

Kolektif Savaş Beklentisi Altında Finansal Kararların Nudge Çerçevesinde İncelenmesi

Sıla Güneş – Melis Başak Akan

Günümüzde krizler artık yalnızca iki ülke arasındaki çatışmalar olarak görülmemekte; ittifaklar aracılığıyla büyüyebilecek bölgesel ya da küresel gerilimler olarak kolektif savaş beklentisini düşündürmektedir. Bu nedenle sıkça dile getirilen “Üçüncü Dünya Savaşı ihtimali” söylemi, çoğu zaman bu genişleme olasılığına dair bir belirsizlik algısını yansıtır. Bu belirsizlik, bireylerin geleceği öngörmesini zorlaştırırken risk algısını artırır ve finansal kararlarını doğrudan etkiler.

Bu raporda, ilişkili karar süreçleri beklenti kuramını içine alan yaklaşımlar çerçevesinde analiz edilmekte, nudge perspektifiyle yatırımcı davranışlarının varsayılan tercih mimarileri aracılığıyla nasıl şekillendiği tartışılmaktadır.

Yatırım kararları

Yatırım kararları, belirli, riskli ve belirsiz durumlar altında farklı psikolojik ve ekonomik süreçlerle ele alınmaktadır.

Birincisi, belirlilik durumudur. Bu noktada kişi geleceğe yönelik veri ve değişkenlere hâkimdir. Sonuçlar öngörülebilir düzlemedir ve rasyonel tercih kuramı tam anlamıyla işlerlik kazanır. Örneğin %5 sabit faizli devlet tahvili satın almak, rasyonel bir hesaplama sonucu alınan bir karar olur. İkincisi, riskli durumlardır. Kişi olasılıkları tahmin eder ancak sonuçları bilemez. Örneğin borsa getirisi %20 artabilir, %10 düşebilir gibi olasılıkları hesaplayabilir, fakat hangi sonucun gerçekleşeceği kesin değildir. Üçüncüsü ise belirsizlik durumudur. Bu durumda kişi olasılıkları dahi bilemez, hangi senaryonun gerçekleşeceğini ve ne kadar olasılıkla gerçekleşeceğini hesaplayamaz. Gelecekte ne olacağına yönelik öngörüler güvenilir değildir. Rasyonel tercih kuramının işlerliği sınırlıdır. Alınan kararlar sezgisel ve deneyime dayalıdır. Örneğin bir firma piyasaya daha önce olmayan bir ürün sunacaktır ama ürünün piyasayı nasıl değiştireceği, müşteriler açısından tutulup tutulmayacağı ya da rakip şirketlerin aynı segment bir ürün çıkarıp çıkartmayacakları bilinmeyecektir. Pazar tahminleri güvenilir olasılık sunmaz.¹

Kayıptan kaçınma

Belirlilik durumunda insanlar çoğunlukla klasik ekonomik varsayımlara daha yakın davranır. Bireylerin rasyonel karar vermektен uzaklaştığı durumları ise Daniel Kahneman ve Amos Tversky tarafından geliştirilen Beklenti Kuramı (Prospect Theory) açıklar. Buna göre bireyler, kararlarını beklenen değere göre değil, kazanç ve kayıpların algılanan değerine göre verir ve aynı büyüklükteki kazançlara kıyasla kayıpları psikolojik olarak daha ağır algılar.² Belirsizlik ortamında kayıptan kaçınmanın güçlendiğini gözlemlemek mümkündür. Olasılıklar bile bilinmediğinde potansiyel kayıpları aşırı ağırlıklandırma eğilimi ortaya çıkar.

Makro belirsizlik dönemlerinde ortaya çıkan bu ortam yatırımcı psikolojisini derinden sarsar. Çeşitli çalışmalar sonucunda belirsizlik ortamında yatırımcı davranışını etkileyen psikolojik ve davranışsal mekanizmalar; risk algısı, kayıptan kaçınma, safe haven yönelim, sosyal norm etkisi ve duygusal tepkiler çerçevesinde ele alınmıştır.³ Burada “duygusal tepkiler”, yatırımcıların panik ve belirsizlik ortamında hızlı ve çoğu zaman düşünmeden karar vermesini ifade eder. Örneğin 2008 finansal krizi sırasında birçok yatırımcı korku ve endişe duygularının etkisiyle riskli varlıklardan çıkarak altına yönelmiştir. Bu tür duygusal tepkiler çoğu zaman

rasyonel yatırım kararlarının yerini alabilmektedir. Benzer şekilde güvenli liman yönelimi, jeopolitik gerilim dönemlerinde daha belirgin hale gelir. Suriye iç savaşı ya da Ukrayna krizi gibi gelişmeler sırasında yatırımcıların altın, dolar veya devlet tahvillerine yönelmesi bu davranışın somut örneklerindedir. Sosyal norm etkisi ise özellikle kriz dönemlerinde yatırımcıların diğer yatırımcıların davranışlarını kopyalaması şeklinde ortaya çıkar. Örneğin pandemi döneminde birçok kişinin diğer yatırımcıların davranışlarını takip ederek güvenli varlıklara yönelmesi bu durumu açıkça göstermiştir. Tüm bu örnekler, aslında soyut psikolojik süreçlerin kriz dönemlerinde nasıl somut yatırım davranışlarına dönüştüğünü ortaya koymaktadır.

Literatüre göre yatırım kararlarını yönlendirmekte öne çıkan diğer bazı önyargılar şöyle sıralanmaktadır:⁴

Aşırı güven (overconfidence bias): Yatırımcıların piyasaların ne yapacağını bildiklerini sanmalarındır. Bu durum genellikle aşırı işlem yapmalarına (overtrading) ve sonuçta piyasanın altında performans göstermelerine yol açar.⁵

Şimdiki zaman (present bias): Uzun vadeli kazançlar yerine kısa vadeli ödülleri tercih etme eğilimidir. Bu durum yetersiz tasarrufa ve düşünmeden yapılan, ani alım-satım işlemlerine yol açabilir.⁶

Statüko (status quo bias): Yatırımcıların mevcut yatırım dağılımlarını değiştirmekte isteksiz davranışlarıdır. Oysa bazı durumlarda değişiklik yapmak yatırımcı için daha faydalı olabilir.⁷

Nudge temelli müdahaleler

Belirsizlik arttıkça sadece yatırımcıların bireysel farkındalığı değil, aynı zamanda yatırım hizmetleri sunan kurumların karar ortamını nasıl tasarladığı da büyük önem taşır. Seçim mimarisi (choice architecture) olarak adlandırılan nudge yaklaşımı kapsamında yatırım kuruluşları bazı küçük fakat etkin müdahaleler yaparak yatırımcıların daha dengeli ve bilinçli karar almalarına yardımcı olabilirler.⁸ Yatırım kuruluşlarının kendi tasarım mimarilerinde uygulayabilecekleri bazı müdahale yöntemlerine şunlar örnek verilebilir:

Bilgi sunumu ve çerçeveleme: Örneğin “Bu yatırım %10 kayıp riski taşır” yerine “Bu yatırım %15 olası kazanç sunar” gibi bir ifade, kayıptan kaçınma etkisini azaltabilir.

Varsayılan seçenekler oluşturma: Otomatik portföy dağılımları veya önerilen risk düzeyleri, yatırımcının karar vermesini kolaylaştırarak belirsizlikten kaynaklanan kayıptan kaçınma davranışını azaltabilir.

Sosyal normların kullanımı: Diğer yatırımcıların davranışlarının ve deneyimlerinin paylaşılması, bireylerin aşırı riskten kaçınmasını dengeler ve daha rasyonel kararlar alınmasına yardımcı olabilir.

Bu yaklaşımlarla yatırım kuruluşları, yatırımcıların savaş beklentisi gibi yüksek belirsizlik içeren durumlarda daha bilinçli ve dengeli kararlar almalarını sağlayabilir. Yatırımcı olarak ise bireyler, risk altındayken yapılan finansal eylemlerini daha sağlıklı yönetebilmek adına finansal okuryazarlıklarını arttırabilir, davranışsal finansal danışmanlık olarak karar süreçlerini daha bilinçli biçimde yapılandırabilir. Ayrıca kendi kendilerini nudge’layarak uygulayabilecekleri bazı davranışsal stratejiler şu başlıklarda değerlendirilebilir:

Varsayılan portföy dağılımı oluşturma: Yatırımcılar tek yönlü yatırım yerine risk azaltıcı çeşitli portföyler oluşturmaya yönelebilir, portföylerinde belirli bir varsayılan dağılım belirleyerek ani kararların önüne geçebilir.

Önceden belirlenmiş karar kuralları oluşturma: Yatırımcılar belirli fiyat seviyelerinde alım veya satım yapılmasını sağlayan kurallar (örneğin stop-loss veya kâr realizasyonu seviyeleri) belirleyerek duygusal kararların etkisini azaltabilir.

Yatırım kararları için bekleme süresi uygulama: Özellikle belirsizlik dönemlerinde ani işlem yapma isteğini azaltmak için yatırımcılar kendileri için “24 saat kuralı” gibi bekleme süreleri belirleyebilir ve böylece anlık işlemlerin önüne geçebilir.

Periyodik portföy gözden geçirme alışkanlığı: Günlük piyasa dalgalanmalarına göre hareket etmek yerine portföyü aylık veya üç aylık dönemlerde sistematik biçimde gözden geçirmek, kısa vadeli duygusal tepkilerin etkisini azaltabilir.

Yazılı yatırım planı oluşturma: Yatırımcıların risk toleranslarını, hedeflerini ve yatırım ufuklarını yazılı hale getirmeleri, belirsizlik dönemlerinde bu plana geri dönerek daha tutarlı kararlar almalarını sağlayabilir.

Sonuç

Kolektif savaş beklentisi gibi jeopolitik krizler, kişilerin kayıp algısını güçlendirir. Tetiklediği davranışsal tepkiler kısa vadede rasyonel görünse de, uzun vadede irrasyonel sonuçlar doğurabilir. Bu noktada nudge temelli müdahaleler, yatırımcıların kısa vadeli kayıp korkusundan ziyade uzun vadeli stratejik düşüncelerini destekleyerek daha dengeli kararlar almalarına katkı sağlayabilir.

Kaynakça:

1. Türko M. *Yatırım Projelerinin Analizi ve Değerlendirilmesi*. İstanbul: Alfa Yayınları; 1999.
2. Kahneman D, Tversky A. Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*. 1979;47(2):263-291.
3. Çalışkan K. Davranışsal Finans Perspektifinden Kayıptan Kaçınma ve Forex Yatırımcı Davranışları. ResearchGate. 2024.
4. Bacchoo AD, Mishra PK. *Nudging towards better investment decisions: applying behavioral insights in wealth management platforms*. International Journal of Engineering Technology Research & Management. 2025;9(5).
5. Barber BM, Odean T. Boys Will Be Boys: Gender, Overconfidence, and Common Stock Investment. *The Quarterly Journal of Economics*. 2001.
6. Laibson D. Golden Eggs and Hyperbolic Discounting. *The Quarterly Journal of Economics*. 1997.
7. Samuelson W, Zeckhauser R. Status Quo Bias in Decision Making. *Journal of Risk and Uncertainty*. 1988.
8. Damgaard MT, Nielsen HS. Nudging in Education. *Economics of Education Review*. 2018;64:313-342.