

Davranışsal Finans Nedir?

Çalışma Kağıdı

Davranışsal finans, psikolojinin finansal kararları nasıl etkilediğini inceler. Duygular, bilişsel önyargılar ve sürü davranışı mantıklı düşünceyi geçersiz kılar ve pazar verimsizliği yaratır.

Sorular

1. Kayıp kaçınması yatırımcıların...

- A) Kâr ve zararı eşit hissetmesi
- B) Kaybı eşit kazançtan daha yoğun hissetmesi
- C) Tüm riskten kaçınması
- D) Sadece güvenli varlıklara yatırım yapması

2. Pazarlarda sürü davranışı oluşur...

- A) Profesyoneller ticareti domine ettiğinde
- B) Perakende yatırımcılar sürüyü görmezden geldiğinde
- C) Herkes aynı trendi takip ettiğinde
- D) Sadece kurumlar işlem yaptığında

3. Yatırımda FOMO nedir?

- A) Fırsatı Kaçırma Korkusu — kalabalık baskısıyla alışveriş
- B) Para Seçeneklerinden Korku
- C) Pazar Fırsatının Başarısızlığı
- D) Temel Genel Momentum

4. Aşırı güven önyargısı şuna yol açar...

- A) Muhafazakar portföyler
- B) Aşırı ticaret ve zayıf getiriler
- C) Güçlü çeşitlendirme
- D) Düşük risk alma

5. Pazar çöküşü sırasında yatırımcı kararlı pozisyonları satıyor. Neden?

6. Bir tüccar kaybeden hisse senedini tutarak başa basmayı umuyor. Hangi önyargı?

7. Yatırımcı sadece hisse senedi hakkında olumlu haberler okur. Buna ne denir?

8. Tanımla: Davranışsal finans nedir?

9. Tanımla: Kayıp kaçınması nedir?

10. Tanımla: Demir saplama önyargısını tanımla.

Cevap Anahtarı

1. B) Kaybı eşit kazançtan daha yoğun hissetmesi — Kayıp kaçınması kazanç elde etmekten daha güçlü bir psikolojik eğilimdir.
2. C) Herkes aynı trendi takip ettiğinde — Sürü davranışı temel analizi görmezden, herkesin aynısını yapmasıdır.
3. A) Fırsatı Kaçırma Korkusu — kalabalık baskısıyla alışveriş — FOMO yatırımcıları trendleri takip etmeye ve en üst noktada almaya sürükler.
4. B) Aşırı ticaret ve zayıf getiriler — Aşırı güvenli yatırımcılar aşırı ticaret yapar ve riski küçümser, çoğunlukla düşük performans.
5. Kayıp kaçınması + korku Yatırımcı yakın kayıpları ağırlaştırır Uzun vadeli stratejiden saptığı Panik satışı geçici düşüşte kaybı kilitler
6. Demir saplama önyargısı Tüccar satın alma fiyatını referans alır Yeni bilgiyi görmezden gelir Kötü temeller olsa da pozisyonda kalır
7. Onay önyargısı Mevcut inanca destek veren bilgi ara Çelişkili kanıtları reddet Aşırı güven ve kötü kararlar
8. Psikoloji ve duyguların finansal kararları ve pazar sonuçlarını nasıl etkilediğini inceleyen bilim dalıdır.
9. Kaybın acısını eşit kazançtan daha yoğun hissetme eğilimi.
10. İlk bilgiye (örn. satın alma fiyatı) aşırı ağırlık verme eğilimi.

Bounlu

Tüm kartlar, adım adım çözümler ve AI hoca desteği Notek uygulamasında.
Sınav tarihlerini Promy otomatik hatırlatıcıya çevirir.