. W. (1998). Aspects of investor psychology. *Journal of Portfolio Management*, 24(4), 52-65.
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47(2), 263–292.
- Kairys, A. (2010). *Time perspective: Its link to personality traits, age, and gender* (Unpublished Doctoral Dissertation). Vilnius University, Lithuania.
- Kamilçelebi, H., & Gül, S. (2020). Nudging in behavioral public policies in Turkey: A research on the effects of the big-5 personality traits on the automatic enrollment system [Special issue]. *Istanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 275-294.
- Kanbur, E., Kanbur, A. ve Özdemir, B. (2017). Psikolojik dayanıklılık ile örgütsel vatandaşlık davranışı arasındaki ilişkide iş doyumunun aracılık rolü: Havacılık sektöründe bir araştırma. *İş ve İnsan Dergisi*, 4(2), 127-141.
- Kapteyn, A. (2000). *Saving and reference groups*. Retrieved from https://www.researchgate.net/profile/Arie-Kapteyn/publication/247441953_Saving_and_Reference_Groups/links/57711bfd08ae842225ac01d1/Saving-and-Reference-Groups.pdf.
- Karaboğa, K. ve Eroğlu Pektaş, G. Ö. (2020). Kompulsif satın alma davranış düzey ve biçimlerinin belirlenmesi üzerine kuşaklar arası deneyimsel bir araştırma. *Third Sector Social Economic Review*, 55(1), 155-172.
- Karlan, D., McConnell, M., Mullainathan, S., & Zinman, J. (2016). Getting to the top of mind: How reminders increase saving. *Management Science*, 62(12), 3393-3411.
- Kast, F., Meier, S., & Pomeranz, D. (2018). Saving more in groups: Field experimental evidence from Chile. *Journal of Development Economics*, 133, 275-294.

- Katona, G. (1951). *Psychological analysis of economic behavior*. New York: McGraw-Hill.
- (1975). *Psychological economics*. New York: Elsevier Scientific Publishing Company.
- Kausel, E. E., Hansen, E., & Tapia, P. (2016). Responsible personal finance: the role of conscientiousness in bank and pension savings in Chile. *International Review of Finance*, 16(1), 161-167.
- Kaya, V. ve Efe, G. (2015). Yurt içi tasarruflar ve ekonomik büyüme: Dünyanın en büyük ilk yirmi ekonomisi üzerine teorik bir değerlendirme ve panel veri analizi. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 29(2), 251-278.
- Kenning, P., & Plassmann, H. (2005). NeuroEconomics: An overview from an economic perspective. *Brain Research Bulletin*, 67(5), 343-354.
- Keynes, J. M. (1936). *The general theory of employment, interest and money*. The MacMillan Press, London.
- (2013). The general theory of employment, interest and money. In A. Robinson & D. Moggridge (Eds.), *The collected writings of John Maynard Keynes: Volume VII* (pp. 3-413). Cambridge University Press.
- Khalid, A. M. (1994). Empirical tests of the rational expectations—permanent income hypothesis: Evidence from Pakistan. *The Pakistan Development Review*, 33(4), 1043-1053.
- Kırgız, A. (2014). Hedonism, a consumer disease of the modern age: Gender and hedonic shopping in Turkey. *Global Media Journal*, 4(8), 200-212.
- Kırmızıaltın, E. (2021). *Davranışsal iktisat-kısa bir giriş: Kurucu düşünürler*. Ankara: Heretik.
- Kim, G. J., & Hanna, S. D. (2017). Do self-control measures affect saving behavior? *Journal of Personal Finance*. Retrieved from <https://ssrn.com/abstract=3000139>.
- Kimball, M. S. (1989). *Precautionary saving in the small and in the large*. Retrieved from <https://www.nber.org/papers/w2848>.
- (1990). *Precautionary saving and the marginal propensity to consume*. Retrieved from <https://www.nber.org/papers/w3403>.

- Kimiyagahlam, F., Safari, M., & Mansori, S. (2019). Influential behavioral factors on retirement planning behavior: The case of Malaysia. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 30(2), 244-261.
- Knudsen, A. B. (2020). *How does economic theories of consumption apply to the observed consumption patterns in Denmark?- A theoretical and empirical analysis* (Unpublished Master's Thesis). Copenhagen Business School, Frederiksberg.
- Koposko, J. L. (2016). *Future time perspective in five life domains* (Unpublished Doctoral Dissertation). Oklahoma State University, the Faculty of the Graduate College, Oklahoma.
- Korhonen, J. (2011). *Effect of business education and personality on retirement savings* (Unpublished Master's Thesis). Aalto University, School of Economics, Finland.
- Korkmaz, M. Güney, S., & Yiğiter, Ş. (2012). The importance of logistic regression implementations in the Turkish livestock sector and logistic regression implementations/fields. *Harran Tarım ve Gıda Bilimleri Dergisi*, 16(2), 25-36.
- Kotlikoff, L. J. (1988). Intergenerational transfers and savings. *Journal of Economic Perspectives*, 2(2), 41-58.
- Kotlikoff, L. J., & Summers, L. H. (1981). The role of intergenerational transfers in aggregate capital accumulation. *Journal of Political Economy*, 89(4), 706-732.
- Kökalan Çımrın, F. ve Durdu, Z. (2015). Türkiye’de sosyal güvenlik sisteminin dönüşümü ve bireysel emeklilik sistemi. *Hak İş Uluslararası Emek ve Toplum Dergisi*, 4(8), 60-75.
- Krings, F., & Facchin, S. (2009). Organizational justice and men's likelihood to sexually harass: The moderating role of sexism and personality. *Journal of Applied Psychology*, 94(2), 501-510.
- Krueger, D. W. (1988). On compulsive shopping and spending: A psychodynamic inquiry. *American Journal of Psychotherapy*, 42(4), 575-584.
- Krugman, P., & Wells, R. (2013). *Makro iktisat* (F. Oğuz, M. M. Arslan, K. A. Akkemik ve K. Göksal, Çev.). Ankara: Palme Yayıncılık.

- Kukar-Kinney, M., Ridgway, N. M., & Monroe, K. B. (2012). The role of price in the behavior and purchase decisions of compulsive buyers. *Journal of Retailing*, 88(1), 63-71.
- Kumar, S. (2008). Socio-economic implications of retiring baby boom generation people, shrinking workforce in the developed economy and proposed solution. In *the Proceedings of 10th Global Conference of Actuaries* (pp. 250-260).
- Kumar, V., Dudani, R. & K., L. (2023). The big five personality traits and psychological biases: An exploratory study. *Current Psychology*, 42(8), 6587–6597.
- Kuznets, S. (1946). *National product since 1869*. New York: National Bureau of Economic Research.
- Kübilay, 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.
- Küçüközer, Ş. (2013). *Analyzing the effects of personality traits on the success of online study groups* (Unpublished Master's Thesis). Middle East Technical University, The Graduate School of Informatics, Ankara.
- Kwak, H., Zinkhan, G. M., DeLorme, D. E., & Larsen, T. (2006). Revisiting normative influences on impulsive buying behavior and an extension to compulsive buying behavior: A case from South Korea. *Journal of International Consumer Marketing*, 18(3), 57-80.
- Kyrios, M., Frost, R. O., & Steketee, G. (2004). Cognitions in compulsive buying and acquisition. *Cognitive Therapy and Research*, 28, 241-258.
- Laffer, A. (1976). Discussion. In B. L. Neugarten & R. I. Havighurst (Eds.), *Social policy, social ethics and the aging society* (pp. 69-78). Washington, D.C.: Government Printing Office.
- Laibson, D., & Zeckhauser, R. (1998). Amos Tversky and the ascent of behavioral economics. *Journal of Risk and Uncertainty*, 16, 7-47.
- Larsen, R. J., & Buss, D. M. (2005). *Personality psychology: Domains of knowledge about human nature* (2nd Edition). New York: McGraw Hill.

- Laumas, G. S. (1975). An evaluation of the relative income theory of consumer behavior. *Eastern Economic Journal*, 2(2), 169-171.
- Lauriola, M., & Levin, I. P. (2001). Personality traits and risky decision-making in a controlled experimental task: An exploratory study. *Personality and Individual Differences*, 31(2), 215-226.
- Lee, S. H., & Workman, J. E. (2015). Compulsive buying and branding phenomena. *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity*, 1(1), 1-12.
- Lee, S. L., Park, M. H., & Montalto, C. P. (2000). The effect of family life cycle and financial management practices on household saving patterns. *International Journal of Human Ecology*, 1(1), 79-93.
- Lejoyeux, M., Mathieu, K., Embouazza, H., Huet, F., & Lequen, V. (2007). Prevalence of compulsive buying among customers of a Parisian general store. *Comprehensive Psychiatry*, 48(1), 42-46.
- Lejoyeux, M., Tassain, V., Solomon, J., & Ades, J. (1997). Study of compulsive buying in depressed patients. *Journal of Clinical Psychiatry*, 58(4), 169-173.
- Lejoyeux, M., & Weinstein, A. (2010). Compulsive buying. *The American Journal of Drug and Alcohol Abuse*, 36(5), 248-253.
- Levin, L. (1998). Are assets fungible?: Testing the behavioral theory of life-cycle savings. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 36(1), 59-83.
- Levy, J. S. (1992). An introduction to prospect theory. *Political Psychology*, 13(2), 171-186.
- Lewin, K. (1942). Time perspective and morale. In G. Watson (Eds.), *Civilian morale* (pp. 48–70). Boston: Houghton Mifflin.
- (1951). *Field theory in social science: selected theoretical papers* (D. Cartwright, Eds.). New York: Harper & Brothers.
- Li, H., & Cao, Y. (2019). Planning for the future: The relationship between conscientiousness, temporal focus and implicit space-time mappings. *Personality and Individual Differences*, 141, 111-116.

- Li, J., Montalto, C. P., & Geistfeld, L. V. (1996). Determinants of financial adequacy for retirement. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 7, 39-48.
- Li, J. P. (1996). *Intended retirement and wealth adequacy* (Unpublished PhD Dissertation). The Ohio State University, Columbus, Ohio.
- Liberda B., Gorecki, B., & Peczkowski, M. (2003). *Savings from permanent and transitory income: the case of Polish households*. Retrieved from <https://liser.elsevierpure.com/ws/portalfiles/portal/11791514/Working+Paper+n°15>.
- Lindqvist, A. (1981). A note on determinants of household saving behaviour. *Journal of Economic Psychology*, 1(1), 39-57.
- (1983). *On the measurement of indebtedness in surveys: Validation of interview responses by mail interviews* (Research Paper 6263). Stockholm, Sweden: Economic Research Institute, The Stockholm School of Economics.
- Lo, H. Y., & Harvey, N. (2011). Shopping without pain: Compulsive buying and the effects of credit card availability in Europe and the Far East. *Journal of Economic Psychology*, 32(1), 79-92.
- Loewenstein, G. (1999). Experimental economics from the vantage-point of behavioural economics. *The Economic Journal*, 109(453), 25-34.
- Lugauer, S., Ni, J., & Yin, Z. (2019). Chinese household saving and dependent children: Theory and evidence. *China Economic Review*, 57, 1-13.
- Lum, Y. S., & Lightfoot, E. (2003). The effect of health on retirement saving among older workers. *Social Work Research*, 27(1), 31-44.
- Lunt, P. K., & Livingstone, S. M. (1991). Psychological, social and economic determinants of saving: Comparing recurrent and total savings. *Journal of Economic Psychology*, 12(4), 621-641.
- Lusardi, A. (2001). *Explaining why so many people do not save* (Center for Retirement Research Working Paper No. 2001-05).
- (2003). *Planning and saving for retirement*. Retrieved from https://static.twentyoverten.com/5df7ffacb22b20786b33bcac/6YoHI1IFiT/Lusardi_pdf.pdf.

- Lusardi, A., Keller, P. A., & Keller, A. M. (2009). *New ways to make people save: A social marketing approach*. Retrieved from <https://www.nber.org/papers/w14715>.
- Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2007). Financial literacy and retirement preparedness: Evidence and implications for financial education: The problems are serious, and remedies are not simple. *Business Economics*, 42, 35-44.
- (2008). Planning and financial literacy: How do women fare?. *American Economic Review*, 98(2), 413-417.
- (2011). *Financial literacy and planning: Implications for retirement wellbeing* (No. w17078). National Bureau of Economic Research.
- Madrian, B. C., & Shea, D. F. (2001). The power of suggestion: Inertia in 401 (k) participation and savings behavior. *The Quarterly Journal of Economics*, 116(4), 1149-1187.
- Mahalingam, V., Stillwell, D., Kosinski, M., Rust, J., & Kogan, A. (2014). Who can wait for the future? A personality perspective. *Social Psychological and Personality Science*, 5(5), 573–583. <https://doi.org/10.1177/1948550613515007>
- Makin, J. H. (2005). Should Americans save more?. *AEI Online*, 1-5.
- Mallet, P., & Vignoli, E. (2007). Intensity seeking and novelty seek-ing: Their relationship to adolescent risk behavior and occupational interests. *Personality and Individual Differences*, 43, 2011–2021.
- Mandeville, B. (1714). *The fable of the bees: Or, private vices, public benefits*. Oxford, UK: Clarendon Press.
- Manning, J., Hedden, T., Wickens, N., Whitfield-Gabrieli, S., Prelec, D., & Gabrieli, J. D. (2014). Personality influences temporal discounting preferences: Behavioral and brain evidence. *NeuroImage*, 98, 42-49.
- Mansfield, P. M., Pinto, M. B., & Parente, D. H. (2003). Self-control and credit-card use among college students. *Psychological Reports*, 92, 1067-1078.
- Mao, T., Pan, W., Zhu, Y., Yang, J., Dong, Q., & Zhou, G. (2018). Self-control mediates the relationship between personality trait and impulsivity. *Personality and Individual Differences*, 129, 70-75.

- Maraz, A., Griffiths, M. D., & Demetrovics, Z. (2016). The prevalence of compulsive buying: A meta-analysis. *Addiction*, 111(3), 408-419.
- Maraz, A., Van den Brink, W., & Demetrovics, Z. (2015). Prevalence and construct validity of compulsive buying disorder in shopping mall visitors. *Psychiatry research*, 228(3), 918-924.
- Mariotti, T., Schweizer, N., Szech, N., & von Wangenheim, J. (2021). *Information nudges and self-control*. Retrieved from https://www.tse-fr.eu/sites/default/files/TSE/documents/doc/wp/2018/wp_tse_914.pdf.
- Marks, A. D., Hine, D. W., Blore, R. L., & Phillips, W. J. (2008). Assessing individual differences in adolescents' preference for rational and experiential cognition. *Personality and Individual Differences*, 44(1), 42-52.
- Marshall, A. (1890). *Principles of economics: An introductory volume*. Londra: Macmillan.
- (1920). *Principles of economics: An introductory volume* (8th edition). London: Macmillan and Co.
- Marshall, R., Huan, T. C. T., Xu, Y., & Nam, I. (2011). Extending prospect theory cross-culturally by examining switching behavior in consumer and business-to-business contexts. *Journal of Business Research*, 64(8), 871-878.
- Martin, W. C., & Davari, A. (2018). Examining financial risk tolerance via mental accounting and the behavioral life-cycle hypothesis. *Academy of Marketing Studies Journal*, 22(4), 1-13.
- Matthews, G., Deary, I. J., & Whiteman, M. C. (2009). *Personality traits*. New York: Cambridge University Press.
- Matz, S. C., & Gladstone, J. J. (2018). Nice guys finish last: When and why agreeableness is associated with economic hardship. *Journal of Personality and Social Psychology*. Advance online publication. <http://dx.doi.org/10.1037/pspp0000220>
- Mayfield, C., Perdue, G., & Wooten, K. (2008). Investment management and personality type. *Financial Services Review*, 17, 219-236.
- McClure, R. (1984). The relationship between money attitudes and overall pathology. *Psychology: A Quarterly Journal of Human Behavior*, 21, 4-6.

- McCormick, K. (1983). Duesenberry and Veblen: The demonstration effect revisited. *Journal of Economic Issues*, 17(4), 1125-1129.
- McCrae, R. R., & Costa, P. T., Jr. (1985a). Comparison of EPI and psychoticism scales with measures of the five-factor model of personality. *Personality and Individual Differences*, 6(5), 587-597.
- (1985b). Updating Norman's "adequate taxonomy": Intelligence and personality dimensions in natural language and in questionnaires. *Journal of Personality and Social Psychology*, 49(3), 710-721.
- (1987). Validation of the five-factor model of personality across instruments and observers. *Journal of Personality and Social Psychology*, 52(1), 81-90.
- (1997). Personality trait structure as a human universal. *American Psychologist*, 52(5), 509-516.
- McCrae, R. R., Costa Jr, P. T., & Busch, C. M. (1986). Evaluating comprehensiveness in personality systems: The California Q-Set and the five-factor model. *Journal of Personality*, 54(2), 430-446.
- McElroy, S. L., Keck, P. E., Pope, H. G., Smith, J. M., & Strakowski, S. M. (1994). Compulsive buying: a report of 20 cases. *The Journal of Clinical Psychiatry*, 55(6), 242-248.
- McMahon, J. (2015). Behavioral economics as neoliberalism: Producing and governing homo economicus. *Contemporary Political Theory*, 14(2), 137-158.
- Menchik, P. L., & David, M. (1983). Income distribution, lifetime savings, and bequests. *The American Economic Review*, 73(4), 672-690.
- Meral, H. ve Arıcan, E. (2020). Bireysel emeklilik sistemine otomatik katılım: Türkiye için bir uygulama. *Finansal Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*, 12(22), 190-212.
- Migliore, L. (2011). Relation between big five personality traits and Hofstede's cultural dimensions. *Cross Cultural Management*, 18(1), 38-54.
- Mikołajczak-Degrauwe, K., Wauters, B., Rossi, G., & Brengman, M. (2012). Does personality affect compulsive buying? An application of the Big Five Personality Model. In Dr. Gina Rossi (Eds.), *Psychology - selected papers* (pp. 131-144). InTech Open Access Publisher.

- Millar, M., & Devonish, D. (2009). Attitudes, savings choices, level of knowledge and investment preferences of employees toward pensions and retirement planning: Survey evidence from Barbados. *Pensions: An International Journal*, 14(4), 299-317.
- Mills, C. (2015). The heteronomy of choice architecture. *Review of Philosophy and Psychology*, 6, 495-509.
- Mirer, T. W. (1979). The wealth-age relation among the aged. *The American Economic Review*, 69(3), 435-443.
- Mitchell, G. (2005). Libertarian paternalism is an oxymoron. *Northwestern University Law Review*, 99(3), 1245- 1277.
- Modigliani, F. (1966). The life cycle hypothesis of saving, the demand for wealth and the supply of capital. *Social Research*, 33(2), 160-217.
- (1970). The life cycle hypothesis of saving and intercountry differences in the saving ratio. In W. A. Elits, M. F. Scott & J. N. Wolfe (Eds.), *Induction, growth and trade, essays in honor of Sir Roy Harrod* (pp. 197-225). Oxford: Clarendon Press.
- (1986). Life cycle, individual thrift, and the wealth of nations. *Science*, 234(4777), 704-712.
- Modigliani, F., & Brumberg, R. (1954). Utility analysis and the consumption function: An interpretation of cross section data. In K. K. Kurihara (Ed), *Post keynesian economics* (pp. 388-436). New Brunswick: Rutgers University Press,
- (2005). Utility analysis and the consumption function: An interpretation of cross-section data. In F. Modigliani (Eds.), *The collected papers of Franco Modigliani* (pp. 3-45). Cambridge: The MIT Press.
- Modigliani, F., & Cao, S. L. (2004). The Chinese saving puzzle and the life-cycle hypothesis. *Journal of Economic Literature*, 42(1), 145-170.
- Money Helper. (2023). *Personal pension plans*. Retrieved July 20, 2023, from <https://www.moneyhelper.org.uk/en/pensions-and-retirement/pensions-basics/personal-pensions>

- Moon, M. A., & Attiq, S. (2018). Compulsive buying behavior: Antecedents, consequences and prevalence in shopping mall consumers of an emerging economy. *Pakistan Journal of Commerce and Social Sciences*, 12(2), 548-570
- Mooradian, T. A., & Olver, J. M. (1996). Shopping motives and the five factor model: An integration and preliminary study. *Psychological Reports*, 78(2), 579–592.
- Mowen, J. C., & Spears, N. (1999). Understanding compulsive buying among college students: A hierarchical approach. *Journal of Consumer Psychology*, 8(4), 407-430.
- Mpaata, E., Koske, N. & Saina, E (2023). Does self-control moderate financial literacy and savings behavior relationship? A case of micro and small enterprise owners. *Current Psychology*, 42(12), 10063-10076.
- Mueller, A., Claes, L., Mitchell, J. E., Faber, R. J., Fischer, J., & de Zwaan, M. (2011). Does compulsive buying differ between male and female students?. *Personality and Individual Differences*, 50(8), 1309-1312.
- Mullainathan, S. (2007). Psychology and development economics. In P. Diamond & H. Vartiainen (Eds.), *Behavioral economics and its applications* (pp. 85-114). Princeton University Press.
- Mullainathan, S., & Thaler, R. H. (2001). Behavioral economics. In N. J. Smelser & P. B. Baltes (Eds.), *International encyclopedia of the social and behavioral sciences* (pp. 1094–1100). Amsterdam: Elsevier.
- Munnell, A. H., Sunden, A., & Taylor, C. (2000). *What determines 401 (k) participation and contributions*. Retrieved from <https://ssrn.com/abstract=253037>.
- Müller, A., Mitchell, J. E., & de Zwaan, M. (2015). Compulsive buying. *The American Journal on Addictions*, 24(2), 132-137.
- Nabeshima, G., & Seay, M. (2015). Wealth and personality: Can personality traits make your client rich. *Journal of Financial Planning*, 28(7), 50-57.
- Nagatsu, M. (2015). Behavioral economics, history of. In J. D. Wright (Eds.), *International encyclopedia of the social & behavioral sciences* (pp. 443-449). Oxford: Elsevier.
- Negishi, T. (1986). Marx and Böhm-Bawerk. *The Economic Studies Quarterly*, 37(1), 2-10.

- Nenkov, G. Y., Inman, J. J., & Hulland, J. (2008). Considering the future: The conceptualization and measurement of elaboration on potential outcomes. *Journal of Consumer Research*, 35(1), 126-141.
- Neukam, K. A., & Hershey, D. A. (2003). Financial inhibition, financial activation, and saving for retirement. *Financial Services Review*, 12 (1), 19-37.
- Ng, T. H., Tay, W. Y., Tan, N. L., & Lim, Y. S. (2011). Influence of investment experience and demographic factors on retirement planning intention. *International Journal of Business and Management*, 6(2), 196-203.
- Nicholas, L. (Eds.). (2008). *Introduction to psychology* (2nd Edition). Juta Publishing.
- Nicholson, N., Soane, E., Fenton-O'Creevy, M., & Willman, P. (2005). Personality and domain-specific risk taking. *Journal of Risk Research*, 8(2), 157-176.
- Nijkamp, J., Gianotten, H. J., & van Raaij, W. F. (2002). The structure of consumer confidence and real value added growth in retailing in the Netherlands. *The International Review of Retail, Distribution and Consumer Research*, 12(3), 237-259.
- Nishizawa, T. (2002). Alfred Marshall on human capital and future generations. *Hitotsubashi University Economic Review*, 53(4), 305-321.
- Nofsinger, J. R. (2014). *The psychology of investing* (5th Edition). Pearson Education, Inc.
- Norman W. T. (1963). Toward an adequate taxonomy of personality attributes: Replicated factor structure in peer nomination personality ratings. *Journal of Abnormal & Social Psychology*, 66(6), 574-583.
- Norum, P. S. (2008). The role of time preference and credit card usage in compulsive buying behaviour. *International Journal of Consumer Studies*, 32(3), 269-275.
- Nyhus, E. K. (2002). *Psychological determinants of household saving behaviour* (Unpublished PhD Dissertation). Norwegian School of Economics and Business Administration, Bergen.
- (2018). Saving behaviour: Economic and psychological approaches. In R. Ranyard (Eds.), *Economic psychology* (pp. 206-221). John Wiley & Sons.

- Nyhus, E. K., & Webley, P. (2001). The role of personality for saving and borrowing behaviour. *European Journal of Personality*, 15, 85–103.
- (2006). Discounting, self-control, and saving. In M. Altman (Eds.), *Handbook of contemporary behavioral economics: Foundations and developments* (pp. 297-325). New York: M. E. Sharpe, Inc.
- OECD. (2005). *Improving financial literacy: Analysis of issues and policies*. Retrieved from https://read.oecd-ilibrary.org/finance-and-investment/improving-financial-literacy_9789264012578-en#page5.
- (2009). *OECD private pensions outlook 2008*. Retrieved from <https://doi.org/10.1787/9789264044395-en>.
- Oehler, A., & Wedlich, F. (2018). The relationship of extraversion and neuroticism with risk attitude, risk perception, and return expectations. *Journal of Neuroscience, Psychology, and Economics*, 11(2), 63–92.
- O'Guinn, T. C., & Faber, R. J. (1989). Compulsive buying: A phenomenological exploration. *Journal of Consumer Research*, 16(2), 147-157.
- Oktay, E., Çamkaya, S. ve Aydın, S. (2019). Bireysel emeklilik sistemini tercih etmede etkili olan faktörlerin araştırılması: Erzurum ili örneği. *Siirt Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 7(14), 524-546.
- Oktayer, A. (2009). Türkiye’de finansal serbestleşme ve derinleşme süreci üzerine nitel bir inceleme. *Akademik İncelemeler Dergisi*, 4(1), 73-100.
- Oktayer, N. ve Oktayer, A. (2007). Özel emeklilik fonlarının finansal piyasaların gelişimine etkileri. *Afyon Kocatepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 9(2), 55-80.
- Okunakul, Ö. (2005). *Hayat sigortacılığı deneyimi ışığında Türkiye’de bireysel emeklilik sisteminin ve ekonomik katkılarının değerlendirilmesi* (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Haliç Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Olson, K. R. (2005). Engagement and self-control: Superordinate dimensions of Big Five traits. *Personality and Individual Differences*, 38(7), 1689-1700.
- Orton, L. (2007). *Financial literacy: Lessons from international experience*. Canadian Policy Research Networks, Incorporated.

- Orvis, K. A., Dudley, N. M., & Cortina, J. M. (2008). Conscientiousness and reactions to psychological contract breach: A longitudinal field study. *Journal of Applied Psychology, 93*(5), 1183-1193.
- Osili, U. O., & Paulson, A. (2006). *Immigrant-native differences in financial market participation* (Federal Reserve Bank of Chicago Working Paper 2004).
- Ostaszewski, P. (1996). The relation between temperament and rate of temporal discounting. *European Journal of Personality, 10*(3), 161-172.
- Otero-López, J. M., & Pol, E. V. (2013). Compulsive buying and the Five Factor Model of personality: A facet analysis. *Personality and Individual Differences, 55*(5), 585-590.
- Otero-López, J. M., & Villardefrancos, E. (2013). Five-Factor Model personality traits, materialism, and excessive buying: A mediational analysis. *Personality and Individual Differences, 54*(6), 767-772.
- (2014). Prevalence, sociodemographic factors, psychological distress, and coping strategies related to compulsive buying: A cross sectional study in Galicia, Spain. *BMC Psychiatry, 14*(1), 1-12.
- Otto, A. M. C. (2009). *The economic psychology of adolescent saving* (Unpublished PhD Dissertation). The University of Exeter, Exeter.
- Ozer, G., & Mutlu, U. (2019). The effects of personality traits on financial behaviour. *Journal of Business Economics and Finance, 8*(3), 155-164.
- Ozmerdivanli, A. (2014). A structural analysis of private pension funds. *Journal of Economics, Finance and Accounting, 1*(3), 138-160.
- Ozturk Eyimaya, A., Sezer, T. A., & Tezel, A. (2022). Self-control and problem-solving skills of undergraduate nursing program students, and an analysis of influential factors. *Perspectives in Psychiatric Care, 58*(2), 464-470.
- Ölander, F., & Seipel, C. M. (1970). *Psychological approaches to the study of saving*. University of Illinois.
- Öncül, Ö. (2008). *Roles of basic personality traits, schema coping responses, and toxic childhood experiences on antisocial, borderline, and psychopathic personality*

- characteristics* (Unpublished Master's Thesis). Middle East Technical University, The Graduate School of Social Sciences, Ankara.
- Önder, F. (2017). *Bireysel emeklilik sisteminin finansal derinleşmeye etkisi: Türkiye örneği* (Yayımlanmamış Doktora Tezi). Necmettin Erbakan Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya.
- Özbolet, M. (2004). *Türkiye’de hayat sigortaları ve bireysel emeklilik sistemi*. Ankara. Detay Yayıncılık.
- Özdamar K. (1999). *Paket programlar ile istatistiksel veri analizi 1*. Eskişehir: Kaan Kitapevi.
- Özdemir, Ş. (2019). Bir kamu politikası aracı olarak davranışsal içgörü. *Türkiye İletişim Araştırmaları Dergisi*, 34, 247-274.
- Özel, Ö. ve Yalçın, C. (2013). *Yurtiçi tasarruflar ve bireysel emeklilik sistemi: Türkiye’deki uygulamaya ilişkin bir değerlendirme* (Çalışma Tebliği No. 13/04). Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası. Erişim adresi: <https://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/c508ac57-715f-4152-8041-e59cb33c5dd8/WP1304.pdf?CACHEID=c508ac57-715f-4152-8041-e59cb33c5dd8&MOD=AJPERES>.
- Özer, Ö. ve Çınar, E. (2012). Bir vakıf üniversitesi akademik personelinin bireysel emeklilik sistemine bakış açısının değerlendirilmesi. *Mustafa Kemal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 9(19), 75-88.
- Özgür, G. (November 5-6, 2015). *Saving: Pool or residual?* [Paper presentation]. EY International Congress on Economics II (EYC2015), Ankara, Turkey. <https://ideas.repec.org/p/eyd/cp2015/297.html>.
- Özhan, Ş. ve Akkaya, D. T. (2018). Kişilik özelliklerinin kompulsif satın alma eğilimi üzerindeki etkisi. *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 18(4), 101-116.
- Özşahin, M., Yürür, S., & Coşkun, E. (2018). A field research to identify psychological factors influencing the debt repayment behavior in Turkey. *EMAJ: Emerging Markets Journal*, 8(2), 26-33.
- Öztürk, A. (2010). *Dark side of shopping: Impulsive and compulsive buying behaviour in clothing product category* (Unpublished Master’s Thesis). Marmara University, Istanbul.

- Pacini, R., & Epstein, S. (1999). The relation of rational and experiential information processing styles to personality, basic beliefs, and the ratio-bias phenomenon. *Journal of Personality and Social Psychology*, 76(6), 972–987.
- Pan, C. H., & Statman, M. (2013). Investor personality in investor questionnaires. *Journal of Investment Consulting*, 14(1), 48-56.
- Peabody, D., & Goldberg, L. R. (1989). Some determinants of factor structures from personality-trait descriptors. *Journal of Personality and Social Psychology*, 57(3), 552-567.
- Peart, S. J. (2020). On fallibility and perfection: Boettke's Hayek vs. mainline economics. *The Review of Austrian Economics*, 33(1-2), 271-276.
- Peksevim, S., & Akgiray, V. (2019). *Reforming the pension system in Turkey: Comparison of mandatory and auto-enrolment pension systems in selected OECD countries*. Retrieved from www.oecd.org/pensions/Reforming-the-Pension-System-in-Turkey-2019.pdf.
- Pervin, L. A., Cervone, D., & John, O. P. (2005). *Personality: Theory and research* (9th ed.). Hoboken, NJ: John Wiley & Sons.
- Petrides, K. V., Vernon, P. A., Schermer, J. A., Ligthart, L., Boomsma, D. I., & Veselka, L. (2010). Relationships between trait emotional intelligence and the Big Five in the Netherlands. *Personality and Individual Differences*, 48(8), 906-910.
- Pilarska, A. (2018). Big-Five personality and aspects of the self-concept: Variable- and person-centered approaches. *Personality and Individual Differences*, 127, 107–113.
- Pillai, R., & Achuthan, S. (2016). Study of life cycle stage and standard of living as determinants of wealth creation. *Fourteenth AIMS International Conference on Management*, 177-181.
- Pinjisakikool, T. (2018). The influence of personality traits on households' financial risk tolerance and financial behaviour. *Journal of Interdisciplinary Economics*, 30(1), 32-54.
- Piotrowska, M. (2019). The importance of personality characteristics and behavioral constraints for retirement saving. *Economic Analysis and Policy*, 64, 194-220.

- Pistaferri, L. (2001). Superior information, income shocks, and the permanent income hypothesis. *Review of Economics and Statistics*, 83(3), 465-476.
- Polat, A. ve Kekeç, H. M. (2017). Bireysel emeklilik sisteminin Türk vergi sistemi açısından analizi [Özel Sayı]. *Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 175-191.
- Pollitt, M. G., & Shaorshadze, I. (2011). *The role of behavioural economics in energy and climate policy*. Retrieved from <https://doi.org/10.17863/CAM.5237>.
- Pompian, M. M. (2006). *Behavioral finance and wealth management: How to build investment strategies that account for investor biases*. Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons.
- Poon, C., & Hon, T. (2015). Household savings in Hong Kong: A statistical analysis. *Journal of Family and Economic Issues*, 36(3), 353–368.
- Preacher, K. J., & Hayes, A. F. (2004). SPSS and SAS procedures for estimating indirect effects in simple mediation models. *Behavior Research Methods, Instruments, & Computers*, 36(4), 717-731.
- Pytlík Zillig, L. M., Hemenover, S. H., & Dienstbier, R. A. (2002). What do we assess when we assess a big 5 trait? A content analysis of the affective, behavioral, and cognitive processes represented in big 5 personality inventories. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 28(6), 847–858.
- Raab, G., Neuner, M., Reisch, L. A., & Scherhorn, G. (2005). *SKSK – Screeningverfahren zur Erhebung von kompensatorischem und süchtigem Kaufverhalten*. Göttingen, Bern, Vienna: Hogrefe.
- Rabin, M. (1996). Daniel Kahneman and Amos Tversky. In Warren J. Samuels (Eds.), *American economists of the late twentieth century* (pp. 111-137). Cheltenham: Edward Elgar.
- Rabinovich, A., & Webley, P. (2007). Filling the gap between planning and doing: Psychological factors involved in the successful implementation of saving intention. *Journal of Economic Psychology*, 28(4), 444-461.
- Reisman, D. A. (1991). Conservative capitalism: Alfred Marshall. *Quaderni di storia dell'economia politica*, 9(2/3), 215-233.

- Remble, A. A., Marshall, M. I., & Keeney, R. (2014). Household saving behavior and the influence of family-owned business. *Journal of Family and Economic Issues*, 35(3), 411–422.
- Rha, J. Y., Montalto, C. P., & Hanna, S. D. (2006). The effect of self-control mechanisms on household saving behavior. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 17(2), 3-16.
- Riaz, M. N., Riaz, M. A., & Batool, N. (2012). Personality types as predictors of decision making styles. *Journal of Behavioural Sciences*, 22(2), 99-114.
- Ridgway, N. M., Kukar-Kinney, M., & Monroe, K. B. (2008). An expanded conceptualization and a new measure of compulsive buying. *Journal of Consumer Research*, 35(4), 622-639.
- Rindfleisch, A., Burroughs, J. E., & Denton, F. (1997). Family structure, materialism, and compulsive consumption. *Journal of Consumer Research*, 23(4), 312-325.
- Rizzello, S. (2001). A tribute to Herbert A. Simon (1916-2001). *History of Economic Ideas*, 9(1), 7-11.
- Roberts, B. W., Luo, J., Briley, D. A., Chow, P. I., Su, R., & Hill, P. L. (2017). A systematic review of personality trait change through intervention. *Psychological Bulletin*, 143(2), 117–141.
- Roberts, B. W., & Mroczek, D. (2008). Personality trait change in adulthood. *Current Directions in Psychological Science*, 17(1), 31-35.
- Roberts, B. W., & Robins, R. W. (2000). Broad dispositions, broad aspirations: The intersection of personality traits and major life goals. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 26(10), 1284–1296.
- Roberts, B. W., Walton, K. E., & Viechtbauer, W. (2006). Patterns of mean-level change in personality traits across the life course: A meta-analysis of longitudinal studies. *Psychological Bulletin*, 132(1), 1–25.
- Roberts, J. A. (1998). Compulsive buying among college students: An investigation of its antecedents, consequences, and implications for public policy. *Journal of Consumer Affairs*, 32(2), 295-319.

- Roberts, J. A., & Manolis, C. (2012). Cooking up a recipe for self-control: The three ingredients of self-control and its impact on impulse buying. *Journal of Marketing Theory and Practice*, 20(2), 173-188.
- Roberts, J. A., Manolis, C., & Tanner, J. F. J. (2006). Adolescent autonomy and the impact of family structure on materialism and compulsive buying. *Journal of Marketing Theory and Practice*, 14(4), 301-314.
- Robinson, J. C. (1990). Philosophical origins of the social rate of discount in cost-benefit analysis. *The Milbank Quarterly*, 68(2), 245-265.
- Rodermund, R. H. (2012, October 1-2). *Examining the savings habits of individuals with present-fatalistic time perspectives using the theory of planned behaviour* [Paper presentation]. AFS 2012, San Antonio, USA. Proceedings.<https://academyfinancial.org/resources/Documents/Proceedings/2012/F2-Rodermund.pdf>.
- Rodríguez, C., & Saavedra, J. E. (2019). The persistent effects of youth savings reminders: Experimental evidence from text-message campaigns in Colombia. *Journal of Development Economics*, 139, 135-156.
- Rodríguez-Villarino, R., González-Lorenzo, M., Fernández-González, Á., Lameiras-Fernández, M., & Foltz, M. L. (2006). Individual factors associated with buying addiction: An empirical study. *Addiction Research & Theory*, 14(5), 511-525.
- Roll, S., Grinstein-Weiss, M., Gallagher, E., & Cryder, C. (2020). Can pre-commitment increase savings deposits? Evidence from a tax-time field experiment. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 180, 357-380.
- Romal, J. B., & Kaplan, B. J. (1995). Differences in self-control among spenders and savers. *Psychology: A Journal of Human Behavior*, 32(2), 8-17.
- Romer, D. (2019). *Advanced macroeconomics* (5th Edition). New York: McGraw-Hill Education.
- Rosenzweig, M., & Zhang, J. (2014). *Co-residence, life-cycle savings and inter-generational support in urban China*. Retrieved from https://www.nber.org/system/files/working_papers/w20057/w20057.pdf.

- Rossetti, C. (2017/2018). *Applying the nudging theory in human computer interfaces: A case study on Hate Speech Online* (Unpublished Bachelor's Thesis). University of Turin, Turin.
- Ruben, E. B. (2017). *İktisadın unuttuğu insan* (3. Basım). İstanbul: Bağlam Yayıncılık.
- Ruben, E. ve Dumludağ, D. (2015). İktisat ve psikoloji. İçinde D. Dumludağ, Ö. Gökdemir, L. Neyse ve E. Ruben (Ed.), *İktisatta davranışsal yaklaşımlar* (s. 31-50). Ankara: İmge.
- Russo, S., & Amna, E. (2016). When political talk translates into political action: The role of personality traits. *Personality and Individual Differences*, 100, 126-130.
- Ryack, K. N., & Sheikh, A. (2016). The relationship between time perspective and financial risk tolerance in young adults. *Financial Services Review*, 25(2), 157-180.
- Saklofske, D. H., Eysenck, H. J., Eysenck, S. B. G., Stelmack, R. M., & Revelle, W. R. (2012). Extraversion-Introversion. In V. S. Ramachandran (Eds.), *Encyclopedia of human behavior: Second edition* (pp. 150-159). Elsevier Inc.
- Sarıtaş Oran, S. (2017). Türkiye’de emeklilik sisteminin finansallaşma çerçevesinde analizi: Bireysel emeklilik sistemi. *Mülkiye Dergisi*, 41(3), 49-81.
- Saucier, G. (1994). Mini-markers: A brief version of Goldberg’s unipolar Big-Five markers. *Journal of Personality Assessment*, 63, 506–516.
- Sawada, R., Sato, W., Uono, S., Kochiyama, T., Kubota, Y., Yoshimura, S., & Toichi, M. (2016). Neuroticism delays detection of facial expressions. *PLoS One*, 11(4), 1-11.
- Schabas, M., & Wennerlind, C. (2020). *A philosopher's economist: Hume and the rise of capitalism*. Chicago: the University of Chicago Press.
- Schäfer, K. (2016). The influence of personality traits on private retirement savings in Germany. *SOEPpapers on Multidisciplinary Panel Data Research 867*, DIW Berlin, *The German Socio-Economic Panel (SOEP)*.
- Scherhorn, G., Reisch, L. A., & Raab, G. (1990). Addictive buying in West Germany: An empirical study. *Journal of Consumer Policy*, 13(4), 355-387.
- Schiff, J. A., Schimmelpfennig, A., Hobdari, N. A., & Zyteck, R. (2001). III Introduction of a Three-Pillar Pension System. In *Pension Reform in the Baltics*. USA:

- International Monetary Fund. Retrieved May 17, 2023, from <https://www.elibrary.imf.org/view/book/9781557759689/ch03.xml>.
- Schlegel, K., Grandjean, D., & Scherer, K. R. (2013). Constructs of social and emotional effectiveness: Different labels, same content?. *Journal of Research in Personality*, 47(4), 249-253.
- Schlosser, S., Black, D. W., Repertinger, S., & Freet, D. (1994). Compulsive buying: Demography, phenomenology, and comorbidity in 46 subjects. *General Hospital Psychiatry*, 16(3), 205-212.
- Schmidt, S. J., & Schimmelmann, B. G. (2015). Mechanisms of change in psychotherapy for children and adolescents: Current state, clinical implications, and methodological and conceptual recommendations for mediation analysis. *European Child & Adolescent Psychiatry*, 24, 249-253.
- Schnabel, R. (1999). *Life-cycle wealth and savings in West Germany* (University of Mannheim Discussion Paper No. 99-43).
- Schwartz, H. (2002). Herbert Simon and behavioral economics. *The Journal of Socio-Economics*, 31(3), 181-189.
- Sekścińska, K., Rudzinska-Wojciechowska, J., & Maison, D. (2018). Individual differences in time perspectives and risky financial choices. *Personality and Individual Differences*, 120, 118-126.
- Sent, E. M. (2004). Behavioral economics: How psychology made its (limited) way back into economics. *History of Political Economy*, 36(4), 735-760.
- Serim, H. (2019). *Davranışsal iktisatta tasarruf davranışı: Öntanımlı seçenekler ve bireysel emeklilik sistemi özelinde bir analiz* (Yayımlanmamış Doktora Tezi). Gazi Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Sethi-Iyengar, S., Huberman, G., & Jiang, W. (2004). How much choice is too much? Contributions to 401 (k) retirement plans. In O. S. Mitchell and S. P. Utkus (Eds.), *Pension design and structure: New lessons from behavioral finance* (pp. 83-95). Oxford University Press.
- Seuntjens, T. G., Zeelenberg, M., van de Ven, N., & Breugelmans, S. M. (2015). Dispositional greed. *Journal of Personality and Social Psychology*, 108(6), 917-933.

- Sezer, F. (2008). *Bireysel emeklilik sistemi ve fonlarının performans değerlendirmesi* (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Marmara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Sezgin, S. ve Yıldırım, T. (2015). Türkiye’de bireysel emeklilik sisteminin etkinliği. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 10(2), 123-140.
- Shah, M. H., Ahmad, N. B., & Murugiah, L. (2021). Spending model under financial literacy. *Asian Journal of Economics, Business and Accounting*, 21(1), 39-54.
- Shaikh, S., & Gummerum, M. (2022). Development and initial validation of the conspicuous behaviour orientation scale. *Journal of Consumer Behaviour*, 21(2), 282-295.
- Shefrin, H. (2020). Unfinished business: A multicommodity intertemporal planner–doer framework. *Review of Behavioral Finance*, 12(1), 35-68.
- Shefrin, H. M. & Thaler, R. H. (1988). The behavioral life-cycle hypothesis. *Economic Inquiry*, 26(4), 609-643.
- (2004). Mental accounting, saving, and self-control. In C. F. Camerer, G. Loewenstein and M. Rabin (Eds.), *Advances in behavioral economics* (pp. 395-428). Princeton, New Jersey: Princeton University Press.
- Shehzadi, K., Ahmad-ur-Rehman, M., Cheema, A. M., & Ahkam, A. (2016). Impact of personality traits on compulsive buying behavior: Mediating role of impulsive buying. *Journal of Service Science and Management*, 9, 416-432.
- Shemeis, M., Asad, T., & Attia, S. (2021). The effect of big five factors of personality on compulsive buying: The mediating role of consumer negative emotions. *American Journal of Business and Operations Research*, 2(1), 5-23.
- Shiller, R. J. (1979). The volatility of long-term interest rates and expectations models of the term structure. *The Journal of Political Economy*, 87(6), 1190–1219.
- (1999). Human behavior and the efficiency of the financial system. *Handbook of Macroeconomics*, 1, 1305-1340.
- Shiller, R. J., Fischer, S., & Friedman, B. M. (1984). Stock prices and social dynamics. *Brookings Papers on Economic Activity*, 1984(2), 457-510.

- Shoham, A., Gavish, Y., & Segev, S. (2015). A cross-cultural analysis of impulsive and compulsive buying behaviors among Israeli and US consumers: The influence of personal traits and cultural values. *Journal of International Consumer Marketing*, 27(3), 187-206.
- Shoham, A., & Makovec Brenčič, M. (2003). Compulsive buying behavior. *Journal of Consumer Marketing*, 20(2), 127-138.
- Sijabat, R. (2018). Understanding behavioral economics: A narrative perspective. *Asian Development Policy Review*, 6(2), 77-87.
- Simon, H. A. (1959). Theories of decision-making in economics and behavioral science. *The American Economic Review*, 49(3), 253-283.
- (1976). From substantive to procedural rationality. In T. J. Kastelein, S. K. Kuipers, W. A. Nijenhuis and G. R. Wagenaar (Eds.), *25 years of economic theory: Retrospect and prospect* (pp. 65-86). Boston, MA: Springer US.
- (1986). Rationality in psychology and economics. *The Journal of Business*, 59(4), 209-224.
- (1987). Behavioural economics. In J. Eatwell, M. Milgate, and P. Newman (Eds.), *The New Palgrave: A dictionary of economics*, Vol. I (pp. 221-225). New York: Stockton Press.
- (1997). *An empirically based microeconomics*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Smeijers, D., Uzieblo, K., Glennon, J. C., Driessen, J. M., & Brazil, I. A. (2022). Examining individual differences in social reward valuation: A person-based approach. *Journal of Psychopathology and Behavioral Assessment*, 44, 312-325.
- Smith, A. (1776). *An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations*. Oxford: Oxford University Press.
- Smith, G. M. (1967). Usefulness of peer ratings of personality in educational research. *Educational and Psychological Measurement*, 27, 967-984.
- Somer, O., Korkmaz, M. ve Tatar, A. (2002). Beş Faktör Kişilik Envanteri'nin Geliştirilmesi-I: Ölçek ve alt ölçeklerin oluşturulması. *Türk Psikoloji Dergisi*, 17(49), 21-33.

- Souleles, N. S. (2004). Expectations, heterogeneous forecast errors, and consumption: Micro evidence from the Michigan consumer sentiment surveys. *Journal of Money, Credit and Banking*, 36(1), 39-72.
- Spinella, M., Lester, D., & Yang, B. (2014). Compulsive buying tendencies and personal finances. *Psychological Reports: Disability & Trauma*, 115(3), 670-674.
- SPK. (2023). *Bireysel emeklilik sistemini tanıtıcı bilgiler*. Erişim adresi (22 Mayıs 2023): <https://spk.gov.tr/kurumlar/fonlar/emeklilik-yatirim-fonlari/bireysel-emeklilik-sistemini-tanitici-bilgiler>.
- Spurk, D., & Abele, A. E. (2011). Who earns more and why? A multiple mediation model from personality to salary. *Journal of Business and Psychology*, 26, 87-103.
- Statman, M. (2017). Standard and behavioral life-cycle theories and public policy. *The Journal of Retirement*, 5(2), 12-25.
- Stinglhamber, P., Zachary, M. D., Wuyts, G., & Valenduc, C. (2007). The determinants of savings in the third pension pillar. *National Bank of Belgium Economic Review*, 3, 97-113.
- Stolarski, M., Fieulaine, N., & Van Beek, W. (2015). Time perspective theory: The introduction. In M. Stolarski, N. Fieulaine and W. Van Beek (Eds.), *Time Perspective Theory; review, research and application* (pp. 1-13). Switzerland: Springer International Publishing.
- Stolarski, M., Matthews, G., Postek, S., Zimbardo, P. G., & Bitner, J. (2014). How we feel is a matter of time: Relationships between time perspectives and mood. *Journal of Happiness Studies*, 15(4), 809-827.
- Stone IV, J. C. (2001). *Compulsive buying: Review and relevance to consumer debt management* (Unpublished PhD Dissertation). Oklahoma State University, the Faculty of the Graduate College.
- Strayhorn Jr, J. M. (2002). Self-control: Theory and research. *Journal of the American Academy of Child & Adolescent Psychiatry*, 41(1), 7-16.
- Strömbäck, C., Lind, T., Skagerlund, K., Västfjäll, D., & Tinghög, G. (2017). Does self-control predict financial behavior and financial well-being?. *Journal of Behavioral and Experimental Finance*, 14, 30-38.

- Sun, T., Wu, G., & Youn, S. (2004, February). Psychological antecedents of impulsive and compulsive buying: A hierarchical perspective. In *the Proceedings of the Society for Consumer Psychology 2004 Winter Conference* (pp. 168-174).
- Sun, W. (2001). *Testing the behavioral life-cycle model: The effects of social security and pensions on personal saving* (Unpublished PhD Dissertation). University of Notre Dame, Notre Dame, Indiana.
- Sunstein, C. R. (2013). *Impersonal default rules vs. active choices vs. personalized default rules: A triptych*. Retrieved from https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2171343.
- (2014). Nudging: a very short guide. *Journal of Consumer Policy*, 37, 583-588.
- (2015a). Active choosing or default rules?: The policymaker's dilemma. *Behavioral Science & Policy*, 1(1), 29-33.
- (2015b). *Choosing not to choose: Understanding the value of choice*. New York: Oxford University Press.
- (2017). Default rules are better than active choosing (often). *Trends in Cognitive Sciences*, 21(8), 600-606.
- Şener, O. ve Akın, F. (2010). Özel emeklilik fonları ve Türkiye’de bireylerin bireysel emeklilik sistemine giriş kararlarını etkileyen faktörlerin belirlenmesi üzerine bir araştırma. *Marmara Üniversitesi İİBF Dergisi*, 28(1), 291-312.
- Tabachnick, B. G. ve Fidell, L. S. (2020). *Çok değişkenli istatistiklerin kullanımı* (M. Baloğlu, Çev.). Nobel Akademik Yayıncılık.
- Tang, C., & Zhang, C. (2021). *The impact of bequest motives on the saving rate of elderly households: A comparative study between China and Japan*. Retrieved from <https://www.chuo-u.ac.jp/uploads/2021/03/discussno346.pdf>.
- Tang, N., & Baker, A. (2016). Self-esteem, financial knowledge and financial behaviour. *Journal of Economic Psychology*, 54, 164-176.
- Tangney, J. P., Baumeister, R.F., & Boone, A. L. (2004). High self-control predicts good adjustment, less pathology, better grades, and interpersonal success. *Journal of Personality*, 72(2), 271-324.

- Tarka, P., Kukar-Kinney, M., & Harnish, R. J. (2022). Consumers' personality and compulsive buying behavior: The role of hedonistic shopping experiences and gender in mediating-moderating relationships. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 64, 102802.
- Tavor, T., & Garyn-Tal, S. (2016). Risk tolerance and rationality in the case of retirement savings. *Studies in Economics and Finance*, 33(4), 688-703.
- TCMB. (2011). *Finansal istikrar raporu* (Sayı 13). Erişim adresi (29 Mayıs 2023): https://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/76e18128-8357-49be-a23b-0295e4e33448/Fir_TamMetin13.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=ROOTWORKSPACE-76e18128-8357-49be-a23b-0295e4e33448-m3fBbV6.
- (2013). *Bülten* (Sayı 30). Erişim adresi (30 Mayıs 2023) <https://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/83efa5f8-6bb7-4e4d-8201-0b9fd99e146b/Bulten30.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=ROOTWORKSPACE-83efa5f8-6bb7-4e4d-8201-0b9fd99e146b-m3fB9EG>.
- Terracciano, A., Esko, T., Sutin, A. R., de Moor, M. H., Meirelles, O., Zhu, G., ... & Uda, M. (2011). Meta-analysis of genome-wide association studies identifies common variants in CTNNA2 associated with excitement-seeking. *Translational Psychiatry*, 1(10), 1-8.
- Terzi, O. ve Bayrakdaroğlu, F. (2022). Kişiliğin, gösterişçi tüketimin ve internet bağımlılığının kompulsif satın alma üzerindeki etkisi. *Business and Economics Research Journal*, 13(3), 523-544.
- Teyyare, E., & Sayaner, K. (2017). The effect of private pension system (pps) on the saving-investment level and the economy in Turkey. In M. Aydın, N. Ş. Pınarcıoğlu, & Ö. Uğurlu (Eds.), *Current debates in public finance, public administration and environmental studies* (pp. 71-94). London: IJOPEC Publication.
- Thaler, R. H. (1980). Toward a positive theory of consumer choice. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 1(1), 39-60.
- (1985). Mental accounting and consumer choice. *Marketing Science*, 4(3), 199-214.

- (1990). Anomalies: Saving, fungibility, and mental accounts. *Journal of Economic Perspectives*, 4(1), 193-205.
- (1997). Irving Fisher: Modern behavioral economist. *The American Economic Review*, 87(2), 439-441.
- (2012). *The winner's curse: Paradoxes and anomalies of economic life*. New York: Simon and Schuster, Inc.
- (2016). *Behavioral economics: Past, present, and future*. Retrieved from https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2790606.
- Thaler, R. H., & Benartzi, S. (2004). Save more tomorrow™: Using behavioral economics to increase employee saving. *Journal of Political Economy*, 112(1), 164-187.
- Thaler, R. H., & Shefrin, H. M. (1981). An economic theory of self-control. *Journal of Political Economy*, 89, 392-406.
- Thaler, R. H., & Sunstein, C. R. (2003). Behavioral economics, public policy, and paternalism: Libertarian paternalism. *The American Economic Review*, 93(2), 175-179.
- (2017). *Dürtme (Nudge): Sağlık, zenginlik ve mutlulukla ilgili kararları uygulamak* (2. Baskı, E. Günsel, Çev.). İstanbul: Pegasus.
- The Nobel Prize. (2013). *Press release*. Retrieved October 23, 2023, from <https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/2013/press-release/>.
- (2017). *Press release*. Retrieved October 23, 2023, from <https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/2017/press-release/>.
- The Royal Swedish Academy of Sciences. (2001). *Markets with asymmetric information*. Retrieved October 23, 2023, from <https://www.nobelprize.org/uploads/2018/06/advanced-economicsciences2001.pdf>.
- (2017). *Richard Thaler's contributions to behavioral economics*. Retrieved October 23, 2023 from <https://www.nobelprize.org/uploads/2018/06/advanced-economicsciences2017.pdf>.
- Thompson, E. R. (2008). Development and validation of an international English big-five

- mini-markers. *Personality and Individual Differences*, 45(6), 542-548.
- Tomar, S., Baker, H. K., Kumar, S., & Hoffmann, A. O. (2021). Psychological determinants of retirement financial planning behavior. *Journal of Business Research*, 133, 432-449.
- Tommasi, M., & Busonera, A. (2012). Validation of three compulsive buying scales on an Italian sample. *Psychological Reports*, 111(3), 831-844.
- Trzcinska, A., & Goszczynska, M. (2015). The role of mothers in economic socialization of saving behaviour in Polish adolescents. *Revista de Psihologia Social*, 30(2), 351-381.
- Tuchman, B. W. (1979). *A distant mirror: The calamitous 14th century*. Harmondsworth: Penguin.
- Tunay, B. (2005). *Finansal sistem: Yapısı, işleyişi, yönetimi ve ekonomisi*. İstanbul: Birsen Yayınevi.
- Tupes, E. C. (1957). *Personality traits related to effectiveness of junior and senior Air Force officers* (USAF Personnel Training Research, No. 57-125). Lackland Airforce Base, TX: Aeronautical Systems Division, Personnel Laboratory.
- Tupes, E. C., & Christal, R. E. (1961). *Recurrent personality factors based on trait ratings* (Technical Report No. ASD-TR-61-97). Lackland Air Force Base, TX: US. Air Force.
- Türkiye Sigorta. (2023). *Bireysel emeklilik nedir?*. Erişim adresi (23 Mayıs 2023): <https://www.turkiyesigorta.com.tr/bireysel-emeklilik>.
- Tsvetanov, T., & Segerson, K. (2013). Re-evaluating the role of energy efficiency standards: A behavioral economics approach. *Journal of Environmental Economics and Management*, 66(2), 347-363.
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science*, 185, 1124-1131.
- (1981). The framing of decisions and the psychology of choice. *Science*, 211(4481), 453-458.
- (1986). Rational choice and the framing of decisions. *The Journal of Business*, 59(4), 251-278.

- Uğur, S. (2004). *Sosyal güvenlik sistemlerinde özel emeklilik programlarının yeri ve gelişimi*. Ankara: TİSK Yayınları.
- UK Government. (2023a). *Types of private pensions*. Retrieved July 20, 2023, from <https://www.gov.uk/pension-types>.
- , (2023b). *Workplace pensions*. Retrieved July 20, 2023, from <https://www.gov.uk/workplace-pensions/joining-a-workplace-pension>.
- Uluçay, H., Keser, İ. K. ve Deveci Kocakoç, İ. (2020). Türkiye’de bireysel emeklilik sistemine giriş kararlarını etkileyen faktörler ve 2017 sonrası sistemde yapılan düzenlemeler. *Aydın Adnan Menderes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 7(1), 115-137.
- Uluyol, O. (2019). Akademisyenlerin tasarruf yapma ve tasarrufları değerlendirme eğilimleri: Türkiye uygulaması. *Adıyaman Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 31, 739-768.
- Unger, A., Lyu, H., & Zimbardo, P. G. (2018). How compulsive buying is influenced by time perspective—cross-cultural evidence from Germany, Ukraine, and China. *International Journal of Mental Health and Addiction*, 16(3), 525-544.
- Unger, A., et al. (2014) The relationship between the Zimbardo Time Perspective Inventory (ZTPI) and the Hofstede-Dimensions: Preliminary empirical evidence from Germany, Morocco, and China. *Open Journal of Social Sciences*, 2, 100-105.
- Uslu Divanoğlu, S., İçerli, L. ve Arsu, T. (2018). Tüketicilerin duygusal zekâsının içgüdüsel ve kompulsif satın alma davranışları üzerindeki etkisi: Aksaray ili örneği. *Turkish Studies Economics Finance and Politics*, 13(30), 495-518.
- Uygurtürk, H. ve Korkmaz, T. (2015). Portföy optimizasyonunda Markowitz modelinin kullanımı: Bireysel emeklilik yatırım fonları üzerine bir uygulama. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 68, 67-82.
- Ünsal, E. M. (2011). *Makro iktisat* (9. Baskı). Ankara: İmaj Yayınevi.
- , (2017). *Makro iktisat* (11. Baskı). Ankara: Murat Yayınları.
- Vaghela, K. (2018). A model building approach to predict the retirement saving behaviors of investors. *Journal of Management Research and Analysis*, 5(1), 352-359.
- Valence, G., D'Astous, A. & Fortier, L. (1988). Compulsive buying: Concept and

- measurement. *Journal of Consumer Policy*, 11, 419–433.
- Van Beek, W., Berghuis, H., Kerkhof, A., & Beekman, A. (2011). Time perspective, personality and psychopathology: Zimbardo's time perspective inventory in psychiatry. *Time & Society*, 20(3), 364-374.
- Van Dalen, H. P., Henkens, K., & Hershey, D. A. (2010). Perceptions and expectations of pension savings adequacy: A comparative study of Dutch and American workers. *Ageing & Society*, 30(5), 731-754.
- Van Osch, S. M., Van den Hout, W. B., & Stiggelbout, A. M. (2006). Exploring the reference point in prospect theory: Gambles for length of life. *Medical Decision Making*, 26(4), 338-346.
- Van Raaij, W. F. (2016). *Understanding consumer financial behavior: Money management in an age of financial illiteracy*. Basingstoke: Palgrave Macmillan.
- Van Rijckeghem, C. (2010). Determinants of private saving in Turkey: An update. *Boğaziçi Üniversitesi İktisat Bölümü Çalışma Tebliği*, 4, 1-97.
- Van Schoor, G., Bot, S. M., & Engels, R. C. (2008). Alcohol drinking in young adults: The predictive value of personality when peers come around. *European Addiction Research*, 14(3), 125-133.
- Van Veldhoven, G. M., & Groenland, E. A. (1993). Exploring saving behaviour: A framework and a research agenda. *Journal of Economic Psychology*, 14(3), 507-522.
- Verplanken, B., & Herabadi, A. (2001). Individual differences in impulse buying tendency: Feeling and no thinking. *European Journal of Personality*, 15, 71-83.
- Vestewig, R. E. (1977). Extraversion and risk preference in portfolio theory. *The Journal of Psychology*, 97(2), 237-245.
- Vieira, K. M., de Oliveira, M. O. R., & Kunkel, F. I. R. (2016). The credit card use and debt: is there a trade-off between compulsive buying and ill-being perception. *Journal of Behavioral and Experimental Finance*, 10, 75-87.
- Vila-Henninger, L. A. (2021). A Dual-Process Model of Economic Behavior: Using Culture and Cognition, Economic Sociology, Behavioral Economics, and

- Neuroscience to Reconcile Moral and Self-Interested Economic Action. *Sociological Forum*, 36(S1), 1271-1296.
- Vivel-Búa, M., Rey-Ares, L., Lado-Sestayo, R., & Fernández-López, S. (2019). Financial planning for retirement: The role of income. *International Journal of Bank Marketing*, 37(6), 1419-1440.
- Vuyk, M. A., Krieschok, T. S., & Kerr, B. A. (2016). Openness to experience rather than overexcitabilities: Call it like it is. *Gifted Child Quarterly*, 60(3), 192-211.
- Wang, C. C., & Yang, H. W. (2008). Passion for online shopping: The influence of personality and compulsive buying. *Social Behavior and Personality*, 36(5), 693-706.
- Wang, J., & Xiao, J. J. (2009). Buying behavior, social support and credit card indebtedness of college students. *International Journal of Consumer Studies*, 33(1), 2-10.
- Wang, M., & Cheng, Y. (2013, July). The sweet burden: Young consumers' extroversion, number of friendship on online social network and luxury consumption tendency. In *2013 10th International Conference on Service Systems and Service Management* (pp. 753-756). IEEE.
- Wang, Y., & Sloan, F. A. (2018). Present bias and health. *Journal of Risk And Uncertainty*, 57(2), 177-198.
- Warneryd, K. E. (1989). On the psychology of saving: An essay on economic behavior. *Journal of Economic Psychology*, 10(4), 515-541.
- (1993). *The will to save money: An essay on economic psychology* (CentER Discussion Paper No. 1993-22). Tilburg, The Netherlands: Tilburg University.
- (1994). Psychology + economics = economic psychology?. In H. Brandstatter & W. Güth (Eds.), *Essays on economic psychology* (pp. 31-52). Berlin: Springer-Verlag.
- (1996). *Personality and saving* (VSB-CentER savings project progress report No. 39). Tilburg, The Netherlands: Tilburg University.

- (1999a). Katona, George. In P. E. Earl and S. Kemp (Eds.), *The Elgar companion to consumer research and economic psychology* (pp. 348–352). Northampton: Edward Elgar Publishing Inc.
- (1999b). The role of macroeconomic psychology. *Applied Psychology*, 48(3), 273-296.
- (1999c). *The psychology of saving: A study on economic psychology*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing Inc.
- Watson, D. C. (2014). Materialism: Profiles of agreeableness and neuroticism. *Personality and Individual Differences*, 56, 197-200.
- Watson, D., & Clark, L. A. (1997). Extraversion and its positive emotional core. In R. Hogan, J. Johnson and S. Briggs (Eds.), *Handbook of personality psychology* (pp. 767-793). Academic Press.
- Webley, P., & Nyhus, E. K. (2006). Parents' influence on children's future orientation and saving. *Journal of Economic Psychology*, 27(1), 140-164.
- Weijers, R. J., de Koning, B. B., & Paas, F. (2021). Nudging in education: From theory towards guidelines for successful implementation. *European Journal of Psychology of Education*, 36, 883-902.
- Weinmann, M., Schneider, C., & Brocke, J. V. (2016). Digital nudging. *Business & Information Systems Engineering*, 58(6), 433-436.
- Weinstein, A., Maraz, A., Griffiths, M. D., Lejoyeux, M., & Demetrovics, Z. (2016). Compulsive buying—features and characteristics of addiction. In V. R. Preedy (Eds.), *Neuropathology of drug addictions and substance misuse: Volume 3* (pp. 993–1007). Academic Press.
- Wells, R., Ham, R., & Junankar, P. N. (2016). An examination of personality in occupational outcomes: antagonistic managers, careless workers and extraverted salespeople. *Applied Economics*, 48(7), 636-651.
- Wilczaki, A. R. (2006). *Understanding compulsive buying: The dimensions and management of addictive shopping* (Unpublished Master's Thesis). Eastern Michigan University, Ypsilanti, Michigan.

- Williams, A. D., & Grisham, J. R. (2012). Impulsivity, emotion regulation, and mindful attentional focus in compulsive buying. *Cognitive Therapy and Research*, 36, 451-457.
- Williams, P. G., Suchy, Y., & Kraybill, M. L. (2013). Preliminary evidence for low openness to experience as a pre-clinical marker of incipient cognitive decline in older adults. *Journal of Research in Personality*, 47(6), 945-951.
- Wills, T. A., Vaccaro, D., & McNamara, G. (1994). Novelty seeking, risk taking, and related constructs as predictors of adolescent substance use: An application of Cloninger's theory. *Journal of Substance Abuse*, 6, 1-20
- Witteman, C., Van den Bercken, J., Claes, L., & Godoy, A. (2009). Assessing rational and intuitive thinking styles. *European Journal of Psychological Assessment*, 25(1), 39-47.
- Xiao, J. J., & Porto, N. (2019). Present bias and financial behavior. *Financial Planning Review*, 2(2), 1-14.
- Yanardağ, M. Ö. (2018). Bireysel emeklilik sistemlerinin etkinliği. *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 11(58), 798-812.
- Yang, T. Y., & Devaney, S. A. (2011). Intrinsic rewards of work, future time perspective, the economy in the future and retirement planning. *Journal of Consumer Affairs*, 45(3), 419-444.
- Yıldırım, B. (2017). *The influence of attachment styles, personality characteristics, social comparison, and reassurance seeking on rocd symptoms* (Unpublished Master's Thesis). Middle East Technical University, Graduate School of Social Sciences, Ankara.
- Yiğit, A. G. ve Yiğit, M. (2020). Kompulsif satın alma davranışının Y ve Z kuşaklarında cinsiyetler arası analizi. *OPUS International Journal of Society Researches*, 16(28), 1223-1240.
- Yoshioka, T., Ohara, K., Momoi, K., Mase, T., & Nakamura, H. (2023). Associations among perceived health competence, effortful control, self-control, and personality traits in Japanese university students. *Scientific Reports*, 13(1), 2553. <https://doi.org/10.1038/s41598-023-29720-8>.

- You, Z., Hibino, H., & Koyama, S. (2013). Changing human behavior through the options and feedback design of service systems. In *2013 IEEE Tsinghua International Design Management Symposium* (pp. 331-337). IEEE doi: 10.1109/TIDMS.2013.6981255.
- Youn, S., & Faber R. J. (2000). Impulse buying: Its relation to personality traits and cues. In *Advances in consumer research volume 27* (pp. 179-185). Provo, UT: Association for Consumer Research.
- Yu, R., & Zhou, X. (2007). Neuroeconomics: Opening the “black box” behind the economic behavior. *Chinese Science Bulletin*, 52(9), 1153-1161.
- Yuh, Y., Montalto, C. P., & Hanna, S. D. (1998). Are Americans prepared for retirement?. *Financial Counseling and Planning*, 9(1), 1-13
- Yurchisin, J., & Johnson, K. K. (2004). Compulsive buying behavior and its relationship to perceived social status associated with buying, materialism, self-esteem, and apparel-product involvement. *Family and Consumer Sciences Research Journal*, 32(3), 291-314.
- Yurdadoğ, V., Akça, H. ve Bozatlı, O. (2019). Sürdürülebilir sosyal güvenlik sistemi için mali kural önerisi. *Yönetim ve Ekonomi Dergisi*, 26(2), 651-675.
- Yüce, A. ve Kerse, Y. (2018). Kişiliğin kompulsif satın alma davranışı üzerindeki etkisi: Ampirik bir çalışma. *Ataturk University Journal of Economics & Administrative Sciences*, 32(1), 143-156.
- Yüksel, A. (2021). *Bireysel emeklilik şirketlerinin etkinliği ve makroekonomik etkileri: Türkiye örneği* (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Karabük Üniversitesi, Lisansüstü Eğitim Enstitüsü, Karabük.
- Zeldes, S. P. (1989). Optimal consumption with stochastic income: Deviations from certainty equivalence. *The Quarterly Journal of Economics*, 104(2), 275-298.
- Zhang, G., Chen, X., Xiao, L., Li, Y., Li, B., Yan, Z., Guo, L., & Rost, D. H. (2019). The relationship between big five and self-control in boxers: A mediating model. *Frontiers in Psychology*, 10, 1-7.
- Zhang, J. W., & Howell, R. T. (2011). Do time perspectives predict unique variance in life satisfaction beyond personality traits?. *Personality and Individual Differences*, 50(8), 1261-1266.

- Zhang, Z., & Wang, X. (2020). Nudging to promote household waste source separation: Mechanisms and spillover effects. *Resources, Conservation and Recycling*, 162, 1-10.
- Zimbardo, P., & Boyd, J. (1999). Putting time in perspective: A valid, reliable individual-differences metric. *Journal of Personality and Social Psychology*, 77(6), 1271–1288.
- (2008). *The time paradox: The new psychology of time that will change your life*. New York: Simon and Schuster, Inc.
- (2015). Putting time in perspective: A valid, reliable individual-differences metric. In M. Stolarski, N. Fieulaine and W. Van Beek (Eds), *Time Perspective Theory; review, research and application* (pp. 17-55). Switzerland: Springer International Publishing.
- Zimbardo, P. G., Keough, K. A., & Boyd, J. N. (1997). Present time perspective as a predictor of risky driving. *Personality and Individual Differences*, 23, 1007–1023.
- Ziraat Portföy. (2023). *Bireysel emeklilik fonları*. Erişim adresi (22 Mayıs 2023): <https://www.ziraatportfoy.com.tr/tr/bireysel-emeklilik-fonlari>.

DİZİN

-A-

Açıklayıcı faktör analizi, 4, 133, 134,
176, 179, 180, 181
Aracılık analizi, 172, 210, 214, 221, 226

-B-

BES, xiv, 2, 3, 4, 34, 36, 37, 40, 42, 43,
44, 45, 46, 47, 48, 51, 52, 54, 55, 56,
57, 101, 150, 152, 157, 158, 159,
162, 165, 171, 172, 186, 188, 190,
197, 199, 204, 205, 206, 207, 208,
209, 210, 211, 213, 214, 215, 216,
217, 218, 219, 220, 221, 222, 223,
224, 225, 227, 228, 229, 230, 231,
232, 233, 235, 261
Bireysel emeklilik sistemi, 44, 195, 202,
237, 252, 261, 268, 271, 281, 285,
287, 289, 292, 294, 296

-Ç-

Çerçeveleme, vii, 69, 83, 85

-D-

Davranışsal iktisat, 60, 61, 71, 76, 274,
293
Dijital dürtme, 103
Doğrulamalı faktör analizi, 134, 181
Dürtme, viii, x, 70, 76, 89, 91, 93, 94,
101, 102, 117, 261, 299

-E-

Emeklilik planları, 47, 97, 122, 154,
159

-K-

Kişilik özellikleri, 288
Kompulsif satın alma, 130, 131, 135,
137, 139, 140, 147, 149, 166, 175,
181, 191, 204, 208, 209, 212, 220,
221, 223, 230, 237, 262, 306

-L-

Lojistik regresyon analizi, 159, 168,
170, 185, 187, 191, 248, 250, 256

-Ö-

Öz-kontrol, vii, x, 77, 78, 79, 112, 114,
115, 136, 139, 207, 224

-P-

Psikolojik faktörler, 165

-S-

Sosyo-demografik faktörler, 10

-Ş-

Şimdiki zaman yanlılığı, 116

-T-

Tanımlanmış fayda, 38
Tanımlanmış katkı, 39

-Z-

Zaman perspektifi, 141, 142, 145, 146,
151, 233
Zihinsel muhasebe, 83