

Katılım Bankacılığının Davranışsal Finans Kapsamında Değerlendirilmesi: Erzincan İlinde Bir Uygulama

Evaluation of Participation Banking in the Scope of Behavioral Finance: An Application in Erzincan Province

Öz

Klasik iktisat teorileri, bireylerin yatırımlarında rasyonel davranmadığı kararları açıklamakta zorlanmıştır. Bundan dolayı klasik iktisat teorilerinde boşluk ortaya çıkmıştır. Çünkü insanların yatırım kararlarında risk ve getiri dışında farklı değişkenleri de dikkate aldığı ortaya çıkmıştır. İnsanların bu tür davranışlarını açıklamak ve klasik iktisat teorilerinde oluşan boşluğu doldurmak için "davranışsal finans" kavramı ortaya çıkmıştır. Davranışsal finansa göre bireyler yatırımlarında ekonomik getiri, risk ve kar değişkenleri dışında, psikolojik, kültürel ve sosyolojik değişkenlerinde etkisinde karar verebilmektedir.

Bu çalışmada Erzincan ilinde bulunan bireysel yatırımcılar üzerinde anket yöntemiyle katılım bankacılığının davranışsal finans kapsamında değerlendirilmesi yapılmıştır. Katılım bankacılığının tercih edilmesinde etkili olan faktörler davranışsal finans kapsamında incelenmiştir. Bu kapsamda 404 bireysel yatırımcı ile anket çalışması yapılmıştır. Elde edilen veriler SPSS 22.0 istatistik programı kullanılarak analiz edilmiştir. Çalışmada, ilk olarak demografik bulgulara, sonrasında ise katılım bankacılığı ile davranışsal finans arasında oluşturulan hipotezlerin analizi için tek yönlü varyans analizi bulgularına yer verilmiştir. Çalışma sonucunda, bireylerin katılım bankacılığını tercih ederken finansal faktörlerin dışında birçok davranışsal faktörden etkilendiği tespit edilmiştir.

Abstract

Classical economic theories have been difficult to explain the decisions that individuals are not rational in their investments. Therefore, a gap has emerged in classical economic theories. Because it has been revealed that people take into different variables in their investment decisions besides risk and return. The concept of "behavioral finance" has emerged to explain such behavior of people and to fill the gap in classical economic theories. According to behavioral finance, people can decide on their investments in their psychological, cultural and sociological variables apart from economic return, risk and profit variables.

In this study, participation banking was evaluated within the scope of behavioral finance on individual investors in Erzincan province by means of survey method. Factors influencing the preference of participation banking were analyzed within the scope of behavioral finance. In this context, a survey was conducted with 404 individual investors. The data obtained were analyzed using the SPSS 22.0 statistical program. In the study, first demographic findings, and then one-way analysis of variance findings are included for the analysis of hypotheses between participation banking and behavioral finance. As a result of the study, it has been determined that while individuals prefer participation banking, they are affected by many behavioral factors other than financial factors.

Ömer Ateşçi

Yüksek Lisans Öğrencisi, Gümüşhane Üniversitesi, Lisansüstü Eğitim Enstitüsü, İşletme ABD, Gümüşhane, Türkiye, atesciomer@gmail.com, Orcid No: <https://orcid.org/0000-0002-3980-583X>

Alper Veli Çam

Doç. Dr., Gümüşhane Üniversitesi, SBF, Sağlık Yönetimi Bölümü, Gümüşhane, Türkiye, alpercama@gumushane.edu.tr, Orcid No: <https://orcid.org/0000-0012-1265-3554>

Article Type / Makale Türü

Research Article / Araştırma Makalesi

Anahtar Kelimeler

Davranışsal Finans, Katılım Bankacılığı, Yatırımcı Davranışı, Faktör Analizi.

Keywords

Behavioral Finance, Participation Banking, Investor Behavior, Factor Analysis

JEL Codes: C12, D10, G21

Bilgilendirme

Bu çalışma, Gümüşhane Üniversitesi, Lisansüstü Eğitim Enstitüsünde yazılan "Katılım Bankacılığının Davranışsal Finans Kapsamında Değerlendirilmesi" adlı yüksek lisans tezinden türetilmiştir.

Submitted: 26 / 01 / 2022

Accepted: 13 / 04 / 2022

Giriş

Günümüze kadar piyasa dalgalanmalarına ve bireylerin yatırım davranışlarına etki eden faktörleri açıklamak için birçok teori üretilmiştir. İnsanın faydasını maksimize etmeyi amaçlayan, akılcılığı ile hareket ettiği, en önemli gayesinin menfaatlerini en üst düzeye çıkarmak olduğu insan modeli, piyasada etkin olduğu varsayılmıştır. Bu modele göre insanların rasyonelliği hayatının merkeze aldığı ve her yatırım davranışında akıllı hareket ettiği ifade edilmiştir. "Homo Economicus" iktisat insanı olarak ifade edilen bu model her anlamda kendi menfaatini öncelemektedir. Finansal anlamda ortaya çıkan risk ve belirsizlik durumlarının ortaya çıkmasında bu teoriler yatırımcı davranışlarını açıklamakta zorlanmıştır. Bundan dolayı yatırımcı davranışlarına psikolojik bakış açısıyla bakan "Davranışsal Finans" kavramının ortaya çıkmasına zemin oluşturmuştur.

Davranışsal finans, bireylerin yatırım kararlarında birçok faktörden etkilendiği üzerine yoğunlaşmıştır. Bununla bağlantılı olarak bireylerin yatırım kararlarında her zaman rasyonel davranmadığını ileri sürmüştür. Bireylerin kararlarında psikolojik, sosyolojik, kültürel vs. gibi faktörlerin etkisinde irrasyonel karar verdikleri gözlemlenmiştir. Klasik iktisat teorileri bireylerin yatırımında rasyonel hareket ettiği düşüncesi üzerine kuruluken, davranışsal finans yatırım kararlarında ortaya çıkan sapmaları tespit etmeye ve anlamlandırmaya çalışmaktadır. Bireylerin kararlarını sadece ekonomik veriler ışığında değil, aile, çevre, duygu, düşünce, sezgi, tatmin gibi etkenlerin etkisi ile de verdiğini ortaya koymaktadır. Bu paradigmanın öncüleri Kahneman ve Tversky, bireylerin yatırım kararlarını belirsizlik durumunda verdiğinde akılcı hareket etmediklerini savunmuştur. Kahneman'ın ifade ettiği bu yolu takip eden birçok bilim insanı yaptıkları çalışmalar ile davranışsal finans alanına katkı vererek davranışsal finansla farklı farklı alanlar arasında bir köprü oluşmasını sağlamıştır.

Davranışsal finans ile bireylerin yatırım kararlarının açıklanması üzerine birçok çalışma yapılmıştır. Katılım bankacılığını tercih eden bireylerin yatırımcı davranışlarının davranışsal finans kapsamında değerlendirilmesi literatüre kazandırılması gereksinim duyulan bir durumdur. Bu amaçla çalışmada, Katılım bankacılığının tercih edilmesinde etkili olan faktörler davranışsal finans kapsamında incelenmiştir. Bu çalışmanın davranışsal finans literatürüne önemli katkı sağlaması beklenmektedir.

1. Teorik Çerçeve ve Literatür Özeti

Modern klasik iktisat teorilerinde bireyler, sadece çıkarını düşünen, kişisel menfaatine hizmet eden, fayda ve kârını maksimize etmeyi amaçlayan bir varlık olarak tanımlanmıştır. Bu model, bireylerin yatırım noktasında tamamen nefsi duygularını tatmin etmek için hareket ettiği ileri sürülmektedir. Genel olarak iktisat teorileri insanı bu şekilde tanımlamış olmasına rağmen, insanoğlunun yatırım kararlarında her zaman maddi olarak rasyonel davranmadığı gözlemlenmiştir. Bu tür yatırım kararları veren bireylerin hareketleri, klasik iktisat teorilerinde ifade edilen insan modeli ile çelişmektedir. Klasik iktisat teorileri, bireylerin yatırımlarında rasyonel olmadığı kararları açıklamakta zorlanmıştır. Bu sebeple klasik iktisat teorilerinde boşluk ortaya çıkmıştır. Çünkü insanların yatırım kararlarında risk ve getiri dışında farklı değişkenleri de dikkate aldığı ortaya çıkmıştır. İnsanların bu tür davranışlarını açıklamak ve klasik iktisat teorilerinde oluşan boşluğu doldurmak için "davranışsal finans" kavramı ortaya çıkmıştır. Davranışsal finansla göre insanlar yatırımlarında ekonomik getiri, risk ve kar değişkenleri dışında, psikolojik, kültürel, sosyolojik değişkenlerinde etkisinde karar verebilmektedir (Kahneman ve Tversky, 1979: 265).

Davranışsal finans başlığında yapılan çalışmalara bakıldığında özellikle 1980 yılından sonra bu alanda daha fazla yoğunlaşma görülmektedir. Son 30 yılda çalışmalarda artış olduğu görülse de 1759 yılında Adam Smith'in kaleme aldığı "Ahlaki Duygular Kuramı" isimli çalışmada davranışsal finansın temel noktalarından bahsedildiği görülmektedir. İlerleyen zamanlarda birey davranışlarının ekonomik piyasalara etkisini inceleyen "Sıradışı Popüler Oyunlar ve Kalabalık Çılgınlığı" isimli eser Mackay tarafından 1841 yılından yazılmıştır. Her geçen gün davranışsal finans üzerinde birçok çalışma yapılmaktadır. Günümüzde yapılan akademik çalışmalar ekseriyetle bireysel yatırımcıların davranışlarına ve davranışsal finans etkisi üzerine olmaktadır. Türkiye'de,

katılım bankacılığının, davranışsal finans kapsamında değerlendirildiği bu çalışmanın öncesinde davranışsal finans ile ilişkili literatürde yapılan çalışmaların bazıları aşağıda özetlenmiştir.

Branch (1977), çalışmasında yılın ocak ayında hisse senetlerinin getirisinin diğer aylara oranla daha fazla getiri sağladığını ve bu getirinin küçük şirketlerde daha fazla olduğunu ifade etmiştir. Kahneman ve Tversky (1979), insanların kazançları ve kayıplarını algılamalarına yönelik deneysel çalışmalar yapılmıştır. Deney sonuçlarında insanlar için kaybetmenin, kazanmaktan daha önemli olduğu ortaya çıkmıştır. Özetle, kazanmanın sonucunda ortaya çıkan sevinç, mutluluk ve huzur gibi kavramların seviyesi, kayıp yaşandığında ortaya çıkan, üzüntü ve hüznün seviyesinden daha az olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bu çalışma itibarıyla insanların sanılanın aksine rasyonel olmadığı, psikolojik ve sosyolojik faktörlerin etkisinde irrasyonel karar verdikleri tespit edilmiştir. De Bont ve Thaler (1985), Amerikan piyasalarındaki kazandıran hisse senetlerinin geçmiş 5 yılını ve takip eden 5 yılını incelemiş ve geçmiş yıllara nazaran daha az kazandırdığını ya da kaybettirdiğini ortaya koymuştur. Bunun nedeninin davranışsal finansın "aşırı reaksiyon" bileşeni ile alakalı olduğunu ortaya koymuştur. Zarowin (1989), çalışmasında piyasadaki hisse senetlerinin 36 aylık ayrı dönemlerde incelendiğinde netice olarak uzun vadede aşırı tepki bileşeninin geçerliliğini kaybettiğini ve getirilerde ortaya çıkana farklılıkların nedeninin ise ocak ayı ve büyüklük etkisi olarak tespit edilmiştir. Alonso ve Rubio (1990), İspanya'da yaptıkları çalışmada sermaye piyasasındaki portföylerin 12 aylık dönemlere ayırarak test edilmesini sağlamışlardır. Ve netice olarak portföy oluşturulma döneminden sonraki 12 aylık dönemde olumsuz habere sahip olan şirketlerin getirileri, olumlu habere sahip olana şirketlere göre %24,5 daha fazla getiri sağladığı tespit edilmiştir. Lehman (1990), çalışmasında (AMEX) American Stock Exchange ve (NYSE) New York Stock Exchange'de haftalık raporların ışığında aşırı tepki hipotezinin var olma durumunu incelemiştir. Çalışma sonucunda kazandıran hisselerin satışa çıkarılması ve kaybettiren hisselerin satın alınması ile piyasanın çok daha üstünde getiri elde etmenin mümkün olduğunu tespit etmiştir. Fisher ve Statman (2000), çalışmalarında yatırımcı duyarlılığı ile hisse senetlerinin getirileri arasındaki ilişki üzerine üç ayrı yatırımcı grubunun duyarlılığı ile S&P500 getirisi arasındaki ilişkiye fazla değişkenli olarak regresyon analizi ile değerlendirmişlerdir. Analizin sonucunda bu yatırımcı gruplarının piyasada gelecekte olan getirileri tahmin edebileceği ifade edilmiştir. Baker ve Nofsinger (2002), bireysel yatırımcıların finansal tasarruflarının kontrol etmesinde etken olan etmenler, bilişsel ve davranışsal olarak incelemiştir. Bireysel yatırımcıların yatırım psikolojisine finansal faktörler dışında, sosyolojik ve psikolojik etkenlerin etki ettiği ve davranışsal ve bilişsel anlamda yanlış karar verdikleri sonucuna ulaşılmıştır. Brown ve Cliff (2005), çalışmalarında aşırı iyimser durumun olduğu piyasa ortamında aşırı derecede bir değerlendirme olduğu hipotezini araştırmışlardır. Bu çalışma neticesinde VAR ve eşbütünleşme testleriyle piyasada, duyarlılığın etkisiyle aşırı reaksiyona neden olduğu ortaya çıkmıştır. Chuang ve Lee (2006), aşırı güvenin olduğu piyasada bireysel yatırımcıların genel yaygın bilgidен ziyade şahsi bilgilere daha fazla reaksiyon gösterdikleri ortaya konulmuştur. Bunun yanında pazardan elde edilen deneyimlerin, aşırı güvenli olan yatırımcı türünü, yönetim anlamında ve daha sonraki zamanlarda daha gergin yaptığını tespit etmişlerdir. Bir başka netice ise aşırı güvene sahip yatırımcı türünün yapısal pazarda daha agresif davrandığını ve aşırı güvene sahip yatırımcının riski kestirmeye çalışırken, risk seviyesi daha yüksek olan ortamlarda yatırım üzerine kararlar aldığı ifade edilmiştir. Aşırı güven söz konusu olduğunda aşırı hareketlilik ortaya çıktığı sonucuna ulaşılmıştır. Süer (2007), İstanbul'da tekstil alanında faaliyet gösteren işletmeler ile yapılan yüz yüze görüşmeler ile yatırım noktasında alınan risk düzeyini belirlemek için davranışsal finans teorilerini incelemiştir. Beklenti ve zihinsel muhasebe teorilerinin hipotezleri test etmek için kullanılmıştır. Çalışmalar kazanç, kayıp, kar, zarar, harcama, gelir ve maliyet kavramları üzerinde olmuştur. Çalışmada, yatırımcılardan alınan cevaplardan çıkan neticede kar eden yatırımcının riski sevmediği, zarar eden yatırımcının riski sevdiği ortaya çıkmıştır. Harcama ve maliyetin kayıp kavramıyla, gelir ve kâr'ın kazanç kavramıyla aynı zihinsel hesapta olduğu ifade edilmiştir. Barak (2008), çalışmasında dünya piyasalarında aşırı reaksiyonun ne derecede olup olmadığı test edilmiştir. Bundan dolayı Türkiye'de İMKB'de faaliyette olan 80 firmanın verileri analiz edilmiştir. Çalışmada 5 yıllık kazandıran-kaybettiren portföyleri ve takip eden 5 yıl incelenmiştir. Araştırma sonucunda İMKB'de etkin piyasalar

hipotezinin etkin olmadığı davranışsal finans modelleri ile uyumlu olduğu saptanmıştır. Anbar ve Eker (2009), çalışmalarında bireysel yatırımcıların finansal anlamda ne derece risk algıladıklarına yönelik demografik ve sosyoekonomik faktörlerin arasında herhangi bir ilişki olup olmadığını incelemişlerdir. Çalışma neticesinde bireysel yatırımcıların sosyoekonomik faktörler ve demografik faktörlerin risk alma eğilimi ile pozitif bir ilişki olduğu saptanmıştır. Wang Vd. (2011), cinsiyetler üzerinde yapılan çalışmada kadın ve erkeğin risk algılamaları incelenmiştir. Çalışmada kadınların erkeklere oranda çok daha fazla risk algıladıkları ortaya çıkmıştır. Bunun yanında stabil bir kazancı ve ünlü varlıkları kaybet korkusu faktörüne rastlanılmamıştır. Bir başka netice ise; kadınların, antika, sanat ve altın tasarrufları daha düşük riskli algıladıkları görülmüştür. Bu sonucun nedeni ise, kadınların altına fazla ilgi göstermesinden kaynaklı olduğu ortaya çıkmıştır. Kahyaoğlu (2011), çalışmalarında davranışsal finans kapsamında yatırım kararlarına etki eden bilişsel, duygusal, psikolojik vb. faktörlerin etkisinin cinsiyetler arası bir farklılık olup olmadığı test edilmiştir. İMKB’de hisse senedi getirileri ile ilgilenen 31 bireysel yatırımcıların borsada alım-satım işlemleri incelendiğinde çeşitli faktörlerin etkisinin kadın ve erkekte farklılık gösterdiği tespit edilmiştir. Çalışmanın bir başka sonucu ise erkeklerin işlem hacmi kadınlara göre daha fazla ve kadınların erkeklere göre daha fazla risk aldıkları ileri sürülmüştür. Küçük (2014), çalışmalarında yatırım psikolojisine etki eden faktörleri davranışsal finans kapsamında ele almıştır. Araştırma anket yöntemiyle Osmaniye ilinde 150 katılımcı ile gerçekleştirilmiştir. Çalışmada yatırım kararına etki eden tahmin, öngörü, sezgiler, psikoloji ve toplumsal etkiler araştırılmıştır. Çalışma neticesinde bireysel yatırımcılar yatırım kararı verirken, davranışsal finans bileşenlerinden etkilendiği ortaya çıkmıştır. Bunun yanında yatırımcıların yatırım aracı olarak en çok altın tercih ettiği de bulunan başka bir sonuçtur. Aydın ve Ağan (2016), bireysel yatırımcıların risk altında karar vermesinde etkili olan faktörlerin test edilmesi amacıyla 600 kişi ile anket çalışması yapmışlardır. Yapılan ankette katılımcıların demografik ve finansal profilleri belirlenmiştir. Çalışmanın sonucunda, katılımcıların farklı farklı psikolojik algılara sahip olduğu ve karar alırken sosyal çevreden son derece etkilendikleri görülmüştür. Bundan dolayı katılımcıların karakteristik özellikleri yatırım kararlarında irrasyonel davranış sergilemelerine neden olduğu ortaya çıkmıştır. Yıldırım (2017), çalışmasında borsa İstanbul’da işlem yapan bireysel yatırımcıların kazanç elde etmesini davranışsal finans kapsamında değerlendirmiştir. Araştırma anket yöntemiyle veri toplanarak yapılmıştır. 39 sorudan oluşan anket 410 bireysel yatırımcıya uygulanmıştır. Çalışmanın sonucu, davranışsal finansın ruhuna ters bir şekilde ortaya çıkmıştır. Korkulutaş (2018), çalışmasında bireysel yatırımcıların yatırım kararlarında davranışsal finans ne düzeyde etkilendiğini test etmiştir. Anket yöntemiyle veri toplanarak çalışma yapılmıştır. Anket sonucuna göre yatırımcıların yatırım kararı verirken toplumsal, psikolojik ve sosyal etkenlerden etkilendiği ortaya çıkmıştır. Tekin (2018), çalışmasında firmaların finansal karar verme sürecinde, yöneticilerin karar verme durumunda “dayanak noktası ön yargısı” kavramı davranışsal finans kapsamında değerlendirilmiştir. Çalışmanın yöntemi 225 Küçük ve orta büyüklükteki işletmelerden anket yöntemi ile veri toplanmıştır. Çalışmanın sonucunda dayanak noktası ön yargısı etkisi muhasebe yöneticilerinde yüksek düzeyde, işletme yöneticilerinde düşük seviyede ölçülmüştür. Yürekli (2019), bireysel yatırımcılardan üretim ve hizmet sektöründe çalışanlardan 409 denek ile anket yöntemi ile bireysel yatırımcıların yatırımlarına etki eden faktörler davranışsal finans kapsamında değerlendirilmiştir. Anket içeriğinde yatırımcıların demografik ve finansal profilleri belirlenmiştir. Ve sonucunda hizmet ve üretim alanında çalışan bireysel yatırımcıların yatırımlarına etki eden faktörlerin başında psikolojik etkenlerin olduğu tespit edilmiştir. Ve yatırımcıların psikolojik eğilimlerini yüksek derecede taşıdığı sonucuna ulaşılmıştır.

2. Metodoloji

2.1. Amaç ve Kapsam

Birey, fitratından dolayı birçok farklı özelliği olan bir varlıktır. Bireyler her alanda farklılık gösterdiği gibi yatırım konusunda da değişkenlik göstermektedir. Geleneksel finans teorileri insanın rasyonel bir varlık olduğunu ifade etse de insan karar verirken sosyolojik, psikolojik, duygusal ve sezgisel birçok faktörün etkisi ile karar verebilmektedir. Davranışsal finansın temel yapı taşları olan

bu faktörler bireysel yatırımcıların kararlarında büyük rol oynamaktadır. Bu doğrultuda çalışmanın amacı; katılım bankacılığını tercih eden bireysel yatırımcıların, bu tercihlerine etki eden faktörlerin davranışsal finans kapsamında değerlendirilmesidir. Çalışmada, Erzincan ilinde ikamet eden bireysel yatırımcılar incelenmiştir. İhtiyaç duyulması halinde, bölümlerin başlıklarının altında yer alan alt başlıklara başvurulması mümkündür. Alt başlıklar ilk harfi büyük olacak şekilde, koyu ve yukarıdaki formata uygun yazılmalıdır. Burada olduğu gibi alt bölümlerde bu formata dikkat edilmelidir. Bu başlıklardan önce herhangi bir boşluk bırakılmamalıdır.

2.2. Yöntem ve Hipotezler

Nicel araştırma içeriğine sahip bu çalışmada betimsel araştırma usullerinden olan tarama tekniği kullanılmıştır. Nicel araştırma, hayatımızı sürdürdüğümüz yeryüzünde hakkında bilgiler kazanmak için sayısal verilerin formal, objektif ve sistematik bir şekilde incelenmesidir. Ortaya çıkan sonuçları gün ışığına çıkarmak, çıkarımlar üretmek ve durumlar arasında muhtemel bağlantılar ortaya çıkarmada kullanılan betimsel araştırmalarda sıkça tercih edilen tarama (survey) tekniğiyle bu çalışmada katılım bankacılığının tercih edilmesini etkileyen faktörlerin davranışsal finans kapsamında tespit edilmesi amaçlanmıştır. Bu teknikte anketler yardımıyla nicel veriler toplanmaktadır. Örneklem fazlasıyla geniş tutulmaktadır.

Çalışmada 3 veya daha fazla grup ortalamalarının arasında farklılığın istatistiksel anlamda olup olmadığını test etmek amacıyla ANOVA testi yapılmıştır. Grupların birbirleri arasındaki ortalamalarının karşılaştırılması, çalışma sonucunda bağımlı değişkende ortaya çıkan değişimlerin ne boyutta faktörlerden ne boyutta hatalardan vb. kaynaklandığını belirlemesi, diğer bir ifadeyle total varyansın bileşenlere ayrılması yardımı ile yapılmaktadır. (Cuevas vd, 2004: 115). Tek-yönlü ANOVA (one-way ANOVA), ANOVA testinin karmaşık olmayan bir halidir. Tek yönlü ANOVA testi çalışmanın bileşenleri homojen olduğunda kullanılması en doğru seçenek olmaktadır. Burada homojen olarak ifade edilen birimler "mümkün merteye birbirine benzeyen" anlamında kullanılmıştır. Çünkü doğada aynı deney bileşenleri bulunmaz. (Hinkelmann ve Kempthorne:1994). Katılımcıların faktörlerden anlamlı bir şekilde farklılaşıp farklılaşmadığını test etmek amacıyla istatistiksel testlerden parametrik bir test olan tek yönlü varyans analizi yapılmıştır. Farklılığın kaynağını test etmek amacı ile Post Hoc testlerinden Tukey testi yapılmıştır.

Çalışmada, yatırımcıların demografik bilgileri, finansal ve katılım bankacılığı bilgileri ve katılım bankacılığı ile davranışsal finans ilişkisini inceleyen üç bölümden oluşan anket çalışması yapılmıştır. Bu anket çalışması 404 kişiye uygulanmıştır. Anket verileri SPSS 22.00 istatistik programında analiz edilmiştir. Anketin ilk iki bölümünde bulunan soruların frekans analizi yapılarak betimsel istatistiksel sonuçları belirlenmiş olup demografik ve finansal bilgilere ilişkin dağılımlar tespit edilmiştir. Anketin üçüncü bölümünde yer alan likert ölçekli soruların açıklayıcı faktör analizi yapılarak 7 tane faktör belirlenmiştir. Ardından oluşturulan hipotezler tek yönlü ANOVA testi ile analiz edilmiştir. Araştırmanın amacı doğrultusunda çalışma, tam tarama modelinde yürütülmüştür. Erzincan bölgesindeki bulunan yatırımcılara uygulanan, katılım bankacılığının davranışsal finansla kapsamında değerlendirilmesi araştırıldığı için birincil veri kullanımı uygun bulunmuştur. Veri toplama yöntemi olarak yüz yüze anket yöntemi tercih edilmiştir.

Araştırma kapsamında katılım bankacılığının davranışsal finans ile ilişki ile ilgili olarak aşağıda bulunan ana hipotezler test edilmiştir.

H₀: Davranışsal finans faktörleri ile bireylerin demografik özellikleri arasında anlamlı fark yoktur.

H₁: Davranışsal finans faktörleri ile bireylerin demografik özellikleri arasında anlamlı fark vardır.

Bu ana hipotezlere bağlı olarak toplamda 26 alt hipotez çalışma kapsamında test edilmiştir.

3. Bulgular

Çalışmadan elde edilen bulgular, demografik, güvenilirlik ve geçerlilik, farklılık analizleri olmak üzere 3 başlıkta sunulmuştur.

3.1. Demografik Bulgular

Yapılan anket çalışmasına ilişkin demografik sonuçların belirlenmesi için yapılan frekans analiz sonuçları aşağıda Tablo 1’de verilmiştir.

Tablo 1. Demografik Dağılımlar

Cinsiyet	Frekans(F)	Yüzde (%)	Yaş Aralıkları	Frekans(F)	Yüzde (%)
Erkek	343	84,9	18-24	44	10,9
Kadın	61	15,1	25-31	164	40,6
			32-38	88	21,8
			39-45	75	18,6
			46 ve Üstü	33	8,2
Toplam	404	100,0	Toplam	404	100,0
Eğitim Durumu	Frekans(F)	Yüzde (%)	Meslek Grubu	Frekans(F)	Yüzde (%)
Ortaöğretim	10	2,5	Kamu	155	38,4
Lise	88	21,8	Özel Sektör	152	37,6
Ön Lisans	37	9,2	Esnaf	66	16,3
Lisans	183	45,3	Öğrenci	14	3,5
Lisansüstü	86	21,3	Diğer	17	4,2
Toplam	404	100,0	Toplam	404	100,0
Gelir Düzeyi	Frekans(F)	Yüzde (%)	Ekonomi Bilgisi	Frekans(F)	Yüzde (%)
0-2000	34	8,4	1-3 Yıl	102	25,2
2001 - 3000	84	20,8	3 - 6 Yıl	84	20,8
3001 - 4000	116	28,7	7 - 10 Yıl	85	21,0
4001 - 5000	52	12,9	10 - 15 Yıl	74	18,3
5001 ve Üzeri	118	29,2	15 Yıl ve Üstü	59	14,6
Toplam	404	100,0	Toplam	404	100,0

Tablo 1’ de görüldüğü üzere anket katılımcılarının %84,9’u (343 kişi) erkek, %15,1’i de (61 kişi) kadın yatırımcılardan meydana gelmektedir. Katılımcıların %10,9’u (44 kişi) 18-24 yaş arasında, %40,6’sı (164 kişi) 25-31 yaş arasında, %21,8’i (88 kişi) 32-38 yaş arasında, %18,6’sı (75 kişi) 39-45 yaş arasında, %8,2’si (33 kişi) 46 ve üstü yaş arasında yer almaktadır. Katılımcıların %2,5’i (10 kişi) ortaöğretim eğitim seviyesinde, %21,8’i (88 kişi) lise eğitim seviyesinde, %9,2’si (37 kişi) ön lisans eğitim seviyesinde, %45,3’ü (183 kişi) lisans eğitim seviyesinde, %21,3’ü (86 kişi) lisansüstü eğitim seviyesinde yer almaktadır. Katılımcıların ağırlıklı olarak lisans eğitim seviyesinde yer aldıkları görülmektedir. Tabloya göre, katılımcıların %38,4’ü (155 kişi) kamu sektöründe, %37,6’sı (152 kişi) özel sektörde, %16,3’ü (66 kişi) esnaf olarak, %3,5’i (14 kişi) öğrenci olarak, %4,2’si (17 kişi) diğer meslek gruplarında çalışmaktadır.

Katılımcıların gelir düzeylerine göre dağılımları incelendiğinde, aylık geliri 0-2000 TL arasında olan katılımcıların oranı %8,4 (34 kişi), 2001-3000 TL arasında olan katılımcıların oranı %20,8 (84 kişi), 3001-4000 TL arasında olan katılımcıların oranı %28,7 (116 kişi), 4001-5000 TL arasında olan katılımcıların oranı %12,9 (52 kişi), 5001-üzerinde olan %29,2 (118 kişi) olduğu görülmektedir.

3.2. Güvenilirlik ve Geçerlilik

Anket sorularının güvenilirliği, Cronbach alfa katsayısı ile kontrol edilmiştir. Yapılan analiz sonucu, Cronbach alfa değerlerinin 0,841 çıktığı görülmüştür. Cronbach alfa katsayısının $0.70 \leq \alpha < 0.90$ arasında bulunması durumunda ölçeğin güvenilirliği iyi olarak kabul edilmektedir (Tabachnick vd. 2007; 79).

Sosyal bilimlerin ölçeklerin içyapı geçerliliğini ve kalitesini ortaya koyan analiz faktör analizidir. Bu noktada iki durum söz konusu olmaktadır. Birincisi faktör analizlerinden hangisinin olacağı ikinci ise kullanılacak olan faktör analizinin hangi istatistiksel araçla yapılacağıdır. Bu anlamda tercih edilecek yöntem çalışmanın neticelerini, dolayısıyla “içyapı geçerliliğine” etki edecektir. (Yaşlıoğlu, 2017:75). Bu çalışmada içyapı geçerliliğinin test edilmesi için açıklayıcı faktör analizi yöntemi kullanılmıştır.

Faktör analizi genel anlamda verilerin azaltılması üzerine yapılan bir çalışmadır. Faktör analizi ilişkili olan ifadelerin ve ifadeleri temsil eden veri setlerinin oluşturulan azaltılmış küçük faktörlere taşınması işlemidir. Çalışmamızda değişkenler arasındaki ilişkinin belirlenmesi ve belirlenen ilişkilerin diğer analizlerde kullanılabilmesi için açıklayıcı faktör analizinden faydalanılmıştır. (Özen vd. 2011:33). Faktör analizi açıklayıcı ve doğrulayıcı olmak üzere 2'ye ayrılmaktadır. Açıklayıcı faktör analizi değişkenlerden yola çıkarak yeni bir faktör oluşturmayı hedeflerken; doğrulayıcı faktör analizi ise değişkenler arasında ilişkinin önceden oluşturulmuş bir hipotezin analiz edilmesini amaçlamaktadır. (Çilingir, 2019:6; Tabachnick ve Linsa 2013; Thompson, 2004; Kline, 2011; Byrne, 1994).

Açıklayıcı faktör analizinde verilerin korelasyon ya da korelasyon matrisinden faydalanarak birbiri ile ilişkili p sayıda değişken azaltılarak ($k < p$) ve bağımsız yeni faktörler üretmek üzere faydalanılan bir analiz türüdür. Çalışmanın faktör analizine uygun olup olmadığının belirlenebilmesi için Kaiser-Mayer-Olkin (KMO) testinin yapılması gerekmektedir. KMO test sonucunun 0,60'tan büyük olması durumunda veri setinin faktör analizine uygun olduğu varsayılmaktadır (Tabachnick vd. 2007; 88).

Yapılan faktör analizi sonucunda "Belirsizlikten Kaçınma", "Riskten Kaçınma", "Aşırı Güven", "Pişmanlıktan Kaçınma", "Sürü Davranışı", "Otoriterlik" ve "Muhafazakarlık ve Tatmin" olmak üzere 7 tane faktör belirlenmiştir. Tablo 2'de faktörlerin, faktör yükü dağılımları verilmiştir.

Tablo 1. Faktörlerin Analiz Dağılımları

Faktörler	Varyans	Özdeğeri	Cronbach
Belirsizlikten Kaçınma (Faktör 1)	70,273	3,514	0,893
Riskten Kaçınma (Faktör 2)	85,353	2,561	0,914
Aşırı Güven (Faktör 3)	58,216	2,911	0,791
Pişmanlıktan Kaçınma (Faktör 4)	47,310	2,366	0,700
Sürü Davranışı (Faktör 5)	69,888	2,097	0,783
Otoriterlik (Faktör 6)	59,992	1,800	0,649
Muhafazakarlık ve Tatmin (Faktör 7)	48,108	2,405	0,713

Tablo 2'de faktör analizi sonucunda belirlenen yedi adet faktörde yapılan analiz dağılımları verilmiştir. Bu yedi faktör, uygulanan anket çalışmasında yatırımcıların katılım bankacılığını tercih etmesinde etkili olan 45 değişkeni kapsamaktadır. Tabloda faktörlerin Öz Değer ve varyans bilgilerini verilmiştir Faktörlerin güvenilirliği Cronbach alpha değeri ile analiz edilip güvenilirliği ortaya konulmuştur. Analiz neticesinde faktör yükü en yüksek "Riskten Kaçınma" (Günaha girme riski, dinen tatmin olamama) faktörü belirlenmiştir. Katılımcıların katılım bankacılığını tercih etmelerinde en etkili faktörün bireylerin günahattan kaçınma, dinen suç işlemekten korkmaları olduğu görülmüştür.

3.3. Farklılık Analizleri

Çalışmanın amacı çerçevesinde belirlenen hipotezler farklılık analizleri kapsamında varyans analizi ile değerlendirilmiştir.

Tablo 3'te belirsizlikten kaçınma faktörü üzerine yapılan fark analiz dağılımları verilmiştir.

Tablo 3. Belirsizlikten Kaçınma Fark Analizleri

Faktör	Gelir Düzeyi	N	X	SS	F	P	Anlamlı Fark
	0-2000	34	-0,021	1,062	3,881	,004	(2001-3000) (4001-5000) (5001-Üstü)
	2001-3000	84	-0,284	1,103			
	3001-4000	116	-0,076	1,144			
	4001-5000	52	0,313	0,585			
	5000-Üstü	118	0,145	0,834			
	Tercih Sebepleri	N	X	SS	F	P	Anlamlı Fark

Belirsizlikten Kaçınma	Dini Sebepler	295	0,252	0,788	46,522	,000	(Dini Sebepler) (Ekonomik Sebepler) (Hizmet Kalitesi)
	Ekonomik sebepler	47	-0,959	1,255			
	Hizmet Kalitesi	62	-0,473	1,085			
	Katılım Bankacılığı Rasyonelliği	N	X	SS	F	P	Anlamlı Fark
	Evet	198	0,154	0,978	9,425	,002	(Evet) (Hayır Ama Faizsiz)
	Hayır, Ama Faizsiz	206	-0,148	1,000			
	Katılım Bankacılığı Karlılığı	N	X	SS	F	P	Anlamlı Fark
	Evet	214	0,040	1,001	,761	,383	Fark Yoktur
Hayır	190	-0,046	0,999				

Katılımcıların gruplandıkları gelir düzeylerine göre belirsizlikten kaçınma seviyeleri karşılaştırıldığında $P=,004$ ($p<0,05$) istatistiksel olarak anlamlı farklılık hesaplanmıştır. Katılımcıların gruplandıkları katılım bankacılığının tercihlerine göre belirsizlikten kaçınma seviyeleri karşılaştırıldığında en yüksek ortalamanın “Dini sebepler” grubundaki katılımcılara ($X=0,252$) ait olduğu görülmektedir. Varyans analizi sonucunda $P=,000$ ($p<0,05$) istatistiksel olarak anlamlı farklılık hesaplanmıştır. Katılımcıların gruplandıkları katılım bankacılığının Rasyonel olup olmadığına göre belirsizlikten kaçınma seviyeleri karşılaştırıldığında en yüksek ortalamanın “Evet” grubundaki katılımcılara ($X=0,154$) ait olduğu görülmektedir. Varyans analizi sonucunda $P=,002$ ($p<0,05$) istatistiksel olarak anlamlı farklılık hesaplanmıştır. Katılımcıların gruplandıkları katılım bankacılığının karlı olup olmadığına göre belirsizlikten kaçınma seviyeleri karşılaştırıldığında en yüksek ortalamanın “Evet” grubundaki katılımcılara ($X=0,040$) ait olduğu görülmektedir. Varyans analizi sonucunda $P=,383$ ($p<0,05$) istatistiksel olarak anlamlı farklılık olmadığı hesaplanmıştır.

Tablo 4’de Riskten kaçınma faktörü üzerine yapılan fark analiz dağılımları verilmiştir.

Tablo 2. Riskten Kaçınma Fark Analizleri

Faktör	Öğrenim Düzeyi	N	X	SS	F	P	Anlamlı Fark
Riskten Kaçınma	Ortaöğretim	10	-0,317	0,750	4,247	,002	(Önlisans) (Lisans) (Lisansüstü)
	Lise	88	-0,191	0,889			
	Önlisans	37	-0,426	1,464			
	Lisans	183	0,096	1,002			
	Lisansüstü	86	0,209	0,209			
	Gelir Düzeyi	N	X	SS	F	P	Anlamlı Fark
	0-2000	34	0,191	0,775	2,315	0,057	Fark Yoktur
	2001 - 3000	84	-0,281	1,145			
	3001 - 4000	116	0,026	1,068			
	4001 - 5000	52	0,071	0,798			
	5001 ve Üstü	118	0,088	0,929			
	Katılım Bankacılığı Tercih Sebebi	N	X	SS	F	P	Anlamlı Fark
	Dini Sebepler	295	0,192	0,841	26,851	,000	(Dini Sebepler) (Ekonomik Sebepler) (Hizmet Kalitesi)
Ekonomik Sebepler	47	-0,811	1,259				
Hizmet Kalitesi	62	-0,303	1,103				

	Katılım Bankacılığı Rasyonelliği	N	X	SS	F	P	Anlamli Fark
	Evet	198	0,097	0,979	3,742	,054	Fark Yoktur
	Hayır Ama Faizsiz	206	-0,940	1,012			

Katılımcıların öğrenim düzeylerine göre riskten kaçınma seviyeleri karşılaştırıldığında en yüksek ortalamanın "Lisansüstü" grubundaki katılımcılara (X=0,209) ait olduğu görülmektedir. Varyans analizi sonucunda P=,002 (p<0,05) istatistiksel olarak anlamlı farklılık hesaplanmıştır. Katılımcıların gelir düzeylerine göre riskten kaçınma seviyeleri karşılaştırıldığında en yüksek ortalamanın "5001 ve üstü" grubundaki katılımcılara (X=0,088) ait olduğu görülmektedir. Varyans analizi sonucunda P=,057 (p<0,05) istatistiksel olarak anlamlı farklılık olmadığı hesaplanmıştır. Katılımcıların gruplandıkları katılım bankacılığı tercih sebeplerine göre riskten kaçınma seviyeleri karşılaştırıldığında en yüksek ortalamanın "Dini Sebepler" grubundaki katılımcılara (X=0,192) ait olduğu görülmektedir. Varyans analizi sonucunda P=,000 (p<0,05) istatistiksel olarak anlamlı farklılık hesaplanmıştır. Katılımcıların gruplandıkları katılım bankacılığı rasyonelliğine göre riskten kaçınma seviyeleri karşılaştırıldığında en yüksek ortalamanın "Evet" grubundaki katılımcılara (X=0,097) ait olduğu görülmektedir. Varyans analizi sonucunda P=,054 (p<0,05) istatistiksel olarak anlamlı farklılık olmadığı hesaplanmıştır.

Tablo 5'te Aşırı güven faktörü üzerine yapılan fark analiz dağılımları verilmiştir.

Tablo 3. Aşırı Güven Fark Analizleri

Faktör	Öğrenim Düzeyi	N	X	SS	F	P	Anlamli Fark	
Aşırı Güven	Ortaöğretim	10	0,124	0,611	0,910	,458	Fark Yoktur	
	Lise	88	0,169	0,881				
	Önlisans	37	-0,088	1,365				
	Lisans	183	-0,056	1,020				
	Lisansüstü	86	-0,029	0,917				
		Gelir Düzeyi	N	X	SS	F	P	Anlamli Fark
		0-2000	34	-0,553	1,107	5,043	,001	(0-2000) (2001-3000) (4001-5000) (5001-üstü)
		2001 - 3000	84	0,296	0,951			
		3001 - 4000	116	-0,077	0,828			
		4001 - 5000	52	0,122	0,827			
		5001 ve Üstü	118	-0,029	1,147			
		Katılım Bankacılığı Tercih Sebebi	N	X	SS	F	P	Anlamli Fark
		Dini Sebepler	295	0,123	0,955	9,298	,000	(Dini Sebepler) (Ekonomik Sebepler) (Hizmet Kalitesi)
	Ekonomik Sebepler	47	-0,450	0,813				
	Hizmet Kalitesi	62	-0,248	1,187				

Katılımcıların öğrenim düzeylerine göre aşırı güven seviyeleri karşılaştırıldığında en yüksek ortalamanın "Lise" grubundaki katılımcılara (X=0,169) ait olduğu görülmektedir. Varyans analizi sonucunda P=,458 (p<0,05) istatistiksel olarak anlamlı farklılık olmadığı hesaplanmıştır. Katılımcıların gruplandıkları gelir düzeylerine göre aşırı güven seviyeleri karşılaştırıldığında en yüksek ortalamanın "2001-3000" grubundaki katılımcılara (X=0,296) ait olduğu görülmektedir. Varyans analizi sonucunda P=,001 (p<0,05) istatistiksel olarak anlamlı farklılık hesaplanmıştır. Katılımcıların gruplandıkları katılım bankacılığı tercih sebeplerine göre aşırı güven seviyeleri karşılaştırıldığında en yüksek ortalamanın "Dini Sebepler" grubundaki katılımcılara (X=0,123) ait olduğu

görülmektedir. Varyans analizi sonucunda $P=,000$ ($p<0,05$) istatistiksel olarak anlamlı farklılık hesaplanmıştır.

Tablo 6'da pişmanlıktan kaçınma faktörü üzerine yapılan fark analiz dağılımları verilmiştir.

Tablo 4. Pişmanlıktan Kaçınma Fark Analizleri

Faktör	Öğrenim Düzeyi	N	X	SS	F	P	Anlamlı Fark	
Pişmanlıktan Kaçınma	Ortaöğretim	10	0,029	1,239	9,376	,000	(Lise) (Önlisans) (Lisans) (Lisansüstü)	
	Lise	88	0,368	1,001				
	Önlisans	37	0,544	0,972				
	Lisans	183	-0,149	1,026				
	Lisansüstü	86	-0,297	0,697				
		Gelir Düzeyi	N	X	SS	F	P	Anlamlı Fark
		0-2000	34	0,319	0,593	10,816	,000	(0-2000) (2001-3000) (3001-4000) (4001-5000) (5001-üstü)
		2001 - 3000	84	0,324	0,878			
		3001 - 4000	116	0,069	1,010			
		4001 - 5000	52	0,161	1,276			
		5001 ve Üstü	118	-0,462	0,864			
		Katılım Bankacılığı Tercih Sebebi	N	X	SS	F	P	Anlamlı Fark
		Dini Sebepler	295	-0,054	1,055	2,211	,111	Fark Yoktur
	Ekonomik Sebepler	47	0,265	0,780				
	Hizmet Kalitesi	62	0,058	0,840				

Katılımcıların öğrenim düzeylerine göre pişmanlıktan kaçınma seviyeleri karşılaştırıldığında en yüksek ortalamanın "Önlisans" grubundaki katılımcılara ($X=0,544$) ait olduğu görülmektedir. Varyans analizi sonucunda $P=,000$ ($p<0,05$) istatistiksel olarak anlamlı farklılık hesaplanmıştır. Katılımcıların gruplandıkları gelir düzeylerine göre pişmanlıktan kaçınma seviyeleri karşılaştırıldığında en yüksek ortalamanın "2001-3000" grubundaki katılımcılara ($X=0,324$) ait olduğu görülmektedir. Varyans analizi sonucunda $P=,000$ ($p<0,05$) istatistiksel olarak anlamlı farklılık hesaplanmıştır. Katılımcıların gruplandıkları katılım bankacılığı tercih sebeplerine göre pişmanlıktan kaçınma seviyeleri karşılaştırıldığında en yüksek ortalamanın "Ekonomik Sebepler" grubundaki katılımcılara ($X=0,265$) ait olduğu görülmektedir. Varyans analizi sonucunda $P=,111$ ($p<0,05$) istatistiksel olarak anlamlı farklılık olmadığı hesaplanmıştır.

Tablo 7'de sürü davranışı faktörü üzerine yapılan fark analiz dağılımları verilmiştir.

Tablo 5. Sürü Davranışı Fark Analizleri

Faktör	Öğrenim Düzeyi	N	X	SS	F	P	Anlamlı Fark	
Sürü Davranışı	Ortaöğretim	10	-0,262	0,388	14,182	,000	(Lise) (Önlisans) (Lisans) (Lisansüstü)	
	Lise	88	0,395	1,085				
	Önlisans	37	0,671	1,151				
	Lisans	183	-0,102	0,854				
	Lisansüstü	86	-0,445	0,895				
		Gelir Düzeyi	N	X	SS	F	P	Anlamlı Fark
		0-2000	34	-0,182	1,241	10,114	,000	(2001-3000) (3001-4000) (4001-5000) (5001-üstü)
		2001 - 3000	84	0,489	0,973			
		3001 - 4000	116	0,108	0,832			
		4001 - 5000	52	-0,151	1,215			
		5001 ve Üstü	118	-0,335	0,832			

Sürü Davranışı	Katılım Bankacılığı Tercih Sebebi	N	X	SS	F	P	Anlamli Fark
	Dini Sebepler	295	0,071	1,028	4,005	,019	(Dini Sebepler) (Ekonomik Sebepler) (Hizmet Kalitesi)
	Ekonomik Sebepler	47	-0,023	0,968			
	Hizmet Kalitesi	62	-0,320	0,820			
Katılım Bankacılığı Rasyonelliği	N	X	SS	F	P	Anlamli Fark	
Evet	198	-0,083	0,942	2,741	,099	Fark Yoktur	
Hayır Ama Faizsiz	206	0,805	1,048				

Katılımcıların öğrenim düzeylerine göre sürü davranışı seviyeleri karşılaştırıldığında en yüksek ortalamanın "Önlisans" grubundaki katılımcılara ($X=0,671$) ait olduğu görülmektedir. Varyans analizi sonucunda $P=,000$ ($p<0,05$) istatistiksel olarak anlamlı farklılık hesaplanmıştır. Yani öğrenim düzeyi daha düşük olan yatırımcılar sürü davranışına daha fazla eğilimli olmaktadır. Eğitim seviyesi arttıkça sürü davranışı azalmaktadır. Katılımcıların gruplandıkları gelir düzeylerine göre sürü davranışı seviyeleri karşılaştırıldığında en yüksek ortalamanın "2001-3000" grubundaki katılımcılara ($X=0,489$) ait olduğu görülmektedir. Varyans analizi sonucunda $P=,000$ ($p<0,05$) istatistiksel olarak anlamlı farklılık hesaplanmıştır. Katılımcıların gruplandıkları katılım bankacılığı tercih sebeplerine göre sürü davranışı seviyeleri karşılaştırıldığında en yüksek ortalamanın "Dini Sebepler" grubundaki katılımcılara ($X=0,071$) ait olduğu görülmektedir. Varyans analizi sonucunda $P=,019$ ($p<0,05$) istatistiksel olarak anlamlı farklılık hesaplanmıştır. Katılımcıların gruplandıkları katılım bankacılığı rasyonelliğine göre sürü davranışı seviyeleri karşılaştırıldığında varyans analizi sonucunda $P=,099$ ($p<0,05$) istatistiksel olarak anlamlı farklılık olmadığı hesaplanmıştır.

Tablo 8'de Otoriterlik faktörü üzerine yapılan fark analiz dağılımları verilmiştir.

Tablo 6. Otoriterlik Faktörü Fark Analizleri

Faktör	Öğrenim Düzeyi	N	X	SS	F	P	Anlamli Fark
Otoriterlik	Ortaöğretim	10	-0,595	0,568	2,576	,037	(Lise) (Önlisans) (Lisans) (Lisansüstü)
	Lise	88	0,054	1,114			
	Önlisans	37	0,194	0,745			
	Lisans	183	0,069	1,131			
	Lisansüstü	86	-0,217	0,585			
	Gelir Düzeyi	N	X	SS	F	P	Anlamli Fark
	0-2000	34	0,386	0,771	6,497	,000	(0-2000) (2001-3000) (3001-4000) (4001-5000) (5001-üstü)
	2001 - 3000	84	0,194	0,737			
	3001 - 4000	116	0,035	0,944			
	4001 - 5000	52	0,159	0,935			
	5001 ve Üstü	118	-0,355	1,192			
	Katılım Bankacılığı Tercih Sebebi	N	X	SS	F	P	Anlamli Fark
	Dini Sebepler	295	0,180	0,937	21,427	,019	(Dini Sebepler) (Ekonomik Sebepler) (Hizmet Kalitesi)
	Ekonomik Sebepler	47	-0,282	0,870			
	Hizmet Kalitesi	62	-0,642	1,077			

	Katılım Bankacılığı Rasyonelliği	N	X	SS	F	P	Anlamli Fark
	Evet	198	-0,051	1,090	1,041	,308	Fark Yoktur
	Hayır Ama Faizsiz	206	0,049	0,904			

Katılımcıların öğrenim düzeylerine göre otoriterlik seviyeleri karşılaştırıldığında en yüksek ortalamanın “Önlisans” grubundaki katılımcılara ($X=0,194$) ait olduğu görülmektedir. Varyans analizi sonucunda $P=,037$ ($p<0,05$) istatistiksel olarak anlamlı farklılık hesaplanmıştır. Katılımcıların gruplandıkları gelir düzeylerine göre otoriterlik seviyeleri karşılaştırıldığında en yüksek ortalamanın “0-2000” grubundaki katılımcılara ($X=0,386$) ait olduğu görülmektedir. Varyans analizi sonucunda $P=,000$ ($p<0,05$) istatistiksel olarak anlamlı farklılık hesaplanmıştır. Katılımcıların gruplandıkları katılım bankacılığı tercih sebeplerine göre otoriterlik seviyeleri karşılaştırıldığında en yüksek ortalamanın “Dini Sebepler” grubundaki katılımcılara ($X=0,180$) ait olduğu görülmektedir. Varyans analizi sonucunda $P=,000$ ($p<0,05$) istatistiksel olarak anlamlı farklılık hesaplanmıştır ve H_{21} hipotezi kabul edilmiştir. Katılımcıların gruplandıkları katılım bankacılığı rasyonelliğine göre otoriterlik seviyeleri karşılaştırıldığında varyans analizi sonucunda $P=,308$ ($p<0,05$) istatistiksel olarak anlamlı farklılık olmadığı hesaplanmıştır.

Tablo 9’da muhafazakarlık ve tatmin faktörü üzerine yapılan fark analiz dağılımları verilmiştir.

Tablo 7. Muhafazakarlık ve Tatmin Fark Analizleri

Faktör	Öğrenim Düzeyi	N	X	SS	F	P	Anlamli Fark	
Muhafazakarlık ve Tatmin	Ortaöğretim	10	-0,378	0,628	0,983	,417	Fark Yoktur	
	Lise	88	0,074	0,885				
	Önlisans	37	-0,181	1,103				
	Lisans	183	0,050	1,100				
	Lisansüstü	86	-0,061	0,861				
		Gelir Düzeyi	N	X	SS	F	P	Anlamli Fark
		0-2000	34	-0,345	0,917	5,188	,000	(0-2000) (2001-3000) (3001-4000) (4001-5000)
		2001 - 3000	84	0,211	1,051			
		3001 - 4000	116	-0,198	0,982			
		4001 - 5000	52	0,380	0,880			
		5001 ve Üstü	118	-0,023	0,982			
		Katılım Bankacılığı Tercih Sebebi	N	X	SS	F	P	Anlamli Fark
		Dini Sebepler	295	0,246	0,934	40,191	,000	(Dini Sebepler) (Ekonomik Sebepler) (Hizmet Kalitesi)
	Ekonomik Sebepler	47	-0,755	0,916				
	Hizmet Kalitesi	62	0,601	0,813				
	Katılım Bankacılığı Rasyonelliği	N	X	SS	F	P	Anlamli Fark	
	Evet	198	0,289	0,931	35,291	,000	(Evet) (Hayır Ama Faizsiz)	
	Hayır Ama Faizsiz	206	-0,278	0,986				

Katılımcıların gruplandıkları öğrenim düzeylerine göre muhafazakarlık ve tatmin seviyeleri karşılaştırıldığında en yüksek ortalamanın “Lise” grubundaki katılımcılara ($X=0,074$) ait olduğu görülmektedir. Varyans analizi sonucunda $P=,417$ ($p<0,05$) istatistiksel olarak anlamlı farklılık olmadığı hesaplanmıştır. Katılımcıların gruplandıkları gelir düzeylerine göre muhafazakarlık ve

tatmin seviyeleri karşılaştırıldığında en yüksek ortalamanın "4001-500" grubundaki katılımcılara ($X=0,380$) ait olduğu görülmektedir. Varyans analizi sonucunda $P=,000$ ($p<0,05$) istatistiksel olarak anlamlı farklılık hesaplanmıştır. Katılımcıların gruplandıkları katılım bankacılığı tercih sebeplerine göre muhafazakârlık ve tatmin seviyeleri karşılaştırıldığında en yüksek ortalamanın "Dini Sebepler" grubundaki katılımcılara ($X=0,246$) ait olduğu görülmektedir. Varyans analizi sonucunda $P=,000$ ($p<0,05$) istatistiksel olarak anlamlı farklılık hesaplanmıştır. Katılımcıların gruplandıkları katılım bankacılığı rasyonelliğine göre muhafazakârlık ve tatmin seviyeleri karşılaştırıldığında en yüksek ortalamanın "EVET" grubundaki katılımcılara ($X=0,289$) ait olduğu görülmektedir. Varyans analizi sonucunda $P=,000$ ($p<0,05$) istatistiksel olarak anlamlı farklılık hesaplanmıştır.

Sonuç ve Değerlendirme

Geleneksel finans teorilerinde bireylerin, yatırımlarında faydayı maksimize etmeye yönelik davranışlar sergilediği ve akılcı hareket ederek çıkarlarını en üst düzeye çıkarmanın hayatının en önemli gayesi olduğunu ileri sürmüştür. Bireylerin rasyonel olmayan davranışlar da gösterdiği ortaya çıkmasından sonra, klasik iktisat teorileri bu davranışları açıklayamamıştır. Bundan dolayı teoride ortaya çıkan boşluğu doldurmak için "davranışsal finans" kavramı ortaya atılmıştır. Risk ve belirsizlik durumlarının olduğu durumlarda insanların rasyonel karar veremediği tespit edilmiştir. Bununla bağlantılı olarak, sergilenen irrasyonel davranışların birçok nedeni ortaya çıkmıştır. Finans literatüründe bu gelişmeler yaşanırken, bankacılık sektöründe de hızlı değişimler yaşanmıştır. Katılım bankacılığının sektördeki payı artmaya başlamış ve birçok banka bu gelişmelere kayıtsız kalmayarak katılım bankaları kurmaya başlamıştır. Önceleri sadece din ile ilişkilendirilen katılım bankaları, son dönemlerde ürün çeşitliliklerini arttırarak diğer bankalarla rekabet kabiliyetini geliştirmiştir. Hemen hemen her kesimden firma veya birey günümüzde rahat bir şekilde katılım bankaları ile çalışabilmektedir. Bu bağlamda çalışma, katılım bankacılığını tercih eden bireylerin davranışsal finans eğilim algıları ölçümlemek üzere yapılmıştır.

Erzincan ilinde bireysel yatırımcı olan 404 katılımcı ile yapılan anket çalışmasından elde edilen veriler SPSS 22.00 istatistik programında analiz edilmiştir. Anket verilerine frekans analizi, geçerlilik analizi noktasında faktör analizi ve oluşturulan hipotezlerin test edilmesi için de tek yönlü ANOVA testi yapılmıştır. Anket çalışmasında kullanılan soruların güvenilirliği Cronbach alfa katsayısı ile test edilmiş ve Cronbach alfa değerinin 0,841 olduğu tespit edilmiştir. Geçerlilik analizi kapsamında yapılan faktör analizi sonucunda bireylerin katılım bankacılığını tercih etmelerinde, belirsizlikten kaçınma, riskten kaçınma (günaha girme riski, dinen tatmin olmama riski), aşırı güven, pişmanlıktan kaçınma, sürü davranışı, otoriterlik ve muhafazakarlık ve tatmin faktörü olmak üzere yedi tane faktör belirlenmiştir. Faktör dağılımı sonucunda faktörlerin ortalamalarında faktör yükü en yüksek olan ve bireylerin katılım bankacılığını tercih etmelerinde en etkili olan faktör davranışsal finans bileşenlerinden olan "riskten kaçınma (günaha girme riski, dinen tatmin olmama riski)" faktörü en etkili faktör olarak tespit edilmiştir. Yani bireyler, dinen herhangi bir günaha girmemek ve dinen tatmin olmak için, katılım bankacılığını rasyonel görmeseler bile tercih etmişlerdir.

Belirsizlikten kaçınma faktörü katılım bankacılığını tercih ederken etkili bir faktör olarak karşımıza çıkmıştır. Fark analizleri sonucunda belirsizlikten kaçınma faktöründen dolayı bankayı tercih edenlerde, gelir düzeyi yüksek olanların ve katılım bankacılığını hizmet kalitesinden ve ekonomik sebeplerden dolayı tercih edenlere nazaran dini sebeplerden dolayı bankayı tercih edenlerin belirsizlikten kaçınma eğiliminin arttığı görülmektedir. Yani katılım bankalarını dini sebeplerden dolayı tercih edenlerin ve yüksek gelirli kişilerin belirsizlikten kaçınma eğilimi daha fazladır.

Riskten kaçınma faktörü katılım bankacılığını tercih edenlerde en etkili faktör olarak tespit edilmiştir. Fark analizleri sonucunda riskten kaçınma faktörü etkisiyle katılım bankacılığını tercih edenlerin öğrenim düzeyinin artması ile riskten kaçınma eğilimlerinin de arttığı tespit edilmiştir. Katılım bankacılığını dini sebeplerden dolayı tercih edenlerin ve eğitim seviyesi yüksek olan insanların katılım bankacılığında riskten kaçınma (dini riskten kaçınma, günaha girmemek isteği) eğilimi daha yüksek olurken, katılım bankacılığını hizmet kalitesi ve ekonomik sebeplerden dolayı

tercih eden ve eğitim seviyesi düşük olanların riskten kaçınma (dini riskten kaçınma, günaha girmemek isteği) eğilimi daha düşük olmaktadır.

Aşırı güven faktörünün etkisi ile katılım bankacılığını tercih edenlerin eğitim düzeyi ile bir ilişkisi bulunmazken, gelir seviyesi düşük olanların aşırı güven eğiliminin daha yüksek olduğu görülmektedir. Ayrıca katılım bankacılığını dini sebeplerden dolayı tercih edenlerin aşırı güven eğilimi daha yüksek çıkmıştır.

Pişmanlıktan kaçınma faktörü katılım bankacılığını tercih edenlerin üzerinde etkili olan bir faktör olarak tespit edilmiştir. Fark analizleri neticesinde katılım bankacılığını tercih edenler arasında gelir düzeyi ve eğitim seviyesi düşük olan bireylerin pişmanlıktan kaçınma eğilimi daha yüksek çıkmıştır.

Sürü davranışı faktörü hayatın birçok noktasında önemli bir faktör olarak karşımıza çıkmaktadır. Özellikle sermaye piyasalarında sürü davranışları örnekleri çok sık görülmektedir. Sürü davranışı, benzer şekilde çalışmamızda da katılım bankacılığının tercih edilmesinde etkili olan bir faktördür. Fark analizleri sonucunda katılım bankacılığını tercih edenlerin eğitim düzeyi ve gelir düzeyi arttıkça sürü davranışı eğilimini daha düşüktür. Katılım bankacılığını hizmet kalitesinden ve ekonomik sebeplerden dolayı tercih edenlerin sürü davranışı eğilimi düşük çıkarken, dini sebeplerden dolayı tercih edenlerin sürü davranışı eğilimi daha yüksektir. Yani katılım bankacılığını dini sebeplerden tercih edenlerin, gelir seviyesi ve eğitim seviyesi düşük olanların sürü davranışı eğilimi daha yüksek olurken, katılım bankacılığını ekonomik ve hizmet kalitesi sebeplerinden dolayı tercih edenlerin, eğitim seviyesi ve gelir düzeyi yüksek olanların sürü davranışı eğilimi daha düşük olarak tespit edilmiştir.

Otoriterlik faktörü üzerinde yapılan fark analizi neticesinde otoriterlik faktörü etkisiyle katılım bankacılığını dini sebeplerden dolayı tercih edenlerin ve gelir düzeyi düşük olanların otoriterlik faktörü eğilimi daha yüksek olmaktadır. Katılım bankacılığını ekonomik sebeplerden ve hizmet kalitesinden dolayı tercih edenlerin ve yüksek gelirli bireylerin otoriterlik faktörü eğilimi daha düşüktür.

Muhafazakarlık ve tatmin faktörü katılım bankacılığının tercih edilmesinde etkili bir faktör olarak tespit edilmiştir. Fark analizleri sonucunda, katılım bankacılığını dini sebeplerden dolayı tercih edenlerin muhafazakarlık ve tatmin faktörü eğilimi yüksek olarak tespit edilmiştir. Katılım bankacılığının rasyonelliğine evet diyen yatırımcıların muhafazakarlık ve tatmin faktörü eğilimi daha yüksek çıkmıştır. Yani katılım bankacılığını dini sebeplerden dolayı tercih edenler ve katılım bankacılığını tercih etmenin rasyonel olduğunu düşünenlerin muhafazakarlık ve tatmin faktörü eğilimi daha yüksek olarak tespit edilmiştir.

Erzincan'da bulunan bireysel yatırımcıların katılım bankacılığı tercih etmesinde davranışsal finans faktörünün etkisinin belirlenmesine yönelik yapılan bu çalışmada, katılım bankacılığını tercih edenlerin davranışsal finanstan oldukça kuvvetli bir şekilde etkilendikleri ve yatırımcı davranışlarına yoğun bir şekilde yansıtıkları sonucuna ulaşılmıştır. Bireylerin daha çok gelir düzeylerine göre birçok faktörde farklılaşmışlardır. Benzer durum eğitim düzeylerinde de görülmektedir. Bu noktada en önemli görev bireylerden çok katılım bankalarına düşmektedir. Katılım bankalarının sayılarında ve müşteri portföyünde son dönemlerde ciddi artışlar meydana gelmiştir. Bireylerin katılım bankalarına bakış perspektiflerini değiştirmek ve daha çok müşteri sayısına ulaşılabilmesi için, katılım bankalarının ürün çeşitliliğini artırarak daha çok müşteriye ulaşması gerekmektedir. Özellikle Mudarabe ve Müşareke gibi ortaklık içeren yöntemlerin daha fazla kullanılması ile katılım bankalarına olan dar bakış açıları değiştirilebilir. Bu yöntemlerin kullanılması ve başarısı, gerek klasik bankacılık anlayışından farklı olarak bireylerde farklı algılanma ortaya çıkaracak gerekse ülkenin ekonomik yönden gelişmesine daha fazla katkı sağlayacaktır. Ayrıca bireylerin davranış kalıplarının doğru incelenmesi ve bilimsel yöntemlerin kullanılması katılım bankacılığının gelişmesine büyük katkı sağlayacaktır.

Kaynakça

Alonso, A. & Rubio, G. (1990). Overreaction in the Spanish equity market, *Journal of Banking & Finance*, 14(2-3), 464-484.

-
- Anbar, A. & Eker, M. (2009). Bireysel yatırımcıların finansal risk algılamalarını etkileyen demografik ve sosyoekonomik faktörler, *ZKÜ Sosyal Bilimler Dergisi*, 5(9), 129-150.
- Aydın, Ü. ve Ağan, B. (2016). Rasyonel olmayan kararların finansal yatırım tercihleri üzerindeki etkisi: davranışsal finans çerçevesinde bir uygulama, *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 12(2), 95-112.
- Baker, H. K. & Nofsinger, J. R. (2002). Psychological biases of investors, *Financial Services Review II*, 1(1), 97-116.
- Barak, O. (2008). İMKB'de aşırı reaksiyon anomalisi ve davranışsal finans modelleri kapsamında değerlendirilmesi, *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 10(1), 207-229.
- Branch, B. (1977). A tax loss trading rule. *Journal of Business*, 50(2), 1198-1207.
- Brown, G. W. & Cliff, M. T. (2005). Investor sentiment and asset valuation. *Journal of Business*, 78(2), 405-440.
- Byrne, B. M. (1994). *Structural equation modeling with EQS and EQS/Windows: Basic concepts, applications, and programming*. California: Sage.
- Chuang, Wen-I & Bong-Soo, L. (2006). An empirical evaluation of the overconfidence hypothesis. *Journal of Banking & Finance*, 30(9), 2489-2515.
- Cuevas, A., Febrero, M., & Fraiman, R. (2004). An anova test for functional data. *Computational Statistics & Data Analysis*, 47 (1), 111-122.
- De Bondt Werner F. M. & Thaler, R. (1985). Does the stock market overreact?, *The Journal of Finance*, 40(3), 793-805.
- Fisher, K. L. & Statman, M. (2000). Cognitive biases in market forecasts, *The Journal of Portfolio Management*, 25(2), 383-417.
- Hinkelmann, K. & Kempthorne, O. (1994). *Design and analysis of experiments: Vol. I Introduction To Experimental Design*. New York: John Wiley & Sons.
- Kahneman, D. & Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 40(7), 263-291.
- Kahyaoğlu, M. B. (2011). Yatırım kararlarına etki eden çeşitli duygusal ve psikolojik faktörlere maruz kalma düzeyi üzerinde cinsiyetin rolü: İMKB bireysel hisse senedi yatırımcıları üzerine bir uygulama, *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 7(1), 29-51.
- Kline, R. B. (2011). *An easy guide to factor analysis*. New York: The Guilford Press.
- Korkulutaş, D. (2018). *Bireysel yatırımcı davranış ve kararlarının davranışsal finans kapsamında değerlendirilmesi: Erzincan ili uygulaması*. Yayımlanmamış yüksek lisans tezi. Erzincan Binali Yıldırım Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Erzincan.
- Küçük, A. (2014). Bireysel yatırımcıları finansal yatırım kararına yönlendiren faktörlerin davranışsal finans açısından ele alınması: Osmaniye örneği, *Akademik Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*, 6(11), 104-122.
- Lehman, B. N. (1990). Fads, martingales and market efficiency, *Quarterly Journal Of Economics*, 105(1), 1-28.
- Özen, Ü., Çam, H. & Yalçın, A. (2011). Kalite boyutları ve sağlık hizmeti unsurları açısından hasta memnuniyetine bir bakış: Gümüşhane devlet hastanesinde örnek uygulama, *Akademik Yaklaşımlar Dergisi*, 1(2), 25-43.
- Süer, Ö. (2007). Yatırım kararlarında alınan risk düzeyinin belirlenmesine ilişkin ampirik bir çalışma, *Öneri Dergisi*, 7(28), 97-105.
- Şimşek, K. (2018). *Davranışsal finans ve yatırımcı ilişkileri*. Yayımlanmamış yüksek lisans tezi. Galatasaray Üniversitesi, İstanbul.
- Tabachnick, B. G. & Linsa, S. F. (2013). *Using multivariate statistics*. (Sixth edition), Boston, MA: Pearson.
- Tekin, B. (2016). Davranışsal kurumsal finans bağlamında çıpalama (Dayanak Noktası) önyargısının finansal kararlardaki etkisi, *Muhasebe ve Finans İncelemeleri Dergisi*, 1(2), 101-115.
- Thompson, B. (2004). *Exploratory and confirmatory factor analysis: Understanding concepts and applications*. Washington: American Psychological Association.
-

- Wang, M., Keller, C. & Siegrist, M. (2011). The less you know, the more you are - afraid of a survey on risk perceptions of investment products. *The Journal of Behavioral Finance*, 12(1), 9-19.
- Yaşlıoğlu, M. (2017). Sosyal bilimlerde faktör analizi ve geçerlilik: keşfedici ve doğrulayıcı faktör analizlerinin kullanılması, *Istanbul University Journal of the School of Business*, 46, 74-75.
- Yıldırım, H. (2017). *Bazı davranışsal finans modellerinin bireysel yatırımcıların getirilerine etkisi: Borsa İstanbul örneği*. Yayınlanmamış doktora tezi. Haliç Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Yürekli, A. (2019). *Bireysel yatırımcıların davranışlarına etki eden faktörlerin davranışsal finans kapsamında incelenmesi: hizmet ve üretim sektörü çalışanları üzerine bir araştırma*. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, İstanbul Gelişim Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Zarowin, P. (1989). Does the stock market overreact to corporate earnings information?, *the journal of finance*, 44(5), 1385-1399.

Extended Abstract

Aim and Scope

Individuals differ in every field as well as in investment. Traditional finance theories have argued that individuals make rational decisions. However, individuals can make decisions with the influence of many sociological, psychological, emotional and intuitive factors. These factors, which are the basic building blocks of behavioral finance, play a large role in individual investors' decisions. In this direction, the aim of this study is to evaluate the factors that affect the decisions of individual investors who prefer participation banking within the scope of behavioral finance. In the study, individual investors residing in Erzincan province were examined.

Methods

In the study, scanning technique, one of the descriptive research methods was used. Quantitative research is the study of numerical data in a formal, objective and systematic manner. In this study, it is aimed to determine the factors affecting the preference of participation banking within the scope of behavioral finance.

One-way analysis of variance, which is a parametric test, was conducted to test whether the participants differed significantly from the factors. In order to test the source of the difference, Tukey test, one of the Post Hoc tests, was performed. In the study, a questionnaire consisting of three parts has been conducted to examine the demographic information of investors, financial and participation banking information, and the relationship between participation banking and behavioral finance. This survey was applied to 404 people. The survey data were analyzed in the SPSS 22.00 statistics program. The descriptive statistical results and demographic distributions of the 14 questions in the first part of the questionnaire were determined by performing frequency analysis. Explanatory factor analysis of Likert scale questions in the third part of the questionnaire was performed and 7 factors were determined. Subsequently, the hypotheses formed were analyzed with the one-way ANOVA test. In line with the purpose of the research, the study was conducted in full screening model. Within the scope of the research, a total of 26 hypotheses regarding the relationship between participation banking and behavioral finance were tested.

Findings

As seen in Table 1, 84.9% (343 people) of the survey participants are male investors and 15.1% (61 people) are female investors. 10.9% of the participants (44 people) between the ages of 18-24, 40.6% (164 people) between the ages of 25-31, 21.8% (88 people) between the ages of 32-38, 18.6% (75 persons) are between the ages of 39-45, 8.2% (33 persons) are between the ages of 46 and over. 2.5% of the participants (10 people) are at the secondary education level, 21.8% (88 people) at the high school education level, 9.2% (37 people) at the associate degree education level, 45.3% (183 people) are at the undergraduate education level, 21.3% (86 people) are at the graduate education level. It is seen that the participants are predominantly at the undergraduate education level. According to the table, 38.4% of the participants (155 people) were in the public sector, 37.6% (152 people) were in the private sector, 16.3% (66 people) were tradesmen, 3.5% (14 people) as students, 4.2% (17 people) work in other professions.

The distribution of the participants according to their income levels was also examined in the study. According to this, the rate of participants whose monthly income is between 0-2000 TL is 8.4% (34 people), the rate of the participants between 2001-3000 TL is 20.8% (84 people), the rate of the participants between 3001-4000 TL is 28.7%. (116 people), the rate of participants between 4001-5000 TL is 12.9% (118 people), and 29.2% (118 people) who are above 5001.

The reliability of the survey questions was checked with the Cronbach alpha coefficient. As a result of the analysis, it was seen that Cronbach alpha values were 0.841. Reliability of the scale is considered to be good if the Cronbach alpha coefficient is between $0.70 \leq \alpha < 0.90$. As a result of the factor analysis, 7 factors were determined as "Avoiding Uncertainty", "Avoiding Risk", "Over Confidence", "Avoiding Regret", "Herd Behavior", "Authoritarianism" and "Conservatism and Satisfaction". The factor load distributions of the factors are given in Table 2.

As a result of the factor distribution, the component with the highest factor load on the averages of the factors is the " Avoiding Risk " factor. As a result of the factor distribution, the component with the highest factor load on the averages of the factors is the "risk avoidance" factor. Individuals do not see participation banking as rational. However, they preferred to avoid a religious sin and to be satisfied with the religion. Of the hypotheses tested, 18 were accepted and 8 were rejected.

Conclusion

As a result, it has been concluded that those who prefer participation banking are highly influenced by behavioral finance and reflected heavily on investor behavior. They differ in many factors, mostly according to the income levels of individuals. A similar situation is observed at the education level. At this point, the most important task falls to participation banks rather than individuals. There has been a serious increase in the number of participation banks and customer portfolio in recent years. In order to change the perspective of individuals towards participation banks and to reach a higher number of customers, participation banks should increase their product range and reach more customers. Particularly, narrow perspectives on participation banks can be changed by using more common methods such as Mudarabe and Mushareke. The use and success of these methods will create a different perception in individuals, unlike the classical banking understanding, and will further contribute to the economic development of the country. In addition, the correct examination of the behavioral patterns of individuals and the use of scientific methods will greatly contribute to the development of participation banking.