

Ulusal Deprem Tatbikatı Sonrası Korku Pazarlaması Kapsamında, Küçük İşletmelerin Afet Sigortası Satın Alma Eğilimleri

Tendency of Small Businesses to Purchase Disaster Insurance within the Scope of Fear Marketing After the National Earthquake Drill

Öznur Çınar¹, Emel Yıldız²

Öz

Doğal afetlerin neden olabileceği bireysel kayıp kaynaklı riskler, bu risklerin meydana getirebileceği korku ve bu korkunun neden olabileceği telafi sistemleri isteği (doğal afet sigortası) bağlamından hareket ederek, bu araştırmanın amacı, bir doğal afet tatbikatı vasıtasıyla olası yüksek riskli bir afetin meydana getirebileceği kayıpların neden olacağı olası korkunun doğal afet sigortası yaptırmaya ile olan ilişkisini araştırmaktır. Araştırmanın ana kütlesi Bayburt ilinde faaliyette bulunan 2162 esnaftır. Araştırmada tesadüfi olmayan örnekleme metodlarından biri olan kolayda örnekleme metodu kullanılmıştır. Bu ana kütlede toplamda 764 kişi araştırmaya dahil edilmiştir. Araştırma, anket yöntemi kullanılarak 02/02/2023 ile 02/06/2023 tarihleri arasında Bayburt merkezi ve iki ilçesinde gerçekleştirilmiştir. Araştırma anketi hazırlanırken kuramsal çerçevede belirtilen kaynaklardan genel anlamda faydalanılmış olup, anket demografik bilgileri, tatbikatla, sigortayla ve bireylerin afet duygularıyla ilgili soruları içermektedir. Araştırma sonucunda deneklerin afetlerden yüksek oranda korkmakta, afet tatbikatlarında korku duygusu yaşamamakta ve deneklerin ancak yarısı tatbikattan sonra afet sigortası yaptırmaya isteklidir. Ayrıca afet sürecinde duyulan korku hissi afet sonrası afet sigortası yaptırmaya isteğini belirleyen bir faktör değildir.

Anahtar Kelimeler: Afet Tatbikatı, Korku Pazarlaması, Afet Sigortası.

Abstract

Starting from the context of the risks arising from individual losses that natural disasters may cause, the fear that these risks may cause, and the desire for compensation systems (natural disaster insurance) that this fear may cause, the aim of this research is to examine the risks that may be caused by a possible high-risk disaster through a natural disaster exercise and to investigate the relationship between possible fear and taking out natural disaster insurance. The main population of the research is 2162 tradesmen operating in Bayburt province. Convenience sampling method, one of the non-random sampling methods, was used in the research. A total of 764 people from this population were included in the study. The research was conducted in Bayburt center and two districts between 02/02/2023 and 02/06/2023 using the survey method. While preparing the research survey, the sources specified in the theoretical framework were generally used, and the survey included demographic information, questions about drills, insurance and individuals' feelings about disaster. As a result of the research, the subjects are highly afraid of disasters, do not experience fear during disaster drills, and only half of the subjects are willing to take out disaster insurance after the drill. In addition, the feeling of fear felt during the disaster is not a factor that determines the desire to have disaster insurance after the disaster.

Keywords: Disaster Drill, Fear Marketing, Disaster Insurance.

Araştırma Makalesi [Research Paper]

Araştırma ve Yayın Etiği Beyanı: Bu araştırma Gümüşhane Üniversitesi Bilimsel Araştırma ve Yayın Etik Kurulu'nun 27.12.2022 tarih ve 2021 / 7 sayılı kararı doğrultusunda gerçekleştirilmiştir.

Submitted: 08 / 12 / 2023

Accepted: 01 / 05 / 2024

Bu makalenin özeti 4. Uluslararası Sosyal Bilimler Kongresinde sunulmuştur.

¹ Arş. Gör., Bayburt Üniversitesi, Bayburt, Türkiye, oznurnarr@gmail.com, Orcid No: <https://orcid.org/0000-0001-5367-9449>.

² Doç. Dr., Gümüşhane Üniversitesi, Gümüşhane, emel.yildiz@yahoo.com, Orcid No: <https://orcid.org/0000-0001-7190-593X>.

Giriş

Doğal afetler önceden öngörülebilir ama zamanlaması tam olarak tahmin edilemez. Bundan dolayı doğal afetten etkilenenler açısından tazmini zor etkiler olur ve diğer felaket türlerinden daha fazla doğaçlama yardım yapılmasını engeller. Bu nedenle, doğal bir afet olan deprem müdahalesinin, meydana gelme olasılığı bilimsel verilerle tahmin edilip önceden hazırlanması ve olayın hemen sonrasında (ilk birkaç haftada) can ve mal güvenliğini sağlayacak şekilde müdahale edilmesi gerekmektedir (Galanti vd., 2006: 369). Bireylerin, afetler söz konusu olduğunda rasyonel hareket edemediğine inanılırdı, bu durumun asılsız olduğu kanıtlanmıştır. Afet senaryoları vasıtasıyla gerçekleştirilen bazı araştırmalar (örneğin Cai ve Song: 2017) bireylerin korktuğunda veya endişe duyduklarında bile rasyonel ve etkili davranabildiğini göstermiştir (Coppola ve Maloney, 2009: 64). Fakat bu durum Vildan ve Cengiz (2021)'in araştırmalarında tespit edildiği gibi öncelikle afet ve acil durumla ilgili hazırlığın gerekliliğine dair bir inancın oluşturulmasını gerektirir. Bu inancın oluşabilmesi içinde Turan ve diğerleri (2018)'e göre örgüt personeline acil ve afet bilgisinin gerekli ve etkin şekilde verilmesi gerekir.

Dolayısıyla insanların afet öncesi, afet sırası ve sonrasında doğru kararlar verebilmesi için eğitilmesi gerekmektedir. Afetlere hazırlık anlamında eğitimlerin ardından olası afetlerde yapılacakların simüle (afet tatbikatı) edilmesi hazırlıklardaki eksikliklerin görülmesi ve öğrenilmiş hareket tarzları olmasından dolayı afet anında ani kararların doğru ve hızlı bir şekilde verilmesini sağlayacaktır. Türkiye'de afetlerle ilgili yetkili devlet kurumu Türkiye Afet ve Acil Durum Yönetimi Başkanlığı (AFAD)'dır. Afetlerle ilgili eğitimlerin verilmesi ve tatbikatların yapılması da bu kurumun ana sorumluluğundadır.

AFAD, "Afetlere dirençli toplum oluşturma" vizyonu çerçevesinde toplumun her kesimine yönelik bilinçlendirme çalışmaları yürütmektedir. Bu bağlamda, 1999 Düzce Depreminin yıl dönümü olan 12 Kasım 2022 tarihinde AFAD koordinasyonunda afetlere yönelik farkındalığı artırmak ve deprem anında doğru davranış şekillerini pekiştirmek amacıyla 81 ilde tüm vatandaşların katılımıyla saat 18.57'de "Çök-Kapan-Tutun" tatbikatı gerçekleştirilmiştir (AFAD, 2022).

Doğal afetler yüksek risk içeren olaylardır ve sonuçlarının kontrol altında tutulmaları toplumun geleceği açısından gereklidir. Gerçekleşmesi muhtemel riskleri kontrol altına alma araçlarından birisi risk sigortasıdır ve toplumlarda geleceği güven altına almada önemli bir rol oynamaktadır (Birghila vd., 2022: 2639). Bazen riskler büyük olabilir. Yüksek düzey riskleri kontrol etmenin yöntemi uluslararası reasürans yöntemidir. Bu yöntemde şirketler üstlerindeki riskleri tekrar sigortalatarak kendilerini güvence altına alırlar (Ito ve McCauley, 2022: 735). Bireylerin geleceğini kontrol altında tutmalarını sağlayan bu sistemin müşteri tarafındaki adı doğal afet sigortasıdır. Bu sigorta vasıtasıyla bireyler can, mal ve diğer kayıplarını tam olarak olmasa bile kısmen karşılayabilirler. Doğal afet sigortalarından birisi deprem sigortasıdır.

Depremlerden kaynaklanan farklı risk türleri genellikle farklı türde sigorta poliçeleri tarafından kapsanır. Bunlar; mülk ve içindekiler, yaşam ve sağlık, işçi tazminatı ve iş kesintisi gibi konuların tümünü kapsayabilir. Sigortacılar tarafından karşılanan risklerin de sınırları vardır ve bu sınırların dışında son çare olarak tazminat sağlamak genellikle hükümetlere düşer, bu nedenle hükümetlerin ayrıca riski anlamada ve mülk sahiplerine zararlarını tazmin etmedeki olası rollerini değerlendirmeleri gerekir (Spence ve Coburn, 2006: 385).

Doğal Afet Sigortalar Kurumu (DASK)'nın zorunlu deprem sigortası kapsamındaki ürünü olan ve kurumun adıyla özdeşleşen DASK, depremin ve deprem sonucu meydana gelen yangın, infilak, tsunami ve yer kaymasının doğrudan neden olacağı maddi zararları, poliçede belirtilmiş limitler dahilinde nakit olarak karşılayan bir sigortadır. Zorunlu Deprem Sigortası, devlet tarafından sunulan bir güvencedir. Bazı kayıplar teminat kapsamında bazıları da kapsam dışında olan DASK'ın azami ödeme tutarı 25 Kasım 2022 tarihinden itibaren bütün yapı tiplerinde 640 Bin TL'dir. Eğer meskenin değeri DASK tarafından verilen azami teminat tutarını aşarsa, sigortalı isteğe bağlı olarak, aşan kısım için sigorta şirketlerinden ek teminat alabilir. Bunun için özel sigorta şirketlerinden konut sigortasının olması gereklidir. 01/01/2023-15/11/2023 tarihleri arasında gerçekleştirilen poliçe adedi 10.091.000 adet olup toplam prim miktarı ise 4.109.278.000 TL'dir. Bu sigorta sözleşmesinin süresi bir yıldır. DASK, zorunlu bir sigorta türüdür ama yaptırmamanın bir cezası yoktur. 17 Ağustos 1999'da Gölcük depremi ile faaliyete geçen bu sigorta, 2000 yılından itibaren zorunlu hale gelmiştir. Gayrimenkuller için DASK sigortası yapılmasının zorunluluğuna rağmen yasal bir yaptırımı yoktur ancak günün sonunda kâr zarar tablosunda bu, kişinin kendi için alacağı bir sorumluluktur. Deprem sigortası olmayan gayrimenkuller için elektrik, su, doğalgaz gibi sistemler bağlanamaz, Tapuda işlemler yapılamaz, konut kredisi

alınmaz, bu sayede yasal olarak bir zorunluluk olmasa da evlere teçhizat bağlamak için bir nevi zorunluluk haline dönüşür (DASK, 2023).

Bireyleri DASK sigortası yaptırmaya ikna etmek için elektrik, su, doğalgaz aboneliği veya tapu işlerinde DASK yaptırmaya zorunlu tutmak pek fayda sağlamış gibi görünmemektedir. DASK tek başına doğal bir afette zararları karşılamaya yetmemektedir. Çünkü üst sınırı 640 bin liradır. Bireylerin afetler için ek tamamlayıcı sigorta yaptırmaları gelecekteki olası kayıplarını telafi edip hayatlarını eski hallerine döndürebilmeleri için gereklidir. Bireyleri DASK ve hatta ek afet sigortası yaptırmaya motive etmek için eğitim, bilinçlendirme gibi yöntemler vardır. Fakat korkunun motive ediciliği diğer yöntemlerden daha etkili olabilir. Korku faktörünü kullanarak gelecekteki olası kayıpları yaşanmış gibi bireylere hissettirmek için afet tatbikatları bir hatırlatıcı olarak iş görebilir. Bu bağlamda afet tatbikatları korku faktörünü kullanan korku pazarlaması taktiklerinden biri gibi görülebilir.

Bu araştırmanın amacı, bir doğal afet tatbikatı vasıtasıyla olası yüksek riskli bir afetin meydana getirebileceği kayıpların neden olacağı olası korkunun doğal afet sigortası yaptırmaya isteğine olan etkisini araştırmaktır.

1. Kavramsal Çerçeve

Afet Tatbikatı

Etkin bir afet müdahalesi, bütün bir halk için hayat boyu eğitim süreci, afet müdahalesi için ayrılmış kaynaklar ve bilimsel bir planlamaya bağlıdır. Yerel müdahale etkinliği ve verimliliğinin değerlendirilmesi ve iyileştirilmesi için afet tatbikatları, bir başka şekilde afet simülasyonları temel etkenler olmuştur. Afet tatbikatları, küçük yerel tatbikatlardan büyük ölçekli, bölgesel, ülkesel etkinliklere kadar farklılıklar gösterirler. Afet tatbikatlarının gerçekleştirilmesindeki temel hedeflerden birisi eksikliklerin tespit edilmesi ve bunların giderilmesidir. Dolayısıyla, afet tatbikatlarının nesnel ve detaylı bir şekilde ele alınması, yerel, bölgesel ve ulusal afet müdahalesini iyileştirmeye yönelik örgütsel gayretlerin ayrılmaz bir parçası olarak düşünülmelidir (Green vd., 2003: 690). Jenckes ve diğerleri (2007), afet tatbikatlarının farklı ve birbirinden etki ve müdahale şekli bakımından ayrılabilen afetlerden kaynaklanan süreçlere doğru ve etkin bir şekilde müdahale etmek için eğitmenin çok uygun bir yolu olduğunu ifade etmişlerdir. Araştırmacılar her ne kadar özelden hastane tatbikatları anlamında araştırma yapmış olsalar da belirli bir afet tatbikat süreci için eğitilmiş müdahale personelinin, bu tatbikat boyunca bir öğrenme fırsatı yakalayacaklarını, öğrenilen derslerin gelecekte farklı tipteki müdahalelere entegrasyonunu kolay bir şekilde sağlayacaklarını ifade etmişlerdir. Gunawan ve diğerlerine (2019) göre doğal afet tatbikatının amacı: (1) doğal afetlerin tehlikeleri hakkında bireylere ve müdahale personeline bilgi sağlamak; (2) doğal afetlere müdahale etmek için gerekli olabilecek prosedürlerin ve teçhizatların hazır olup olmadığını görmek (3) doğal afetlerle ilgili bilinç uyandırmak ve farkındalığı artırmak (4) olası bir doğal afet sonucu meydana gelebilecek kayıpları en aza indirmek.

Afet sigortası

Paudel (2012) ve Schwarze ve diğerlerine (2011) göre afet sigortası, sel, deprem ve fırtına gibi doğal afetlerden meydana gelen risk ve kayıpların paylaşılmasını ve transferini amaçlayan ve dünyada genel anlamda bilinen ama az kullanılan bir risk finansmanı yöntemidir. Afet sigortası afet meydana gelmeden önce satın alınır ve afet sonrasında kayıpları sigorta kapsamında tazmin eder. Sigorta ya kamu tarafından ya da özel sektör tarafından ya da bu iki sektörün iş birliği vasıtasıyla gerçekleştirilir. Genelde devletler özel sektörü sigorta kapsamında sübvans eder, yönlendirir veya bazı durumlarda sigortayı zorunlu tutabilirler.

Afet riski coğrafi olarak yoğunlaşmıştır ve aynı anda birden fazla sigorta türünü etkiler (örneğin, mülk sigortası ve sağlık sigortası). Bu nedenle, afetlerin sigortalanması, araba hırsızlığı gibi diğer risklere göre daha zordur, çünkü bunlar nadiren kaza yaratırlar. Afet sigortası, sigortacıları temerrüt riskiyle karşı karşıya bırakabilecek büyük ve yoğun kayıplar içerebilirler, bu nedenle son derece yoğunlaşmış risk dağıtacak mekanizmalara ihtiyaç duyarlar. Sigorta şirketlerinin kendilerini aşırı kayıplara karşı sigortalayabildiği küresel reasürans piyasalarının doğuşu, afet sigortasının büyümesinde önemli bir faktördür. Ancak günümüzde ekonomik faaliyetlerin birbirine bağlı olması, yerel felaketlerin giderek küresel istikrarı bozma potansiyeline sahip olduğu anlamına geliyor. İklim değişikliği ve kentleşmedeki büyüme, şiddeti giderek artan kasırgaların, orman yangınlarının ve sellerin birden çok ülkede yüksek değerli varlıklara ve büyük nüfuslara daha sık zarar vermesi afet sigortasının önemini daha

da artırmıştır. Küresel sigorta endüstrisi bu ciddi kayıpların ancak belirli bir kısmını bir yıl içinde karşılayabilir (Jarzabkowski vd., 2023 :116).

Wagner (2022)'e göre doğal afet sigortası diğer sigorta pazarlarından ayrı incelenmelidir. Bunun birinci nedeni, bu sigorta türünün sağlık, işsizlik ve maluliyet sigortası gibi diğer sigorta pazarlarıyla karşılaştırıldığında sınırlı ilgi görmesidir. Yine de, doğal afet sigortası piyasalarında maliyetlerin artış hızı, sigorta şirketlerinin ve ev sahiplerinin etkili reformlar gerçekleştirme davranışlarını anlamanın aciliyetini ortaya koymaktadır. İkinci neden, doğal afet riskinin diğer sigortalananabilir risk türlerinden farklı yapıda olmasıdır. Çünkü kayıplar mekansal olarak oldukça ilişkilidir, daha az sıklıktadır ve sağlık gibi diğer sigortalananabilir risk türlerinin çoğundan daha büyük maliyet içerebilir.

Korku pazarlaması

Spence ve Moinpour (1972) korkuya dayalı pazarlamanın tanımını ilk yapanlardan olup, korku pazarlamasını pazarlama karması elemanlarından korkuya dayalı bir yaklaşımla bireylerin belirli bir düşünce veya eylem tarzını benimsemesi, devam ettirmesi, durdurması veya kaçınması amacıyla yararlanma olarak tarif etmişlerdir. Mai (2023), korkuya dayalı pazarlamanın amacının, bireylerin psikolojik yapısını korkuya dayanarak etkileyerek onları bu korkuyu en aza indirmek için harekete geçmeye teşvik etmek olduğunu ifade etmiştir. Bu, farklı örgütler veya firmalar tarafından halkın veya belli bir grup insan topluluğunun algılarını değiştirmeye, önceki alışkanlıklarını bırakmaya veya yeni ve farklı tüketim davranışlarına dönüştürmeye zorlamak için uzun süredir kullanılan geleneksel bir pazarlama iletişim yöntemidir. Korkuya dayalı pazarlama iletişim yöntemi üç faktörden meydana gelir: endişe ve kaygı algısı uyandıran muhtemel tehdit hakkında bilgi, bireylerin bu tehditlerden ne şekilde etkileneceğine ilişkin bilgi ve istenmeyen sonuçlardan korunmaya ve kaçınmaya dair çözümler.

Choudhury ve diğerleri (2019) insan davranışlarının iki temel duygu tarafından kontrol edildiğini (açgözlülük ve korku) dolayısıyla firmaların müşterilerin temel ihtiyaçlarını karşıladıktan sonra rekabet avantajı elde etmek amacıyla bu iki duyguyu pazarlama stratejilerinde kullandıklarını ifade etmişlerdir. Ayrıca Choudhury ve diğerleri (2019) bu pazarlama stratejisinin, toplumu algılarını değiştirmeye ve eski inanç ve alışkanlıklarından vazgeçerek yeni tüketici davranışları kazanmaya itmek için uzun yıllardan beri kullanıldığını belirtmişlerdir. Diğer taraftan Hastings ve diğerleri (2004) korku çekiciliğine ilişkin etik kaygılar olduğunu, en fazla risk altında olanlar arasında kronik olarak artan kaygı ve paradoksal olarak, doğrudan hedef alınmayanlar arasında kayıtsızlık ve korku kampanyalarına yanıt verenler ile durumu daha iyi olanlar arasında artan sosyal eşitsizlik gibi uyumsuz tepkiler olabileceğinden bahsetmektedirler. Korku çekiciliğine alternatif olarak ise, iyi davranışı amaçlayan olumlu pekiştirici çağrılarının, mizahın ve postmodern ironinin kullanılmasının daha uygun olacağını ifade etmişlerdir.

2. Kuramsal Çerçeve

Tüketicilerin ilgisini uyandırma ve dikkatini çekmenin ve onları istenilen bir mesaja dahil etmenin etkili bir yolu olarak, bilimsel çalışmalar duygu kaynaklı mesajların kullanılmasını önermektedir (Peters vd., 2014: 73-4). Sosyal pazarlamanın hedeflerini gerçekleştirmek için korku yüklü mesajların kullanılması önerilmiştir. Başka duygu yüklü mesajlardansa korku duygusuna odaklanan mesajların daha etkili olduğu fark edilmiştir. Çünkü bireylerde bir algı, istek ve motivasyon canlandırmak veya engellemek açısından korkuyu kullanan mesajların hatırlanma olasılığının diğerlerine göre daha yüksek olduğu görülmüştür (Chung ve Ahn, 2013: 454). Korkunun farklı açıklamaları ve nedenleri olabilir, korku bir olaya karşı verilen biyolojik bir reaksiyon değil, aynı zamanda insanın hayal gücünden kaynaklanır. Kar amacı güden piyasalarda motivasyon uyandırmak isteyen aktörler insanların günlük kaygı ve endişelerini gerçeğe yakın somut ve yakın korkulara dönüştürürler. Bu aktörler için insanların zaten var olan güvensizlik kaygı ve endişelerinin korku duygusuna dönüştürülmesi temel bir amaçtır. İnsanlar bir dizi varoluşa ki bunlar canları, malları, sevdikleri gibi değer verdikleri unsurlarda ve bu unsurlara karşı herhangi bir tehdit algıladıklarında veya tahmin ettiklerinde korku duygusunu hissederler yaşarlar (Furedi, 2007: 509). Reklamlarda kullanılan korku duygusunun beklenen motivasyonu elde edebilmek açısından oluşturulan bir ihtiyaç, arzu yaratmadaki etkisi ve beklenen davranışı sağlayabilecek uygun korku çekiciliği düzeyi hakkında farklı görüşler bulunmaktadır. Literatüre bakıldığında beklenen motivasyon için oluşturulan korku ile bu korkunun nasıl aşılabileceği hakkındaki çözümler arasında tam bir uyum yoktur. Korku duygusunun kullanılıp yararlı olabileceği bazı alanlar vardır, bunlar; doğal kaynakların tükenişi, orman yangınları tehlikesi,

alkollü araç kullanmanın sonuçları gibi. Bu gibi alanlarda insanların genel faydası ile korkuyu uyandıran aktörlerin çıkarları uyuşturduğu için kısmen kabul edilebilir gözükmektedir. Ayrıca, bu reklamlar uzun bir süre boyunca faydalı olabilecek eğitici bir değere sahiptir (LaTour ve Zahra, 1988: 11). Sobol ve Giroux (2023), korku çağrısının, bireyleri istenen veya istenmeyen davranışları kabul etmeleri için korkutmak amacıyla oluşturulmuş mesaj aracısı olduğunu belirttikten sonra, korku temasının ikna ediciliğinin yüksek olabileceğini belirtmişlerdir. Korku çağrılarının, özellikle de iletişim belirli bir tehditten ziyade spesifik olmayan bir tehdidi vurguladığında bunun daha etkili olduğunu bulmuşlardır. Örnek olarak ise 'kırıksıklık önleyici' terimi yerine 'yaşlanma geciktirici' teriminin daha etkili olduğunu görmüşlerdir. Lewis ve diğerlerine (2007) göre literatür incelendiğinde, korku duygusunun pazarlama iletişimde kullanılmasının neticeleri birbirinden farklı sonuçları göstermektedir. Korku duygusunu kullanan pazarlama reklamının etkili olmasının ana nedeni diğerlerinin dikkatini çekmesidir. Glock ve diğerleri (2012: 253) korku faktörünün istenen bir davranışı gerçekleştirmek veya önlemek için başka aktörler tarafından diğerlerine empoze edilmek yerine bireylerin kendilerinin korku sonucu çıkarabileceği mesajların verilmesinin daha etkili olabileceğini savunmuşlardır. Korku duygusunu kullanmanın istenmeyen sonuçlarını azaltabilmek için bireyin kendi argümanlarını oluşturmalarına olanak sağlayacak yöntemlerin kullanılmasını önermişlerdir. LaTour ve Pitts (1989)'e göre çeşitli tüketici grupları arasındaki bireysel ve kültürel farklılıklardan dolayı reklamcılıkta kullanılan korku temasının kullanımının ikna edicilik anlamında genel kabul görmüş bir teorisi yoktur. Witte ve Allen (2000)'a göre yüksek yoğunluklu korku çağrılarının daha düşük yoğunluklu olanlardan daha ikna edicidir.

Korku kavramında korkunun meydana gelmesinde en önemli etken beklenen ve algılanan risk kavramıdır. Risk, birey için değerli olan bir şeyin kaybedilme ihtimalidir. Bireyin olası kaybı, bedensel incinme, duygusal sıkıntılar ve mahalle baskısı gibi farklı şekillerde meydana gelebilir. Korkunun kaynaklarından birisi de birey için gerçekleşmesi muhtemel risklerdir ki buna beklenen risk denir. Eğer beklenen risk kişinin hayatı, değer verdiği şeyler ve yaşam alanı ile ilgili ise korku meydana gelebilir. Algılanan risk ise, bireyin kaybedilme olasılığı olan değerli bir şeye ilişkin algısıdır. (Dean, 2012: 64). Algılanan risk bireyin olması muhtemel bir tehdide karşı savunmasızlığına ve bu tehdidin ciddiyetine ilişkin bireyin algıları açısından da tanımlanabilir (Terpstra vd., 2014: 1508). Risk algısı kişide endişe, kaygı ve korku oluşturur. Kişi algılanan riskle ilgili yapabileceği bir şey olmadığı algısına kapılırsa veya riskten kaçınma olasılığı çok düşükse bu durumda korku, endişe ve kaygı düzeyi de artacaktır. İnsanların verileri yorumlama ve riski anlama biçimleri çeşitlidir. Ne tür bir hazırlık yapılması gerektiği ile bireylerin gerçekte ne yaptıkları arasında doğal afet sendromuna yol açan psikolojik ve durumsal engeller vardır. Araştırmalar, doğal afet riskleri hakkında karar verme şeklimizi etkileyebilecek psikolojik ve durumsal engelleri tanımlamıştır. Bazı örnekler şunlardır: risk farkındalığı eksikliği, riskin küçümsemesi, miyop davranış ve erteleme, bütçe kısıtlamaları devlet yardımı beklentileri (World Economic Forum, 2011: 34)

Zaleskiewicz ve diğerleri (2002), risk psikolojisi konusuyla ilgili literatürde riskin korkuya neden olabileceği gibi korkunun da risk algısını değiştirebileceğini belirtmişler, korkunu insanların riskten kaçınmalarına, riskle ilgili daha yüksek olasılık algısına sahip olmalarına ve daha temkinli seçimler yapmalarına motive eden bir faktör olabileceğini ifade etmişlerdir. Yazarların sel felaketi üzerine yaptıkları araştırma sonucunda, sel riskini daha fazla algılama eğiliminde olan insanların, yani daha güçlü bir sel korkusu yaşayan ve bunu algılayanların kendilerini sigortalama eğilimlerinin daha yüksek olduğunu bulmuşlardır, çünkü daha yüksek bir korku algılamaktadırlar. Fan ve diğerleri (2019) risk algısının, birden çok boyut içeren çok değişkenli bir faktör olduğunu ifade ettikten sonra, risk algısını olasılık faktörü, kontrol edilen faktör, korku faktörü, deneyim faktörü ve bilinmeyen faktör olmak üzere 5 boyuta ayırmıştır. Risk algısındaki boyutların tehlike sigortası katılımını doğrudan veya dolaylı olarak etkilediğini tespit etmişlerdir. Korku faktörü diğer faktörlerle doğrudan veya dolaylı olarak etkili bulunmuştur. Afetler yüksek düzeyli risk kaynakları olarak bireylerde korku uyandıran olaylardır. Kişiler bu olası risk kaynaklı korkularını kaybedecekleri bazı varlıkları telafi edebilecek sistemlerle gidermek isteyebilirler. Doğal afet sigortası bu telafi yöntemlerinden birisidir. Palm ve Hodgson (1992), Kaliforniyalı ev sahiplerini deprem riskleri konusundaki algılarını ve deprem sigortası satın alma isteklerini deprem öncesi ve sonrası değerlendirdikleri çalışmaları sonucunda deprem sonrasında mülk sahiplerinin deprem risklerine ilişkin algılarında önemli bir artış bulmuşlar, fakat gelecekteki depremlere karşı sigorta yaptırmaya isteklerinde sadece hafif bir artış tespit etmişlerdir. Wang ve diğerleri (2012) afetzedelerin genellikle yerleşim halinde oldukları yerlerin potansiyel afet risklerinin farkında olsalar bile, algılanan riskin afet sigortasına katılımı doğrudan etkilemediğini, bunun sebebinin ise bireylerin sigortanın başa çıkma mekanizması olarak öneminin farkına varmamalarından kaynaklandığını ifade etmişlerdir. Xian (2019), riskli bölgelerde yaşayanların, riski transfer etmek için sigorta ürünlerini satın almaya teşvik edilmesi gerektiğini ve mağdurların kendi kendine yardım ve

karşılıklı yardım fonlarının etkinliğini ve ölçeğini geliştirmesi lüzumuna değinmiştir. Ayrıca, hükümetlerin afet sigortasını ve insanların risk yönetimi ve sigorta planları yapabilmeleri için sigorta şirketlerinin kabiliyetlerini aktif bir şekilde geliştirmesi ve duyurması gerekliliğine dikkat çekmiştir. Shi ve Xu (2011) Günümüzdeki afet yardım sisteminin değiştirilmesinin, insanların risk yönetimine bakış açısının pasiften aktif afet önlemeye doğru değiştirilmesini gerektiğini ifade etmişlerdir. 2008 yılında Çin'de yaşanan afetlerden kaynaklanan ekonomik kayıpların %83.26'sından etkilenen insanların sorumlu olduğunu ve bu durumun afetzedelerin yaşam koşullarını ciddi şekilde etkilediğini tespit etmişlerdir. Avrupa'da afet sigortası mekanizmalarının oluşturulmasına yönelik çabalar ağırlıklı olarak mali kayıpların giderilmesine odaklanmış, bunun altında yatan risklerin yönetilmesi ve azaltılmasına yönelik uygulamalar dikkate alınmamıştır. Başta riske göre primlerin farklılaştırılmasının, prim indirimleri gibi sigorta teşviklerinin poliçe sahiplerini risk azaltma önlemlerine teşvik etmedeki etkisi proaktif bir yaklaşım olarak afet sigortasının daha adil uygulanmasını sağlayabilir (Swenja ve Paul, 2016: 270). Sigorta yaptıran bireyler risklere karşı kendilerini güvene aldıkları algısından dolayı afet risklerine karşı proaktif yaklaşım sergileyerek tehlike öncesi gerekli önlemleri alma durumları sigorta yaptırmayan bireylere göre daha düşük olabilir. Fakat Hudson ve diğerleri (2017) yaptıkları sistematik analizler sonucu, sigortalı bireylerin risk azaltıcı önlemlere başvurma olasılığı beklenenin aksine daha düşük değildir. Aslında, sigortalı bireyler arasında kendini koruma eğiliminin daha yüksek olduğuna dair hafif kanıtlar bulunmuştur. Ayrıca, sel sigortası olan bireylerin risk hakkında kendilerini daha proaktif bir şekilde yapılandırdıkları gözlemlenmiş, bu da daha fazla riskten kaçındıklarını göstermiştir. Diğer taraftan bireylerin doğal afet sigortası yaptırmalarını etkileyen faktörlerden biri de kontrol odağı yaklaşımıdır. Smith (2007)'e göre doğaüstü güçlerin doğal afetlere neden olduğuna inananlar, tehlikeye müdahale için kişisel sorumluluk hissetmeyebilecekleri ve risk azaltma harcamalarından kaçınmak isteyebilecekleri için sigorta gibi risk azaltma önlemlerini almayı ihmal edebilirler. Buna karşılık, doğal afetlerin ve etkilerinin kontrol edilebileceğine inananlar, sigorta koruması da dahil olmak üzere afet azaltma önlemlerini benimsemeye daha meyilli olabilirler. Mevcut literatür, bireylerdeki güven eksikliği, finansal okuryazarlık eksikliği veya kredi kısıtlamaları gibi doğal afet sigortası alım oranının düşük olmasının bazı nedensel açıklamalarını araştırmışlar, fakat doğal afet sigortası yaptırmamanın afette ilgili kişisel deneyimle ilgisi fazla araştırılmamıştır. Büyük doğal afetlerin göreceli seyrekliği, bireylerin bir felaket gerçekleşene kadar sigortanın faydalarını deneyimlemediği anlamına gelir. Cai ve Song (2017), deneyimin sigorta benimseme kararlarındaki rolünü araştırmadaki bu zorlukları ele almak için, felaketlerle ilgili varsayımsal deneyimi simüle etmek için sigorta oyunlarını kullanmışlardır. Çiftçilerle sigorta oyunları oynamanın, varsayımsal felaket deneyimini simüle ettiğini ve gerçek sigorta alımını artırdığını göstermişlerdir. Yani felaket deneyimlemenin doğal afet sigorta alımını artırdığını tespit etmişlerdir.

3. Araştırma

3.1. Metodoloji

Doğal afetlerin neden olabileceği bireysel kayıp kaynaklı riskler, bu risklerin meydana getirebileceği korku ve bu korkunun neden olabileceği telafi sistemleri isteği (doğal afet sigortası) bağlamından hareket ederek, bu araştırmanın amacı, bir doğal afet tatbikatı vasıtasıyla olası yüksek riskli bir afetin meydana getirebileceği kayıpların neden olacağı olası korkunun doğal afet sigortası yaptırmaya isteği ile olan ilişkisini araştırmaktır. Araştırma hipotezleri aşağıdaki gibi olup, hipotez doğrudan bireylere sorulan iki soru üzerinden (Siren sesi duyduğum anda korkmuş hissettim, Gerçekleştirilen tatbikat bende afet sigortası yaptırmaya isteği uyandırdı) elde edilen verilerin ilişkisi basit doğrusal regresyon analizi vasıtasıyla test edilmiştir.

H1: Afet tatbikatının neden olacağı korku bireylerin afet sigortası alım isteklerini olumlu yönde etkileyecektir.

Araştırmanın ana kütlesi Bayburt ilinde faaliyette bulunan 2162 esnaftır (küçük işletme). Araştırmada tesadüfi olmayan örnekleme metodlarından biri olan kolayda örnekleme metodu kullanılmıştır. Bu ana kütlede toplamda 781 kişiye ulaşılmıştır. Bunlardan 17 kişinin verileri eksik, hatalı veya okumadan doldurduğu kanaatine varılmış ve analiz dışında tutulmuştur. Dolayısıyla toplamda 764 deneyin verileri kullanılmıştır. Araştırma, anket yöntemi kullanılarak 02/02/2023 ile 02/06/2023 tarihleri arasında Bayburt merkezi ve iki ilçesinde gerçekleştirilmiştir. Araştırma anketi Bayburt AFAD çalışanları yardımı vasıtasıyla yüz yüze anket yöntemiyle uygulanmıştır. Toplamda ana kütlede 1/3'üne ulaşılmış olup bu durum kısmi genellemeye müsaade edebilir. Araştırma anketi hazırlanırken kuramsal çerçevede belirtilen kaynaklardan genel anlamda faydalanılmış olup, tatbikatla ilgili

sorular, tatbikattan beklenen genel yararlar ve tatbikat anında yapılması gerekenler göz önünde bulundurularak araştırmacı tarafından hazırlanmış olup, tatbikat anındaki korku maddeleri ve sigorta yaptıma isteği maddesi ise Xian (2019) ve Palm ve Hodgson (1992)'dan esinlenerek hazırlanmıştır.

Araştırmanın örnekleminin tesadüfi örnekleme yöntemi kullanılmadan belirlenmesi sonuçların genellenmesini engellemektedir. Araştırma sorularının deneklere tatbikattan 2 ay sonra yapılması da hatırlama ile ilgili bir yanılma payı oluşturmaktadır. Afet sigortası ile ilgili verilen bilgilerin tam olarak doğru olmama ihtimali olabilir. Denekler her ne kadar verilen bilgilerinin gizli tutulacağı söylene bile Afet sigortasının zorunlu gibi bilinmesi doğru olmayan bilgi verilme ihtimalini artırmaktadır.

3.2. Bulgular

Araştırma anketinin demografik değişkenlerle ilgili bulguları aşağıdaki gibi bulunmuştur. Deneklerin %81.8'i erkek, %18.2'si kadındır. Deneklerin işyerlerinin bulunduğu binanın yaşı hakkındaki bilgiler ise %20.2'si 0-5 yıl, %10.9'u 6-10 yıl, %8.8'i 11-15 yıl, %15.8'i 16-20 yıl, %11.4'ü 21-25 yıl, %32.9'u 26 yıl ve üzeri şeklindedir. İşyerinin bulunduğu binadaki kat sayısı: %62'si 3 katlı, %26.6'sı 4-5 katlı, %8.4'ü 6-7 katlı, %2.2'si 8-10 katlı, %0.8'i 11 kat ve üzeridir. İşyeri hizmet türü ise: %25.5'i temel gıda ürünleri, %7.3'ü züccaciye, %7.3'ü hırdavat ve torna işleri, %5.5'i nalburiye ve sanayi işleri, %2.5'i kargo ve taşımacılık işleri, %6'sı zanaat ve sanat işleri, %5.2'si mobilya işleri, %17.3'ü restoran, kafe ve yemek işleri, %3.1'i bilişim işleri, %3.9'u kitap, kırtasiye işleri, %4.8'i sağlık ve medikal işleri, %3.1'i kuaför ve güzellik işleri, %2.5'i turizm ve taşımacılık, %1.4'ü tekstil, %0.9'u finans ve %3.7'si diğerleridir. İşyeri personel sayısına bakıldığında ise %49.3'ü 1-2 işçi, %25.5'i 3-4 işçi, %16.1'i 5-6 işçi, %8.9'u 7-8 işçi, %0.3'ü 9 ve üzeri işçidir.

Tablo 1. Demografik değişkenler

Değişken	Yüzde	Değişken	Yüzde	Değişken	Yüzde
Cinsiyet		İşyeri Hizmet Türü		İşyeri Personel Sayı	
Erkek	81.8	Temel gıda	25.5	1-2 kişi	25.5
Kadın	18.2	Züccaciye	7.3	3-4 kişi	16.1
Bina Yaşı		Hırdavat, torna	7.3	5-6 kişi	8.9
0-5 yıl	20.2	Nalburiye, sanayi	5.5	7-8 kişi	0.3
6-10 yıl	10.9	Kargo, taşımacılık	2.5	9 ve üzeri	
11-15 yıl	8.8	Zanaat ve sanat	6.0		
16-20 yıl	15.8	Mobilya	5.2		
21-25 yıl	11.4	Restoran, kafe, yemek	17.3		
26 yıl ve üzeri	32.9	Bilişim	3.1		
Bina Kat Sayısı		Kitap, kırtasiye	3.9		
Zemin-3 kat	62.0	Sağlık, medikal	4.8		
4-5 kat	26.6	Kuaför, güzellik	3.1		
6-7 kat	8.4	Turizm, taşımacılık	2.5		
8-10 kat	2.2	Tekstil	1.4		
11 kat ve üzeri	0.8	Finans	0.9		
		Diğer	3.7		

Araştırmanın afet tatbikatı ve afet farkındalığı ve uygulaması (bu afet tatbikatına özel temel yapılması istenen) ile ilgili sorulara verilen cevaplara aşağıdaki gibidir. 'Tatbikat anında, cep telefonuma uyarı mesajı aldım' sorusuna deneklerin %69.6'sı evet, %20.8'i hayır ve %9.6'ü ise hatırlamıyorum şeklinde yanıt vermişlerdir. 'Tatbikat anında, Çök-Kapan-Tutun hareketlerini hatırladım' sorusuna deneklerin %68.2'si evet, %23.8'i hayır ve %8'i hatırlamıyorum doğrultusunda yanıt vermişlerdir. 'Tatbikat anında, Çök-Kapan-Tutun hareketlerini uyguladım' sorusuna deneklerin %58.8'i evet, %34'ü hayır ve %7.2'si hatırlamıyorum demiştir. 'Tatbikat anında camiden anons sesini duydum' sorusuna deneklerin %67.5'i evet, %23.6'sı hayır ve %8.9'u hatırlamıyorum yanıtını vermiştir. 'Pencerelere arkamı dönmem gerektiğini hatırladım' sorusuna %51'i evet, %38.6'sı hayır ve %10.4'ü hatırlamıyorum cevabını vermiştir. 'Stabil olmayan, eşyalardan uzak durmam gerektiğini hatırladım' sorusuna deneklerin 42.9'u evet, %45.5'i hayır ve %11.6'sı hatırlamıyorum şeklinde yanıt vermişlerdir. 'Pencerelere arkam dönük pozisyon aldım' sorusuna %44.2'si evet, %44.2'si hayır ve %11.6'sı hatırlamıyorum yanıtını vermiştir. 'Stabil olmayan, eşyalardan uzak durdum' sorusuna deneklerin %37.4'ü evet, %52.4'ü hayır ve %10.2'si hatırlamıyorum cevabını vermiştir.

'Depremlerden ve doğal afetlerden korkuyorum' sorusuna deneklerin %68.1'i katılıyorum ve kesinlikle katılıyorum cevabını vermişlerdir. 'İş Yerimin bir afete maruz kalmasından endişe duyuyorum' sorusuna deneklerin %68'i katılıyorum ve kesinlikle katılıyorum cevabını vermiştir.

'Siren sesi duyduğum anda korkmuş hissettim' sorusuna deneklerin %60.2'si katılmıyorum ve kesinlikle katılmıyorum cevabını vermişlerdir. 'Gerçekleştirilen tatbikat bende afet sigortası yaptıрма isteği uyandırdı' sorusuna deneklerin %53.9'u katılıyorum ve kesinlikle katılıyorum cevabını vermiştir.

Hipotezi test etmek için yapılan basit doğrusal regresyon analizi sonuçları aşağıdaki gibidir:

Tablo 2. Model Özeti

Model	R	R Kare	Düzeltilmiş R Kare	Tahminin standart hatası	Değişim İstatistikleri				
					R Kare Değişimi	F Değişimi	sd1	sd2	Anlamlılık Düzeyi p
1	.244 ^a	.059	.058	1.35220	.059	48.132	1	762	.000

Tablo 3. ANOVA

Model	Kareler Toplamı	sd	Kare Ortalaması	F	Anlamlılık Düzeyi p	
1	Regresyon	88.007	1	88.007	48.132	.000 ^b
	Atık değerler	1393.271	762	1.828		
	Toplam	1481.277	763			

Tablo 4. Katsayılar

Model	Standart Olmayan Katsayılar		Standart Katsayılar	t	Anlamlılık Düzeyi p	
	B	Standart Sapma	Beta			
1	(Sabit)	2.658	.095	27.911	.000	
	Korku Hissi	.248	.036	.244	6.938	.000

Bağımlı değişken: Sigorta isteği

Regresyon analizinin geçerliliği için yapılan ANOVA testi 0.05 anlamlılık düzeyinde geçerli bulunmuştur ve katsayılar için Tablo 4'e bakılmıştır. Tablo 4'e göre tatbikat sonrası duyulan korku hissini, tatbikat sonrası afet sigortası yaptıрма isteğini olumlu yönde düşük düzeyde (standart katsayı: 0.244) ve anlamlı olarak (p:0.000) etkilediği tespit edilmiştir. Fakat Tablo 2'de bulunan düzeltilmiş R Kare değerine bakıldığında bu değer çok düşük olduğu (R Kare: 0.058) görülmüştür. R Kare bağımsız değişkenin bağımlı değişkendeki değişimin yüzdesini açıklar. Dolayısıyla tatbikat sonrası duyulan korku hissi, tatbikat sonrası afet sigortası yaptıрма isteğini olumlu yönde düşük düzeyde açıklamış ama sadece binde 58'ini açıklamıştır, yani %1'inin yarısı kadarını açıklayabilmiştir. Dolayısıyla afet sonrası sigorta yaptıрма isteğini etkileyen asıl değişken afet tatbikatı sürecinde duyulan korku değeridir.

Sonuç ve Değerlendirme

Araştırma deneklerinin demografik değişkenlerine bakıldığında deneklerin çoğunun erkek olduğu görülmektedir ki bu durum esnafın genel cinsiyet durumuyla uyumludur. Deneklerin işyerlerinin bulunduğu binaların yaşlarına bakıldığında %44.3'ünün 21 yaş ve üstü bina olduğu görülmüştür, yani binalar eski sayılır. İşyerinin bulunduğu binadaki kat sayısına bakıldığında ise büyük çoğunluğunun Zemin-3 kat arası olduğu görülmüştür. İşyeri hizmet türü olarak en fazla temel gıda, restoran, kafe ve yemek işleri tespit edilmiştir. İşyeri personel sayısına bakıldığında deneklerin yarısının işyerinde 1-2 işçi çalışmaktadır. Genel anlamda bakıldığında ise deprem riski bağlamında binaların eski olması dezavantaj iken, işyerlerinin bulunduğu binaların kat sayısının düşük olması bir avantajdır.

Araştırmanın afet tatbikatı ve afet farkındalığı ve uygulaması (tatbikat bağlamındaki temel farkındalık ve uygulama) açısından ilgili sorulara verilen cevaplara bakıldığında; Deneklerin çok büyük çoğunluğu (%69.6) afet tatbikatı ile ilgili telefon mesajı aldıklarını ve camiden anons sesini duyduklarını ifade etmişlerdir. AFAD tatbikat

öncesi telekomünikasyon şirketlerine bağlı tüm GSM numaralarına mesaj göndereceğini ve camilerden anons yaptıracağını duyurmuştur. Mesaj almadığını veya cami anonsunu duymadıklarını ifade edenlerin oranları (deneklerin beşte biri civarı) birbirlerine yakındır. Deneklerin uyarıcılara dikkat etmeme ihtimalleri olabileceği gibi, araştırma anketinin uygulandığı tarihle tatbikatın yapıldığı tarih arasında 2 ay bir sürenin bulunması yanlış hatırlamaya neden olmuş olabilir.

Tatbikat anında, Çök-Kapan-Tutun hareketlerini hatırlayanların oranı %68.2 olmuş, bunu uygulayanların oranı ise %58.8 olarak tespit edilmiştir. He ne kadar afet anında Çök-Kapan-Tutun hareketleri tartışmalı olsa da bu hareketleri hatırlayamayanların bulunduğu görülmüştür. Bu konuda tutundurma faaliyetleri vasıtasıyla bilinçlendirme faaliyetlerinin yaygınlığını artırabilir. Çök-Kapan-Tutun hareketlerini hatırlayanlar ile bunu uygulayanlar arasında %10'luk bir fark bulunmuştur ki bu durum bu uygulamayı benimsemeyenlerin varlığına işaret eder. Pencereye arkasını dönmesi gerektiğini hatırlayanların oranı %51 iken bunu uygulayanların oranı %44.2 olmuştur. Benzer şekilde, stabil olmayan eşyalardan uzak durması gerektiğini hatırlayanların oranı %49.2 iken, stabil olmayan eşyalardan uzak duranların oranı ise %37.4 olarak tespit edilmiştir. Afet tatbikatında afet anında yapılması gerekenlerden pencerelerden ve stabil olmayan eşyalardan uzak durmak deneklerin çoğunun aklına gelmemiş ve Afet anında yapılması gerekeni hatırlayanlar ile yapanlar arasında %10'luk bir fark bulunmuştur. Hatırlayamayanların bunu bilmemesi ihtimali olduğu gibi, refleks haline gelmemiş teorik bilgi sahibi olma durumu da söz konusu olabilir. Dolayısıyla, uygulamayla ilgili destekleyici ve ikna edici bilinçlendirme kampanyasına ek olarak bu kampanyaların halka ulaşma durumuna da dikkat etmesi gereklidir.

'Depremlerden ve doğal afetlerden korkuyorum' sorusuna deneklerin %68.1'i katılıyorum ve kesinlikle katılıyorum cevabını vermişlerdir. 'İş Yerimin bir afete maruz kalmasından endişe duyuyorum' sorusuna deneklerin %68'i katılıyorum ve kesinlikle katılıyorum cevabını vermiştir. Çıkan bu sonuç deneklerin afetlerden korktuklarını göstermektedir. 7.8 şiddetindeki Şubat 2023 Kahramanmaraş depremlerinde ölen 60.000 kişi nedeniyle Türkiye'de yaşayan bireyler depremi çok yakından hissetmişlerdir. Bu yakın zamanda olan afet nedeniyle ülke çapında insanlar afetlerden korkmaktadırlar. Araştırma sonucunda çıkan %70 civarındaki korku algısı normaldir.

'Siren sesi duyduğum anda korkmuş hissettim' sorusuna deneklerin %60.2'si katılmıyorum ve kesinlikle katılmıyorum cevabını vermişlerdir. Bu sonuç deneklerin afetlerden korktukları halde tatbikat başlangıç sembolü olan siren sesinden korkmadıklarını göstermektedir. Yani tatbikat deneklerde korku algısı uyandırmamıştır. Aslında yapılan tatbikatın amacı bireyleri korkutmak değil onları olası bir afet anında hazırlıklı ve bilinçli olmaya sevk etmektir. Fakat her ne kadar amaç hazırlıklı olmak ise de insanların tatbikatlarda gelecekle ilgili korku duygularının artışı beklenir.

'Gerçekleştirilen tatbikat bende afet sigortası yaptırmaya isteği uyandırdı' sorusuna deneklerin %53.9'u katılıyorum ve kesinlikle katılıyorum cevabını vermiştir. Türkiye'deki DASK sigortası zorunlu değildir fakat devletle ilgili su, elektrik, doğalgaz ve tapu gibi işlemlerde zorunlu şarttır. DASK 1 yıllıktır ve bu sürenin bitiminde otomatik olarak yenilenmez ve isteğe bağlıdır. Bu araştırmada deneklerin yarısından biraz fazlası tatbikatın kendilerinde afet sigortası yaptırmaya hissi uyandırdığını ifade etmiştir. %70'e yakın denek afetlerden korkmakta fakat %60'ı afet tatbikatında bir korku algısı yaşamamıştır. Deneklerin afetten korku düzeylerinin yüksek olmasına rağmen yalnızca yarısının afet sigortası yaptırmaya isteğinde olması bir çelişki olarak karşımıza çıkmaktadır. Belki de afet tatbikatının biraz korku uyandıracak şekilde dizayn edilmesi ve olası afet sonrasında olabilecekleri gerçeğe yakın simüle etmesi insanlarda korku uyandıracak ve bu korku belki de onları afet sigortası yapmaya istekli kılacaktır.

Kısacası denekler afetlerden yüksek oranda korkmakta, afet tatbikatlarında korku duygusu yaşamamakta ve deneklerin ancak yarısı tatbikattan sonra afet sigortası yaptırmaya isteklidir. Afet tatbikatları afetlerle ilgili korkuyla ilişkilidir değildir. Çünkü tatbikat anında deneklerin %60'ı korku hissetmemiştir. Afet tatbikatı afet sigortası yaptırmaya isteğiyle nasıl ilişkilidir sorusuna ise afet tatbikatının deneklerin sadece yarısında afet sigortası yaptırmaya isteği uyandırmıştır. Eğer afet tatbikatı korku uyandırmayı başarabilseydi, korku kaynaklı sigorta yaptırmaya isteği en azından afetten korkma düzeyi olan %70'lere ulaşabilirdi. Palm ve Hodgson (1992), deprem öncesi ve sonrası aynı bölgede yaptıkları araştırma sonucunda deprem risk algısında artış olmasına rağmen afet sigortası yaptırmaya isteğinde çok az bir artış tespit etmişlerdir. Wang ve diğerleri (2012) bireylerin potansiyel afet risklerinin farkında olsalar bile, algılanan riskin afet sigortasına katılımı doğrudan etkilemediğini, bunun

sebebinin ise bireylerin sigortanın başa çıkma mekanizması olarak öneminin farkına varmamalarından kaynaklandığını ifade etmişlerdir. Araştırma hipotezi sonucumuza bakıldığında ise afet tatbikatı esnasında hissedilen korku hissinin afet sonrası afet sigortası satın alma isteğini uyandırmadığı sonucuna varılmıştır.

Araştırma sonucunda elde ettiğimiz bulgular bazı araştırmalarla farklılık arz etmektedir. Bunlardan bazıları aşağıdaki gibidir. Zaleskiewicz ve diğerleri (2002), korkunu insanların riskten kaçınmalarına, riskle ilgili daha yüksek olasılık algısına sahip olmalarına ve daha temkinli seçimler yapmalarına motive eden bir faktör olabileceğini ifade etmişler ve sel riskini daha fazla algılama eğiliminde olan insanların kendilerini sigortalama eğilimlerinin daha yüksek olduğunu bulmuşlardır, çünkü daha yüksek bir korku algılamaktadırlar. Fan ve diğerleri (2019) risk algısındaki boyutların tehlike sigortası katılımını doğrudan veya dolaylı olarak etkilediğini tespit etmişlerdir. Korku faktörü diğer faktörlerle doğrudan veya dolaylı olarak etkili bulunmuştur. Afetler yüksek düzeyli risk kaynakları olarak bireylerde korku uyandıran olaylardır ve telafi sistemlerinden biri olan afet sigortalama düzeyini artırmaktadır.

Çalışmamızda, Palm ve Hodgson (1992) ve Wang ve diğerlerinin de (2012) tespit ettiği gibi afet risklerinin farkında olunsu bile bunun sigorta anlamında tedbir almaya insanları teşvik etmediği bulunmuştur. Bunun sebebi afet sigortasının yararlarının bilinmemesi, afet sonrası devlet veya yardım kuruluşlarının yardımlarıyla baş etme mekanizmalarının sağlanabileceğinin düşünülmesi, afetten korkulmasına rağmen olası risklerin bireylerin kendi başlarına gelmeyeceği ile ilgili yanlış mantık yürütmeler olabilir. Aynı zamanda DASK sigortasının telafi üst limitinin düşük olması, ek sigorta için gerekli bedelin yüksek olması, esnafın bu bedeli ödeyecek durumunun olmaması gibi faktörler de denekleri sigortalamaya fazlaca istekli olmamasına neden olabilir. Afet sigortası anlamında DASK'ın üst limitinin ek telafilerle ve uygun bedellerle yenilenmesi bireyleri DASK yaptırmaya yönlendirebilecektir.

Kaynakça

- AFAD (2022). İç İşleri Bakanlığı Afet ve Acil Durum Yönetimi Başkanlığı. AFAD:<https://www.afad.gov.tr/81-ilde-deprem-ani-cok-kapan-tutuntatbikatları#:~:text=2022%20Afet%20Tatbikat%20Y%C4%B1%C4%B1%20kapsam%C4%B1nda,Kapan%2DTutun%E2%80%9D%20Tatbikat%C4%B1%20ger%C3%A7ekle%C5%9Ftiriliyor>. (Erişim tarihi: 02.01.2023).
- Birghila, C., Pflug, G. C., & Hochrainer-Stigler, S. (2022). Risk-layering and optimal insurance uptake under ambiguity: With an application to farmers exposed to drought risk in Austria. *Risk Analysis: An Official Publication Of The Society For Risk Analysis*, 42(12), 2639–2655. <https://doi.org/10.1111/risa.13884>.
- Cai, J. & Song, C. (2017). Do disaster experience and knowledge affect insurance take-up decisions?. *Journal of Development Economics*, 124: 83-94, ISSN 0304-3878, <https://doi.org/10.1016/j.jdeveco.2016.08.007>.
- Choudhury, D., Mishra, B. B., & Mohanty, P.K. (2019). An empirical study of customer satisfaction at dealer point for purchase of car-a qualitative & systematic review of literature. *International Journal of Research in commerce & Management*, 9, 1-8.
- Chung, H., & Ahn, E. (2013). The effects of fear appeal: A moderating role of culture and message type. *Journal of Promotion Management*, 19(4): 452-469.
- Coppola, D. P., & Maloney, E. K. (2009). *Communicating emergency preparedness: strategies for creating a disaster resilient public* (1st ed.). Auerbach Publications. <https://doi.org/10.4324/9780367802820>.
- DASK (2023), Sıkça Sorulan Sorular (Ve benzer soru cevaplar),<https://dask.gov.tr/tr/ss>
- Dean, D. H. (2012). Self-control and perceived physical risk in an extreme sport. *Young Consumers*, 13(1): 62-73.
- Fan, Y., Jing, T., & Li, P. (2019). The effect of risk perception on the willingness to purchase hazard insurance—A case study in the Three Gorges Reservoir region, China. *International Journal of Disaster Risk Reduction*. 45(5/6), 1-9. <https://doi.org/10.1016/j.ijdr.2019.101379>.
- Furedi, F. (2007). New dimensions: the growth of a market in fear. In: *Handbook of Disaster Research. Handbooks of Sociology and Social Research*. Springer, New York, NY. https://doi.org/10.1007/978-0-387-32353-4_31.

- Galanti, E., Goretti, A., Foster, B., Di Pasquale, G. (2008). Civil protection management. In: Oliveira, C. S., Roca, A., Goula, X. (eds) Assessing and managing earthquake risk. Geotechnical, Geological And Earthquake Engineering, vol 2. Springer, Dordrecht. https://doi.org/10.1007/978-1-4020-3608-8_17.
- Glock, S., Müller, B. C. N. & Ritter, S. M. (2012). Warning labels formulated as questions positively influence smoking-related risk perception. *Journal of Health and Psychology*, 18(2): 252-262.
- Green, G. B., Modi, S., Lunney, K., & Thomas, T. L. (2003). Generic evaluation methods for disaster drills in developing countries. *Annals Of Emergency Medicine*, 41(5), 689–699. <https://doi.org/10.1067/mem.2003.147>.
- Gunawan, I., Afiantari, F., Kusumaningrum, D. E., Thasbikha, S. A., Zulkarnain, W., Ichwanda Burham, A.S., ... & Budiarti, E. M. (2019). Improving disaster response through disaster simulation, *Int. J. Innov. Creat. Chang*, 5(4), 640-653.
- Hastings, G., Stead, M., & Webb, J. (2004). Fear appeals in social marketing: Strategic and ethical reasons for concern. *Psychology & marketing*, 21(11), 961-986.
- Hudson, P., Botzen, W. J. W., Czajkowski, J., & Kreibich, H. (2017). Moral hazard in natural disaster insurance markets: empirical evidence from Germany and the United States. *Land Economics*, 93(2): 179–208. <https://doi.org/10.3368/le.93.2.179>.
- Ito, H., & McCauley, R. N. (2022). A disaster under (re)insurance puzzle: home bias in disaster risk bearing. *IMF Econ Rev*, 70, 735–772. <https://doi.org/10.1057/s41308-022-00172-w>.
- Jarzabkowski, Paula & Chalkias, Konstantinos & Cacciatori, Eugenia & Bednarek, Rebecca. (2023). Reimagining disaster insurance: Toward a new equilibrium. 10.1093/oso/9780192865168.003.0006.
- Jenckes, M. W., Catlett, C. L., Hsu, E. B., Kohri, K., Green, G. B., Robinson, K. A., Bass, E. B., & Cosgrove, S. E. (2007). Development of evaluation modules for use in hospital disaster drills. *American Journal Of Disaster Medicine*, 2(2), 87-95. <https://doi.org/10.5055/ajdm.2007.0016>.
- LaTour, M. S., & Zahra, S. A. (1988). Fear appeals as advertising strategy: should they be used?. *Journal of Services Marketing*, 2(4): 5-14. <https://doi.org/10.1108/eb024737>.
- LaTour, M. S., & Pitts, R. E. (1989). Using fear appeals in advertising for AIDS prevention in the college-age population. *Journal of health care marketing*, 9(3), 5–14.
- Lewis, I., Watson, B., Tay, R., & White, K. M. (2007). The role of fear appeals in improving driver safety: A review of the effectiveness of fear-arousing (threat) appeals in road safety advertising. *The International Journal of Behavioral Consultation and Therapy*, 3, 203-222.
- Mai, V. (2023). What Do We Think About “Fear-Based Marketing”? <https://apac.prca.global/what-do-we-think-about-fear-based-marketing/> (Erişim tarihi: 15.11.2023).
- Oral, V. ve Cengiz, E. (2021). Afete Hazırlık Davranışlarına Etki Eden Faktörlerinin İncelenmesi: Bir Yapısal Eşitlik Modellemesi. *Gümüşhane Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 12(3), 1252-1269.
- Palm, R., & Hodgson, M. E. (1992). After a California earthquake: Attitude and behavior change (No. 233). University of Chicago Press.
- Paudel, Y. (2012). A comparative study of public private catastrophe insurance systems: lessons from current practices. *The Geneva Paperson Risk and Insurance—Issues and Practices*, 37(2): 257–285.
- Peters, G. Y., Ruitter, R. A. C. & Kok, G. (2014). Threatening communication: A qualitative study of fear appeal effectiveness beliefs among intervention developers, policymakers, politicians, scientists, and advertising professionals. *International Journal of Psychology*, 49(2): 71-79.
- Schwarze, R., Schwindt, M., Weck-Hannemann, H., Raschky, P., Zahn, F. & Wagner, G.G. (2011). Natural hazard insurance in Europe: tailored responses to climate change are needed. *Environmental Policyand Governance*, 21(1): 14–30.
- Shi, L., & Xu, X. (2011, April 15). Promote multi-participation and improve the efficiency of disaster relief, *China Insurance News*: 2.
- Smith, K. (2007). *Environmental hazards: assessing risk and reducing disaster*, 4th ed, Routledge, London and New York.
- Spence, H. E. and Moinpour, R. (1972). Fear appeals in marketing. a social perspective. *Journal of Marketing*, 36(3), 39-43.

- Spence, R., & Coburn, A. (2008). Earthquake Risk and Insurance. In: Oliveira, C.S., Roca, A., Goula, X. (eds) Assessing and Managing Earthquake Risk. Geotechnical, Geological And Earthquake Engineering, vol 2. Springer, Dordrecht. https://doi.org/10.1007/978-1-4020-3608-8_18.
- Sobol, K., & Giroux, M. (2023). Threat specificity in fear appeals: examination of fear response and motivated behavior. *Journal of Consumer Marketing*, 40(4): 470-480. <https://doi.org/10.1108/JCM-02-2021-4487>.
- Swenja, S. & Paul. H. (2016). Investigating the risk reduction potential of disaster insurance across Europe. *The Geneva Papers on Risk and Insurance - Issues and Practice*. 42: 247-274. DOI:10.1057/s41288-016-0039-7.
- Terpstra, T., Zaalberg, R., de Boer, J. & Botzen, W. J. W. (2014). You have been framed! how antecedents of information need mediate the effects of risk communication messages. *Risk Analysis*, 34(8): 1506-1520.
- Turan, M., Kaya, A. A., ve Oral, V. (2018). Küçük İşletmelerin Afet ve Acil Durumlara Yönelik Kurumsal Hazırlıklarının Değerlendirilmesi; Gümüşhane İli Örneği. *Gümüşhane Üniversitesi Sağlık Bilimleri Dergisi*, 7(1), 12-16.
- Wagner, K.R.H. (2022). Designing insurance for climate change. *Nature Climate Change*, 12(12):1070– 1072.
- Wang, M., Liao, C., Yang, S., Zhao, W., Liu, M., & Shi, P. (2012). Are people willing to buy natural disaster insurance in China? Risk awareness, insurance acceptance, and willingness to pay. *Risk Analysis*, 32 (10): 1717–1740.
- Witte, K., & Allen, M. (2000). A meta-analysis of fear appeals: implications for effective public health campaigns. *Health Education & Behavior: The Official Publication Of The Society For Public Health Education*, 27(5), 591–615. <https://doi.org/10.1177/109019810002700506>.
- World Economic Forum (2011). A vision for managing natural disaster risk. 1-127 <https://www.weforum.org/publications/vision-managing-natural-disaster-risk/>.
- Xian, X. (2019). Prospects for disaster management in China and the role of insurance. *Environmental Hazards*, 18(5): 383-399, DOI: 10.1080/17477891.2019.1609404.
- Zaleskiewicz, T., Zbigniew, P. & Anna, B. (2002). Fear or money? Decisions on insuring oneself against flood. *Risk, Decision and Policy*, 7(3): 221-233. DOI: 10.1017/S1357530902000662.
- <https://www.tesk.org.tr/resimler/sicil/4.pdf>

Extended Abstract

Aim and Scope

People need to be educated so that they can make the right decisions before, during and after a disaster. Simulating what to do in possible disasters after training in preparation for disasters will enable sudden decisions to be made accurately and quickly in case of disaster, as deficiencies in the preparations will be seen and learned courses of action will be available. The authorized state institution regarding disasters in Turkey is the Turkish Disaster and Emergency Management Presidency (AFAD). AFAD carries out awareness raising activities for all segments of society within the framework of its vision of "Creating a disaster-resistant society". On November 12, 2022, the anniversary of the 1999 Duzce Earthquake, the "Drop-Cover-Hold" drill was held at 18.57 with the participation of all citizens in 81 provinces, under the coordination of AFAD, in order to raise awareness about disasters and reinforce correct behavior during an earthquake. DASK, which is a product of the Natural Disaster Insurance Institution (DASK) within the scope of compulsory earthquake insurance and is identified with the name of the institution, is an insurance that covers in cash the material damages that will be caused directly by the earthquake and the fire, explosion, tsunami and landslide that occur as a result of the earthquake, within the limits specified in the policy. There are methods such as education and awareness raising to motivate individuals to get DASK and even additional disaster insurance. But motivating fear may be more effective than other methods. Disaster drills can serve as a reminder by using the fear factor to make individuals feel as if possible future losses have occurred. In this context, disaster drills can be seen as one of the fear marketing tactics that use the fear factor. The aim of this research is to examine the risks that may be caused by a possible high-risk disaster through a natural disaster exercise and to investigate the relationship between possible fear and taking out natural disaster insurance.

Methods

The main population of the research is 2162 tradesmen operating in Bayburt province. Convenience sampling method, one of the non-random sampling methods, was used in the research. A total of 781 people were reached from this population. It was concluded that 17 of these people filled in the data incompletely, incorrectly, or without reading, and

were excluded from the analysis. The research was conducted in Bayburt center and two districts between 02/02/2023 and 02/06/2023 using the survey method. The research survey was implemented with the help of Bayburt AFAD employees. In total, 1/3 of the main mass has been reached, which may allow partial generalization. While preparing the research survey, the sources specified in the theoretical framework were generally used, and the survey included demographic information, questions about drills, insurance and individuals' feelings about disaster.

Findings and Conclusion

The answers given to the questions regarding the research's disaster drill and disaster awareness and practice (which is requested to be a special basis for this disaster drill) are as follows. To the question "During the drill, I received a warning message on my mobile phone", 69.6% of the subjects answered yes, 20.8% answered no, and 9.6% said they did not remember. To the question "During the drill, I remembered the Crouch-Cover-Hold movements", 68.2% of the subjects answered yes, 23.8% answered no and 8% answered that they did not remember. To the question "During the drill, I applied the Collapse-Cover-Hold movements", 58.8% of the subjects said yes, 34% said no and 7.2% said they did not remember. To the question "I heard the announcement from the mosque during the drill", 67.5% of the subjects answered yes, 23.6% answered no and 8.9% said they did not remember. To the question 'I remembered that I had to turn my back to the windows', 51% answered yes, 38.6% said no and 10.4% said they did not remember. To the question 'I remembered that I should stay away from unstable objects', 42.9% of the subjects answered yes, 45.5% said no and 11.6% said they did not remember. To the question 'I took a position with my back to the windows', 44.2% answered yes, 44.2% answered no and 11.6% answered I don't remember. To the question 'I stayed away from unstable objects', 37.4% of the subjects answered yes, 52.4% answered no and 10.2% answered I do not remember.

To the question 'I am afraid of earthquakes and natural disasters', 68.1% of the subjects answered 'I agree' or 'strongly agree'. To the question 'I am worried about my workplace being exposed to a disaster', 68% of the subjects answered that they agree or strongly agree.

To the question 'I felt scared when I heard the siren', 60.2% of the subjects answered that they disagree and strongly disagree. To the question "The exercise made me want to take out disaster insurance," 53.9% of the subjects answered "I agree" or "I strongly agree."

In short, the subjects are highly afraid of disasters, do not experience fear during disaster drills, and only half of the subjects are willing to take out disaster insurance after the drill. Disaster drills are not associated with fear of disasters. Because 60% of the subjects did not feel fear at the time of the exercise. When asked how the disaster drill is related to the desire to have disaster insurance, it was found that the disaster drill aroused the desire to have disaster insurance in only half of the subjects. If the disaster drill had succeeded in arousing fear, the desire to take out insurance based on fear could have reached at least 70%, which is the level of fear of disaster. As a result of their research in the same region before and after the earthquake, Palm and Hodgson (1992) found that although there was an increase in earthquake risk perception, there was a slight increase in the desire to have disaster insurance. Wang et al. (2012) stated that even if individuals are aware of potential disaster risks, perceived risk does not directly affect participation in disaster insurance, and the reason for this is that individuals do not realize the importance of insurance as a coping mechanism. Considering the results of the research hypothesis, it can be concluded that the feeling of fear felt during the disaster drill does not arouse the desire to purchase disaster insurance after the disaster.

Therefore, it has been found in the literature that even if people are aware of disaster risks, this does not encourage people to take precautions in terms of insurance. The reason for this may be ignorance of the benefits of disaster insurance, thinking that coping mechanisms can be provided after the disaster with the help of the state or aid organizations, and incorrect reasoning that although the disaster is feared, possible risks will not come to individuals on their own. At the same time, factors such as the low compensation upper limit of DASK insurance, the high price required for additional insurance, and the tradesmen's inability to pay this price may also cause the subjects not to be very willing to insure. Renewing the upper limit of DASK in terms of disaster insurance with additional compensation and affordable prices may direct individuals to have DASK.