

YAŞAM BİÇİMLERİNİN FİNANSAL RİSK TOLERANSINA OLAN ETKİLERİ
ÜZERİNE BİR UYGULAMA

Gökşen CEYHAN

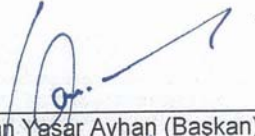
Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü
İşletme Anabilim Dalı, Pazarlama Programı

Yüksek Lisans Tezi

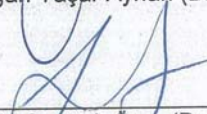
Ankara, 2008

KABUL VE ONAY

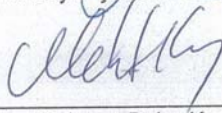
Gökşen Ceyhan tarafından hazırlanan "Yaşam Biçimlerinin Finansal Risk Toleransına Olan Etkileri Üzerine Bir Uygulama " başlıklı bu çalışma, 21.03.2008 tarihinde yapılan savunma sınavı sonucunda başarılı bulunarak jürimiz tarafından İşletme Anabilim Dalı Pazarlama Bilim Dalı'nda YÜKSEK LİSANS TEZİ olarak kabul edilmiştir.



Prof. Dr. Doğan Yaşar Ayhan (Başkan)



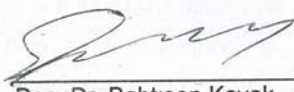
Doç. Dr. Leyla Şentürk Özer (Danışman)



Prof. Dr. Mehmet Baha Karan



Prof. Dr. Sezer Korkmaz



Doç. Dr. Bahtişen Kavak

Yukarıdaki imzaların adı geçen öğretim üyelerine ait olduğunu onaylıyorum.

Prof. Dr. İrfan ÇAKIN
Enstitü Müdürü

BİLDİRİM

Hazırladığım tezin/raporun tamamen kendi çalışmam olduğunu ve her alıntıya kaynak gösterdiğimi taahhüt eder, tezimin/raporumun kağıt ve elektronik kopyalarının Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü arşivlerinde aşağıda belirttiğim koşullarda saklanmasına izin verdiğimi onaylarım:

- ☒ Tezimin/Raporumun tamamı her yerden erişime açılabilir.
- ☐ Tezim/Raporum sadece Hacettepe Üniversitesi yerleşkelerinden erişime açılabilir.
- ☐ Tezimin/Raporumun yıl süreyle erişime açılmasını istemiyorum. Bu sürenin sonunda uzatma için başvuruda bulunmadığım takdirde, tezimin/raporumun tamamı her yerden erişime açılabilir.

21.03.2008



Gökşen Ceyhan

TEŞEKKÜR

Bu çalışmayı oluşturma fikrini bana veren değerli hocam Doç. Dr. Leyla Özer'e, her zaman kapısını bana açık tuttuğu için, yardımlarını hiçbir zaman esirgemediği için teşekkürü bir borç bilirim.

Pazarlama derslerini bana sevdiren ve hayatımda her zaman sevgi ile hatırlayacağım Doç. Dr. Bahtışen Kavak ve Prof. Dr. Sezer Korkmaz hocalarıma bilgilerini ve sevgilerini benimle paylaştıkları için teşekkür ederim.

Tezimin en zor zamanında yol açıp, umut olduğu için Akın Koçak hocama teşekkür ederim.

Sevgili arkadaşım Ayşegül'e bu tezde nerdeyse ben kadar uğraştığı için, moralimin bozuk olduğu zamanlarda moral verip sığınacak bir yuva açtığı için, arkadaşlığını her zaman sevgiyle gösterdiği için çok teşekkür ederim.

Değerli aileme bana her zaman güvendikleri ve yanımda olduklarını hissettirdikleri için teşekkür ederim. Sevgili eşim Furkan'a beni hep en sıkıntılı olduğum anlardan kurtardığı için, hep yanımda benimle olduğu için çok teşekkür ederim.

Tez çalışması sırasında bana maddi manevi her türlü yardımı veren burada yazmayı unutmuş olabileceğim herkese de teşekkürü borç bilirim.

ÖZET

CEYHAN, Gökşen. *Yaşam Biçimlerinin Finansal Risk Toleransına Olan Etkileri Üzerine Bir Uygulama, Yüksek Lisans Tezi, Ankara, 2008.*

Bu çalışmanın amacı yaşam biçimlerinin finansal risk toleransına olan etkisinin incelenmesidir. Bu amaçla finansal yatırım ürünlerini kullanan tüketicilerin finansal risk toleransını belirlemek ve yaşam kümelerinden hangisine ait olduklarını tespit etmek amacı ile 3 bölümden oluşan anket tasarlanmıştır. Anket, kolayda örneklem yöntemi ile Ankara, İstanbul, İzmir, Gaziantep, Elazığ ve Kütahya'daki finansal yatırım ürünü satın almış tüketicilere uygulanmıştır. Elde edilen anket verilerine korelasyon analizi ve kümeleme analizi uygulanmıştır.

Bu çerçevede önce katılımcıların finansal risk toleransı puanı elde edilmiştir. Daha sonra finansal risk toleransı ile demografik değişkenler arasındaki ilişkinin Türk tüketiciler için geçerli olup olmadığı incelenmiştir. Buna göre sadece gelir, cinsiyet ve çocuk sahibi olma demografik değişkenleri Türk tüketicileri açısından finansal risk toleransı ile istatistiki açıdan anlamlı olduğu belirlenmiştir. Erkeklerin kadınlara nazaran, çocuk sahibi olmayan bireylerin çocuklu bireylere nazaran ve yüksek gelirli bireylerin düşük gelirli bireylere nazaran daha fazla finansal risk toleranslarına sahip oldukları sonucuna ulaşılmıştır.

Tüketicilerin yaşam biçimlerini belirlemek için kümeleme analizi uygulandı ve katılımcılar 8 kümeye yerleştirildi. Daha sonra yapılan analizle finansal risk toleransı ile kümeler arasında istatistiki açıdan anlamlı farklılıklar tespit edilerek, heyecan arayan, değişiklik ve çeşitlilikten hoşlanan kümelerin finansal risk toleransı seviyelerinin daha yüksek olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

ABSTRACT

CEYHAN, Gökşen. *The Effects of Life Styles on Financial Risk Tolerance: An Empirical Investigation*, Master's Thesis, Ankara, 2008

The purpose of this study was to investigate the relationship between financial risk tolerance and life styles. For this purpose a model was proposed and tested on a sample of customer that lived in İstanbul, Ankara, İzmir, Gaziantep, Kütahya and Elazığ. Cluster analysis and correlation analysis were used to test the relationship in the model.

The results revealed that financial risk tolerance has significant relationship with some of the demographics which are, income, having children and sex. Another result revealed that life styles influences financial risk tolerance. It was also found that clusters which likes excitement, modification and variety has more financial risk tolerance level than other clusters.

Key Words

Financial Risk Tolerance, Life Styles

İÇİNDEKİLER

TEŞEKKÜR	i
ÖZET.....	ii
ABSTRACT.....	iii
İÇİNDEKİLER.....	iv
ŞEKİLLER.....	vii
TABLolar.....	viii

BÖLÜM 1

FİNANSAL RİSK TOLERANSI VE DEĞERLER VE YAŞAM

BİÇİMLERİNİN FİNANSAL RİSK TOLERANSINA OLAN ETKİSİ

GİRİŞ.....	1
1.1 RİSK TOLERANSI.....	3
1.1.1 RİSK.....	3
1.1.2 RİSK TOLERANSININ TANIMI.....	7
1.1.3 RİSK TOLERANSININ ÖNEMİ.....	7
1.2 FİNANSAL RİSK TOLERANSI.....	9
1.2.1. FİNANSAL RİSK TOLERANSINI BELİRLEYEN UNSURLAR.....	11
1.2.1.1 Demografik Unsurlar.....	12
1.2.1.2. Ekonomik Unsurlar.....	24
1.2.1.3. Tutumsal Etmenler.....	29
1.2.2. FİNANSAL RİSK TOLERANSININ DEĞERLENDİRİLMESİ.....	31
1.2.3. FİNANSAL RİSK TOLERANSI DEĞERLENDİRME ARAÇLARI.....	36
1.2.3.1 ANKET.....	37
1.2.3.2. TESTLER.....	41
1.2.4. UZMAN KİŞİLERİN MÜŞTERİLERİNİN RİSK TOLERANSLARINI DEĞERLENDİRİLMESİ.....	43
1.3. FİNANSAL RİSK TOLERANSINI BELİRLEYEN UNSURLAR VE DEĞERLENDİRME ARAÇLARININ KULLANIMINA YÖNELİK	

LİTERATÜR İNCELEMESİ.....	46
1.3.1. Finansal Risk Toleransını Belirleyen Unsurlara Yönelik Literatür İncelemesi.....	46
1.3.2. Finansal Risk Toleransı ile Demografik Unsurlar Arasındaki İlişkilere Yönelik Literatür İncelemesi.....	46
1.3.3. Finansal Risk Toleransı ile Ekonomik Unsurlar Arasındaki İlişkilere Yönelik Literatür İncelemesi.....	49
1.3.4. Finansal Risk Toleransı ile Tutumsal Unsurlar Arasındaki İlişkilere Yönelik Literatür İncelemesi.....	49
1.3.5 Finansal Risk Toleransını Değerlendirmek İçin Kullanılan Araçlara Yönelik Literatür İncelemesi.....	50
1.4. VALS- DEĞERLER VE YAŞAM BİÇİMLERİ ANKETİ.....	58
1.4.1. YAŞAM BİÇİMİNİN DEĞERLENDİRİLMESİ.....	60
1.4.1.1. AIO (Hareketler, İlgiler ve Düşünceler).....	61
1.4.1.2. LOV (Değerler Listesi).....	61
1.4.1.3. VALS (Değerler ve Yaşam Biçimleri).....	62

2. BÖLÜM

YAŞAM BİÇİMLERİNİN FİNANSAL RİSK TOLERANSINA OLAN ETKİLERİ ÜZERİNE BİR UYGULAMA.....	69
2.1. UYGULAMANIN AMACI VE ÖNEMİ.....	69
2.2. UYGULAMA SÜRECİ.....	70
2.2.1. Araştırmanın Tasarımı.....	70
2.2.2 Örneklem Seçimi.....	73
2.3 SONUÇLARIN ANALİZİ VE YORUMU.....	74
2.3.1. Verilerin Dağılımına İlişkin Analizler ve Yorumlar.....	74
2.3.2 Finansal Risk Toleransı Puanına Ulaşmak ve Finansal Risk Toleransının Demografik Etmenlerle Olan İlişkisini Belirlemeye Yönelik Yapılan Analizler ve Yorumlar.....	81
2.3.3. Yaşam Biçimlerinin Kümelendirilmesine İlişkin Yapılan Analizler ve Yorumlar.....	85
2.3.4. Kümeler ile Finansal Risk Toleransı Arasındaki İlişkiye Yönelik	

Yapılan Analizler ve Yorumlar.....	92
2.3.5. Finansal Risk Tolerans Puanlarının Gruplandırılması ve Yaşam Biçimleri ile Finansal Risk Tolerans Grupları Arasındaki İlişkiye Yönelik Yapılan Analizler ve Yorumlar.....	93
SONUÇ.....	100
KAYNAKÇA.....	105
EK 1- ANKET.....	114

ŞEKİLLER

Şekil 1. Tüketici Satıl Alma Davranışında Risk Alma.....	5
Şekil 2. Cinsiyet ve Risk Alma ile İlgili Nedensel İlişkiler.....	17
Şekil 3. RISKPACK Unsurlarının Birbirine Olan Etkileri.....	34
Şekil 4. Tüketici Satın Alma Davranışını Etkileyen Unsurlar.....	58
Şekil 5. Yaşam Biçimi ve Tüketim Süreci.....	60
Şekil 6. VALS Grupları.....	65

TABLÖLAR

Tablo 1. Finansal Risk Toleransı İle Demografik, Ekonomik, Tutumsal Unsurlar Arasındaki İlişkilere Yönelik Literatür İncelemesi.....	52
Tablo 2. Risk Toleransı Makalelerinde Ekonomik Etmenlerle İlgili Ulaşılan Sonuçlar.....	53
Tablo 3. Risk Toleransı Makalelerinde Tutumsal Etmenlerle İlgili Ulaşılan Sonuçlar.....	55
Tablo 4. Kullanılan Finansal Risk Toleransı Değerlendirme Araçları İle İlgili Literatür Çalışması.....	56
Tablo 5. Risk Toleransını Ölçmek İçin Kullanılan Risk Toleransı Değerlendirme Araçları.....	57
Tablo 6. Anket Sorularının Güvenilirliği.....	72
Tablo 7. Katılımcıların Demografik Özelliklerine İlişkin Kişi Sayıları ve Yüzde Dağılımları.....	73
Tablo 8: Finansal Risk Toleransını Belirlemek İçin Sorulan Sorulara Verilen Cevapların Sayısı ve Yüzde Dağılımları.....	75
Tablo 9. Yaşam Biçimlerini Belirlemek İçin Sorulan Sorulara Verilen Cevapların Sayısı ve Yüzde Dağılımları.....	78
Tablo10. Finansal Risk Toleransına Verilen Cevaplara Karşılık Gelen Puanlar....	82
Tablo 11. Finansal Risk Toleransının Demografik Değişkenlerle Olan İlişkilerin Güvenilirliği ve Ortalamaları.....	83
Tablo 12. Katılımcıların Kümelere Göre Dağılımları.....	85
Tablo 13. VALS 2 Sorularına Verilen Cevapların Ortalamaları ve Kümelere Göre Dağılımları.....	86
Tablo 14. Cevapların Ortalamasına Göre Kümelerin Özellikleri.....	87
Tablo 15. Finansal Risk Toleransı ile Kümeler Arasındaki İlişkilerin Güvenilirliği ve Ortalamaları.....	92
Tablo 16. Finansal Risk Tolerans Gruplarının Kişi Sayıları Ve Yüzde Dağılımları.....	94

Tablo 17. “En Düşük” Finansal Risk Tolerans Skoruna Sahip Bireylerin Demografik Özelliklerine İlişkin Kişi Sayısı ve Yüzde Dağılımları.....	94
Tablo 18. “Düşük” Finansal Risk Tolerans Skoruna Sahip Bireylerin Demografik Özelliklerine İlişkin Kişi Sayısı ve Yüzde Dağılımları.....	95
Tablo 19. “Yüksek” Finansal Risk Tolerans Skoruna Sahip Bireylerin Demografik Özelliklerine İlişkin Kişi Sayısı ve Yüzde Dağılımları.....	96
Tablo 20: “En Yüksek” Finansal Risk Tolerans Skoruna Sahip Bireylerin Demografik Özelliklerine İlişkin Kişi Sayısı ve Yüzde Dağılımları.....	97
Tablo 21: Finansal Risk Tolerans Gruplarının Demografik Değişkenlerle Olan İlişkilerin Güvenilirliği.....	98

GİRİŞ

Risk kavramı incelendiğinde belirsizlik, zarar, tehdit vb. gibi olumsuz duyguların bir arada kullanıldığı tanımlara rastlanmaktadır. Bu tanımlar riskin kayıp boyutu ile ilgilidir. Ancak, risk kavramı sadece olumsuz ve belirsiz durum ya da sonuçlara değil olumlu ve getirisi daha fazla olan durumları da içerebilmektedir. Finansal risk toleransı riskin olumsuz algılanan tarafları kadar, olumlu algılanan taraflarının da incelenmesiyle elde edilen bir kavram olarak kabul edilmektedir.

Finansal risk toleransı birinin sosyal ve ekonomik hayatı ile ilgili vereceği kararlarda risk alma veya risk aldığını varsaymaya olan istekliliğinin ölçülme düşüncesi olarak ortaya çıkmıştır. Algılanan riskin sonucunda tüketicinin risk alma eğilimini yansıtan gerçek davranışları finansal risk toleransının seviyelerini oluşturmaktadır. Finansal risk tolerans seviyeleri kişilerin yapmış oldukları ya da yapacakları yatırımlarda riske ne kadar katlanabileceklerini göstermektedir. Her şeyi kaybetme ya da diğerlerinden daha fazla kazanma olasılığının olduğu bir durum, bir kişi tarafından kayıp olarak algılanabilirken, başka bir kişi tarafından daha fazla kazanç elde edeceği bir fırsat olarak algılanabilmektedir.

Bireylerin finansal risk tolerans seviyelerinin bilinmesi yapmış olduğu iş ya da vermiş olduğu karar neticesinde daha fazla tatmin duymasına yardımcı olabilmektedir. Bunun nedeni ise, bireylerin risk alma konusunda kendilerini yanlış değerlendirebilmelerinden ileri gelmektedir. Örneğin, riske katlanma düzeyi yüksek bir yatırımcı kendini risk sevmeyen biri olarak görebilmekte bunun neticesinde daha düşük yatırımlar yaparak daha az getiriler elde edebilir. Bununla birlikte, bu bireyin finansal risk toleransı seviyesini bilmesi ve buna göre daha riskli yatırımlara yönelmesi onun daha fazla kazanç elde etmesini sağlayabilmektedir.

Finansal risk toleransı sadece kişinin kendisinden değil aynı zamanda demografik, ekonomik ve tutumsal etmenlerden de etkilenmektedir. Sahip olunan kişisel özellikler, yaşanılan çevre, yaşam biçimi vb. gibi birçok unsurun bir araya gelmesi ile bireylerin finansal risk toleransları belirlenmektedir. Bu unsurlardan biri olan yaşam biçimi, içinde bulunduğumuz grupla ilgili olup çeşitli unsurların etkisi ile kişiden kişiye değişkenlik göstermektedir. Farklı yaşam biçimlerine sahip bireylerin riski algılama biçimleri de

farklılık göstermektedir. Bunun için kişilerin sahip oldukları yaşam biçimi özellikleri ile finansal risk tolerans seviyelerinin birlikte değerlendirilmesi gerekmektedir.

Bu çalışmada finansal risk toleransı ile yaşam biçimi arasındaki ilişkinin incelenmesi amaçlanmıştır. Bu amaçla çalışma 2 bölüme ayrılmıştır. Birinci bölümde finansal risk toleransı kavramı ve önemi açıklanmıştır. Finansal risk toleransını belirleyen unsurlar ayrıntılı olarak açıklanmıştır. Finansal risk toleransının değerlendirilmesi ve değerlendirme araçları açıklanmıştır. Daha sonra bu çalışmada yaşam biçimini belirlemeye yönelik kullanılan VALS anketi, anket sonucunda ulaşılan yaşam biçimleri açıklanmıştır.

İkinci bölümde finansal risk toleransı ile demografik değişkenler ve finansal risk toleransı ile yaşam biçimlerine göre oluşturulan kümeler arasındaki ilişkiyi saptamaya yönelik analizler gerçekleştirilmiştir. Bu analizler sonucunda elde edilen bulgular çerçevesinde yapılan değerlendirmeler sonuç kısmında sunulmuştur.

BÖLÜM 1

FİNANSAL RİSK TOLERANSI VE DEĞERLER VE YAŞAM BİÇİMLERİNİN FİNANSAL RİSK TOLERANSINA OLAN ETKİSİ

1.1 RİSK TOLERANSI

1.1.1 RİSK

Risk kelimesi Latince kökenli olup sözlükte zarar, tehlike ve istenmeyen ya da zararlı olabilecek şeylerin gerçekleşme olasılığı olarak tanımlanmaktadır (Fuchs: 1992:682). Risk insan zihninde tehlikeli bir kavram olarak yer edinmekte ve ileride ortaya çıkabilecek ancak, ortaya çıkması kesin olmayan olayları belirtmektedir. Dolayısıyla, risk arzulanmayan bir olayın meydana gelebilme olasılığının belirsiz olduğu durumları ifade etmektedir (Willet: 1971:10).

Risk çeşitli durum, olay ya da kişilere göre değişkenlik gösterebilmektedir. Duruma göre risk az ya da çok olabilirken; bireyler arasında da aynı durum farklı biçimde az ya da çok riskli olarak algılanabilmektedir (Bekers Renne: 2005:8). Dolayısıyla, aynı durumda farklı kişiler riski farklı algılayabileceği gibi, kişi yaşadığı riski aynı durumda ancak, başka bir zamanda yaşadığında farklı algılayabilecektir (Weber ve Milliman:1997:7).

Risk kavramı birçok alanda farklı şekillerde tanımlanmakta, her bilim dalı riski farklı boyutlarıyla ele almaktadır. Pazarlama literatüründe risk, genellikle tüketici davranışlarını açıklamak için kullanılmaktadır. Tüketici davranışlarında risk kavramı ilk olarak 1960 yılında Bauer (Dubinsky ve diğerleri:2004:3) tarafından kullanılmıştır. Bauer'e (Brunel ve Pinchon: 2004:2) göre insan davranışlarının sonuçları önceden kesin olarak öngörülememekte, bu sonuçların bir kısmı istenmeyen durumlara neden olabilmekte ve risk içerebilmektedir.

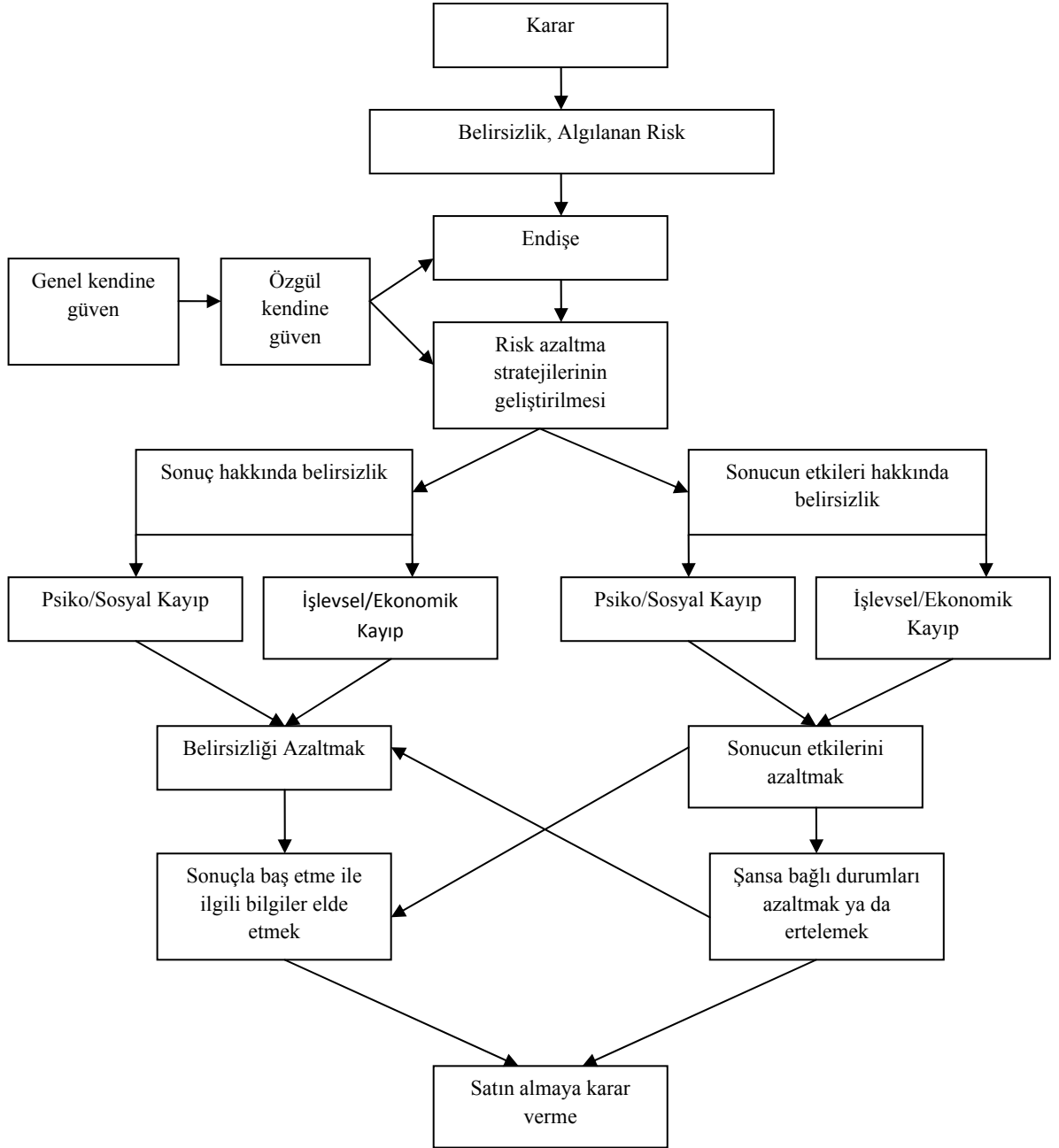
İhtiyacın hissedilmesiyle başlayan satın alma karar süreci, bilgi araştırma, alternatiflerin değerlendirilmesi, satın almaya karar verme ve satın alma sonrası davranışı gibi çeşitli aşamalardan oluşmaktadır (Kotler ve Armstrong:2001:193). Satın alma kararları da diğer bütün kararlar (parasal, sosyal, kişisel, vb.) gibi risk ve sonucun belirsizliğini içermektedir (Barach:1969:2). Satın alma karar sürecinin bütün dönemlerinde tüketici

riski algılayabilmektedir. Satın alma davranışında algılanan risk arttıkça, tüketici riski azaltmaya çalışmaktadır. Satın alma karar sürecinin özellikle bilgi araştırma, alternatifleri değerlendirme aşamaları mevcut risk ve belirsizlik durumlarını azaltmaya yardımcı olmaktadır. Bilgi araştırma süreci tüketicinin satın alma davranış sürecine aktif olarak katılımı söz konusu olduğunda gerçekleşmektedir. Daha fazla bilgi toplayan bir kişi satın alma problemini çözmede daha başarılı olurken; riski algılama seviyesi azalabilmektedir (Granhaug: 1972). Satın alma sürecinde bilgi araştırma, en sık kullanılan davranış stratejileri arasında bulunmaktadır (Hales ve Shams:1991:3).

Satın alma sürecinde her aşama kayba sebep olabilme riskini içerebilmektedir Bu durum içerisinde olan tüketici, riski azaltmak için marka sadakati, para iade garantisi, deneme ürün vb. gibi çeşitli yöntemleri kullanmaktadır (Roselius: 1971:1).

Hanna ve Chen'e (1997) göre tüketiciler son dönemlerde daha fazla getiri elde etmek için satın alma sürecinde karar alma aşamasında daha fazla risk almaya yönelmiş durumdadırlar. Bu da tüketiciyi uzun döneme nazaran, daha fazla risk içeren kısa dönem kararları almaya yöneltmektedir. Tüketiciler riski daha fazla kabullendiklerinde riski tolere edebilme seviyeleri artmaktadır. Bu sebeple, daha sonraki dönemlerde satın aldıkları ürünlerde getirisi yüksek riskli ürünleri tercih etmektedirler.

Tüketici için risk, satın alma davranışından önce planlanan satın alma hedefinin tam olarak karşılanabileceğinden emin olamama durumunda ortaya çıkmaktadır (Cox ve Rich: 1964:2). Bir satın alma kararı verilirken, verilen kararın sonuçları belirsiz olursa ve bazı sonuçlar diğerlerinden daha fazla arzu edilirse risk oluşmaktadır. Bu sebeple, satın alma sürecinde ihtiyaçların belirmesinden, bu ihtiyacın giderilmesi amacıyla satın almaya karar verme sürecine kadar ki hemen hemen her aşamada ve satın alma sonrasındaki dönemde risk ortaya çıkabilmekte ve satın alma kararını etkileyebilmektedir. Satın alma sürecindeki kararlar ile risk arasındaki bu etkileşim, dolayısıyla ilişki şu şekilde gerçekleşmektedir (Taylor: 1974:2);



Şekil-1: Tüketici Satınalma Davranışında Risk Alma (Taylor:1974:2)

Satın alma davranışını temel olarak etkileyen unsurlar Şekil 1’de verildiği gibi öncelikle karar, merak (endişe), kendine güven ve risktir (Taylor:1974:2). Bu unsurlardan risk özellikle, satın almaya karar vermeden önceki belirsizlik durumunda ve satın almaya karar verme sonucu oluşan belirsizlik durumlarında ortaya çıkmakta ve tüketicinin satın almaya karar vermesini etkilemektedir. Satın alma kararının tüketici için önemi

değiştikçe, riskin algılanması da değişkenlik göstermektedir (Taylor:1974:5). Ayrıca, risk kavramı duruma ve karara bağlı olarak değişkenlik gösterdiği gibi kişiden kişiye de farklılık göstermektedir.

Kullanıcısına göre risk çeşitli anlamlar taşıyabilmektedir. Alışılmış bir müşteri için risk para kaybetme olasılığını ifade eden bir kelime iken, risk almayı seven müşteri için çoğunlukla fırsat anlamına gelmektedir (Kirby: 2005:2). Bu durum literatürde riskin kayıp ve kazanç boyutları ile ilişkilendirilmektedir. Ancak, ilgili literatürde (Taylor: 1974, Roselius: 1971, Dubinsky ve diğerleri: 2004, Conchar ve diğerleri: 2004, Hawkins ve diğerleri: 2001) çoğunlukla riskten kaynaklanan kayıplar, bu kayıpların çeşitleri ve çeşitli risk azaltma stratejileri olarak ele alınmıştır.

Risk aynı zamanda müşterinin satın alma davranışı sonucunda karşılaşılabileceği kayıp beklentisini öznel olarak belirtmektedir ve bu algılanan risk olarak ele alınmaktadır. Algılanan risk, aynı zamanda, satın alma hedefine ulaşma çabası sırasında tüketicinin algıladığı risk özelliği ve miktarı ile ilişkilendirilmektedir. Tüketici ve algıladığı risk arasındaki ilişkinin temeli satın alma hedefi olarak kabul edilmektedir (Cox ve Rich:1964:2). Tüketicilerin risk algısı kişiden kişiye değişkenlik göstermekte, bazı tüketiciler riskten uzak durmayı tercih ederken bazıları riske katlanmayı tercih etmektedir. Bauer, Cox ve Cunningham (Dubinsky ve diğerleri:2004, Conchar ve diğerleri:2004)'a göre algılanan risk belirsizlik ve sonuç olmak üzere iki bileşenden oluşmaktadır;

1. Belirsizlik: Satın alma amacını tanımlama ya da satın alma amacı ile satın alma kararını eşleştirme sürecidir.
2. Sonuç: İşlevsel, performans ya da psikolojik hedefler ve bu hedefleri gerçekleştirebilecek para, zaman ve çaba ile ilişkilendirilmektedir.

Bu iki bileşen özellikle satın alma karar sürecinde alternatifler değerlendirilirken tüketici davranışını yönlendirmekte ve değiştirmektedir (Dubinsky ve diğerleri:2004, Conchar ve diğerleri:2004).

1.1.2 RİSK TOLERANSININ TANIMI

Risk toleransı birinin risk alma veya risk aldığını varsaymaya olan istekliliğinin ölçülme düşüncesi olarak ortaya çıkmıştır. Kavramsal olarak riskten uzak durmanın zıddıdır (Gutter ve diğerleri: 1999:3). Risk toleransı sadece bireyin riski algılaması ile ilgili olmayıp, bireyin değerlerini, inanışlarını, kişisel hedeflerini ve kendine güven ve kontrol altında hissetme duygularını yansıtmaktadır (Callan ve Johnson: 2003:4).

Risk toleransı pazarlama, finans, ekonomi, psikoloji, vb. gibi çeşitli alanlarda çalışılan bir kavramdır. Risk toleransının çalışılması ve değerlendirilmesi her bilim dalı tarafından farklı yöntemlerle ve farklı odak konularıyla yapılmaktadır. Harlow ve Brown (1990) risk toleransını biyolojik açıdan değerlendirmişlerdir. Yazarlara göre risk toleransı, düşük düzeyde monominoksit enzim ve yüksek düzeyde heyecan arayan kişilik özelliğine sahip olduğunda artmaktadır.

Davranışçı ekonomistler risk toleransını bireylerin finansal durumlarda verdikleri karara göre değerlendirmişlerdir. Bunun yanı sıra, risk toleransı bilişsel psikoloji, tüketici araştırmaları, sosyal psikoloji vb. gibi diğer bilim dallarında da çalışılmıştır (Yip: 2000:4).

Ekonomik bakış açısına göre yatırımcıların risk toleransı, sahip olunan servetlerindeki değişikliklerle ilişkilidir (Riley ve Russon: 1995:2). Yatırımcılar, risk toleransı ile ekonomik bir kararda kabul edebileceği ya da kabul etmeyi isteyebileceği belirsizlik seviyesini derecelendirmektedir. Bu değerlendirme ile yatırımcılar riski ve riski karşılamayı gerektirecek tazminatın takas bedelini de ölçmektedirler (Harlow ve Brown: 1990:2).

1.1.3 RİSK TOLERANSININ ÖNEMİ

Roszkowski ve Grable'a (2005) göre tüketicilerin risk toleransı, satın almaya, satın alınmak istenen malın türüne karar verme, vb. gibi çeşitli durumlara etki etmektedir. Dolayısıyla, tüketicinin risk toleransı ve düzeyi, satın alma sürecinde ihtiyacı gidermek amacıyla yapılacak satın alma davranışının risk içerip içermemesi, satın alma alternatifleri arasındaki risk ve getiri kıyaslamasını yapma ve satın almaya karar

vermesiyle ilgili durumlarda tüketicinin kararını etkilemektedir. Buna ilaveten, kendi risk tolerans seviyesini bilen bir tüketicinin satın alma davranışıyla, bu davranış sonrası tatmin olması arasında ilişki olduğu kabul edilmektedir (Xiao ve diğerleri:2000:1). Bu ilişki sadece bireysel kararlarda değil, aynı zamanda hanehalkı hedeflerine ulaşmak (örneğin, yatırım ve tasarruf seçimleri) (Grable ve Lytton:1999) ve uzun dönem aile yatırım kararları (Xiao ve diğerleri:2000) gibi çoğul kararlar için de önemli bir unsur olarak kabul edilmektedir. Tüketicinin kendi risk toleransı seviyesini bilmesi ile yapacağı herhangi bir satın alma davranışının içerdiği riski ve kendi mevcut finansal kapasitesine göre bu riske ne kadar katlanabileceğini bilmektedir. Böylece, tüketici alabileceğinden fazla risk almamakta, bunun sonucunda oluşabilecek büyük kayıplara maruz kalmamaktadır. Buna ilaveten, tüketici kendi risk tolerans seviyesini bildiğinde, kendisinin tahmin ettiğinden daha fazla ya da daha az riske katlanabileceğini de bilecektir. Tahmininden daha fazla riske katlanabildiğini öğrenme durumunda, daha fazla riske katlanarak, bunun sonucunda oluşacak kazancını arttırabilecektir. Dolayısıyla, tüketici vermiş olduğu satın alma kararından daha fazla tatmin duyabilecektir.

Risk toleransının değerlendirilmesi tüketicilerin yanı sıra aynı zamanda pazarlamacılar için de önemli sayılmaktadır. Pazarlamacılar hedef kitlelerinin risk tolerans seviyelerine göre çeşitli stratejiler geliştirmektedirler. Örneğin, riski tolere eden bireyler küçük araştırmalar yapıp yüksek risk olasılığını içeren satın alma davranışını sergileyebilirken; riskten uzak durma seviyesi yüksek kişiler daha fazla bilgi arayışına girip, düşük risk olasılığını içeren satın alma davranışına yönelebilmektedirler. Buna göre pazarlamacıların, hedef kitlelerinin risk tolerans seviyeleri düşük olması durumunda, ürünlerini tercih edilir hale getirmek amacıyla ürünle ilgili daha fazla bilgi vermeleri gerekebilmektedir. Elde edilen bulgulara göre, tüketicilerin risk tolerans seviyeleri düşük olduğunda, daha çok tüketici ağırlıklı bilgileri kullanırken; risk tolerans seviyeleri yüksek olduğunda, pazarlama ağırlıklı bilgileri kullanmayı tercih etmektedirler (Granhaug: 1972:1). Bu da pazarlamacılar açısından finansal risk tolerans seviyesi düşük bireyler için yapılan pazarlama faaliyetlerinin bilgiye yönelik olması gerektiğini göstermektedir.

Kişilerin risk toleransı seviyeleri kişinin çeşitli kararlarına (sosyal, ekonomik, kişisel, vb. gibi), yatırımlarına, gayrimenkullerine hatta boşanma durumuna bile doğrudan etki etmektedir (Roszkowski ve Grable: 2005:1). Dolayısıyla, risk toleransı tüketicilerin verdiği kararlar ve bu kararların sonucundan etkilenecek olan hane halkına kadar herkes için önem taşımaktadır.

Tüketicilerin risk toleransının bilinmesi satın alma karar sürecini ve satın alma davranışını etkileyebilmektedir. Bu süreçte özellikle problemin tanımlanması sırasında oluşabilecek belirsizlik ve satın alma kararı sonucunda oluşabilecek etkilerin belirsizliği riski, dolayısıyla risk toleransını içermektedir (Grable ve Lytton:1999). Bu etkiler daha çok tüketicilerin finansal ve ekonomik satın alma davranışlarında görülmektedir (Xiao ve diğerleri:2000:1).

Finansal ürün satın almaya karar verme sürecinde, finansal yatırım kararları, emeklilik yatırımları, tasarruf stratejileri, vb. gibi çeşitli konularda da risk toleransının önemli belirleyicilerden olduğu kabul edilmektedir (Lawson ve Hershey: 2005). Düşük risk toleransına sahip hane halkının uzun dönem yatırımlarında emeklilik ve diğer hedeflerine ulaşmada zorluklarla karşılaşması risk toleransının önemini ortaya koymaktadır (Hanna ve Yao: 2003). Risk toleransının doğru biçimde değerlendirilmesi, yatırımcıların hedefe ulaşmasında karşılaştıkları zorlukların üstesinden gelmede onlara yardımcı olmaktadır.

Risk toleransının doğru bir şekilde değerlendirilmesi tüketicilerin yatırımlarında risk alma eğilimini etkileyen faktörlerin daha iyi anlaşılmasını ve bunun sonucunda yapılan yatırımın büyümesini sağlamaktadır (Yao ve Hanna: 2004:1).

1.2 FİNANSAL RİSK TOLERANSI

Finansal risk toleransı bir bireyin sosyal ve ekonomik hayatı ile ilgili vereceği kararda kabul etmek isteyebileceği maksimum belirsizlik miktarı olarak tanımlanmaktadır (Grable ve Joo:1999:1). Finansal risk toleransı karar verme süreci sırasında tüketici tarafından algılanan riskin özelliği ve miktarı ile ilişkilidir (Cox ve Rich:1964:2).

Algılanan riskin sonucunda, tüketicinin risk alma eğilimini yansıtan geçek davranışları finansal risk toleransının seviyelerini oluşturmaktadır (Roszkowski ve diğerleri:2005). Bu davranışlar değerlendirilerek tolerans seviyeleri belirlenebilmektedir. Tolerans seviyeleri tüketicilerin riski ne kadar tolere edebileceklerini göstermektedir. Finansal risk tolerans seviyeleri tamamen öznel olup tüketiciden tüketiciye farklılık göstermektedir (Cordell:2001).

Finansal risk toleransı seviyelerinin belirlenmesi, yatırımcıların finansal karar vermelerinde yardımcı olmaktadır. Risk tolerans seviyelerini bilen yatırımcılar, kullanacakları finansal araçları bu seviyelere göre seçmektedirler. Örneğin; finansal risk toleransı yüksek olan yatırımcılar, daha fazla risk almayı ve getirisi daha yüksek olan hisse senedi gibi aktifleri tercih ederken; finansal risk toleransı düşük olan yatırımcılar az risk içeren ve getirisi diğer yatırım araçlarına oranla daha düşük olan bonoları tercih etmektedirler (Lawson ve Hershey, 2005). Finke ve Huston(2003), yapmış olduğu çalışmada finansal aktif portföylerini değerlendirmiş, bunun sonucunda da yüksek finansal risk toleransına sahip kişilerin portföylerindeki hisse senedi oranının riskten uzak durmaya çalışanlarınkine nazaran 3 kat daha fazla olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Düşük finansal risk toleransına sahip hane halkı, yatırımlarını senetlere yapmak istememekte, bunun sonucunda da emeklilik ve diğer hedeflerine ulaşmada zorluk çekmektedirler (Yao ve Hanna, 2004:1). Finansal risk toleransı yüksek olan yatırımcıların, menkul kıymetler piyasasındaki artan ve azalan belirsizlikleri tolere etmeleri beklenmektedir (Bulcroft ve diğerleri, 2003). Yüksek seviyede finansal risk toleransına sahip olduğu belirtilen kişiler, diğerlerine nazaran daha fazla öz kaynak aktifini ellerinde tutarken, finansal risk toleransının düşük olduğu belirtilen kişiler daha fazla sabit gelir tahvilleri ve nakit parayı ellerinde bulundurmaktadırlar (Grable ve Lytton, 2003:4).

Finansal risk toleransı seviyesi özellikle finansal yeterlilik (Xiao:2000) ve portföye uygun aktif bileşimini (Hallahan ve diğerleri:2004) doğrudan etkilemektedir. Ayrıca, yatırım stratejilerini belirleme (Gutter ve diğerleri, 2003) ve risk yönetimi ile ilgili karar vermede yardımcı olmaktadır (Hallahan ve diğerleri, 2004). Buna ilaveten, emeklilik ve diğer hane halkı hedefleri için yatırım ve tasarruf seçimlerinde, sigorta ve bunlarla

ilişkili finansal kararların verilmesinde (Hanna ve diğerleri, 1998) önemli bir etken olarak tanımlanmaktadır (Grable ve Lytton, 1999).

1.2.1. FİNANSAL RİSK TOLERANSINI BELİRLEYEN UNSURLAR

Tüketiciler tarafından farklı algılanan risk kavramı, yine tüketiciler tarafından farklı şekillerde değerlendirilmektedir. Çeşitli unsurlardan dolayı tüketiciler riski tolere edebildikleri gibi, riskten uzak durmayı da tercih edebilmektedirler. Bu tercih ve davranış farklılığı tüketici davranışlarına etki eden faktörlerden kaynaklanmaktadır.

Tüketici davranışları birçok dışsal (kültür, alt kültür, demografikler, sosyal konum, referans grupları, aile, pazarlama faaliyetleri), içsel (algı, öğrenme, hafıza, motivasyon, kişilik, duygular, tutum) unsurlarla birlikte “benlik” kavramı, yaşam biçimi, ihtiyaçlar ve istekler gibi çeşitli durumların ve özelliklerin bir araya gelmesinden oluşmaktadır (Hawkins ve diğerleri:2001:26). Dolayısıyla, tüketici davranışları bu unsurlardan etkilenmektedir. Benzer biçimde risk kavramı da bu unsurlardan etkilenmektedir. Böylece, risk bu unsurlardan soyutlanıp, tek başına değerlendirilmemesi gereken bir kavram olarak kabul edilmektedir. (Slovic:2003:3).

Risk toleransı ve bireylerin riske katlanma derecelerinin değerlendirilmesi, tüketici davranışlarını etkileyen birçok unsurun göz önünde bulundurulmasıyla gerçekleştirilmektedir. Finansal risk alma ve risk toleransını belirleyen unsurlar sadece tüketicinin kendisiyle ilgili unsurlarla sınırlı olmayıp, tüketiciyi etkileyebilecek dışsal unsurları da içermektedir. Bu sebeple, tüketicilerin finansal risk toleransını anlamak için içsel ve dışsal unsurların birlikte değerlendirilmesi gerekmektedir. Örneğin; demografik, ekonomik ve tutumsal unsurlar, bireylerin risk toleransını ve risk alma kategorilerini farklılaştırmada kullanılmaktadır (Grable: 2000:2). Dolayısıyla, bu değişkenler finansal risk tolerans düzeyleriyle ilişkilendirilmektedir. Ancak, ilgili literatür incelendiğinde tüketici davranışlarını etkileyen ve yukarıda değinilen tüm değişkenlere yönelik çalışmalar bulunmamaktadır.

1.2.1.1 Demografik Unsurlar

Demografi, yaş, ırk, cinsiyet, meslek vb. gibi çeşitli istatistiksel unsurların kullanılmasıyla oluşturulan insan nüfusu ile ilgili çalışmalardır. Bu çalışmalar özellikle bireyleri ve bu bireylerin oluşturduğu pazarı incelediği için pazarlamacılar tarafından kullanılmaktadır (Kotler ve Armstrong:2001: 94). Demografik unsurlar, tüketici gruplarını belirlemede sıklıkla kullanılan veriler olarak kabul edilmektedir. Tüketicileri gruplara ayıran bu unsurlar; yaş, ırk, cinsiyet, medeni durum, sahip olunan çocuk sayısı, ev sahipliği, hane içinde bakmakla yükümlü olunan kişi sayısı, meslek, servet ve eğitimidir (Kotler ve Armstrong:2001: 253).

Tüketici gruplarını belirlemede kullanılan bu unsurlar aynı zamanda tüketicilerin risk algısı ve riski tolere edebilme özelliklerine de etki edebilmektedir (Bulcroft ve diğerleri: 2003). Literatür (Bulcroft ve diğerleri: 2003, Grable ve Lytton:1999) incelendiğinde demografik unsurların çeşitli teorik yaklaşımlar temel alınarak incelendiği görülmüştür. Bu yaklaşımlar;

- **Standart Fayda Maksimizasyonu:** Bu yaklaşım olası kayıp ve kazançları eşit ağırlıkta kabul etmektedir.
- **Olasılık Teorisi:** Kayıpların ve kazançların zihinsel hesaplamalarını içermektedir. Bu yaklaşıma göre bireylerin risk alma davranışlarında kayıpları kazançlarından 2 kat daha önemlidir. Bu ailelerin ve demografik değişkenlerin risk toleransını nasıl etkilediklerini anlamada kullanılmaktadır (Bulcroft ve diğerleri: 2003:1).
- **Aile Gelişim Teorisi:** Aile içinde değişen rolleri, bireylerin zamanla değişen görevleri, bireylerin gelişim ihtiyacı ve doğrudan sosyal beklentilerle ilgili değişiklikleri vurgulamaktadır. Aile statüsü, beklentiler, bireylerin aile yapıları özelliklerindeki değişiklikler finansal riskin nasıl değerlendirildiğini etkilemektedir (Bulcroft ve diğerleri: 2003:1).
- **Maslow'un İhtiyaçlar Hiyerarşisi Yaklaşımı:** Maslow'un İhtiyaçlar Hiyerarşisi temel alınarak, Xiao ve Anderson(Bulcroft ve diğerleri: 2003:1) tarafından geliştirilen bu yaklaşıma göre, bireyler kaynakları az olduğu zaman risk almak istememekte ve önceliği temel ihtiyaçlara vermektedirler. Kaynaklar arttıkça ve temel ihtiyaçlar karşılandıkça büyümek için 2. derecede önemli olan ihtiyaçlara

daha fazla dikkat çekilmekte ve kaynaklar, daha fazla kazanç sağlama potansiyeli olan riskli yatırımlara yönlendirilmektedir.

Kişisel risk alma eğiliminde çeşitli unsurların etkili olduğu görülmektedir. Grable ve Lytton (1999:2)'a göre bunlardan risk toleransını belirleyici en genel unsur olarak demografikler gösterilmektedir.

İlgili literatür incelendiğinde (Hallahan ve diğerleri: 2004; Grable ve Joo: 1999) demografik unsurların finansal risk toleransını belirleyici unsurlar olduklarını kabul eden çeşitli çalışmalara rastlanmaktadır. Ancak literatürde, bu konu ile ilgili ya da finansal risk toleransı ile demografik unsurlar arasındaki ilişkinin gücüne ilişkin herhangi bir görüş birliğinin sağlanamadığı görülmektedir. Görüş birliğine varılmamış demografik unsurların başında yaş, cinsiyet ve medeni durum gelmektedir (Hallahan ve diğerleri: 2004).

1.2.1.1.1 Yaş

Tüketicilerin ihtiyaç ve istekleri yaşları değiştikçe farklılaşabilmektedir. Bu değişim tüketicilerin satın alma davranışlarına da yansımakta ve aile yaşam döngüsü ile ilişkilendirilmektedir. Aile yaşam döngüsü genç, orta yaş ve yaşlılık dönemi olarak üç genel başlıkta toplanmaktadır. Bu dönemlerin her biri kendi içinde, “genç,bekar”, “genç,evli,çocuksuz”, “genç,evli,çocuklu”, “yaşlı, evli,çocuksuz”, “yaşlı,evli,çocuklu” ve “yaşlı,bekar” olmak üzere çeşitli alt başlıklara ayrılmaktadır (Kotler ve Armstrong:2001:180).

Tüketicilerin yaşam döngüsündeki konumları onların ihtiyaç ve isteklerini değiştirdiği gibi, riski algılama biçimlerini de değiştirmektedir. Örneğin; gençlik döneminden sonra, orta yaşta evli veya çocuk sahibi olan bireylerin ihtiyaç ve istekleri birbirinden farklı olabilmektedir. Benzer biçimde genç bir tüketicinin yatırım yaparken düşündüğü konular ve almak isteyeceği risk miktarı ile evli ve çocuk sahibi tüketicilerin yatırımlarında düşündüğü konular ve almak isteyeceği risk miktarları birbirinden farklı olabilecektir.

Tüketiciler yaşam dönemleri içerisinde getirilerinin, giderlerine oranla daha fazla olduğu dönemlerde hisse senedi, altın, döviz gibi daha riskli finansal araçlara yatırım yapmaktadırlar. Buna ilaveten emeklilik sonrası dönemde ve yatırım zamanının uzun olmadığı dönemlerde, yatırımcı daha az riskli yatırımlar yapabilmektedir (Finke ve Huston: 2003:4).

Literatürde (Cordell: 2001, Hallahan: 2004, Hanna ve Yao: 2004, Hammitt ve diğerleri: 2005, Hanna ve Yao: 2003, Grable ve Lytton: 2003, Grable ve Lytton: 1999, Wang ve Hanna:1997, Grable:2000, Chang ve diğerleri: 2004) finansal risk toleransı ile yaş faktörü arasındaki ilişki birçok araştırmacı tarafından, farklı yönlerden incelenmiştir. Ancak, yapılan bu çalışmalar sonucunda bazı çalışmalarda (Cordell: 2001, Hallahan ve diğerleri: 2004, Hanna ve Yao: 2004, Hammitt ve diğerleri: 2005, Hanna ve Yao: 2003, Grable ve Lytton: 2003, Grable ve Lytton: 1999, Wang ve Hanna:1997, Grable:2000, Chang ve diğerleri: 2004)yaş ile finansal risk toleransı arasında ilişki bulunurken, bazılarında (Hanna ve diğerleri:1998, Yip:2000, Yook:2003, Grable ve Lytton:2004) ise bulunamamıştır. Dolayısıyla, literatürde bu ilişki ile ilgili herhangi bir fikir birliğinin sağlanmadığı görülmektedir.

Wang ve Hanna (1997:4) finansal risk toleransı ile yaş arasında anlamlı pozitif ilişkinin varlığını savunmaktadırlar. Yaş ile riskli aktiflerin net gelirdeki oranı arasında anlamlı bir ilişki olduğu ve riskli aktiflerin net gelirdeki oranının, yaş arttıkça arttığı savunulmaktadır. Buna göre, genç insanlar limitli finansal kaynaklarıyla, kısa dönem yatırım kayıplarına daha zor dayandıklarından, riskten daha fazla uzakta durmaktadırlar (Chang ve diğerleri, 2004).

Bazı çalışmalarda (Cordell: 2001, Hallahan: 2004, Yao, Hanna: 2004, Hammitt: 2005, Hanna, Yao: 2003, Grable: 2003) yaş ve finansal risk toleransı arasında negatif bir ilişki olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Dolayısıyla, finansal risk toleransının yaşla birlikte azaldığı konusunda genel bir yargı bulunmaktadır. Yaşı daha fazla olan bireylerin finansal kayıplarını kapamaya gençlik dönemlerine nazaran daha az zamanı olduğunu düşündükleri ve bunun sonucunda gençlere nazaran daha az finansal risk toleransına sahip oldukları savunulmaktadır (Grable ve Lytton:1999:7).

Finansal risk toleransı ile yaş arasında anlamlı bir ilişki bulunmadığı sonucuna ulaşan araştırmacıların(Hanna:1998, Yip:2000, Yook:2003, Grable:2004) sayısı sınırlıdır. Bu çalışmalarda finansal risk toleransının herhangi bir seviyesiyle, yaş arasında anlamlı bir ilişki bulunmadığı savunulmaktadır. Grable ve Joo (1999) çeşitli demografik ve sosyoekonomik faktörlerin, finansal risk toleransını tahmin etmede etkili olup olmadıklarını incelemişlerdir. Buna göre diğer unsurlar sabit kabul edildiğinde yaşın, finansal risk toleransını tahmin etmede önemli bir unsur olmadığı sonucuna ulaşmışlardır. Benzer sonuca Hawley ve Fujii (1993) de ulaşmıştır. Hawley ve Fujii'e (1993:3) göre yaşın tek başına risk tercihlerinde anlamlı bir etkisi bulunmamaktadır. Bununla birlikte, 55 yaş ve üstü kişilerin riskten daha fazla uzak durdukları sonucuna ulaşılmıştır.

Chang ve arkadaşlarının (2004) risk toleransını öznel ve nesnel risk toleransı olarak ayrı ayrı incelediği çalışmasında yaşın nesnel risk toleransı ile ilişkili olduğunu ancak öznel risk toleransı ile yaş arasında herhangi bir ilişki olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Bireylerin öznel risk toleransları yaşla değişmezken nesnel risk toleranslarının yaş arttıkça artabildiği ortaya çıkmaktadır.

1.2.1.1.2. Cinsiyet

Cinsiyet biyolojik olarak kadın ve erkeği tanımlayan bir kavram olarak kabul edilmektedir. Cinsiyet kimlikleri ise, kadınlık özelliklerini (şefkat, sevecenlik, vb. gibi duygusal özellikler) ve erkeklik özelliklerini (saldırganlık, baskınlık vb. gibi etkili özellikleri) temsil etmektedir. Bu özellikler aynı zamanda bireylerin kişilik özellikleriyle birlikte davranışlarda da farklılaşmalarına sebep olmaktadır. Benzer biçimde, kişiler cinsiyet özelliklerine göre farklı risk algılarına sahip olmaktadır. Cinsiyetlerin birbirinden farklı olmasının yanında aynı cinsteki bireylerin cinsiyet kimliklerinden dolayı risk algıları ve riski tolere edebilme özellikleri birbirinden farklılaşmaktadır (Hawkins ve diğerleri:2001:97-98).

Finansal risk toleransı cinsiyet unsurunu değerlendirmek amacıyla öznel ve nesnel olmak üzere iki farklı şekilde değerlendirilmektedir. Öznel risk toleransı kişilerin risk toleransı ile ilgili sorulan sorulara verilen cevapların ölçülmesi ile elde edilirken; nesnel risk toleransında kişilerin yapmış oldukları finansal yatırımlar incelenmektedir (Chang

ve diğerleri: 2004:2). Finansal risk toleransı öznel ve nesnel olarak incelendiğinde kadınların ve erkeklerin cinsiyet kimliklerinden dolayı, öznel risk toleransı seviyelerinin birbirinden farklı olduğu tespit edilmiştir. Ancak, bu farklılıklar zenginlik, çalışma konumu, zaman aralığı ve diğer demografik özelliklerin oluşturduğu nesnel risk toleransı seviyelerinde görülmemektedir. (Gutter ve diğerleri: 1999:9).

Literatürde (Grable ve Joo: 2000, Yao ve Hanna: 2004, Grable ve diğerleri: 2004, Grable: 2000, Hawley ve Fujii: 1993, Hammitt ve diğerleri:2005, Sung ve Hanna: 1996, Hanna ve Yao: 2003, Hallahan ve diğerleri: 2004, Hanna ve Lindamood: 2005, Jianakoplos ve Bernasek: 1998) cinsiyet unsuru ile finansal risk toleransı arasında bir ilişki bulunduğu ve erkeklerin, kadınlara nazaran daha fazla finansal risk toleransına sahip olduğuna dair genel bir görüş bulunmaktadır.

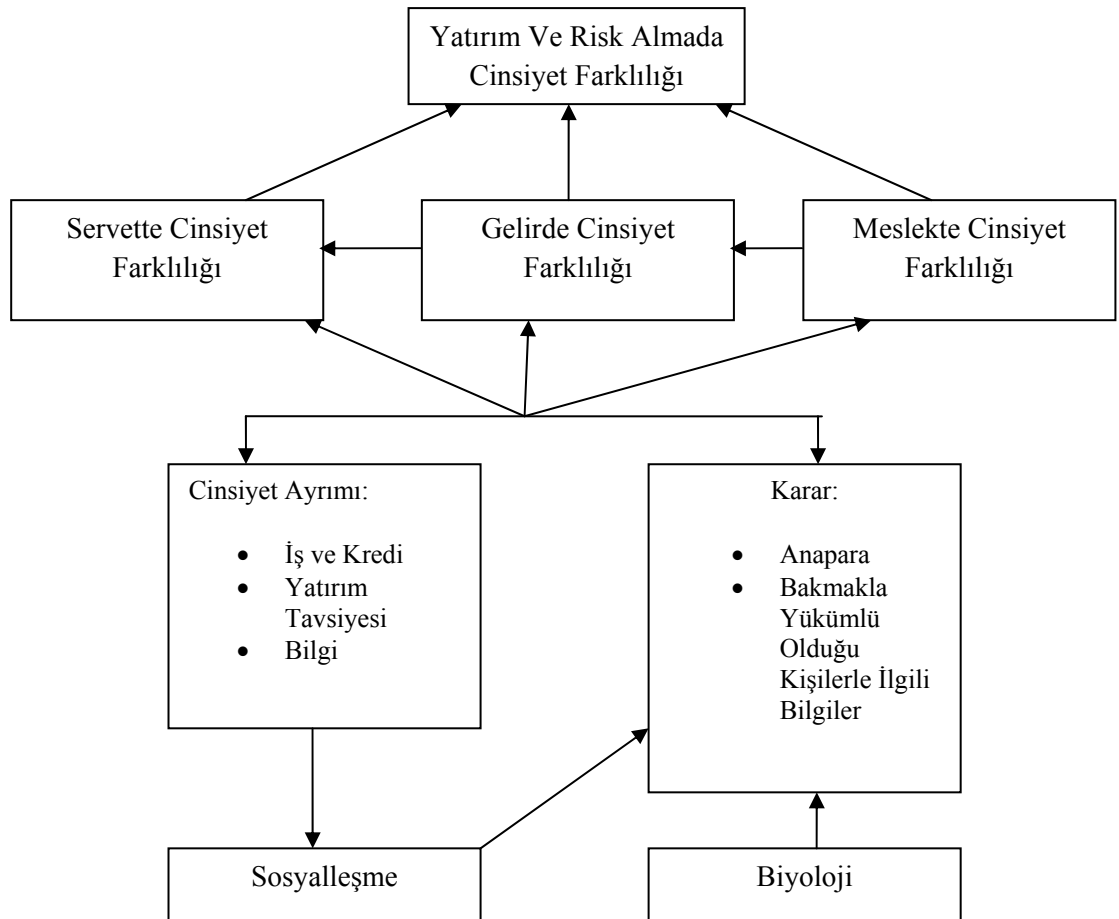
Erkekler, kadınlara nazaran daha değişken portföy hazırlayıp, daha fazla riskli senetler almaya yönelirken; kadınlar zararı minimum düzeyde tutmak için, erkeklere göre daha tutarlı getiriyle sonuçlanan, daha istikrarlı bir portföy oluşturma eğiliminde oldukları kabul edilmektedir (Yip: 2000:27). Aynı sonuca Yook (2003) ile Grable ve Joo (1999) da yapmış oldukları araştırmada ulaşmışlardır. Bununla birlikte kadınların risk almaya olan istekliliklerinin incelendiği çeşitli çalışmalarda(Jianakoplos ve Bernasek:1998) erkeklere nazaran kadınların, mevcut durumlarından daha fazla risk almak istedikleri sonucuna ulaşılmıştır.

Çeşitli çalışmalarda (Hanna ve Lindamood:2005, Bajtelsmith ve Bernasek:1996, Jianakoplos ve Bernasek:1998) kadınların, yatırımlarında büyük oranda risk almak istediklerini belirttikleri halde; gerçek hayatta istediklerini söyledikleri orandan çok daha az riskli finansal yatırım ürünlerine sahip oldukları gözlemlenmiştir. Kadınların erkeklerden daha az riskli yatırım yapmasının sebebi servet, gelir, bakmakla yükümlü kişi sayısı, sosyalleşme ve genetik gibi unsurlardaki farklılaşmaya bağlanmaktadır (Hanna ve Lindamood: 2005:4). Kadınların, erkeklere göre risk almaya daha az istekli olmalarının diğer bir nedeni olarak, kadınların yaşam beklentilerinin daha yüksek olması gösterilebilmektedir (Hallahan ve diğerleri: 2004:19). Kadınların riskli yatırım kararlarını kolaylıkla verememelerinin nedeni olarak aile yaşantısı ve bakmakla

yükümlü oldukları kişilerin olması nedeni ile çok yoğun iş temposunu tercih etmemeleri gösterilmektedir (BajtelSmith veBernasek: 1996:7).

Bu genel görüşün aksine, Riley ve Russon (1995:2), kadınların erkeklere nazaran daha fazla finansal risk toleransına sahip olduğu görüşünü savunmaktadırlar.

Yatırımlarda cinsiyet farklılıkları ve risk alma tutumları için çeşitli unsurlar sıralanmaktadır. Bu unsurların başında cinsiyet ayrımı ve/veya tüketicilerin vermiş oldukları kararlardaki farklılıklar gelmektedir. Bu unsurlar riskle ilgili konuları doğrudan etkilediği gibi servet, gelir ve meslekteki cinsiyet farklılıkları gibi çeşitli sonuçlar aracılığı ile de etkileyebilmektedir. Bu durum Şekil 2’de şöyle açıklanmaktadır (Bajelsmit ve Bernasek: 1996:5):



Şekil 2. Cinsiyet Ve Risk Alma İle İlgili Nedensel İlişkiler (Bajelsmit ve Bernasek: 1996)

Toplumda sosyal konum ve biyolojik olarak cinslerin farklı özelliklere sahip olmalarının dışında, cinsiyet farklılıklarını etkileyen durumlar bulunmaktadır. Şekil

2’de yatırım ve risk alma konularıyla ilgili kadın ve erkeğin farklı davranmalarına neden olan bu unsurlar açıklanmaktadır. Sosyal konum ve biyolojik etkilerin dışında iş, yatırım ve bilgi edinme gibi konularda erkek ve kadının farklı davranışlar sergilemesi ve tüketici olarak verdikleri kararların birbirinden farklı olması kadın ve erkek arasında servet, gelir ve meslek gibi konularda farklılaşmaya sebep olmaktadır. Dolayısıyla, bütün bu etkenler birleşerek yatırım yapma ve risk alma konularında cinsiyet farklılığının oluşmasına sebep olmaktadır. Örneğin, dünyanın birçok yerinde kadınların erkeklere göre daha az miktarda servet sahibi olması, daha az maaş almaları ve çalışma alanlarında erkek ağırlıklı iş ortamlarının oluşturulması kadınların yatırımlarında erkeklere göre daha az risk almaya yönelmelerine sebep olmaktadır (Bajtelsmit ve Bernasek: 1996).

1.2.1.1.3. Meslek

Tüketicilerin meslekleri ve çalıştıkları işler, satın alma davranışına ve satın alınan mal ve hizmetlerin çeşidine etki etmektedir. Her meslek sınıfı diğerlerine göre farklı tüketim davranışı sergilemektedir. Buna ilaveten meslek farklılıklarının yapılan sosyal faaliyetlerle, takip edilen yayın araçlarının seçimi ve hobiler ile de yakından ilişkili olduğu kabul edilmektedir (Hawkins ve diğerleri:2001:117). Meslek ve işin yanısıra işte çalışma sonucu elde edilen gelirler arasındaki farklılıklar, tüketicilerin farklı satın alma davranışı sergilemelerinin yanı sıra bu satın alma sürecinde risk alma istekliliğinin de farklılaşmasına sebep olmaktadır (Grable ve Lytton:1999).

Dolayısıyla, meslek sahibi olmak ve bir işte çalışmak, riski ve risk almaya istekliliği farklılaştırmaktadır. Bir işte çalışmak suretiyle tüketicinin aldığı maaş kişilerin gelirlerinin bir parçası olmaktadır. Bu maaş tüketicilerin giydikleri giysileri, kullandıkları arabaları, yedikleri yiyeceği, vb. gibi birçok unsuru etkilemektedir (Hawkins ve diğerleri:2001:116). Benzer biçimde tüketicilerin yatırımları ve almak isteyecekleri risk miktarları da tüketicilerin mesleğinden ve çalıştığı işlerden etkilenmektedir. Düşük gelirli tüketiciler yüksek gelirli tüketicilere nazaran daha az risk alabilmektedir (Grable ve Lytton:1999). Örneğin; Mediamark Research Grubu, Amerika’da yapmış olduğu araştırmada yönetici grubuna ait kişilerin teknik işlerde

alışan kişilere nazaran daha fazla şans oyunları oynadıklarını tespit etmiştir (Hawkins ve diğeri:2001:117).

Grable(2000)'a göre diğeri şartlar eşit kabul edildiğinde, farklı meslekler, finansal risk toleransı seviyesinin farklılaşmasına sebep olmaktadır. Profesyonel mesleklere sahip kişiler, profesyonel mesleğe sahip olmayanlara nazaran daha yüksek finansal risk toleransı seviyesine sahip olmaktadır. Buna ilaveten, yüksek dereceli mevkilerde çalışanların düşük mevkilerde çalışanlara nazaran daha fazla finansal risk toleransına sahip oldukları savunulmaktadır.

Bu değışkenin finansal risk toleransı ile anlamlı bir ilişkiye sahip olup olmadığı konusunda literatürde kesin bir yargı bulunmamaktadır. Bazı araştırmacılar (Roszkowski: 1998, Grable: 2000, Yao ve Hanna:2004, Sung ve Hanna: 1996, Hanna ve Yao: 2003) finansal risk toleransı ile meslek değışkeni arasında anlamlı bir ilişki olduğunu savunmaktadır. Ancak, bu ilişkinin hangi yönde geliştiğı konusunda görüş ayrılığı bulunmaktadır.

Sung ve Hanna (1996), Grable ve Lytton (1999) yapmış oldukları çalışmalarda meslek sahibi olma ile finansal risk toleransı arasında anlamlı bir ilişki bulunmadığı sonucuna ulaşmışlardır.

Çalışılan işin bireyin kendi işi olup olmadığı ve bunun finansal risk toleransına etkisi ile ilgili literatürde çeşitli çalışmalarda (Sung ve Hanna: 1996, Grable ve Lytton: 1999, Yao ve Hanna: 2004, Hanna ve Yao:2003) belirtilmektedir. Yao ve Hanna (2003:1) yapmış olduğu çalışmada bireylerin kendi işinde çalışma durumu ile finansal risk toleransı arasında anlamlı ve pozitif bir ilişki bulunduğı sonucuna ulaşmışlardır.

1.2.1.1.4. Servet

Servet, bir tüketicinin hayatının geri kalan kısmındaki olası tüketimi karşılayan varlıklarının toplamı olarak kabul edilmektedir. Buna göre servet, net değeri yanı sıra, yatırım yapılmamış gelirin şimdiki değeri de içermektedir. Bireylerin servetinde yatırım yapılmamış gelirin şimdiki değeri yaş ilerledikçe azalırken, net değeri

artmaktadır (Lee ve Hanna: 1995:1). Servet değişkeninin sahip olduğu bileşenler ve servet formülü şu şekilde oluşturulmaktadır;

$$\text{Servet} = \text{Net Değer} + \text{Bireyin Serveti}$$

Net değer ise aşağıda verildiği gibi aktiflerden borçların çıkarılması sonucunda elde edilmektedir.

$$\text{Net Değer} = \text{Aktifler (sahip olunan finansal varlıklar)} - \text{Borçlar (toplam gayrimenkul borcu + toplam diğer borçlar)}$$

Literatürde (Hallahan ve diğerleri: 2004, Hawley ve Fujii: 1993, Jianakoplos ve Bernasek: 1998, Bernheim ve diğerleri: 2001) servet ile finansal risk toleransı arasında anlamlı ilişki olduğu konusunda görüş birliği bulunmamaktadır.

Hallahan ve diğerleri (2004), Hawley ve Fujii (1993), Jianakoplos ve Bernasek (1998) çalışmalarında servet ile finansal risk toleransı arasında anlamlı bir ilişki olduğunu savunmaktadırlar. Oysa, Bernheim ve diğerleri (2001) yapmış oldukları çalışmalarında servet ile finansal risk toleransı arasında herhangi bir ilişki olmadığı sonucuna ulaşmışlardır.

Hallahan ve diğerlerine (2004:75) göre servet ile finansal risk toleransı arasındaki bu ilişki negatif yönlüdür. Benzer biçimde, Hawley ve Fujii (1993) ve Jianakoplos ve Bernasek (1998), diğer değişkenler eşit kabul edildiğinde, daha zengin yatırımcıların daha az risk almayı istediklerini savunmaktadırlar.

1.2.1.1.5. Eğitim

Eğitim bir bireyin zevk ve tercihlerini belirleyen unsurlardan birisi olarak kabul edilmektedir. Eğitim, gelir ve meslek seçimi ile bağlantılı olarak bir tüketicinin ne satın alacağını bilmesini, onun herhangi bir konuda nasıl düşündüğünü ve nasıl karar verdiğini etkilemektedir (Hawkins ve diğerleri: 2001:116-117).

Bireylerin sosyal ve ekonomik alanlarda verdikleri kararlarda eğitim önemli bir unsur olarak kabul edilmektedir. Dolayısıyla, yatırım kararlarında bireyler almış oldukları

eğitim doğrultusunda kararlarını vermektedirler (Grable ve Joo:2000). Böylece, bu konuda eğitim almış ve bilgi sahibi olan bireyler daha doğru kararlar verebilirken; daha riskli yatırımlar yaparak daha fazla getiri elde edebilmektedirler (Grable ve Joo:2000). Diğer taraftan, finansal konularla ilgili daha fazla eğitim almış bireyler gelecekte daha fazla kazanç sağlamayı beklemektedirler (Finke ve Huston: 2003:4).

Konuyla ilişkili literatürdeki çalışmalar (Grable ve Joo: 1999, Sung ve Hanna: 1996, Grable ve Lytton: 1999, Hallahan ve diğerleri: 2004, Yao ve Hanna: 2004, Hawley ve Fujii: 1993, Hammitt ve diğerleri: 2005, Finke ve Huston: 2003, Grable ve diğerleri: 2004) incelendiğinde, eğitim değişkeni ile finansal risk toleransı arasında anlamlı bir ilişki bulunduğu savunulmaktadır. Grable ve Joo (1999), Sung ve Hanna (1996), Grable ve Lytton (1999), Hallahan ve diğerleri (2004), Yao ve Hanna (2004), Hawley ve Fujii (1993), Hammitt ve diğerleri (2005) çalışmalarında bireylerin eğitim seviyeleri ile finansal risk tolerans seviyelerinin artması arasında pozitif yönlü ilişki olduğunu belirtmişlerdir. Grable ve Lytton (1999:6) finansal risk toleransını etkileyen değişkenler arasında eğitimin, finansal risk toleransını en iyi şekilde açıklayan değişken olduğunu belirtmişleridir.

Ancak, yukarıdaki çalışmalardan farklı olarak Grable ve diğerleri (2004:4) eğitim seviyesi ile finansal risk toleransı arasında anlamlı bir ilişki olmadığı sonucuna ulaşmışlardır.

1.2.1.1.6. Irk

Irk ortak dil ve geçmiş gibi bir takım ortak unsurlara sahip insanların üyesi bulunduğu topluluklardır (Hawkins ve diğerleri:2001:149). Her ülkede çeşitli ırklara mensup bireyler bulunabilmektedir. Irk farklılığı Japonya’da çok fazla görülmezken; Amerika’da birçok ırktan insanın bir arada yaşadığı görülmektedir (Kotler ve Armstrong:2001:99).

Aynı ırktan olan bireylere benzer davranışlar sergileyebilmektedir. Bu sebeple, mevcut pazarı tanımlayabilmek için pazarlamacıların o pazar içerisindeki birbirinden farklı ırkları incelemesi gerekebilmektedir. Aynı ırktan olan insanların satın alma davranışları,

risk ve riski tolere edebilme seviyeleri benzerlik gösterebilmektedir (Hawkins ve diğerleri:2001:147)..

İlgili literatür incelendiğinde, yapılan araştırmaların çoğunda (Yao ve Hanna:2004, Yao ve Hanna: 2003, Sung ve Hanna: 1996, Grable ve Lytton: 2003) beyazların, beyaz olmayanlara nazaran daha fazla finansal risk toleransına sahip olduğu bulunmaktadır. Bununla birlikte, beyaz olmayanların, beyazlara göre daha fazla finansal risk toleransına sahip olduğu görüşü de literatürde bulunmaktadır (Grable ve Joo:1999).

1.3.1.1.7. Bakmakla Yükümlü Olunan Kişi Sayısı

Tüketiciler hayatın çeşitli dönemlerinde (evlilik, boşanma, hastalık vb. gibi) bakmakla yükümlü oldukları bireylere sahip olabilmektedirler. Bu dönemlerde, tüketiciler bakmakla yükümlü oldukları bireyleri dikkate alarak kararlar vermektedirler. Dolayısıyla, kişi yatırım yapmak, mevcut birikimi değerlendirmek, vb. gibi önemli kararlarda risk almayı düşünürken, bakmaya yükümlü olduğu kişi ve kişi sayısını değerlendirerek karar verebilmektedir (Grable ve Joo:1999).

İlgili literatürde (Grable ve Joo:1999, Hallahan ve diğerleri:2004, Hammitt ve diğerleri: 2005) yatırımcıların, bakmakla yükümlü oldukları kişi sayısı ile finansal risk toleransları arasında anlamlı bir ilişki olduğu ve bu ilişkinin negatif yönlü olduğu bulunmaktadır. Buna göre; ev içinde bakmakla yükümlü olunan kişi sayısı arttıkça finansal risk toleransı azalmaktadır. Bakmakla yükümlü olunan kişilerden özellikle çocukların, yatırım ve tasarruf risk toleransı üzerinde doğrudan etkisi bulunmaktadır (Bulcroft ve diğerleri: 2002:1).

1.2.1.1.8. Ev Sahibi Olma

Ev sahibi olma, bireylerin paralarını nasıl değerlendirdiklerini gösteren bir unsur olarak kabul edilmektedir. Ev sahibi olmak için kullanılan para, yatırım araçları, ödenmesi gereken borçlar vb. gibi çeşitli unsurların bir arada değerlendirilmesi gerekmektedir. Bu değerlendirmeler, bireylerin finansal risk alma isteklilikleriyle ilişkilendirilmektedir.

İlgili literatürde (Grable ve Joo:1999, Sung ve Hanna: 1996, Yao ve Hanna: 2004, Hammitt ve diğerleri: 2005) ev sahibi olma ile finansal risk toleransı arasında bir ilişki olduğu konusunda görüş birliğine varılamamaktadır.

Grable ve Joo (1999), ev sahiplerinin diğerlerine oranla daha az finansal risk toleransına sahip olduklarını savunurken; Sung ve Hanna (1996), Yao ve Hanna (2004), Hammitt ve diğerleri (2005), ev sahibi olma ile finansal risk toleransı arasında anlamlı düzeyde herhangi bir ilişki bulunmadığını savunmaktadırlar.

1.2.1.1.9. Finansal Bilgi

Risk bilgisi, yatırımcının riski ve risk-getiri karşılaştırmasını anlamasına yardımcı olmaktadır. Böylece, yatırımcılar riski daha iyi kavrayıp; finans ile ilgili konularda hedeflerine ulaşmada daha tutarlı davranabilmektedirler (Schooley ve Worden: 2003).

Yatırımcıların finansal bilgileri ile finansal risk toleransı seviyeleri arasındaki ilişkinin incelendiği literatürdeki çalışmalarda (Schooley ve Worden: 2003, Grable ve Joo: 1999, Grable:2000, Cordell: 2001, Grable ve Lytton: 1999), bu ilişkinin anlamlı ve pozitif yönlü olduğu konusunda görüş birliğine varılmaktadır. Buna göre, yatırım bilgisine sahip bireylerin, diğerlerine nazaran daha fazla finansal risk toleransına sahip oldukları savunulmaktadır.

Cordell (2001) ile Grable ve Lytton (1999), çalışmalarında finansal bilgiye sahip kişilerin süreci ve yöntemi daha iyi kavradıkları için korkularının azaldığını ve riskli durumlar karşısında daha pozitif kararlar verebildiklerini savunmaktadırlar. Grable ve Joo'nun (1999) yapmış olduğu araştırmada finansal bilgi, yatırımcının finansal risk toleransını tahmin etmede en önemli unsur olarak sunulmaktadır.

1.2.1.1.10. Medeni Durum

Bireylerin yaşam süreçleri çeşitli dönemlere ayrılmaktadır. Bunlar genel olarak aile yaşam süreçleri olarak tanımlanmaktadır. Bu süreçler, önceki dönemlerde, evlilik öncesi, evlilik sonrası, çocuk sahibi olma vb. gibi genel başlıklar olarak bulunurken; günümüzde daha karmaşık yaşam biçimlerinden dolayı, bu başlıklar alt başlıklara

(bekar, bekar ve çocuk sahibi, evli, evli ve çocuk sahibi, boşanmış, boşanmış ve çocuk sahibi vb. gibi) ayrılmaktadır (Hawkins ve diğerleri: 2001:196).

Her kategori altında bulunan tüketicilerin, farklı istek, ihtiyaç ve sorumlulukları bulunmaktadır. Dolayısıyla, bireyler tüketim, önemli konularda karar verme, yatırım yapma gibi durumlarda birbirinden farklılaşmaktadırlar. Benzer biçimde satın alma karar sürecinde bireylerin algıladıkları risk ve riski tolere edebilme seviyeleri de birbirinden farklılaşmaktadır. Örneğin; Bireyler, aile hayatına geçince (örneğin; evlenme, çocuk sahibi olma), onların finansal risk toleransları değişmektedir.

Evli insanların finansal risk tolerans seviyeleri, evli olmayanlarınkine nazaran daha düşük olduğu görüşü literatürdeki çeşitli çalışmalarda (Hallahan ve diğerleri: 2004, Yao, Hanna:2004, Grable, Lytton:2003) bulunmaktadır.

Riley ve Russon(1985:5)'a göre, evli bireyler bekarlara göre %9.9; boşanmış bireyler bekarlara göre %20.8 ve dul bireyler ise, bekarlara göre %13.2 oranında daha az finansal risk toleransına sahiptirler. Evlilik genç gruplarda finansal risk toleransını azaltırken, yaşlılarda finansal risk toleransını artmasına sebep olmaktadır (Bulcroft ve diğerleri: 2003:1).

Diğer taraftan, yukarıdaki çalışmaların aksine literatürdeki bazı çalışmalarda (Grable ve diğerleri:2004, Hammitt ve diğerleri:2005, Grable:2000), finansal risk toleransı ile medeni durum arasında anlamlı bir ilişki bulunmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

1.2.1.2. EKONOMİK UNSURLAR

Ekonomik unsurlar tüketicilerin demografik özelliklerinin dışında satın alma davranışına etki eden unsurlardır. Bireylerin finansal risk toleransını etkileyen unsurların başında ekonomik beklentiler, gelir, sahip olunan finansal aktifler (varlıklar) gelmektedir. Bu unsurlar tüketicinin ürün seçiminde önemli rol oynamaktadır. Tüketiciler, ekonomik beklentileri yüksek olduğu zaman, yüksek düzeyde gelir ya da daha fazla finansal varlığa sahip olduğu zaman önceden yapmış olduğu satın alma davranışa göre daha iyi ürünleri satın almayı tercih edebilmektedir.

Ekonomik unsurlar tüketiciler kadar, pazarlamacılar için de önemli kabul edilmektedir. Söz konusu pazarlamacıların mevcut pazardaki tüketicilerin ekonomik durumlarını göz önünde bulundurularak, ürünü pazara sunma zorunluluklarından da kaynaklanabilmektedir. Örneğin; pazarın ekonomik açıdan durağan olduğu dönemlerde, pazarlamacılar ürünlerini yeniden tasarlamak, yeniden fiyatlandırmak ve yeniden konumlandırmak vb. gibi davranışları sergilemektedirler (Kotler ve Armstrong:2001:180).

Ekonomik unsurlar, demografik unsurlar gibi tüketicilerin risk alma, riski tolere edebilme özelliklerine etki etmektedir. Bunlar, tüketicilerin parasal işlerindeki finansal risk alma isteğinin belirlenmesinde kullanılmaktadır. Bunun yanı sıra, ekonomik unsurlar, diğer unsurlarla birlikte tüketicilerin finansal risk toleransını ve risk alma seviyelerini sınıflandırmada kullanılmaktadır (Grable: 2000:4). Tüketicilerin finansal risk toleransı ile ilgili ekonomik unsurlar başlıca, ekonomik beklentiler, gelir, finansal aktifler, yatırım zaman aralıklarıdır.

1.2.1.2.1 Ekonomik Beklentiler

Ekonomik beklentilerin başında ekonomik durağanlık, enflasyon, faiz oranlarındaki değişim vs. gelmektedir. Bu unsurlar, tüketicinin ürün, fiyat ve değer algısı üzerinde etkili olmaktadır (Grable:2000:2). Ekonomik beklentiler, tüketicilerin satın alma davranışlarını, pazarlamacıların da pazarlama stratejilerini etkilemektedir. Örneğin, tüketicilerin algılarına göre firmalar yeniden fiyatlandırma stratejisini uygulamaktadırlar.

Tüketiciler, satın alma davranışları içinde risk alma ve riski tolere etme noktasında ekonomik beklentilerin yönünü göz önünde bulundurmaktadırlar. Grable (2000:3)'a göre pozitif ekonomik beklentileri olan bireyler, daha az pozitif beklentileri olanlara nazaran daha fazla finansal risk toleransına sahiptirler. Bununla birlikte ekonomide büyük depresyon bekleyen bireylerin, ekonomik depresyon beklemeyenlere nazaran daha az risk içeren hazine bonolarına daha çok yatırım yaptıkları gözlenmektedir (Sung ve Hanna: 1996:6). Bunların aksine, ekonomik beklentilerle finansal risk toleransı arasında anlamlı ilişkiler bulunmadığı görüşü ilgili literatürde (Grable, Joo:2000) bulunmaktadır. Grable ve arkadaşlarının (2000:4), yapmış oldukları çalışmaya göre,

finansal risk toleransı ile ekonomik beklentiler arasında pozitif yönlü bir ilişki bulunmamaktadır.

1.2.1.2.2 Gelir

Bir tüketicinin gelir seviyesiyle, birikmiş serveti birleştğinde satın alma gücü ortaya çıkmaktadır. Gelir, satın alma davranışını gerçekleştirmeye yardımcı olmakta, ancak, bu davranışın sebebi olmamakta ya da onu açıklayamamaktadır. Gelir, genel olarak diğer unsurlarla birlikte incelenmektedir (Hawkins ve diğerleri:2001:118).

Toplam gelir bileşenleri arasında maaş, yatırım, hisse senedi, gayrimenkul, çocuk desteği, miras, finansal destekler, hediyeler, vb. gibi etkenler bulunmaktadır. Tüketici bütün bu bileşenlerin durumunu değerlendirerek, satın alma davranışında risk alma ve riski tolere edip edemeyeceğine karar verebilmektedir.

İlgili literatür (Grable ve diğerleri: 2004, Grable: 2000, Callan ve Johnson: 2002, Yao ve Hanna: 2004, Clifford ve Edwin: 1993, Yook: 2003, Gutter ve diğerleri: 2003, Grable ve Joo: 1999, Cordell: 2001, Grable ve Lytton: 1999, Finke ve Huston: 2003, Riley ve Russon: 1985, Hammitt ve diğerleri: 2005) incelendiğinde gelirin, finansal risk toleransı ile ilişkili olup olmadığı konusunda araştırmacılar arasında görüş birliğinin sağlanamadığı gözlemlenmektedir.

Gelir ile finansal risk toleransı arasında anlamlı bir ilişki bulunduğunu savunan araştırmacılar (Grable ve diğerleri:2004, Grable:2000, Callan ve Johnson:2002, Yao ve Hanna:2004, Clifford ve Edwin:1993, Yook:2003, Gutter ve diğerleri:2003, Grable ve Joo:1999, Cordell:2001, Grable ve Lytton:1999)'a göre yatırımcıların gelir seviyesi yükseldikçe ve sahip oldukları net aktifler (finansal yatırım araçları) arttıkça, finansal risk toleransı artmaktadır.

Tüketicinin geliri ve harcaması arasındaki ilişkisi, gelecekteki geliri ile ilgili beklentisi ve gelecekte mirasa sahip olma ya da olmama beklentisi, gelir ile finansal risk toleransı arasındaki ilişkinin diğer unsurları olarak kabul edilmektedir.

Gelecekte yüksek gelir bekleyen ve şimdiki zamanda yaptıkları yatırımlar servetlerinin oranında büyük bir paya sahip olan yatırımcıların, servetlerinin küçük bir kısmını

yatırıma ayıranlara göre daha fazla risk almaya istekli oldukları tespit edilmiştir (Finke ve Huston: 2003:1). İleride büyük bir mirasa sahip olma beklentisi ile finansal risk toleransı arasında anlamlı ve pozitif bir ilişki olduğu sonucu da Yao ve Hanna (2004) tarafından savunulmaktadır.

Bunların aksine, Riley ve Russon (1985:4) çalışmalarında, gelecekte yüksek gelir, maaş artışı bekleyen kişilerin daha az finansal risk toleransına sahip olduklarını savunmaktadırlar. Hammitt ve diğerleri(2005:7) ise, çalışmalarında, gelir ile tahmin edilen finansal risk toleransı arasında herhangi bir ilişki bulunmadığını tespit etmişlerdir.

1.2.1.2.3 Finansal Aktifler

Finansal aktifler, tüketicilerin yatırım yapmak amacıyla kullandıkları finansal araçlar olarak kabul edilmektedir. Tüketicilerin risk almaya istekliliğine göre bu finansal araçları kullanarak yatırımlarını yapmaktadırlar. Bu araçlar riskli ve risksiz yatırım aracı olarak iki gruba ayrılmaktadır. Bireyler bütün yatırımlarını bir finansal aktifi kullanarak yapabileceği gibi; çeşitli finansal araçları kullanarak, kendilerine uygun portföy oluşturabilmektedirler.

Finansal aktif araçları arasında çek hesabı, para hesabı, tasarruf hesabı, tasarruf senetleri, hisse senetleri, tröst hesapları ve efektifler, vb. gibi yatırım araçları bulunmaktadır (Lee ve Hanna: 1995:2).

Finansal aktif araçları riskli ve risksiz aktifler olmak üzere 2 gruba ayrılmaktadır.

Risksiz Aktifleri Oluşturan elemanlar:

- Repo
- Devlet Tahvili
- A Tipi Yatırım Fonu
- B Tipi Yatırım Fonu
- Vadeli Mevduat
- Hayat Sigortası Poliçesi

- Bireysel Emeklilik Hesabı

Riskli Aktifleri Oluşturan Elemanlar:

- Alınmış hisse senetleri- ödenmemiş sınırlı teminat karşılığı verilen borçlar
- Hazine Bonoları
- Sahip Olunan Gayrimenkul
- Altın
- Döviz

Wang ve Hanna (1997) ile Hariharan ve diğerlerine (2000) göre finansal risk toleransı ölçümü ile riskli aktiflerin finansal aktif içindeki oranı arasında bir ilişki bulunmaktadır ve bu ilişki monoton (tekdüze) olarak kabul edilmemektedir. Bu çalışmalarda, ortalamanın üstünde risk almak isteyenlerin en yüksek riskli aktif oranlarına, ortalama risk almak istemeyenlerin ise, daha düşük oranda risk aktiflerine sahip olduğu sonucuna ulaşılmaktadır.

Finansal risk alma isteği olan kişilerin, risk almak istemeyenlere nazaran daha fazla mülk edinme isteğine sahip oldukları ve finansal portföylerinde daha fazla hisse senedine sahip oldukları belirtilmiştir. Buna ilaveten, finansal risk toleransı yüksek olan kişilerin, hesaplarındaki hisse senedi oranı riskten uzak duranların hisse senedi oranına göre 3 kat fazla olduğu tespit edilmiştir. Yüksek risk toleranslı kişiler genellikle emeklilik tasarrufu, yaşam sigortası, tasarruf bonoları, hisse senetleri ve yatırım fonu aktiflerine sahipken, riskten uzak duran kişiler bütün aktif kategorilerine sahip olmayı daha sonraya erteleyip, önceliği para yatırıma yapmaktadırlar (Finke ve Huston: 2003:16).

Üç aylık gelire veya daha fazlasına eşdeğer birikime sahip tüketicilerin, parasal aktifleri ile finansal risk toleransı arasında anlamlı derecede pozitif ilişki bulunmaktadır (Yao ve Hanna: 2004:1). Buna ilaveten, 3 aylık gelirlerine eşdeğer birikime sahip tüketicilerin finansal risk toleransı %70 iken, 6 aylık gelirlerine eşdeğer birikime sahip tüketicilerin finansal risk toleransının %73 olduğu tespit edilmiştir (Sung ve Hanna: 1996:9).

1.2.1.2.4. Yatırım Zaman Aralıkları

Tüketiciler, yatırımlarını farklı zaman aralıklarına göre yapmaktadırlar. Tüketicilerin yaptıkları yatırımlar, uzun dönemli yatırımlar olabileceği gibi, kısa dönemli yatırımlar da yapılabilmektedir. Bu yatırımların tercih edilmesi tüketicinin riski algılaması ve ne kadar riske katlanabileceğine karar vermesinden sonra oluşmaktadır (Lawson ve Hershey: 2005).

İlgili literatürde (Riley ve Russon: 1985, Droms: 2003, Wang ve Hanna:1997, Finke ve Huston:2003, Droms: 2003) yatırım zaman aralıkları ile finansal risk toleransı arasındaki ilişkiyi inceleyen araştırmacıların, bu iki değişken arasında bir ilişki olduğu noktasında görüş birliğine vardıkları görülmektedir.

Yatırım zaman aralıklarının uzamasının, finansal risk toleransını pozitif yönde etkilediği sonucu, literatürde (Riley ve Russon: 1985, Droms: 2003, Wang ve Hanna:1997, Finke ve Huston:2003) çeşitli çalışmalarla desteklenmektedir. Riley ve Russon(1985:4)'a göre finansal risk toleransı, yatırım zaman aralığıyla artarak artan bir ilişkiye sahiptir.

Bunlara ilaveten, tüketicilerin yaşı, yatırım yapmada ve bu yatırımın zaman aralığını belirlemede etkili olabilmektedir. Buna göre; genç insanlar limitli finansal kaynaklarıyla, kısa dönem yatırım kayıplarına daha zor dayandıklarından, riskten daha fazla uzak durmaktadırlar (Wang ve Hanna: 1997:4). Genç yaşlardaki kişiler, emeklilik yaşına yaklaşmış kişilere nazaran daha fazla risk almayı isteyebilmektedirler (Finke ve Huston: 2003:21).

1.2.1.3. TUTUMSAL ETMENLER

Finansal risk toleransının açıklanmasında demografik ve ekonomik etmenlerin yanı sıra tutumsal özelliklerin de değerlendirilmesi gerekmektedir. Tutumsal etmenler, bir bireyin günlük parasal işlerindeki finansal risk alma isteğini açıklamakta kullanılmaktadır (Grable: 2000:2). Tutumsal etmenlerin başında uzun yaşam beklentisi ve kişisel özellikler gelmektedir.

1.2.1.3.1. Uzun Yaşam Beklentisi

Bireyler, içinde bulunduğu yaş döneminde farklı sorumluluklar ve beklentiler içerisine girebilmektedirler. Buna ilaveten bireylerin zaman içerisindeki sağlık durumundaki değişiklikler, onların yaşama farklı şekilde bakmalarını sağlamaktadır. Zamana bağlı olarak değişen yaşam beklentileri, bireylerin riski algılama ve riske katlanma seviyelerini de etkileyebilmektedir.

Genç insanlar daha fazla finansal risk toleransına sahiptirler (Cordell:2001, Hallahan:2004, Yao, Hanna:2004, Hammitt, Hanninger, Treich:2005, Hanna, Yao:2003, Grable, Lytton:2003). Genç bireyler, daha uzun yıllar yaşama beklentisine sahip oldukları için tüketimlerini uzun döneme yayabilmektedirler. Buna ilaveten, gençler, kayıpları yaşlılara göre daha fazla tolere edebilmektedir. Bu durum, gençlerin harcamalarını belirli bir düzende gerçekleştirmesinden ve böylece, gelirlerinde daha fazla riski kabul edebilmelerinden kaynaklanmaktadır.

Sağlık durumu ile finansal risk toleransı arasında anlamlı ve pozitif yönlü bir ilişki olduğu tespit edilmiştir (Yao ve Hanna, 2004). Benzer ilişkiye uzun yaşam beklentisi ve finansal risk toleransı arasındaki ilişkide de rastlanmaktadır (Hammitt ve diğerleri, 2005).

1.2.1.3.2. Kişisel Özellikler

Kişilik bireylerin benzer durumlara benzer tepkiler vermesi ile ilişkilendirilmektedir. Kişilik, bireyin başka kişiler tarafından tanınmasına yardımcı olabilecek ve bireylerin birbirinden farklılaşmasını sağlamaya yardımcı özellikler olarak kabul edilmektedir (Hawkins ve diğerleri:2001:374). Finansal risk alma ile ilgili kararlarda da kişisel unsurlar bireyleri birbirinden farklılaştırmaktadır.

Finansal risk alma ile ilgili kararlar bir takım kişisel unsurlardan etkilenmektedir. Bu unsurların başında bireylerin kişisel özellikleri gelmektedir. Finansal risk alma ile ilişkili olarak 2 genel kişisel özellik kategorisi bulunmaktadır. Bunlar; heyecan arama ve birey davranış yapısıdır. Bireylerin davranış yapıları A tipi ve B tipi olarak 2'ye ayrılmaktadır.

A tipi davranış yapısına sahip bireyler rekabetçi ve sıkı çalışan bireylerdir. Bu özelliklere sahip bireyler, durumlarını maksimum düzeyde geliştirme ve çok büyük düzeyde kişisel risk alma eğilimindedirler. A tipi bireyler, diğerlerine nazaran daha fazla gelir seviyesine sahiptir dolayısıyla, daha fazla risk alma eğilimindedirler. A tipi kişilikteki bireyler finansal başarı elde edebilmek için ve bunun sonucunda başarılı olmak için daha fazla finansal risk almak istemektedirler (Carducci ve Wong, 1998:2).

B tipi bireyler A tipi bireylere nazaran risk almaya daha az isteklidirler. Çalışma istekleri ve çalıştıkları işlerden elde ettikleri gelirler daha düşük seviyelerdedir. B tipi bireylerin, finansal olarak verdikleri kararlarda A tipi bireylere nazaran daha az riskli kararlar verdikleri tespit edilmiştir (Carducci ve Wong, 1998:2).

1.2.2. FİNANSAL RİSK TOLERANSININ DEĞERLENDİRİLMESİ

Finansal risk toleransının değerlendirilmesi, insanların risk ve riske katlanma bedelleri arasındaki karşılaştırmayı nasıl algıladıklarını gösteren tutumsal bir araç olarak kabul edilmektedir (Callan ve Johnson:2002:5).

Finansal risk toleransının değerlendirilmesi, tüketici tarafından bireysel olarak yapılabilirken; genellikle uzman kişiler tarafından yapılmaktadır. Uzman kişiler finansal planlayıcı, finansal danışman, para yöneticileri vb. gibi değişik meslek grubundan kişilerdir. Uzman kişiler, bireylerin finansal risk toleranslarını değerlendirmek için genel olarak 5 farklı yöntem başvurumaktadırlar. Bu yöntemlere ek olarak uzmanlar ekonomik modellere göre finansal davranışların değerlendirilmesi ve RISKPACK yöntemini de (Yook:2003, Hanna ve diğerleri:2001, Cordell:2002, Schooley ve Worden:2003, Cordell:2001) kullanmaktadırlar.

Genellikle uzman kişiler tarafından finansal risk toleransını değerlendirmede 5 yöntem kullanılmaktadır. Aşağıda açıklanan bu yöntemler, karar ikilemi, fayda teorisi, nesnel değerlendirme, buluşsal değerlendirme ve öznel değerlendirmelerdir (Gable ve Lytton:1999:2).

- 1. Karar İkilemi:** Katılımcıların varsayıma dayalı senaryolardan seçtikleri risk kararları sonucunda oluşturulan değerlendirmelerdir (Gable ve Lytton:1999:2).

Varsayıma dayanan senaryolarla oluşturulan değerlendirmelerde, kişilere varsayıma dayanan sorular yöneltilerek finansal risk toleransı seviyeleri ölçülmeye çalışılmaktadır (Hanna ve diğerleri:1998). Bu değerlendirmede finansal risk toleransının çok boyutlu değerlendirmesi yapılamamaktadır. Dolayısıyla, finansal risk toleransını değerlendirmede hata ortaya çıkabilmektedir (Grable ve Lytton:1999:2). Barsky ve diğerlerine (1997) göre bu yöntemle ilgili 3 eksik bulunmaktadır (Hanna ve diğerleri:2001:2);

1. Vergilerle ilgili eksikler: Varsayıma dayalı sorularda toplam gelir ve vergi sonrası gelirden hangisinin ima edildiği konusunda belirsizlikler yaşanmaktadır.
2. Varsayıma dayalı soruların içerdiği risk seviyeleri yeterince belirtilmemektedir.
3. Katılımcının %50–50 kazanma ihtimali olan bir kararda karşılaşılabileceği olumsuz sonuç tam olarak açıklanmamaktadır. Örneğin %50–50 şans durumunda bir seçim yapan ve seçim sonunda kaybeden kişinin geliri bir defaya mahsus mu azalacak, yoksa sürekli olarak mı azalacak sorusunun cevabı seçenekte verilmemektedir.

2. **Beklenen Fayda Teorisi:** Beklenen fayda teorisi “kazanç” ve “kayıp” olasılıklarına eşit oranda yaklaşmaktadır (Roszkowski ve diğerleri: 1990:1). Bu teoriye göre yatırımcının portföyündeki para miktarı ve riskli aktiflerinin oranı, yatırımcının servetini ve riskten uzak durma derecesini gösteren unsurlardır (Jianakoplos ve Bernasek: 1998:3). Bu teori yatırımcılar için en uygun portföyü belirleme ve alternatif portföy stratejilerini analiz etmede kullanılmaktadır (Hanna ve Chen: 1997:2).

Bu teorinin risk alma tercihleri ve toleranslarını yeterince temsil edemediği savunulmaktadır. Çünkü potansiyel kayıp ve kazanç miktarlarının önemi, olma şansları ve potansiyel kayıpların etkisinde kalmaları riskli durumlarda algılanan tehdidin derecesine etki etmektedir (Grable ve Lytton:1999:3). Bununla birlikte kimi araştırmacılar bireyin fayda fonksiyonu değerlendirilerek finansal risk toleransı belirlenebildiğini savunmaktadırlar (Harlow ve Brown:1990:2).

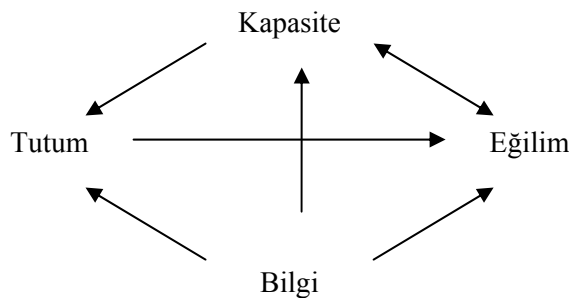
3. **Nesnel Değerlendirme:** Nesnel değerlendirmelerin, hanehalkının toplam servetlerindeki finansal aktifler ve borçlar ile ilgili olduğu kabul edilmektedir (Hanna ve Chen:1997:3). Nesnel değerlendirmeler, gerçeklere ve duygulardan arındırılmış gözlenmiş davranışlara dayanmaktadır. Nesnel değerlendirmeler, gerçek portföy davranışlarına dayanmaktadır (Gutter ve diğerleri: 2003:3). Ancak, nesnel değerlendirmeler riskin çok boyutluluğunu saymamakta ve sıklıkla mevcut yatırımcı davranışlarını tanımlamada başarısız olmaktadır (Grable ve Lytton:1999:3).
4. **Buluşsal Değerlendirme:** Finansal risk toleransının demografik ve ekonomik unsurları kullanılarak uygulanan değerlendirmelerdir. Buluşsal değerlendirmede, finansal risk toleransı ile demografik ve sosyoekonomik özellikler arasında güçlü ilişkiler olduğunu öngörülmektedir. Finansal hizmet çalışanları, finansal risk toleransını değerlendirmede ve tahmin etmede bu yöntemi kullanmaktadırlar. Ancak, çoğunlukla bu değerlendirmeler mevcut yatırımcı davranışlarını tanımlamada ve öngörmede başarısız olmaktadır (Grable ve Lytton:1999:3).
5. **Öznel Değerlendirme:** Kişilerin finansal risk toleransları ile ilgili sorulan sorulara verdikleri cevapların ölçülmesi ile elde edilmektedir (Chang ve diğerleri:2004:2). Öznel değerlendirmeler, iç gözleme dayanmakta ve sadece gerçeğe dayalı bilgilerin yanı sıra değerlerden ve fikirlerden etkilenebilmektedir. Öznel değerlendirmelerde kişinin, herhangi bir durum içerisinde riski barındırma olasılığı ile ilgili düşünceleri araştırılmaktadır. Çeşitli finansal kurumlar internet sitelerinde müşterilerinin finansal risk toleransı seviyelerini öznel değerlendirme yöntemiyle ölçmektedirler (Hanna ve diğerleri:1998:3).

Bu yöntemle ilgili ortaya çıkabilecek bir karışıklık, soruların veya tercihlerin yanlış yorumlanma olasılığıdır (Gutter ve diğerleri: 2003:3). Sadece öznel değerlendirmeyi kullanan finansal planlayıcılar, uygun finansal risk tolerans seviyesini bulamamaktadırlar. Böylece, yatırımcıya önerdikleri stratejilerde sadece mevcut durumu korumaya yönelik şekilde davranabilmektedirler (Hallahan ve diğerleri:2004:18).

Yukarıda belirtilen 5 yöntemin dışında uzman kişiler tarafından kullanılan bir diğer yöntem ekonomik modellere göre davranışların belirlenmesidir. Ekonomik modellere

göre davranışların değerlendirilmesinde, finansal risk tolerans seviyesini belirlemede önemli rol oynayan, yatırımcının sahip olduğu belirli özellikleri tespit etmeye dayanan ekonomik tercihler sayısallaştırılmaktadır. Bunun için de yatırımcının biyolojik özellikleri ile kişisel özellikleri arasında ilişki kurulması gerekmektedir (Harlow ve diğerleri:1990:4). Ekonomik ölçeklerin kullanıldığı laboratuvar deneyleri, bu yöntemde değişkenlerin kontrol edilmesini ve bunun sonucunda finansal risk toleransının değerlendirilmesini olanaklı kılmaktadır. Bu kontrol bireyin finansal riskini dışarıdan özelleştirmeyi böylece, riskten kaçınma ölçümlerini tahmin etmeyi sağlamaktadır (Yook: 2003:1). Bazı yatırımcılar çok düşük risk içeren işlem yaptıkları için onların davranışları ekonomik modelle uyuşmamakta dolayısıyla, ölçüm yapılamamaktadır (Hanna ve diğerleri:2001:3).

Finansal risk toleransını değerlendirmede kullanılan başka bir yöntem RISKPACK'tir. RISKPACK ismi, finansal risk toleransının içerdiği risk eğilimi (propensity), risk tutumu (attitude), risk kapasitesi (capacity) ve risk bilgisinin (knowledge) baş harflerinin bir araya getirilmesinden oluşturulmuştur (Cordell:2002:1). Finansal risk toleransı, RISKPACK'de, bu unsurların değerlendirilmesi sonucunda belirlenebilmektedir (Yook: 2003:2). Finansal risk toleransının RISKPACK'le değerlendirilmesinde RISKPACK unsurlarının birbirleriyle olan etkileşimleri incelenmektedir. Bu etkileşim Şekil 3'te verilmiştir.



Şekil 3: RISKPACK Unsurlarının Birbirlerine Olan Etkileri (Cordell:2001)

Şekil 3'te de görülen bu unsurlardan biri eğilimdir. Eğilim yatırımcıların finansal durumlarda verdikleri gerçek yaşam kararlarını ifade etmektedir (Cordell: 2001:1).

Örneğin, risk alma eğilimi yüksek yatırımcı kısa dönem satışlı hisse senedi veya seçimlerinde çeşitli spekülâtif kağıtları tercih etmektedir (Schooley ve Worden: 2003:1).

Risk tutumu, yatırımcının hedef olarak belirlemek isteyebileceği parasal riski ifade etmektedir. Risk tutumu sabit değildir, zamana, aileye, çevreye, yatırımcıların kısa dönem performanslarına göre değişkenlik göstermektedir (Cordell: 2001:2).

Risk kapasitesi, yatırımcının, finansal konularda kendine hedef olarak belirlediği durum için alabileceği risk miktarını ifade etmektedir. Risk kapasitesi belirlenirken öncelikli olarak yatırımcının yaşam eğrisinde hangi dönemde olduğuna bakılmaktadır. Zaman aralığı, risk kapasitesini etkileyen bir başka unsurdur. Finansal hedefler yakın zamanda gerçekleştirilemeyecekse risk alma kapasitesi artmaktadır. Örneğin, genç bir insan emeklilik için tasarruflarında, yaşlı yatırımcıya göre daha fazla risk alabilmektedir. Risk kapasitesini etkileyen diğer unsurlar şunlardır (Schooley ve Worden: 2003:2);

- Portföy amaçları ve sınırlamaları
- Gelir
- Harcamalar
- Ödemeler dengesi (Net gelir, aktifler, toplam borçlar)
- Finansal zorunluluklar
- Sigorta kapsamı

Risk bilgisi ise Cordell(2001:4)'e göre, yatırımcının riskten ve risk alma sonucu elde edilebilecek getiriler hakkındaki bilgilerini ifade etmektedir. Risk bilgisine sahip olmak yatırımcının panik eğiliminden uzaklaşmasını sağlamaktır. Risk bilgisini değerlendirmede belirli bir araç bulunmamaktadır. Yazar bu nedenle yatırımcıların göreceli risk bilgisi seviyesini ölçmek için öznel değerlendirmeler kullanıldığını belirtmiştir. Buna ilaveten, bir yatırımcının yüksek riskli aktifleri alma eğilimi, yüksek risk kapasitesi, bilgi ve tutumunun fonksiyonu olabileceğini belirtmiştir. Bir yatırımcının risk kapasitesi seviyesi yüksekse maddi durumu risk almaya elverişli olmasa bile, risk almaya yönelebilmektedir. Risk kapasitesi risk bilgisinden etkilenmektedir. Bilgili yatırımcı bütün durumlar sabit olduğunda gereksiz ve zorunlu olmayan risklerden uzak durabilmektedir (Cordell:2001:5).

Risk kapasitesi ve risk tutumu RISKPACK değerlendirmesinin öncelikli bileşenleridir. Yatırımcının yüksek risk kapasitesi ve risk tutumuna sahip olması, finansal risk toleransının yüksek olduğunu göstermektedir. Risk tutumu düşük, risk kapasitesi yüksek yatırımcıların finansal risk toleranslarının ise, her iki unsurun yüksek olduğu yatırımcılara nazaran daha düşük olduğu gözlemlenmiştir (Cordell: 2001:5).

1.2.3. FİNANSAL RİSK TOLERANSI DEĞERLENDİRME ARAÇLARI

Finansal risk toleransının değerlendirilmesiyle bireylerin finansal risk tolerans seviyeleri belirlenmekte ve aynı zamanda bireylere uygun olabilecek yatırım kararları değerlendirilebilmektedir. Ancak, literatürde genel kabul gören bir değerlendirme aracı bulunmamaktadır. Grable ve Lytton(1999)'a göre finansal risk toleransı değerlendirme araçlarının en az beş unsuru içermesi gerekmektedir. Bunlar;

- Risk genel kavramı
- Risk ölçümlerinin sapması için verilen izin
- Katılımcıya ilgi
- Uygulama kolaylığı
- Güvenilirlik ve geçerlilik yeterliliği

Ayrıca, finansal risk toleransını değerlendirmede kullanılan araçların aşağıdaki özelliklere sahip olması gerekmektedir; Bunlar;

- Değerlendirme aracının çeşitli finansal risk durumlarını içermesi: Değerlendirme araçlarının doğru bir şekilde değerlendirme yapabilmesi için riskli ve risksiz finansal durumları kapsaması gerekmektedir. Böylece, bireylerin riskli ve risksiz finansal araçlara karşı vermiş olduğu tepkiler daha iyi bir şekilde değerlendirilebilmektedir.
- Değerlendirme aracının içeriğinin tutarlı ve yeterli olması: Değerlendirme araçları içerisinde sorulan soruların ve/veya oluşturulan senaryoların birbirleriyle tutarlı olması gerekmektedir. Sadece riskli durumlarla ilgili sorulan sorular bireyin finansal risk toleransını değerlendirmede yeterli olamamaktadır. Bu sebeple, kullanılan değerlendirme araçlarının riskli ve risksiz durumları içermesi gerekmektedir.

- Değerlendirme aracının içeriğinin yanıtlayan kişinin ilgisini çekebilmesi: Değerlendirme araçlarında bireylere yöneltilen soruların ve/veya senaryoların, değerlendirme sürecinin sonuna kadar bireyler için ilgi çekici olması gerekmektedir. Böylece, daha doğru ve verimli sonuçlara ulaşılabilmektedir.
- Değerlendirmenin tamamlanması için verilen sürenin kısıtlı olması: Değerlendirme sırasında bireylere kısıtlı zaman verilerek, bireylerin aklına gelen ilk düşüncelerinin değerlendirilmesi ve bireylerin değerlendirme sırasında dikkatinin dağılmasının engellenmesi istenmektedir.
- Değerlendirme aracının içeriğinin yüksek düzeyde geçerli ve güvenilir olması: Değerlendirme araçlarında kullanılan soru ve/veya senaryoların birbirleriyle çelişkili olmayacak biçimde hazırlanması gerekmektedir (Grable ve Lytton: 1999).

Finansal risk toleransı değerlendirmesi, finansal risk toleransı tutumunun karmaşık yapısını ortaya çıkarması gerekmektedir. Değerlendirme araçlarının, kişilerin inançları, bilgi seviyeleri ve duygularıyla bağlantılı, çoklu ve ilgili soruları sormasını gerektirmektedir (Callan ve Johnson: 2002:8). En sık kullanılan resmi değerlendirme araçları; anketler, testler ve simülasyonlardır (Roszkowski ve Grable:2005:2).

1.2.3.1 ANKET

Anket, günümüzde en sık kullanılan yöntemdir. Bu, anketin basit ve uygulaması kolay bir yöntem olmasından kaynaklanmaktadır (Yook: 2003:1). Özellikle finansal danışmanlar ve planlayıcılar, yatırımcılarının finansal risk toleransını belirlemek amacıyla anket yöntemini kullanmaktadır. Ancak, bu yöntemden elde edilecek sonucun geçerliliği konusunda kesin bir yargı bulunmamaktadır. Benzer biçimde, finansal risk toleransı anketlerinin geçerliliği ve kullanılabilirliği konusunda çeşitli görüşlere literatürde rastlamak mümkündür.

Ancak, uygun şekilde hazırlanmış anketler finansal risk toleransını değerlendirmede güvenilir ve geçerli sonuçlar verebilmektedir. Dolayısıyla, geçerli ve güvenilir sonuçlar elde edebilmek için yeterli ve konuya uygun soru sorulması gerekmektedir (Roszkowski ve diğerleri: 2005:2).

Finansal risk toleransını anketini uygulayan bireylerin sosyal kabul görme isteği ile finansal risk toleransı seviyelerini mevcut duruma göre daha yüksek olarak belirttikleri gözlemlenmiştir. Bu durumu ortadan kaldırmak için, uzman kişilerin risk konusunu birçok yönüyle incelemesi gerekmektedir. Buna ilaveten, riskin çok boyutlu olarak incelenmesi ile uzman kişilere, yatırımcılar arasında daha belirgin ayrımlar yapabilme fırsatını vermektedir (Grable ve Lytton: 1999:4).

Finansal risk toleransını değerlendirmede anketi kullanmanın yeterli olup olamayacağı konusunda literatürde çeşitli çalışmalar (Grable ve Lytton:1999, Roszkowski ve diğerleri:2005, Roszkowski ve Grable:2005) bulunmaktadır. Bu çalışmalarda yazarlar, anketlerin, finansal risk toleransını değerlendirmede iyi bir araç olup olmadığı konusunda görüş birliğine varamamaktadırlar.

Roszkowski'ye göre finansal risk toleransı anketlerinde sorulan sorular sadece finansal unsurları içermekte, bunun dışındaki bazı psikolojik unsurları içermemektedir. Ayrıca, anketler günümüzde yatırımcıları değerlendirebilmek için çok kısa kalmaktadır. Yatırımcıyı ve onun finansal risk toleransını daha iyi anlayabilmek için çeşitli yöntemleri bir arada kullanmak gerekmektedir (Roszkowski ve Grable:2005:2).

Finansal risk toleransı anketlerindeki diğer bir problem, psikometreleri göz önünde bulundurmada soruların hazırlanmasıdır. Genelde bu tür anketler çok fazla “anlaşılmayan soru” içerirken, yeteri kadar “anlaşılır soru” içermemektedirler (Roszkowski ve diğerleri: 2005:2).

Finansal risk toleransını ölçmede anketlerin yeterliliği ile ilgili çalışmaların dışında ilgili literatürde (Moreschi:2004, Roszkowski ve diğerleri:2005, Yook:2003, Grable ve Lytton:1999) anketin yapısı ile ilgili çeşitli çalışmalar bulunmaktadır.

Anketler genel olarak kısa ve uzun olmak üzere iki gruba ayrılmaktadır. Kısa anketler 12 veya daha az soru içerirken, uzun anketler 12'den fazla soru içermektedir. Psikolojik araştırmalara göre uzun anketler daha iyi bir güvenilirlik seviyesi sağlamaktadır. Ayrıca, psikolojik, finansal ve istatistiki modellerin kullanıldığı uzun anketlerin güvenilirlik ve geçerlilik seviyeleri daha yüksek çıkmaktadır (Moreschi: 2004:4).

Yatırımcıların finansal risk toleranslarının doğru olarak ölçmesi için risk tutum ve kapasitesini aynı anda değerlendiren anketlerin uzman kişiler tarafından kullanılması gerekmektedir (Yook: 2003:1).

Ankette sorulan soruların “anlaşılır” olarak nitelendirilebilmesi için bütün sorularda ve anket sürecinde psikometrik incelemelere önem vermek ve finansal risk toleransını bütün boyutlarıyla incelemek gerekmektedir. İyi hazırlanmış finansal risk toleransı anketine Grable ve Lytton(2003)’un hazırladığı 13 sorulu anket örnek olarak gösterilebilmektedir. 13 sorudan oluşan bu anket 3 etkeni elde etmek için kullanılmaktadır;

- Yatırım riski
- Risk alma rahatlığı ve deneyimi
- Risk toleransı

Bu 3 etkenin yorumlanması finansal risk toleransının birden fazla boyutunun değerlendirildiğini göstermektedir. Bu da finansal risk toleransının çok boyutluluk özelliğini vurgulamaktadır.

Yatırımcıların finansal risk toleransını değerlendirmek amacıyla uzman kişiler tarafından uygulanan anketler incelenmiş, bu anketlerin karşılaştırılması sonucunda, anketlerle ilgili bazı sorunlara rastlanmıştır. Finansal risk toleransı anketlerinde karşılaşılan başlıca sorunlar şunlardır:

1. Karşılaştırılan anketlerin, farklı yapıları değerlendirdiği durumlarda (en azından birinin geçerli olmadığı bir anketin değerlendirilmesi) sorunlar yaşanmaktadır.
2. Anket aynı yapıları ölçmekte, fakat en azından bir tanesinin güvenilirlik seviyesi düşük olabildiği durumlarda sorunlar yaşanmaktadır.
3. Endüstriyel standartlı anketlerde finansal risk toleransı ile ilgili olmayan soruların sorulma durumlarında sorunlar yaşanmaktadır.
4. Açıklama gerektiren soruların sorulması durumunda (örneğin enflasyonla ilgili soruda açıklama yapılmazsa, bazı kişiler soru ile ilgili cevapları enflasyondan önceki oranları göz önüne alarak verirken, bazıları da enflasyon sonrasındaki rakamlarla sorulara cevap verebilmektedir) sorunlar yaşanmaktadır.

5. Soruların çoğunun yatırım ile ilgili sorulması durumunda (Finansal risk toleransı tamamen yatırım ile ilgili bir durum olmayıp, bütün finansal kararlarla ilişkili olmaktadır) sorunlar yaşanmaktadır.

Finansal risk toleransını değerlendirmek için çeşitli anketler kullanılmaktadır. Bu anketlerin başlıcaları aşağıda açıklanacak olan, tüketici finans anketi, global portföy dağılım değerlendirme sistemi ve uyarlanmış finansal risk toleransı profilleridir.

1.2.3.1.1. Tüketici Finans Anketi (SCF)

Finansal risk toleransını değerlendirmede kullanılan anketlerden birisi Tüketici Finans Anketi(TFA)'dır. TFA, 1983 yılından bu yana her 3 yılda bir Amerika'da merkez bankası tarafından yatırımcılara uygulanan ankettir. TFA'nın amacı Amerikan hanehalkının finansal davranışlarını kapsamlı şekilde incelemektir. Bu anketin oluşturulma nedenlerinden biri de hisse senedi piyasa bilgilerindeki tutarsızlıklar ve yatırımcının piyasadaki raporlara karşı duydukları güvensizliği ortadan kaldırmaktır (Schooley ve Worden: 2003:2).

TFA'da kişilere demografik özelliklerin yanı sıra, çeşitli finansal durumlarla ilgili sorular da sorulmaktadır. Özellikle, literatürde ortak bir finansal risk toleransı değerlendirme aracının bulunmadığını kabul eden araştırmacılar (Gutter, Saleem, Gross: 2003, Hanna, Gutter:2001, Sung, Hanna:1996, Wang, Hanna:1997, Xiao, Alhabeeb, Gong:2000, Hanna, Yao:2003, Bulcroft, Johnson, Chaulk: 2003, Yao, Hanna: 2004, Lee, Hanna:1995, Hanna, Gutter, Fan: 1998, Finke, Huston: 2003, Hanna, Lindamood: 2005, Clifford, Edwin: 1993–1994, Chang, DeVaney, Chiremba:2004, Jianakoplos, Bernasek:1998, Snelbecker, Roszkowski, Glenn:1990), tüketici finans anketleri sonuçlarını çalışmalarında değerlendirmektedir.

Türkiye'de Merkez Bankasının yatırımcılara yönelik böyle bir çalışması bulunmamaktadır. Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası kurumsal finansal risk toleransını değerlendirerek mevcut risklerin ölçülmesi, gözetlenmesi ve raporlanmasını sağlamaktadır (<http://www.tcmb.gov.tr/yeni/duyuru/2005/rezyon0805.pdf>, p.22). Bireysel finansal risk toleransının ölçülmesi çeşitli özel kurum ve kuruluşlar tarafından gerçekleştirilmektedir.

1.2.3.1.2. Global Portföy Dağılım Değerlendirme Sistemi (Agresiflik Endeksi)

Global Portföy Dağılım Değerlendirme Sistemi (PASS) yatırım uzmanlarının kullandığı bir tür ankettir. PASS'la yatırımcılar kendilerini değerlendirmektedir. Yüksek puan almak, daha fazla özkaynak yatırımlarına yönelmek, düşük puan ise, sabit gelir yatırımlarına yönelmek anlamına gelmektedir. Bu anket içerisinde agresiflik endeksi bölümü bulunmaktadır. PASS'da yüksek puan, yüksek finansal risk toleransı ve yüksek agresif getiri amaçları anlamına gelmektedir (Droms: 2003:4).

1.2.3.1.2. Uyarlanmış Finansal Risk Tolerans Profilleri

Finansal risk tolerans profilleri, yatırımcının kendi istek ve ihtiyaçlarına göre danışmanlar tarafından uyarlanabilmektedir. Uzman kişiler yatırımcıların belirledikleri amaç ve hedeflere göre onlara belirli puanlar vererek puanlar neticesinde oluşan duruma göre yatırımcılara portföy oluşturmaktadırlar. Ancak, bu puanlama sistemi bütün önemli konulara cevap verecek ve son karar olarak aktif dağılımını belirleyebilecek kesin cevapları içermeyebilmektedir. Bununla birlikte, risk toleransının değerlendirilmesinden önce uygun çözümleri bulmak için kullanışlı bir araç olduğu kabul edilmektedir (Droms: 2003:7).

1.2.3.2. TESTLER

Testler genellikle tüketicilerin finansal risk toleranslarının yapısını ortaya çıkartmak amacıyla özellikle finansal planlayıcılar ve danışmanlar tarafından kullanılmaktadır. Testlerin kişilerin inançları, bilgi seviyeleri ve duygularıyla bağlantılı, çoklu ve ilgili soruları içermesi gerekmektedir (Callan ve Johnson: 2002:8).

Uygulanan bir test bireyin zaman içerisindeki finansal risk toleransı seviyesindeki değişimlerini de göstermektedir. Finansal risk toleransı gibi tutumlar önceki yatırım kararlarının pozitif ya da negatif sonuçlarının deneyim, yaş, aile, iş yaşantısı etkileri, ulusal ya da uluslar arası pazarların performansı gibi etkenlerle zaman içerisinde değişkenlik göstermektedirler (Callan ve Johnson: 2002:8).

Tutumsal yapı, karmaşık bir yapıya sahip olduğu için karmaşık psikolojik test araçlarının bireyin finansal riske karşı tutumunu belirlemede kullanılması

gerekmektedir. Psikometreler bu karmaşık insan özelliklerini ölçmek ve analiz etmek için kullanılmaktadır (Hallahan ve diğerleri:2004:3). Psikometreler finansal risk toleransı gibi tutumları ölçen, psikoloji ve istatistiğin birleşimi ile oluşmuş bir bilimdir. Psikometrik terimde geçerli test, anlamlı ölçülerle güvenilir testlerin tutarlı olduğu ölçümler olarak tanımlanmaktadır. (Roszkowski ve diğerleri: 2005:2).

Finansal risk toleransı gibi karmaşık yapıları içeren kavramlar, kişinin kendi uyguladığı basit testlerle belirlenememektedir. Ayrıca, testler belirli durumlar içerisindeki çok özel koşullardaki finansal risk toleransını ölçmektedir. Bu sebeple, sadece bir test uygulamak yeterli olmayabilmektedir (Farrelly: 1989:2).

Finansal risk toleransı test sonucu yatırımcının ne tür yatırım kararlarını kabul edebileceğini uzman kişilere göstermektedir. Buna ilaveten, finansal risk toleransı testleri yatırımcının kendisini aynı testi uygulayan diğer yatırımcılarla kıyaslamasını olanaklı kılmaktadır (Callan ve Johnson: 2002:3).

İyi oluşturulmuş testlerin kullanımı yatırımcılar için uygun finansal yatırım araçlarını kullanmayı sağlarken, onlara en yararlı olabilecek finansal tavsiye, planlama ve eğitimi sağlamaktadır.

Finansal risk toleransı testleri de finansal risk toleransını ölçen anketler gibi bir takım özellikleri barındırması gerekmektedir. Testlerle ilgili şu noktalara dikkat edilmesi gerekmektedir;

- Test iyi bir geçerlilik seviyesinde olmalıdır. Testin içindeki parçalar finansla ilgili ve yatırımcının kararıyla ilişkili olmalıdır.
- Test iyi bir güvenilirlik seviyesinde olmalıdır. Eğer sonuçlar birbiriyle tutarsız olursa testin güvenilirliği ortadan kalkabilmektedir.
- Test, yatırımcının finansal risk toleransı değerleri başkalarınınkilerle karşılaştırma fırsatı vereceği yapı içinde olmalıdır.
- Testin formatı iyi ayarlanmalı, kullanılan kelimeler açık ve anlaşılır olmalıdır.
- Testin ve test puanının yatırımcı için ne kadar önemli olduğu anlatılmalı ve yatırımcının sorulara doğru cevaplar vermesi sağlanmalıdır. Bunun için yatırımcıya testin yapısı ve ulaşılan sonuçla neler yapılacağı açıkça anlatılmalıdır.

1.2.3.2.1. Proquest Testi

Proquest testi 25 sorudan oluşan ve finansal risk toleransını ölçen psikometrik bir tutum testidir. Bu testte risk 7 gruba ayrılmakta ve yatırımcıları finansal risk tolerans seviyelerine göre farklılaştırmaktadır. Bunlara ilaveten, demografik özelliklerle ilgili 8 soru sorulmaktadır. Bunlar; doğum yılı, cinsiyet, posta kodu, eğitim, gelir, medeni durum, bakmakla yükümlü kişi sayısı ve net aktiflerdir.

Proquest'teki bir diğer bölümde kişinin kendi finansal risk toleransını değerlendirmesi istenmektedir. Daha önceden yapılmış Proquest test sonuçlarına göre, insanlar kendi finansal risk tolerans seviyelerinin altında bir finansal risk toleransı seviyesine sahip olduklarına inanma eğilimindedirler (Hallahan ve diğerleri:2004:4).

1.2.3.2.2. Risk Tolerans Simülasyonları

Risk toleransı simülasyonları, katılımcılara hisse senedi ticareti yaptırmak ve portföy oluşturmak amacıyla hazırlanmış çeşitli yarışmalardır. Bütün katılımcılara başlangıçta sanal ortamda portföy oluşturmak için belirli bir miktar sanal para verilmektedir. Katılımcılardan çeşitli kurallar çerçevesinde riskli ve risksiz aktiflerden portföy oluşturulmaları istenmektedir. Bu oyunlar belirli dönemlerde belirli aralıklarda yapılmaktadır. Katılımcıların belirli dönemlerde oynadıkları bu oyunlarda seçtikleri aktifler uzman kişiler tarafından incelenerek, katılımcıların risk toleransları belirlenmekte ve onlara en uygun olabilecek portföy oluşturulmaktadır (Yip: 2000:14).

1.2.3. UZMAN KİŞİLERİN MÜŞTERİLERİNİN RİSK TOLERANSLARINI DEĞERLENDİRMESİ

Finansal risk toleransı, satın alma sürecinde karşılaşılabilecek finansal belirsizlik, olası sonuçları isteme ve onların olma olasılığını değerlendirmeme gibi olumsuz durumlarla da ilişkilendirilmektedir. (Bulcroft ve diğerleri: 2003:3). Bu gibi olumsuz durumların ortadan kaldırılmasında yatırımcılar, kendi başına hareket ettikleri gibi profesyonel yardım alarak çözüm bulma yolunu da seçebilmektedirler. Bunun için finansal danışman, planlayıcı, para yöneticileri vb. gibi uzman kişilere başvurabilmektedirler.

Uzman kişiler yatırım planları yaparken öncelikli olarak müşterilerinin finansal risk toleransını değerlendirmektedirler. Böylece, müşterilerin ticari risk isteklerine göre onlara portföy hazırlayabilmektedirler (Droms: 2003).

Uzman kişiler tarafından bilimsel bir yapıda hazırlanmış finansal risk toleransı değerlendirme yöntemlerinin kullanılması, müşterinin finansal risk toleransını belirlemeye yardımcı olan en iyi yaklaşımlardan biri olarak kabul edilmektedir. Finansal risk toleransı test sonucu ya da profili, müşterisine en uygun yatırım tipini belirlemede uzmanlara yardımcı olmaktadır. Buna ilave olarak, daha önceden hazırlanmış finansal risk toleransı testlerini kullanmak, müşterinin kendi finansal risk tolerans seviyesini, bu testi daha önce uygulamış kişilerin sonuçlarıyla karşılaştırması ve onların vermiş olduğu kararları ve bunların sonuçlarını değerlendirerek kendi kararını oluşturmada müşteriye yardımcı olmaktadır (Cordell: 2001:1).

Bazı uzman kişiler müşterilerinin finansal risk toleransını değerlendirmede kendi anketlerini kullanmaktadırlar. Ancak, bu anketlerin çoğu, finansal risk toleransını ölçmede zayıf kalmakta ve bilimsel tabana oturmamaktadır (Cordell: 2001:1).

Müşterinin finansal risk tolerans değerlendirmelerini, düzenli şekilde yapması uzman kişinin müşterisi ile ilgili daha açık ve anlaşılır finansal risk toleransı sonucuna sahip olmasını sağlamaktadır. Böylece, uzman kişiler müşterinin psikolojik olarak istediği ile ekonomik olarak gerçekleştirebileceği ihtiyaçları arasındaki uyumsuzluğu müşteriye açıklayarak onun durumu daha iyi anlamasına ve müşterilerinin ihtiyacı olan risk-getiri kararlarını vermede ona yardımcı olabilmektedirler.

Finansal danışmanlar çoğunlukla müşterilerinin finansal risk toleransını değerlendirmede servet, gelir, cinsiyet, medeni durum ve yaş gibi demografik özellikleri temel almaktadırlar. Bununla birlikte, sadece demografik unsurlara önem verilmesi finansal risk toleransını en iyi şekilde değerlendirmek için uygun olmamaktadır (Yieh ve Chen:2003).

Finansal risk toleransı değerlendirmesinin düzgün bir biçimde yapılmasının bir diğer önemi de danışmanların müşterilerinin finansal risk tolerans seviyelerini tahmin etmede düştüğü yanılgıları ortadan kaldırma noktasındadır (Callan ve Johnson: 2002:10).

Yatırım kararı ile ilgili değerlendirme sürecinde yatırımcının yanı sıra danışmanın da yapması ve bilmesi gereken bazı konular bulunmaktadır. Bunlar;

- Yatırımcı: Konuyla ilgili yeterli bilgiyi sağlamalı, kendiyle ilgili açıklayıcı tanımlar yapabilmeli, vermiş olduğu önceki yatırım kararlarını beklentileriyle kıyaslamalı, edindiği tecrübelerin yatırım kararlarını ve beklentilerini nasıl etkileyebileceğini anlamalıdır.
- Uzman Kişi: Müşterilerinin karar vermesi için hangi bilgilerin gerekli olduğunu bilmeli, soracağı sorularla müşterilerinin vereceği cevapları nasıl etkilediğinin farkına varmalı, konuyla ilgili detaylardan hangilerinin yararlı, hangilerinin ilgisiz olduğunu açıkça belirlemeli, her bir müşterisini diğer müşterileriyle kıyaslayabileceği veri tabanı oluşturulmalı, müşteriye sunacağı bilgi müşterinin algılama kapasitesine uygun olarak verilmeli, müşteriye çeşitli yatırım önerilerinde bulunarak müşterilerinin tutumları değerlendirilmelidir (Snelbecker ve diğerleri: 1990).

1.3. FİNANSAL RİSK TOLERANSINI BELİRLEYEN UNSURLAR VE DEĞERLENDİRME ARAÇLARININ KULLANIMINA YÖNELİK LİTERATÜR İNCELEMESİ

1.3.1. Finansal Risk Toleransını Belirleyen Unsurlara Yönelik Literatür İncelemesi

Finansal risk toleransı daha önce de açıklandığı gibi demografik, ekonomik ve tutumsal unsurların incelenmesiyle belirlenmektedir.

1.3.2. Finansal Risk Toleransı ile Demografik Unsurlar Arasındaki İlişkilere Yönelik Literatür İncelemesi

Demografik unsurlar, bakmakla yükümlü olunan kişi sayısı, cinsiyet, eğitim, ev sahibi olma, ırk, medeni durum, meslek, sahip olunan çocuk sayısı, servet ve yaş olarak ele alınmıştır. Bu kapsamda finansal risk toleransı ile demografik unsurlar arasındaki ilişkiye yönelik literatür incelemesi Tablo 1’de verilmiştir.

Bakmakla yükümlü olunan kişi sayısı ile finansal risk toleransı arasındaki ilişki çeşitli şekillerde literatürde incelenmiştir. Buna göre ilgili literatürde kimi yazarlar (Hammitt ve diğerleri:2005, Jianakoplos ve Bernasek:1998, Bulcroft ve diğerleri:2003, Grable ve Joo:2000, Hallahan ve diğerleri:2004) bakmakla yükümlü kişi sayısı arttıkça finansal risk toleransının azaldığını savunurken, Sung ve Hanna (1996), bakmal yükümlü kişi sayısı ile finansal risk toleransı arasında herhangi bir ilişki bulunmadığını savunmaktadır.

Cinsiyet ile finansal risk toleransı arasındaki ilişkinin incelendiği çalışmaların çoğunda (Sung ve Hanna:1996, Hariharan ve diğerleri:2000, Hallahan ve diğerleri:2004, Grable ve Joo:2000, Yao ve Hanna:2004, Grable ve diğerleri:2004, Grable:2000, Yip:2000, Hanna ve Lindamood:2005, Clifford ve Edwin:1993, Yook:2003, Hammitt ve diğerleri:2005, Jianakoplos ve Bernasek:1998) erkeklerin finansal risk toleranslarının kadınlarinkine nazaran daha fazla olduğu görüşü savunulmaktadır. Bununla birlikte kadınların risk toleranslarının erkeklerinkine nazaran daha fazla olduğu görüşü literatürde (Riley ve Russon:1985) mevcuttur. Grable ve Joo (1999), Yao ve Hanna

(2004), Hanna ve diğerleri(1998)'nin çalışmalarında ise cinsiyetin finansal risk toleransını belirlemede önemli bir etken olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Eğitim ve finansal risk toleransı arasındaki ilişkiye yönelik çalışmalarda iki görüş öne çıkmaktadır. Bunlardan ilki eğitim ile finansal risk toleransı arasında pozitif yönlü bir ilişkiyi savunurken (Sung ve Hanna:1996, Hariharan ve diğerleri:2000, Grable:2000, Grable ve Lytton:1999, Hallahan ve diğerleri:2004, Yao ve Hanna:2004, Finke ve Huston:2003, Grable ve diğerleri:2004, Clifford ve Edwin:1993, Hammitt ve diğerleri:2005) diğer görüşe göre eğitimin finansal risk toleransını belirlemede herhangi bir ilişki bulunmamaktadır (Chang ve diğerleri:2004).

Ev sahi olma ile finansal risk toleransı arasındaki ilişkiye yönelik Grable ve Joo(1999) ve Jianakoplos ve Bernasek(1998) pozitif yönlü bir ilişki bulunduğunu savunurken, Sung ve Hanna(1996), Yao ve Hanna (2004), Hammitt ve diğerleri(2005) çalışmalarında ev sahibi olma durumu ile finansal risk toleransı arasında anlamlı herhangi bir ilişkinin bulunmadığı sonucuna ulaşmışlardır.

Demografik unsurlardan ırk, ilgili literatürde Grable ve Joo (1999), Yao ve Hanna (2003,2004), Sung ve Hanna(1996) ve Grable ve Lytton(2003) tarafından incelenmiştir. Bu yazarlardan sadece Grable ve Joo(1999) çalışmalarında beyaz olmayanların diğer ırklara göre finansal risk toleranslarının daha fazla olduğu görüşünü savunurken diğer araştırmacılar bunun aksini savunmuşlardır.

Medeni durum ve finansal risk toleransı arasındaki ilişkinin incelendiği çalışmalarda ortak bir görüşe varılamamıştır. Evli olmayan bireylerin finansal risk toleransı evli bireylerin finansal risk toleransından fazla olduğu görüşünün savunulduğu bazı çalışmalar (Hariharan ve diğerleri:2000, Hallahan ve diğerleri:2004, Yao ve Hanna:2004, Bulcroft ve diğerleri:2003) literatürde bulunmaktadır. Bu görüşün aksini savunan Grable(2000)'a göre ise evli bireylerin finansal risk toleransı evli olmayan bireylerinkine göre daha fazladır. Medeni durum ile finansal risk toleransı arasında herhangi bir ilişki bulunmadığı görüşü yine ilgili literatürde (Grable ve Joo:1999, Grable ve diğerleri:2004, Hammitt ve diğerleri) bulunmaktadır.

Meslek sahibi olan kişilerle meslek sahibi olmayan kişilerin finansal risk toleranslarının incelendiği çalışmalarda meslek sahibi olan kişilerin meslek sahibi olmayanlara nazaran daha fazla finansal risk toleransına sahip oldukları sonucuna ulaşılmışken(Grable ve Lytton:1999, Yao ve Hanna:2004) bunun aksi görüşe ilgili literatürde rastlanmamıştır. Bununla birlikte meslek değişkeni ile finansal risk toleransı arasında anlamlı herhangi bir ilişkinin bulunmadığı görüşü (Sung ve Hanna:1996, Grable ve Joo:1999) ilgili literatürde mevcuttur.

Sahip olunan çocuk sayısı ile finansal risk toleransı arasındaki ilişki sadece Bulcroft ve diğerleri(2003) ve Riley ve Russon(1995) tarafından incelenmiştir. Riley ve Russon(1995) sahip olunan çocuk sayısı ile finansal risk toleransı arasında herhangi bir ilişki bulunmadığını savunurken, Bulcroft ve diğerleri(2003) sahip olunan çocuk sayısı arttıkça finansal risk toleransının azalacağını savunmaktadır.

Servet değişkeninin finansal risk toleransı ile negatif yönlü bir ilişkiye sahip olduğunu savunan yazarların (Hallahan ve diğerleri:2004, Clifford ve Edwin:1993, Jianakoplos ve Bernasek:1998) dışında Bernheim, Skinner ve Weinberg (2001) herhangi bir ilişki bulunmadığını savunmaktadırlar.

Yaş değişkeni finansal risk toleransını belirlemede birçok yazar tarafından incelenmiştir. Her türlü sonuca ilgili literatürde rastlamak mümkündür. Bazı yazarlar (Wang ve Hanna:1997, Grable ve Lytton:1999:2003, Grable:2000) yaş ile finansal risk toleransı arasında pozitif yönlü bir ilişkinin varlığını savunurken kimi yazarlar(Yao ve Hanna:2003:2004, Hallahan ve diğerleri:2004, Hammitt ve diğerleri:2005, Cordell:2001, Finke ve Huston:2003) da yaş ile finansal risk toleransı arasında negatif yönlü bir ilişki tespit etmişlerdir. Bununla birlikte yaşın risk toleransını belirlemede önemli bir etken olmadığı sonucu da literatürde mevcuttur (Grable ve Joo:1999, Riley ve Ruuson:1995, Hanna ve Gutter:2001, Grable ve diğerleri:2004, Hanna ve diğerleri:1998, Clifford ve Edwin:1993, Yook:2003, Yip:2000).

1.3.3. Finansal Risk Toleransı ile Ekonomik Unsurlar Arasındaki İlişkilere Yönelik Literatür İncelemesi

Ekonomik unsurlar daha öncede açıklandığı gibi ekonomik beklentiler, emeklilik, finansal aktifler ve finansal bilgi olarak ele alınmıştır. Bu kapsamda finansal risk toleransı ile ekonomik unsurlar arasındaki ilişkiye yönelik literatür incelemesi Tablo 2’de verilmiştir.

Ekonomik beklentiler ile finansal risk toleransı arasındaki ilişkiye yönelik Grable ve Joo, 1999 ve 2000 yıllarında yapmış oldukları çalışmalarda ekonomik beklentiler ile finansal risk toleransı arasında anlamlı herhangi bir ilişki bulunmadığı sonucuna ulaşmışlardır. Grable (2000), Sung ve Hanna (1996) ise pozitif ekonomik beklentilerin finansal risk toleransını arttırdığını tespit etmişlerdir.

Emeklilik ve finansal risk toleransı arasındaki ilişki Yao ve Hanna (2004) ve Sung ve Hanna(1996) tarafından incelenmiş ve emeklilikle finansal risk toleransı arasında anlamlı bir ilişki bulunamamıştır. Bununla birlikte Yao ve Hanna(2003) çalışmalarında, emekliliğe kalan yıl sayısı arttıkça finansal risk toleransının azaldığı sonucuna ulaşmışlardır.

Finansal aktiflerle finansal risk toleransı arasında pozitif yönlü bir ilişkinin varlığı konusunda literatürde(Hallahan ve diğerleri:2004, Yao ve Hanna:2004, Finke ve Huston:2003, Grable ve Lytton:2003, Wang ve Hanna:1997, Hariharan ve diğerleri:2000) ortak bir görüşe ulaşılmıştır.

Finansal bilgi ile finansal risk toleransı arasındaki ilişkide çoğu yazar (Riley ve Russon:1995, Grable ve Lytton:1999, Grable ve Joo:2000, Grable:2000, Grable ve Joo:1999) pozitif yönlü bir ilişki olduğu savunurken, Yip (2000) finansal bilgi ile finansal risk toleransı arasında herhangi bir ilişki bulunmadığı sonucuna ulaşmıştır.

1.3.4. Finansal Risk Toleransı ile Tutumsal Unsurlar Arasındaki İlişkilere Yönelik Literatür İncelemesi

Tutumsal unsurlar, gelecekle ilgili beklentiler, kişisel özellikler ve uzun yaşam beklentisi gibi değişkenleri içermektedir. Finansal risk toleransı ile bu tutumsal unsurlar

arasındaki ilişkiye yönelik literatür incelemesi Tablo 3'te verilmiştir. Tutumsal unsurlar ile finansal risk toleransı arasındaki ilişkiler incelendiğinde literatürde gelecekle ilgili beklentiler, kişilik özellikleri ve uzun yaşam beklentisinin finansal risk toleransı ile ilişkilerinde ortak görüşe ulaşıldığı tespit edilmiştir.

Gelecekle ilgili pozitif ekonomik beklentileri olan bireylerin finansal risk toleranslarının arttığı görüşü literatürde (Sung ve Hanna:1996, Hariharan ve diğerleri:2000, Yao ve Hanna:2004) desteklenmektedir.

Kişisel özellikler ve finansal risk toleransı arasındaki ilişki Carducci ve Wang(1998) tarafından incelenmiş ve A tipi bireylerin riski diğer bireylere nazaran daha fazla tolere etmek istedikleri sonucuna ulaşılmıştır.

Uzun yaşam beklentisi ile finansal risk toleransı arasındaki ilişkiyi inceleyen bütün yazarlar(Hammitt ve diğerleri, Cordell:2001, Hallahan ve diğerleri:2004, Yao ve Hanna:2003:2004, Grable ve Lytton:2003) uzun yaşam beklentisi arttıkça finansal risk toleransının arttığını savunmaktadırlar.

1.3.5 Finansal Risk Toleransını Değerlendirmek İçin Kullanılan Araçlara Yönelik Literatür İncelemesi

Finansal risk toleransı daha öncede açıklandığı gibi çeşitli araçların kullanılmasıyla değerlendirilebilmektedir. Finansal risk toleransını değerlendirmek için genel olarak anketler, simülasyonlar ve oluşturulmuş senaryolar kullanılmıştır. Finansal risk toleransını değerlendirmek amacıyla kullanılan araçlar ve o araçları kullanan yazarlar Tablo 4'te verilmiştir.

Bu araçlardan ankete ilgili literatürde 7 farklı biçimde rastlanmaktadır. Başlıca anket çeşitleri, Tüketici Finans Anketi, Sağlık ve Emeklilik Anketi, önceki çalışmalar sonucu oluşturulmuş anketler, Grable'ın 13 parçalı anketi, çalışmanın amacına yönelik hazırlanmış uyarlanmış anketler ve Finansal Risk Toleransı Anketi'dir.

Anket kullanan yazarlardan, Gutter ve diğerleri (2003), Hanna ve Gutter (1996), Wang ve Hanna (1997), Xiao ve diğerleri (2000), Yao ve Hanna (2003,2004), Lee ve Hanna (1995), Hanna ve diğerleri (1998), Finke ve Huston (2003), Hanna ve Lindamood

(2005), Clifford ve Edwin (1993), Chang ve diğlerleri (2004), Jianakoplos ve Bernasek (1998), Snelbecker ve diğlerleri (1990) Tüketici Finans Anketi'ni, Hariharan ve diğlerleri (2000), Hammitt ve diğlerleri (2005), Bulcroft ve diğlerleri (2003) Sağlık ve Emeklilik Anketini kullanmışlardır.

Grable ve Joo (1999, 2000), Lawson ve Hershey (2005), Hanna ve diğlerleri (1998), Yook (2003), Roszkowski ve diğlerleri (1990), Grable ve Lytton (1999), Hanna ve Gutter (2001), Grable (2000), grable ve diğlerleri (2004) ise önceki çalışmalarını kullanarak kendi çalışmaları için hazırladıkları uyarlanmış anketleri kullanmışlardır. Bunların dışında finansal risk toleransını değerlendirmek amacıyla Yip (2000) Online Hisse Senedi Ticareti Simülasyonunu kullanırken, Snelbecker ve diğlerleri (1990), Riley ve Russon (1995) senaryolar oluşturarak hazırlanmış soruları kullanmayı tercih etmişlerdir.

TABLO 2: Risk Toleransı Makalelerinde Ekonomik Etmenlerle İlgili Ulaşılan Sonuçlar

1. Risk Toleransı Makalelerinde Ekonomik Beklentiler İle ilgili Elde Edilen Sonuçlar

Ekonomik Beklentiler	Yazar
“Ekonomik beklentiler ile risk toleransı arasında anlamlı bir ilişki bulunmamaktadır”.	Grable, Joo:2000, Grable, Joo:1999
“Pozitif ekonomik beklentiler risk toleransını arttırmaktadır”.	Grable:2000, Sung, Hanna:1996

2. Risk Toleransı Makalelerinde Emeklilik İle ilgili Elde Edilen Sonuçlar

Emeklilik	Yazar
“Emekliliğe kalan yıl sayısı ile risk toleransı arasında anlamlı bir ilişki bulunmamaktadır”.	Yao, Hanna:2004, Sung, Hanna:1996
“Emekliliğe kalan yıl sayısı arttıkça risk toleransı azalmaktadır”.	Hanna, Yao:2003

3. Risk Toleransı Makalelerinde Finansal Aktifler İle ilgili Elde Edilen Sonuçlar

Finansal Aktifler	Yazar
“Net aktifler arttıkça risk toleransı artmaktadır”.	Hallahan, Faff, McKenzie:2004, Yao, Hanna:2004, Finke, Huston:2003, Grable, Lytton:2003
“Risk toleransı yüksek kişiler daha fazla riskli aktife sahiptirler”.	Finke, Huston:2003, Wang, Hanna:1997, Hariharan, Chapman, Domian:2000, Finke, Huston:2003

4. Risk Toleransı Makalelerinde Finansal Bilgi İle ilgili Elde Edilen Sonuçlar

Finansal Bilgi	Yazar
“Finansal bilgi arttıkça risk toleransı artmaktadır”.	Riley, Russon:1995, Grable, Lytton:1999, Grable, Joo:2000, Grable: 2000, Grable, Joo:1999
“Finansal bilgi ile risk toleransı arasında anlamlı herhangi bir ilişki bulunmamaktadır”.	Yip:2000

5. Risk Toleransı Makalelerinde Gelir İle ilgili Elde Edilen Sonuçlar

Gelir	Yazar
“Gelir arttıkça risk toleransı artmaktadır”.	Yook:2003, Sung, Hanna:1996, Grable:2000, Grable, Lytton:1999, Hallahan, Faff, McKenzie:2004, Finke, Huston:2003, Yao, Hanna:2004, Gutter, Saleem, Gross:2003, Grable, Joo:1999, Clifford, Edwin:1993-1994, Grable, Lytton, O’Neill:2004
“Gelir ile risk toleransı arasında anlamlı herhangi bir ilişki tespit edilememiştir”.	Hammitt, Hanninger, Treich:2005
“Gelecekte yüksek gelir bekleyen yatırımcılar risk almaya daha fazla istekli olmaktadır”.	Finke, Huston:2003
“Gelecekte yüksek gelir bekleyen yatırımcılar risk almaya daha az istekli olmaktadır”.	Riley, Russon:1985

6. Risk Toleransı Makalelerinde Yatırım Zaman Aralıkları İle ilgili Elde Edilen Sonuçlar

Yatırım Zaman Aralıkları	Yazar
“Yatırım zaman aralığı arttıkça risk toleransı artmaktadır”.	Riley, Russon:1995, Finke, Huston:2003, Droms:2003, Wang, Hanna:1997

TABLO 3: Risk Toleransı Makalelerinde Tutumsal Etmenlerle İlgili Ulaşılan Sonuçlar

1. Risk Toleransı Makalelerinde Gelecekle İlgili Beklentiler İle ilgili Elde Edilen Sonuçlar

Gelecekle İlgili Beklentiler	Yazar
“Büyük depresyon bekleyen bireylerin risk toleransı seviyeleri düşüktür”.	Sung, Hanna:1996, Hariharan, Chapman, Domian:2000, Yao, Hanna:2004

2. Risk Toleransı Makalelerinde Uzun Yaşam Beklentisi İle ilgili Elde Edilen Sonuçlar

Kişisel Özellikler	Yazar
“A tipi bireyler finansal başarı elde edebilmek için riski daha fazla tolere etmek isterler”.	Carducci, Wang:1998

3. Risk Toleransı Makalelerinde Uzun Yaşam Beklentisi İle ilgili Elde Edilen Sonuçlar

Uzun Yaşam Beklentisi	Yazar
“Uzun yaşam beklentisi arttıkça risk toleransı artmaktadır”.	Hammitt, Hanninger, Treich:2005, Cordell:2001, Hallahan, Faff, Mckenzie:2004, Yao, Hanna:2004, Hanna, Yao:2003, Grable, Lytton:2003
“Bireylerin sağlık durumu daha iyi oldukça risk toleransı artmaktadır”.	Yao, Hanna:2004

TABLO 4: Kullanılan Finansal Risk Toleransı Değerlendirme Araçları İle İlgili Literatür Çalışması

	Anket	Simülasyonlar	Oluşturulmuş Senaryolar
Bulcroft ve diğerleri:2003	+		
Chang ve diğerleri:2004	+		
Clifford ve Edwin:1993	+		
Grable:2000	+		
Grable ve diğerleri:2004	+		
Grable ve Joo:1999	+		
Grable ve Joo:2000	+		
Grable ve Lytton:1999	+		
Grable ve Lytton:2003	+		
Gutter ve diğerleri:2003	+		
Finke ve Huston:2003	+		
Hallahan ve diğerleri:2004	+		
Hammitt ve diğerleri:2005	+		
Hanna ve diğerleri:1998	+		
Hanna ve Gutter 2001	+		
Hanna ve Lindamood:2005	+		
Hariharan ve diğerleri:2000	+		
Jianakoplos ve Bernasek:1998	+		
Lawson ve Hershey:2005	+		
Lee ve Hanna:1995	+		
Riley ve Russon:1995			+
Roszkowski ve Grable:2005	+		
Snelbecker ve diğerleri:1990	+		+
Sung ve Hanna:1996	+		
Xiao ve diğerleri:2000	+		
Wang ve Hanna:1997	+		
Yao ve Hanna:2003	+		
Yao ve Hanna:2004	+		
Yip:2000	+	+	
Yook:2003	+		

TABLO:5 Risk Toleransını Ölçmek İçin Kullanılan Risk Toleransı Değerlendirme Araçları

ANKETLER:

Anket Çeşitleri	Yazarlar
SCF (Survey of Consumer Finances)	Gutter, Saleem, Gross: 2003, Hanna, Gutter:2001, Sung, Hanna:1996, Wang, Hanna:1997, Xiao, Alhabeeb, Gong:2000, Hanna, Yao:2003, Bulcroft, Johnson, Chaulk: 2003, Yao, Hanna: 2004, Lee, Hanna:1995, Hanna, Gutter, Fan: 1998, Finke, Huston: 2003, Hanna, Lindamood: 2005, Clifford, Edwin: 1993–1994, Chang, DeVaney, Chiremba:2004, Jianakoplos, Bernasek:1998, Snelbecker, Roszkowski, Glenn:1990
HRS (Health and Retirement Survey)	Hariharan, Chapman, Domain: 2000, Hammitt, Hanninger, Treich: 2005, Bulcroft, Chaulk, Johnson:2003
Önceki Çalışmalar Kaynak Kullanılarak Oluşturulan Sorular	Grable, Joo:1999, Lawson, Hershey:2005, Hanna, Gutter, Fan: 1998, Yook:2003, Roszkowski, Snelbecker, Glenn: 1990, Snelbecker, Roszkowski, Cutler: 1990
Grable Tarafından Oluşturulmuş 13 Parçalık Anket	Grable, Lytton: 1999, Grable, Lytton:2003
Modifiye Anketler (Çalışmanın amacına yönelik hazırlanmış uyarlanmış anketler)	Grable, Lytton:1999, Grable, Joo:2000, Hanna, Gutter: 2001, Grable:2000, Grable, Lytton, O'Neill:2004
Proquest	Hallahan, Faff, McKenzie:2004, Yip:2000
SOFRT (Survey of Financial Risk Tolerance)	Roszkowski, Grable: 2005

SİMULASYONLAR

Simülasyon Çeşitler	Yazar
Online Hisse Senedi Ticareti Simülasyonu	Yip:2000

RİSK TOLERANSINI ÖLÇMEK İÇİN HAZIRLANMIŞ SENARYOLAR

Oluşturulmuş Senaryo Türleri	Yazar
Senaryolar Oluşturularak Hazırlanan Sorular	Roszkowski, Snelbecker, Glenn: 1990, Riley, Russon: 1995

1.4. VALS- DEĞERLER VE YAŞAM BİÇİMLERİ ANKETİ

Ürünlerin satın alınması veya kullanımına yönelik tüketici profilini ve tiplerini oluşturan çeşitli unsurlar bulunmaktadır. Bu unsurların başında kültürel, sosyal, kişisel ve psikolojik unsurlar gelmektedir (Kotler 2001:172). Bu unsurların değerlendirilmesi ile tüketici davranışları tanımlanmakta ve tüketiciler sınıflandırılarak hedef pazar belirlenmektedir (Erdal:2001). Bu unsurların içerdiği alt başlıklar şekil 4'te gösterilmektedir.

KÜLTÜREL ETKENLER	SOSYAL ETKENLER	KİŞİSEL ETKENLER	PSİKOLOJİK ETKENLER	TÜKETİCİ
Kültür Alt Kültür Sosyal Sınıf	Referans Grupları Aile Roller ve Statüler	Yaş ve Yaşam Döngüsü Meslek Ekonomik Durum Yaşam Biçimi	Motivasyon Algı Öğrenme İnançlar ve Tutumlar	

Şekil 4: Tüketici Satın Alma Davranışını Etkileyen Unsurlar (Kotler:2001:180)

Tüketici profilini belirlemede kullanılan bu unsurlardan kişisel etkenler, tüketicinin yaş, yaşam döngüsü, meslek, ekonomik durum ve yaşam biçimini içermektedir. Yaş ve yaşam döngüsünde kişinin bulunduğu yer, ihtiyaçlarını ve isteklerini belirlemektedir. İnsanların zamana bağlı olarak zevk ve tercihleri değişmektedir. Bu değişiklikler tüketicinin satın alma davranışına yansımaktadır (Kotler 2001:180).

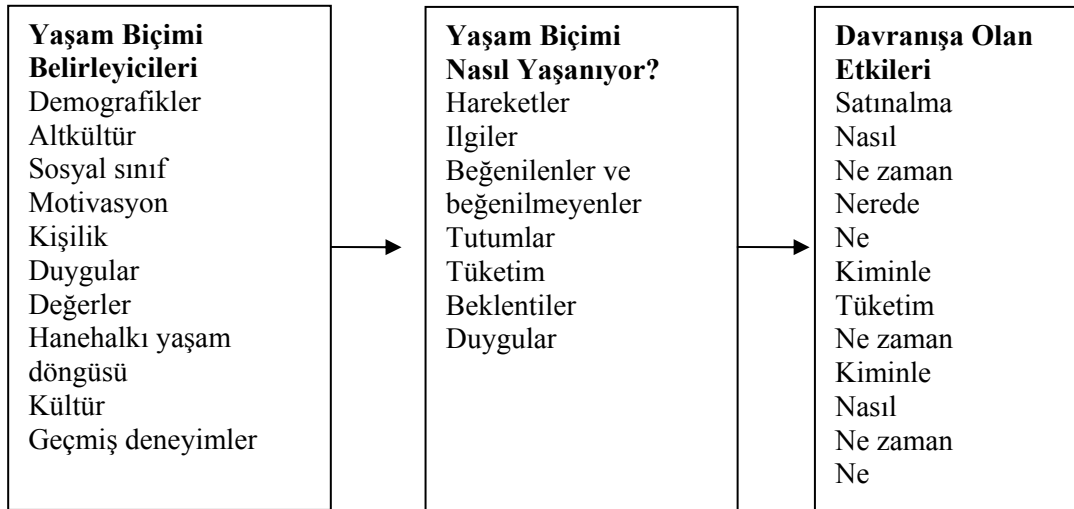
Tüketici satın alma davranışının değiştiği diğer bir unsur ise yaşam döngüsünde hangi evrede bulunduğuudur. Yaşam döngüsü pazarlamada pazarı bölümlendirme ve pazarlama stratejisi geliştirme açısından önemli bir araç olarak kabul edilmektedir. Yaşam döngüsü eskiden yirmili yaşların başında iki genç insanın evlenip çocuklarının olması, çocuklarında büyüktükten sonra evlenip kendi çocuklarıyla aile oluşturması ve ilk aileyi oluşturan bireylerin hayatlarının sona ermesiyle biten, her evresinin kendine has özelliklerini barındırdığı klasik yaşam biçimleri olarak kabul edilmekteydi. Ancak, son zamanlarda değişen yaşam koşulları bu süreçlerin farklı şekillerde oluşmasına neden olmuştur. Bu koşullar neticesinde yaşam döngüsü genç (otuzbeş yaşından küçük), orta

yaşlı (otuzbeş ile altmışdört yaş arasında) ve yaşlı (altmış dörtten büyük) olmak üzere üç temel gruba ayrılmaktadır. Bu gruplar kendi içlerinde de alt gruplara ayrılmaktadır. Genç gruba ait kişiler bekar, evli ama çocuğu yok, evli ve çocuklu, boşanmış ve çocuk sahibi genç bireylerden oluşmaktadır. Orta yaş grubunda orta yaşlı bekar bireyler, orta yaşlı, evli ve çocuksuz bireyler, orta yaşlı, evli ve genç çocuk sahibi bireyler bulunmaktadır. Yaşlı grubunu ise, yaşlı bekar ve yaşlı evli bireyler oluşturmaktadır (Hawkins ve diğerleri: 2001: 197).

Tüketici satın alma davranışını değiştirebilen kişisel özelliklerin bir diğer değişkeni meslektir. Bir önceki bölümde de açıklandığı gibi farklı mesleklere mensup bireyler kendi aralarında benzer davranışlar sergilerken, farklı meslekteki bireyler farklı satın alma davranışları sergilemektedirler (Hawkins ve diğerleri:2001:117). Sahip oldukları meslek sonucunda bireylerin elde ettikleri gelirler arasındaki farklılıklar da tüketicilerin satın alma kararlarını etkilemektedir (Grable ve Lytton:1999).

Satın alma davranışını etkileyen kişisel faktörlerden bir diğeri ekonomik durumlardır. Ekonomik durumlar tüketicinin kısa vadede alacağı ürüne karar verme noktasında, uzun vadede ise satın almaya karar verip vermeme noktasında tüketiciyi etkilemektedir. Örneğin, enflasyon ve durgunluğun birarada yaşandığı, hükümetin de “bekle ve gör” politikası izlediği dönemlerde tüketici beklentileri ekonomik gidişata göre değişkenlik göstermektedir. Yaşanılan durgunluk dönemini tüketici kaçınılmaz olarak algıladığında bu dönem sonrası için de beklentileri olumsuz yönde gerçekleşmekte ve tüketiciler, satın alma davranışlarını değiştirmektedirler (Kelley ve Scheewe: 1975: 44-45).

Satın alma davranışını etkileyen kişisel faktörlerden sonuncusu yaşam biçimleridir. Yaşam biçimi temel olarak nasıl yaşadığımız, paramızı ve zamanımızı nasıl değerlendirdiğimizi açıklayan kavramdır (Vyncke:2002:6). Yaşam biçimimiz geçmiş deneyimlerimiz, doğuştan olan özelliklerimiz ve içinde bulunduğumuz durumla değerlendirilmektedir. Kişisel özelliklerle şekillenen yaşam biçimleri yaşam boyunca kültür, altkültür, sosyal sınıf, demografikler, aile, motivasyon, duygular vb. gibi birçok unsurdan etkilenmektedir. Bu unsurların etkileşimleri ve tüketicinin satın alma davranışına yansımaları Şekil 5’de gösterilmektedir (Hawkins ve diğerleri: 2001: 436);



Şekil 5: Yaşam Biçimi ve Tüketim Süreci (Hawkins ve diğerleri: 2001: 436)

Tüketiciler, sahip oldukları bireysel hayatın yanında mensubu olduğu aileye bağlı bir birey olarak da yaşamını sürdürmektedir. Bireyler satın alma kararlarını verirken mensubu oldukları aileleri düşündükleri gibi aileler de bireyleri herhangi bir konuda verecekleri kararlarda düşünmek durumundadırlar. Çünkü verilen kararlar sonucunda hanehalkının yaşam biçimi güçlenip ya da zayıflayabilmektedir (Hawkins ve diğerleri: 2001: 436).

Yaşam biçimleri pazarı bölümlendirmede pazarlamacılara yardımcı olmaktadır. Tüketicilerin sadece yaş, cinsiyet, gelir, eğitim, vb. gibi demografik özellikleri göz önünde bulundurularak pazar bölümlendirilmesi yapılmamakta, aynı zamanda tüketicilerin nerede yaşadıkları, satın alma davranışları, kişisel özellikleri, tutumları ilgi alanları fikirleri, vb. gibi unsurlarla bölümlendirme yapılmaktadır. Ayrıca yaşam biçimlerinin değerlendirilmesi genel olarak pazara yeni bir bakış açısı kazandırırken, pazarın yapısı hakkında da bilgi verebilmektedir. (Madran ve Kabakçı:2002:3).

1.4.1. YAŞAM BİÇİMİNİN DEĞERLENDİRİLMESİ

Yaşam biçiminin kantitatif olarak değerlendirilme çabaları psikografik değerlendirmeler olarak nitelendirilmektedir. Psikografi, ilk olarak Demby (1974) tarafından kullanılmış ve psikoloji ve demografi sözcüklerinin bir araya getirilmesiyle oluşturulmuştur. Psikografi kavramı tüketici davranışlarını daha iyi açıklama ve bu sayede daha etkili pazarlama stratejileri oluşturmak için kullanılmaktadır (Vyncke:2002:4). Psikografi ve

yaşam biçimi terimleri literatürde birbirlerinin yerine kullanılabilir. Psikografik değerlendirmeler bireylerin davranışlarına, ilgi ve düşüncelerine odaklanmaktadır (Hawkins ve diğerleri:2001:437). Psikografik değerlendirmeler tüketicilerin neden satın aldıkları sorusunu cevaplandırmaya çalışmaktadır (Madran ve Kabakçı:2002:3).

Psikografik değerlendirmeler çeşitli yöntemlerle yapılabilir. Bu yöntemlerden sıklıkla kullanılanlar AIO (hareketler, ilgiler ve düşünceler), LOV (değerler listesi), VALS (değerler ve yaşam biçimleri) ve VALS2 yöntemleridir. Bu çalışmada AIO ve LOV kısaca açıklanırken VALS ve VALS2 yöntemleri kapsamlı olarak açıklanacak ve çalışmaya katılan bireylerin yaşam biçimleri bu yöntemle sınıflandırılacaktır.

1.4.1.1. AIO (Hareketler, İlgiler ve Düşünceler)

AIO, hareketleri, ilgi ve düşünceleri değerlendirerek tüketicilerin yaşam biçimlerini belirlemektedir (Hawkins ve diğerleri:2001:437). Hareketler, iş, hobi, sosyal olaylar, tatil, eğlence, sosyal kulüpler, alışveriş, spor vb. gibi unsurları belirtmektedir. İlgiler, nesne, olay, aile, ev, iş, moda, yemek, medya, kişisel gelişim vb. gibi araçlarla duyulan merakı gösteren ve kişi için hem özel olan hem de kişinin sürekli takip ettiği unsurlardır. Düşünceler ise, kişinin kendisi, çevresi, politika, iş, sosyal konular, ekonomi, eğitim, gelecek, kültür vb. gibi konulara karşı sahip olduğu kişiyi tanıttıcı inanışlar olarak kabul edilmektedir (Vyncke:2002:5).

AIO değerlendirmelerinde tutum, değer, demografikler, tüketicinin faydalandığı medya araçları, tüketicilerin kullandığı ürünleri kullanma dereceleri ile ilgili yaklaşık üçyüz adet yargı cümlesi hazırlanmıştır. Bu rakam araştırmayı yapan kişiye göre artmakta ya da azalabilmektedir.

1.4.1.2. LOV (Değerler Listesi)

Değerler tüketicilerin ilgilerini, hareketlerini, rollerini vb. gibi unsurları içermekte olup aynı zamanda tüketici davranışlarını doğrudan etkilemektedir. Değerler felsefeciler ve sosyal bilimciler tarafından uzun yıllardır incelenirken işletme akademisyenleri tarafından yeni yeni incelemeye alınmış bir kavramdır (Kahle ve Kennedy:1989). LOV değerlerin incelenmesiyle bireyleri gruplayan bir araştırma yöntemi olarak kabul edilmektedir.

LOV ilk olarak Michigan Araştırma Enstitüsü tarafından oluşturulmuştur. Teorik alt yapısı Feathers'a, Maslow'a ve Rokeach'ın çalışmalarına dayanmaktadır. LOV yönteminin temel çalışması Michigan Üniversitesinde 2264 Amerikalıyla yüz yüze anket uygulama yöntemiyle gerçekleştirilmiştir (Novak ve MacEvoy:1990:1).

LOV kişileri 9 temel değeri esas olarak gruplandırmaktadır (Kahle ve diğerleri: 1986:2).Bu değerler şunlardır;

- Kendine saygı
- Diğerleriyle yakın ilişki kurma
- Güvenlik
- Bir işi başarıyla tamamlama hissi
- Kişisel gelişim
- Aitlik duygusu
- Saygı görme
- Eğlence ve hayattan zevk alma
- Heyecan.

LOV yönteminde yukarıdaki değerlerden hangi iki değer kişi için önemli olduğu saptanmaya çalışılır. İki esas değerlerin belirlenmesi sonunda, bu değerlere göre gruplar oluşturulur. Örneğin, heyecan ve eğlence hissi ağır basan kişilerde ortak nokta olarak fazla alkol tüketimi, bir işi başarıyla tamamlama hissi ağır basan bireylerde yüksek gelire sahip olma gibi ortak özellikler tespit edilmiştir (Kahle ve diğerleri: 1986:2).

1.4.1.3. VALS (Değerler ve Yaşam Biçimleri)

Tüketici satın alma davranışlarını değerlendirmede çeşitli yöntemler kullanılmaktadır. Bu yöntemlerden bir tanesi Arnold Mitchell tarafından SRI International'da geliştirilmiş değerler ve yaşam biçimleri (VALS) anketidir.

VALS anketini oluşturan unsurlardan değerler, bireylerin tecrübe ve öğrenme süreçleriyle şekillenip, davranışların şekillenmesinde etkili olan ve bireylerin yaşamlarında merkezi rol oynayan bir kavramdır. Bireylerin davranışlarını seçme ve

değerlendirme, diğer kişilerle iletişim kurma sırasında bireyler tarafından kullanılmaktadır (Fraj ve Martinez:2006).

Her bireyin belirli bir değer yapısı bulunmaktadır. Bu değer yapısı, televizyon izleme, tercih yapma, mağaza seçimi, tüketim, ürün kullanma ve sigara kullanma, vb. gibi bireylerin verdikleri birçok kararlarda etkili olmaktadır (Kahle ve diğerleri:1988). Bireyler, çeşitli durumlarda sahip oldukları bu değerlere göre hareket etmektedirler. Örneğin, çevreye değer veren bireyler çevreye zarar vermeyen maddelerin kullanıldığı, dönüşümlü ürünleri tercih etmektedirler (Fraj ve Martinez:2006).

VALS anketini oluşturan bir diğer unsur yaşam biçimidir. Mentzer'e (1985) göre yaşam biçimi, bir kişinin zamanını ne şekilde geçirdiği, faaliyetleri, bulunduğu çevredeki ilgi alanları, kendisi ve çevresindeki dünya ile ilgili görüşleri olarak tanımlanan, o kişiye ait özel yaşam şekli olarak kabul edilmektedir (Erdal:2001). Aynı alt kültür, aynı sosyal sınıf ve hatta aynı meslekten insanların yaşam biçimleri birbirinden farklı olabilir. Yaşam biçimi, kişinin sosyal sınıfı veya kişilik özelliklerinden daha fazlasını kapsayan, bir "bütün olarak" çevresi ile etkileşim halindeki insanı betimlemektedir (Kotler, 2001:181).

Değerlerin ve yaşam biçimlerinin bilinmesi firmalar açısından da önemlidir. Pazarlama yöneticilerinin, hedef pazardaki tüketici değerlerini ve yaşam biçimlerini iyi analiz etmesi ve bu alanda olası değişimleri önceden sezinleyebilmesi gerekmektedir. Pazar dinamiklerindeki dönüşümleri, akım ve trendleri yaşanmadan tahmin edebilen ve pazardan gelen sinyalleri iyi değerlendiren işletmeler şiddetli rekabet ortamında büyük avantaj elde etmiş olacaktırlar. Buna ilaveten, tüketicilerin yaşam biçimini anlamak, hedef pazarla örtüşen etkin reklam ve tutundurma faaliyetlerinin yaratılmasında büyük fayda sağlamaktadır. Ürünle ilgili pozitif faktörler seçilirken, bunların ürünün hitap ettiği kitlenin yaşam biçimi ile de uyum göstermesine dikkat edilmesi gerekmektedir (Erdal:2001).

Firmalar, pazar bölümlerini oluşturmada değerler ve yaşam biçimlerini kullanabilmektedirler. Özellikle uluslararası pazarlarda iş yapan firmaların aynı ürünleri kullanarak farklı değerleri ve yaşam biçimlerini karşılaştırmaları gerekmektedir. Bu amaçla firmalar, yerel pazardaki diğer firmalarla ortak iş girişimlerinde bulunarak o

pazarın yapısı daha iyi kavramakta ve daha kısa zamanda mevcut pazara adapte olup ortak girişim neticesinde maliyetlerini düşürebilmektedirler (Fraj ve Martinez:2006).

1.4.3.1. Vals Anketi

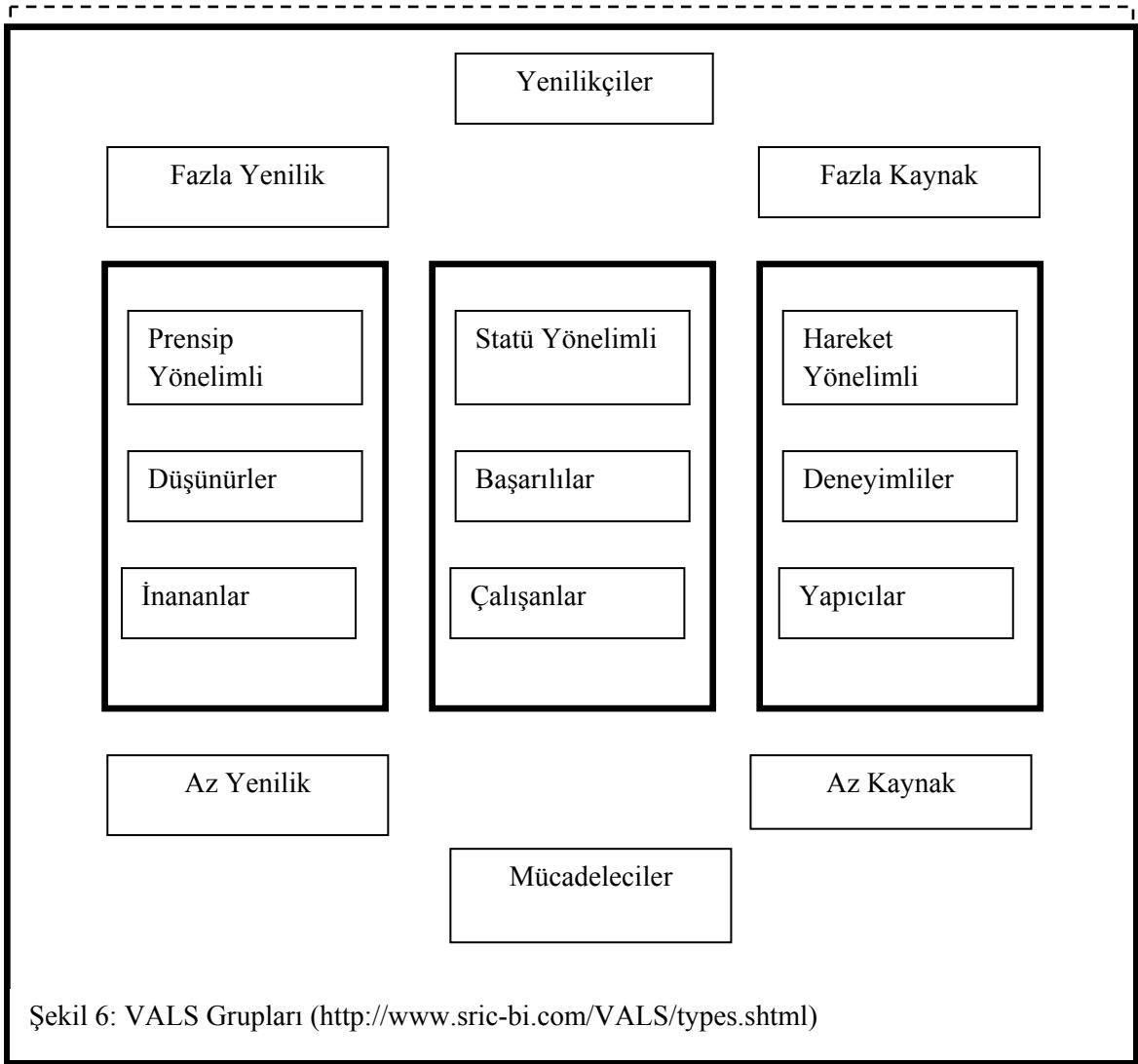
VALS anket yöntemi, Mitchell tarafından 1970’li yıllarda SRI International’da geliştirilmiştir. Bu yöntem demografikleri, yaşam biçimlerini ve değerleri bir arada değerlendirmektedir. Oluşturulma biçimi olarak VALS anket yöntemi uluslararası çalışmalarda kullanılabilecek yapıda tasarlanmıştır (Kahle ve diğerleri:1988).

VALS anket yönteminin geliştirilmesinde Maslow’un ihtiyaçlar hiyerarşisi ve sosyal karakter kavramları temel alınmıştır. Ankette yaşam biçimleri ile ilgili soruların dışında demografikler ve tüketici davranışlarıyla ilgili sorular bulunmaktadır. VALS’le ilgili birçok çalışma yapılmasına rağmen ilk defa 1980 yılında yapılan çalışmanın sonuçları halka duyurulmuştur. İlk VALS çalışmaları akademik ve bilimsel ağırlıklı olmasına rağmen birçok firma (ör: AT&T, Newyork Times, Boeing, vs.) bu çalışmaların sonuçlarını kullanmıştır (Kotler, 2001:181).

VALS soruları, cevaplandırmak isteyenlerin ilgili ifadelerle hem fikir olup olmadığını incelemektedir. Faaliyetler, ilgi alanları ve görüşlerin belirlenmesi amacıyla gerçekleştirilen uzun anketlerde, kişilerden sorulan soruları, genellikle “katılıyorum” veya “katılmıyorum” şeklinde cevaplamaları talep edilmektedir. Elde edilen verilerin analizi bilgisayar aracılığıyla yapılarak, farklı yaşam biçimi grupları belirlenmektedir (Kotler, 2001:181).

İlk VALS anketinde 34 soru hazırlanmış ve bu sorular neticesinde yaşam biçimi 7 grupta toplanmıştır (Kahle ve diğerleri:1986). VALS bireyleri harcadıkları paraya ve zamana göre sınıflandırmaktadır. 1989’da SRI International çalışanları, bu çalışmanın daha kapsamlı hale getirilmesi sağlamak ve daha etkili tüketici sınıflandırması yapmak amacıyla VALS2’yi oluşturmuşlardır. VALS2 anketi tüketicilere uygulanmış ve elde edilen sonuçlar neticesinde tüketiciler kişisel yönelimli (prensipl, statü ve hareket) ve kaynaklar olmak üzere iki farklı kategoride toplanmıştır. Kişisel yönelimler; prensip yönelimliler (duygular, istekler ve olaylardan ziyade prensipleri tarafından yönetilenler), statü yönelimliler (hareketler ve görüşler söz konusu olduğunda ağırlıklı olarak

diğerlerinden etkilenenler) ve hareket yönelimliler (değişiklik isteyen ve risk almayı seven, sosyal ya da fiziksel faaliyetler arayanlar) olarak üç grup altında toplanmıştır. Tüketici kaynakları ise, genellikle eğitim, zeka, gelir düzeyi, sağlık, kendine güven, satın alma isteği ve enerjisi gibi faktörlere dayanmaktadır (Kotler:2001:181). Tüketiciler bu iki kategoride 8 farklı gruba ayrılmışlardır (<http://www.sric-bi.com/VALS>). Bu gruplara dahil olan tüketicilerin özellikleri aşağıda belirtilmiştir. Bu gruplar Şekil 6’de şu şekilde gösterilmektedir.



1.4.3.2. Vals Grupları

Yenilikçiler: Araştırmacı, başarılı, kültürlü ve aktif olma özelliklerine sahiptirler. Bu bireyler, liderlik özellikleri taşımaktadır. Kendilerine olan saygıları fazla ve kaynakları da çeşitli olabilmektedir. Gelişmeyle ilgili fırsat kollayan bu bireyler, bazen prensiplerine dayanarak, bazen de bir etki yaratma, bir değişiklik yapma isteğiyle, kendilerini birçok yolla ifade etmeye çalışmaktadırlar. Bu bireyler için imaj, gücün kanıtı olmaktan çok, bağımsız karakterlerinin bir göstergesi olduğu için önemli olmaktadır. Hobileri fazla, sosyal olaylarla ilgili ve değişime açık bireyler olarak tanımlanmaktadırlar. Hayatları zenginlik ve çeşitlilikle nitelendirilebilmektedir. Satın alma davranışları, rafine olmuş zevklerini yansıtacak niteliktedir.

Düşünürler: Bu bireyler, bilgi ve sorumluluğa değer veren, olgun, halinden memnun, sakin ve derin düşünceli olarak tanımlanmaktadır. Çoğu iyi eğitilmiş olup; profesyonel işlerde çalışmaktadır ya da emekli olmuştur. Dünyadaki olayları takip etmelerinin yanında bilgilerini geliştirebilecek her türlü olanağa açıktırlar. Toplumsal kurallara saygıyla yaklaşmaktadırlar. Kariyerleri, aile hayatları ve yaşamlarının akışı konusunda güvene sahip bireyler olarak tanımlanmaktadırlar. Bos zamanlarında genellikle ev içinde ve çevresinde aktivitelerde bulunmaktadırlar. Prensiplerine sıkıca bağlı olup, aldıkları kararlarda genellikle tutucu ve mantıklı davranmaktadırlar. Gelirleri onlara birçok seçenek sunmasına rağmen, onlar için satın alacakları ürünlerin dayanıklılığı, işlevleri ve değeri önemli olmaktadır.

Başarılılar: Hayatlarının kontrolünü ellerinde tutmayı seven, iş yaşamlarını ve buradaki başarılarını önemseyen bireylerdir. Politik görüşleri tutucudur ve otoriteye saygı duymaktadırlar. Risk, yakın ilişkiler ve kendilerini keşfetmekten çok, uzlaşmaya, ileriye görme becerisine ve temkinli olmaya önem vermektedirler. Aileleri onlar için büyük önem taşımaktadır. Bu bireylerin sahip oldukları meslekler onlar için sorumluluk duygusu, somut ödüller ve prestij anlamına gelmektedir. İmaj onlar için önemlidir. Kendilerinin başarılı olduğunu kanıtlayan, prestij sahibi, alanlarında tanınmış marka ve ürünleri tercih etmektedirler.

Deneyimliler: Genç, dinamik, zaman zaman düşüncesizce hareket eden bireyler olarak tanımlanmaktadır. Yeni deneyimlerin, sıradışılığın ve de riskin tadını çıkarmak

istemektedirler. Değişiklik ve heyecan arayan bireyler olarak tanımlanmaktadır. Politik bilgileri sınırlı ve neye inanacakları konusunda kararsızdırlar. Başkalarının sağlık, prestij ve gücünü, kendilerini o grubun dışında gördükleri için, saygıyla karışık bir küçük görme duygusuyla izlemektedirler. Bos zamanlarını, spor ve sosyal aktivitelerle geçirip, gelirlerinin büyük kısmını kıyafet, hazır yiyecekler, müzik ve filmlere harcayan hevesli tüketiciler olarak kabul görmektedirler.

İnananlar: Muhafazakar ve alışlagelmiş tutum, davranış ve ürünlere bağlı karakterde olan, geleneklerine bağlı bireyler olarak tanımlanmaktadır. Köklü bir doğru-yanlış anlayışına sahiptirler. Ev, aile, toplum ve de dinsel organizasyonları içeren bir rutini takip etmektedirler. Gelirleri, eğitimleri, kendileri ve çevreleri için harcayacakları enerjileri ancak ihtiyaçlarını karşılamak için yeterli olan bu bireyler, tüketici olarak da tutucu olarak kabul edilmekte ve genellikle alışılmış ve yerleşmiş ürünleri tercih etmektedirler.

Çalışanlar: Kendilerinden emin olmayan, yaptıklarının takdir edilmesini isteyen, kısıtlı kaynaklara sahip, çoğu zaman yaşamın zor olduğunu düşünen bireyler olarak tanımlanmaktadır. Kendilerine güvenmedikleri ve gerek ekonomik gerekse sosyal ve psikolojik kaynakları zayıf olduğu için, çevrelerindeki insanların düşünce ve onayları onlar açısından büyük önem taşımaktadır. Düşünmeden hareket eden ve çok çabuk sıkılan bu bireyler için para başarı anlamına gelmektedir. Genellikle, sahip olmayı istedikleri şeyler ulaşabileceklerinin ötesine geçmektedir. Zengin kimselerin satın aldıklarına benzeyen gösterişli ürünleri satın alma eğilimi göstermektedirler.

Yapıcılar: Pratik, kendi kendine yetmeyi bilen, geleneklerine bağlı ve aileye yönelik bireylerdir. Devlet otoritesine ve kurulu düzene saygı duymakla birlikte, özel hayatları söz konusu olduğunda başkalarının kendilerine yaptırım uygulanmasından hoşlanmamaktadırlar. Sadece pratik veya işlevsel ürünleri tercih etmektedirler. Politik görüşleri itibarı ile tutucu olarak bilinip, yeni fikirlere kuşkuyla yaklaşmakta ve kendi dünyaları dışında meydana gelen olaylarla ise çok az ilgilenmektedirler.

Mücadeleciler: Yeterli eğitimi ve güçlü sosyal bağları olmayan, beklentileri bulunmayan, pasif ve endişeli bireyler olarak tanımlanmaktadır. Günlük ihtiyaçlarını dahi karşılayacak kaynakları sınırlı olduğundan, kendi zevklerine yönelik tüketim

gerçekleştirememekte, bunun yerine temkinli davranmayı tercih etmektedirler. Mütevazı bir pazarı temsil etmekle birlikte, sevdikleri ürün ve markalara da sadık, dikkatli bireyler olarak kabul edilmektedir.

2. BÖLÜM

YAŞAM BİÇİMLERİNİN FİNANSAL RİSK TOLERANSINA OLAN ETKİLERİ ÜZERİNE BİR UYGULAMA

2.1. UYGULAMANIN AMACI VE ÖNEMİ

Önceki bölümde değinildiği gibi finansal risk toleransı ile ilgili çeşitli çalışmalara literatürde rastlanmaktadır. Finansal risk toleransı pazarlama, finans, ekonomi, psikoloji, vb. gibi çeşitli alanlarda çalışılan bir kavramdır. Risk toleransının çalışılması ve değerlendirilmesi her bilim dalı tarafından farklı yöntemlerle ve farklı odak konularıyla yapılmaktadır. Ekonomik ve finansal alanlarda konu ile çalışmalar, diğer alanlarda olan çalışmalara göre daha eski dönemlere dayanmaktadır. Pazarlama alanında ise, bu konu yeni çalışılmaya başlanmıştır. Bu sebeple ilgili literatürde konu ile ilgili çalışmalara az rastlanırken, finansal risk toleransı ve yaşam biçimlerinin bir arada işlendiği herhangi bir çalışmaya literatürde rastlanmamıştır.

Yaşam biçimlerinin değerlendirilmesine yönelik olan VALS 2 anketi ile ilgili araştırmalar genellikle iki boyutta çalışılmıştır. Bu boyutlardan biri VALS 2 anketi gibi yaşam biçimlerini değerlendiren diğer çalışmaların karşılaştırılması, diğer boyut ise, VALS 2 değerlendirilmesi sonucunda oluşturulan yaşam biçimlerinin ilgili çalışmada araştırılan değişkene olan etkisidir. Bu çalışmada VALS 2 anketi sonucunda oluşturulan yaşam biçimlerinin finansal risk toleransına olan etkisi incelenecektir. Konu ile ilgili literatürde daha önce incelenmiş herhangi bir çalışmaya rastlanmamıştır. Bu noktadan hareketle bu çalışmanın amacı yaşam biçimleri ile finansal risk toleransı arasındaki ilişkiyi ampirik olarak test etmektir.

Bu çalışmada finansal risk toleransı seviyelerinin belirlenmesi için Grable'ın (2003) çalışması referans alınmıştır. Benzer biçimde yaşam biçimlerinin gruplandırılması konusunda Arnold Mitchell tarafından SRI International'da hazırlanan VALS 2 çalışması referans alınmıştır (<http://www.sric-bi.com/VALS>).

Bu açıklamalar doğrultusunda çalışmanın amacı aşağıda sunulan hipotezleri test etmektir;

1. Finansal risk toleransının demografik değişkenlerle ilişkisi vardır.
 - 1.a. Erkeklerin finansal risk tolerans seviyeleri kadınlara göre daha fazladır.
 - 1.b. Genç bireylerin finansal risk tolerans seviyeleri yaşlı bireylere göre daha fazladır.
 - 1.c. Evli bireyler bekar bireylere nazaran risk almaya daha az isteklidirler.
 - 1.d. Bireylerin eğitim durumları ile finansal risk toleransları arasında pozitif yönlü, anlamlı bir ilişki vardır.
 - 1.e. Yüksek gelirli bireyler düşük gelirli bireylere nazaran risk almaya daha fazla isteklidirler.
2. Oluşturulan kümelerle finansal risk toleransı açısından anlamlı bir ilişki vardır.
 - 2.a. Heyecan arama isteğinin yüksek olduğu kümelerde finansal risk alma istekliliği yüksektir.
 - 2.b. Değişikliğe açık olan katılımcılardan oluşan kümenin finansal risk tolerans puanları yüksektir.

2.2. UYGULAMA SÜRECİ

Yukarıda sunulan hipotezlerin test edilmesi için birincil veriler gerekmektedir. Birincil verilerin elde edilmesi için deneysel araştırma, gözlem tekniği ve/veya soru kağıdı uygulama gibi yöntemler kullanılabilmektedir.

Bu çalışmada gerekli analizleri yapabilmek için çok sayıda birincil veriye ihtiyaç duyulmasından dolayı soru kağıdı yöntemi tercih edilmiştir.

2.2.1. Araştırmanın Tasarımı

Yukarıda belirtilen hipotezleri test etmek için finansal risk toleransı ve yaşam biçimleri farklı sorularla farklı bölümler halinde değerlendirilecek, daha sonra bu değerlendirmeler neticesinde oluşturulan finansal risk toleransı seviyeleri ile yaşam biçimi grupları arasındaki ilişki ele alınacaktır. Böylece, bireylerin yaşam biçimlerinin finansal risk toleransı üzerinde etkisinin ne şekilde olduğu incelenecektir. Anket formu da bu modele uygun şekilde üç ayrı bölümü içerecek şekilde hazırlanmıştır.

Anketin birinci bölümünde katılımcıların cinsiyeti, medeni durumu, eğitim düzeyi, yaşı, çocuk sahibi olup olmadığı, kendi evine sahip olup olmadığı, iş durumu ve gelir düzeyi ile ilgili bilgilerin elde edilmesine yönelik sorular sorulmuştur. Bu sorular finansal risk toleransının değerlendirildiği ilgili literatür incelenerek belirlenmiştir. Katılımcıların yaşlarını saptamak için doğum tarihleri sorulmuş, gelir düzeylerini saptamak için ise, kendilerini çok düşük, düşük, orta, yüksek ve çok yüksek gelir grubuna göre değerlendirmeleri istenmiştir. Bu noktada aylık ortalama gelirin sorulmama nedeni genelde bu tür sorulara cevap verilmek istenmemesidir. Eğitim durumunu saptamak için oluşturulan cevap grupları, ilkokul, ortaokul, lise, yüksek okul-üniversite ve lisansüstü şeklindedir.

Ankette kullanılacak ölçek tipini belirlemek amacıyla literatür incelenmiştir. İlgili literatürde finansal risk toleransını incelemek amacıyla çeşitli ölçeklere rastlanmıştır. Bu ölçeklerden başlıcaları tüketici finans anketi (SCF), Proquest ve Grable tarafından hazırlanan 13 parçalı ankettir. Tüketici finans anketi ve Proquestteki değerlendirme araçları Amerika’da yaşayan bireylerin finansal risk toleranslarını belirlemeye yönelik soruları içerdiğinden bu çalışma için Grable’ın (2003) 13 parçadan oluşan anketi tercih edilmiştir. Grable tarafından oluşturulan bu ankette çeşitli sorular hazırlanarak katılımcılardan sorulan sorularda belirtilen durumlarda neler yapmayı tercih ettikleri sorulmuştur. Verilen cevaplara çeşitli puanlar verilerek bireylerin finansal risk tolerans puanları elde edilmiştir.

Buna göre, ikinci bölümde öncelikli olarak katılımcılardan finansal risk toleranslarını değerlendirmeye ilişkin soruları cevaplandırmaları istenmiştir. Üçüncü bölümde ise, bireylerin yaşam biçimlerinin değerlendirilmesine yönelik VALS 2 anketi uygulanmıştır.

VALS 2 anketi yaşam biçimini tespit etmek için araştırmacılara tarafından yaygın olarak kullanılmaktadır. 35 sorudan oluşan bu anket genel olarak, kişinin heyecan severliğini, modaya olan tutkusunu, değişiklik isteğini, sanatsal ve kültürel olaylara ilgisini, muhafazakarlığını, beceri alanlarını, soyut düşünebilme gibi kişisel özelliklerini ölçmeyi hedeflemektedir. Dolayısıyla, üçüncü bölümde VALS 2’ye ait sorular, sorunun içeriğine göre “Kesinlikle katılmıyorum”, “Katılmıyorum”, “Katılıp katılmadığıma

emin değilim”, “Katılıyorum”, “Kesinlikle katılıyorum” olmak üzere 5’li Likert ölçeğinde hazırlanmıştır.

Oluşturulan anket formu anlaşılmayan, bu nedenle de anketin güvenilirliğini olumsuz yönde etkileyen ifadelerin tespit edilip, gerekli düzenlemelerin yapılması amacıyla ön teste tabii tutulmuştur. Bu amaçla ön anket formu 50 kişi üzerinde test edilmiştir. Anketin güvenilirlik düzeyini saptamak amacıyla Alpha Modeli ve Cronbach Alfa güvenilirlik katsayısı kullanılmış, bu değer anketteki her bir bölüm için ayrıca hesaplanmıştır. Güvenilirlik katsayısının kabul edilebilir alt sınırı 0,50 olup, çıkarıldığı takdirde alfa değerinde büyük değişimler yaratan ifadeler anket dışı bırakılacaktır. Bu süreç aşağıda anlatılmaya çalışılmıştır:

Yapılan öntest sonucunda finansal risk toleransını ölçmek için kullanılan 13 sorunun güvenilirliği (Cronbach α) 0,50, Yaşam biçimini ölçmek için kullanılan 35 sorunun güvenilirliği (Cronbach α) 0,80 olarak saptanmıştır.

Burada yaşam biçimi ve finansal risk toleransı ile ilgili soruların güvenilirlikleri 0,50’den fazla olduğu için sorular aynı şekilde bırakılmıştır. Ön test çalışması ve analizler sonucunda aynı şekilde kabul edilen ve Ek-1’de görülen anket formu ile asıl çalışma yapılmıştır. Sonuçta, iki değişkeni ölçmek için kullanılan soruların güvenilirliği Tablo 6’da verilmiştir.

Tablo 6: Anket Sorularının Güvenilirliği

ANKETTEKİ SORU GRUPLARI		Cronbach α
	Finansal Risk Toleransı	0,50
	Yaşam Biçimleri	0,80

Buna göre tablo 6’da finansal risk toleransı ile ilgili soruların güvenilirliği 0,50 yaşam biçimleri ile ilgili soruların güvenilirliği 0,80 olup, hepsi kabul edilebilir alt sınır olan 0,50 ve 0,50’nin üzerindedir. Dolayısıyla, anket güvenilir olarak kabul edilebilir.

2.2.2 Örneklem Seçimi

Bu çalışmada anakütle, finansal ürünleri satın almış veya alacak olan son tüketicilerdir. Ana kütlelerin büyüklüğü göz önüne alındığında tüketicilerin tümüne ulaşmanın imkansız olduğu görülmektedir. Bunun için kolayda örneklem yöntemi tercih edilmiştir. Anket çeşitli banka müşterilerine uygulanmıştır.

Elde edilen anket cevaplarına göre katılımcıların yaş, cinsiyet, gelir, eğitim, çocuk sahibi olma ve ev sahibi olma durumlarını içeren demografik özelliklerine ilişkin kişi sayıları ve yüzde dağılımları Tablo 7’de yer almaktadır.

Tablo 7: Katılımcıların Demografik Özelliklerine İlişkin Kişi Sayıları ve Yüzde Dağılımları

Demografik Özellikler		Kişi sayısı	Yüzde (%)
CİNSİYET	Kadın	103	50,7
	Erkek	100	49,3
MEDENİ DURUM	Evli	106	52,2
	Bekar	95	46,8
	Dul	2	1,0
EĞİTİM	İlkokul	6	3,0
	Ortaokul	5	2,5
	Lise	48	23,6
	Yüksekokul/Üniversite	123	60,6
	Lisansüstü	21	10,3
YAŞ	0-18	3	1,5
	19-36	157	77,3
	37-54	32	15,8
	55 ve üzeri	4	2,0
	Cevaplamayanlar	7	3,4
İŞ DURUMU	Ücretli çalışanlar	174	85,7
	Kendi işletmesinde çalışanlar	7	3,4
	Emekli	9	4,4
	Diğer	13	6,4
GELİR	Çok düşük	6	3,0
	Düşük	28	13,8
	Orta	147	72,4
	Yüksek	16	7,9

TABLO 7’NİN DEVAMI

GELİR	Çok yüksek	0	0,0
	Cevaplamayanlar	6	3,
ÇOCUK SAHİBİ OLMA	Var	76	62,6
	Yok	127	34,7
	Var	70	34,5
EV SAHİBİ OLMA	Yok	133	65,5

Tablo 7’de görüldüğü üzere katılımcıların %50,7’si kadın, %49,3’ü erkektir. Bu bireylerin %52,2’si evli, %46,8’i bekar ve %1’i duludur. Katılımcıların çoğu, %60,6’sı, üniversite ya da yüksek okul mezunudur. İlkokul mezunu %3, ortaokul mezunu % 2.5, lise mezunu %23,6 ve yüksek lisans mezunu %10,3’tür. Katılımcıların %1,5’i 0-18 yaş arası, %77,3’ü 19-36 yaş arası, %15,8’i 37-54 yaş arası, %2’si 55 ve üzerinde yaşa sahiptir. Katılımcılardan %7’si ise, yaşla ilgili soruya cevap vermek istememiştir.

Meslek olarak ücretli çalışan bireylerin ortalaması %85,7 kendi işine sahip bireylerin ortalaması %3,4, emekli bireylerin ortalaması % 4,4 olarak belirlenmiştir. Meslek kısmında “diğer” cevabını veren %6,4 kişinin hepsi açıklama kısmına öğrenci olduklarını belirtmişlerdir. Gelir dağılımında ise, katılımcıların %3’ü maaşının “çok düşük”, %13,8’i maaşının “düşük”, %72,4’ü maaşının “orta”, %7,9’u maaşının “yüksek” olduğunu belirtmiştir.

Finansal risk toleransı değerlendirmek amacıyla demografik sorulara eklenen çocuk sahibi olma ile ilgili soruda katılımcıların %62,6’sı çocuk sahibi iken, % 34,7’sinin çocuğu yoktur. Aynı amaçla sorulan ev sahipliği sorusuna %34,5 kişi ev sahibi olduğunu, %65,5 kişi ise, henüz bir ev sahibi olmadığını belirtmiştir.

2.3 SONUÇLARIN ANALİZİ VE YORUMU

Araştırma sonucunda elde edilen 203 anketteki cevaplar bilgisayar ortamına aktarılmış ve istatistiksel analizler aynı ortamda yapılmıştır. Aşağıda yapılan analizler ve sonuçları açıklanmaya çalışılacaktır.

2.3.1 Verilerin Dağılımına İlişkin Analizler ve Yorumlar

Bu bölümde verilen cevap sayısı ve yüzde dağılımları açıklanacaktır.

Finansal risk toleransını belirleyen sorulara verilen cevapların sayısı ve yüzde dağılımları Tablo 3'te yer almaktadır.

Tablo 8: Finansal Risk Toleransını Belirlemek İçin Sorulan Sorulara Verilen Cevapların Sayısı ve Yüzde Dağılımları

SORU	KİŞİ SAYISI	%
1. En iyi arkadaşınız sizi risk alan biri olarak nasıl tanımlar?		
Gerçek bir kumarbaz (4)	3	1,5
Gerekli bilgileri tamamladıktan sonra risk almaya istekli (3)	90	44,3
Dikkatli (2)	92	45,3
Riskten kesinlikle kaçan (1)	18	8,9
2. Bir televizyon yarışma programına katıldınız ve aşağıdakilerden hangisini seçersiniz?		
1.000 YTL nakit (1)	47	23,2
% 50 şansla 5.000 YTL kazanmayı (2)	88	43,3
% 25 şansla 10.000 YTL kazanmayı (3)	34	16,7
%5 şansla 100.000 YTL kazanmayı (4)	34	16,7
3. Hayatınızda bir kere yapabileceğiniz bir tatil için para biriktirdiniz. Tatile çıkmayı planladığınız tarihten üç hafta önce işinizi kaybettiniz. Ne yaparsınız?		
Tatilimi iptal ederim (1)	89	43,8
Daha ekonomik bir tatile çıkarım (2)	52	25,6
Yeni bir iş aramak için zamana ihtiyacım olduğunu düşünerek, planladığım şekilde tatile çıkarım (3)	57	28,1
Tatili daha kapsamlı (lüks) bir tatil haline getiririm çünkü bir daha böyle birinci sınıf bir tatile çıkma şansım olmayabilir (4)	5	2,5
4. Beklemediğiniz bir zamanda elinize yatırım yapabileceğiniz 20.000 YTL geçtiğinde ne yaparsınız?		
Parayı banka hesabına, para piyasaları hesabına ya da mevduat sertifikasına yatırım (1)	87	42,9
Parayı güvenilir tahvillere ya da yatırım fonu tahvillerine yatırırdım (2)	79	38,9
Parayı hisse senedi ya da hisse senedi yatırım fonuna yatırım (3)	37	18,2
5. Deneyimlerinize dayanarak, hisse senetleri ve yatırım fonlarına yatırım yaparken kendinizi ne derece rahat hissedersiniz?		
Hiç rahat hissetmem	60	29,6
Biraz rahat hissedirim	120	59,1
Çok rahat hissedirim	23	11,3
6. Risk kelimesini düşündüğünüzde aklınıza gelen ilk kelime aşağıdakilerden hangisidir?		
Kayıp	23	11,3
Belirsizlik	101	49,8
Fırsat	45	22,2
Heyecan	34	16,7

TABLO 8'İN DEVAMI

7. Bazı uzmanlar altın, mücevher, gayri-menkul (taşınmaz) gibi bazı yatırım araçlarının değerlerinin artacağı; tahvil fiyatlarının düşeceği ancak, devlet tahvilinin diğer tahvillere oranla daha güvenli olacağı üzerine tahminde bulunmaktadır. Sizin de portföyünüzde bulunan yatırım araçlarının çoğunluğu yüksek faizli devlet tahvilindedir. Böyle bir durumda ne yaparsınız?		
Tahvilleri elimde tutarım	50	24,6
Tahvilleri satar, paranın yarısını para piyasaları araçlarına diğer yarısını altın, mücevher, gayrimenkul gibi değerini enflasyonla kaybetmeyen varlıklara yatırırım.	88	43,3
Tahvilleri satar ve elde ettiğim paranın hepsiyle altın, mücevher, gayrimenkul vb. gibi değerini enflasyonla kaybetmeyen varlıklardan alırım.	45	22,2
Tahvilleri satar, paranın hepsini gayri-menkule (taşınmazlara) yatırır ve daha fazla yatırım yapabilmek için borç para alırım.	20	9,9
8. Aşağıda “en iyi- en kötü” ihtimal ile getirileri belirtilen dört yatırım seçeneğinden hangisini tercih edersiniz?		
En iyi ihtimalle elde edilecek kazanç 200 YTL; en kötü ihtimalle elde edilecek kayıp 0 YTL	38	18,7
En iyi ihtimalle elde edilecek kazanç 800 YTL; en kötü ihtimalle elde edilecek kayıp 200 YTL	49	24,1
En iyi ihtimalle elde edilecek kazanç 2600 YTL; en kötü ihtimalle elde edilecek kayıp 800 YTL	87	42,9
En iyi ihtimalle elde edilecek kazanç 4800 YTL; en kötü ihtimalle elde edilecek kayıp 2400 YTL	29	14,3
9. Sahip olduğunuz her şeye ilaveten size 1.000 YTL veriliyor ve sizden aşağıdaki 2 karardan birini seçmeniz isteniyor. Hangisini seçersiniz?		
500 YTL kesin kazanç	129	63,5
%50 ihtimalle 1.000 YTL kazanmak ya da %50 ihtimalle hiçbir şey kazanamamak	74	36,5
10. Sahip olduğunuz her şeye ilaveten size 2.000 YTL veriliyor ve sizden aşağıdaki 2 karardan birini vermeniz bekleniyor. Hangisini tercih ederdiniz?		
500 YTL kesin kayıp	46	22,7
%50 ihtimalle 1000 YTL kaybetmek ya da hiçbir şeyi kaybetmemek	157	77,3
11. Bir yakınınızın size 100.000 YTL miras bıraktığını düşünün. Ancak, mirastan kalan paranın TÜMÜNÜN sadece TEK BİR yere yatırılması gerekmektedir. Bu durumda aşağıdaki yatırım seçeneklerinden hangisini tercih edersiniz?		
Bir tasarruf hesabına ya da para piyasaları yatırım fonuna	91	44,8
Hisse senedi ve tahvil içeren yatırım fonuna	41	20,2
15 adi hisse senedini içinde barındıran bir portföye	4	2,0
Altın, gümüş ya da petrol gibi mallara	67	33,0

TABLO 8'İN DEVAMI

12. Eğer 200.000 YTL'lik yatırım yapmak isteseniz aşağıdaki yatırım kararları tercihlerinden hangisi size daha çekici gelir?		
%60 düşük riskli yatırımlar, %30 orta riskli yatırımlar, %10 yüksek riskli yatırımlar	111	54,7
%30 düşük riskli yatırımlar, %40 orta riskli yatırımlar, %30 yüksek riskli yatırımlar	80	39,4
%10 düşük riskli yatırımlar, % 40 orta riskli yatırımlar, %50 yüksek riskli yatırımlar	12	5,9
13. Güvendiğiniz uzman jeolog bir arkadaş ya da komşunuz, “altın madeni arama” girişimine fon/finansman sağlamak üzere bir grup yatırımcıyı bir araya getirmektedir. Girişim başarılı olursa yatırılan paranın 50 ya da 100 katı kadar geri ödeme yapılacaktır. Ancak, eğer altın arama girişimi başarısızlıkla sonuçlanırsa bütün paranız batacaktır. Arkadaşınıza göre bu maceranın başarıya ulaşma şansı sadece %20'dir. Eğer paranız varsa böyle bir durumda bu paranın ne kadarını yatırırdınız?		
Hiçbir şey yatırmazdım	84	41,4
1 aylık maaşımı yatırırdım	68	33,5
3 aylık maaşımı yatırırdım	45	22,2
6 aylık maaşımı yatırırdım	6	3,0

Tablo 8 incelendiğinde elde edilen sonuçlar şu şekilde özetlenebilir;

Finansal risk toleransı ile ilgili sorulan hepsi bütün katılımcılar tarafından eksiksiz olarak doldurulmuştur. Katılımcılardan %44,3'ü kendini riske karşı dikkatli olarak tanımlamaktadır. Katılımcıların %44,3'ü de gerekli bilgileri topladıktan sonra risk almak istediklerini belirtmişlerdir. Katılımcılardan sadece %1,5'i kendini gerçekten risk almaya çok istekli olarak görmektedirler.

Finansal risk toleransını değerlendirmek için Grable (2003) çalışmasında çeşitli hikayeler oluşturarak katılımcılardan benzer durumda ne yapacakları sorulmuştur. Televizyon yarışmasında katılımcıların %43,3'ü daha az riskli olan %50 şansla 5000 YTL kazanmayı tercih etmişlerdir. Benzer biçimde işini kaybeden bir kişinin tatile çıkma planı konusunda ne yapacağı sorusunda katılımcıların %43,8'i hiç risk almadan tatili iptal edeceklerini belirtmişlerdir.

Hisse senedi ve yatırım fonlarını satın alma sırasında katılımcıların büyük bir kısmı (%59,1) kendini biraz rahat hissettiğini belirtmişlerdir. Riskin kendilerine ne çağrıştırdığı sorusuna katılımcıların %49,8'i belirsizlik kelimesini seçmişlerdir.

Çeşitli yatırım ihtimallerinin belirtildiği sorularda katılımcıların çoğu en az risk içeren yatırımları tercih etmektedirler. Katılımcılara herhangi bir şekilde elde edecekleri parayı ne yapacaklarının sorulduğu sorularda katılımcıların %20,2'si risk içeren hisse senetlerini tercih ederken %44,8'i risk içermeyen tasarruf hesaplarını tercih etmişlerdir.

Risk alma sonucunda hiçbir şeyin elde edilmeme olasılığının olduğu sorularda katılımcıların risk almama oranında artış olduğu görülmektedir. Altın arama sonucunda 100 katı para kazanma ihtimali kadar hiçbir şey kazanmama olasılığının olduğu durumlarda katılımcıların %41,3'ü paralarını hiçbir şekilde yatırmayacağını belirtmişlerdir. Bununla birlikte katılımcıların sadece %3'ü böyle bir durumda parasının çoğunu yatıracığını savunmaktadır. Ankette sorulan finansal risk toleransı sorularından sonra katılımcılara yaşam biçimlerini değerlendirmek amacı ile VALS 2 soruları sorulmuştur. Bu anket sorularına katılımcıların verdiği cevapların yüzdesi tablo 9'da verilmiştir.

Tablo 9: Yaşam Biçimlerini Belirlemek İçin Sorulan Sorulara Verilen Cevapların Sayısı ve Yüzde Dağılımları

SORULAR	Hiç Katılmıyorum (1)		Katılmıyorum (2)		Katılıp katılmadığımdan emin değilim (3)		Katılıyorum (4)		Kesinlikle Katılıyorum (5)	
	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%
1. Genellikle teorilerle ilgilenirim	10	4,9	46	22,7	49	24,1	81	39,9	16	7,9
2. Sıra dışı şeylerden ve insanlardan hoşlanıyorum	11	5,4	52	25,6	22	10,8	84	41,4	34	16,7
3. Hayatımdaki çeşitlilikten hoşlanıyorum	3	1,5	14	6,9	22	10,8	105	51,7	57	28,1
4. Her gün kullanabileceğim şeyleri yapmayı seviyorum	0	0	26	12,8	37	18,2	94	46,3	44	21,7
5. Güncel trendleri ve modayı takip ediyorum	16	7,9	42	20,7	38	18,7	86	42,4	21	10,3
6. İnanişe göre dünya altı günde yaratılmıştır	29	14,3	26	12,8	77	37,9	34	16,7	37	18,2
7. Bir grubun üyesi olmayı seviyorum	12	5,9	39	19,2	38	18,7	82	40,4	32	15,8
8. Sanat, kültür ve tarih hakkında şeyler öğrenmeyi seviyorum	2	1	15	7,4	18	8,9	104	51,2	64	31,5
9. Genellikle heyecan yaşamak istiyorum	6	3	32	15,8	37	18,2	87	42,9	39	19,2

TABLO 9'UN DEVAMI

10.Sadece birkaç şeye gerçekten ilgi duyuyorum	10	4,9	68	33,5	31	15,3	62	30,5	32	15,8
11.Bir şey satın almaktansa yapmayı tercih ederim	11	5,4	80	39,4	45	22,2	51	25,1	16	7,9
12.Çoğu insana göre daha modaaya uygun giyiniyorum	8	3,9	49	24,1	42	20,7	84	41,4	20	9,9
13.Devlet, devlet okullarında ibadet etmeyi desteklemelidir	35	17,2	33	16,3	36	17,7	44	21,7	55	27,1
14. Çoğu insandan daha fazla yeteneğe sahibim	3	1,5	28	13,8	62	30,5	88	43,3	22	10,8
15. Entelektüel olduğumu düşünüyorum	12	5,9	41	20,2	58	28,6	78	38,4	14	6,9
16.Kabul etmeliyim ki gösteriş yapmaktan hoşlanıyorum	38	18,7	89	43,8	34	16,7	33	16,3	9	4,4
17.Yeni şeyler denemekten hoşlanıyorum	0	0	18	8,9	19	9,4	120	59,1	46	22,7
18.Motor gibi mekanik şeylerin nasıl çalıştığı ilgimi çeker	21	10,3	52	25,6	25	12,3	74	36,5	31	15,3
19.Son moda giyinmeyi seviyorum	23	11,3	57	28,1	41	20,2	65	32	17	8,4
20.Bugünlerde televizyonda çok fazla cinsellik var	6	3	29	14,3	38	18,7	77	37,9	53	26,1
21.Başkalarına liderlik yapmak hoşuma gidiyor	6	3	51	25,1	28	13,8	89	43,8	28	13,8
22.Yabancı bir ülkede bir yıl ya da daha fazla süre zaman geçirmeyi isterdim	5	2,5	23	11,3	14	6,9	83	40,9	78	38,4
23. Hayatımda çok fazla heyecan olması hoşuma gidiyor	5	2,5	46	22,7	37	18,2	89	43,8	26	12,8
24.Kabul etmeliyim ki, ilgi duyduğum şeyler az ve sınırlıdır	18	8,9	84	41,4	33	16,3	49	24,1	19	9,4
25.Tahta, metal ve diğer maddelerden bir şeyler yapmayı seviyorum	15	7,4	78	38,4	33	16,3	59	29,1	18	8,9
26.Modayı takip eden biri olduğumun düşünülmesini istiyorum	25	12,3	88	43,3	35	17,2	45	22,2	9	4,4
27.Eğer kadın ailesi için mutlu bir yuva sağlayabiliyorsa, hayatının amacı yerine gelmiş olur	22	10,8	45	22,2	30	14,8	64	31,5	42	20,7
28.Daha önce hiç yapmadığım şeyleri yapmaya cesaret etmek hoşuma gidiyor	3	1,5	25	12,3	34	16,7	103	50,7	38	18,7

TABLO 9'UN DEVAMI										
29. Belki hiç kullanmayacağım şeyleri bile öğrenmek hoşuma gidiyor	3	1,5	39	19,2	38	18,7	93	45,8	30	14,8
30. Kendi ellerimle bir şeyler yapmayı seviyorum	3	1,5	20	9,9	25	12,3	110	54,2	45	22,2
31. Her zaman heyecan ararım	7	3,4	62	30,5	51	25,1	64	31,5	19	9,4
32. Yeni ve farklı şeyler yapmayı severim	0	0	15	7,4	29	14,3	119	58,6	40	19,7
33. Donanım ve otomobil mağazalarında dolaşmak ilgimi çeker	17	8,4	46	22,7	18	8,9	74	36,5	48	23,6
34. Kainatın nasıl işlediğini daha fazla anlamak istiyorum	3	1,5	11	5,4	23	11,3	93	45,8	73	36
35. Haftadan haftaya hayatımın benzer olmasını seviyorum	28	13,8	84	41,4	42	20,7	38	18,7	10	4,9

Yaşam biçimleriyle ilgili sorulan sorular çeşitli boyutları değerlendirmek için sorulmuştur. Bu boyutlardan başlıcaları, heyecan, moda olan ilgi, değişiklik ve çeşitliliğe olan ilgi, sanat, kültür, bilime olan ilgi, muhafazakarlık, beceri alanları, dikkat çekme isteği, bir gruba ait olma ve liderliktir.

Heyecan boyutuyla ilgili sorular katılımcıların heyecan yaşamaya olan isteklerini değerlendirmek amacıyla sorulmuştur. Bu amaçla verilen “genellikle heyecan yaşamak istiyorum” cümlesine ankete katılanların %42,9’u “katılıyorum”, %15,8’i “katılmıyorum” %18,2’si ise “katılıp katılmadığımdan emin değilim” cevabını vermişlerdir. Heyecanı çok fazla yaşamak isteyenlerin yüzdesi %19,2 iken heyecandan uzak durmak isteyenlerin yüzdesi 3 tür.

Modaya olan ilgi boyutuyla ilgili “güncel trendleri ve modayı takip ediyorum” cümlesine katılımcıların %86’sı “katılıyorum” derken % 26’sı “katılmadığını”, %38’i ise “katılıp katılmadığımdan emin olmadığımı” belirtmiştir. Katılımcıların %16’sı modayla hiç ilgilenmediğini belirtirken %21’i de modayla çok fazla ilgili olduğunu savunmaktadır.

Değişiklik ve çeşitliliğe açık olma boyutuyla ilgili katılımcılara çeşitli sorular sorulmuştur. Çeşitlilik boyutunu ölçmek amacıyla sorulan “hayatımdaki çeşitlilikten hoşlanıyorum” cümlesine katılımcıların %51,7’si “katılıyorum” cevabını verirken %6,9’u çeşitlilikten hoşlanmadığını %10,8’i ise “katılıp katılmadığıma emin değilim” cevabını belirtmiştir. Değişikliğe olan isteği ölçmek için sorulan “Yeni şeyler denemekten

hoşlanıyorum”cümlesine katılımcıların %59,1’i katılıyorum”,%8,9’u “katılmıyorum”, %9,4’ü ise “katılıp katılmadığıma emin değilim”cevabını vermiştir.

Yaşam biçimini değerlendirirken sorulan soruların bazıları katılımcıların muhafazakar olup olmadıklarını belirlemeye yöneliktir. Bu amaçla kadın, din eğitimi ve yargılardan oluşan bazı sorularla katılımcıların ne kadar muhafazakar oldukları belirlenmeye çalışılmıştır. Örneğin devletin devlet okullarında ibadet etmeyi desteklenmesi ile ilgili sorulan soruya katılımcıların %21,7’si “katılıyorum”, %16,3’ü de “katılmıyorum”cevabını vermiştir. Bu soru hakkında fikir beyan etmek istemeyen ya da fikri olmayan bireylerin yüzdesi ise %17,7 olarak belirlenmiştir.

Beceri alanları, el becerilerine olan ilginin değerlendirildiği sorularda katılımcıların herhangi bir şeyi satın almak yerine kendilerinin yapmayı tercih edip etmedikleri sorulmuştur. Katılımcıların %39,4’ü kendileri yapmak yerine satın almayı tercih etmişlerdir. Katılımcıların %25,1’i birşeyi yapmayı seçerken %22,2’si “katılıp katılmadığıma emin değilim”cevabını tercih etmişlerdir.

Bir gruba ait olma istekliliğinin değerlendirildiği soruda katılımcıların %40,4’ü “katılıyorum”,%19,2’si “katılmıyorum”,%18,7’si ise “katılıp katılmadığıma emin değilim cevabını vermişlerdir.

2.3.2 Finansal Risk Toleransı Puanına Ulaşmak ve Finansal Risk Toleransının Demografik Etmenlerle Olan İlişisini Belirlemeye Yönelik Yapılan Analizler ve Yorumlar

Finansal risk toleransını değerlendirmek amacıyla Grable’ın (2003) 13 parçalı anketi kullanılmıştır. Grable çalışmasında finansal risk toleransını değerlendirmek amacıyla bir anket geliştirmiştir. 30 soru ile başladığı çalışmasında ikili ve çoklu değişken analizlerini uygulayarak bu sayıyı 13’e düşürmüştür. Her soruya verilen cevaba göre 1 ile 4 arasında puanlar vermiştir. Risk almaya istekli olanların verdikleri cevapların puanını yüksek tutmuştur. Katılımcıların puanlarının ortalamalarını alarak değerlendirmeye tabi tutmuştur (Grable ve Lytton:1999).

Bu çalışmada öncelikli olarak Grable'ın 13 parçalı anketinin güvenilirliğini test edilmiştir. Test edildikten sonra herhangi bir soruyu çıkarmanın gerekli olmadığı tespit edildikten sonra katılımcıların finansal risk toleransı puanları elde edilmiştir. Katılımcıların finansal risk puanlarının tespit edildiği puanlama sistemi tablo 5'te yer almaktadır.

Tablo10: Finansal Risk Toleransına Verilen Cevaplara Karşılık Gelen Puanlar

SORULAR	A	B	C	D
1	4	3	2	1
2	1	2	3	4
3	1	2	3	4
4	1	2	3	-
5	1	2	3	-
6	1	2	3	4
7	1	2	3	4
8	1	2	3	4
9	1	3	-	-
10	1	3	-	-
11	1	2	3	4
12	1	2	3	
13	1	2	3	4

Tablo 10'da görüldüğü gibi finansal risk toleransı sorularına verilen cevaplara göre farklı puanlar verilmiştir. Katılımcıların sorulara verdikleri cevaplar doğrultusunda finansal risk toleransı puanları elde edilmiştir. Risk almaya istekli cevapların finansal risk toleransı puanı yüksek tutulurken, riskten uzak duran cevaplara düşük puanlar verilmiştir. En yüksek puan olan 47 puanı alan bir katılımcının finansal risk almaya çok istekli olarak kabul edilirken; 16 puan alan katılımcının finansal risk almaya istekliliği çok düşük olarak kabul edilmektedir. Finansal risk toleransı puanları 16 ile 47 arasında değişmektedir. Katılımcıların finansal puanlarının ortalaması 27,12 olarak tespit edilmiştir. Her katılımcının sahip olduğu finansal risk tolerans puanı daha sonra yaşam biçimi değişkenleri ile analiz edilecektir.

Finansal risk toleransı ile ilgili literatür (Cordell: 2001, Hallahan: 2004, Yao: 2004, Hammitt: 2005, Hanna: 2003, Grable: 2003, Grable ve Lytton: 1999, Wang ve Hanna:1997, Grable:2000, Chang ve diğerleri: 2004Bulcroft ve diğerleri: 2003, Grable ve Lytton:1999, Finke ve Huston: 2003) incelendiğinde finansal risk toleransı ile demografik değişkenler arasındaki ilişkinin incelendiği çeşitli çalışmalara rastlanmıştır.

Bu çalışmalardan çıkan sonuçlar çeşitlilik göstermektedir. Ancak, ilgili literatür incelendiğinde demografik değişkenlerle finansal risk toleransı arasındaki ilişkinin yönü hakkında bazı genel görüşler tespit edilmiştir. Örneğin, araştırmacıların (Grable ve Joo: 2000, Yao ve Hanna: 2004, Grable ve diğerleri: 2004, Grable: 2000, Hawley ve Fujii: 1993, Hammitt ve diğerleri: 2005, Sung ve Hanna: 1996, Hanna ve Yao: 2003, Hallahan ve diğerleri: 2004, Hanna ve Lindamood: 2005, Jianakoplos ve Bernasek: 1998) çoğu cinsiyet ile finansal risk toleransı arasındaki ilişkiyi inceleyerek erkeklerin finansal risk tolerans seviyelerinin, kadınlarınkine nazaran daha yüksek olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Bu çalışmada da finansal risk toleransı ile demografik değişkenler arasında, Türk tüketicileri göz önünde bulundurularak, anlamlı bir ilişki bulunup bulunmadığı bakılacak, varsa bu ilişkinin yönü tespit edilmeye çalışılacaktır.

Finansal risk toleransı ile demografik değişkenler arasındaki ilişkiyi incelemek için 2 değişkenden fazla demografikler için ANOVA ve 2 değişkenli demografikler için bağımsız t testi analizleri uygulanmıştır. Bu analizlerin sonuçları Tablo 11’de belirtilmiştir.

Tablo 11: Finansal Risk Toleransının Demografik Değişkenlerle Olan İlişkilerin Güvenilirliği ve Ortalamaları

RT	GRUP	N	ORT	SDANDART SAPMA	P
MEDENİ DURUM	Evli	106	26,70	4,73	,452
	Bekar	95	27,40	4,58	
	Dul	2	29,50	16,26	
EĞİTİM	İlkokul	6	23,16	6,67	,091
	Ortaokul	5	25,00	6,16	
	Lise	48	26,68	3,93	
	Yüksekokul- Üniversite	123	27,30	4,81	
	Yüksek Lisans	21	28,71	5,06	
GELİR	Çok Düşük	6	28,50	4,23	,010
	Düşük	6	24,39	5,04	
	Orta	28	26,50	4,58	
	Yüksek	147	27,39	4,66	
	Çok Yüksek	16	29,12	4,95	

TABLO 11'İN DEVAMI

	0-18	3	27,66	3,78	
YAŞ	19-36	157	27,07	4,72	,491
	37-54	32	26,68	5,49	
	55 ve üzeri	4	26,50	4,43	
MESLEK	Ücretli	174	27,30	4,83	,066
	Kendi işi	7	29,42	2,14	
	Emekli	9	23,88	4,51	
	Diğer	13	25,69	4,36	
ÇOCUK SAHİBİ OLMA	Var	76	26,25	4,52	,044
	Yok	127	27,64	4,88	
CİNSİYET	Kadın	103	26,45	4,51	,044
	Erkek	100	27,81	4,98	
EV SAHİBİ OLMA	Var	70	27,51	5,45	,400
	Yok	133	26,91	4,40	

Bu çalışmada finansal risk toleransının, Türk tüketicileri göz önünde bulundurularak, demografik değişkenlerle olan ilişkisini incelendiğinde medeni durum, eğitim, yaş, meslek, ev sahibi olma değişkenleri ile finansal risk toleransı arasında istatistiki açıdan anlamlı farklılıklar bulunmadığı tespit edilmiştir ($p>0,05$). Bu durumda 1. hipotezin kısmen doğru olduğu 1b, 1c ve 1d hipotezlerinin ise doğru olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Tablo 6 incelendiğinde finansal risk toleransı ile gelir arasında istatistiki açıdan anlamlı farklılıklar tespit edilmiştir ($p<0,05$). Anlamlı farklılık tespit edildikten sonra POST-HOC test yapılmıştır (Tukey, Benferonni, Scheffe). Buna göre “düşük” ile “orta” ve “düşük” ile “yüksek” gelirli bireylerin risk tolerans seviyeleri arasındaki farklılık tespit edilmiş, “yüksek” ve “orta” gelirli bireylerin “düşük” gelirli bireylere göre finansal risk tolerans seviyelerinin daha yüksek olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Buna göre yüksek gelirli bireylerin düşük gelirli bireylere göre risk almaya daha fazla istekli oldukları hipotezi bu çalışma için doğrulanmıştır.

Anlamlı bir diğer farklılık da finansal risk toleransı ile çocuk sahibi olma değişkeni arasında tespit edilmiştir ($p<0,05$). Uygulanan t testi sonucunda çocuk sahibi olan bireylerin olmayan bireyler nazaran daha düşük risk tolerans seviyelerine sahip oldukları tespit edilmiştir.

Finansal risk toleransı ile cinsiyet değişkeni arasındaki ilişki istatistiki açıdan anlamlı olarak tespit edildikten sonra kadınları finansal risk tolerans seviyelerinin erkeklerin finansal risk toleransı seviyelerine oranla daha düşük olduğu ve 1.a. hipotezinin doğru olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

2.3.3. Yaşam Biçimlerinin Kümelendirilmesine İlişkin Yapılan Analizler ve Yorumlar

Yaşam biçimlerinin finansal risk toleransına olan etkisinin incelenmesinden önce yaşam biçimlerinin incelenmesi gerekmektedir. Yaşam biçimlerinin değerlendirilmesi amacı ile SRI International tarafından geliştirilen VALS 2 anketi kullanılmıştır. VALS 2 anketinin analiz edilmesi için kümeleme analizi tercih edilmiştir.

Kümeleme analizi gruplanmamış verileri benzerliklerine göre gruplandırmayı sağlayan istatistiksel yöntemdir. Çok değişkenli analiz tekniklerinden biri olan kümeleme analizinin öncelikli amacı birey ya da nesnelerin temel özelliklerini dikkate alarak onları gruplandırmaktır. Kümeleme analizi hiyerarşik ve hiyerarşik olmayan kümeleme analizi olarak farklı bölümlere ayrılmaktadır (Kalaycı:2006: 360). Bu çalışmada küme sayısının belirlendiği hiyerarşik olmayan kümeleme analizi ve bu analizde kullanılan K ortalamları yöntemi tercih edilmiştir. İlgili literatürde (Novak ve MacEvoy:1990, Erdal:2001, Ceylan:2005, Piirto:1990, <http://www.sric-bi.com/VALS>) yapılan araştırma sonucunda bireylerin en iyi sekiz grupta tanımlandığı tespit edilmiştir.

Yapılan K ortalamları kümeleme analizi sonucunda 8 küme oluşturulmuştur. Hangi katılımcının hangi kümeye ait olduğu ekte sunulmuştur. Katılımcıların VALS 2 sorularına verdikleri cevaplara göre oluşturdukları kümelerin eleman sayıları Tablo 12’de gösterilmektedir.

Tablo 12: Katılımcıların Kümelere Göre Dağılımları

KÜMELER	1	2	3	4	5	6	7	8
KATILIMCI SAYILARI	10	50	22	10	9	60	23	19

Tablo 12’de görüldüğü gibi birinci ve dördüncü kümede 10, yedinci kümede 23, sekizinci kümede 19, üçüncü kümede 22, ikinci kümede de 50 katılımcı bulunmaktadır. Altıncı küme 60 kişiden oluşarak en fazla katılımcıya sahip küme olurken, beşinci küme 9 kişi ile en az katılımcıya sahip küme olarak belirlenmiştir.

K ortalamalar kümesi yönteminde küme sayısı belirlendikten sonra her kümenin tipik bir gözlemi seçilir. Benzer gözlemler tipik gözlemin etrafında birer birer kümelenir. Burada ANOVA tipi testler kullanılarak her kümeyi oluşturan gözlemlerin değişkenlere göre ortalamalarına bakılır. Bu çalışmada da ANOVA yöntemi kullanılarak katılımcıların sorulara verdikleri cevapların ortalamaları alınıp kümelerin özellikleri belirlenmiştir. Katılımcıların VALS 2 anketine verdikleri cevapların ortalamaları ve kümelere göre dağılımları Tablo 13’te gösterilmektedir.

Tablo 13: VALS 2 Sorularına Verilen Cevapların Ortalamaları ve Kümelere Göre Dağılımları

SORULAR	KÜMELER							
	1	2	3	4	5	6	7	8
LS1	4	3	3	3	3	3	3	4
LS2	3	3	2	3	4	4	3	4
LS3	4	4	2	4	5	4	4	4
LS4	4	4	4	4	4	4	4	4
LS5	3	4	3	2	4	4	3	3
LS6	4	4	3	3	3	3	3	4
LS7	4	4	3	3	4	4	3	3
LS8	4	4	4	4	4	4	4	4
LS9	3	4	2	2	5	4	4	4
LS10	2	4	4	3	2	3	4	3
LS11	2	4	3	3	2	3	3	3
LS12	3	4	3	1	4	3	3	3
LS13	4	4	3	2	4	2	4	4
LS14	3	4	3	3	4	4	3	4
LS15	3	4	3	3	3	4	3	3
LS16	2	3	2	1	3	2	2	2
LS17	4	4	3	4	5	4	4	4
LS18	4	4	2	3	2	3	3	3
LS19	2	4	2	1	4	3	3	2
LS20	3	4	4	3	5	3	4	4
LS21	2	4	3	2	4	4	3	3
LS22	3	4	4	3	5	4	4	4
LS23	2	4	2	2	5	4	3	4
LS24	3	3	4	3	2	2	4	3
LS25	3	3	2	3	2	3	3	3
LS26	2	4	2	2	3	3	2	2
LS27	4	4	3	3	3	3	4	4
LS28	4	4	3	4	5	4	4	4

TABLO 13'ÜN DEVAMI								
SORULAR	KÜMELER							
	1	2	3	4	5	6	7	8
LS29	3	4	3	3	4	3	4	4
LS30	4	4	3	4	3	4	4	4
LS31	2	4	2	2	4	3	3	3
LS32	4	4	3	4	5	4	4	4
LS33	3	5	3	3	3	3	3	4
LS34	3	4	4	4	5	4	4	4
LS35	3	3	3	3	2	2	3	2

Tablo 13'te kümeler içindeki bireylerin yaşam biçimi sorularına verdikleri cevapların ortalamaları tespit edilmiştir. Her soru heyecan, değişiklik ve yeniliğe açık olma, modaya olan ilgi, muhafazakarlık, beceri alanları, sosyal gruba ait olma, lider olma isteği, vb. gibi yaşam biçimi boyutlarını tespit etmek için sorulmuştur. Her soru için verilen ortalamaların en yüksek olduğu küme o özelliği en fazla taşıyan küme olma özelliğine sahip olmaktadır. Ortalamanın en düşük olduğu kümelerde ise, o özelliğin bulunmadığı tespit edilmektedir. Örneğin, yaşam biçimi ile ilgili 3. soruya kümelerin verdikleri cevapların ortalamalarına bakıldığında 5. kümenin 5 ortalamaya, 3. kümenin 2 ortalamaya, diğer kümelerin ise, 4 ortalamaya sahip oldukları saptanmıştır. Buna göre 3. sorunun sahip olduğu yaşam biçimi boyutunun en fazla 5. küme elemanlarında görüldüğü tespit edilmiştir. Bununla birlikte, 3. kümenin 2 ortalama ile bu yaşam biçimi boyutunu taşımadığı sonucuna ulaşılmıştır. Bütün soruların ortalamaları değerlendirilerek oluşturulan kümelerin sahip oldukları özellikler Tablo 14'de verilmektedir.

Tablo 14: Cevapların Ortalamasına Göre Kümelerin Özellikleri

Küme	Kişi Sayısı	Vals ölçeği sonuçları	Demografik özellikler
1	10	Bu gruptaki bireyler değişiklikten, yenilikten ve heyecandan hoşlanmazlar. İlgi alanları sınırlıdır. Kültürel ve teknolojik gelişmelerle az da olsa ilgilidirler.	Cinsiyet: Kadın: %30 Erkek: % 70 Medeni durum: Evli: % 60Bekar: %40 Eğitim durumu: Ortaokul:%10 Lise: %50 YO-Üniversite: %40 Yaş: 19-36:%40 37-54:%20 55 ve üzeri:%20 İş durumu: Ücretli: %60 Kendi işi: %10 Emekli: %20 Diğer: %10 Gelir: Çok Düşük:%10 Düşük:% 10 Orta:% 70 Yüksek:% 10, Çok Yüksek:% 10

TABLO 14'ÜN DEVAMI

2	50	Bu gruptaki bireyler heyecanı severler. Modayla en fazla ilgilenen bireyler bu gruptadır. Dikkat çekmekten hoşlanırlar. Teknolojik gelişmelerle yakından ilgilidirler. El becerilerine dayalı işlerle uğraşmaktan hoşlanırlar.	Cinsiyet: Kadın: %38 Erkek: %62 Medeni durum: Evli: %70 Bekar: %30 Eğitim durumu: Orta: %2 Lise: %18 YO-Üniversite: %72 Lisansüstü: %8 Yaş: 19-36: %76 37-54: %18 55 ve üzeri: %4 İş durumu: Ücretli: %90 Kendi işi: %6 Emekli: %4 Gelir: Çok Düşük: %2 Düşük: %10 Orta: %78 Yüksek: %10
3	22	Bu gruptaki bireyler değişiklik, yenilik ve çeşitliliğe karşı dirençlidirler. Heyecanı sevmeyizler. Beceri alanları sınırlıdır. Yalnız kalmaktan hoşlanmazlar.	Cinsiyet: Kadın: %59,1 Erkek: %40,9 Medeni durum: Evli: %63,6 Bekar: %36,4 Eğitim durumu: İlkokul: %9,1 Ortaokul: %4,5 Lise: %18,2 YO-Üniversite: %54,5 Lisansüstü: %13,6 Yaş: 19-36: %81,8 37-54: %18,2 İş durumu: Ücretli: %81,8 Kendi: %4,5 Emekli: %4,5 Diğer: %9,1 Gelir: Düşük: %22,7 Orta: %72,7 Yüksek: %4,5
4	10	Heyecanı hiç sevmeyizler. Modaya karşı en ilgisiz bireyler bu gruptadır. Yalnız kalmaktan hoşlanmazlar. Lider olmaktan kaçınırlar. Dikkat çekmeyi sevmeyizler.	Cinsiyet: Kadın: %60 Erkek: %40 Medeni durum: Evli: %70 Bekar: %30 Eğitim durumu: İlkokul: %20 Ortaokul: %20 Lise: %50 YO-Üniversite: %10 Yaş: 19-36: %90 37-54: %10 İş durumu: Ücretli: %70 Emekli: 10 Diğer: %20 Gelir: Düşük: %20 Orta: %70
5	9	Değişikliği, heyecanı ve yeniliği en çok seven bireylerdir. Modayla yakından ilgilidirler. Lider ruhludurlar. Beceri alanları sınırlıdır. Muhafazakar düşünceli bireyler bu gruptadır. İlgi alanları çeşitlidir ancak teknolojik gelişmelere karşı ilgileri yoktur.	Cinsiyet: Kadın: %66,7 Erkek: %33,3 Medeni durum: Evli: %22,2 Bekar: %66,7 Dul: %11,1 Eğitim durumu: Lise: %33,3 YO-Üniversite: %44,4 Lisansüstü: %22,2 Yaş: 0-18: %11, 19-36: %66,7 37-54: %22,2 İş durumu: Ücretli: %77,8 Diğer: %22,2 Gelir: Orta: %66,7 Yüksek: 22,2
6	60	Değişiklik ve yeniliğe az da olsa açıktırlar. Heyecanı severler. Modayla ilgilidirler. İlgi alanları sınırlı değildir. Her konuyla az da olsa ilgilenirler.	Cinsiyet: Kadın: %55,2 Erkek: %44,8 Medeni durum: Evli: %39,7 Bekar: %58,6 Dul: %1,7 Eğitim durumu: Lise: %17,2 YO-Üniversite: %65,5 Lisansüstü: %17,2 Yaş: 19-36: %77,6 37-54: %19 İş durumu: Ücretli: %87,9 Kendi: %3,4 Emekli: %3,4 Diğer: 5,2 Gelir: Çok Düşük: %1,7 Düşük: %6,9 Orta: %81 Yüksek: %6,9

TABLO 14'ÜN DEVAMI			
7	23	İlgi alanları sınırlı bireylerden oluşmaktadır. Heyecan yaşamayı severler ancak fazlasından da hoşlanmazlar. Becerikli oldukları konular vardır ancak sınırlıdır. Yalnızlıktan hoşlanmazlar.	Cinsiyet: Kadın: %58,3 Erkek: %41,7 Medeni durum: Evli: %45,8 Bekar: %54,2 Eğitim durumu: İlkokul: % 8,3 Ortaokul: %4,2 Lise: %35,8 YO-Üniversite: %41,7 Yaş: 0-18: %4,2 19-36: %83,3 37-54: %12,5 İş durumu: Ücretli: %87,5 Emekli: %4,2 Diğer: %8,3 Gelir: Çok düşük: % 12,5 Düşük: %37,5 Orta: % 50
8	19	Değişiklik ve yeniliği severler. Heyecan yaşamaktan hoşlanırlar. Kültürel, bilimsel ve teknolojik gelişmelerle az da olsa ilgilidirler. Bir grubun üyesi olmaktan hoşlanırlar.	Cinsiyet: Kadın: %42,1 Erkek: %57,9 Medeni durum: Evli: %47,4 Bekar: %52,6 Eğitim durumu: Orta: % 5,3 Lise: %26,3 YO-Üniversite: %63,2 Lisansüstü: %5,3 Yaş: 0-18: %5,3 19-36: %84,2 İş durumu: Ücretli: %94,7 Diğer: %5,3 Gelir: Düşük: %15,8 Orta: %68,4 Yüksek: % 10,5

Tablo 14'te görüldüğü gibi kümelerdeki kişilerin sorulara verdikleri cevaplara göre kümelerin sahip oldukları özellikler belirlenmiştir. Her boyutu değerlendirmek için birden fazla soru sorulduğundan genel küme özellikleri daha detaylı şekilde açıklanabilmektedir. Kümelerin demografik değişkenlerinin yüzde dağılımları da tabloda mevcuttur. Kümelerin detaylı özellikleri ve demografik dağılımları şu şekilde açıklanmıştır;

Birinci Küme: Çoğunluğunu erkek ve orta derece gelirli bireylerin oluşturduğu katılımcılar değişiklikten, yenilikten ve heyecandan hoşlanmamaktadırlar. İlgi alanları sınırlı olarak tespit edilmiştir. Kültürel ve teknolojik gelişmelerle az da olsa ilgilenmektedirler. Pazarlama açısından yeni ürünleri denemeye pek istekli oldukları söylenememektedir. Kültürel ve teknolojik ürünleri takip ederler. Heyecandan hoşlanmayan bu katılımcılar, yüksek getiri ihtimali olan riskli ürünleri tercih etmemektedirler.

İkinci Küme: Bu kümedeki katılımcılar heyecanı sevdikleri tespit edilmiştir. Çoğunluğunu erkek katılımcıların oluşturmasına rağmen, modayla en fazla ilgilenenler

bu gruptadır. Dikkat çekmekten hoşlanmaktadırlar. Teknolojik gelişmelerle yakından ilgili oldukları tespit edilmiştir. El becerilerine dayalı işlerle uğraşmaktan hoşlanmaktadırlar. Değişiklik ve çeşitliliği çok fazla aramamaktadırlar. Teknolojik ürünleri ve gelişmeleri yakından takip etmektedirler. Tahta, metal gibi gereçlerden el işleriyle uğraşmayı sevmektedirler. Bir ürünü satın almadan önce eldeki mevcut ürünleri tamir etmeyi ya da değiştirmeyi tercih edebilmektedirler. Katılımcıların %90 gibi büyük bir kısmı ücretli personel olarak bir işte çalışmaktadırlar. 50 katılımcının oluşturduğu bu küme en büyük ikinci kümedir.

Üçüncü Küme: Katılımcılar, yeni şeyler denemeyi, heyecan verici işler yapmayı ya da hayatlarındaki çeşitliliği artırmayı denemekten kaçınmaktadırlar. Sonucunda yüksek kazanç elde edebilecekleri işlerden ya da yatırımlardan uzak durup garantili sonuç veren işleri ya da yatırımları tercih etmektedirler. Bir şeyi kendileri yapmaktansa, almayı tercih etmektedirler. İlgi alanları sınırlı olan bu katılımcılar, kendi başlarına olmaktan ya da tek başlarına iş ve alışveriş yapmaktan hoşlanmadıkları tespit edilmiştir. Bu küme elemanlarının demografik özellikleri arasında, sahip oldukları meslek özelliği dışında belirgin farklılığa rastlanmamıştır.

Dördüncü Küme: Bu kümedeki katılımcılar değişiklik ya da çeşitlilikten az da olsa hoşlanabilirler. Ancak, bunların içinde heyecan unsuru bulunması durumunda her türlü değişiklik ve yenilikten kaçınmaktadırlar. Her türlü risk onlar için heyecanla eş değer olduğu için risk almayı sevmemektedirler. Tek başlarına bir iş yapmaktan ve o işin sorumluluğunu yüklenmekten hiç hoşlanmamaktadırlar. Bu sebeple, lider ruhlu bireyler oldukları söylenememektedir. Liderlik gibi kendini göstermeyi gerektiren işlerden uzak dururlar çünkü bu bireyler dikkat çekmeyi sevmemektedirler. Modayı ve güncel trendleri takip etmedikleri gibi, alışverişlerinde de gösterişli ürünlerden uzak durmayı tercih etmektedirler. Bu küme kadın ağırlıklıdır. Eğitim durumu olarak %50 oranla lise mezunu katılımcılar bulunmaktadır. Bu küme elemanları gelir seviyelerini sadece düşük ve orta olarak tanımlamaktadır. Sadece %10luk bir kesim gelir düzeylerini belirtmekten kaçınmıştır.

Beşinci Küme: Yeniliği ve değişikliği çok fazla seven bu küme üyelerinin heyecan yaşama istekleri bir o kadar yüksek olduğu tespit edilmiştir. Bu sebeple hayatlarındaki

bütün alanlarda yeni şeyler denemekten ve yüksek riskli işler yapmaktan kaçınmamaktadırlar. Bu gruptaki bireyler kültürel ve tarihsel gelişmelere yakından ilgilenmektedirler. Beceri alanları sınırlıdır ve bir işi yapmaktansa, o işi yaptırmayı tercih etmektedirler. Aile ve yaşam biçimi olarak muhafazakar bireyler de bu grubun katılımcılarından. Onlar için kadının hayattaki en önemli amacı iyi bir aile kurmaktır. Kültürel ve tarihsel gelişmelerin dışında kainatın nasıl oluştuğu ve işlediği ilgilerini çeker. Kümede bulunan kadın sayısı erkek sayısının iki katıdır. Bekar bireylerin çoğunlukta olduğu bu kümede katılımcılar gelirlerini orta ve yüksek olarak belirtmişlerdir. Katılımcı sayısı en az olan kümedir.

Altıncı Küme: Heyecanı seven bu grup üyeleri benzer durumlarla karşılaştıklarında risk almayı tercih etmektedirler. Dolayısıyla, değişiklik ve yeniliği karşı az da olsa açık oldukları söylenebilmektedir. Bu gruptaki katılımcıların özel ilgi alanları bulunmamakta, her türlü konu ile az da olsa ilgilenmektedirler. Yaşam biçimi boyutları göz önünde bulundurulduğunda her konuda ılımlı duruşa sahip bireyler olarak tanımlanabilmektedirler. 60 katılımcı ile en geniş küme bu kümedir. Çoğunluğu kadınlardan oluşmaktadır.

Yedinci Küme: Bu kümedeki katılımcılar heyecan yaşamayı, değişik şeyler denemeyi ya da hayatlarına çeşitlilik katmayı sevmektedirler. Ancak bunları aşırı derece yaşamaktan kaçınmaktadırlar. Çok riskli çok kazançlı işler yapmak yerine az riskli az kazançlı işleri tercih etmektedirler. El becerilerine dayalı işleri hobi olarak yapmaktan hoşlanmaktadırlar. Yalnızlığı sevmeyen bu bireyler tek başlarına iş yapmaktansa bir gruba dahil olup işleri birlikte yapmayı tercih etmektedirler. Demografik özellikler ve yüzde dağılımları arasında belirgin farklar bulunmamaktadır.

Sekizinci Küme: Bu kümedeki katılımcılar, değişikliği ve çeşitliliği yaşamayı sevmektedirler. Heyecan yaşama istekleri ise bu değişiklik ve çeşitlilikten daha ağır basmaktadır. Riskli işleri tercih edebilecek bireyler bu grupta bulunmaktadır. Kültürel, bilimsel ve teknolojik gelişmeleri sıklıkla olmasa da takip etmekten hoşlanırlar. Kendilerini bir gruba ait olarak hissetmek istemektedirler. Liderlik vasıfları bulunmamaktadır. Demografik özellikler ve yüzde dağılımları arasında meslek

değişkeni dışında belirgin farklar bulunmamaktadır. Bu kümedeki katılımcıların %94,7'si ücretli olarak çalışmaktadır.

Katılımcıların kümelerinin ve içinde bulundukları küme özelliklerinin belirlenmesinden sonra finansal risk toleransı ile gruplar açısından istatistiki olarak anlamlı bir farklılığın olup olmadığına bakılacaktır.

2.3.4. Kümeler İle Finansal Risk Toleransı Arasındaki İlişkiye Yönelik Yapılan Analizler ve Yorumlar

Bu bölümde finansal risk toleransı puanları belirlendikten ve kümeler oluşturulduktan sonra bu iki unsur arasındaki ilişki istatistiki olarak incelenecektir. Finansal risk toleransı ile kümeler arasındaki ilişkiyi incelemek için tek yönlü ANOVA analizi uygulanmıştır. Elde edilen sonuca göre finansal risk toleransı ve kümeler arasındaki farklılık istatistiki açıdan anlamlı çıkmıştır ($p=0,000$). Bu durum ikinci hipotezin doğruluğunu kanıtlamaktadır. Buna göre kümeler arasında sahip olunan risk puanına göre anlamlı farklılıklar bulunmaktadır. Kümeler arasındaki farklılıklar Tablo 10'da belirtilmiştir.

Tablo 15: Finansal Risk Toleransı ile Kümeler Arasındaki İlişkilerin Güvenilirliği ve Ortalamaları

RPUAN

KÜMELER	N	Mean	Std. Deviation	Minimum	Maximum	p
1	10	27,10	3,51	22,00	33,00	,000
2	50	27,56	4,78	17,00	41,00	
3	22	23,63	3,95	15,00	31,00	
4	10	23,10	4,70	15,00	29,00	
5	9	31,22	6,59	25,00	41,00	
6	60	27,68	4,33	18,00	40,00	
7	23	26,26	4,55	16,00	36,00	
8	19	29,47	3,54	21,00	33,00	
Total	203	27,12	4,78	15,00	41,00	

Tablo 15'da kümelerin kişi sayıları, risk puan ortalamaları, standart sapması, küme içindeki en az ve en fazla risk puanı almış katılımcıların puanları ve anlamlılık değerleri verilmiştir. Anlamlı farklılık tespit edildikten sonra POST-HOC test yapılmıştır (Tukey, Benferonni, Scheffe). Buna göre kümelerden 2-3, 3-5, 3-6, 3-8, 4-5 ve 4-8 kümeleri arasında anlamlı farklılıklar tespit edilmiştir. Bu farklılıklar gözönüne alınınca finansal

risk toleransı ortalamaları en yüksek küme olarak 5. küme tespit edilmiş bu kümeyi sırasıyla 8, 6, 2, 1, 7, 3 ve 4. kümeler takip etmiştir. Kümelerdeki katılımcıların aldıkları en yüksek ve en düşük değerler incelendiğinde risk puan ortalaması en yüksek kümedeki katılımcıların en yüksek 41 en düşük 25 puan aldıkları görülmektedir. Bununla birlikte en düşük küme puanına sahip olan 4. kümede katılımcıların en fazla 19 puan aldıkları görülmektedir.

Finansal risk puan ortalaması en yüksek olan beşinci kümenin özellikleri incelendiğinde heyecan, değişiklik ve çeşitliliği en çok seven bireylerden oluştuğu görülmektedir. Finansal risktoleransı puanlarının da en yüksek olduğu, risk almaya en istekli bireylerin bu kümede toplandığı tespit edilmiştir. Benzer biçimde finansal risk puan ortalamaları en yüksek ikinci küme olan 8. kümenin heyecan, değişiklik ve çeşitlilik boyutlarının da en yüksek ikinci değerleri aldığı görülmektedir. Bununla birlikte finansal risk ortalama puanı en düşük olan 3. ve 4. kümelere baktığımızda heyecanı hiç sevmedikleri, değişim ve çeşitliliğe karşı direnç gösterdikleri görülmektedir. Buna göre 2a ve 2b hipotezlerinin bu çalışma için doğru olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

2.3.5 Finansal Risk tolerans Puanlarının Gruplandırılması ve Yaşam Biçimleri ile Finansal Risk Tolerans Grupları Arasındaki İlişkiye Yönelik Yapılan Analizler ve Yorumlar

Finansal risk toleransı ile yaşam biçimi kümeleri arasındaki ilişki, farklı olarak, finansal risk tolerans skorları gruplandırılarak incelenmiştir. Bu amaçla bireylerin finansal risk tolerans skorları frekans dağılımlarına bakılmış meydana ve ortalamaları incelenerek grup sayısı belirlenmiştir.

Medyanlarına bakılarak finansal risk tolerans skorları “en düşük”, “düşük”, “yüksek” ve “en yüksek” olmak üzere 4 gruba ayrılmıştır. Kümeleri oluşturan finansal risk tolerans skorları, kişi sayıları ve yüzde dağılımları Tablo 16’da belirtilmiştir.

Tablo 16: Finansal Risk Tolerans Gruplarının Kişi Sayıları Ve Yüzde Dağılımları

	Puan Aralığı	Kişi Sayısı	Yüzde (%)
Grup 1	15-23	46	22,6
Grup 2	24-26	48	23,6
Grup 3	27-29	56	27,5
Grup 4	30-41	53	26,1

Tablo 16’ da da görüldüğü gibi finansal risk tolerans skorları dört grupta toplanmıştır. Birinci gruptaki katılımcıları puanları 15 ile 23 puan arasında bulunmaktadır. Bu gruptaki katılımcıların finansal risk toleransı “en düşük” olarak değerlendirilmiştir. İkinci grup, finansal risk puanı 24 ile 26 olan katılımcılardan oluşturulmuştur ve finansal risk tolerans puanları “düşük” olarak tanımlanmıştır. Üçüncü gruptaki katılımcıların puanları 27 ile 29 arasında bulunmaktadır. Bu puanlara sahip katılımcıların finansal risk toleransları “yüksek” olarak değerlendirilmektedir. Dördüncü grup, 30 ile 41 puana sahip katılımcılardan oluşmaktadır. Bu bireyler “en yüksek” finansal risk tolerans puanlarına sahip oldukları tespit edilmiştir.

Finansal risk tolerans grupları belirlendikten sonra bu grupların demografik özelliklerini incelemek amacı ile frekans dağılımlarına bakılmıştır. Grupların frekans dağılımları Tablo 17, 18, 19 ve 20’de gösterilmektedir.

Tablo 17: “En Düşük” Finansal Risk Tolerans Skoruna Sahip Bireylerin Demografik Özelliklerine İlişkin Kişi Sayısı ve Yüzde Dağılımları

		Kişi Sayısı	Yüzde (%)
Cinsiyet	Kadın	25	54,3
	Erkek	21	45,6
Medeni Durum	Evli	25	54,3
	Bekar	20	43,5
	Dul	1	2,2
Eğitim	İlkokul	2	4,3
	Ortaokul	2	4,3
	Lise	11	23,9
	Yükseköğretim-Üniversite	28	60,9
	Lisansüstü	3	6,5

TABLO 17’NİN DEVAMI			
Yaş	0-18	0	0
	19-36	0	0
	37-54	38	82,6
	55 ve üzeri	7	15,2
	Cevaplamayanlar	1	2,2
Meslek	Ücretli	38	82,6
	Kendi işinde çalışan	0	0
	Emekli	4	8,7
	Diğer	4	8,7
Gelir	Çok düşük	1	2,2
	Düşük	13	28,3
	Orta	29	63
	Yüksek	2	4,3
	Çok yüksek	0	0
Çocuk sahibi olma	Var	31	67,4
	Yok	15	32,6
Ev sahibi olma	Var	31	67,4
	Yok	15	32,6

Tablo 17 incelendiğinde en düşük finansal risk toleransı puanına sahip olan katılımcılardan oluşan bu grupta katılımcıların kadın ağırlıklı ve evli oldukları görülmektedir. Daha önce de belirtildiği üzere kadınların ve evli bireylerin finansal risk tolerans seviyeleri erkeklere ve/veya bekarlara nazaran daha düşük oldukları literatürde de bulunmaktadır. Eğitim olarak lise ve üniversite mezunlarının ağırlıklı bir grup olduğu tespit edilmiştir. Katılımcıların çoğunluğunun 37-54 yaş aralığında olması, literatürdeki genç bireylerin yaşlı bireylere nazaran risk almaya daha istekli oldukları hipoteziyle benzer sonuç verdiğini göstermektedir.

Tablo 18: “Düşük” Finansal Risk Tolerans Skoruna Sahip Bireylerin Demografik Özelliklerine İlişkin Kişi Sayısı ve Yüzde Dağılımları

		Kişi Sayısı	Yüzde (%)
Cinsiyet	Kadın	28	58,3
	Erkek	20	41,7
Medeni Durum	Evli	26	55,3
	Bekar	21	44,7
	Dul	0	0
Eğitim	İlkokul	2	4,3
	Ortaokul	0	0
	Lise	12	25,5
	Yükseköğretim-Üniversite	27	57,4
	Lisansüstü	6	12,8

TABLO 18'İN DEVAMI			
Yaş	0-18	2	4,3
	19-36	34	72,3
	37-54	10	21,3
	55 ve üzeri	0	0
	Cevaplamayanlar	1	2,1
Meslek	Ücretli	40	85,1
	Kendi işinde çalışan	1	2,1
	Emekli	1	2,1
	Diğer	5	10,6
Gelir	Çok düşük	1	2,1
	Düşük	3	6,4
	Orta	36	76,6
	Yüksek	6	12,8
	Çok yüksek	1	2,1
Çocuk sahibi olma	Var	27	57,4
	Yok	20	42,6
Ev sahibi olma	Var	33	70,2
	Yok	14	29,8

Tablo 18 incelendiğinde kadın ve evli katılımcıların ağırlıklı oldukları görülmektedir. Üniversite mezunun olan katılımcıların büyük bir çoğunluğunun ücretli olarak bir kurumda çalıştıkları belirtilmiştir. Düşük finansal risk tolerans puanına sahip bireylerin %57,4'ü çocuk sahibi olduklarını, % 33'ü ise kendi evlerinin bulunduğunu belirtmiştir.

Tablo 19: “Yüksek” Finansal Risk Tolerans Skoruna Sahip Bireylerin Demografik Özelliklerine İlişkin Kişi Sayısı ve Yüzde Dağılımları

		Kişi Sayısı	Yüzde (%)
Cinsiyet	Kadın	28	50
	Erkek	28	50
Medeni Durum	Evli	29	51,8
	Bekar	27	48,2
	Dul	0	0
Eğitim	İlkokul	1	1,8
	Ortaokul	2	3,6
	Lise	15	26,8
	Yükseköğretim-Üniversite	33	58,9
	Lisansüstü	5	8,9
Yaş	0-18	0	0
	19-36	43	76,8
	37-54	9	16,1
	55 ve üzeri	2	3,6
	Cevaplamayanlar	2	3,6

TABLO 19'UN DEVAMI

Meslek	Ücretli	49	87,5
	Kendi işinde çalışan	2	3,6
	Emekli	4	7,1
	Diğer	1	1,8
Gelir	Çok düşük	0	0
	Düşük	5	8,9
	Orta	43	76,8
	Yüksek	7	12,5
	Çok yüksek	0	0
Çocuk sahibi olma	Var	20	35,7
	Yok	36	64,3
Ev sahibi olma	Var	21	37,5
	Yok	35	62,5

Yüksek finansal risk puanı olarak tanımlanan bu gruptaki bireylerin cinsiyet ve medeni durum dağılımlarında belirgin bir farka rastlanmamıştır. Yüksek okul mezunlarının ağırlıklı olduğu bu grupta çocuk sahibi olan bireylerin sayılarının çocuk sahibi olmayan bireylere nazaran daha az olduğu gözlenmektedir. Bu durum, literatürde görülen çocuk sahibi olmayan bireylerin diğerlerine nazaran risk tolerans seviyelerinin yüksek olduğu hipoteziyle benzerlik göstermektedir.

Tablo 20: “En Yüksek” Finansal Risk Tolerans Skoruna Sahip Bireylerin Demografik Özelliklerine İlişkin Kişi Sayısı ve Yüzde Dağılımları

		Kişi Sayısı	Yüzde (%)
Cinsiyet	Kadın	22	41,5
	Erkek	31	58,5
Medeni Durum	Evli	25	47,2
	Bekar	27	50,9
	Dul	1	1,9
Eğitim	İlkokul	1	1,9
	Ortaokul	1	1,9
	Lise	9	17
	Yüksesokul-Üniversite	35	66
	Lisansüstü	7	13,2
Yaş	0-18	1	1,9
	19-36	41	77,4
	37-54	6	11,3
	55 ve üzeri	1	1,9
	Cevaplamayanlar	4	7,5
Meslek	Ücretli	46	86,8
	Kendi işinde çalışan	4	7,5
	Emekli	0	0
	Diğer	3	5,7

TABLO 20'NİN DEVAMI			
Gelir	Çok düşük	2	3,8
	Düşük	3	5,7
	Orta	39	73,6
	Yüksek	6	1,3
	Çok yüksek	0	0
Çocuk sahibi olma	Var	15	28,3
	Yok	38	71,7
Ev sahibi olma	Var	33	62,3
	Yok	20	37,7

Tablo 20 incelendiğinde erkeklerin finansal risk tolerans puanlarının kadınlarınkine nazaran daha fazla olduğu görülmektedir. Bekar bireylerin ağırlıklı olduğu bu grupta yaş aralığının çoğunlukla 19-36 olduğu görülmektedir. Bu gruptaki bireyler diğer gruptaki bireyler gibi çoğunlukla ücretli olarak çalışmaktadırlar. Çocuk sahibi olmayan bireylerin sayısı diğerlerine nazaran daha yüksek olarak tespit edilmiştir. Ev sahibi olan bireylerin yüzdesi % 62,3 olarak, ev sahibi olmayanların ise %20 olarak tespit edilmiştir.

Grupların demografik özellikleri belirlendikten sonra gruplara demografik özelliklerin arasındaki ilişki incelenmiştir. Bunun için 2 değişkenden fazla demografikler için ANOVA ve 2 değişkenli demografikler için bağımsız t testi analizi uygulanmıştır. Bu analizlerin sonuçları Tablo 21'de belirtilmiştir.

Tablo 21: Finansal Risk Tolerans Gruplarının Demografik Değişkenlerle Olan İlişkilerin Güvenilirliği

RT	GRUP	N	P
MEDENİ DURUM	Evli	106	,722
	Bekar	95	
	Dul	2	
EĞİTİM	İlkokul	6	,707
	Ortaokul	5	
	Lise	48	
	Yüksekokul-Üniversite	123	
	Yüksek Lisans	21	
GELİR	Çok Düşük	6	,009
	Düşük	6	
	Orta	28	
	Yüksek	147	
	Çok Yüksek	16	

TABLO 21'İN DEVAMI			
YAŞ	0-18	3	,306
	19-36	157	
	37-54	32	
	55 ve üzeri	4	
MESLEK	Ücretli	174	,54
	Kendi işi	7	
	Emekli	9	
	Diğer	13	
ÇOCUK SAHİBİ OLMA	Var	76	,54
	Yok	127	
CİNSİYET	Kadın	103	,146
	Erkek	100	
EV SAHİBİ OLMA	Var	70	,505
	Yok	133	

Tablo 21'de finansal risk tolerans gruplarının demografiklerle olan ilişkileri incelenmiştir. Finansal risk tolerans grubu ile yapılan analizde sadece gelire göre $[F(4,202)=3,449;p<.05]$ risk toleransının anlamlı bir şekilde farklılaştığı bulunmuştur. Dolayısıyla, demografikler ile gruplanmamış finansal risk tolerans puanı arasında yapılan tek yönlü varyans analizi sonuçlarından farklı bulunmuştur.

Bütün finansal risk tolerans gruplarının demografik özellikleri ve birbirleri ile olan ilişkileri incelendikten sonra bu gruplarının yaşam biçimi grupları arasındaki ilişkiye bakılmıştır. Bu ilişkiyi incelemek için tek yönlü ANOVA analizi yapılmış, istatistiki açıdan anlamlı farklılık tespit edildikten sonra POST-HOC test yapılmıştır (Tukey, Benferonni, Scheffe). Elde edilen sonuçlar incelendiğinde, sonuçların, yaşam biçimi kümeleriyle finansal risk tolerans puanının analiz edildiği çalışmadaki sonuçlarla aynı olduğu tespit edilmiş bu sebeple sonuçların yeniden tablolaştırılmasına gerek görülmemiştir.

SONUÇ

Risk kelimesi latince bir kelime olup sözlüğe bakıldığında zarar, tehlike ya da istenmeyen durumlar gibi olumsuz kelimelerle bir arada kullanılan bir sözcüktür. Bireyler genel olarak risk kelimesini duyduklarında, istenmeyen bir sonuçla karşılaşacaklarını düşünebilmektedirler. Ancak, risk kelimesi olumsuz kelimeleri içinde barındırdığı gibi fırsat, yüksek kazanç gibi olumlu kelimeleri de içinde barındırmaktadır.

Bireyler riski genel olarak olumsuz olarak algılarken, olumlu yaklaşan bireyler belirsizlik ve tehdit gibi durumları gözardı edip fırsat ve kazanç gibi bireylere faydalı olacak durumlarla karşılaşabilmektedir. Bireyler için risk daha fazla kazanç anlamına da gelmektedir.

Risk hayatın hemen hemen her alanında karşımıza çıkmaktadır. Bu alanlardan bir tanesi satın alma ve satın almaya karar verme sürecidir. Satın alma karar süreci ihtiyacın hissedilmesi, bilgi araştırılması, alternatiflerin değerlendirilmesi gibi çeşitli aşamalardan oluşmaktadır (Kotler ve Armstrong:2001:193). İhtiyacın hissedilmesiyle başlayan riskin hissedilmesi satınalma işlemi sırasında ve satın alma sonrasında da devam etmektedir.

Günümüzde bireyler satınalma sürecinde riske karşı daha olumlu yaklaşabilmektedirler. Sadece zarar ve belirsizlik durumlarını değil, aynı zamanda fırsat ve daha fazla kazanç elde etme şansı gibi durumları da gözönünde bulundurmaktadırlar. Bu da onları daha fazla risk almaya yönlendirmektedir. Risk alma fazlalaştıkça bireylerin riski tolere edebilme seviyelerinde de artış görülmektedir. Başka bir deyişle, daha fazla risk alan bireylerin finansal risk toleransları artmaktadır.

Finansal risk toleransı birinin sosyal ve ekonomik hayatı ile ilgili vereceği kararlarda risk alma veya risk aldığını varsaymaya olan istekliliğinin ölçülme düşüncesi olarak ortaya çıkmıştır. Kavramsal olarak riskten uzak durmanın zıddıdır (Gutter ve diğerleri: 2003:3). Finansal risk toleransı tıpkı risk alma gibi satın alma süreçlerinde ve bu süreçlerin rahat mı yoksa sıkıntılı mı geçtiği noktasında tüketicileri etkileyebilmektedir. Örneğin; yüksek risk toleransına sahip bireyler yüksek getiri ve kayıp ihtimallerini barındıran durumlarda bile rahatça karar verebilmektedirler.

Finansal risk toleransının bilinmesi bireylerin yanı sıra pazarlamacılar açısından da gittikçe önemli hale gelmektedir. Bunun en önemli nedeni düşük risk toleransına sahip bireylerin daha fazla bilgiye ulaşma isteğidir. Riskli durumlarla karşılaşan bireyler eğer kendilerini rahat hissetmezlerse riski azaltmak için bilgi araştırmaya başlamaktadırlar. Benzer biçimde satın alma sırasında riski algıarlarsa satın alacakları ürünle ilgili en fazla bilgi veren firmalara yönelebilmektedirler. Bu durum özellikle finansal yatırım ürünleri satan işletmeler için büyük önem taşımaktadır.

Sosyal ya da ekonomik hayatla ilgili karar verme sırasında bireyin yapmış olduğu davranışlar bireyin finansal risk toleransı seviyesini oluşturmaktadır. Çok riskli durumda bile çabuk karar verebilen bireylerin finansal risk tolerans seviyelerin yüksek olduğu tespit edilmiştir.

Finansal risk toleransı tüketici dışında çeşitli çevresel faktörlerden etkilenmektedir. Bireylerin finansal risk toleransını belirlemede ve seviyelerini farklılaştırmada demografik, ekonomik ve tutumsal etmenlerin bir arada değerlendirilmesi gerekmektedir. Tutumsal etmenler, gelecekle ilgili beklentiler, uzun yaşam beklentisi ve kişisel özelliklerden oluşmaktadır. Kişisel özellikleri sahip olduğumuz yaşam biçimini de içermektedir.

Yaşam biçimi temel olarak nasıl yaşadığımız, paramızı ve zamanımızı nasıl değerlendirdiğimizi açıklayan kavramdır (Vyncke:2002:6). Yaşam biçimimiz geçmiş deneyimlerimiz, doğuştan olan özelliklerimiz ve içinde bulunduğumuz durumla değerlendirilmektedir. Kişisel özelliklerle şekillenen yaşam biçimleri yaşam boyunca kültür, altkültür, sosyal sınıf, demografikler, aile, motivasyon, duygular vb. gibi birçok unsurdan etkilenmektedir.

Bu çalışmanın asıl amacı finansal risk toleransı ile yaşam biçimi arasında bir ilişki olup olmadığını incelemektir. Bununla birlikte Türk tüketiciler gözönünde bulundurulduğunda demografik değişkenlerle finansal risk toleransı arasındaki ilişkinin literatürde belirttiği gibi olup olmadığı incelenecektir. Bu amaçla finansal risk toleransı soruları, yaşam biçim soruları ve demografik özellikleri sorulduğu üç bölümlü bir anket hazırlanmıştır. Anket Ankara, Kütahya, Gaziantep ve Elazığ'daki finansal ürün satın alan ya da almayı düşünen tüketiciler tarafından doldurulmuştur. Yapılan anket

çalışmasında 203 adet anket başarıyla doldurulmuştur. Ankette sorulan sorular literatür incelemesi neticesinde araştırmacılar tarafından en çok kullanılan ölçekler arasından tercih edilmiştir.

Tüketicilerin anketi cevaplamasından sonra her katılımcının finansal risk toleransı puanları belirlenmiş en yüksek, en düşük ve ortalama değerler tespit edilmiştir. Yaşam biçimleri sorularına verilen cevaplar neticesinde katılımcılar kendi aralarında kümelere ayrılmıştır. Her kümenin katılımcılarının sorulara verdiği cevaplarda yüksek derecelere o kümenin özelliği belirlenmiştir.

Finansal risk toleransının demografik değişkenlerle ilişkili olup olmadığı ilişki var ise bu ilişkinin ne yönde olduğu konusunda çeşitli analizler yapılmıştır. Elde edilen sonuçlardan bazıları literatürdeki çalışmalarla benzerlik gösterirken bazıları da literatürden farklı bulunmuştur.

Finansal risk toleransı ile demografik değişkenler arasında istatistiki açıdan anlamlı bulunan yaş, medeni durum, eğitim düzeyi, meslek, ev sahibi olma gibi değişkenler bu çalışmada anlamlı sonuç vermemiştir. Bunun dışında cinsiyet, gelir ve çocuk sahibi olma değişkenlerinin literatürde olduğu gibi finansal risk toleransı arasında istatistiki açıdan anlamlı bir ilişkiye sahip oldukları tespit edilmiştir. Bu ilişkilerin yönü incelendiğinde literatürde olduğu gibi, erkeklerin kadınlara, yüksek gelirli bireylerin düşük ve orta gelir bireylere, çocuk sahibi olmayan bireylerin olanlara nazaran daha fazla finansal risk toleransına sahip oldukları sonucuna ulaşılmıştır.

Kadın bireyler sahip oldukları biyolojik özellikler nedeni ile finansal riske karşı daha dikkatli yaklaşmaktadır. Özellikle çocuk sahibi olan anneler, çocuklarının ve ailelerinin geleceğini düşünerek hareket ettiklerinden daha dikkatli davranmaktadırlar. Toplum da kadına annelik ve ev hanımı vasfını yüklediğinden kadının sahip oldukları sorumluluklar çevreleri tarafından da onlara yüklenmektedir. Bu ve bunun gibi sebepler kadınları her türlü durumda risk almaya karşı daha dikkatli olmaya yönlendirmektedir. Erkeklerde her ne kadar aile sahibi olsa da biyolojik olarak kadın kadar sahiplenici olmadığı için risk alma konusunda kadından daha cesur davranabilmektedir.

Geliri yüksek bireyler kendi ekonomik ihtiyaçlarını karşıladıktan sonra paralarının büyük bir kısmını genel olarak yatırıma yönlendirmektedir. Gelirlerinin birikmesi sonucu oluşan servetlerini çeşitli yatırım araçlarına bölerek getirilerini değerlendirebilir bunun sonucunda yüksek getirisi olan riskli yatırımları tercih edebilirler. Ancak bu durum düşük gelirli bireyler için söz konusu değildir. Temel ihtiyaçlarını karşıladıktan sonra geriye kalan kısmını servet olarak ayırabilen bireyler, bu servetlerini riskli yatırımlara yatırarak kaybetme olasılıklarıyla yüzleşmek istememektedirler. Benzer durum çocuk sahibi bireyler için de geçerli olmaktadır. Çocuk sahibi olan bireylerin çocuklarının geleceklerini garantiye almak amacıyla yaptıkları yatırımlarda az getirili ancak garantili yatırımları tercih etmektedirler. Çocuk sahibi olmayan bireylerin kendi gelecekleri dışında herhangi bir ekonomik kaygıları olmadığına sahip oldukları serveti riskli, az riskli ve risksiz yatırımlar yaparak portföy oluşturdukları gözlemlenmiştir.

Finansal risk toleransının demografik değişkenlerle arasındaki ilişki incelendikten sonra finansal risk toleransı ile yaşam biçimi arasındaki ilişki incelenmiştir. Bunun için öncelikli olarak ankete katılan bireyler, yaşam biçimi sorularına verdikleri cevaplara göre kümelerle ayrılmışlardır. İlgili literatur incelenmiş ve en sık kullanılan yöntemlerden biri olan kümeleme analizi yöntemi tercih edilmiştir. İlgili literatur daha önce incelendiğinde yaşam biçiminin en iyi sekiz grupta açıklandığı sonucuna ulaşılmıştır. Bunun dışında küme sayısı önceden belli olmayan hiyerarşik olmayan kümeleme analizi uygulanmış 8 dışındaki küme sayılarının kümeleri yeterince iyi açıklayamadıkları tespit edilmiştir. Küme sayısı belirlendikten sonra k ortalamalar kümeleme analizi uygulanmıştır. K ortalamalar analizi, bireylerin kümelerle yerleştirilmesinin dışında bireylerin sorulara verdikleri cevaplara bakarak küme özelliklerinin belirlenmesinde kullanılmıştır. Bu yöntemle kümeler ve bu kümelerdeki kişilerin sahip oldukları özellikler tespit edilmiştir.

Kümelerin belirlenmesinden sonra kümeler arasında finansal risk toleransı açısından anlamlı farklılık bulunup bulunmadığı incelenmiştir. Elde edilen sonuçlar finansal risk toleransı ile kümeler arasında istatistiki açıdan anlamlı bir ilişki olduğunu göstermektedir. Buna göre heyecanı seven, değişiklik isteyen ve çeşitlilikten hoşlanan bireylerin oluşturduğu kümelerin finansal risk tolerans seviyelerinin ortalamalarının diğer kümelerle nazaran daha yüksek olduğu tespit edilmiştir.

Heyecanı seven bireyler hayatları boyunca karşılaştıkları her türlü durumda, vermek zorunda oldukları kararlarda, satın alma davranışlarında vb. gibi birçok eylemi gerçekleştirirken riske yakın durabilmekte ve riskin getirisine daha kolay dayanabilmektedir. Bu bireyler için riskte kayıp unsuru kadar kazanç unsuru ön plana çıkmaktadır. Bunun için bu kümedeki bireyler içinde risk unsurunu barındıran değişikliklerle karşılaştıklarından ondan uzak durmak yerine denemeyi tercih ederler. Yaşama biçimlerinde bu özelliğe sahip bireyler yatırımlarında da benzer davranışlar sergilemektedir. Herhangi bir finansal yatırım aracını rahatlıkla tercih edebilirken, yatırımlarında çeşitli araçları birarada kullanabilmektedirler. Bunun sonucunda bu bireyler diğerlerine nazaran daha fazla getiri elde edebilmektedirler.

Heyecanı sevmeyen bireylerin oluşturdukları kümeler incelendiğinde en düşük finansal risk toleransı değerlerine sahip oldukları açıkça görülmektedir. Riski sevmeyen bu bireyler heyecandan hoşlanmamakta, hayatlarını yenilikler yaşamak yerine benzer şeylerle geçirmeyi tercih etmektedirler. finansal yatırım ürünlerinden kendilerine portföy oluştururken az ama garantili getirisi olan yatırım araçlarını tercih etmektedirler.

Sonuç olarak pazarlama açısından bu çalışmanın amacını incelediğimiz zaman finansal risk tolerans seviyesi yüksek bireylerin oluşturdukları kümelere yönelik yapılacak olan pazarlama faaliyetlerinde çok fazla bilgi odaklı olmayan, kişinin heyecan yaşama duygusunu harekete geçirecek, risk ve bunun sonucunda daha fazla gelir elde edileceği bilgisinin paylaşıldığı çalışmalara yer verilmesi gerektir. Bununla birlikte heyecan sevmeyen, değişiklikten uzak duran bireylerin oluşturduğu kümelere yönelik yapılacak pazarlama faaliyetlerinin bilgi odaklı, tüketicilerin kaygılarını giderebilecek garantili sonuçların vurgulandığı çeşitli çalışmaların yapılması gerekmektedir. Özellikle yurt dışında finansal kurumlar tarafından büyük öneme sahip olan finansal risk toleransı kavramı ülkemizde de yatırımcılara müşteri kazandırma açısından yardımcı olabilecek bir etmen olarak görülmektedir.

KAYNAKÇA

- Alpert, Lewis., Gatty, Ronald., “Production Positioning By Behavioral Lifestyles”
Journal of Marketing, Nisan, 1969
- Bajtelsmit, Vickie L., Bernasek, Alexandra., “Why Do Women Invest Differently Then Men?” Financial Counseling and Planning Education, 1996
- Barach, Jeffrey A., “Advertising Effectiveness and Risk in the Consumer Decision Process” Journal of Marketing Research, 6, 1969, Ağustos
- Bekkers, René., “Consumer Decision Making under Risk and Uncertainty”, Bachelor Thesis Marketing, <http://www.dbiref.uvt.nl>, 2005
- Bernheim, B.D., Skinner, J., Weinberg, S., “What Accounts For The Variation in Retirement Wealth Among US Households?” American Economic Review, 91, 2001: 832-857
- Bettman, James R. “Perceived Risk and its Components: A Model and Empirical Test” Journal of Marketing Research, 10, 1973
- Brunel, Oliver., Pinchon, Paul-Emmanuel., “Food Related Risk Reduction Strategies; Purchasing and Consumption Processes” Journal of Consumer Behaviour, 3 (4), 2004
- Bulcroft, Richard., Chaulk, Barbara., Jhonson, Phyliss J., “Effects of Marriage and Children on Financial Risk Tolerance: A Synthesis of Family Development and Prospect Theory” Journal of Family and Economic Issues, 24 (3), 2003
- Callan, V.J., Jhonson, M., “Some Guidelines for Financial Planners in Measuring and Advising Clients about Their Levels of Risk Tolerance” Journal of Family and Economic Issues, 24, 2002
- Canchar, Margy P., Zinkham, George M., Peters Cara, Olaverrietta Sergio “An Integrated Framework for the Conceptualization of Consumers’ Perceived Risk Processing” Journal of the Academy of Marketing Science, 32 (4), 2004

- Carducci, B.J., Wang A.S., “Type A and Risk Taking in Everyday Money Matters”
Journal of Business and Psychology, 12, 1998: 355-359
- Ceylan, Emre, “Yaşam Tarzı ve Değer Yargılarına Dayalı Veri Tabanlı Tüketici Bölümlendirme Yöntemlerinin Türk Tüketicileri için Geliştirilmesine Yönelik Bir Uygulama”, Gebze Üniversitesi, Yüksek Lisans Tezi, 2005
- Chang, Chia-Chi., DeVaney, Sharon A., Chiremba Sophia T., “Determinants of Subjective and Objective Risk Tolerance” Journal of Personal Finance, 3, 2004
- Conchar, Margy P., Zinkham, George M., Peters, Cara., Olavarrieta, Segio, “An Integrated Framework for the Conceptualization of Consumers’ Perceived-Risk Processing”, Journal of Academy of Marketing Science, Vol. 32, No:4, 2004
- Cordell, David M., “RiskPACK: How to Evaluate Risk Tolerance”, Journal of Financial Planning, 2001, Haziran
- Cordell, David M., “Risk Tolerance in Two Dimensions”, Journal of Financial Planning, 2002, Mayıs
- Carducci, B.J., Wang, A.S., “Sensation Seeking and Financial Taking in Everyday Money Matters” Journal of and Psychology, 5, 1991: 525-530
- Cox, Donald F, Rich, Stuart U., “Perceived Risk and Consumer Decision Making – The Case of Telephone Shopping” Journal of Marketing Research, 1964 Kasım
- Droms, W.G. “Assessing Risk Tolerance for Asset Allocation” Journal of Financial Planning March 2003
- Dubinsky, Alan., Schrank, Holly., Huang, WenYeah., “Effect of brand name on consumers’ risk perceptions of online shopping”, Journal of Consumer Behavior, Vol.4, 2004
- Erdal, Murat “Yaşam Tarzı Analizi Ve Psikografik” Pazarlama Dünyası, 89, Eylül-Ekim, 2001

- Evensky, Harold, "Risk is A Four-Letter Word" *Journal of Financial Planning*, 1997, Ekim
- Farrelly, Gail, "Assessing Risk Tolerance Levels: Prerequisite To Personalizing and Managing Portfolios" *Financial Analysts Journal*, 1989, Ocak-Şubat
- Fraj, Elena., Martinez, Eva, "Environmental Values and Lifestyles as Determining Factors of Ecological Consumer Behavior: an Empirical Analysis", *Journal of Consumer Marketing*, Vol. 23(3), 2006
- Finke, Michael., Huston, Sandra, "The Brighter Side of Financial Risk: Financial Risk Tolerance and Wealth", *Journal of Family and Economic Issues*, Vol.24 (3), 2003
- Fuchs, Margorie, "Longman Dictionary of American English Workbook", Longman, 1992
- Grable, John J.E., Lytton, R.H. "Financial Risk Tolerance Revisited: The Development of a Risk Assessment Instruments" *Financial Services Review*, 8, 1999
- Grable, John J.E, "Financial Risk Tolerance and Additional Factors That Affect Risk Taking in Everyday Money Matters" *Journal of Business and Psychology*, 14, 2000: 625-630
- Grable, John J.E., Lytton, R.H. "Assessing Financial Risk Tolerance: Do Demographic, Socioeconomic and Attitudinal Factors Work?" *Family Relations and Human Development / Family Economics and Resource Management Biennial*, 3, 1999:80-88
- Grable, John., Joo, So-Hyun, "A Cross-Disciplinary Examination of Financial Risk Tolerance" *Consumer Interests Annual*, 46, 2000
- Grable, John., Joo, So-Hyun, "Factors Related To Risk Tolerance" *Consumer Interests Annual*, 45, 1999
- Grable, John., Lytton, Ruth H., "The Development of A Risk Assessment Instrument: A Follow Up Study" *Financial Services Review*, 12, 2003

- Grable, John., Lytton, Ruth H., O'Neill Barbara, "Projection Bias and Financial Risk Tolerance" *The Journal of Behavioral Finance*, 5 (3), 2004: 142-147
- Granhaug, Kjell., "Risk Indicators, Perceived Risk and Consumer's Choice of Information Sources" *Swedish Journal of Economics*, 1972
- Gutter, Michael S., Saleem, Tabassum., Gross, Kevin, "Are There Gender Differences in Risk Tolerance or is it A Question of Measurement?" *Consumer Interests Annual*, 45, 1999
- Hales, Colin., Shams, Hayat., "Cautious Incremental Consumption: A Neglected Consumer Risk Reduction Strategy" *European Journal of Marketing*, 25 (7), 1991
- Hallahan, Terrence A., Faff, Robert W., McKenzie, Michael D., "An Empirical Investigation of Personal Financial Risk Tolerance" *Financial Services Review*, 13, 2004
- Hammit, James K., Hanninger, Kevin., Treich, Nicholas, "The Effect of Health and Longevity on Risk Tolerance" *Harvard Center for Risk Analysis*, K15 2005
- Hanna, Sherman D., Chen, P. "Subjective and Objective Risk Tolerance: Implications for Optimal Portfolios. " *Financial Counseling and Planning*, 8 (2), 1997
- Hanna, Sherman D., Gutter, M.S., Fan, Jessie X. "A Theory Based Measure of Risk Tolerance" *Proceedings of the Academy of Financial Services*, 1998: 10-11
- Hanna, Sherman D., Gutter, M.S "A Measure of Risk Tolerance Based On Economic Theory", *Financial Counseling and Planning*, 12 (2), 2003
- Hanna, Sherman D., Lindamood, Suzanne, "Risk Tolerance of Married Couples" *Academy of Financial Services Meeting*, Ekim, 2005
- Hanna, Sherman D., Yao Rui, "Has Financial Risk Tolerance Changed Since 1983?" *Consumer Int. Annual*, 49, 2003

- Hanna, Sherman D., Yao, Rui, Lindamood, Suzanne, "Changes in Financial Risk Tolerance, 1983-2001", *Financial Services Review*, Vol. 13 (4), 2004
- Hariharan, G., Chapman, K.S., Domian, D.L. "Risk Tolerance and Asset Allocation for Investors Nearing Retirement" *Financial Services Review*, 9, 2000
- Harlow, W.V., Brown, Keith, C. "Understanding and Assessing Financial Risk Tolerance: A Biological Perspective" *Financial Analyst Journal*, 1990, Kasım-Aralık
- Hawley, Clifford B., Fujii, Edwin T, "An Empirical Analysis of Preferences for Financial Risk: Further Evidence on the Friedman-Savage Model", *Journal of Post Keynesian Economics*, Vol: 16(2), Kış: 1993-1994
- Hawkins, Del I, Roger, J. Best, Kenneth, A. Coney, *Consumer Behavior Building Marketing Strategy*, McGraw Hill ,2001
- Jackson, D.N., Haurany L., Vidmar, N.J., "A Four Dimensional Interpretation of Risk Taking" *Journal of Personality*, 40, 1972
- Jianokoplos, Nancy Amon, Bernasek, Alexandra, "Are Women More Risk Averse?" *Economic Inquiry*, Ekim 1998
- Kahle, Lynn R., Keneddy, Patricia "Using the List of Values (LOV) To Understand Consumers " *Journal of Consumer Marketing*, 6 (3), Yaz, 1989
- Kahle, Lynn R., Betty, Sharon E., Homer, Pamela "Alternative Measurement Approaches to Consumer Values: The List of Values (LOV) and Values and Lifestyles (VALS)" *Journal of Consumer Research*, 13, Aralık, 1986
- Kahle, Lynn R., Homer, Pamela., Betty, Sharon E. "Problems with VALS in International Marketing Research: An Example from an Application of the Empirical Mirror Technique" *Advanced in Consumer Research*, 15, 1988
- Kalaycı, Şeref, *SPSS Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistik Teknikleri*, Asil Yayın Dağıtım, 2005

- Kelley, Eugene, Scheewe, Rusty “Buyer Behavior in A Stagflation / Shortaged Economy” Journal of Marketing, 39, Nisan, 1975: 44-50
- Kirby, Fred., “Investment Risk from the Client’s Perspective” Journal of Financial Planning, Kış, 2005
- Koance, Lisa., McAnally, Mary Lee., Mercer, Molly, “How Do Investors Judge the Risk of Financial Items?” The Accounting Review, 80 (1), 2005
- Kotler, Phillip., Armstrong, Gary, Principles of Marketing, Eighth Editions, Prentice Hall, International INC, New Jersey, 2001
- Lastovicka, Jhon, “On the Validation of Lifestyle Traits: A Review and Illustration” Journal of Marketing Research, 19, Şubat, 1982: 126-138
- Lawson, Jay M. Jacobs, Hershey, Douglas A., “Influence of Future Time Perspective Financial Knowledge and Financial Risk Tolerance on Retirement Saving Behaviors” Financial Services Review, 14, 2005
- Lee, Hye Kyung,, Hanna, Sherman, “Investment Portfolio and Human Wealth” Financial Counseling and Planning Education, 6, 1995
- Madran, Canan., Kabakçı, Şahsenem “Tüketici Davranışını Etkileyen Bir Faktör Olarak Yaşam Tarzı : Çukurova Üniversitesinde Okuyan Kız Öğrencilerin Yaşam Tiplerinin Belirlenmesine Yönelik Araştırma” Gazi Üniversitesi Yüksek Lisans Tezi, 2001
- Moreschi, R.W. “Incorporating Investor Risk Tolerance into the Financial Planning Process” Journal of Personal Finance, 3, 2004
- Morin, R.A, Swarez, F., “Risk Aversion Revisited” The Journal of Finance, 1983: 38
- Noussair, Charles, Wu, Ping, “Risk Tolerance in the Present and the Future: An Exp. Study” 2003

- Novak, Thomas, MacEvoy, Bruce, “On Comparing Alternative Segmentation Schemes, the List of Values (LOV) and Values and Lifestyles (VALS)” *Journal of Consumer Research*, 17, Yaz, 1990
- Piirto, Rebecca, “Measuring Minds in the 1990’s” *American Demographics*, 12, 12, Aralık, 1990
- Riley, Neil F., Russon, Manuel G. “Individual Asset Allocation and Indicators of Perceived Client Risk Tolerance” *Journal of Financial and Strategic Decisions*, 8 (1), 1985 (Bahar)
- Roselius, Ted, “Consumer Rankings of Risk Reduction Methods” *Journal of Marketing*, 35, 1971
- Roszkowski, Michalel J., “Risk Tolerance in Financial Decisions”, *Financial Planning*, 1998
- Roszkowski, Michael J., Davey, Grable, John E., Insights from Psychology and Psychometrics on Measuring Risk Tolerance” *Journal of Financial Planning*, 2005, April
- Roszkowski, Michael J., Snelbecker, Glenn., “Effects of Framing on Measures of Risk Tolerance: Financial Planners are not Immune” *Journal of Behavioral Economics*, 19 (3), Sonbahar 1990
- Rozkowski, Michael J., Grable, John E., “Estimating Risk Tolerance: The Degree of Accuracy and the Paramorphic Representations of the Estimate” *Financial Counseling and Planning*, 16 (2), 2005
- Schooley, D.K., Worden, D.D. “Generation X: Understanding Their Risk Tolerance and Investment Behavior” *Journal of Financial Planning*, 2003, Eylül
- Slovic, Paul, “Going Beyond the Red Book: The Sociopolitics of Risk” *Human and Ecological Risk Assessment*, 9, 2003: 1181-1190
- Slovic, Paul, “Perception of Risk” *Science* 236, 17, 1987: 280-285

- Snelbecker, Glenn E., Roszkowski, Michael J., "Investors's Risk Tolerance and Return Aspiration and Financial Advisors Interpretations: A Conceptual Model and Expleatory Data" *The Journal of Behavioral Economics*, 19 (4), 1990
- Sung, J., Hanna, Sherman D. "Factors Related To Risk Tolerance", *Financial Counseling and Planning*, 7, 1996
- Taylor, James W., "The Role of Risk in Consumer Behavior", *the Journal of Marketing*. 38, 1974
- Ünal, Sevtap., Erciş, Aysel "Tüketicilerin Kişisel Değerlerinin Satın Alma Tarzları Üzerindeki Etkisi" *Ticaret Ve Turizm Eğitim Fak. Dergisi*, 1, 2006
- Vyncke, Patrick, "Lifestyle Segmentation from Attitudes, Interests, and Opinions, to Values, Aesthetic Styles, Life Vision and Media Preferences" *European Journal of Communication*, 17 (4), 2002
- Wang, H., Hanna, S. "Does Risk Tolerance Decrease with Age?" *Financial Counseling and Planning*, 8 (2), 1997
- Weber, Elke U., Milliman, Richard A. "Perceived Risk Attitudes: Relating Risk Perception to Risky Choice" *Management Science*, 43 (2), 1997
- Willet, A.M., "The Economic Theory of Risk and Insurance", *Huebner Foundation Studies*, New York, 1971
- Xiao, J.J., Alhabeeb, M.J., Gong – Soong, H, Haynes, G.W. "Risk Tolerance of Family Business Owners" *Consumer Interests Annual*, 46, 2000:1-7
- Yieh, K., Chen, L.Y., "The Determinants of Risk Preference- An Empirical Study in Taiwan, <http://www.socialsciences.nccu.edu.tw>
- Yip, U.Y., "Financial Risk Tolerance: a state or a Trait?" <Http://www.Riskprofiling.Com/Downloads/Astateoratrait.Pdf>, 2000

EK-1 ANKET

Bu araştırma, Hacettepe Üniversitesi İşletme Bölümünde yürütülen Yüksek Lisans tezi için yapılmaktadır. Anketin tamamını doldurmanız çalışmanın geçerliliği açısından hayati önem taşımaktadır. Yardımlarınız için sonsuz teşekkürlerimi sunarım.

BÖLÜM 1

Cinsiyetiniz : Kadın ☐ Erkek ☐

Medeni Durumunuz: Evli ☐ Bekar ☐ Dul ☐

Eğitim Durumunuz: İlkokul ☐ Ortaokul ☐ Lise ☐ Yüksek okul- Üniversite ☐ Lisansüstü

Doğum Tarihiniz:

Çocuğunuz Var mı? Var ☐ Yok ☐

Kendi Eviniz Var Mı? Var ☐ Yok ☐

Şu Anki İş Durumunuz?

- ☐ Ücretli Çalışıyorum
- ☐ Kendi İşletmemde Çalışıyorum
- ☐ Emekli
- ☐ Diğer (Belirtiniz).....

Gelir Düzeyiniz: Çok Düşük ☐ Düşük ☐ Orta ☐ Yüksek ☐ Çok Yüksek ☐

BÖLÜM 2

Aşağıda verilen risk toleransı ile ilgili sorular bulunmaktadır. Lütfen tüm sorularda size uygun seçeneği işaretleyiniz.

1. En iyi arkadaşınız sizi risk alan biri olarak nasıl tanımlar:
 - ☐ Gerçek bir kumarbaz
 - ☐ Gerekli bilgileri tamamladıktan sonra risk almaya istekli
 - ☐ Dikkatli
 - ☐ Riskten kesinlikle kaçan
2. Bir televizyon yarışma programına katıldınız ve aşağıdakilerden hangisini seçersiniz?
 - ☐ 1.000 YTL nakit
 - ☐ % 50 şansla 5.000 YTL kazanmayı
 - ☐ % 25 şansla 10.000 YTL kazanmayı
 - ☐ %5 şansla 100.000 YTL kazanmayı
3. Hayatınızda bir kere yapabileceğiniz bir tatil için para biriktirdiniz. Tatile çıkmayı planladığınız tarihten üç hafta önce işinizi kaybettiniz. Ne yaparsınız?
 - ☐ Tatilimi iptal ederim.
 - ☐ Daha ekonomik bir tatile çıkarım.
 - ☐ Yeni bir iş aramak için zamana ihtiyacım olduğunu düşünerek, planladığım şekilde tatile çıkarım.

- ☐ Tatili daha kapsamlı (lüks) bir tatil haline getiririm çünkü bir daha böyle birinci sınıf bir tatile çıkma şansım olmayabilir.
4. Beklemediğiniz bir zamanda elinize yatırım yapabileceğiniz 20.000 YTL geçtiğinde ne yaparsınız?
- ☐ Parayı banka hesabına, para piyasaları hesabına ya da mevduat sertifikasına yatırırım.
- ☐ Parayı güvenilir tahvillere ya da yatırım fonu tahvillerine yatırırım.
- ☐ Parayı hisse senedi ya da hisse senedi yatırım fonuna yatırırım.
5. Deneyimlerinize dayanarak, hisse senetleri ve yatırım fonlarına yatırım yaparken kendinizi ne derece rahat hissedersiniz?
- ☐ Hiç rahat hissetmem
- ☐ Biraz rahat hissederim
- ☐ Çok rahat hissederim
6. Risk kelimesini düşündüğünüzde aklınıza gelen ilk kelime aşağıdakilerden hangisidir?
- Kayıp ☐ Belirsizlik ☐ Fırsat ☐ Heyecan ☐
7. Bazı uzmanlar altın, mücevher, gayri-menkul (taşınmaz) gibi bazı yatırım araçlarının değerlerinin artacağı; tahvil fiyatlarının düşeceği ancak, devlet tahvilinin diğer tahvillere oranla daha güvenli olacağı üzerine tahminde bulunmaktadır. Sizin de portföyünüzde bulunan yatırım araçlarının çoğunluğu yüksek faizli devlet tahvilindedir. Böyle bir durumda ne yaparsınız?
- ☐ Tahvilleri elimde tutarım
- ☐ Tahvilleri satar, paranın yarısını para piyasaları araçlarına diğer yarısını altın, mücevher, gayrimenkul gibi değerini enflasyonla kaybetmeyen varlıklara yatırırım.
- ☐ Tahvilleri satar ve elde ettiğim paranın hepsiyle altın, mücevher, gayrimenkul vb. gibi değerini enflasyonla kaybetmeyen varlıklardan alırım.
- ☐ Tahvilleri satar, paranın hepsini gayri-menkule (taşınmazlara) yatırır ve daha fazla yatırım yapabilmek için borç para alırım.
8. Aşağıda “en iyi- en kötü” ihtimal ile getirileri belirtilen dört yatırım seçeneğinden hangisini tercih edersiniz?
- ☐ En iyi ihtimalle elde edilecek kazanç 200 YTL; en kötü ihtimalle elde edilecek kayıp 0 YTL
- ☐ En iyi ihtimalle elde edilecek kazanç 800 YTL; en kötü ihtimalle elde edilecek kayıp 200 YTL
- ☐ En iyi ihtimalle elde edilecek kazanç 2600 YTL; en kötü ihtimalle elde edilecek kayıp 800 YTL
- ☐ En iyi ihtimalle elde edilecek kazanç 4800 YTL; en kötü ihtimalle elde edilecek kayıp 2400 YTL
9. Sahip olduğunuz her şeye ilaveten size 1.000 YTL veriliyor ve sizden aşağıdaki 2 karardan birini seçmeniz isteniyor. Hangisini seçersiniz?
- ☐ 500 YTL kesin kazanç
- ☐ %50 ihtimalle 1.000 YTL kazanmak ya da %50 ihtimalle hiçbir şey kazanamamak

10. Sahip olduğunuz her şeye ilaveten size 2.000 YTL veriliyor ve sizden aşağıdaki 2 karardan birini vermeniz bekleniyor. Hangisini tercih ederdiniz?

- ☐ 500 YTL kesin kayıp
- ☐ %50 ihtimalle 1000 YTL kaybetmek ya da hiçbir şeyi kaybetmemek

11. Bir yakınınızın size 100.000 YTL miras bıraktığını düşünün. Ancak, mirastan kalan paranın TÜMÜNÜN sadece TEK BİR yere yatırılması gerekmektedir. Bu durumda aşağıdaki yatırım seçeneklerinden hangisini tercih edersiniz?

- ☐ Bir tasarruf hesabına ya da para piyasaları yatırım fonuna
- ☐ Hisse senedi ve tahvil içeren yatırım fonuna
- ☐ 15 adi hisse senedini içinde barındıran bir portföye
- ☐ Altın, gümüş ya da petrol gibi mallara

12. Eğer 200.000 YTL’lik yatırım yapmak isteseniz aşağıdaki yatırım kararları tercihlerinden hangisi size daha çekici gelir?

- ☐ %60 düşük riskli yatırımlar, %30 orta riskli yatırımlar, %10 yüksek riskli yatırımlar
- ☐ %30 düşük riskli yatırımlar, %40 orta riskli yatırımlar, %30 yüksek riskli yatırımlar
- ☐ %10 düşük riskli yatırımlar, % 40 orta riskli yatırımlar, %50 yüksek riskli yatırımlar

13. Güvendiğiniz uzman jeolog bir arkadaş ya da komşunuz, “altın madeni arama” girişimine fon/finansman sağlamak üzere bir grup yatırımcıyı bir araya getirmektedir. Girişim başarılı olursa yatırılan paranın 50 ya da 100 katı kadar geri ödeme yapılacaktır. Ancak, eğer altın arama girişimi başarısızlıkla sonuçlanırsa bütün paranız batacaktır. Arkadaşınıza göre bu maceranın başarıya ulaşma şansı sadece %20’dir. Eğer paranız varsa böyle bir durumda bu paranın ne kadarını yatırırdınız?

- ☐ Hiçbir şey yatırmazdım.
- ☐ 1 aylık maaşımı yatırırdım.
- ☐ 3 aylık maaşımı yatırırdım.
- ☐ 6 aylık maaşımı yatırırdım

BÖLÜM 3

Aşağıda kişilik özellikleri ve tüketici davranışları ile ilgili sorular bulunmaktadır. Lütfen tüm sorularda size uygun seçeneği işaretleyiniz.

	Kesinlikle Katılıyorum	Katılıyorum	Katılıp Katılmadığımdan Emin Değilim	Katılmıyorum	Hiç Katılmıyorum
1. Genellikle teorilerle ilgilenirim					
2. Sıra dışı şeylerden ve insanlardan hoşlanıyorum					
3. Hayatımdaki çeşitlilikten hoşlanıyorum					
4. Her gün kullanabileceğim şeyleri yapmayı seviyorum					
5. Güncel trendleri ve modayı takip ediyorum					
6. İnanişâ göre dünya altı günde yaratılmıştır					
7. Bir grubun üyesi olmayı seviyorum					
8. Sanat, kültür ve tarih hakkında şeyler öğrenmeyi seviyorum					
9. Genellikle heyecan yaşamak istiyorum					
10. Sadece birkaç şeye gerçekten ilgi duyuyorum					
11. Bir şey satın almaktansa yapmayı tercih ederim					
12. Çoğu insana göre daha modağa uygun giyiniyorum					
13. Devlet, devlet okullarında ibadet etmeyi desteklemelidir					
14. Çoğu insandan daha fazla yeteneğe sahibim					
15. Entelektüel olduğumu düşünüyorum					
16. Kabul etmeliyim ki gösteriş yapmaktan hoşlanıyorum					

	Kesinlikle Katılıyorum	Katılıyorum	Katılıp Katılmadığımdan Emin Değilim	Katılmıyorum	Hiç Katılmıyorum
17.Yeni şeyler denemekten hoşlanıyorum					
18.Motor gibi mekanik şeylerin nasıl çalıştığı ilgimi çeker					
19.Son moda giyinmeyi seviyorum					
20.Bugünlerde televizyonda çok fazla cinsellik var					
21.Başkalarına liderlik yapmak hoşuma gidiyor					
22.Yabancı bir ülkede bir yıl ya da daha fazla süre zaman geçirmeyi isterdim					
23. Hayatımda çok fazla heyecan olması hoşuma gidiyor					
24.Kabul etmeliyim ki, ilgi duyduğum şeyler az ve sınırlıdır					
25.Tahta, metal ve diğer maddelerden bir şeyler yapmayı seviyorum					
26.Modayı takip eden biri olduğumun düşünülmesini istiyorum					
27.Eğer kadın ailesi için mutlu bir yuva sağlayabiliyorsa, hayatının amacı yerine gelmiş olur					
28.Daha önce hiç yapmadığım şeyleri yapmaya cesaret etmek hoşuma gidiyor					
29. Belki hiç kullanmayacağım şeyleri bile öğrenmek hoşuma gidiyor					
30. Kendi ellerimle bir şeyler yapmayı seviyorum					
31. Her zaman heyecan ararım					

	Kesinlikle Katılıyorum	Katılıyorum	Katılıp Katılmadığımdan Emin Değilim	Katılmıyorum	Hiç Katılmıyorum
32. Yeni ve farklı şeyler yapmayı severim					
33. Donanım ve otomobil mağazalarında dolaşmak ilgimi çeker					
34. Kainatın nasıl işlediğini daha fazla anlamak istiyorum					
35. Haftadan haftaya hayatımın benzer olmasını seviyorum					