

Zaman Tercihleri, Borçlanma ve Tasarruf Kararlarına Davranışsal Mikro İktisadi Bir Bakış

Özcan Özkan¹

Özet

Bu kitap bölümü, davranışsal mikro ekonomi perspektifinden bireylerin zaman tercihleri, borçlanma ve tasarruf kararlarını mikro iktisadi bir çerçevede incelemektedir. Geleneksel mikro iktisat teorisi, bireylerin rasyonel, ileriye dönük ve zaman içinde tutarlı tercihler sergilediğini varsayarken; son elli yılda yapılan deneysel ve ampirik çalışmalar, bireylerin bu varsayımlardan sistematik biçimde saptığını ortaya koymuştur. Özellikle zaman tercihi bağlamında geliştirilen hiperbolik ve quasi-hiperbolik iskonto modelleri, bireylerin bugünü geleceğe kıyasla aşırı değerlediğini ve zaman içinde tutarsız kararlar alabildiğini göstermektedir. Bu durum, tasarrufun ertelenmesi, aşırı borçlanma ve finansal kırılganlık gibi sonuçlara yol açmaktadır. Çalışmada, present bias, zihinsel muhasebe, öz-denetim sorunları ve borçtan kaçınma (debt aversion) gibi davranışsal mekanizmaların bireysel finansal kararlar üzerindeki etkileri ayrıntılı biçimde ele alınmaktadır. Ayrıca OECD ülkeleri ve Türkiye'ye ilişkin güncel veriler kullanılarak, hanehalkı borçluluğu, tasarruf oranları ve borç servisi yükü karşılaştırmalı olarak incelenmektedir. Türkiye örneği, mikro düzeyde borçlanmanın hızla artmasına karşın makro düzeyde borçluluğun görece düşük kalması bakımından dikkat çekici bir davranışsal paradoks sunmaktadır. Son olarak davranışsal ekonomi temelli politika araçları (varsayılan seçenekler, otomatik katılım sistemleri, bağlayıcı tasarruf mekanizmaları ve şeffaf bilgi sunumu) tartışılmakta; bu araçların bireylerin uzun vadeli finansal refahını artırmadaki potansiyeli değerlendirilmektedir. Çalışma, davranışsal ekonomi ile mikro iktisat arasındaki etkileşimi güçlendirmeyi ve politika yapıcılara uygulanabilir çıkarımlar sunmayı amaçlamaktadır.

1 Dr. Öğr. Üyesi, Kilis 7 Aralık Üniversitesi, ozcanozkan@kilis.edu.tr, ORCID ID: 0000-0002-8170-0556

1. Giriş

Davranışsal mikro iktisat, bireylerin tüketim, tasarruf, borçlanma ve zaman tercihi gibi mikro düzeydeki ekonomik kararlarını, psikolojik ve bilişsel sınırlılıkları dikkate alarak inceleyen davranışsal ekonomi literatürünün bir alt alanıdır. Geleneksel mikro iktisat yaklaşımı, bireyleri tam bilgiye sahip, tutarlı tercihler sergileyen ve faydasını maksimize eden “homo economicus” olarak tanımlar. Ancak özellikle 1970’lerden itibaren yapılan deneysel çalışmalar, bireylerin bu varsayımlardan sistematik biçimde saptığını göstermiştir. Kahneman ve Tversky’nin (1979) öncü çalışması, belirsizlik altında karar alma süreçlerinde rasyonel beklenti modellerinin geçerliliğini sorgulamış ve davranışsal ekonomi literatürünün gelişimine zemin hazırlamıştır.

Son yıllarda yapılan deneysel ve ampirik çalışmalar, bu davranışsal sapmaların geçici ya da bağlama özgü olmadığını; farklı ülkeler, kültürler ve sosyoekonomik gruplar arasında sistematik biçimde gözlemlendiğini ortaya koymaktadır. Ruggeri ve arkadaşları (2022), 61 ülkeyi kapsayan geniş örneklemli çalışmalarında zaman tercihlerine ilişkin sapmaların küresel ölçekte yaygın olduğunu göstermiştir. Benzer şekilde Balakrishnan vd. (2025), konveks zaman bütçesi deneyleri aracılığıyla present bias’ın (mevcut önyargı) bireylerin tasarruf ve ödeme tercihleri üzerinde doğrudan etkili olduğunu deneysel olarak ortaya koymuştur. Bu bulgular, zaman tutarsızlığının yalnızca teorik bir varsayım değil, ampirik olarak gözlemlenebilir bir olgu olduğunu teyit etmektedir.

Bu sapmaların özellikle **zaman tercihi**, **tasarruf** ve **borçlanma** davranışlarında yoğunlaşması, davranışsal ekonomi literatürünün hızla genişlemesine katkı sağlamıştır. Zaman tercihi, bireylerin bugünkü tüketim ile gelecekteki tüketim arasında yaptığı değer karşılaştırmasını ifade eder. Klasik mikro iktisat yaklaşımı, bireylerin gelecekte elde edecekleri faydayı sabit bir iskonto oranı ile bugüne indirgediğini ve bu doğrultuda zaman içinde tutarlı kararlar aldığını varsayar. Oysa davranışsal literatür, bireylerin çoğu zaman bugünü geleceğe kıyasla aşırı değerlediğini ve bu nedenle zaman içinde tutarsız tercihler sergilediğini ortaya koymaktadır (Strotz, 1955; Laibson, 1997). Bu eğilim, tasarrufun ertelenmesi, aşırı borçlanma ve uzun vadeli finansal hedeflere bağlı kalamama gibi ekonomik sorunları beraberinde getirmektedir.

Günümüzde gelişmiş ve gelişmekte olan birçok ekonomide hanehalkı borçluluğundaki artış, kredi kartı kullanımının yaygınlaşması ve bireysel tasarruf oranlarının düşmesi, davranışsal ekonomi perspektifiyle yakından ilişkilidir. Türkiye’de özellikle 2010’lu yıllardan itibaren tüketici kredileri ve kredi kartı kullanımındaki artışa paralel olarak hanehalkı borçluluk oranlarının

yükseldiği, buna karşın hanehalkı tasarruf oranlarının uzun süredir OECD ortalamasının belirgin biçimde altında seyrettiği görülmektedir (TCMB, 2023; OECD, 2024). Bu durum, Türkiye’de borçlanmaya dayalı harcama davranışının yaygınlaştığını ve hanehalklarının finansal kırılganlığının arttığını göstermektedir. Söz konusu eğilimin temelinde yalnızca gelir düzeyi veya makroekonomik koşullar değil; aynı zamanda bireylerin psikolojik eğilimleri, risk ve belirsizlik algıları, kısa vadeli hazza duyarlılıkları ve zaman tutarsızlıkları gibi davranışsal faktörler yer almaktadır (Laibson, 1997; Frederick, Loewenstein ve O’Donoghue, 2002).

Bu kitap bölümünün amacı, zaman tercihlerinin davranışsal temellerini açıklamak; hiperbolik iskonto, present bias, zihinsel muhasebe ve erteleme davranışı gibi kavramların tasarruf ve borçlanma kararları üzerindeki etkilerini ayrıntılı biçimde incelemek; Türkiye’deki ve dünyadaki hanehalkı davranışlarıyla ilişkilendirerek kapsamlı bir analiz sunmak ve nihayetinde politika yapımcılar için uygulanabilir öneriler geliştirmektir. Çalışma, mikro iktisat teorisinin geleneksel yaklaşımlarını davranışsal ekonomi literatürüyle bütünleştirerek bireylerin finansal karar alma süreçlerini daha gerçekçi bir çerçevede ele almaktadır.

2. Zaman Tercihleri: Temel Mikro İktisadi Yaklaşım

Klasik mikro iktisat teorisi, bireylerin rasyonel, ileriye dönük ve zaman içinde tutarlı tercihler sergilediğini varsaymaktadır. Bu çerçevede bireylerin, bugünkü ve gelecekteki faydaları sabit bir iskonto oranı ile değerlendirdikleri ve kararlarını fayda maksimizasyonu ilkesi doğrultusunda aldıkları kabul edilmektedir. Üstel iskonto yaklaşımına dayanan bu varsayım, bireylerin zaman içinde tutarlı tercihler sergilediğini ve aynı iki seçenek arasında, hangi dönemde karar verilirse verilsin, aynı tercihi yapacağını öngörmektedir. Tasarruf ve borçlanma davranışları da bu çerçevede, bireylerin yaşam boyu tüketimlerini dengelemeye yönelik rasyonel kararlar olarak ele alınmaktadır (Samuelson, 1937; Strotz, 1955; Mas-Colell et al., 1995).

Ancak özellikle 1970’lerden itibaren yapılan deneysel çalışmalar, bireylerin sistematik biçimde bu varsayımlardan saptığını ortaya koymuştur. Kahneman ve Tversky’nin (1979) belirsizlik altında karar verme süreçlerini inceleyen öncü çalışması, bireylerin rasyonel beklenti modelleriyle uyumlu davranmadığını; bilişsel kestirmeler ve sistematik yanlılıklar sergilediğini göstermiştir. Bu bulgular, iktisadi karar alma süreçlerinin yalnızca matematiksel optimizasyonla açıklanamayacağını ortaya koyarak davranışsal ekonomi literatürünün gelişmesine zemin hazırlamıştır.

İzleyen literatürde, bu davranışsal sapmaların özellikle **zaman tercihi**, **tasarruf** ve **borçlanma** kararlarında yoğunlaştığı görülmüştür. Bireylerin bugünkü faydayı gelecekteki faydaya kıyasla orantısız biçimde yüksek değerlendirmeleri, literatürde *present bias* ve zaman tutarsızlığı kavramlarıyla açıklanmaktadır. Bu durum, bireylerin uzun vadeli refahlarını artıracak kararları sürekli olarak ertelemelerine ve kısa vadeli hazzı yönelmelerine yol açmaktadır. Tasarrufun ertelenmesi ve borçlanmanın yaygınlaşması, bu davranışsal eğilimin en belirgin sonuçları arasında yer almaktadır.

Zaman tercihlerindeki bu tutarsızlıklar, hiperbolik ve quasi-hiperbolik iskonto modelleri aracılığıyla teorik bir çerçeveye kavuşturulmuştur. Laibson (1997), bireylerin karar anına yaklaştıkça sabırsızlık düzeylerinin arttığını ve bu nedenle gelecekte tasarruf yapmayı planlasalar dahi bugünkü tüketimi tercih ettiklerini göstermiştir. Quasi-hiperbolik (β , δ) modelleri, *present bias*'ın bireylerin tasarruf ve borçlanma davranışlarını nasıl sistematik biçimde etkilediğini açıklamada klasik üstel iskonto modellerine kıyasla daha gerçekçi bir yapı sunmaktadır.

Güncel literatür, zaman tercihlerindeki bu sapmaların yalnızca bireysel düzeyde değil, makroekonomik sonuçlar açısından da önemli etkiler yarattığını göstermektedir. Maxted vd. (2025), *present bias*'ın tüketim-tasarruf dengesi üzerinde kalıcı refah kayıplarına yol açtığını ve bu durumun borçlanma dinamiklerini olumsuz etkilediğini ortaya koymaktadır. Ayrıca zaman tercihi ve öz-denetim sorunlarına ilişkin modern derlemeler, hiperbolik iskonto modellerinin finansal karar alma davranışlarını açıklamada hâlen merkezi bir rol oynadığını vurgulamaktadır (McCormack, 2024).

Bu çerçevede davranışsal ekonomi, bireylerin finansal karar alma süreçlerini yalnızca gelir düzeyi ve faiz oranları gibi ekonomik değişkenlerle değil; psikolojik eğilimler, bilişsel sınırlılıklar ve zaman tutarsızlığı gibi unsurlarla birlikte ele almayı önermektedir. Tasarrufun yetersiz kalması, borçlanmanın yaygınlaşması ve finansal kırılganlığın artması gibi olgular, bu davranışsal çerçeve içerisinde daha tutarlı biçimde açıklanabilmektedir. Dolayısıyla borçlanma ve tasarruf davranışlarının analizi, rasyonel birey varsayımına dayalı klasik mikro iktisat yaklaşımının ötesine geçmeyi ve davranışsal ekonomi perspektifini merkeze almayı gerektirmektedir.

2.1. Üstel İskonto ve Rasyonel Zaman Tercihi

Üstel iskonto yaklaşımında bireyin toplam faydası şu şekilde ifade edilir:

$$U = \sum_{t=0}^T \delta^t u(c_t)$$

$$U = u(c_0) + \delta u(c_1) + \delta^2 u(c_2) + \dots$$

Burada δ iskonto faktörünü, c_0, c_1, c_2 ise farklı dönemlerdeki tüketimi temsil eder. Modelde birey, gelecekteki faydayı geometrik biçimde indirger ve zaman içinde tutarlı tercihler sergiler. Bu çerçevede birey bugün aldığı kararı gelecekte de değiştirmez; erteleme davranışı göstermez ve tasarruf kararlarını rasyonel bir optimizasyon problemi olarak ele alır.

Bu nedenle üstel iskonto modeli, yaşam döngüsü hipotezi (Modigliani ve Brumberg, 1954) ve daimî gelir hipotezi (Friedman, 1957) gibi klasik teorilerin temelini oluşturmuştur.

2.2. Modelin Sınırlılıkları

Ancak gerçek hayatta bireylerin davranışları çoğu zaman bu varsayımlarla örtüşmemektedir. “Bu ay tasarrufa başlayacağım” diyen bireylerin çoğu zaman bu kararı erteleme; kredi borcu ödeme, sigara bırakma veya diyetle başlama gibi kararların zaman içinde tutarsızlaşması, üstel iskonto modelinin birey davranışlarını açıklamakta yetersiz kaldığını göstermektedir.

2.3. Strotz’un (1955) Katkısı: Zaman Tutarsızlığı

Strotz (1955), bireylerin zaman içinde tutarsız tercihler sergileyebileceğini savunan ilk mikro iktisatçılardan biridir. Ona göre bireyler, karar anı yaklaştıkça yakın dönem faydasını uzak dönem faydasına göre orantısız biçimde yüksek değerlendirmekte ve bu nedenle daha önce aldıkları kararları değiştirebilmektedir. Bu yaklaşım, daha sonra geliştirilecek hiperbolik iskonto modellerinin teorik temelini oluşturmuştur.

3. Davranışsal Yaklaşım ve Zaman Tutarsızlığı

Davranışsal ekonomi literatürü, bireylerin zaman tercihlerinde çoğu zaman tutarlı davranmadığını ve bugünkü tatmini gelecekteki faydaya kıyasla aşırı değerlediğini ileri sürmektedir (Laibson, 1997; Frederick vd., 2002). Bu durum, bireylerin zaman açısından tutarsız tercihler sergilemesine ve uzun vadeli finansal hedeflerden sapmasına yol açmaktadır.

3.1. Hiperbolik ve Quasi-Hiperbolik İskonto Modelleri

Üstel iskonto modelinin yetersizliğini gidermek amacıyla geliştirilen hiperbolik iskonto modellerinde, iskonto oranı gecikme süresine bağlı olarak değişmektedir. Erken dönem gecikmeler için iskonto oranı yüksekken, daha uzak dönemler için iskonto oranı azalmaktadır. David Laibson (1997) tarafından geliştirilen quasi-hiperbolik (β, δ) model, bu davranışsal sapmayı formel bir çerçeveye oturtmuştur:

$$U_t = u(c_t) + \beta \sum_{\tau=t+1}^T \delta^{\tau-t} u(c_\tau)$$

Burada $\beta < 1$ olması, bireyin bugünkü faydayı gelecekteki faydaya kıyasla aşırı değerlediğini, yani *present bias* sergilediğini göstermektedir (O'Donoghue ve Rabin, 1999). Bu yaklaşım, bireylerin zaman tutarlılığı yerine zaman tutarsızlığı sergilediğini ve bugünkü benlik ile gelecekteki benlik arasında bir çatışma yaşadığını ortaya koymaktadır (O'Donoghue ve Rabin, 2015).

Hiperbolik iskonto tek model değildir. Azalan sabırsızlık yaklaşımı (Prelec, 2004) ve zamana bağlı ağırlıklandırma modelleri (Loewenstein ve Prelec, 1992), bireylerin zaman tercihlerindeki tutarsızlıkları daha ayrıntılı biçimde açıklamayı amaçlamaktadır. Bu modeller, bireylerin zaman içinde tutarlı tercihler yerine, bugünü aşırı değerleyen ve gelecekteki benlikleriyle çatışabilen kararlar alabildiğini göstermektedir.

Bu teorik yaklaşım, politika tasarımı açısından da önemli sonuçlar doğurmaktadır. Davranışsal literatür, zaman tutarsızlığının bireyleri tasarruf kararlarında zayıflatığı durumlarda “commitment devices” olarak adlandırılan taahhüt mekanizmalarının etkili olduğunu göstermektedir. Otomatik tasarruf sistemleri ve harcanamayan birikim hesapları bu araçlara örnek olarak verilebilir (Thaler ve Sunstein, 2008). Nitekim Ashraf, Karlan ve Yin'in (2006) Filipinler'de yürüttükleri çalışmada, tasarruf kilidi içeren hesapların tasarruf oranlarını anlamlı biçimde artırdığı bulunmuştur.

3.2. Present Bias, Öz-Denetim Sorunları ve Ekonomik Sonuçlar

Bu teorik çerçevenin pratikteki en belirgin yansıması present bias kavramıdır. Present bias, bireylerin uzun vadeli faydaları kısa vadeli maliyetler karşısında yeterince dikkate almamalarına yol açmaktadır. Bu durum, özellikle tasarruf, borç ödeme ve emeklilik birikimi gibi alanlarda erteleme davranışını güçlendirmektedir (O'Donoghue ve Rabin, 1999). Ampirik çalışmalar, present bias'ın daha yüksek borçlanma, daha düşük tasarruf ve finansal kırılganlık ile ilişkili olduğunu göstermektedir (Xiao ve Porto, 2019).

Bu tür zaman tutarsızlıkları, bireylerin bugünkü tüketim ile gelecekteki finansal güvenlik arasında sağlıklı bir denge kurmalarını zorlaştırmakta ve borç tuzağı gibi ekonomik sorunlara zemin hazırlamaktadır. Dolayısıyla davranışsal zaman tercihi yaklaşımları, borçlanma ve tasarruf davranışlarının analizinde mikro iktisat için vazgeçilmez bir çerçeve sunmaktadır.

Bu bölümde zaman tutarsızlığı literatürüne görece geniş yer verilmesinin temel nedeni, borçlanma ve tasarruf davranışlarının davranışsal temellerinin büyük ölçüde bu çerçeve üzerinden şekillenmesidir. Hiperbolik iskonto, present bias ve öz-denetim problemleri, bireylerin kredi kullanımı, borç geri ödeme ve uzun vadeli birikim kararlarında sistematik sapmalar sergilemesini açıklayan anahtar mekanizmalar olarak öne çıkmaktadır. Bu nedenle zaman tutarsızlığı literatürü, çalışmanın ilerleyen bölümlerinde ele alınan borçlanma dinamikleri, finansal kırılganlık ve politika çıkarımları için kuramsal bir omurga işlevi görmektedir.

4. Borçlanma Kararlarında Davranışsal Etkiler

Davranışsal ekonomi literatürü, borçlanma kararlarının yalnızca gelir düzeyi, faiz oranları ya da makroekonomik koşullarla açıklanamayacağını; bireylerin psikolojik eğilimleri, zaman tercihleri ve bilişsel yanlılıklarının bu kararları önemli ölçüde şekillendirdiğini ortaya koymaktadır (Laibson, 1997; Thaler, 1985). Özellikle kredi kartı borçları ve tüketici kredileri gibi bireysel borçlanma biçimleri incelendiğinde, bugünü geleceğe göre aşırı değerlendirme eğilimini ifade eden *present bias* ile harcamaların ve gelirlerin zihinsel olarak ayrı “hesaplara” ayrıldığı *zihinsel muhasebe (mental accounting)* kavramlarının güçlü açıklayıcılar olduğu görülmektedir (Thaler, 1985; Prelec ve Loewenstein, 1998; Xiao ve Porto, 2019).

4.1. Present bias, Zaman Tutarsızlığı ve Aşırı Borçlanma

Present bias, bireylerin bugünkü faydayı gelecekte katlanacakları maliyetlere kıyasla orantısız biçimde yüksek değerlendirmeleri olarak tanımlanmaktadır. Bu eğilim, borçlanmayı özellikle cazip hâle getirmekte; bireyler bugünkü tüketimin sağladığı anlık faydaya odaklanırken, gelecekteki geri ödeme yükünü yeterince dikkate almamaktadır. Ampirik çalışmalar, present biaslı bireylerin daha fazla borçlandığını, kredi kartı borçlarını daha geç ödediğini ve tasarruf eğilimlerinin daha zayıf olduğunu ortaya koymaktadır (Xiao ve Porto, 2019).

Daha güncel çalışmalar, present bias'ın yalnızca mikro düzeyde bireysel finansal davranışları değil, aynı zamanda makro düzeyde tasarruf-borç dengesini de olumsuz etkilediğini göstermektedir. Laibson ve arkadaşları

(2021), present bias'nın yaygın olduğu ekonomilerde hanehalkı tasarruf oranlarının düştüğünü ve borç-varlık yapısının daha kırılgan hâle geldiğini ortaya koymuştur. Bu bulgular, borçlanma davranışlarının analizinde zaman tutarsızlığı ve psikolojik eğilimlerin merkezi bir rol oynadığını göstermektedir.

4.2. Zihinsel Muhasebe ve Harcama-Borç Dinamikleri

Borçlanma davranışlarını açıklamada öne çıkan bir diğer önemli kavram, Richard Thaler tarafından geliştirilen zihinsel muhasebe yaklaşımıdır. Bu yaklaşıma göre bireyler parayı tek bir bütün olarak değil, “günlük harcamalar”, “tasarruf”, “tatil” ve “acil durum” gibi farklı zihinsel kategorilere ayırarak değerlendirmektedir (Thaler, 1985; Thaler, 1999). Bu zihinsel sınıflandırma, ekonomik kararların rasyonel refah maksimizasyonundan ziyade psikolojik rahatlığa dayanmasına yol açabilmektedir.

Zihinsel muhasebe, özellikle kredi kartı kullanımında borçlanmayı teşvik eden bir mekanizma olarak karşımıza çıkmaktadır. Kredi kartı harcamaları çoğu zaman “gelecekte ödenecek bir yükümlülük” olarak algılanmakta; bu durum bugünkü maliyetin olduğundan daha düşük hissedilmesine yol açmaktadır. Prelec ve Loewenstein (1998), bu olguyu “ödeme acısının ayrışması” (*decoupling of payment pain*) olarak tanımlamakta ve kredi kartı kullanımının harcama düzeylerini artırdığını göstermektedir. Zihinsel muhasebe ile present bias'nın birlikte işlemesi, borcun ertelenmesine ve zaman içinde birikmesine zemin hazırlamaktadır.

Benzer biçimde bireyler maaş gelirlerini görece daha dikkatli biçimde bütçelerken, vergi iadesi, ikramiye veya piyango kazancı gibi beklenmedik gelirleri “bulunmuş para” olarak kodlamakta ve bu gelirleri daha kolay harcayabilmektedir. Bu durum, zihinsel muhasebenin tüketim ve borçlanma kararlarını nasıl sistematik biçimde etkilediğini açık biçimde ortaya koymaktadır.

4.3. Borç'tan Kaçınma, Risk Algısı ve Heterojen Finansal Tercihler

Her birey borçlanmaya aynı şekilde yaklaşmamaktadır. Son yıllarda yapılan deneysel çalışmalar, bazı bireylerin borç almaya karşı güçlü bir psikolojik direnç — *borçtan kaçınma* — geliştirdiklerini göstermektedir. Meissner ve Albrecht (2022), katılımcıların yaklaşık %89'unun borçlanmayı psikolojik olarak rahatsız edici bulduğunu ve borç almamak için ortalama olarak anaparanın %16'sı kadar bir “borç primi” talep ettiklerini ortaya koymuştur.

Bu bulgular, borçlanma kararlarının yalnızca ekonomik rasyonaliteyle değil, psikolojik tutumlar, risk algısı ve kültürel normlarla da şekillendiğini

göstermektedir. Davranışsal ekonomi literatürü, bireylerin borçlanmayı çoğu zaman yalnızca mali bir sözleşme olarak değil, aynı zamanda psikolojik bir yük veya sosyal olarak normalleşmiş bir tüketim aracı olarak algıladığını ortaya koymaktadır (Thaler, 1985; Gennaioli et al., 2018; Meissner ve Albrecht, 2022). Türkiye örneğinde son on yılda kredi kartı kullanımının hızla artması, taksitli alışveriş uygulamalarının yaygınlaşması ve borçlanmanın günlük tüketimin olağan bir parçası hâline gelmesi, borçtan kaçınma (debt aversion) eğiliminin giderek zayıfladığına işaret etmektedir (Türkiye Bankalar Birliği, 2023; TCMB, 2023; OECD, 2023).

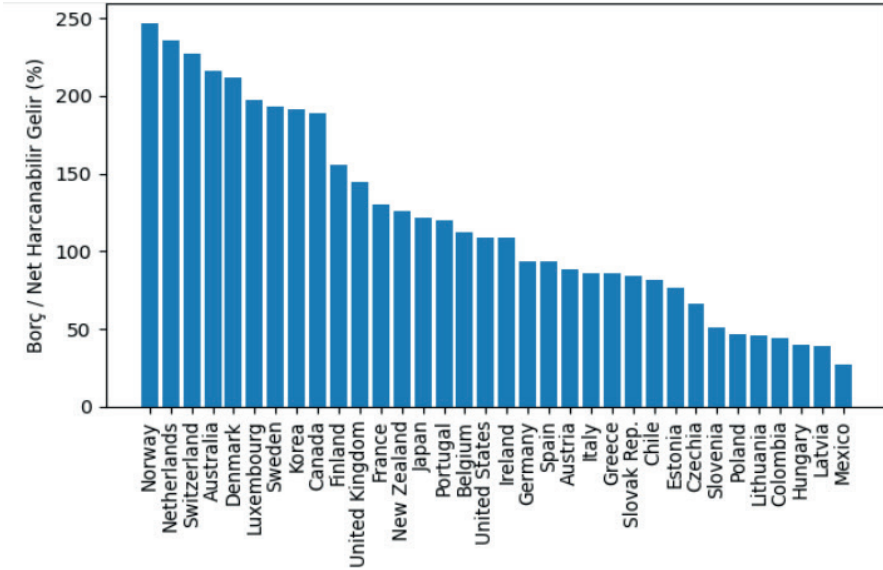
4.4. Dünya ve OECD Ülkelerinde Borçlanma ve Tasarruf Eğilimleri

OECD verileri, son yıllarda birçok ülkede hanehalkı borçluluğunun önemli ölçüde arttığını göstermektedir. OECD'nin *Household Debt* göstergesine göre Danimarka, Hollanda, Norveç ve Güney Kore gibi ülkelerde hanehalkı borcu, gelirin %150–250'sine ulaşırken, OECD ortalaması yaklaşık %130 seviyesindedir (OECD Data, 2024).

Bu ülkelerde borçlanmanın yaygınlaşmasında yalnızca gelir düzeyi veya kredi arzı değil; zaman tutarsızlığı, aşırı iyimser beklentiler ve likidite yanılsaması gibi davranışsal faktörler de belirleyici rol oynamaktadır (Coletta et al., 2019). Bu bulgular, borçlanma ve tasarruf davranışlarının davranışsal ekonomi perspektifiyle daha tutarlı biçimde açıklanabileceğini göstermektedir.

OECD ülkelerine ilişkin karşılaştırmalı veriler, hanehalkı borçluluğunun ülkeler arasında oldukça heterojen bir yapı sergilediğini göstermektedir. Şekil 1'de sunulan 2022 yılı verilerine göre Danimarka, Hollanda, Norveç ve İsviçre gibi ülkelerde hanehalkı borç/gelir oranı %200'ün üzerine çıkarken, Almanya, Fransa ve ABD gibi büyük ekonomiler OECD ortalamasına yakın seviyelerde yer almaktadır. Buna karşılık Doğu Avrupa ülkeleri ile Türkiye'de borçluluk oranları görece daha düşük düzeydedir. Bu farklılıklar, yalnızca gelir düzeyi veya finansal piyasa derinliğiyle değil; aynı zamanda tüketim kültürü, kredi kullanım normları ve davranışsal eğilimlerle de yakından ilişkilidir. Davranışsal ekonomi literatürü, özellikle present bias ve zihinsel muhasebe gibi mekanizmaların, yüksek borçluluk sergileyen ülkelerde daha belirgin biçimde gözlemlendiğini vurgulamaktadır.

Şekil 1. OECD Ülkelerinde Hanehalkı Borç / Gelir Oranı (%), 2022



Kaynak: OECD Data (2023), Household debt as a percentage of net household disposable income.

4.5. Türkiye Örneği: Borçlanma Dinamikleri ve Davranışsal Bir Paradoks

Türkiye örneği, borçlanma davranışlarının davranışsal boyutunun somut biçimde gözlemlenebildiği güncel bir vaka sunmaktadır. 2025 verilerine göre bireysel kredi borçlusu sayısı yaklaşık 42,7 milyon kişiye ulaşmış, kişi başına ortalama borç 116.148 TL'ye yükselmiştir (Türkiye Bankalar Birliği Risk Merkezi, 2025). Kredi kartı borçları ve tüketici kredilerindeki artışa paralel olarak takibe düşen borçlu sayısında da belirgin bir yükseliş gözlenmektedir.

Buna karşın Türkiye’de hanehalkı borç/GSYİH oranı %11,8 düzeyindedir ve bu oran OECD ortalamasının oldukça altındadır (TCMB, 2023). Bu durum, Türkiye açısından önemli bir paradoksu işaret etmektedir: Mikro düzeyde borçlanma hızla artarken, makro düzeyde borçluluk hâlen görece düşüktür. Bu çelişki, yüksek enflasyon, Türk lirasındaki değer kaybı ve faiz oranlarıyla birlikte davranışsal faktörlerin borçlanma kararları üzerindeki etkisini düşündürmektedir.

Yüksek enflasyon ortamı, bireylerin “bugün al, yarın daha pahalı olur” düşünce kalıbını güçlendirmekte ve borçlanmayı hızlandıran

psikolojik bir mekanizma yaratmaktadır. Bu durum, davranışsal ekonomi literatüründe rasyonel olmayan hızlandırılmış tüketim davranışı olarak değerlendirilmektedir.

Türkiye’de hanehalkı borçlanması, tasarruf davranışı ve kredi kartı kullanımı üzerine yapılan akademik çalışmalar da bireylerin finansal kararlarının yalnızca gelir düzeyi ve faiz oranlarıyla açıklanamadığını ortaya koymaktadır. Türkiye bağlamında yapılan ampirik analizler, kredi kartı kullanımının yaygınlaşması, taksitli alışveriş imkânları ve finansal okuryazarlık düzeyindeki farklılıkların, bireylerin borçlanma ve tasarruf davranışlarını önemli ölçüde etkilediğini göstermektedir (Küçükkoçaoğlu ve Yılmaz, 2010; Yılmaz ve Günay, 2016; Aksoy ve Barışık, 2020). Bu bulgular, Türkiye’de finansal davranışların davranışsal ekonomi perspektifiyle analiz edilmesinin yerinde ve gerekli olduğunu desteklemektedir.

4.6. Borçlanmanın Sonuçları: Finansal Kırılganlık

Borçlanma davranışlarının yaygınlaşması hem bireysel hem de makroekonomik düzeyde önemli sonuçlar doğurmaktadır. Artan borç servis yükü, gelir yetersizliği nedeniyle borcun çevrilememesi riski, kredi kartı asgari ödeme kültürünün yaygınlaşması ve finansal stresin artması bu sonuçlar arasında yer almaktadır. OECD ve Türkiye verileri birlikte değerlendirildiğinde, borçlanma davranışlarının hanehalkı finansal kırılganlığını artırdığı açık biçimde görülmektedir.

5. Davranışsal Ekonomi Temelli Politika Çıkarımları

Davranışsal ekonomi literatürü, bireylerin finansal karar alma süreçlerinde sistematik ve öngörülebilir sapmalar sergilediğini ortaya koyarak, geleneksel iktisat politikalarının dayandığı tam rasyonellik varsayımını sorgulamaktadır. Bu bulgular, özellikle tasarruf ve borçlanma davranışlarının düzenlenmesinde, yalnızca faiz oranları, vergi teşvikleri veya bilgi aktarımına dayalı politika araçlarının her zaman yeterli olmadığını göstermektedir. Son yirmi yılda geliştirilen davranışsal politika yaklaşımları ise bireylerin karar alma ortamını yeniden düzenlemeyi amaçlayan ve psikolojik eğilimleri dikkate alan politika tasarımlarının daha etkili sonuçlar doğurabildiğini ortaya koymuştur (Thaler ve Sunstein, 2008; OECD, 2018).

Davranışsal ekonomi temelli politikaların merkezinde, bireylerin tercih özgürlüğünü kısıtlamadan karar alma mimarisini (*choice architecture*) yeniden şekillendirme anlayışı yer almaktadır. Bu yaklaşım, bireylerin zaman tutarsızlığı, present bias ve öz-denetim sorunları gibi davranışsal sınırlılıklarını azaltmayı; dolayısıyla uzun vadeli refahlarını artırmayı hedeflemektedir.

OECD ülkelerinde son yıllarda uygulanan tasarruf ve borçlanma politikaları, davranışsal içgörülerle tasarlanan araçların pratikte önemli kazanımlar sağlayabildiğini göstermektedir.

5.1. Varsayılan Seçenekler ve Otomatik Katılım Politikaları

Davranışsal ekonomi literatüründe en güçlü politika araçlarından biri, varsayılan seçenekler (*default effect*) olarak tanımlanmaktadır. Varsayılan seçenekler, bireylerin aktif bir tercih yapmadıkları durumlarda otomatik olarak dâhil oldukları seçenekleri ifade etmekte ve erteleme eğilimini aşmada önemli bir rol oynamaktadır. Thaler ve Sunstein (2008), özellikle tasarruf ve emeklilik kararlarında varsayılan seçeneklerin katılım oranlarını anlamlı biçimde artırdığını göstermiştir.

OECD'nin *Pensions at a Glance 2025* raporuna göre 2024 itibarıyla yedi OECD ülkesinde ulusal düzeyde otomatik emeklilik tasarrufu programları uygulanmakta; 19 OECD ülkesinde ise zorunlu veya yarı-zorunlu emeklilik planları çalışma çağındaki nüfusun büyük bölümünü kapsamaktadır (OECD, 2025). Bu ülkelerde otomatik katılım uygulamaları, tasarruf yapma niyeti ile fiili davranış arasındaki boşluğu kapatmada etkili olmuştur.

Türkiye'de 2017 yılında yürürlüğe giren Bireysel Emeklilik Sistemi (BES) otomatik katılım uygulaması da davranışsal politika yaklaşımının önemli bir örneğidir. Sistem, tasarruf kararını aktif bir tercih olmaktan çıkarak varsayılan bir davranışa dönüştürmeyi amaçlamakta; present bias nedeniyle tasarrufu sürekli erteleyen bireyler açısından özellikle kritik bir işlev üstlenmektedir.

5.2. Bağlayıcı Mekanizmalar ve Öz-Denetimi Güçlendiren Mekanizmalar

Davranışsal ekonomi literatüründe *commitment devices* olarak adlandırılan bağlayıcı mekanizmalar, bireylerin gelecekteki tasarruf hedeflerine ulaşabilmeleri için bugünden davranışlarını sınırlamalarına imkân tanımaktadır. Öz-denetim probleminin bireylerin uzun vadeli hedeflerini gerçekleştirmekte zorlanmalarının temel nedenlerinden biri olduğu, özellikle Thaler ve Shefrin (1981) ile Laibson (1997) tarafından vurgulanmıştır.

Uluslararası uygulamalarda "Save More Tomorrow" programları gibi bağlayıcı tasarruf mekanizmaları, bireylerin maaş artışlarının bir kısmını otomatik olarak tasarrufa yönlendirmekte ve bu yolla tasarruf oranlarını artırmaktadır. Benartzi ve Thaler (2004) ile OECD'nin daha güncel değerlendirmeleri, bu tür mekanizmaların tasarruf davranışı üzerinde kalıcı ve olumlu etkiler yarattığını göstermektedir (OECD, 2018; OECD, 2025).

Bu tür bağlayıcı araçlar, bireylerin rasyonel kapasitelerini artırmaktan ziyade davranışsal sınırlılıklarını telafi etmeyi hedeflemektedir. Dolayısıyla davranışsal politika tasarımlarında, bağlayıcı tasarruf araçları önemli bir tamamlayıcı unsur olarak değerlendirilmektedir.

5.3. Borçlanma Davranışlarına Yönelik Davranışsal Düzenlemeler

Borçlanma davranışlarının düzenlenmesinde de davranışsal ekonomi önemli politika çıkarımları sunmaktadır. Kredi kartı sözleşmelerinin karmaşık yapısı, minimum ödeme tutarlarının düşük belirlenmesi ve borçlanmanın psikolojik maliyetinin düşük algılanması, aşırı borçlanmayı teşvik eden unsurlar arasında yer almaktadır. OECD'nin finansal tüketici korumasına ilişkin raporları, finansal ürünlerin sunum biçiminin tüketici kararları üzerinde belirleyici olduğunu göstermektedir (OECD, 2017).

Bu çerçevede ABD'de 2009 yılında yürürlüğe giren *Credit Card Accountability Responsibility and Disclosure Act (CARD Act)*, kredi kartı borçlanmasına ilişkin maliyetlerin daha şeffaf biçimde sunulmasını zorunlu kılmıştır. OECD değerlendirmeleri, bu tür düzenlemelerin tüketicilerin borçlanma kararlarını daha bilinçli almalarına katkı sağladığını ve aşırı borçlanma riskini azaltabildiğini göstermektedir (OECD, 2017).

Davranışsal literatür, özellikle kredi kartı ekstrelerinde toplam borç yükünün ve uzun vadeli faiz maliyetinin açık biçimde gösterilmesinin, bireylerin borçlanma davranışlarını olumlu yönde etkileyebildiğini ortaya koymaktadır. Bu tür düzenlemeler, present bias ve zihinsel muhasebe kaynaklı hataları azaltmayı hedeflemektedir.

5.4. Davranışsal Finansal Eğitim ve Bilgilendirme Politikaları

OECD'nin finansal okuryazarlık üzerine yaptığı çalışmalar, geleneksel eğitim programlarının tek başına yeterli olmadığını; davranışsal araçlarla desteklendiğinde daha etkili sonuçlar verdiğini göstermektedir (OECD, 2011). Davranışsal finansal eğitim programları, bireylerin bilişsel sınırlılıklarını ve psikolojik eğilimlerini dikkate alan mesajlaşma ve çerçeveleme tekniklerini içermektedir.

Bu tür programlarda kullanılan basit ve hedefe yönelik bildirimler, bireylerin tasarruf ve borçlanma kararlarını daha sağlıklı biçimde değerlendirmelerine yardımcı olmaktadır. OECD ülkelerinde uygulanan davranışsal finansal eğitim programlarının, özellikle düşük ve orta gelirli hanehalklarının finansal karar alma süreçlerinde olumlu etkiler yarattığı bildirilmektedir (OECD, 2018).

5.5. Türkiye İçin Davranışsal Politika Çıkarımları

Türkiye gibi yüksek enflasyon ve ekonomik belirsizliğin hâkim olduğu ülkelerde davranışsal politika araçlarının önemi daha da artmaktadır. Enflasyonist ortam, bireylerin bugünkü tüketimi öne çekme eğilimini güçlendirmekte ve borçlanmayı hızlandırabilmektedir. Bu nedenle tasarrufun teşvik edilmesi ve aşırı borçlanmanın sınırlandırılması için yalnızca geleneksel politika araçlarına dayalı yaklaşımlar yeterli olmayabilir.

Türkiye bağlamında otomatik tasarruf mekanizmalarının güçlendirilmesi, kredi kartı borçlanmasına ilişkin bilgilendirme standartlarının iyileştirilmesi ve davranışsal finansal eğitim programlarının yaygınlaştırılması, uygulanabilir ve etkili politika seçenekleri olarak öne çıkmaktadır. OECD deneyimleri, bu tür davranışsal araçların bireylerin finansal davranışlarını yönlendirmede başarılı olabildiğini göstermektedir (OECD, 2018; OECD, 2025).

6. Sonuç

Bu kitap bölümünde davranışsal ekonomi perspektifinden zaman tercihleri, borçlanma ve tasarruf davranışları kapsamlı bir biçimde ele alınmıştır. Uzun yıllar boyunca bireylerin finansal kararları rasyonel ajan modelleri çerçevesinde açıklanmaya çalışılmış olsa da deneysel ve ampirik bulgular bireylerin bu modellerden sistematik biçimde saptığını göstermektedir. Bu sapmalar özellikle zaman tercihi, tasarruf eğilimi ve borçlanma davranışlarında belirginleşmekte; bireyler kısa vadeli hazlara aşırı değer vererek uzun vadeli finansal hedeflerini erteleyebilmektedir.

6.1. Kuramsal Çerçevenin Genel Değerlendirmesi

Klasik mikro iktisat yaklaşımı, bireylerin gelecekteki faydayı sabit bir iskonto oranı ile bugüne indirdiğini varsayan üstel iskonto modeline dayanmaktadır. Ancak davranışsal ekonomi literatürünün ortaya koyduğu hiperbolik ve quasi-hiperbolik iskonto modelleri, bireylerin zaman içinde tutarsız ve kısa vadeye duyarlı tercihler yaptığını göstermektedir (Laibson, 1997; O'Donoghue ve Rabin, 1999). Bu yaklaşımlar, tasarrufun neden ertelendiğini, borçlanmanın neden cazip algılandığını ve bireylerin neden uzun vadeli hedeflerine bağlı kalmakta zorlandığını açıklamak açısından daha gerçekçi bir kuramsal zemin sunmaktadır.

Bu çerçevede present bias, bireylerin bugünkü tüketimi aşırı biçimde öncelemesine; zihinsel muhasebe, finansal kararların kategorik ve irrasyonel biçimde alınmasına; öz-denetim sorunları, tasarruf kararlarının sürekli ertelenmesine; minimum ödeme yanılgısı ise borçların gereksiz biçimde büyümesine yol açmaktadır. Elde edilen bulgular, mikro iktisat teorisi ile

davranışsal ekonomi yaklaşımının bütünleşmesinin önemini açık biçimde ortaya koymaktadır.

6.2. Dünya ve Türkiye Karşılaştırmasından Çıkan Bulgular

OECD ülkeleriyle yapılan karşılaştırmalar, gelişmiş ekonomilerde hanehalkı borç/gelir oranlarının oldukça yüksek seviyelere ulaştığını, buna karşın tasarruf oranlarının ülkeler arasında önemli ölçüde farklılaştığını göstermektedir. Bu farklılıkların yalnızca ekonomik değişkenlerle değil, kültürel ve davranışsal faktörlerle de yakından ilişkili olduğu görülmektedir. Otomatik katılım sistemleri ve bağlayıcı tasarruf araçları gibi davranışsal politikalar, birçok OECD ülkesinde tasarruf oranlarını anlamlı biçimde artırmıştır.

Türkiye açısından tablo farklı bir görünüm sergilemektedir. Türkiye'nin hanehalkı borç/GSYİH oranı görece düşük düzeyde (%11,8) olmakla birlikte, mikro düzeyde borçlanan kişi sayısı oldukça yüksektir ve kişi başına borç hızla artmaktadır. Kredi kartı borçluluğunun yaygınlığı, minimum ödeme davranışının riskli boyutlara ulaşması ve enflasyonist ortamın kısa vadeli düşünmeyi teşvik etmesi, tasarruf davranışını zayıflatmaktadır. Buna karşın altın ve döviz gibi güvenli limanlara yönelim, Türkiye'de tasarrufun davranışsal boyutunun güçlü olduğunu göstermektedir. Bu bulgular, Türkiye'de finansal kırılganlığın yalnızca ekonomik değil, aynı zamanda davranışsal mekanizmalarla da yakından ilişkili olduğunu ortaya koymaktadır.

6.3. Davranışsal Politika Önerilerinin Değerlendirilmesi

Bölüm boyunca ele alınan politika örnekleri, davranışsal temelli politikaların finansal davranışları düzeltmede etkili araçlar sunduğunu göstermektedir. Varsayılan seçenekler yoluyla otomatik katılım uygulamaları, tasarruf oranlarını anlamlı biçimde artırmaktadır. Commitment devices olarak adlandırılan bağlayıcı mekanizmalar, bireylerin gelecekteki davranışlarını bugünden sınırlandırarak öz-denetim sorunlarını azaltmaktadır. Kredi kartı ve kredi sözleşmelerinde şeffaf bilgi sunumu ve uygun karar alma mimarisini tasarımı, aşırı borçlanma riskini düşürmektedir. Ayrıca finansal okuryazarlık programlarının davranışsal müdahalelerle desteklenmesi, bireylerin finansal karar alma süreçlerini iyileştirmektedir.

Türkiye açısından özellikle Bireysel Emeklilik Sistemi'nin otomatik katılım boyutu, borç yapılandırma programlarının davranışsal ilkelerle tasarlanması, taksitli alışveriş uygulamalarının yeniden düzenlenmesi ve yüksek enflasyon dönemlerinde tasarrufu koruyucu araçların geliştirilmesi kritik politika alanları olarak öne çıkmaktadır.

6.4. Genel Değerlendirme ve Geleceğe Yönelik Araştırma Alanları

Davranışsal ekonomi yaklaşımı, finansal kararların daha gerçekçi ve bütüncül bir çerçevede analiz edilmesine olanak tanımaktadır. Zaman tutarsızlığı, öz-denetim sorunları ve bilişsel yanlılıklar dikkate alındığında, tasarrufun artırılması, aşırı borçlanmanın önlenmesi ve finansal kırılganlığın azaltılması için davranışsal temelli politika çözümlerinin geliştirilmesi kaçınılmazdır.

Bu çalışma, teorik modelleri, uluslararası literatürü ve Türkiye verilerini bir araya getirerek davranışsal bir analiz çerçevesi sunmuştur. Gelecek çalışmalarda Türkiye’de present bias ölçümlerinin demografik kırılımlar üzerinden incelenmesi, yapay zekâ tabanlı kişisel finans uygulamalarının finansal davranışlar üzerindeki etkilerinin analiz edilmesi, altın ve döviz tasarruflarının davranışsal temelli yeni sınıflamalarla ele alınması ve dijital platformların gençlerin tasarruf davranışı üzerindeki rolünün araştırılması önemli katkılar sağlayabilir.

6.5. Son Söz

Bu kitap bölümü, davranışsal ekonomi ile mikro iktisat arasındaki köprüyü kurarak tasarruf ve borçlanma davranışlarının hem kuramsal hem de uygulamalı açıdan yeniden yorumlanmasına katkıda bulunmuştur. Türkiye’nin dinamik ekonomik yapısı, yüksek enflasyon ortamı ve finansal araçlara erişimin hızla artması, davranışsal politika tasarımı daha da önemli hâle getirmektedir. Doğru biçimde tasarlanmış davranışsal politikalar, bireylerin finansal refahını artırma ve uzun vadeli finansal istikrarı destekleme potansiyeline sahiptir.

Kaynakça

- Aksoy, A., Barışık, S. (2020). Türkiye’de hanehalkı tasarruf davranışının belirleyicileri. *İktisat İşletme ve Finans*, 35(409), 59–88.
- Ashraf, N., Karlan, D., Yin, W. (2006). Tying Odysseus to the mast: Evidence from a commitment savings product in the Philippines. *Quarterly Journal of Economics*, 121(2), 635–672. <https://doi.org/10.1162/qjec.2006.121.2.635>
- Benartzi, S., Thaler, R. H. (2004). Save more tomorrow™: Using behavioral economics to increase employee saving. *Journal of Political Economy*, 112(S1), S164–S187. <https://doi.org/10.1086/380085>
- Coletta, M., De Bonis, R., Piermattei, S. (2019). Household debt: The role of consumer credit. *OECD Economics Department Working Papers*, No. 1557.
- Frederick, S., Loewenstein, G., O’Donoghue, T. (2002). Time discounting and time preference: A critical review. *Journal of Economic Literature*, 40(2), 351–401. <https://doi.org/10.1257/002205102320161311>
- Gennaioli, N., Shleifer, A., Vishny, R. (2018). A crisis of beliefs: Investor psychology and financial fragility. Princeton University Press.
- Kahneman, D., Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47(2), 263–291. <https://doi.org/10.2307/1914185>
- Küçükkocaoglu, G., Yılmaz, M. K. (2010). Kredi kartı kullanımının tüketici davranışları üzerindeki etkileri: Türkiye örneği. *İktisat İşletme ve Finans*, 25(295), 9–31.
- Laibson, D. (1997). Golden eggs and hyperbolic discounting. *Quarterly Journal of Economics*, 112(2), 443–477. <https://doi.org/10.1162/003355397555253>
- Laibson, D., Maxted, P., Repetto, A., Tobacman, J. (2021). Estimating discount functions with consumption choices over the lifecycle. *American Economic Review*, 111(4), 1342–1385.
- Maxted, P., Laibson, D., Moll, B. (2025) Present Bias Amplifies the Household Balance-Sheet Channels of Macroeconomic Policy, *The Quarterly Journal of Economics*, Volume 140, Issue 1, February 2025, Pages 691–743, <https://doi.org/10.1093/qje/qjae026>
- Mas-Colell, A., Whinston, M. D., Green, J. R. (1995). Microeconomic theory. Oxford University Press.
- Meissner, T., Albrecht, D. 2022. “Debt Aversion: Theory and Measurement,” Papers 2207.07538, arXiv.org, revised Jul 2022. DOI: 10.48550/arXiv.2207.07538
- Modigliani, F., Brumberg, R. (1954). Utility analysis and the consumption function. In K. Kurihara (Ed.), *Post-Keynesian economics* (pp. 388–436). Rutgers University Press.

- O'Donoghue, T., Rabin, M. (1999). Doing it now or later. *American Economic Review*, 89(1), 103–124.
- O'Donoghue, T., Rabin, M. (2015). Present bias: Lessons learned and to be learned. *American Economic Review*, 105(5), 273–279.
- OECD. (2011). *Measuring financial literacy: Questionnaire and guidance notes*. OECD Publishing.
- OECD. (2017). *Consumer policy and credit markets*. OECD Publishing.
- OECD. (2018). *Behavioral insights and public policy*. OECD Publishing.
- OECD. (2023). Household debt (indicator). <https://doi.org/10.1787/f03b6469-en>
- OECD. (2024). *OECD household debt statistics*. OECD Data.
- OECD. (2025). *Pensions at a glance 2025*. OECD Publishing.
- Prelec, D., Loewenstein, G. (1998). The red and the black: Mental accounting of savings and debt. *Marketing Science*, 17(1), 4–28.
- Samuelson, P. A. (1937). A note on measurement of utility. *Review of Economic Studies*, 4(2), 155–161.
- Strotz, R. H. (1955). Myopia and inconsistency in dynamic utility maximization. *Review of Economic Studies*, 23(3), 165–180.
- Thaler, R. H. (1985). Mental accounting and consumer choice. *Marketing Science*, 4(3), 199–214.
- Thaler, R. H. (1999). Mental accounting matters. *Journal of Behavioral Decision Making*, 12(3), 183–206.
- Thaler, R. H., Shefrin, H. (1981). An economic theory of self-control. *Journal of Political Economy*, 89(2), 392–406.
- Thaler, R. H., Sunstein, C. R. (2008). *Nudge: Improving decisions about health, wealth, and happiness*. Yale University Press.
- Türkiye Bankalar Birliği. (2023). Risk merkezi istatistikleri. <https://www.tbb.org.tr>
- Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası. (2023). Finansal istikrar raporu. <https://www.tcmb.gov.tr>
- Yılmaz, E., Günay, S. (2016). Türkiye’de bireysel kredi kullanımı ve hanehalkı borçluluğu. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 11(2), 7–28.
- Xiao, J. J., Porto, N. (2019). Present bias and financial behavior. *Financial Planning Review*, 2(2), e1043.