

Yangın Sigortası Edinme ile Bireylerin Kaygı Düzeyleri mi Yoksa Demografik Özellikleri mi ilişkilidir?

Is There Any Relationship Between Making Fire Insurance With Persons 'Demographics Features And Otherwise With Persons' Anxiety Level?

Fatih Burak GÜMÜŞ
Sakarya Üniversitesi
İşletme Fakültesi, İşletme Bölümü
Esentepe Kampüsü, Sakarya
fbgumus@sakarya.edu.tr

Kemal ŞERİT
Sakarya Üniversitesi
Sosyal Bilimler Enstitüsü
Muhasebe Finansman Bilim Dalı
kemal.serit@ogr.sakarya.edu.tr

Özet

Bu çalışma, bireylerin hanelerini yangın sigortası yaptırmaya ya da yaptırmama sebepleri üzerine kurgulanmıştır. Temel amaç bireylerin, hanelerini yangın sigortası yaptırmalarında, demografik özelliklerinin mi yoksa kaygı düzeylerinin mi etkili olduğunun tespit edilmesidir. Bununla birlikte bireylerin yangın sigortası algısı hakkında da bilgiye ulaşılmaya çalışılmıştır. Bu amaçla bireylerin bazı demografik özelliklerinin yer aldığı ve aynı zamanda bireylerin kaygı düzeylerinin tespitine yönelik uluslararası bir ölçek olan Beck-A kaygı ölçeğinin de bulunduğu bir anket formu tasarlanmıştır. Bireylerin yangın sigortası algılarına dair oluşturulan anket, hatalı girilen anketler düşüldükten sonra 619 adet konut sahibi ile bire bir görüşülme suretiyle uygulanmıştır. Anket sonuçlarından elde edilen analizlere göre, kişilerin kaygı düzeyleri ile yangın sigortası yaptırmaya karar vermede anlamlı bir ilişkiye rastlanmıştır. Ayrıca konutun değeri ile yakın çevrede bir yangına şahitlik etme de yangın sigortasına olan algıyı etkilemektedir. Bireyler beklenen fayda teorisi ile uygun, bununla birlikte etkin piyasa hipotezinden farklı şekilde hareket etmektedir.

Anahtar Kelimeler: Yangın Sigortası, Demografik Özellikler, Beck-A Kaygı Ölçeği, Beklenen Fayda Teorisi

Abstract

This study builds individual households on the reasons for taking or not taking out a fire insurance policy. The main purpose of this study was to determine either demographic characteristics or level of anxiety was effective in taking out fire insurance policy. However, information about individuals' perception of fire insurance was tried to be reached. For this purpose a questionnaire involving some demographic characteristics of individuals and also an international –Beck A- anxiety scale which aims at the determination of individuals level of anxiety was designed. The survey about individuals' perceptions of fire insurance was conducted face-to-face to 619

homeowners after excluding incorrectly entered questionnaires. According to the survey results obtained from the analysis, there is a significant association between the anxiety levels and taking out fire insurance policy. In addition, value of the housing and witnessing a fire within the vicinity of the house affect the perception of fire insurance policy. Individuals have been acted in agreement with expected utility theory, at the same time have not been acted different from efficient market hypothesis.

Keywords: *Fire Insurance, Demographic Features, Beck-A Anxiety Scale, Expected Utility Theory*

1. Giriş

Alman tarihçi Frank Uekötter afetleri arılara benzetmektedir: Sokar ve ardından aniden ölürler (Lubken ve Mauch, 2011, s.1). Bu metafor, bir hakikati öz bir şekilde ifade etmektedir. Afetler bir anda ortaya çıkıp ciddi zarar verme potansiyeline sahiptir. Ne zaman, hangi şiddette ve nerede ortaya çıkacakları belirsizdir. Bu belirsizlik risk kavramı ile karşılanmaktadır. Risk, bir tehlikenin gerçekleşme olasılığı ile gerçekleşmesi halinde yol açacağı sonucun birlikte ele alınması olarak tarif edilmektedir. İnsan hayatta kaldığı müddetçe pek çok riskle karşı karşıyadır. Ölüm riski, deprem riski, finansal risk, kaza riski, yangın riski, yönetim riski ve daha pek çok risk insan hayatında söz konusudur. Riskler, her türlü önleme rağmen gerçekleştikleri zaman maddi ve manevi kayba neden olabilirler. Bu maddi ve manevi kayıpların çoğu azaltılabilir ya da bire bir yerine konulabilir özelliktedir. İşte sigorta işlemi tam da burada devreye girmekte, en önemli ve birincil fonksiyonu olan maddi ve manevi kayıpları telafi fonksiyonunu riskin gerçekleşmesinden önce aldığı primler karşılığında yerine getirmektedir. Sigortacılığın tarihi olarak ortaya çıkış sebebi ve en önemli fonksiyonu, çıkması muhtemel riski bireyler arasında dağıtarak kayıp ve hasarları tazmin ve telafi etmektir. Bu fonksiyon, uzun yıllar boyunca ve bugün de sigortacılık denince akla gelenlerin ilkinin oluşturmuştur.

Sanayileşme ve beraberinde getirdiği kentleşme, artan nüfus ve hızına yetişilemeyen teknoloji, sigortacılığı bugün ilk olduğundan bambaşka bir yere taşımıştır. Günümüzde sigortacılık sektörü geçen zaman içerisinde büyüyen ve çeşitlenen riskler sayesinde hem dünyada hem de ülkemizde giderek gelişmektedir. Sigortacılık sektörü pek çok farklı fonksiyonu güçlü bir şekilde yerine getirmektedir.

Günümüzde sigorta şirketleri vasıtasıyla toplanan uzun vadeli fonlar, çok önemli bir tasarruf kaynağıdır ve bu devasa fonların kredi işlemlerinin gelişmesine önemli katkıları da mevcuttur. Sigortacılık sayesinde uluslararası ticaret, eskiye oranla daha hızlı gelişmektedir. Sigortacılığın, kentleşme ile olağanüstü kayıplara neden olabilecek potansiyele kavuşan deprem, tsunami ve radyoaktif sızıntı gibi felaketleri teminat altına almasıyla sosyal çöküntü ve kayıplar önlenebilir hale gelmektedir.

Halen sektör, dünya çapında birçok sigorta dalı ile fonksiyonlarını yerine getirmektedir. Bu sigorta dallarında öne çıkanlardan biri de yangın sigortasıdır. Yangın sigortası, bireyleri yangından korumak için düzenlenmiş gibi algılanmakla birlikte, bu sigorta yangın dolayısıyla oluşabilecek kayıplara karşı bireyleri tazmin etmektedir. Yangınların özellikle orman ve gökdelen yangınlarının maddi ve manevi kayıpları, felaket boyutlarına ulaşabilmektedir. Bununla birlikte konutlarda vuku bulan yangınların sayısının az olması, yangının trafik kazası gibi risklere göre gerçekleşme ihtimalinin daha düşük görülmesi ve ihmali edilme gibi nedenlerden dolayı bu sigorta dalı çok fazla rağbet görmemektedir. Fakat deprem gibi toplumsal çapta felaket olarak

görülme risk, gerçekleştiği vakit bireysel olarak çok ciddi kayıplara neden olmaktadır. Bu, tüm toplum tarafından göz ardı edilen bir durumdur. Bu durum, yangın sigortası yaptıran bireylerin sayısını azaltmaktadır. Hal böyle olunca, riski paylaşan kişi sayısı da azalmakta bu da yangın sigortası dalında ödenen prim miktarını artırmaktadır.

Çalışma, önemli sigorta dalları içerisinde yer alan yangın sigortası üzerine kurgulanmıştır. Yangın sigortası yaptırma üzerinde etkili olabilecek faktörler ve bireylerin bu sigorta dalına bakış açısı bu çalışmada ayrıntılı olarak incelenmeye çalışılmıştır. Çalışmanın bundan sonraki akışı, sırasıyla aşağıda açıklanmıştır.

Çalışmada, yangın sigortacılığı hakkında tarihsel bilgi verilmesinin ardından bu sigorta dalının dünyada ve ülkemizdeki önemi, çeşitli bilgi ve veriler eşliğinde açıklanmıştır. Bundan sonra ise kaygı duygusu üzerinde durulmuş ve kaygı düzeyini ölçmeye yönelik geliştirilen Beck-A ölçeği tanıtılmıştır. Çalışmanın ana konusunu oluşturan kaygı ve bireysel özellikler ile sigortalanma arasındaki ilişkiyi araştıran literatür taraması ise kaygı ölçekleri hakkında verilen bilgiden hemen sonra gelmektedir. Bu kısımdan sonra ise araştırma konusunun ve kullanılan yöntemin kısa özeti yer almakta, ardından istatistiksel tekniklerin kullanıldığı, hipotezlerin test edildiği kısım gelmektedir.

2. Yangın Sigortacılığı

Yangın sigortacılığı dalı en kadim sigorta dalları arasında yer almaktadır. Bu sigorta türü, sigorta dalları içerisinde en eski kurulanlardan biridir (Steele ve Markin, 2013, s.306). Dünyada en eski yangın sigortası kuruluşu “Hamburger Feuerkasse” adı altında Almanya’da 1676 yılında kurulmuştur (Felder, 1996, s.1133-1134). Bu branş 18. yüzyıl boyunca hızlıca gelişmiştir (Steele ve Markin, 2013, s.306). 2 Eylül 1666 tarihinde Londra’da meydana gelen ve dört gün süren 13.000 evle 100 kilisenin kül olmasına yol açan büyük yangın, yangın sigortacılığının, dolayısıyla sigortacılığın gelişmesine yol açmıştır. Yangın sigortacılığı her ülkede farklı şekiller, teknikler ve yöntemler izlenmek vasıtasıyla uygulanmaktadır.

Örneğin, Almanya’da yangın sigortası ilk ortaya çıktığında zorunluydu ve sadece devlet tarafından yapılabiliyordu. Yangının kamu harcamalarına ve vatandaşa olan etkisini düşürmek, konut stokunu korumak, yangın ekip ve koruma önlemleri için finansman sağlamak ve son olarak ekonomiye kredi sağlamak için yangın sigortası mecburi tutulmuş ve sigorta sektöründeki pek çok şirket oldukça küçük ve iflasa açık olduğu için bu durum yangın sigortasının sadece devlet tarafından yapılmasını gerektirmiştir (Felder, 1996, s.1134). Bununla birlikte Almanya’da 1994 yılında piyasa, serbest teşebbüse açılmıştır.

İsviçre’de ise 26 kantonun 19’unda yangın sigortası zorunlu ve devlet tekelinde iken geri kalan 7 kantonda ise zorunlu olmayıp özel sigorta şirketleri tarafından yangın sigortası yapılabilmektedir (Urgen-Sternberg, 1996, s.1113-1114)

Yangın önemli oranda zayıata, geniş çaplı kayıplara, yardım ve bakım maliyetlerine, ölüm, sakatlık ve diğer zararlar için büyük tazminatlara sebep olabilecek kapasitedir ve hatta büyük çaplı tazminatlar operatör ve yöneticilerin ödeme güçlerini de aşabilmektedir (Han, 2011, s.120).

Örneğin, Amerika Birleşik Devletleri’nde yangın sebebiyle oluşan kayıpların ve yangına karşı korunma için harcanan paranın da dâhil olduğu toplam yangın maliyeti 2010 yılı için 328 milyar dolar olarak tahmin edilmekte bu da gayri safi yurt içi

hasılanın yaklaşık %2,2'sine denk gelmektedir. ABD'de yangın nedeniyle ekonomik kayıplar enflasyondan arındırılmış haliyle 2010 yılında 1980 yılına göre % 45 daha yüksektir (Hall, 2013, s.30).

Çin halk Cumhuriyeti'nde 1996 ile 2005 yılları arasında felaket boyutlarında 574 yangın meydana gelmiş bu yangınların maliyeti ABD doları ile 360 milyon dolar olarak hesaplanmıştır (Gao ve Wang, 2011, s.107). İngiltere'de ise 2008 yılında gerçekleşen yangınların toplam maliyeti gayri safi milli hasılanın % 0,57'sine tekabül eden 8,3 milyar sterlin olarak hesaplanmıştır (Salter ve Diğ., 2013, s.256).

Yangın sigortası dalı Türkiye'de de uygulana gelen en eski sigorta dallarından biridir. Bununla birlikte yangın sigortacılığının önemi ve diğer sigorta türleri içerisindeki payı sigortacılığın ilk yıllarına göre azalmıştır denilebilir. Buna en önemli kanıt olarak, Osmanlı'da 12 Temmuz 1900 tarihinde 43 tanesi yabancı olmak üzere 44 sigorta şirketinin diğer dallarda değil de yangın sigortası dalında ortak tarife belirlemesi gösterilebilir (www.tsb.org.tr). Ayrıca Osmanlı'da sigortacılık faaliyetleri büyük Beyoğlu yangınından sonra başlamıştır (Kılıç, 2006, s.3).

Yangın sigortası aynı zamanda bir gelir kaynağıdır. Yangın sigortası vergisi, belediye sınırları ve mücavir alanlar içindeki menkul ve gayrimenkul mallar için yapılan yangın sigortaları dolayısıyla alınan primler üzerinden ödenir. Vergi oranı % 10 olan bu verginin belediyeye ödenmesinden sorumlu olansa sigorta şirkettir (Çetinkaya ve Demirbaş, 2010, s.6-7). Yangın sigortası, kredilerin finansmanı noktasında, ekonomik gelişmede ve 19. ve 20. yüzyıl şehirleşmesinde kritik ve önemli bir rol oynamaktadır (Schneiberg ve Bartley, 2001, s.111). Bu açıdan yangın sigortası vasıtasıyla toplanan primler çok önemli bir fon kaynağını oluşturmaktadır.

3. Kaygı ve Sigorta İlişkisine Dair Literatür Taraması

Kaygı ya da endişe, iç ve dış dünyadan kaynaklanan bir tehlike olasılığı ya da kişi tarafından tehlike olarak algılanıp yorumlanan herhangi bir durum karşısında yaşanan bir duygudur (Baldık, 2004, s.241). Kaygı, korkudan bazı yönleri ile farklıdır. Korkunun nesnesi belli iken kaygının nesnesi ise belli değildir. Kişi tarafından bilinmeyen, belli olmayan tehlikelere karşı verilen bir heyecan tepkisidir (Baldık, 2004, s.242). Mesela kediden köpekten çekinme bir korkudur. Fakat durduk yere ortaya çıkabilen, insanın içinde bulunduğu ortama göre şekillenebilen sebepsiz korku ise kaygıdır.

Kaygılı insanlar, bazı durumlarda akılcı ve mantıklı karar veremeyebilirler. Yanlış kararlar insan yaşamını olumsuz ve derinden etkileyecek mahiyettedir. Bu yüzden kaygı duygusu çok iyi yönetilmesi gereken duyguların başında gelmektedir. Bazı durumlarda sigortalanma kararları müşterilerin kaygı, pişmanlık ve kayıptan kaçınma gibi duygularını yönetmelerine yardımcı olabilir (Schwarcz, 2010, s.23). Kaygı, pişmanlık ve kayıptan kaçınma gibi insan beynini sürekli meşgul eden duygular, bu duyguların nesnesi olan varlığın sigortalanması ile kontrol altına alınabilir mahiyettedir. Kimi insanlar hayat kalitesini düşüren, rahatsız edici, beyni meşgul eden bu olumsuz duygulardan kurtulmak için sigorta alternatifinden faydalanırlar. Kaygılı insanların risk algıları yüksektir ve bu durum sigorta şirketleri için bir fırsat olarak değerlendirilebilir. Sigorta şirketleri bireylerin risk algılarına dair herhangi bir bilgiye sahip değildirler fakat bununla birlikte her bir bireyin kendi seçebileceği sigorta kontrat menülerini bireylere sigortalanmaları amacıyla sunarlar (Wang ve Diğ., 2009, s.2). Aşağıda

çalışmanın ana konularından olan kaygılı insanların yatırım tercihleri, sigortalanma dereceleri ve tercihlerine dair akademik çalışmalar kısaca yer almaktadır.

Örneğin, literatürde Einhorn-Hogarth belirsizlik modeli sigortalanma ve belirsizlik arasında 3 farklı öngörüye sahiptir. Bunlar;

- Düşük kaybetme ihtimali olan olaylar için hem müşterilerin hem de firmaların fiyat kararları, belirsizliğe karşı kaçınma göstermektedir. Yani belirsizliğe karşı hassastırlar.
- Kaybetme olasılığı arttıkça, belirsizlikten kaçınma düşer.
- Firmalar belirsizliğe karşı müşterilerine nazaran daha fazla isteksizdirler. Yani riskten daha fazla kaçarlar (Hogarth ve Kunreuther, 1989, s.5).

Wakker ve Diğ. (1997) yaptıkları çalışmada insanların gerçekleşme olasılığı düşük riskleri teminat altına alan sigorta türlerine karşı uzak durduklarını tespit etmişlerdir. Yaptıkları uygulamada katılımcıların çoğunun % 1'lik bir temerrüt riskine karşı ödeyecekleri primlerde % 20'den fazla prim kesintisi talep ettikleri sonucuna varmışlardır. Ayrıca katılımcıların, düşük riskli olarak değerledikleri tehlikelere karşı risk algılarının da düşük olduğunu belirlemişlerdir. De Meza ve Webb'in (2001) yüksek risk algısına sahip bireylerin daha fazla sigorta yaptırdıklarına dair çalışmaları mevcuttur. Çalışmalarında riske karşı algısı düşük bireylerin az tedbir aldıkları ve sigortalanmaya meyillerinin olmadığı vurgulanmıştır. Lerner ve Keltner (2001) endişeli insanlar üzerinde yaptıkları çalışmalarında, endişeli bireylerin farazi riskli senaryolar ve kumar içerikli oyunlar üzerindeki tepkilerinin riskten kaçınmak şeklinde ortaya çıktığını belirtmişlerdir. Finkelstein ve McGarry (2006) yüksek derecede risk algısına sahip bireylerin daha fazla uzun dönemli hayat sigortası satın aldıklarını çalışmalarında tespit etmişlerdir. Maner ve Diğ. (2007) 138 denek üzerinde yaptıkları çalışmada kaygı bozukluğu olan bireylerin risk algılarının diğerlerine göre daha fazla olduğunu vurgulamışlardır. Cohen ve Einav (2007) yaptıkları çalışmada kişisel özellikler ile risk algısı arasında pozitif ilişki tespit etmiş, ayrıca otomobil sigortası dalında bireylerin risk algısı ile zarar olasılığı arasında pozitif ilişki bulmuşlardır. Bensi ve Giusberti (2007) çalışmalarında endişeli bireylerin amacının, belirsizlik düzeyini düşürmek vasıtasıyla endişe düzeylerini de mümkün olduğu kadar düşürmek olduğunu vurgulamışlardır. 60 ve 51 kişilik 2 gruba uyguladıkları endişe testleri ile çalışmaya katılanları endişe düzeyi yüksek ve düşük olarak gruplayan yazarlar, yüksek endişeli bireylerin belirsizlikten hoşlanmadıklarını ve rahatsız olduklarını tespit etmişlerdir. Schade ve Diğ. (2011) 263 kişi üzerinde uyguladıkları deneysel çalışmalarında gerçekleşme ihtimali düşük risklere karşı sigortalanma isteği üzerinde bireylerin kaygı düzeylerinin öznel olarak yaptıkları risk değerlendirmesinden daha önemli olduğunu bulmuşlardır. Gambetti ve Guisberg (2012) 114 katılımcı ile yürüttükleri çalışma neticesinde öfkeli insanların riskli yatırımlara daha fazla yöneldiklerini, endişeli karakterde insanların ise daha koruyucu finansal kararlar aldıklarını tespit etmişlerdir. Endişeli insanların yatırım yapmayıp ellerindekini koruma yoluna gittikleri (daha ziyade faiz getiren alternatifleri tercih ettikleri) çalışmada belirtilmiştir.

4. Araştırma Yöntemi Ve Bulgular

Araştırmanın amacını, ülkemiz vatandaşlarının yangın sigortası yaptırma ve yaptırmama sebeplerini tespit etmek oluşturmaktadır. Kaygı düzeyi ve/ya da bazı demografik özellikler bireylerin konutlarını yangın sigortası yaptırmaları üzerinde, etkili midir sorusu araştırmanın temel sorunsalını oluşturmaktadır.

Bu amaçla, çalışmanın sonunda verilen anket formu yaklaşık 3 aylık bir süre zarfında konu ile alakalı psikoloji ve finans literatürü taranarak oluşturulmuştur. İki bölümden teşkil bu anket formunun birinci bölümünde konut sahiplerinin bireysel demografik özellikleri, konutlarının özellikleri, konutu kaç kişi kullandıkları gibi bilgiler istenmekle birlikte niçin yangın sigortası yaptırdıkları ya da yaptırmadıkları, yangın sigortasının kendileri için önemi de sorulmaktadır. Anket formunun ikinci bölümünde ise bireysel kaygı ile sigortalanma eğilimi arasındaki ilişkiyi ölçmek amacıyla uluslararası bir bireysel kaygı ölçeği olan Beck-A Kaygı Ölçeği yer almaktadır. Bu kaygı ölçeğine verdikleri cevaba göre bireylerin hangi kaygı grubuna girdiği ortaya çıkmakta olup, kaygı düzeyi ile sigortalanma arasındaki ilişki bu sayede ölçülmeye çalışılmıştır.

Anket formu 2013 yılının son aylarında yaklaşık 1,5 aylık süreçte 619 kişiye yüz yüze görüşmek suretiyle uygulanmıştır. Anket sonuçları SPSS 20.0 paket programına girilmiş ve hipotezlerin geçerliliği test edilmiştir.

4.1. Beck-A Kaygı Ölçeği

Bu ölçek, Beck ve arkadaşları tarafından geliştirilmiş ve ölçeğin yeterli düzeyde güvenilirlik ve geçerliğe sahip olduğu belirlenmiştir (Tunay ve Soygüt, 2009, s.72). Bu ölçek, bireylerin ne derecede endişeli olduklarını ölçmeye yönelik oluşturulmuştur. Son bir hafta içerisinde endişe belirtisi olarak görülen 21 soruya verilen cevaplar neticesinde elde edilen Beck-A skoru, bireyin endişe düzeyini ortaya çıkarır mahiyettedir. Ankette yer alan ifadelere 4 farklı düzeyde cevap veren katılımcılar her bir ifadeden endişe düzeyine göre 0 ile 3 puan arasında puan almakta, dolayısıyla 21 ifadeye cevap veren katılımcılar toplamda 0 ile 63 arasında puan almaktadırlar. Bu puan katılımcıların Beck-A skoru olup, katılımcının endişe düzeyini belirlemekte temel alınmaktadır. Araştırmalarda ve hastanelerde en çok kullanılan ve katılımcının endişe düzeyini belirleyen 2 gösterge mevcuttur. Bunlar aşağıdaki tabloda yer almaktadır. Örneğin Beck-A ölçeğindeki sorulara verdiği cevaplar neticesinde bir katılımcının skoru 19 ise, ölçek 1'e göre hafif düzeyde, ölçek 2'ye göre ise orta düzeyde endişeye sahiptir.

Tablo 1: Beck - A Kaygı Ölçeği Değerlemesi

Ölçek 1		Ölçek 2	
Alınan Skor	Endişe Seviyesi	Alınan Skor	Endişe Seviyesi
0-21 Puan	Hafif Düzeyde	0-7 Puan	Minimum Düzeyde
22-42 Puan	Orta Düzeyde	8-15 Puan	Mutedil Düzeyde
43 -63 Puan	Şiddetli	16-25 Puan	Orta Düzeyde
		26-63 Puan	Ciddi Düzeyde

4.2. Araştırmanın Evreni ve Kısıtları

Araştırmanın evreni konut sahipleri içerisinde seçilmiş olup, konutunda kiracı olanlar araştırmaya dâhil edilmemiştir. Araştırmaya dâhil edilmeyen bir diğer grup ise konut sahibi olup bu konutu için hali hazırda kredi geri ödemesi olanlardır. Çünkü kimi bankalar kendilerinden konut kredisi çekenlere, konutları için yangın sigortasını zorunlu tutmaktadırlar ki bundan dolayı bu tür konut sahipleri araştırmanın amacına hizmet etmemektedirler. Ayrıca anket formu sadece herhangi bir işte çalışan 21 yaş üstü bireylere uygulanmıştır.

4.3. Araştırmanın Önemi

Araştırma sonuçlarına göre, bu tarzda bir çalışma daha önce yapılmamıştır. Bireylere yöneltilen anket formunun ilk sayfasındaki sorular her hangi bir kaynaktan alınmamış bizzat konunun araştırmacıları tarafından düzenlemiştir. Bireylerin maddi durumu, cinsiyeti, eğitim durumu gibi demografik özellikleri ile yangın sigortası gibi diğer sigorta dallarına göre fazla gelişmemiş bir sigortayı satın almaları arasındaki ilişki ortaya konmuştur. Ayrıca bireylerin kaygı düzeyleri ile konutlarını yangın sigortası yaptırmaları arasındaki ilişkinin ortaya çıkması da kaygı duygusunun bireylerin karar almalarında ne kadar etkili olabileceğini ortaya çıkarmaktadır.

4.4. Araştırma Hipotezleri ve Bulguları

Bu kısımda, anket çalışmasından elde edilen veriler kullanılarak hazırlanan tablolar aracılığıyla, kurulan hipotezlere ait sonuçlar sunulmaktadır. Aşağıda katılımcıların bazı demografik özelliklerine dair tablo yer almaktadır.

4.4.1. Ankete Katılanların Demografik Özellikleri

Aşağıdaki tabloda katılımcıların bazı demografik özelliklerine dair bilgiler yer almaktadır.

Tablo 2: Katılımcıların Demografik Özellikleri

Durum		Frekans	%	Durum		Frekans	%
Medeni Hal	Evli	441	71,6	Aylık Gelir (TL)	1500 ve altı	106	17,2
	Bekâr	175	28,4		1501-3000	321	52
Yaş	21-30	186	30,2		3001-4500	132	21,4
	31-40	236	38,2		4501 ve üzeri	58	9,4
	41-50	106	17,2	Meslek	Özel sektör	252	41,4
	51 ve üzeri	89	14,4		Kamu sektörü	223	36,6
Eğitim	İlköğretim	84	13,7		Serbest	84	13,8
	Lise	124	20,2	Emekli	50	8,2	
	Ön lisans/Lisans	313	51	Cinsiyet	Kadın	199	32,1
	Lisansüstü	93	15,1		Erkek	420	67,9

Tablo 2'den de görüldüğü üzere katılımcıların çoğunluğunu (%67,9) erkekler ve evli bireyler (%71,6) oluşturmuştur. Çalışmaya en fazla 31-40 yaş arası bireyler katılmış olup (%38,2), katılımcılar arasında ön lisans-lisans mezunlarının payı ise (%51) en yüksek orandadır. Aylık geliri 1501-3000 TL olanlar (%52) ile özel sektör çalışanları (%41,4) ankete en fazla oranda katılmışlardır.

4.4.2. Güvenilirlik Analizi

Güvenilirlik analizi, bir testin ya da ölçeğin ölçmek istediği şeyi tutarlı ve istikrarlı bir biçimde ölçme derecesidir. Bir ölçeğin güvenilirliğinin ölçülmesinde, içsel tutarlılık analizinden faydalanılır ve bu analizde Cronbach's Alpha katsayısı kullanılır.

Bu değer 0-1 arasında yer alır ve kabul edilebilir değer en az 0,7 olması arzu edilir (Altunışık ve Diğ., 2005, s.115-116).

Tablo 3: Güvenilirlik Analizi

Ölçekler	İfade sayısı	Cronbach's Alpha
Yangın sigortası yaptırma	6	0,766
Yangın sigortasına bağlılık	5	0,835
Yangın sigortası yaptırmama	11	0,737

Yukarıdaki Tablo 3'te her bir ölçeğin Cronbach's Alpha değeri 0,70'den büyüktür. Bu bağlamda ölçeklerin güvenilir olduğu ve ifadelerin birbirleriyle tutarlı olduğu söylenebilir.

4.4.3. Faktör Analizleri

Faktör analizi çok sayıda değişken içerisinden, az sayıda, tanımlanabilir ve anlamlı değişkenler elde etme amaçlı bir yöntemdir. Faktör analizinde, aşağıdaki KMO ve Bartlett's Sphericity değerleri hesaplanmıştır. KMO değeri, araştırmada yeterli örneklem büyüklüğüne ulaşıp ulaşılmadığını verir ve genel kabul edilebilir değeri en az 0,7 olarak belirtilmiştir. Bartlett's Sphericity testi, faktörü oluşturan ifadelerin birbiri ile tutarlılığını verir. Bu testin değerinin 0,05'ten küçük olması beklenir.

Tablo 4: Faktör Analizi

	İfadeler	Faktör Yükleri	Açıklanan Varyans %	Yeterlilik Analizleri
Yangın Sigortası Yaptırma Derecesi	İtfaiyenin yangın esnasında hızlı şekilde yetişmesinden endişem olduğu için.	0,774	46,449	KMO
	Yangın söndürücü yeterli donanıma sahip olmadığı için.	0,702		0,705
	Sahip olduklarım içerisinde en değerli varlığım olduğu için.	0,676		Bartlett's Sphericity
	Evimde yangına sebep olacak riskleri ciddiye aldığım için.	0,665		0,000
	Evimin yapı malzemesi yangına karşı dayanıksız olduğu için.	0,652		
	Can ve mal kaybından çekindiğim için.	0,609		

KMO değerinin 0,70'den büyük olması (0,705) yeterli sayıda örneklem büyüklüğüne ulaşıldığı sonucunu vermektedir. Bartlett's Sphericity'nin anlamlılık düzeyinin 0,05'ten küçük olması, yani çalışmada 0,000 çıkması bu faktörü oluşturan ifadelerin birbirleriyle tutarlı olduğunu gösterir. İfadelerin faktör yükleri incelendiğinde ise hepsinin 0,40 değerinden büyük ve yüksek olması göze çarpmaktadır. Bu 6 ifade "yangın sigortası yaptırma derecesinin" %46'sını açıklamaktadır. Bu ifadeler kullanılarak yangın sigortası yaptırma derecesine ait yeni bir değer oluşturulmuştur.

Tablo 5: Faktör Analizi

	İfadeler	Faktör Yükleri	Açıklanan Varyans %	Yeterlilik Analizleri
Yangın Sigortası Bağlılık Derecesi	Evimde yangınla ilgili tüm önlem ve tedbirleri alsam dahi yangın sigortası yaptırırım.	0,857	61,254	KMO
	Kirada otursam dahi yangın sigortası yaptırırım.	0,791		0,790
	Yangın sigortası yaptırmayı komşularıma tavsiye ederim.	0,777		Bartlett's Sphericity
	Yangın sigortası her konut için zorunlu olmalıdır.	0,742		0,000
	Gelirim çok düşse de yine de sıkıntıya girer mutlaka yangın sigortası yaptırırım.	0,741		

Bu tabloda da KMO derecesi 0,70'den büyük olup, bu değer (0,790) yeterli örneklem büyüklüğüne ulaşıldığını göstermektedir. Bartlett's Sphericity'nin anlamlılık düzeyi 0,05'ten küçüktür, dolayısıyla faktörü oluşturan ifadeler birbirleriyle tutarlıdır. İfadelerin faktör yüklerinin her biri 0,40 değerinden büyük ve yüksektir. Bu 5 ifade "yangın sigortası bağlılık derecesinin" % 61'ini açıklamaktadır. Bu 5 ifade kullanılarak yangın sigortası bağlılık derecesine ait yeni bir değer oluşturulmuştur.

Tablo 6: Faktör Analizi

	İfadeler	Faktör Yükleri	Açıklanan Varyans %	Yeterlilik Analizleri
Yangın Sigortası Yaptırmama Derecesi	Daha önce yaptırdım ama tatmin olmadım.	0,644	28,094	KMO
	Sigortacılık sektörüne güvenim yok.	0,642		0,715
	Yangın sigortası primleri çok yüksek.	0,627		
	Sigorta yaptırmayı inancıma aykırı görüyorum.	0,620		
	Yangın sigortasına ayırabilecek kadar gelirim yok.	0,552		Bartlett's Sphericity
	Yangın sigortası yaptırmayı sürekli erteliyorum.	0,481		0,000
	Yangının evimde gerçekleşme riskini çok az görüyorum.	0,466		
	Kendi önlemlerimi alıyorum.	0,454		
	Çevremdeki kimse yangın sigortası yaptırmıyor.	0,428		
	Kimse bana teklif etmedi.	0,423		
Yangın sigortası ve kapsamı hakkında yeterli bilgim yok.	0,404			

KMO değeri bu tabloda da 0,70 değerinden büyük olduğu için yeterli örnekleme ulaşıldığı anlaşılmaktadır. Bartlett's Sphericity'nin anlamlılık düzeyi 0,05'ten küçük olduğu için faktörü oluşturan ifadeler birbiri ile tutarlıdır. Faktör yüklerinin hepsi de 0,40 değerinden büyüktür. Yukarıdaki 11 ifade “yangın sigortası yaptırmama derecesinin” %28’ini açıklamaktadır. Bu 11 ifade kullanılarak yangın sigortası yaptırmama derecesine ait yeni bir değer oluşturulmuştur.

4.4.4. Araştırma Hipotezleri ve Sınama Sonuçları

Bu kısımda, araştırma hipotezleri sırasıyla sunulurken hipotez sonuçları açıklanacaktır. İlk hipotez, konut değeri ile yangın sigortası yaptırmama arasındaki ilişkiyi araştırmak üzere aşağıda ifade edilmiştir. Çünkü “konutun değeri arttıkça yangın sigortası yaptırmama oranı artacaktır” öngörüsü söz konusudur.

H₁: Konutun değeri ile yangın sigortası yaptırmama arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Tablo 7: Konutun Değeri ve Sigorta Yaptırma İlişkisi

Evin Değeri	Yangın sigortanız var mı?		Pearson Chi-Square	Ortalamalar
	Evet	Hayır		
120.000 TL ve altı	36	143	0,000	3,63
120.001-180.000 TL	58	98		3,48
180.001-240.000 TL	41	52		3,87
240.001 TL ve üzeri	23	59		3,94

Tablodan görüldüğü üzere evin değeri ile yangın sigortası yaptırmama arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki vardır (Ki-kare sig. < 0,05). Genel olarak ortalamalara bakıldığında ise evin değeri arttıkça yangın sigortası yaptırmama oranının arttığı görülmektedir. Dolayısıyla H₁ hipotezi doğrulanmıştır. Türk insanının gözünde konut sahibi olmak önemli bir yer tutmaktadır. Bu yüzden zaten en başta değerli olarak algılanan konutun değeri arttıkça bu değeri korumak amacıyla sigortalatma isteği de artmaktadır. Bu bulgu üzerinde etkili diğer bir faktörde, değerli konuta sahip olanların muhtemelen maddi durumlarının da iyi olmasıdır. Bireylerin maddi durumları iyileştikçe yangın sigortasına prim ödemeleri de kolaylaşmaktadır.

İkinci hipotez, konuttaki eşyaların değeri ile yangın sigortası yaptırmama arasında bir ilişkinin varlığına yöneliktir. “Konuttaki eşyaların değeri arttıkça bu eşyaların korunması amacıyla yangın sigortası daha yoğun bir şekilde yaptırılır” öngörüsüne dayanılarak hipotezler oluşturulmuş ve aşağıda ifade edilmiştir.

H₁: Konuttaki eşyaların değeri ile yangın sigortası yaptırmama arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Tablo 8: Konuttaki Eşyaların Değeri Ve Sigorta Yaptırma İlişkisi

Evdeki Eşyaların Değeri	Yangın sigortanız var mı?		Pearson Chi-Square
	Evet	Hayır	
30.000 TL ve altı	54	150	0,177
30.001-60.000 TL	64	128	
60.001 TL ve üzeri	38	69	

Tablodan görüldüğü üzere evdeki eşyaların değeri ile yangın sigortası yaptırmama arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki yoktur (Ki-kare sig. > 0,05). Buna neden

olarak katılımcıların evi bir bütün olarak algılamaları gösterilebilir. Bir önceki analizde görüldüğü üzere evin değeri ile yangın sigortası yaptırma arasında anlamlı bir ilişki vardır. Ev eşyasının kredi ile kolayca satın alınabilmesi, eşyaların nispeten eski olarak görülmesi, eşyaların bir kısmını yangından kurtarabilme ihtimali buradaki sonuç üzerinde etkili olabilecek nedenler olarak sayılabilir.

Sıradaki hipotez, konuttaki kat sayısı ile yangın sigortası arasında bir ilişkinin varlığının tespitine yöneliktir. Çünkü bina ne kadar yüksekse ve binada ne kadar fazla kat varsa olası bir yangından olumsuz bir şekilde etkilenme ihtimali artabilir. Binadaki kat sayısı arttıkça yangın sigortası yaptırma eğiliminin artacağı varsayımı üzerine oluşturulan hipotezler aşağıdadır.

H₁: Binadaki kat sayısı ile yangın sigortası yaptırma arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Tablo 9: Konuttaki Kat Sayısı Ve Yangın Sigortası Yaptırma İlişkisi

Konuttaki Kat Sayısı	Yangın sigortanız var mı?		Pearson Chi-Square
	Evet	Hayır	
1	9	26	0,365
2	43	78	
3	27	81	
4	41	76	
5 ve üzeri	40	91	

Tablodan görüldüğü üzere apartmandaki kat sayısı ile yangın sigortası yaptırma arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki yoktur (Ki-kare sig. > 0,05). Binadaki kat sayısı arttıkça sigortalanma artmamaktadır. Sonuçtan anlaşılmaktadır ki itfaiye teşkilatlarının günümüzde sahip oldukları gelişmiş yangın söndürme donanımları konut sahiplerini tatmin eder düzeydedir.

Konutta yaşayan kişi sayısının artması yangın çıkma ihtimalini artıracak unsurlar arasında görülebilir. Aşağıda, konutta bulunan kişi sayısı ile sigortalanma arasında bir ilişkinin söz konusu olup olmadığına dair hipotezler yer almaktadır.

H₁: Konuttaki kişi sayısı ile yangın sigortası yaptırma arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Tablo 10: Konuttaki Kişi Sayısı Ve Yangın Sigortası Yaptırma İlişkisi

Konuttaki Kişi Sayısı	Yangın sigortanız var mı?		Pearson Chi-Square
	Evet	Hayır	
1	8	14	0,923
2	26	53	
3	50	113	
4	53	113	
5 ve üzeri	23	60	

Tablodan görüldüğü üzere evdeki kişi sayısı ile yangın sigortası yaptırma arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki yoktur (Ki-kare sig. > 0,05). Konuttaki kişi sayısı arttıkça yangın sigortası yaptırma sayısı artmamaktadır. Tüm alternatiflerde yangın

sigortası daha fazla sayıda yaptırılmamıştır. Kişisel özgüven burada ön plana çıkmaktadır.

Yakın çevrede bir yangına şahit olma yangın sigortasının önemini kavramada önemli bir faktör olabilir. Bu yüzden aşağıdaki hipotezlerde bir yangına şahit olma ile yangın sigortası yaptırma arasındaki ilişki incelenmiştir.

H₁: Yangına şahit olma ile yangın sigortası yaptırma arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Tablo 11: Yakın Bir Yangına Şahit Olma Ve Yangın Sigortası Yaptırma İlişkisi

Eve Yakın Bir Yangına Şahit Olma Durumu	Yangın sigortanız var mı?		Pearson Chi-Square	Ortalamalar
	Evet	Hayır		
Şahit oldum.	104	258	0,049	3,69
Şahit olmadım.	55	91		3,68

Tablodan görüldüğü üzere konuta yakın bir yangına şahit olma ile yangın sigortası yaptırma arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki vardır (Ki-kare sig. < 0,05). Ortalamalara bakıldığında ise yangına şahit olanların katılım düzeylerinin az da olsa şahit olmayanlara göre daha yüksek olduğu görülmektedir. Dolayısıyla yangın sigortası yaptıranların yangın sigortası yaptırma sebeplerinden birinin de yakın çevrelerinde ciddi bir yangına şahit olma durumları olduğu ortaya çıkmaktadır.

Konutta yaşlı ya da küçük yaştaki çocukların varlığı da yangın riskini artırabilecek unsurlardandır. Bu bireylerde çok görülen dikkatsizlik, yangın esnasında fiziki yetersizlik, elektrikli eşyaları uygun bir şekilde kullanmadaki eksiklikler gibi sebepler yangın riskini artırmaktadır. Konut sahiplerine yöneltilen aşağıdaki soru küçük çocuklar ve yaşlı insanların varlığının sigorta yaptırma üzerinde etkisini ölçmek amaçlıdır. Bu sebeple yaşlı ve küçük yaştaki bireylerin varlığı ile yangın sigortası yaptırma arasındaki ilişki aşağıda test edilmiştir.

H₁: Konutta küçük-yaşlı biri olması ile yangın sigortası yaptırma arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Tablo 12: Konuttaki Yaşlı-Çocuk Sayısı Ve Yangın Sigortası Yaptırma İlişkisi

Evinizde 12 yaşından küçük 70 yaşından büyük birisi var mı?	Yangın sigortanız var mı?		Pearson Chi-Square
	Evet	Hayır	
Var	92	185	0,340
Yok	67	162	

Tablodan görüldüğü üzere evde çocuk veya yaşlı birinin bulunması ile yangın sigortası yaptırma arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki yoktur (Ki-kare sig. > 0,05). Konut sahipleri bu riski algılayarak sigorta yaptırmamaktadırlar.

Aşağıda ölçek 1 temel alınarak elde edilen, konut sahiplerinin kaygı düzeyleri yer almaktadır. Aşağıdaki hipotezlerle 3 farklı düzeyde kaygıya sahip bireylerin yangın sigortası yaptırma derecelerinin farklılaşması incelenmiştir.

H₁: Kaygı düzeyi ile yangın sigortası yaptırma arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Tablo 13: Ölçek 1 Kaygı Düzeyi Ve Yangın Sigortası Yaptırma İlişkisi

Ölçek 1 Kaygı Düzeyi	Yangın sigortanız var mı?		Pearson Chi-Square	Ortalamalar
	Evet	Hayır		
Hafif	110	308	0,000	3,64
Orta	39	46		3,85
Şiddetli	10	1		3,51

Tablodan görüldüğü üzere 1. ölçeğe göre kaygı düzeyi ile yangın sigortası yaptırma arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki vardır (Ki-kare sig. < 0,05). Hafif düzeyde kaygı sahibi olanlar içerisinde yangın sigortası yaptıranların oranı %26 iken, bu oran orta derecede kaygılı bireylerde ise %45 çıkmıştır. Ancak şiddetli düzeyde kaygılı bireylerin hayır olarak verdikleri cevapların, istatistikî olarak anlamlı olması için 5'ten az olmaması gerekir. Bununla birlikte bu düzey kendi içinde düşünüldüğünde 11 kişiden 10'unun (% 91) yangın sigortası yaptırdığı görülmektedir. Bu verilere göre ölçek 1 temel alınarak yapılan analize göre kaygı düzeyi arttıkça sigortalanma oranı da artmaktadır.

Aşağıda ise ölçek 2 temel alınarak elde edilen, konut sahiplerinin kaygı düzeylerini 4 farklı düzeyde kategorize eden tablo verilmiştir. Aşağıdaki hipotezlerde bu sefer 4 farklı düzeyde kaygıya sahip bireylerin yangın sigortası yaptırma derecelerinin farklılaşıp farklılaşmadığı incelenmiştir.

H₁: Kaygı düzeyi ile yangın sigortası yaptırma arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Tablo 14: Ölçek 2 Kaygı Düzeyi Ve Yangın Sigortası Yaptırma İlişkisi

Ölçek 2 Kaygı Düzeyi	Yangın sigortanız var mı?		Pearson Chi-Square	Ortalamalar
	Evet	Hayır		
Minimum düzey	33	144	0,000	3,45
Hafif düzey	55	126		3,67
Orta düzey	29	57		3,85
Ciddi düzey	42	28		3,78

Tablodan görüldüğü üzere 2. ölçeğe göre kaygı düzeyi ile yangın sigortası yaptırma arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki vardır (Ki-kare sig. < 0,05). Tablodaki ortalamalara bakıldığında ise ciddi düzeye kadar katılım düzeylerinde bir artma eğiliminden bahsedilebilir. Ayrıca, minimum düzeyde kaygı sahibi olanlar içerisinde yangın sigortası yaptıranların oranı % 18, hafif düzeyde kaygı sahibi olanlar içerisinde yangın sigortası yaptıranların oranı %26, orta düzeyde kaygı sahibi olanlar içerisinde yangın sigortası yaptıranların oranı % 33, ciddi düzeyde kaygı sahibi olanlar içerisinde yangın sigortası yaptıranların oranı % 60 çıkmıştır. Görüldüğü üzere kaygı düzeyi arttıkça aynı kategori içerisinde yangın sigortası yaptıranların yaptırmayanlara göre oranı yüzdesel olarak artışa geçmektedir.

4.4.5. Yangın Sigortası Bilinç Düzeyi Hakkında Diğer Bulgular

Aşağıda sırasıyla verilen 4 tabloda yangın sigortası yaptıran bireyler ile yangın sigortası yaptırmayan bireylerin yangın sigortası hakkında bilgi ve bilinç düzeylerine dair bulgular verilmiştir. Aşağıdaki ilk tablo olan Tablo 15'de yangın sigortası yaptıran bireylerin bu sigorta türüne bağlılık dereceleri yer almaktadır.

Tablo 15: Yangın Sigortası Yaptıranların Yangın Sigortasına Bağlılık Verileri

İfadeler		Frekans	%
Yangın Sigortası Poliçenize Kaç Yıldır Ödeme Yapıyorsunuz?	1	14	8,9
	2	28	17,8
	3	44	28
	4	25	15,9
	5 Ve Üzeri	46	29,3
Yangın Sigortası Yaptırmaktan Hiç Vazgeçtiniz mi?	Evet	19	12,2
	Hayır	137	87,8
Şimdiye Kadar Kaç Farklı Şirkete Yangın Sigortası Yaptırdınız?	1	102	66,2
	2	30	19,5
	3	16	10,4
	4	4	2,6
	5 Ve Üzeri	2	1,3

Konutunu yangın sigortası kapsamına alan katılımcıların çoğu 5 yıl ve üzeri sürelerde poliçelerine ödeme yapmaktadırlar. Büyük bir çoğunluğu yangın sigortası yaptırmaktan hiç vazgeçmemişler ve çoğunlukla da tek şirkete sigorta yaptırmaktadırlar. Buradaki sonuçlardan yangın sigortası yaptıranların bu sigorta türüne oldukça bağlı oldukları ortaya çıkmaktadır. Ayrıca farklı sigorta şirketlerine değil de belirli bir şirkete yangın sigortası yaptırmalarında diğer bir faktör de yangın sigortası dalında katılımcıların sigorta şirketleri arasında sundukları hizmet açısından farklılık görmemesi de olabilir.

Aşağıdaki Tablo 16’da yangın sigortası yaptıran bireylerin niçin diğer sigorta dallarına nazaran çok da fazla tercih edilmeyen yangın sigortası yaptırdıklarına dair bulgular mevcuttur.

Tablo 16: Yangın Sigortası Yaptırma Sebepleri

	İfadeler	Ortalama	Mod
Yangın sigortası yaptırma derecesi	İtfaiyenin yangın esnasında hızlı şekilde yetişmesinden endişem olduğu için.	3,76	4
	Yangın söndürücü yeterli donanıma sahip olmadığım için.	3,71	4
	Sahip olduklarım içerisinde en değerli varlığım olduğu için.	3,53	4
	Evimde yangına sebep olacak riskleri ciddiye aldığım için.	3,82	4
	Evimin yapı malzemesi yangına karşı dayanıksız olduğu için.	3,04	4
	Can ve mal kaybından çekindiğim için.	4,24	4

Yangın sigortası yaptırmada en önemli faktör can ve mal kaybından çekinme olarak ortaya çıkmıştır. Yangın riskinin ulaşabileceği muhtemel boyutun can ve mal üzerindeki ciddi etkisi üzerinde katılımcıların algısı oldukça yüksektir. Ardından katılımcının kendini bu riskten sorumlu olarak görmesiyle riskleri ciddiye alması

önemli olmaktadır. Diğer önemli bir faktör de eldeki yangın söndürme donanımına güvenmeme ya da böyle bir donanıma sahip olmama olarak ortaya çıkmaktadır.

Aşağıdaki Tablo 17’de ise yangın sigortası yaptıran bireylerin, yangın sigortası yaptıranın ötesinde bu sigorta türüne bağlılık dereceleri bulgular eşliğinde analiz edilmiştir.

Tablo 17: Yangın Sigortası Bilinç Düzeyi

	İfadeler	Ortalama	Mod
Yangın sigortası bağlılık derecesi	Evimde yangınla ilgili tüm önlem ve tedbirleri alsam dahi yangın sigortası yaptırım.	3,80	4
	Kirada otursam dahi yangın sigortası yaptırım.	3,46	4
	Yangın sigortası yaptırmayı komşularıma tavsiye ederim.	3,96	4
	Yangın sigortası her konut için zorunlu olmalıdır.	3,97	4
	Gelirim çok düşse de yine de sıkıntıya girer mutlaka yangın sigortası yaptırım.	3,52	4

Katılımcılar, yangın sigortasının trafik sigortası gibi zorunlu olması gerektiğini düşünmektedirler. Bunun yanında yangın sigortası yaptırmayı komşularına da tavsiye etmektedirler. Yukarıdaki tabloda yer alan verilerden, yangın sigortalıların bu sigorta türünün önemi ve yangın riski algılarının yüksek olduğu sonucu ortaya çıkmaktadır. Sadece sıradan bir riskten korunmak düşüncesiyle hareket etmedikleri, kendilerine yöneltilen sorulara bilinçli bir tercihin neticesinde alınabilecek şekilde cevaplar verdikleri ortadadır. Yangın sigortası yaptıranların gelirleri düştüğünde ya da kiraya geçtiklerinde ise bu sigorta türüne bağlılıkları bir miktar azalmaktadır.

Tablo 18: Yangın Sigortası Yaptırmama Sebepleri

	İfadeler	Ortalama	Mod
Yangın sigortası yaptırmama derecesi	Daha önce yaptım ama tatmin olmadım.	2,30	2
	Sigortacılık sektörüne güvenim yok.	2,88	3
	Yangın sigortası primleri çok yüksek.	3,28	3
	Sigorta yaptırmayı inancıma aykırı görüyorum.	2,25	2
	Yangın sigortasına ayıracak kadar gelirim yok.	3,07	4
	Yangın sigortası yaptırmayı sürekli erteliyorum.	3,02	4
	Yangının evimde gerçekleşme riskini çok az görüyorum.	3,11	4
	Kendi önlemlerimi alıyorum.	3,48	4
	Çevremdeki kimse yangın sigortası yaptırmıyor.	3,27	4
	Kimse bana teklif etmedi.	3,18	4
	Yangın sigortası ve kapsamı hakkında yeterli bilgim yok.	3,28	4

Yukarıdaki Tablo 18 incelendiğinde yangın sigortası yaptırmayanların aslında bu sigorta türü hakkında pek de bilgi sahibi olmadıkları, dolayısıyla yangın sigortası algılarında zayıflık olduğu söylenebilir. Tazmin ettiği risk göze alındığında, gerçeği çok da fazla yansıtmayan prim miktarlarının yüksek olduğunun bahane edilmesi ve bu sigorta türü için yeterli gelir sahibi olunmadığına dair beyanda bulunulması, yangın sigortası hakkında edinilmesi zor olmayan bilgiye sahip olmamanın sigorta yaptırmamayı bireylerin gözünde meşrulaştırması, büyük bir risk için katılımcıların kendi önlemlerini yeterli görmesi gibi öne çıkan yangın sigortası yaptırmama nedenleri katılımcıların yangın riski ve sigortası hakkında aslında kolaylıkla giderilebilecek bilgi eksikliğine vurgu yapmaktadır.

5. Sonuç:

Sigorta işleminde ilk akla gelen amaç olası bir zararın giderilmesi olarak görülmektedir. Oysaki modern sigortacılıkta ana amaç zararın giderilmesi değil riskin azaltılmasıdır. Olası riskler sigorta işlemi ile azaltılmak suretiyle bireyler kaygısız bir hayat sürme imkânına kavuşur.

Bu çalışmada diğer sigorta branşlarına nazaran fazla tercih edilmeyen yangın sigortası branşı üzerinde durulmuştur. Yangın sigortası talebi ile bireylerin kaygı düzeyi ve kişisel özellikleri hakkında muhtemel ilişkinin varlığı araştırılmıştır. Bunun yanında bireylerin yangın sigortası bağlılık ve bilgi düzeyleri hakkında da araştırma yapılmıştır. Kurulan hipotezler neticesinde konut değeri, yangına şahit olma ve bireylerin kaygı düzeyleri ile yangın sigortası yaptırma arasında ilişki tespit edilmiştir. Bununla birlikte konuttaki eşyanın değeri, konuttaki kat sayısı, konutta yaşayan kişi sayısı ve konutta yaşayan yaşlı ve çocuk sayısı ile yangın sigortası yaptırma arasında ilişki tespit edilememiştir.

Çalışmada öne çıkan önemli sonuçlardan biri de yangın sigortası yaptıran bireylerin bu sigorta türüne bağlı ve yangın sigortası hakkında önemli bilgiye sahip olduklarıdır. Yangın sigortası yaptıranlar ne yaptıklarını bilerek, bilinçli olarak sigorta yaptırmaktadır. Yangın sigortası yaptırmayanlar ise bu sigorta türü hakkında yeterli bilgiye sahip olmayan, yangın riski hakkında farkındalığı az olan bireylerden oluşmaktadır. Bu durum sigorta şirketleri için ciddi bir müşteri potansiyelinin var olduğu sonucunu ortaya koymaktadır. Yangın sigortası türünde sigorta şirketlerinin farklılaşmaya gitmedikleri de araştırma sonucunda ortaya çıkmıştır.

Geleneksel teoriye göre yatırım kararları, beklenen fayda teorisi temelinde alınmalıdır. Elde edilen gelirin beklenen faydasının en yükseğe çıkartılması finansal kararların en önemli prensibidir. Bu yargıyı tersten ifade edecek olursak bu durumda beklenen giderlerin en düşük seviyede tutulması da finansal kararların en önemli prensibi olmaktadır. Kaybın etkisi arttığında, beklenen fayda teorisi riskten çekinen bireyler için primlerin daha yüksek olmasını önerir (Hogarth ve Kunreuther, 1989, s.5). Yani kaybın etkisinin azalması yatırımcı için fayda sağlama manasına gelmektedir. Kaybın etkisi arttığında beklenen muhtemel zararlar artacak, bu da bireyleri daha fazla prim ödeme pahasına maksimum faydayı artırma yoluna sevk edecektir. Çalışmada bu doğrultuda sonuçlar elde edilmiştir.

Bunun yanında, çalışmadan elde edilen sonuçlara göre etkin piyasa hipotezinden farklı olarak, bireylerin psikolojik farklılıkları da sigorta tercihlerinde etkilidir. Bu çalışmada bireylerin sigorta tercihleri üzerinde, risk azaltma, zarardan mümkün olduğu kadar

kaçınma, faydalı olanı tercih etmenin yanında bireylerin kaygı düzeylerinin de etkili olduğu ortaya çıkmıştır. Kaygı düzeyi, yangın sigortası tercihlerini farklılaştırmaktadır. Bu çalışmada, bireylerin sadece rasyonelitenin değil duygularının da etkisi altında karar aldıkları, buna benzer çalışmalardan farklı şekilde ortaya konulmuştur.

Kaynakça

- Altunışık, R., Coşkun R., Bayraktaroğlu, S., Yıldırım, E., (2005). “Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri Spss Uygulamalı”, Sakarya Kitabevi, Sakarya.
- Baldık, Ö., (2004). “Ansiklopedik Eğitim Ve Psikoloji Rehberi”, Timaş Yayınları, 114, Isbn.975-263-059-6, İstanbul.
- Bensi, L., Giusberti, F., (2007). “Trait Anxiety And Reasoning Under Uncertainty”, Journal Of Personality And Individual Differences”, Vol.:43, 827–838.
- Cohen, A., Einav, L., (2007). “Estimating Risk Preferences From Deductible Choice”, American Economic Review, No.97 (3), 745–788.
- Çetinkaya, Ö., Demirbaş, T., (2010). “Belediye Gelirlerin Analizi Ve Mali Özerklik Açısından Değerlendirilmesi”, İstanbul Üniversitesi, İktisat Fakültesi, Mali Araştırma Merkezi Konferansları, www.istanbul.edu.tr., 02 Ocak 2014.
- De Meza, D., Webb, D., C., (2001). “Advantageous Selection In Insurance Markets”, Rand Journal Of Economics”, No.32 (2), 249–262.
- Felder, S., (1996). “Fire Insurance In Germany: A Comparison Of Price-Performance Between State Monopolies And Competitive Regions”, European Economic Review, No.40, 1133- 1141.
- Finkelstein, A., Mcgarry, K., (2006). “Multiple Dimensions Of Private Information: Evidence From The Long-Term Care Insurance Market”, American Economic Review, No.96 (4), 938–958.
- Gambetti, E., Guisberti, F., (2012). ”The Effect Of Anger And Anxiety Traits On Investment Decisions”, Journal Of Economic Psychology, Vol.33, 1059–1069.
- Gao, R., X., Wang, H., (2011). “Discussion On The Fire Public Liability Insurance”, Procedia Engineering, No.11, 107–11.
- Hall, J., R., (2013). “The Total Cost Of Fire In The United States”, National Fire Association, <http://www.tkolb.net/firereports/2013/firetotalcosus13t.pdf>, 02 Ocak 2014.
- Han, H., Y., (2011). “Research On Standardization Method Of Risk Assessment For Fire Public Liability Insurance In Assembly Occupancies And Underwriting Auditing”, Procedia Engineering, No.11, 120–126.
- Hogarth, R., Kunreuther, M., (1989). “Howard; Risk, Ambiguity, And Insurance”, Journal Of Risk And Uncertainty, Vol.2, 5-35.
- Kılıç, A., (2006). “Yangın Sigortacılığının Tarihi Gelişimi“, http://www.yangin.org/dosyalar/yangin_sigortaciliginin_tarihi_gelisimi.pdf, 05 Ocak 2014.
- Lerner, J., S., Keltner, D., (2001). “Fear, Anger, And Risk”, Journal Of Personality And Social Psychology, Vol.81, 146–159.

- Lubken, U., Mauch, C., (2011). “Uncertain Environments: Natural Hazards, Risk And Insurance İn Historical Perspective”, Environment And History Journal, Vol.17, Issue.1, 1–12.
- Maner, J., K., Richey, J., A., Cromer, K., Mallott, M., Lejuez, C., W., Joiner, T., E., Schmidt, N., B., (2007). “Dispositional Anxiety And Risk-Avoidant Decision-Making”, Journal Of Personality And Individual Differences, Vol.42, 665–675.
- Salter, C., Ramachandran, S., Bouchlaghem, N., (2013). “Economic Cost Of fire: Exploring Uk fire Incident Datato Develop A Design Tool”, Fire Safety Journal, No.62, 256–263.
- Schade, C., Kunreuther, H., Koellinger, P., (2012). “Protecting Against Low-Probability Disasters: The Role Of Worry”, Journal Of Behavioral Decision Making, J. Behav. Dec. Making, No.25, 534–543.
- Schneiberg, M., Bartley T., (2001). “Regulating American Industries: Markets, Politics, And The Institutional Determinants Of Fire Insurance Regulation”, American Journal Of Sociology, Vol.107, N.1, 101–46.
- Szwarcz, D., (2010). “Regulating Consumer Demand In Insurance Markets”, Erasmus Law Review, Vol.3, Issue.1, www.erasmuslawreview.nl 10 Ocak 2014.
- Steele, J., Merkin, R., (2013). “Insurance Between Neighbours: *Stannard V Gore* And Common Law Liability For Fire”, Oxford Journals, Journal Of Environmental Law, Vol.25, Issue.2, 305-317.
- Tunay, Ş., Soygüt, G., (2009) “Türk Üniversite Öğrencileri Üzerinde Endişe Şiddet Ölçeğinin Güvenirlilik Ve Geçerliği”, Türk Psikiyatri Dergisi, No. 20 (1), 68-78.
- Urgen-Sternberg, T., V., (1996). “The Limits Of Competition: Housing Insurance In Switzerland”, European Economic Review, No.40, 1111-1121.
- Wakker, P., P., Thaler, R., H., Tversky, A., (1997). “Probabilistic Insurance”, Journal Of Risk And Uncertainty, Vol.15, 7–28.
- Wang, K., C., Huang, R., J., Tzeng, L., Y., (2009). “Empirical Evidence For Advantageous Selection In The Commercial Fire Insurance Market”, The Geneva Risk And Insurance Review, No.34, 1–19.
- <http://www.tsb.org.tr/sigortanin-tarihi.aspx?pageID=438>, 06 Ocak 2014.
- <http://www.tsb.org.tr/turkiyede-sigortacilik.aspx?pageID=439>, 05 Ocak 2014

Is There Any Relationship Between Making Fire Insurance With Persons 'Demographics Features And Otherwise With Persons' Anxiety Level?

Fatih Burak GÜMÜŞ
Sakarya University
Faculty of Business Administration
Esentepe Campus, Sakarya, Turkey
fbgumus@sakarya.edu.tr

Kemal ŞERİT
Sakarya University
Social Sciences Institutes
Accounting And Finance Branch
kemal.serit@ogr.sakarya.edu.tr

Extensive Summary

German historian Frank Uekötter likens disasters to bees: They sting and suddenly die (Lubken and Mauch, 2011, p.1). This metaphor refers to a reality in a short concise manner. Disasters have the potential to cause serious harm by coming out at a time. At what time, in which size and where they will occur are uncertain. This uncertainty is covered by the concept of risk. Risk is described as the addressing the probability of occurrence of hazard together with the consequences upon occurrence. Human are at many risks as long as they survive. There are risks of death, earthquake, financial, accidents, fire, management and much more risks in human life. Despite of all kind of measures, risks can cause material and moral losses when they occur. Most of these material and moral losses can be decreased or replaced with the completely same other one. That's exactly where insurance operation comes into. It fulfills the risk function of compensation for the material and moral losses as its most important and primary function, in the return of premiums taken before the realization of risk. The reasons for the emergence of insurance as its history and its most crucial function, are compensation and reimbursement of losses and damages via distribution of probable risk among individuals. This function has been the first to come to mind for many years and also today at the mention of insurance.

Industrilization to gether with urbanization, growing population, technology that cannot be caught up have carried insurance in a very different position than it once was. Today, the insurance industry is thriving in both our country and the world due to growing and diversified risks through the years. Insurance sector are performing many different functions in a powerfull way.

Today, long-term funds collected by insurance companies are very important source of saving and these huge funds have significant contributions in development of lending operations. Through insurance, international trade has developed more quickly than in the past. Social collapse and losses have become preventable via insurance by the gurantee of disasters like earthquake which gained the potential to cause extraordinary losses with the urbanization, tsunami and radioactive leak.

One of the featured insurance branches is fire insurance. Though fire insurance is assumed to be designed to protect individuals from fire, it retrieves their possible loss. Forest fire and skyscraper fire may especially cause extreme damages and loss. However, number of the insured houses is quite low because of the fact that house fire incidents and house fire risk is relatively low, in addition to individuals' negligence.

Therefore, while number of the individuals who shares the risk gets low, amount of premium paid in fire insurance branch gets higher.

This study builds individual households on the reasons for taking or not taking out a fire insurance policy. The main purpose of this study was to determine either demographic characteristics or level of anxiety was effective in taking out fire insurance policy. However, information about individuals' perception of fire insurance was tried to be reached. For this purpose a questionnaire involving some demographic characteristics of individuals and also an international –Beck A- anxiety scale which aims at the determination of individuals level of anxiety was designed. The survey about individuals' perceptions of fire insurance was conducted face-to-face to 619 homeowners after excluding incorrectly entered questionnaires. According to the survey results obtained from the analysis, there is a significant association between the anxiety levels and taking out fire insurance policy. In addition, value of the housing and witnessing a fire within the vicinity of the house affect the perception of fire insurance policy. Individuals have been acted in agreement with expected utility theory, at the same time have not been acted different from efficient market hypothesis.

However, there is no relation identified between value of household goods, number of the individuals and number of the old and young in the house and number of the individuals who take out fire insurance policy.

One of the prominent results of our study is that the individuals who take out fire insurance policy are dependent on this type of insurance and have considerable information about fire insurance. Those who take out fire insurance policy know what they do and decides conciously. And those who decide not to take out fire insurance policy are comprised of individuals that do not have enough information about this type of insurance and show lesser degree of awareness about the risk of fire. This situation may lead us to the conclusion that there is a significant customer potential for insurance companies. That the insurance companies do not differentiate themselves in terms of fire insurance has emerged as a result of this study.

According to traditional theory investment decisions should be based on the expected utility theory. Maximization of the expected utility of returns is the most important principle of financial decisions. If we state the same judgement reciprocally, in this case, minimization of the expected expenditures is the most important principle of investment decisions as well. When the effect of loss increase, expected utility theory suggests that premium payments will be higher for risk-averse individuals. (Hogarth and Kunreuther, 1989, p.5). So the effect of reduction in losses means a utility gain for investors. When the effect of the loss increases expected likely losses will also increase and this will lead individuals to increase maximum utility at the expense of making more Premium payments. In this study results were obtained accordingly.

In addition, according to the results of our study, unlike efficient market hypothesis, psychological differences in individuals are also effective in insurance preferences. In this study has emerged that individuals level of anxiety is also effective on the insurance preferences along with risk reduction, loss avoidance as far as possible and choosing utility gains. Anxiety level differentiates fire insurance preferences. In this study we have demonstrated in a different way than similar studies that individuals make decisions not only rationally but also under the influence of their emotions.