

## NYILATKOZAT

Alulírott .....MARYA'S IVETT..... büntetőjogi felelősségem tudatában nyilatkozom, hogy a szakdolgozatomban foglalt tények és adatok a valóságnak megfelelnek, és az abban leírtak a saját, önálló munkám eredményei.

A szakdolgozatban felhasznált adatokat a szerzői jogvédelem figyelembevételével alkalmaztam.

Ezen szakdolgozat semmilyen része nem került felhasználásra korábban oktatási intézmény más képzésén diplomaszerzés során.

Tudomásul veszem, hogy a szakdolgozatomat az intézmény plágiumellenőrzésnek veti alá.

Budapest, 2022. év ...május..... hónap ...2..... nap

.....Marya's Ivett.....

hallgató aláírása

# **SZAKDOLGOZAT**

**MÁTYÁS IVETT**

**2021**

**BUDAPESTI GAZDASÁGI EGYETEM**  
**KÜLKERESKEDELMI KAR**  
**NEMZETKÖZI GAZDÁLKODÁS SZAK**  
**NAPPALI TAGOLAT**  
**NEMZETKÖZI ÜZLETFEJLESZTÉS SPECIALIZÁCIÓ**

**A PÉNZÜGYI TUDATOSSÁG KAPCSOLATA A KÜLSŐ- ÉS  
BELSŐ KONTROLLÓS ATTITÚDDEL ÉS A SZENZOROS  
ÉLMÉNYKERESÉSEL**

Belső konzulens: DR. VALLYON ANDREA JÚLIA

Készítette: MÁTYÁS IVETT

Külső konzulens: HEITLERNÉ LEHOCZKY MÁRIA

Budapest, 2021

# TARTALOMJEGYZÉK

TÁBLÁZATOK JEGYZÉKE.....	4
ÁBRAJEGYZÉK .....	4
BEVEZETÉS.....	6
<b>I. ELMÉLETI RÉSZ.....</b>	<b>10</b>
<b>1. PÉNZÜGYI TUDATOSSÁG KONCEPCIÓJA .....</b>	<b>10</b>
<b>2. PÉNZÜGYI MAGATARTÁS ELMÉLETI HÁTTÉR.....</b>	<b>14</b>
<b>3. PÉNZÜGYI MŰVELTSÉG TÉMAKÖREINEK KÖRÜLJÁRÁSA.....</b>	<b>17</b>
<b>3.1. SZEMÉLYES PÉNZÜGYI TERVEZÉS ÉS MENEDZSMENT.....</b>	<b>17</b>
<b>3.2. MEGTAKARÍTÁS .....</b>	<b>19</b>
<b>3.2.1 MEGTAKARÍTÁS MAGYARORSZÁGON .....</b>	<b>22</b>
<b>3.3. KÖLCSÖN .....</b>	<b>23</b>
<b>3.4. BERUHÁZÁS ÉS BEFEKTETÉS.....</b>	<b>25</b>
<b>3.4.1 BERUHÁZÁS ÉS BEFEKTETÉS A MAGYAR HÁZTARTÁSOKBAN.....</b>	<b>27</b>
<b>4. A PÉNZÜGYI TUDATOSSÁG MÉRHETŐSÉGE.....</b>	<b>29</b>
<b>5. PÉNZÜGYI SZEMÉLYISÉGTÍPUSOK.....</b>	<b>31</b>
<b>6. SZEMÉLYISÉGTÍPUSOK, EGY PSZICHOLÓGIAI ÁTTEKINTÉS.....</b>	<b>34</b>
<b>6. ELMÉLETI ÖSSZEGZŐ.....</b>	<b>36</b>
<b>II. GYAKORLATI RÉSZ .....</b>	<b>38</b>
<b>1. A KÉRDŐÍV KIÉRTÉKELÉSE .....</b>	<b>38</b>
<b>ÖSSZEFOGLALÓ .....</b>	<b>68</b>
<b>FÜGGELÉK.....</b>	<b>70</b>
<b>MELLÉKLETEK.....</b>	<b>71</b>
<b>SZAKIRODALMI ÖSSZEFOGLALÓ .....</b>	<b>72</b>

## TÁBLÁZATOK JEGYZÉKE

táblázat 1. Pszichológiai tőke - Külső- és belső kontrollos attitűd .....	41
táblázat 2. Külső- és belső kontrollos attitűd X Kiadások előre tervezése - varianciaelemzés .....	53
táblázat 3. Külső- és belső kontrollos attitűd X Pénzügyek összesítése - varianciaelemzés.....	53
táblázat 4. Külső- és belső kontrollos attitűd X Éves villanyszámla ismerete - varianciaelemzés.....	53
táblázat 5. Külső- és belső kontrollos attitűd X Számlafizetés .....	54
táblázat 6. Szenzoros élménykeresés X Tartozáshoz való viszonyulás - varianciaelemzés .....	64
táblázat 7. Szenzoros élménykeresés X Befektetésekhez való viszonyulás - varianciaelemzés .....	64
táblázat 8. Szenzoros élménykeresés X Intuícióra való támaszkodás - varianciaelemzés.....	65
táblázat 9. Szenzoros élménykeresés X Válsághelyzet megélése - varianciaelemzés.....	65
táblázat 10. Külső- és belső kontrollos attitűd X Gazdasági ismeretek - varianciaelemzés.....	66
táblázat 11. Külső- és belső kontrollos attitűd X Végzettség - varianciaelemzés .....	66
táblázat 12. Szenzoros élménykeresés X Végzettség - varianciaelemzés.....	67
táblázat 13. Szenzoros élménykeresés X Gazdasági ismeretek - varianciaelemzés.....	67

## ÁBRAJEGYZÉK

ábra 1. Financial Planning Standards Board: Financial Planning Process .....	18
ábra 2. MNB Befektetés, Megtakarítás – Mire gyűjtünk? – Megtakarításválasztás célok szerint (2020). 20	
ábra 3. MNB Befektetés, Megtakarítás – Megtakarításválasztás életszakaszok szerint (2020) .....	21
ábra 4. A háztartási hitelek állományának összetétele 2007-2019. szeptember között Mrd Ft-ban .....	25
ábra 5. Különbféle pénzügyi eszközökkel rendelkező háztartások aránya az összes háztartás százalékában; KSH (2017).....	28
ábra 6. A háztartások megoszlása befektetési kockázatvállalás mértéke szerint; KSH 2017 .....	28
ábra 7. Nemek szerinti eloszlás.....	38
ábra 8. Életkor szerinti eloszlás.....	39
ábra 9. Lakhely szerinti eloszlás .....	39
ábra 10. Végzettség szerinti megoszlás .....	40
ábra 11. Havi jövedelem szerinti eloszlás .....	40
ábra 12. Kiadások megtervezése.....	42
ábra 13. Pénzügyek összesítése .....	43
ábra 14. Mennyibe kerül az éves villanyszámla? .....	43
ábra 15. Mikor fizeti számláit? .....	44
ábra 16. Az alábbi opciók közül melyiket használja?.....	45
ábra 17. Kiadások előre megtervezésének és pénzügyek összesítésének kapcsolata - keresztábra .....	46
ábra 18. Kiadások előre megtervezésének és éves villanyszámla ismeretének kapcsolata - keresztábra	46
ábra 19. Kiadások előre megtervezésének és számlafizetés kapcsolata - keresztábra .....	47
ábra 20. Pénzügyek összesítésének és éves villanyszámla ismeretének kapcsolata - keresztábra.....	48
ábra 21. Pénzügyek összesítésének és számlafizetés kapcsolata - keresztábra .....	48
ábra 22. Éves villanyszámla ismeretének és számlafizetés kapcsolata - keresztábra .....	49

ábra 23. Pénzügyi tudatosság - saját megítélés .....	50
ábra 24. Saját tudatosság megítélésének és kiadások előre megtervezésének kapcsolata .....	50
ábra 25. Saját tudatosság megítélésének és pénzügyek összesítésének kapcsolata .....	51
ábra 26. Saját tudatosság megítélésének és számlafizetés kapcsolata .....	52
ábra 27. Szenzoros élménykeresés .....	55
ábra 28. Tartozáshoz való viszonyulás.....	56
ábra 29. Befektetésformák .....	57
ábra 30. Befektetéshez való viszonyulás .....	57
ábra 31. Intuícióra való támaszkodás .....	58
ábra 32. Viselkedés válsághelyzet, recesszió esetén.....	59
ábra 33. Tartozásokhoz és befektetésekhez való viszonyulás kapcsolata - keresztábla .....	60
ábra 34. Tartozáshoz való viszonyulás és intuícióra való támaszkodás - keresztábla.....	60
ábra 35. Tartozáshoz való viszonyulás és váratlan válsághelyzetre adott reakció kapcsolata - keresztábla .....	61
ábra 36. Befektetésekhez való viszonyulás és intuícióra való támaszkodás kapcsolata - keresztábla .....	62
ábra 37. Befektetésekhez való viszonyulás és váratlan válsághelyzetre adott reakció kapcsolata - keresztábla.....	62
ábra 38. Intuícióra való támaszkodás és váratlan válsághelyzetre adott reakció kapcsolata - keresztábla .....	63

## BEVEZETÉS

*„Több embernek kellene megtanulnia, hogy megmondja a dollárjainak, hogy hova menjenek, ahelyett, hogy megkérdezné őket, hogy hova mentek”* mondja Rober Babson üzletember, közgazdász. A pénzügyeink tudatos kezelése, előre tervezése, előre gondolása már évtizedek óta diskurzusok témája. Későn felébredni vagy időben cselekedni? A kérdés azonban nem ilyen egyszerű ha számbavesszük a befolyásoló tényezőket.

Annak kérdése, miszerint hogyan költjük el havi bevételeink, de legfőképpen mire, mindennapi beszélgetéseink tárgya. Ugyanakkor arról már kevesebbszer elegyedünk szóba, hogy a hó végén a bankszámlán maradt pár ezer forintnak hol a helye. Egy pár új cipő lesz belőle vagy talán konyhai eszköz? Talán nem is olyan lényeges. Annál fontosabbnak ítélem meg azt azonban, hogy megtudjam, bevételeink mekkora részét vagyunk hajlandóak megtakarítani és/vagy befektetni. Befektetéseink hol helyezzünk el, ehhez milyen döntések, magatartásformák és attitűdök vezetnek, valamint pénzügyi ismereteink, kultúránk és tudatosságunk mennyire játszik közre racionális, vagy olykor épp ellenkezőleg, irracionális, emocionális alapon hozott döntéseinkben. Kérdéseim először saját magammal szemben fogalmaztam meg a felnőtt korba lépés kapujában, azóta viszont szeretném tudni a felvetéseim, feltételezéseim és elképzeléseim valós, tudományos alapját is.

A pénzügyi kultúra és a hozzá kapcsolódó altémák kutatása egészen az 1970-es évekre vezethető vissza, de napjainkban is találkozunk olyan újszerű gondolatokkal, melyek tovább segítik a téma megértését. A pénzügyi műveltség önmagában is összetett, ennek altémakörei azonban még több kérdést rejtenek. A témák közt nagy az átjárhatóság, mégis ezek összefoglalása, a megszerzett ismeretek gyakorlatba ültetése sokszor problémát okoz. Míg külön-külön fel tudjuk mérni, hogyan viszonyul egymáshoz a műveltség és ez alapján hozott döntések, valamint adatok alapján leolvashatjuk, mekkora megtakarításokkal, hitellel és beruházásokkal rendelkeznek az egyének, a hozzá kapcsolódó magatartások, attitűdök és ezek alapján meghatározott személyiségtípusok gyakorlati értéke sokszor elveszik. Bár rendelkezésre állnak kurzusok, workshopok, tananyagok, hogy fejlesszük képességeink, ritka, hogy ezekbe bele lenne inkadrálva a felsorolt tényezők mindegyike. Ezen információk ismeretében, fontosnak látom azt, hogy mind az eddigi háttérrel, mind a meglévő hiányosságokat számba vegyük. A hiányosságok kitöltésével

újabb szintre léphet tudásunk, jobb pénzügyi viselkedési mintákat tudunk kifejleszteni, ezáltal elősegítve a gazdaság működését, növekedését, hatékonyságát és versenyképességét.

Dolgozatomban elsőként a pénzügyi kultúrát szeretném definiálni, ennek komponenseit ismertetni, illetve megvizsgálni a témakör elméleti háttérét a már meglévő kutatások, publikációk, rendelkezésre álló irodalom segítségével. Emellett szeretném feltárni, mi, magyarok hogyan viszonyulunk a témakörhöz, milyen jártassággal rendelkezünk a saját pénzügyeinket, befektetéseinket tekintve, valamint meglévő vagy épp nem meglévő tudásunk alapján hogyan hozunk döntéseket, milyen attitűddel rendelkezünk.

Szeretném feltárni azt is, a fiatalok és idősebbek között milyen különbségek vannak, hogy megfigyelehető-e egyfajta magatartásbeli, generációs különbség. A generációs szakadékok minden területen általában a nyitottságbeli kontrasztra világítanak rá, melyek mind a gazdasági, társadalmi és politikai körülményeket magába foglalva hatnak az adott kor emberére. Lényeges különbségek figyelhetők meg a nemek között is. A nők körében jellemzők az érzelmi alapon hozott döntések, így várhatóan nem vagy kevesbé mennek bele olyan döntésekbe, melyeket kockázatosnak ítélnék meg. Emellett, a geográfiai elhelyezkedés szempontjából is lehetnek eltérések. A fejlett nyugati és fejlődő keleti országok lakossága feltehetően másképp gondolkodik. Eltérésekre számítok a megtakarítási hajlandóságban, hitelhez való viszonyulásban és befektetésformák választásában.

A pénzügyi kultúra ismerete meghatározza azt is, képesek vagyunk-e különbséget tenni eszközök és források közt. Szokásaink, hogy hogyan viszonyulunk a pénzhez, rámutatnak arra, milyen tulajdonságaink vannak, milyen személyiséggel rendelkezünk. Számos olyan példával találkozunk, ahol illető A úgy dönt, befekteti pénzét kriptovalutába annak hitében, hogy gyorsan meggazdagodik, de mindezt úgy teszi, hogy nem ismeri az adott piacot és a kriptovaluták magas volatilitásával sincs tisztában. Amint elkezdi veszíteni értékét a kriptovaluta, amibe illető A befektetett, megijed és bár ezzel veszteséges üzletet köt, kiszáll a játékból. Azonban bizonyára illető B sem okoz meglepetéseket, aki a bankba helyezi el a megtakarításait, mivel azt gondolja, a bank egy biztonságos opció, és megfelel az infláció értékének megfelelő százalékkal sem kamatozik. Ismerünk olyan C illetőket is, akik az államkötvények kényelmét és alacsony kockázatát választják.



Korábbi kutatásokra támaszkodva kimutatható, hogy a pénzügyi személyiségek és a pénzügyi tudatosság befolyással vannak egymásra. A személyiség, mint pszichológiai konstruktum, a témában kevésbé vizsgált, azonban a gazdaságpszichológia és boldogságpszichológia számos körben kitér rá. Dolgozatom további célja, hogy két már aktív használatban lévő sztenderdizált kérdőív alapján ezen a területen is információt nyerjek hipotéziseim, feltételezéseim bizonyítására.

Bizonyítani szeretném dolgozatomban, hogy

H1: azon egyének, akik a külső-belső kontroll attitűd kontinuumán belső kontrollos attitűddel rendelkeznek, tudatosabbak, mint külső kontrollos attitűddel rendelkező társaik;

H2: azon egyének, akik a BSSS-8 skálán magas értéket produkálnak, hajlamosak magas kockázatot vállalni.

Feltételezem, hogy legtöbb döntésünket mélyen befolyásolják érzelmeink, nem racionális viselkedésünk, észérvekkel alá nem támasztható tetteink, mint például ingerigényeink és külső kontrollos attitűdünk. Egyes befektetők az adatokra hagyatkoznak, mások pedig az intuíciójukra, de legtöbbször az emóciók, a megérzések nyernek a végén. Warren Buffet ennek kiküszöbölése érdekében, azt mondta „*Don't get emotional about your money*”, vagyis „*Ne érzékenyülj el a pénzeddel kapcsolatban*”, ami köznyelvre fordítva annyit tesz, hogy a befektető igazi ellensége önmaga és a tudatlansága. A pénzügyileg tudatos befektetőnek képesnek kell lennie arra, hogy megőrizze a vállalkozás valódi alapjaiba vetett hitét, ne aggódjon túlságosan, és ne hozzon döntéseket tisztán érzelmi alapon félelemből vagy hirtelen felindulásból.

Hipotéziseim alátámasztása érdekében az elméleti háttér megismerése és megismertetése után áttérek a gyakorlati részben a saját kutatásra, mely során kérdőíves módszerrel mérem fel a magyar lakosságot. Az idő szűke és a dolgozat terjedelme nem engedi a témában való elmélyedést, ezért az eredmények nem tekinthetők reprezentatívnak. A kérdőív három részből áll, melyből az első kettő két sztenderdizált kérdéssort tartalmaz és a harmadik egy általam készített kérdőív. Az első kérdéssort Keller (2009) munkájából emeltem át, mely 6 állítás segítségével állítja fel a következtetést, miszerint külső- vagy belső kontrollos attitűddel rendelkező egyénről beszélünk. A második kérdéssort Zuckerman BSSS-8 (Brief Sensation Seeking Scale – Rövidített Szenzoros Élménykereső Skála), 8 kérdésből álló rövidített változata, mely alapján azt vizsgáljuk, a kitöltők mennyire hajlamosak kockázatot vállalni. A harmadik, általam készített kérdőív elsősorban arra

fókuszál, a kitöltők mennyire pénzügyileg tudatosak, felelősek pénzügyi döntéseik kapcsán. Saját kérdéssorom ellenőrzésként, kontrolld kérdőívként is szerepel a kutatásban, hogy kiszűrhessem a lehetséges diszkrepanciákat. A kérdőívek feldolgozása Excel és SPSS segítségével történt, ahol kereszttáblák elemzésével és varianciaelemzéssel jutottam eredményeimhez.

Dolgozatomban két részben tárgyalom a témát: az első, elméleti és második, gyakorlati rész, ahol a kérdőívek kiértékelését, eredményeit mutatom be.

# I. ELMÉLETI RÉSZ

## 1. PÉNZÜGYI TUDATOSSÁG KONCEPCIÓJA

A közgazdaságtan, de leginkább a pénzügyi tudatosság valahol a racionális és érzelmi alapon hozott döntések egyvelegének szüleménye. Olyan terület, mely mérhető, adatokkal alátámasztható, ugyanakkor a „kivétel erősíti a szabályt” alapon irracionalitásunk is definiálja. A pénzügyi tudatosság számos kutatás témája, valamint alkalmazzák ezen felméréseket a kérdéskörrel kapcsolatos programok előkészítésére, társadalmi célú oktatásra, személyes pénzügyi döntéseink, jártasságunk elősegítésére, mely mind eszköze, előmozdítója a gazdasági működések megértésének, átlátásának, jobb kihasználásának. A társadalom számára fontos, hogy tagjai megfelelő ismeretekkel rendelkezzenek, meglegyenek általános pénzügyi ismereteik, ismerjék a pénzforgalmi szolgáltatásokat, tudják használni bankkártyájuk, tisztában legyenek a hitelezéssel, valamint előre gondolkodjanak pénzügyeikkel, például legyen nyugdíj előtakarékoságuk.

Az angol irodalomban financial literacy-ként ismert szókapcsolat egy összegző kifejezés, melyet a magyarban pénzügyi kultúraként, illetve pénzügyi műveltségként emlegetünk. Jelentése többféleképpen definiált, és tartalmában is változó, ki mit ért műveltség vagy épp kultúra alatt. A következőkben ezeket fogom ismertetni, körbejárni.

Elsőként, időrendben a legkorábbit emelném ki, mely olyan egyszerűen hangzik, mint 'financial knowledge', vagyis pénzügyi tudás, ismeret (Hilgert, Hogarth, & Beverly, 2003). Moore (2003) szerint a műveltség legalább olyan fontos eleme a tapasztalatszerzés és a tudás gyakorlatba való ültetése, mint a tudás megléte. Ez pénzügyi szofisztikáltsághoz vezet, mely javítja az egyén kompetenciáit hosszú távon.

A pénzügyi műveltséget konceptualizálók valamenyi meghatározást tekintve más dimenzióra helyezik a hangsúlyt. Huston (2010) azt mondja, a pénzügyi műveltség alapvetően két különböző dimenzióból áll: a megértés, avagy a személyes pénzügyek ismerete és a felhasználás, vagyis az ismeretek alkalmazása. Hasonló megközelítésre találunk Hung (2009) munkásságában is, aki a felhasználás dimenzióját a pénzügyi források, bevételek effektív kihasználásaként értelmezi az életre szóló pénzügyi jólét érdekében.

Remund (2010) öt kategóriát alakított ki a pénzügyi gondolkodás és viselkedés mentén, melyek közt megemlíthetjük a pénzügyi ismereteket (1), pénzügyi kommunikációs képességet (2),

pénzügyi ismeretek döntésekhez való felhasználásának képességét (3), pénzügyi instrumentumok tényleges használatát (pénzügyi magatartás) (4), valamint pénzügyek kezelésében való magabiztosságot (5). Ezek elegye, készségek, képességek, pénzügyi ismeretek összessége határozza meg egy egyén pénzügyi tudatosságát. A speciális ismeretek, jártasság, megértés, az ismeretek alkalmazásának képessége, a helyes pénzügyi magatartás és a pénzügyekkel kapcsolatos tapasztalatok adják valamely személy tudatosságának aspektusait (Hung, Parker és Yoong, 2010). Remund (2010) négy lényeges témakört különböztet meg műveltség területén, melyek következőképpen oszthatók fel: pénzügyi tervezés (a), megtakarítás (b), kölcsön (c) és beruházás (d).

A műveltségi területek ismertetése mellett lényeges kitérni arra a részletre is, miszerint egyesek célja az anyagi biztonság (Jump\$tart, 2007, 1. o.), míg más definícióban a pénzügyi jólét biztosítása a fő szándék (PACFL – Presidents Advisory Council on Financial Literacy, 2008).

Kulcsfontosságú a pénzügyi műveltség további fejlesztése, az ismeretek bővítése, mely a dolog folyamati jellegét adja. Az emberek lényeges, hogy tudást szerezzenek az új pénzügyi szolgáltatásokról, termékekről és ezeket megértsék, megfelelő információkkal ellátva hozzanak döntéseket, így elkerülve a lehetséges buktatókat. A megfelelő pénzügyi nevelés által az egyének megtanulják, hová fordulhatnak segítségért, és hogyan változtathatnak a viselkedésükön, milyen lépésekre lehet szükség, hogy anyagi helyzetüket javítsák.

*„A pénzügyi műveltség, pénzügyi fogalmak és kockázatok ismerete és megértése, valamint az egyén azon képessége és motivációja, hogy ezen tudást és megértést magabiztosan alkalmazza a pénzügyi környezetben való hatékony döntéshozatal, a személyes és társadalmi pénzügyi jólét növelése és a gazdasági életben való részvétel lehetőségének biztosítása érdekében.”* (OECD, 2014, 144. o.) Az OECD, akárcsak a PISA-felmérésekhez kapcsolt meghatározás is egy konszenzusossá vált definíció. Eltérést mutat az előző definícióktól azon szempontból, hogy míg elődei az egyénre, személyes anyagiakra fókuszáltak, addig az újabb változat figyelembe veszi a pénzügyi műveltségünk, magatartásunk társadalmi hatását, szerepét.

Magyarországon a pénzügyi kultúra az MNB és az Állami Számvevőszék által is elfogadott definíciója azt mondja, hogy a pénzügyi kultúra a „*pénzügyi ismeretek és képességek olyan szintje, amelynek segítségével az egyének képesek a tudatos és körültekintő döntéseikhez szükséges alapvető pénzügyi információkat azonosítani, majd azok megszerzése után azokat értelmezni, és*

*ez alapján döntést hozni, felmérve döntésük lehetséges jövőbeni pénzügyi, illetve egyéb következményeit”* (Garai, Csiszarik, 2018).

Bár a definíciók lényegében ugyanazt próbálják meg többé vagy kevésbé körülményesen körülírni, abban egyetértés mutatkozik, hogy az eredmények, mérések számszerűsítéséhez és ezek további fejlesztéséhez, továbbgondolásához szükség van egy konszenzusos meghatározásra (Schuchardt, Hanna Hira, Lyons, Palmer és Xiao, 2009).

Minden definícióban megjelenik a pénzügyekkel kapcsolatos informáltság, az információ feldolgozásának képessége és a jó pénzügyi döntések meghozatalának képessége (Kovács et al, 2013; Zsótér, 2018). Ezeket a képességeket, habitusokat összevetve határozható meg a létező definíciók metszete.

A pénzügyi kultúra és műveltség mellett számos szerző használja a pénzügyi tudatosság fogalmát is. Lényegesnek látom ezeket elválasztani elméleti síkon. A műveltség, maga az ismeretek összességére vonatkozik és valamelyest ezek alkalmazására (tapasztalat, mint tényező a megismerésben). A kultúra kifejezi az ugyanolyan műveltséggel rendelkező egyének csoportjának gondolkodásmintáját, vagyis megfigyelhető ugyanaz a műveltségi szint és ehhez tartozó magatartások sora egy mintán belül, mely reprezentatívnak tekinthető. Ezzel szemben a tudatosság, mint fogalom, egy komplexebb megközelítést igényel. A pénzügyi tudatossággal rendelkező egyének a reprezentatív minta egy olyan csoportja, részhalmaza, akik a tudásuk birtokában felelős és fenntartható módon menedzselik pénzügyeik. Dolgozatomban, bár a fogalmak mást jelentenek a kultúra, műveltség és tudatosság szavakat szinonimaként fogom használni a jobb olvashatóság érdekében.

A tudatosság szubjektíven értelmezhető egy-egy témakörön belül, vagyis tisztáznunk kell mit értünk jelen esetben tudatos viselkedés alatt. A pénz pszichológiája című könyvben Morgan Housel úgy értelmezi a pénzzel való gazdálkodást, mint soft skill-t, azaz „puha” készséget, melynek birtokában az egyén méltányos döntéseket képes hozni, miután racionálisan felmérte a helyzetet, a kockázatot és emellett evaluálta azt is, mekkora lesz az adott döntéssel járó olyan veszteség, mely nem fejezhető ki pénzben. Például, míg A személy szívesen kiadná üresen álló lakását, addig B személy gondolkodhat a kérdésről teljesen másképp, azonban szintén tudatosan. A személy felméri a kockázatokat, és úgy ítéli meg, bármi történjen (például, problémák a bérlővel, nem fizeti a lakbért, lelakja a lakást, nem tudja kilakoltatni), egy szerződés segítségével

tisztázhatók a felek egymás iránti elvárásai. A szerződésbe foglaltak a bérlő és a berbeadó védelmében szólnak, így a legtöbb lehetséges helyzetre fel tud előre készülni A. B személy azonban a már említett lehetségesen felmerülő problémákat olyan tehernek éli meg, amely több gonddal jár, mint pozitívummal. Tehát, A esetében a kockázat viselése kevesebb teherrel jár, mint a kötelező adók és számlák fizetése egy üresen álló ingatlan után, míg B esetében a lehetséges problémák terhének elkerülése fontosabb, mint egy plusz állandó bevétel.

Tudatos gazdálkodó lehet az is, aki spórolós, de az is aki költekező. Bár ez a kettő elsőre úgy tűnhet egymásnak ellentmond, mindössze a személyes preferenciák, magatartásminták, gondolkodásminták határozzák meg. Példának okáért, legyen C személy egy spórolós személyiség, aki akkor érzi magát biztonságban, ha bármilyen váratlan vészhelyzetre van elég megtakarítása. Eközben D személy nem érzi szükségességét takarékszámlának, nem célja, hogy rendelkezésére álljon ilyen.

Elmondhatjuk tehát, hogy egyesek számára a pénzügyi tudatosság azt jelenti, hogy hogyan érhető el a lehető leggyorsabban a teljes pénzügyi függetlenség és szabadság, ami olyan biztonságot nyújt, amely egy életre szól. Ezzel szemben olyan is van, aki számára a pénzügyi tudatosság mindössze annyit jelent, hogy havi jövedelmét úgy osztja be, hogy abból minden szükségletét megkapja, és emellett marad pénze befektetni, megtakarítani vagy akár szórakozni is. Van aki számára a tudatos döntés annyit tesz, hogy egyetemre jár, megszerzi alap- majd mesterdiplomáját és építi karrierjét, aminek segítségével elér egy olyan mértékű pénzügyi függetlenséget, hogy megengedheti magának, hogy 40 éves korában nyugdíjba menjen. Vannak viszont olyan tudatosságra törekvők is, akik számára egy hobbi vagy szabadidős tevékenység fontosabb, így ehhez igazítják munkájuk, pénzügyeik.

Szeretném azt is lefixálni, mint egyértelműség, hogy dolgozatomban az tekinthető nem tudatos alanynak, akiben megjelenik egyfajta szorongás a pénzügyeit illetően. A szorongásnak is lehet különböző mértéke, mely szintén mérvadó lehet, azonban ezt a dolgozatban nem tárgyalom.

Ebben a részben utolsó soron felállítanék egy saját definíciót a tudatosságra. Kiemelnék néhány szót, melyet korunk szakirodalmában a lényegretörőség érdekében szívesen alkalmaznak a témába mélyedők: 'integration of knowledge' (tudás integrálása), 'ability' (képesség), 'familiarity' (értelmezhetőség). Én ezeket használva határoznám meg saját definíciómat a pénzügyi tudatosságról: A pénzügyi tudatosság azon gazdasági, pénzügyi tudás és ezeket

befolyásoló ismeretek összessége, melyeket képes az egyén értelmezni, folyamatosan fejleszti, és a fejlődéshez már megszerezte alapismereteit; képességei az előzetes tapasztalatokból, jártasságból erednek, melyek segítségével tudatos döntéseket hoz saját anyagi helyzetét, és ennek társadalmi hatását tekintve.

## **2. PÉNZÜGYI MAGATARTÁS ELMÉLETI HÁTTER**

A pénzügyi magatartás egyik meghatározó tényezője a pénzügyi műveltségnek, illetve egy oda-vissza ható kapcsolat jelenthető ki a kettő közt, melyek kölcsönösen meghatározzák egymást. Akárcsak a pénzügyi tudatosság, ez is számos tényező által befolyásolt, legyen az ismeretekkel vagy éppen pszichológiai, társadalmi vagy gazdasági tényezőkkel kapcsolatos. A viselkedés kapcsolódhat magához a pénz kezeléséhez (kredit kártya használat, hitel visszafizetés), de ugyanakkor kapcsolódhat hosszú- és rövidtávú tervekhez (pénzügyi tervezés, megtakarítás, befektetés) is. Annak érdekében, hogy a folyamatosan változó gazdaságban képesek legyünk elérni pénzügyi céljaink, ezeket adaptálni tudjuk adott szituációhoz mérten, olyan szokásokat, viselkedésmintákat kell kialakítani, melyek segítenek helytállni.

A pénzügyi attitűdöt és a pénzügyi magatartást a szakirodalom számos alkalommal együtt tárgyalja. Az attitűd a személyiség megnyilvánulása, vagyis hogyan fejezzük ki magunk másokkal szemben. A viselkedésminták, amelyeket megfigyelehtünk egyes egyéneknél, saját értékrendjük reprezentációjaként értelmezhető. Például, azon individumok, akik szívesen költenek élményekre, ezt vélik értéknek, azok valószínűleg olyan attitűddel, magatartással rendelkeznek, aminél nem fontos például a materiális eszközök felhalmozása. Az értékek kialakulása már egészen fiatalon, gyermekkorban elkezdődik, elsősorban a szülői nevelés megtartározó a kérdésben. Így azt mondhatjuk, hogy az értékek megszerzése által elért magas szintű elégedettség is a pénzügyi tudatosság meghatározó komponense, illetve kölcsönösen összefüggnek. Zsótér (2018) kutatásában három klaszter állít fel a pénzügyi attitűdök alapján: Carpe Diem, aggódó tudatos és elégedett. Az első csoport jellemzően azokat az egyéneket foglalja magába, akik rögtön elköltik pénzüket és leginkább érzik magukat eladósodva. A második csoport aggódó attitűdje azt mutatja, korlátozva érzik magukat anyagilag. Jellemzően hosszú távú gondolkodással rendelkeznek, vagyis tudatosan határozzák meg céljaikat és a hozzá tartozó lépések közt számontarthatjuk a költés

ellenőrzését. Az utolsó, harmadik csoport, azon egyéneket takarja, akik elégedettek pénzügyi helyzetükkel, nem jellemzi őket aggódó magatartás.

Az attitűdöket vizsgálva a kockázathoz való hozzáállás, kockázatvállási hajlandóság is három kategóriára különíthető el: kockázatkereső, kockázatkerülő és kockázatsemleges. A kockázatkereső személyiségek jellemzően nem aggódnak a következmények miatt, ehelyett a várható előnyökre összpontosítanak. A kockázatkerülő egyének a biztonságot választják, még akkor is ha ez kevésbé kifizetődő. A harmadik csoport, a kockázatsemleges, pedig egy mérlegelő, számító csoport, akik érvek és ellenérvek összevetésével döntenek el, érdemes vagy nem érdemes kockázatot vállalni.

A pénzügyi magatartás a következőképpen definiálható: „*bármilyen emberi viselkedés, mely a pénzkezelés szempontjából releváns*”, mint például „*készpénz-, hitel- és megtakarítási magatartás*” (Xiao, 2008; idézi Fan, 2021). Az ember hajlamos, hogy a pillanatnyi örömekre fókuszálva elköltse azt ma, amit valójában holnap is el tudna, vagy félre is tehetne.

Kutatások kimutatták, hogy a pénzügyi ismeretekkel rendelkező egyének nagyobb valószínűséggel rendelkeznek jobb pénzügyi magatartással (Hilgert et al., 2003; Hogarth, Hilgert, 2002; idézi Fan, 2021). Mindemellett az észlelt kontroll, az önszabályozás és a pénzügyi ismeretek jelentősek az egyének megtakarítási, költségvetési és kiadási magatartásának előrejelzésekor. A felsorolt jellemzők befolyásolhatják a hosszú távú pénzügyi döntések meghozatalát is, például a nyugdíjprogramban való részvételt, amely a jövőre való felkészülés eszközének tekinthető (Howlett et al., 2008; idézi Fan, 2021). A korábbi eredmények arra utalnak, hogy mind az észlelt, mind az önértékelésen alapuló pénzügyi ismeretek és készségek, mind a valós pénzügyi ismeretek összefüggenek a felelős pénzügyi magatartással (Hilgert et al., 2003; Howlett et al., 2008; idézi Fan, 2021).

Ugyanakkor beszélhetünk „kockázatosnak” minősített magatartásokról is, melyek kockázatosabbak, illetve drágábbak, mint más rövidtávú hitelalternatívák, akár csak az autóhitel, zálogház igénybevétele vagy bérleti konstrukció igénybevétele (Asaad, 2015).

Asaad (2015) a pénzügyi magatartás két lényegi komponensét vizsgálja, a tudást és a magabiztosságot. A fennebb ismertetett kutatások eredményei igazolják azt, hogy pozitív kapcsolat van az egyén önbizalomszintje és a hosszú távú pénzügyi tervezés közt. Asaad (2015) kibővíti ezt azzal, hogy az önbizalom befolyásolja a megtakarítási és a hitelfelvételi



magatartásokat. Eredményei kimutatták, hogy azok, akik magas tudással rendelkeznek és magabiztosak, valószínűbb, hogy „jó” pénzügyi döntéseket hoznak, míg akik tudása nem megfelelő, de kellő magabiztossággal rendelkeznek, valószínűbb, hogy kockázatosabb pénzügyi döntéseket hoznak. A túlságos magabiztosság által az egyének képesek túlbecsülni ismereteik pontosságát, ezáltal pedig alábecsülik a kockázatot.

A magatartás értelmezésekor, irányadó tényező az életkor. Henager és Cude (2016) megállapították, hogy az életkor előrehaladtával az ismeretek bővülnek, így egyre inkább összefüggésbe kerülnek a pénzügyi tevékenységekkel. Az objektív tudás felhalmozódásával a rövid távú pénzügyi magatartás mértéke csökken. Lényeges megállapításnak tekinthető, hogy a fiatalok, pályakezdők pénzügyi nevelésében szerepet játszik az önbizalom kialakítása, hogyan kezeljék pénzügyeik bizalommal, bizonyossággal. Ezek megléte szükséges ahhoz, hogy mind hosszú, mind rövidtávú pénzügyi viselkedést mutassanak. A kutatás arra is rávilágít, hogy minél több tapasztalattal rendelkezünk, minél több pénzügyi tudást igénylő szituációba kerülünk, annál inkább változik korosztályosan, hogy milyen a viselkedésünk. Az idősebb korosztály több tapasztalattal rendelkezik hitelfelvétellel és befektetésekkel kapcsolatban, mint a fiatalok, akiknek készségeik még nem kifejtettek, az idősebb korosztály viszont költségvetéstervezésről származó tapasztalatairól is be tud számolni (Shim et al. 2013; idézi Henager és Cude, 2016).

A pénzügyi magatartás értelmezése során figyelembe kell venni azt is, hogy kognitív képességeink végesek és az adoptált viselkedésminták a döntési folyamatban „hibákat” kreálhatnak (Thaler and Sunstein, 2008; idézi Lyons, Grable and Zeng, 2019). Ezeknek a hibáknak, magasabb az áruk és a pénzügyi hatásuk, következményük is magasabb. A viselkedésminták nem feltétlenül követnek racionális fonalat, hanem a viselkedés-gazdaságtan olyan faktorjai is közrejátszanak, mint a kognitív korlátok, időbeli következtelenségek, elvárások és bizalmi problémák, kérdések (Li, 2006; Meng, 2014; Thaler and Benartzi, 2004; idézi Lyons, Grable and Zeng, 2019).

### **3. PÉNZÜGYI MŰVELTSÉG TÉMAKÖREINEK KÖRÜLJÁRÁSA**

A következő részekben ismertetni fogom Remund (2010) pénzügyi műveltségi témakörei alapján a pénzügyi tervezés, megtakarítás, kölcsön és beruházás a szakdolgozatban releváns elméleti hátterét, mely segít a téma kibontásában, átlátásában.

#### **3.1. SZEMÉLYES PÉNZÜGYI TERVEZÉS ÉS MENEDZSMENT**

A pénzügyeinkről keveset beszélünk, így a helyes gazdálkodásról még kevesebbet. Ez nem csak a társadalmi programozásunktól függ, nem csak szociális kondicionálásunktól, de befolyásolja pszichológiánk, viselkedésünk is.

A személyes pénzügyi tervezés az a folyamat, ami által az egyén figyelembe veszi saját jelenlegi személyes és pénzügyi információit, meghatározza jövőbeli pénzügyi céljait, és pénzügyi tervet dolgoz ki a célok elérése érdekében (Dawes, 1998; Crankshaw, 2006, 3. o.). Az egyének bekövetkezendő életeseményekre terveznek, mint például lakásvásárlás, gyerekvállalás, gyerek iskoláztatása, pénzügyi függetlenség, nyugdíj megtakarítás, befektetések és nem előre látható, kiszámítható helyzetekre, mint egy családtag hirtelen elhalálása. Mindezen célok elérése érdekében szükségünk van a tervezésre, a kockázatkezelésre.

A pénzügyi tervezés bonyolult folyamat, melynek során számos elem lép fel egy összetett rendszerben, melyeket koordonálni kell. A tervezés legtöbb esetben egy pénzügyi tanácsadó feladata, mely egy sémát követ. A Financial Planning Institute of Southern Afrika (FPI) kifejlesztett egy folyamatot, mely hat lépés követését határozza meg, amit egy pénzügyi tervezőnek követni érdemes:

1. Szakmai kapcsolat kialakítása és meghatározása – szolgáltatások köre, jogszabályok által meghatározott részletek;

2. Adatgyűjtés, célokat beleértve a célok felmérését - pénzügyi adatok és személyes információk összegyűjtése és átadása a tervezőnek, valamint mérhető és racionális célok kialakítása;

3. A pénzügyi helyzet elemzése és értékelése – a pénzügyi tervező megállapítja a célok teljesíthetőségét a begyűjtött adatok alapján;

4. Pénzügyi tervezési ajánlat kidolgozása és prezentálása – pénzügyi tervezési alternatívák azonosítása, értékelése, pénzügyi tervezés kidolgozása az eddig meghatározott célok, ismert adatok, elemzés alapján, és végül a pénzügyi terv bemutatása az egyénnek;

5. A pénzügyi tervezési ajánlások implementálása – megegyezés az intézkedésekről való felelősségről, majd a pénzügyi termékek kiválasztása a célok elérése érdekében;

6. A pénzügyi tervezési ajánlások nyomon követése – az utolsó lépés biztosítja a terv naprakészességét, mely tartalmazza mindig az éppen aktuális információkat.

ábra 1. Financial Planning Standards Board: Financial Planning Process



*Forrás: Financial Planning Standards Board weboldal*

## 3.2. MEGTAKARÍTÁS

Ahogy előzőleg már említésre került, Süge (2010) megállapítja, hogy a pénzügyi magatartás lényeges eleme, illetve a megtakarítás által jól elemezhető a pénzügyi kultúra. Azon személyek, melyek tudatosan, fenntarthatóan képesek megtakarítani, magas pénzügyi műveltséggel rendelkeznek. Akik takarítanak meg, tulajdonképpen előre terveznek, így arra következtethetünk, hogy azok, akik nem takarítanak meg, materisztialisztikusabb életvitelt követnek. A Magyar Nemzeti Bank (2020) így értelmezi a megtakarításokat: „*célja a jövőbeni anyagi mozgástér kibővítése*”.

A megtakarítások sok esetben egyszerű célt szolgálnak: egy válsághelyzet túlvészelését. Az ilyen helyzetekben a döntéseket a megtakarítások mennyisége alapján hozzuk meg. Ennek hatása dominánsabb, mint a jövedelmi színvonalé (Treger, Wendel, 2021; Kálmán, 2021). A beláthatatlan helyzetek befolyásolják döntéshozói képességeinket, és gyakran emiatt nehezebbé válik a racionális döntéshozatal, mivel nem tudunk csak a tudásunkra támaszkodni, de szükségszerűen tapasztalatunkat beleinkadráljuk (Sipos, Tóth, 2006; Kálmán, 2021).

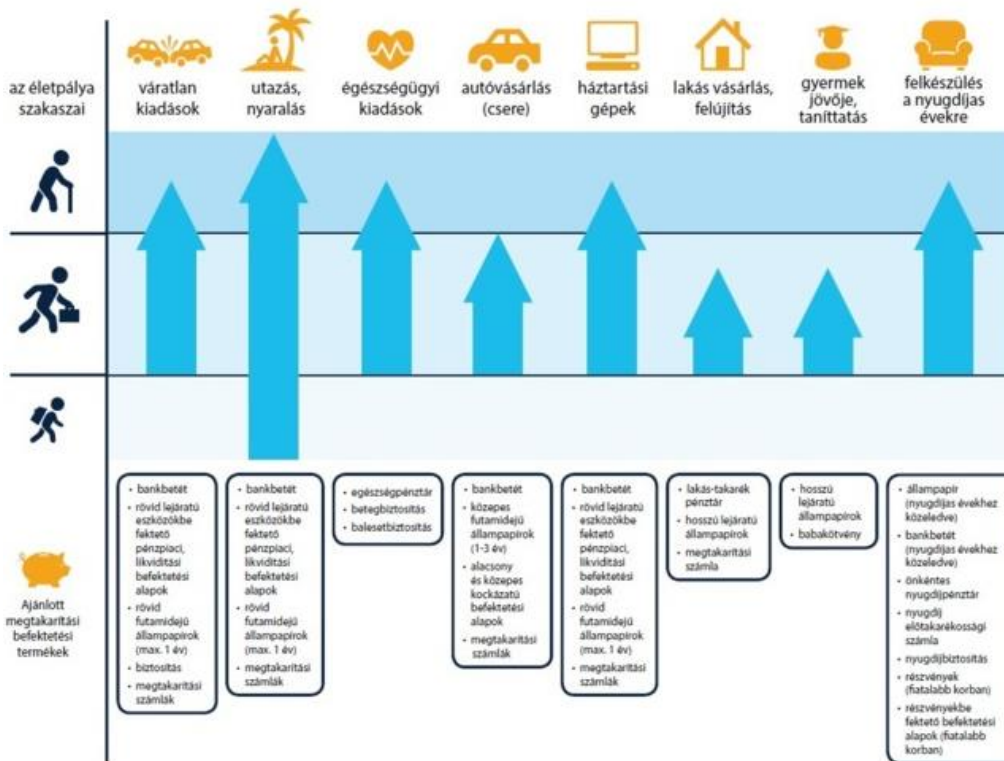
A megtakarításra számos lehetőség közül választhatunk, saját, illetve pénzügyi tervezőnk megítélése segítségével: opciónk lehet a klasszikus lekötött betét, kombinált megtakarítás vagy megtakarítási számla, de mindezek mellett léteznek egyéb megtakarítási típusok is, melyek elsősorban adózási szempontból lehetnek kedvezőbbek, mint más lekötési lehetőségek.

A megtakarításoknak számos formája ismert, ezért fontos, hogy céljainknak és életkorunknak megfelelőek válasszunk. Döntéseink szoros összefüggésben vannak a pénzügyi tervezéssel. Életpályánk alapvetően három részre osztható az MNB befektetéssel, megtakarítással foglalkozó témaköre szerint: az élet eleje (a tanulmányok befejezéséig tart), a vége (nyugdíjas kor, amikor már gazdaságilag nem aktív az egyén) és a köztes időszak (gazdaságilag aktív időszak). Az alábbi ábrán láthatók a megtakarítási célok és a hozzájuk tartozó megtakarítási lehetőségek összefoglalva (2. ábra).

A háztartások megtakarításaikat nem pénzügyi (például lakás, értéktárgyak) és/vagy pénzügyi eszközök megszerzésére használják. A megtakarítás felhasználható pénzügyi eszközök vásárlására vagy adósságtörlesztésre. A háztartások nettó hitelfelvevőnek minősülnek, ha

penzügyi megtakarításuk negatív, aminek eredménye, hogy több kötelezettségük van és/vagy kevesebb pénzügyi eszközük (Rocher, Stierle, 2015).

ábra 2. MNB Befektetés, Megtakarítás – Mire gyűjtünk? – Megtakarításválasztás célok szerint (2020)



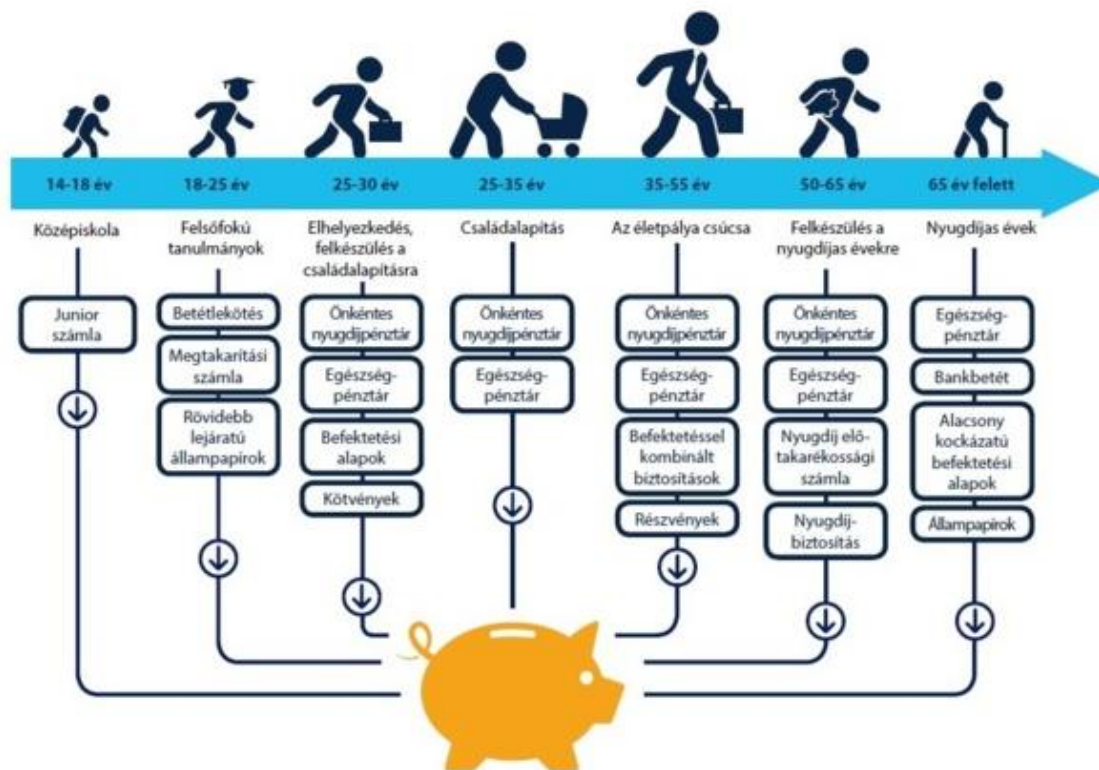
Forrás: MNB weboldal

A megtakarítás kiválasztása célok és lehetségesen bekövetkező események szerint legalább olyan fontosak, mint az életszakasz szerinti kiválasztás. A lehetőségeink és céljaink függenek az aktuális élethelyzetektől, melyekkel szembesülünk, így érdemes egyrészt rendszeresen megtakarítani, például utazásra, tanulmányok folytatására, illetve előtakarékoságra sem korai már fiatal korban gondolni. A 3. ábra ezt illusztrálja.

A háztartások az Erópai Unióban általában nettó hitelezők a gazdaság számára, mivel elég megtakarítással rendelkeznek ahhoz, hogy mind pénzügyi és nem pénzügyi eszközeik is finanszírozzák. Emellett számontartunk olyan országokat is, mint például Finnország, Dánia vagy Svédország, akik nem pénzügyi eszközbeszerzés céljából vesznek fel hitelt. Románia, Bulgária

vagy Görögország, azok közé tartozik, akik nettó hitelfelvevők, vagyis fogyasztási kiadásaik egy részét is hitelből finanszírozzák (Rocher, Stierle, 2015).

ábra 3. MNB Befektetés, Megtakarítás – Megtakarításválasztás életszakaszok szerint (2020)



*Forrás: MNB weboldal*

A megtakarításokat számos tényező folyásolja be, név szerint: jövedelem és vagyon, jövedelmi egyenlőtlenségek, demográfiai tényezők, előre nem látható bizonytalanságok, kamatlábak, fiskális politika, pénzügyi piac „kifinomultsága” és a piachoz való hozzáférés és a nemzetközi pénzügyi integrációban való részvétel. Rocher, Stierle (2015) felmérése alapján az adatokból arra következtethetünk, hogy az Unióban a megnövekedett jövedelmek nem megtakarítás növekedést eredményeznek, hanem fogyasztás növekedést, ami hosszútávon eladósodásba is fulladhat a fejlődő országok szintjén. Emellett az is kiderül, hogy a nagyobb bizonytalanság a megtakarítások növekedéséhez vezet, a háztartások többet takarítanak meg amikor az államháztartás mérlege deficitese. Az adórendszernek is kijelenthető szignifikáns hatása: a direkt adózás eredményeként a háztartások tendenciája, hogy csökkentik a bejelentett

megtakarításaikat, valamint az adó emelkedése nyomán az emberek többet tesznek félre a fogyasztásukra.

Hogy a háztartások mennyit takarítanak meg, meghatározza a kereslet – kínálat viszonyát, illetve azt is, hogy a befektetésekhez hogyan viszonyulnak, erre mennyit hajlandóak, hajlamosak áldozni.

### **3.2.1 MEGTAKARÍTÁS MAGYARORSZÁGON**

Oblath, Palócz (2020) munkájában a 2010-es évek gazdasági növekedése, a háztartások fogyasztásai és megtakarításai kerülnek bemutatásra. A magyar gazdaság a 2010-es évtizedben lassan, de biztosan ért el növekedést: 2014-ben érte el azt a színvonalat, melyet magáénak tudhatott a 2008-as válság előtt. Magyarország számos transzfert kapott az EU-tól, melyek segítségével egyrészt elérte a Közép- és Kelet európai országok növekedési szintjét, másrészt csökkenteni tudta külső adósságait, ami által a beruházások is meghaladták a fogyasztást. A publikáció adataiból leolvasható, hogy a nemzetgazdaság jövelemarányos fogyasztási rátája lényeges mértékben mérséklődött, vagyis emelkedett a megtakarítási ráta. A háztartások nettó pénzügyi megtakarításainak köszönhető, hogy a gazdaság egészének adózott pénzügyi egyenlege nem vált negatívvá az elmúlt évtizedben.

Oblath, Palócz (2020) bemutatja, hogy a magyar lakosság pénzügyi helyzete pozitívan, kiegyensúlyozottan alakult a 2010-es években. 2015-től emelkedni kezdtek mind a jövedelmek, mind a fogyasztás, azonban az eloszlás a fogyasztás és megtakarítás közt arányosnak tekinthető. A jövedelem azon részét, melyet nem fordítottak többletfogyasztásra, a magyarok 2019-ben nagyjából megosztva beruházásra és pénzügyi megtakarításaik növelésére használták fel. A helyzet árnyaló tényezője, hogy azon háztartások, akik képesek megtakarítani, a magasabb jövedelemmel rendelkezők körébe tartoznak. Említésre méltó adat azonban az is, hogy az Unió olyan fejlett országaiban (Egyesült Királyság, Belgium, Hollandia) is előfordul magas arányban az olyan háztartások száma, amelyek nem rendelkeznek megtakarítással.

A bizonytalanság, előreláthatatlanság olyan tényező, mely például egy válság idején erős befolyást gyakorol a megtakarítások szintjére. A 2008/2009-es válság előtt a magyar lakosság megtakarítási rátája majdnem nullához közelített a magas eladósodottság mellett. A válság utáni

években (2010-2013) években az Magyar Nemzeti Bank becslése szerint körülbelül 13%-kal nőtt a háztartások jövedelme, minek következménye egy 20%-os emelkedés volt a megtakarítási rátát nézve (Pellényi 2014; idézi Kádár, Erdélyi, Právitzné, 2020). A válságot követő időszakban a lakosság több hitelt törlesztett, mint amennyit felvett (Boldizsár, Kékesi, 2017; idézi Kádár, Erdélyi, Právitzné, 2020).

A lakosság megtakarításait részesedésekben, betétekben és más pénzügyi eszközökben tartotta a 2007 és 2019 közötti időszakban. Azon megtakarítások, melyeket az egyének hitelviszony megtestesítő értékpapírokban tartották, összegük megemelkedett az elemzett időszak folyamán, ami elsősorban az állampapír vásárlásnak tudható be. A lakosság megtakarítási hajlandóságát az állam többféle módszerrel is igyekszik ösztönözni, ilyenek például az adókedvezményben való részesülés állampapírba történő befektetés után vagy az adó-visszatérítés a nyugdíj célú megtakarításokra (Pellényi 2014; idézi Kádár, Erdélyi, Právitzné, 2020).

### 3.3. KÖLCSÖN

A kölcsön vagy hitel számos felhasználásra irányulhat, kezdve a személyi kölcsöntől, jelzáloghitelen keresztül egészen a kisvállalkozói fedezeti alapig (small business loan). Felhasználás, kamatozás és kockázati szempontból is fel kell térképezni a hitellehetségeket, hogy a legmegfelelőbbet válasszuk a szükségleteink kielégítésére.

Amint az előzőekben már említésre került, kijelenthető a korreláció a fogyasztói szokások, magatartás és a pénzügyi műveltség közt. A kölcsön, mint Remund (2010) harmadik témaköre a pénzügyi kultúra elemzése során, egy lényeges tényező. A felnőtt fogyasztói viselkedés olyan eleméről beszélünk, melyhez egyrészt hozzájárul a pénzügyi tudás, ismeretek összessége, melyek szükségesek a hitelforma megválasztásához, másrészt hozzájárul a hiteltörlesztés fegyelmé (Lusardi, Tufano, 2009; idézi Tóth 2015 ). Olyan egyének, akik magasabb pénzügyi műveltséggel rendelkeznek, kevésbé mutatnak hajlamosságot arra, hogy magas hitelköltségű formát válasszanak és kisebb valószínűséggel választanak informális pénzügyi szolgáltatásokat, akár csak a fizetésnap hitelezés. (Disney, Gatherhood, 2013; Lusardi, Scheresberg, 2013; idézi Lyons, Grable and Zeng, 2019). Emellett a magasabb pénzügyi műveltséggel rendelkezők kevesbé jellemzően bocsátkoznak túlzott hitelfelvételbe és nagyobb valószínűséggel használják creditjüket megfelelő



tájékozottsággal (Lusardi and Tufano, 2015; Sevim, Temizel, and Sayılır, 2012; idézi Lyons, Grable and Zeng, 2019). Tóth (2015) kutatása, melyben második, negyedik és hatodik évfolyamú diákokat vizsgált, kimutatja, hogy vannak olyan területek, melyekben a vizsgált korosztály még nem jártas. Ezek a megtakarítás, hitel és a pénzügyi döntésekkel kapcsolatos feladatok, melyekkel a tapasztalatok hiányában még nem boldogulnak. Lyons, Grable and Zeng (2019) kutatási eredményeiből is az a következtetés vonható le, hogy a nagyobb pénzügyi befogadáshoz nagyobb pénzügyi műveltség tartozik, ez pedig a tapasztalat útján érhető el.

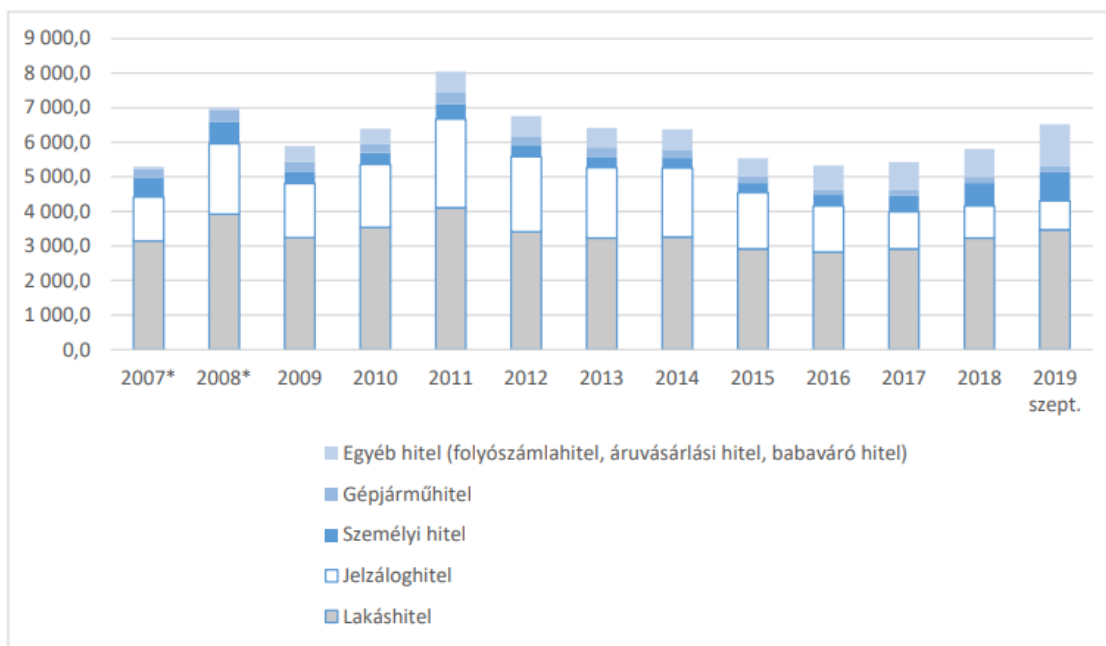
A magyar gazdaság számos átalakuláson ment keresztül az elmúlt több mint egy évtizedben, melynek hatása volt és van a magyar hitel szabályozásra és formákra, hitelköltségek alakulására, hitelállományok alakulására.

A hitelszabályozás (2009) előtt a magyar lakosság hitelállományának jelentős része devizában volt. A hitelköltségek emelkedése a magyar gazdaságban 2010 és 2014 között a hitelállomány visszafogására szolgált, azonban ezen kívül növelte a lakossági terheket is, mely a lakosság eladósodását, sérülékenységét fokozta. 2008-ban a hitelek 71%-a devizaalapú volt, de még 2011-ben is ennek mérete 66%-ra esett. 2011-től a devizahitelek nagyrészt forintra konvertáltak, szigorodtak a hitelnyújtás, elbírálás folyamatai és csökkent mindez által az árfolyamkockázat. A költségeket 2015 februárjától kezdték csökkenteni, ami a hitelfelvételi hajlandóságot eredményezte. Ennek mértéke 2016 és 2019 közt egyenletes ütemben növekedett (Kádár, Erdélyi, Právitzné, 2020) (4. ábra).

Változás figyelhető meg az ábrán a 2007 és 2019 közti időszakban a hitelek állományát tekintve hitelcél szerint. A lakáshitelek az összhitelállomány több mint felét (59,4%) tették ki 2007-ben, a második legnépszerűbb választás a szabad felhasználású jelzáloghitel-állomány volt (24,0%). A hitelállomány egy évre rá 32,1%-kal nőtt (5 296 Mrd Ft-ról 6 995 Mrd Ft-ra), valamint szerkezeti változáson is ment keresztül. Míg a lakáshitelek aránya csökkent, a szabad felhasználású jelzáloghitel-állomány nőtt. A hitelállomány 2009-től 2011-ig nőtt, mindez a dráguló devizaalpu hitelek miatt. 2011-től megfigyelhető a háztartások hitelállományának csökkenése és szerkezeti módosulása: a szabad felhasználású jelzáloghitel állomány jelentősen lecsökkent, míg a szabad felhasználású személyi hitelek megemelkedtek. Növekedés figyelhető meg az egyéb hitelek körében, mely 2019-ben bevezetett babaváró hitel népszerűségének köszönhető. Az időszak végére a hitelállomány szintje meghaladta a válság előtti szintet (Kádár, Erdélyi, Právitzné, 2020).

ábra 4. A háztartási hitelek állományának összetétele 2007-2019. szeptember között Mrd Ft-ban

**A háztartási hitelek állományának összetétele 2007-2019. szeptember között Mrd Ft-ban**



Forrás: Bánfi (2010) és MNB (2019f) alapján, ÁSZ szerkesztés; Kádár, Erdélyi, Právitzné, 2020

### 3.4. BERUHÁZÁS ÉS BEFEKTETÉS

Remund (2010) utolsó, negyedik témaköre a pénzügyi műveltséget illetően a beruházás, befektetés. A befektetéshez tartozó kompetenciák hét egységét különböztetjük meg, amelyek a következők: alapvető befektetési elvek és fogalmak (1), befektetési termékek jellemzői (2), befektetési termékek vásárlási/eladási folyamata (3), befektetési részesedések birtoklása (4), befektetői jogok és kötelezettségek (5), befektetéssel kapcsolatos viselkedési torzítások (6), befektetési csalások és átverések (7) (IOSCO, OECD, 2019). A felsorolt kompetenciák szükségesek a befektetések megértéséhez, átlátásához és irányításához, hogy azok nyereségesek legyenek. A rendelkezésre álló szakirodalom, tájékoztató és oktató anyagok az első két kompetenciára fókuszálnak, a többit kevésbé vagy egyáltalán nem tárgyalják. Az ismeretek hiányossága befolyásolja döntéseink, viselkedésünk, magabiztosságunk, illetve kockázatvállalási hajlandóságunk: mennyit, mibe és hogyan fektessünk be.

Korábbi kutatások kimutatták, hogy a befektetési formát illető döntéseket nem befolyásolja az életkor, a nem, a bevétel, a családi állapot és foglalkoztatási státusz (Sood, Medury, 2012; Bhushan, 2014). Befolyásoló tényezők azonban a gender, az oktatás, a jövedelem, a foglalkoztatás jellege és a munkahely (Bhusan, Medury, 2013; Bhushan, 2014). A befektetői magatartásban szerepet játszik, hogy mennyire körültekintő a befektető, mennyire széleskörűek ismeretei az adott instrumentumot illetően, ezt pedig meghatározza az egyén életkora, képzettsége, foglalkozása és jövedelmi szintje (Chaturvedi, Khare, 2012; Bhushan, 2014). Megállapították, hogy a társadalmi-szociális tényezők közül a nem befolyásolja a kockázati hajlandóság mértékét: a nők kockázatkerülők; míg az életkorra vetítve a kérdést a fiatal és képzett egyének nem hezitálnak a kockázatos lehetőségek felbukkanásakor (Bashir et al., 2013; Bhushan, 2014).

Bhusan (2014) kutatása alapján a felmért egyéneket két kategóriára osztotta pénzügyi műveltségi medián alapján: magas és alacsony pénzügyi kultúrával rendelkezők. Azok, akik ismeretei alapján az első csoportba kerültek, befektetési döntéseik alapján a befektetési alapokat, tőzsdei befektetéseket, kötvényeket, életbiztosításokat és árutőzsde termékeit preferálják, szemben a kevés ismerettel rendelkezőkkel, akik a bankbetétek és a megtakarítások kedvelői. Elmondható tehát, hogy azon individumok, akiknek nincs megfelelő ismeretviláguk, a megbízható, tradicionális formákat választják.

Ismételt kérdésként merül fel annak problematikája, hogy a hallgatók, akik üzleti szakon végeznek, valójában jobban teljesítenek-e ismereteiknek köszönhetően a befektetési világban. A korrelációra pozitív a válasz (Altıntaş, 2009; Kálmán, 2021). Azonban Kálmán (2021) hallgatók körében végzett kutatása azt is kimutatja, hogy az üzleti szakon tanulók túlságosan magabiztosan támaszkodnak elméleti tudásukra, és kevésbé racionalitásukra, így döntéseik számos esetben magasabb kockázattal járnak.

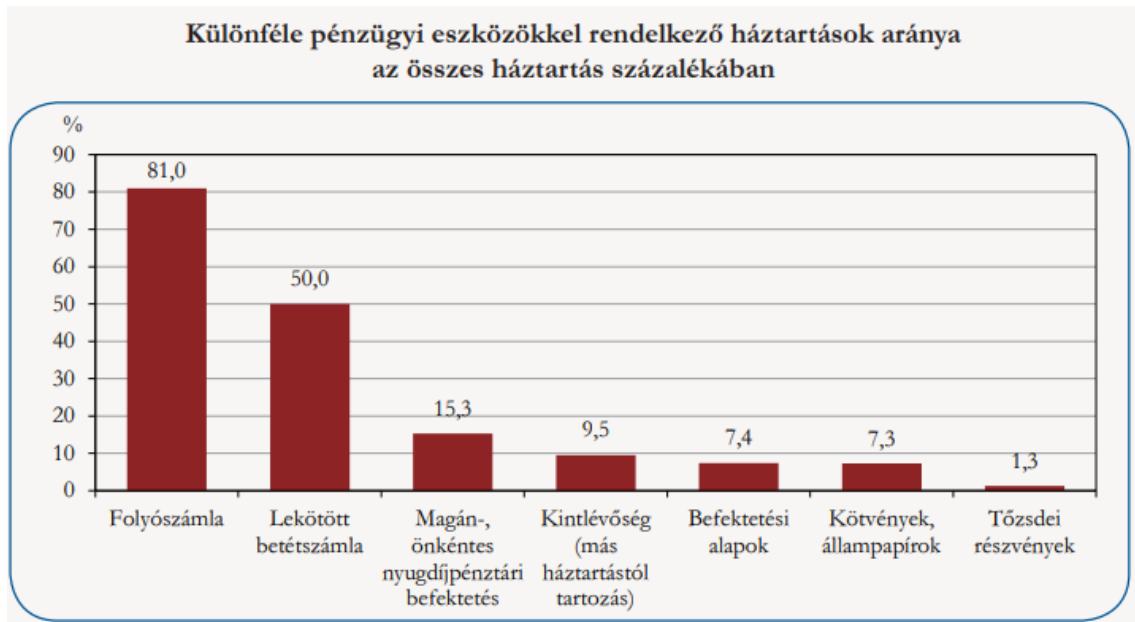
### **3.4.1 BERUHÁZÁS ÉS BEFEKTETÉS A MAGYAR HÁZTARTÁSOKBAN**

A háztartások megtakarításuk egy részét olyan eszközökbe helyezik, melyekben vagyonuk kamatozik. A vagyoni eszközöket két csoportra oszthatjuk: reál- és pénzügyi eszközökre. Az MNB (2021) jelentése szerint 2014-ben a magánháztartások 90,4%-a rendelkezett legalább egy reáleszközzel: értéktárgy vagy vállalkozás vagy egyéb ingatlan vagy jármű vagy ingatlan, amiben a háztartás lakik.

A pénzügyi eszközök számbavétele során az MNB (2021) folyószámlát, lekötött betétszámlát, magán-, önkéntes nyugdíjpénztári befektetést, kintlevőséget (más háztartástól tartozás), befektetési alapot, kötvények, állampapírok, tőzsdei részvények birtoklásának arányát vizsgálta. A KSH (2017) adatait tekintve a háztartások 82,8%-a rendelkezett legalább egyfajta pénzügyi eszközzel. Ezen instrumentumok összértéke 11 776 milliárd forintot tett ki, ami háztartásonként átlagosan 2,9 millió forintnak felel meg. Nem okoz meglepetést, hogy a legelterjedtebb pénzügyi eszköz a bankszámla (81,1%) volt. Ideértendők mind a folyószámlák, mind a lekötött betétszámlák. Második legnépszerűbb opció a nyugdíjpénztári befektetés volt 15,3%-kal, és mindezen értékek mellett elenyésző azok száma, akik rendelkeznek egyéb befektetési formákkal (5. ábra).

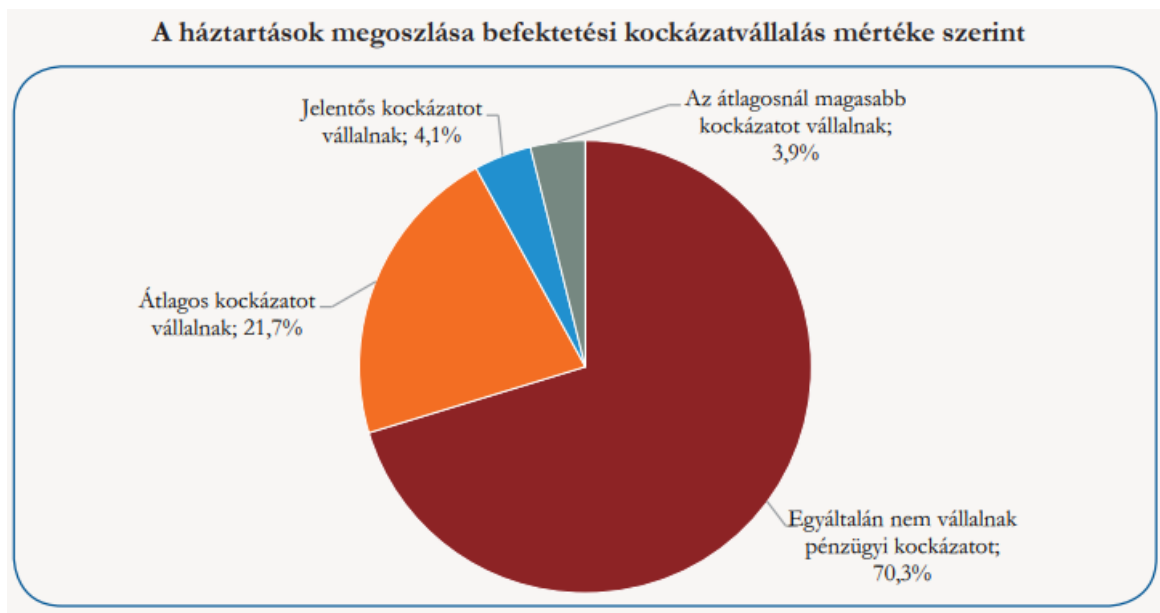
A felmért háztartások 52,9%-a rendelkezett befektetéssel, vagyis megtakarításait pénzügyi instrumentumokban kamatoztatta. Az elemzés kitér a kockázatvállalási hajlandóságra is, mely már az előző ábra alapján is következtethető, hogy alacsony. A betétek, nyugdíjpénztári befektetések, de a befektetési alapok és kötvények, állampapírok is alacsony kockázatúak. Az alábbi ábra jól mutatja, hogy összességében a magyarok egyáltalán nem szeretik a kockázatvállalást (70,3%) és 21,7% is csak az átlagos kockázatot vállalja. Jelentős kockázattal csak a megkérdezettek 4,1%-a tud élni (6. ábra).

ábra 5. Különbféle pénzügyi eszközökkel rendelkező háztartások aránya az összes háztartás százalékában; KSH (2017)



Forrás: KSH (2017)

ábra 6. A háztartások megoszlása befektetési kockázatvállalás mértéke szerint; KSH 2017



Forrás: KSH (2017)

## 4. A PÉNZÜGYI TUDATOSSÁG MÉRHETŐSÉGE

A pénzügyi kultúrának, ahogy már az előző részben kifejtettem, számos eleme van, amelyet konceptuálisan számon tartunk. Ezek közé tartozik többek közt a piaci mozgások megértése, átlátása, a pénzügyi intézmények ismerete, a háztartások pénzmozgásai, de ide sorolható az is, miért lényeges, hogy rendelkezünk megtakarításokkal vészhelyzet esetén.

A mérhetőség kérdése kapcsán felmerül az is, mi az, ami valóban a pénzügyi műveltség kérdésköre és mi az, ami már a számolási és kognitív képességekre reflektál. Hastings et al. (2013) után megállapítható, hogy azok az alanyok, akik jobb kognitív és számolási képességekkel rendelkeznek, általában magasabb szintet érnek el a pénzügyi műveltségi teszteken is. Hung (2009) szerint azonban fontos szétválasztani az általános kognitív tulajdonságokat a pénzügyi műveltség alapjaitól amikor olyan programokat tervezünk, melyek effektíven segítik a tudatosság fejlesztését.

A kutatásokban számos módszert találunk a pénzügyi tudatosság mérésére. A kérdéssorokat egyrészt önbevallásos alapon tervezték, másrészt pedig teljesítmény teszteknek. A teljesítmény alapú tesztek a korábban ismertetett definíciók, pénzügyi szolgáltatások, termékek (részvények, kötvények stb. ismerete), pénzügyi koncepciók (infláció, pénz időértéke stb.) és általános matematikai és számolási képesség alapján vannak kialakítva. Egyes kérdőívek egyszerű indikátorváltozókra épülnek, számos más szerző ennél bonyolultabb technikára támaszkodik, például főkomponens-elemzés, integrált főkomponens elemzés vagy klaszteranalízis. Az elemzési típusokat összevetve az eredményekkel, a pénzügyi műveltség és a pénzügyi viselkedés közt eltérő eredményeket kapunk (Stopler, Walter, 2017). Ezzel ellentétben, az önbevallásos alapú kérdések azt mérik fel, az egyén mennyit tud, vagy többnyire, mennyire magabiztos a tudásában (Hung, Parker, Yoong, 2009).

„The big three” elnevezés ragadt rá arra a kérdéssorra, melyet a pénzügyi műveltség mérésének alappillérenének tartunk. A 3 kérdésből álló tesztet Lusardi és Mitchell vezette be a 2004-es Health and Retirement Study-ban (HRS). Az első kérdés az egyén számolási készségét és egyszerű számítások elvégzésére való készségét veszi számba. A második kérdés az inflációra és a pénzillúzióra referál. A harmadik, egyben utolsó kérdés azt vizsgálja, hogy az alanyok ismerik-e a kockázat-diverzifikáció fogalmát. Bár az első két kérdés megválaszolása nem igényel mélyreható pénzügyi tudást, azon kitöltők, akik ezekre nem tudnak helyes választ adni, többnyire

alapvető pénzügyi döntések terén is problémákba fognak ütközni. A harmadik kérdésnél már szükséges a helyes válaszhoz többek közt a befektetési alapok, részvények ismerete, hogy effektíven menedzselhesse pénzügyi eszközeit.

Később a kérdőívet további két kérdéssel egészítette ki Lusardi és Mitchell, melyek az eszközök árazásával és a jelzáloghitellel kapcsolatos ismereteket mérik fel. A kérdéssor a 2009-es National Financial Capability Study (NFCS) felméréshez készült. Egy nagyszabású újabb felmérés során a „The Big Three”-hez hasonló négy kérdésből álló sort raktak össze, melyet 140 nemzetgazdaságban töltettek ki. Klapper et al. (2015) négy kérdése a pénzügyi döntéshozatal alapvető fogalmaival foglalkozik: diverzifikáció, infláció, számolási készség és a kamatos kamatozás (Stopler, Walter, 2017).

Újabb kutatások között az OECD PISA felmérését tartjuk számon, melynek perspektívája sokkal szélesebb, mint az eddig említett tesztsoroké. A kérdések három dimenzióra oszthatók: tudás és megértés (tartalom), megközelítések és mentális stratégiák (folyamatok) és pénzügyi helyzetek, melyek 15 éves diákok valós élethelyzetüket tükrözik. A 40 kérdésből álló értékelés során a tanulókat megkérték, hogy elemezzenek grafikonokat, számoljanak kamatot, kamatlábat, valamint értékeljenek csekket és számlákat. Ezáltal a PISA felmérés két dimenzióban különbözik a „The Big Three”-től: a pénzügyi témák köre sokkal tágabb és a hangsúly a diákok pénzügyi döntéseire tevődik, illetve az átfogó kérdések több tudásbeli újdonságot és képességeket ragadnak meg a személyes pénzügyekkel kapcsolatban (OECD, 2012).

Süge (2010) alapján a kérdést leegyszerűsítve két tényezőre bonthatjuk a pénzügyi kultúrát: a megtakarítási hajlandóságra és arra, hogy a megtakarításokat hogyan helyezik el. A hajlandóság azt mutatja meg, a háztartási szféra jövedelmei mekkora hányadát takarítja meg, míg az elhelyezés arra vonatkozik, hogyan és milyen hosszú távra tervezik azokat félretenni. Társadalmunknak jó leíró eszköze a megtakarítás: aki korán elkezd gyűjteni nyugdíjas éveire, az tisztában van ennek hosszútávú jelentőségével, illetve magas pénzügyi fejlettséggel rendelkezik.

A tényleges tudás és a magabiztosságból fakadó tudás közti különbséghez hasonlóan, figyelni kell arra is, hogy ne mossuk össze az általános tudást, a képességeket és a pénzügyi viselkedést. Például, a pénzügyi rendszerek ismerete fontos alapja lehet más pénzügyi készségeknek, akár csak egy befektetési weboldalon történő navigálásnak. A készségek és a viselkedés valószínűleg szintén befolyásoltak más tényezők által, mint az erőforrásokhoz való

hozzáférés, társadalmi kapcsolatok. Így a tényleges tudás, a tudásról alkotott elképzelések, a tudás használatának képessége és a tényleges viselkedés közti különbségek nem triviálisak (Hung, Parker, Yoong, 2009).

## 5. PÉNZÜGYI SZEMÉLYISÉGTÍPUSOK

A különböző ismeretek, általános és pénzügyi műveltség, magatartás, attitűdök, tapasztalatok, kockázatvállalói hajlandóság és hajlamosság, társadalmi- gazdasági változók, mind közrejátszanak, befolyásoló tényezők a pénzügyi személyiségtípusoknak, ezek kialakulásának. A személyiségtípusok alakulásában közrejátszik a saját személyiségünk is, vagyis ez is befolyással van pénzügyeink kezelésének sikerességére. *„A személyiséget meghatározhatjuk, mint az „egyén gondolatainak, érzéseinek és viselkedésének olyan egyedi és jellegzetes mintázatát, amely az egyénre jellemző, személyes kapcsolatot eredményez fizikai és társas környezetével”* (Atkinson, Hilgard, 2005). A személyiség definálható úgy is, mint egyéni gondolatok, érzelmek, motívumok, viselkedés állandó formája (McCrae, John, 1992; Azib, Harahap, Amanah, 2021).

A pénzügyi személyiségtípusokat különböző kutatók, kutatócsoportok különbözőféleképpen definiálták, osztályozták, azonban átfedések figyelhetők meg, nincsenek éles különbségek ezen típusok között. Az évtizedeken keresztül zajló kutatásokban megfigyelhető, hogy a személyiségtípusok hangsúlyossága eltolódik, végbemennek változások, a csoportképző ismérvek differenciálódnak. A pénz iránti attitűd többdimenziós fogalomként jelenik meg például Yamauchi és Templer (1982) munkájában. Három dimenziót állítanak fel: hatalom – presztízs (1), megtakarítás és idő (2) és bizalmatlanság (3). Ez később kiegészült a szorongás – idegeskedés (4) dimenziójával.

Mellan (1997) tipológiája szerint kilenc felé differenciálható a pénzügyi személyiség, melyek a következők: spórolós, költekező, aszkéta, menekülő, harácsoló, dorbézoló, aggodalmaskosó, kockázatvállaló és kockázatkerülő. A spórolós pénzügyi személyiségek, mint már a megnevezés is elárulja, nehezükre esik pénzt kiadni, olykor alapvetőbb szükségletekre is, szeretik a pénzüket megtakarítani. A költekező, ennek ellentéte, képes nagy összegeket hirtelen elkölteni akkor is, ha azelőtt épp valamilyen célból megtakarított. Szívesen vásárolnak ajándékokat maguknak, szeretteiknek. A dorbézoló személyiségek a költekező és a spórolós kombinációját



alkotják: megtakarításaikat képesek egyszerre elkölteni, sőt ezzel adósságba is verni magukat. A harácsoló pénzügyi személyiségek számára a pénz felhalmozásának célja a hatalom bizonyítása. A menekülők számára a pénzügyi teendők, ezzel kapcsolatos döntéshozatal és felelősség kerülendő. Jobban szeretik, ha más hozza meg a fontos pénzzel kapcsolatos döntéseket. Az aggodalmaskodók számára a legnagyobb problémát a pénz fölötti kontroll elvesztése jelenti, ezért folyamatosan figyelik pénzügyeik. A kockázatvállalók és a kockázatkerülők egymás ellentétei. Míg egyik számára elégtételt, adrenalinlöketet ad, hogy kockára tehetik pénzüket, a másik számára ennek ellentéte nyújt biztonságot.

A személyiségből eredő különbségek miatt, különböző helyzetekre különböző reakciók várhatóak. A személyiségtípusokat („the big five”) 5 kategóriába lehet sorolni: extravenzió (extraversion), barátságosság (agreeableness), lelkiismeretesség (conscientiousness), neuroticizmus (neuroticism) és nyitottság a tapasztalok iránt (openness to experience) (Goldberg, 1990; Ozer, Multu, 2019). Az első dimenzió a szociálisabb, impulzívabb és aktívabb, kevésbé introspektív személyiségeket veszi számba (Watson and Clark, 1997; Ozer, Multu, 2019). A második olyan szempontokat foglal magába, mint a bizalom, a megbocsátás, a segítőkészség és a bátorság (Costa and McCrae, 1992; Ozer, Multu, 2019). A harmadik dimenzió személyisége szorgalmas, felelősségteljes magatartást tanúsít, tervezett és rendezett, leggyakrabban a sikerességgel asszociálják és a magas önkontrollal (Costa, McCrae, and Dye, 1991; Ozer, Multu, 2019). A negyedik dimenzióba tartozó egyének gyakran tanúsítanak olyan viselkedést, ahol negatív a hangulatuk, problémáik vannak és ezeknek lehetnek fizikai jelei is (Costa, McCrae, 1992b; Ozer, Multu, 2019). Az utolsó dimenzió definiálható a kreativitás, a képzelőerő és az innováció jegyein keresztül (Zhao, Seibert, 2006; Ozer, Multu, 2019).

Ozer és Multu (2019) tanulmánya közvetlen kapcsolatot állapít meg a pénzügyi viselkedés és a személyiségjegyek között. A már említett öt dimenzió közül a lelkiismeretesség, a kiesség és a nyitottság van összefüggésben a pénzügyi magatartással. A személyiségjegyek meghatározzák, milyen befektetési típusokat választanak egyes egyének, például, az extrovertált egyének jellemzőbben hoznak kockázatosabb befektetési döntéseket, valamint a magatartásukban is különbségek vélhetőek felfedezni.

Mayfield, Perdue és Wooten (2008) kutatása szintén részben a „big five”-ra épül. Eredményei közt szerepel, hogy azon egyének, akik kreatív és rendhagyó tapasztalatokkal

rendelkezők, magasabb kockázatot vállalnak, ami ellentétes a tanulmányban szintén ismertetett Filbeck et al. (2005) következtetéseivel, miszerint azok az individumok, akik objektívak, rendszerezettek és határozottak, magasabb kockázattűrő képességgel rendelkeznek. A két kutatás abban is eltérést mutatott, hogy míg Mayfield, Perdue és Wooten (2008) eredményeiben nem volt szignifikáns hatása a rövidtávú befektetésekre az extraverzióknak, addig Filbeck és munkatársainak (2005) volt. Mayfield, Perdue és Wooten (2008) azt is kijelenti, hogy mind a hosszú-, mind rövidtávú törekvések a nyitottság által meghatározhatók, és pozitív összefüggést találtak a lelkiismeretességgel kapcsolatban is.

Béres et al. (2015) pénzügyi személyiségeket vizsgáló kutatásában kérdőíves módszert alkalmazva méri fel az egyéneket egy általuk kialakított többdimenziós előre kialakított személyiségprofil alapján. Ezen dimenziók a feltételezésben következők: érzékeny (1), beosztó (2), mértéktartó (3), takarékos (4), dolgozó (5) és tudatos (6). Dimenzióként elkülöníthető egy pozitív és egy negatív tartomány, mely megmutatja, adott tulajdonság mennyire jellemzi az individumot. Ki szeretném emelni a tudatosságot (azon egyének jellemző tulajdonsága, akik pénzüket képesek kézben tartani), mint utolsó dimenziót, melynek eredményei alapján a megkérdezettek több, mint egy negyede erre kapta a legmagasabb pontot. A kutatás kimutatja azt, hogy azon személyek érték el átlag feletti eredményeket a többi dimenzióban, akik tudatossága magas volt. Ha *„valaki képes kézben tartania pénzügyeit, egyértelműen a legjobb indikátor a pénzügyi személyiség megítéléséhez”* (Béres et al, 2016, p. 164).

Béres et al. (2015) kérdőívek eredményei alapján tapasztalati úton az átfedések, különbségek alapján faktoranalízist lefuttatva kilenc végső dimenziót alkottak meg: kispénzű beosztók (1), pénznyelő (mértéktartó ellentéte) (2), rend értéket teremt (3), érzékeny (4), gyűjtögető (5), tervező (6), egyszer hopp, másszor kopp (7), dolgozó (8), nem tudja kézben tartani a pénzügyeit (9). Kiderül, hogy előre definiált dimenziók közül a tudatosság és a dolgozóság olyan dimenziók, melyek mentén értékelni lehet a személyiséget, a tapasztalati úton nyert dimenziók közül pedig a dolgozóság és a tervezés mentén. A legfontosabb levonható következtetés volt, hogy a legeredményesebb stratégia, amivel a pénzügyi személyiségekre hatni lehet, befolyásolni tudjuk azok fejlődését, azok a pénzügyi tudatosság, szorgalom és a dolgozóság fejlesztése, erre kiépíteni oktatóanyagokat, állami ösztönzőket.

A tárgyalt személyiségtípusok nem a hagyományos, pszichológiai értelemben vett személyiségtípusok, hanem kifejezetten pénzügyi személyiségtípusok. A következőkben pszichológiai konstruktum, pszichológiai személyiségtípusokat fogok ismertetni.

## 6. SZEMÉLYISÉGTÍPUSOK, EGY PSZICHOLÓGIAI ÁTTEKINTÉS

A közgazdaságtan számos alkalommal nem veszi figyelembe az irracionális döntéseket, viselkedéseket, míg ennek hatása számottevő. A továbbiakban pszichológiai szempontból fogom tárgyalni a témát.

A fokozatos növekedése a jólétnek, feltételezéseim szerint összekapcsolható azzal, hogy az egyén tudatos személy, aki sorsát képes kezében tartani és úgy irányítani, hogy a lehető legtöbbet nyerjen ezáltal. A humán tőke az OECD (2001; idézi Heitler Lehoczky, 2018) definíciója szerint az egyén tudása, képességei, kompetenciái és sajátosságai, melyek segítik, megkönnyítik az egyén személyes, a társadalmi és a gazdasági jólétének megteremtését. Ennek komponense a pszichológiai tőke, mely interdiszciplináris megközelítése szerint ez egy *„személyes, tartós produktív kapacitás, mely közvetlenül vagy közvetve igazolt hatást gyakorol a valamely munkával kapcsolatos területen, így képessé teszi a tulajdonosát arra, hogy magasabb pénzbeli (munkabér, jövedelem) vagy fizikai bevételre tegyen szert”* (Heitler Lehoczky, 2018).

Személyiségvonásokat tekintve igazolható, hogy vannak olyan egydimenziós személyiségbeli vonások, melyek mérhető hatást gyakorolnak a munka produktivitásának valamelyik mérhető aspektusára. Ezek egyike a kontroll helye, melyet már attitűdként tartunk számon. Ennek két végpontjaként külső és belső kontroll attitűddel rendelkező személyeket tartunk számon, azonban valójában a kontrollhely egy kontinuum, ami mentén helyezkednek el ezek a személyek (Németh, 2019). Azok, akik belső kontrollos attitűddel rendelkeznek, úgy gondolják, hogy képesek befolyásolni, alakítani életüket, és felelősséget éreznek az események alakulásáért, néha még akkor is ha „viselkedésük eredményét külső okok (is) befolyásolják. (Németh, 2019). Ezzel ellentétben a külső kontrollos személyek úgy vélik, életüket nem tudják befolyásolni, valamint a legnagyobb mozgatóerők életükben a szerencse, balszerencse. A belső kontrollos attitűd felelős a magasabb keresetért kutatások szerint (Andrisani, 1976, 1978; Osborne, 2000, in Bowles, 2001; idézi Heitler Lehoczky, 2018).

Keller (2009) disszertációjában a kialakította a saját sors kézben tartását mérő indexet, mellyel „operacionalizálta a pszichológiai tőke fogalmát” (Heitler Lehoczky, 2018). Igazolta, hogy a belső kontrollal rendelkező egyének magas munkabérral, magas iskolázottsággal rendelkeznek. Azonban az, hogy valaki, akinek magas a munkabére, és felsőfokú végzettséggel rendelkezik, az valóban tudatos lépések árán jutott-e jelenlegi pozíciójába, még kérdéses.

Hipotéziseim bizonyítása érdekében még vizsgálandó a 8 tételes Szenzoros Élménykereső Skála, azaz a BSSS-8 (Brief Sensation Seeking Scale – Rövidített Szenzoros Élménykereső Skála). A szenzoros élménykeresés olyan személyiségvonás, mely „változatos, új, intenzív élmények, tapasztalatok szerzésére irányul” (Mayer, Lukács, Pauler; 2012). Zuckerman (2006; idézi: Mayer, Lukács, Pauler, 2012) a kidolgozás során abból indult ki, hogy minden egyénnek van egy optimális cselekvési szintje, amit meghatároz az újdonságra való igény. A kérdőív négy dimenzióban vizsgálja az egyének inger igényét: élménykeresés (ES), izgalom- és kalandkeresés (TAS), gátolatlanság (DIS) és unaloműzés (BS). Az első dimenzió olyan embereket jellemez, akik szeretnek „megvadulni”, a szokatlan irányokat keresik mind művészetben, mind zenei irányban, valamint állandó új ötleteket keresnek. A TAS dimenzió olyanokra jellemző, akik veszélyt rejtő kültéri tevékenységekbe, akár csak a ejtőernyőzés. A gátlástalanság hedonista viselkedéssel jár, túlzott hazárdjátékkal, míg az unaloműzés dimenziója azokat veszi számba, akik a megszokott helyzetek kerülnek, ezekkel szemben ellenszenvet éreznek. Az emberek igény szintje egyénenként változik, azonban a megszokott szint kiigazítása érdekében mindannyian hajlamosak vagyunk olyan rendkívüli helyzetekbe sodorni magunk, ami megemeli ingereink (Peck, Witlow).

Feltételezésem elméleti háttérét igazolja, hogy az impulzív cselekedeteket elkövető személyek gyakran cselekednek megfontolás és a következmények felmérése nélkül, például felelőtlenül bánnak a pénzzel.

Szeretném végső soron kiemelni, hogy míg Németh és Mellan munkáiban pénzügyi személyiségeket alakítottak ki a faktoranalízis során, addig én meglévő, sztenderdizált pszichológiai kérdőívek segítségével elemzem a kitöltők tudatossági szintjét.

## 6. ELMÉLETI ÖSSZEGZŐ

Összességében elmondhatjuk az elméleti háttér elemzéséből, hogy a pénzügyi műveltség egy rendkívül komplex téma. Elemei, mint például a pénzügyi attitűd, magatartás, általános tudás, számolási és pénzügyi készségek, magabiztosság pénzügyeink kezelésében, ismereteiben, kölcsönhatásban vannak egymással. Mérésének kutatása korán elkezdődött, melynek klasszikus formáit mai napig alkalmazzuk („the big three”). Legfontosabb témakörei a pénzügyi tervezés és menedzsment, a megtakarítás, a kölcsön, illetve a beruházás, befektetés. A pénzügyi tervezés az a folyamat, ami már fiatalkorban elkezdődik, és tudásunknak, ismereteinknek megfelelően menedzseljük anyagi javaink nyugdíjaskorunkig céljaink és a rendelkezésre álló szolgáltatások ismeretében. A megtakarítások a céljaink elérését szolgáló letétek, tételek. A magyarok megtakarítási tendenciáit megfigyelve elmondható, hogy a lakosság jövedelmeinek emelkedésével a megtakarítások és pénzügyi beruházások egyenlő arányban emelkedtek (bár ez csak a magasabb jövedelemmel rendelkezők körében mondható el). A megtakarítási arány nemzetközi szinten rendkívül alacsony, azonban az alacsony színvonal alól nem képeznek kivételt a fejlődő országok lakosai sem. A hiteleket, kölcsönöket tekintve arra a konklúzióra jutunk, hogy a pénzügyi tudás mélyen hatást gyakorol a választott hitelformákra, azok összetételére, valamint a hiteltörlesztés fegyelmeire. Magyarországon az eladósodás csúcsát a 2008-2009-es válság idején érte el, hiszen a lakosság jelentős része devizahitelt vett fel. A hitelszabályozás bevezetése után a hitelhez való hozzájutás általában is, a devizahitel felvétele esetén pedig méginkább szigorúvá vált. Az évek során a hitelek mértéke ismét emelkedni kezdett a válság után, azonban az állomány összetétele jelentős változáson ment keresztül az új hitelformák bevezetése után. A beruházásokat tekintve a magyar lakosságról elmondható, hogy a biztonságos, kevés-, illetve kockázattal nem járó befektetési formákat szereti. A pénzügyi személyiségeket illetően, ezek kutatása a '70-es évektől kezdődően számos változáson ment keresztül, melyek elsősorban a társadalmi-, gazdasági változásoknak tudható be. A magyar szakirodalomból Béres és munkatársai (2015) kutatását emelném ki, melyben szintén bebizonyosodik, hogy a tudatosság dimenzió, pénzügyi tervezésre való hajlandóság, hajlamosság az a tulajdonság, ami igazán meghatározza a pénzügyi kultúrát. Fontos megjegyezni, hogy a személyiségtípusok nemcsak kapcsolatban állnak, de le is fedik egymást. A pénzügyi személyiségek mellett két sztenderdizált pszichológiai kérdéssor segítségével felmérhető a kutatásban résztvevő alanyok hagyományos értelemben vett személyisége, attitűdvonásai. A pszichológiai tőke kifejezi, hogy egyesek mennyire tartják

kezükből sorsukat, vagyis mennyire rendelkeznek magas külső kontrollal. A szenzoros élménykereső skála megmutatja, milyen magas a kockázatvállalási, hedonista, unaloműző és kalandkereső igénye a kitöltőnek.

A szakirodalmi összefoglaló, elemzés után a következőkben a gyakorlati oldalát fogom bemutatni a szakdolgozatnak.

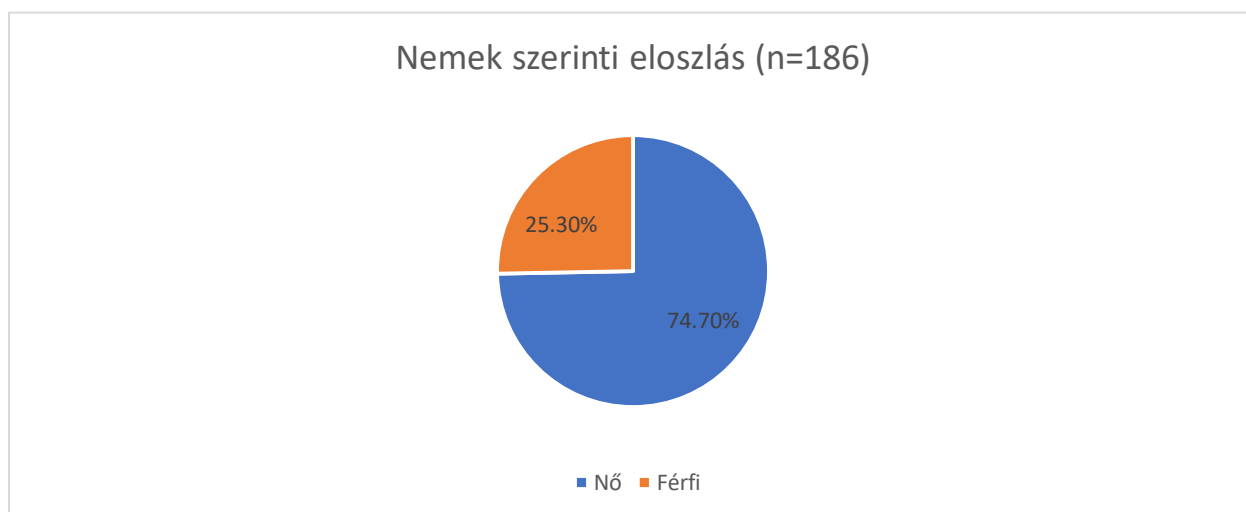
## II. GYAKORLATI RÉSZ

### 1. A KÉRDŐÍV KIÉRTÉKELÉSE

A kérdőív zárt végű, egy- vagy több feleletválasztós kérdésekből áll, melyet SPSS és Excel segítségével értékeltem ki. A kérdések segítségével demográfiai adatokat gyűjtöttem, releváns információkat az egyének tudatosságáról, kockázatvállalási hajlandóságáról, a külső – és belső kontrollos attitűdöt és az élelménykeresési igényt vizsgáltam.

A kérdőívet 186 személy töltötte ki, melynek egy negyede volt férfi, háromnegye nő (7. ábra).

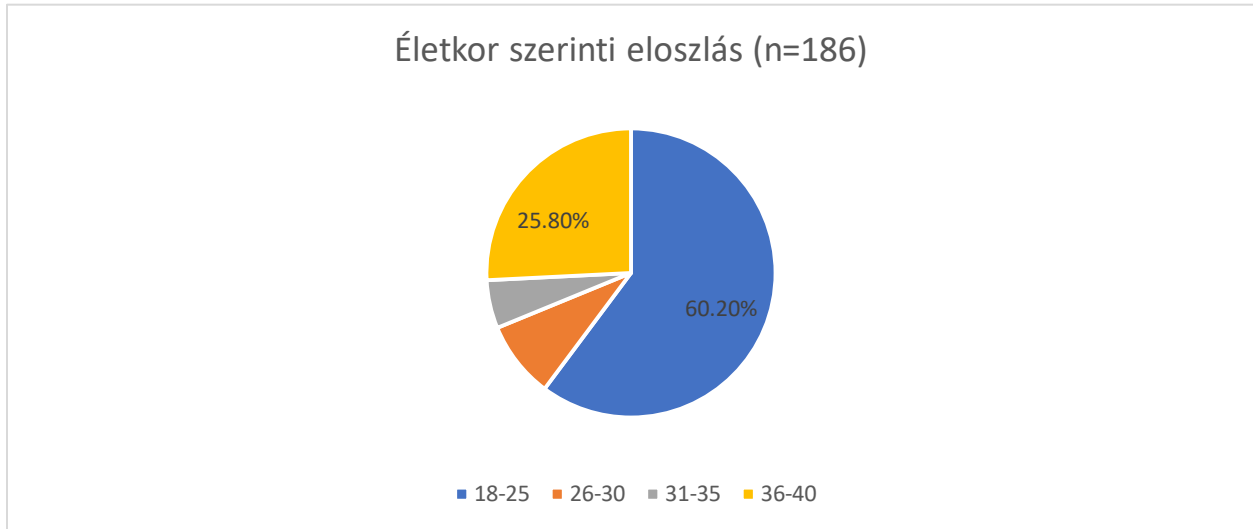
ábra 7. Nemek szerinti eloszlás



Forrás: saját szerkesztés

A 8. ábra alapján a korcsoport túlnyomó része a fiatal felnőttek (18-25) kategóriájába esik 60,2%-kal, a megkérdezettek 8.6%-a az ezt követő korcsoport része (26-30), legalacsonyabb arányban 5%-kal a középkorúak vannak jelen (31-35), míg a válaszadók negyedét (25.8%) teszi ki azok aránya, akik az utolsó kategóriába esnek (35-40).

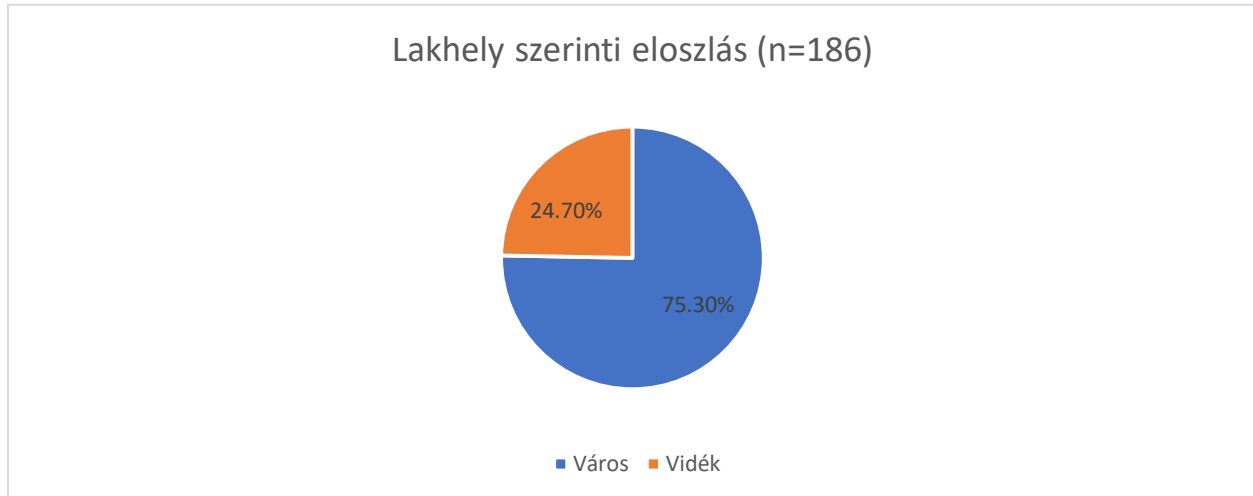
ábra 8. Életkor szerinti eloszlás



Forrás: saját szerkesztés

A megkérdezettek szintén egynegyed – háromnegyedes arányban oszlanak meg vidék és város között (10. ábra).

ábra 9. Lakhely szerinti eloszlás

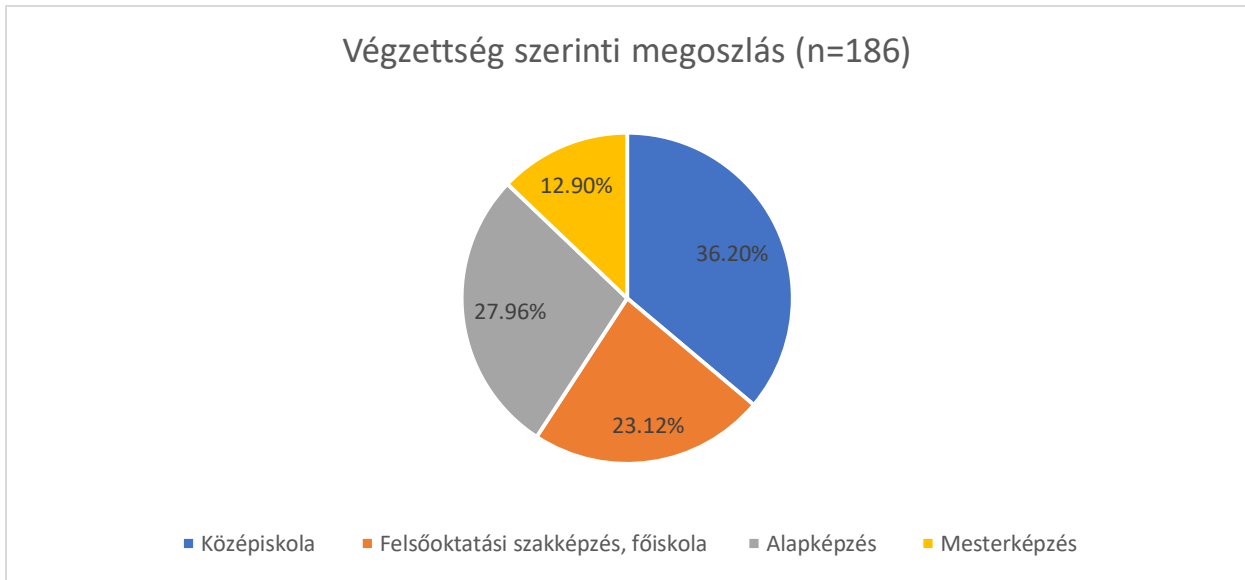


Forrás: saját szerkesztés

A végzettség szerinti eloszlás a következőképp alakult: középiskola (36.2%), főiskola, felsőoktatási szakképzés (23.12%), alapképzés (27.96%), mesterképzés (12.9%) (10. ábra).



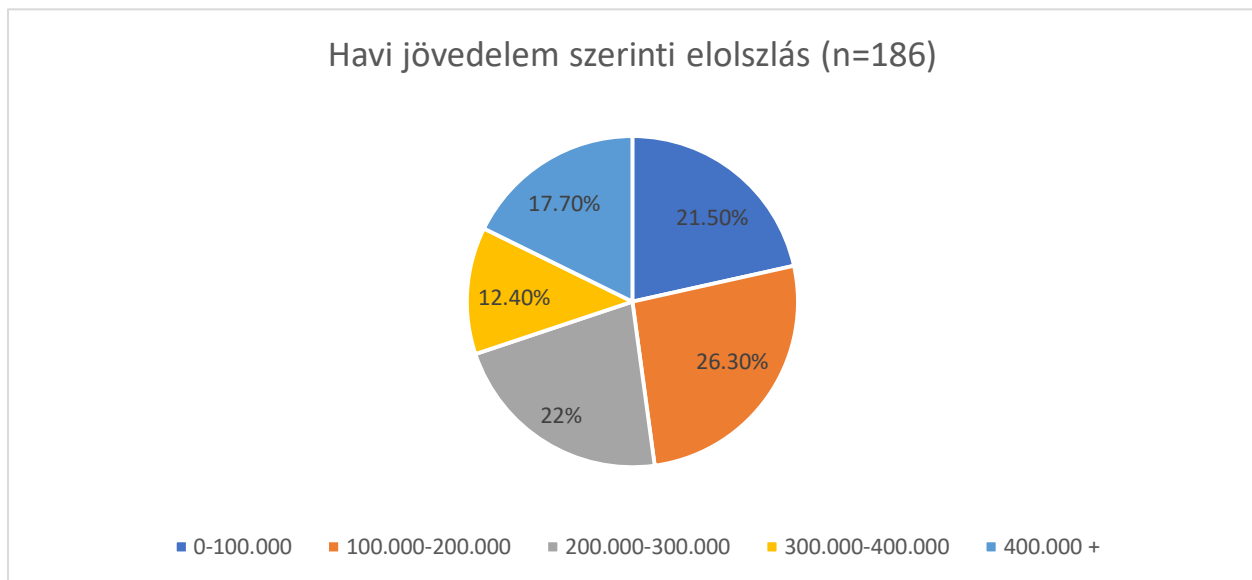
ábra 10. Végzettség szerinti megoszlás



Forrás: saját szerkesztés

A jövedelem megoszlása az alábbi grafikon szeleteit követi: 0-100.000 között 21.5%, 100.000 és 200.000 között 26.3%, 200.000 és 300.000 között 22%, 300.000 és 400.000 között 12.4% és 400.000 fölött 17.7% (11. ábra).

ábra 11. Havi jövedelem szerinti eloszlás



Forrás: saját szerkesztés

A Keller (2009) által kialakított pszichológiai tőke segítségével azt vizsgáltam a megkérdezettek belső- vagy külső kontrollos attitűddel rendelkeznek, vagyis egyesek mennyire hisznek abban, hogy képesek alakítani saját sorsuk alakulását, vagy épp mekkora hitet fektetnek abba, hogy a szerencse vagy szerencsetlenség irányadó. A válaszok értelmezésében figyelembe kell venni, hogy a az első, harmadik és ötödik kérdés esetében a választ fordítva kell értelmezni. A táblázat alapján elmondható, hogy a megkérdezettek magas aránya rendelkezik belső kontrollos attitűddel (pirossal jelölve). Ki szeretném emelni, hogy 61.29% egyáltalán nem tartja igaznak azt, hogy sorsa alakulását alig tudná befolyásolni, illetve nem tartja igaznak azt sem, hogy gondjain ne tudna változtatni. A megkérdezettek alacsony arányban rendelkeznek külső kontrollos attitűddel (kékkel jelölve), az értékek mindenesetben 5 százalék alattiak. Összességében tekintve azok számát, akik árnyaltabban gondolkodnak a kérdéstről, de külső kontrollosak, még mindig alacsony arányról beszélünk, vagyis egy 15-20% közötti értékről minden esetben.

*táblázat 1. Pszichológiai tőke - Külső- és belső kontrollos attitűd*

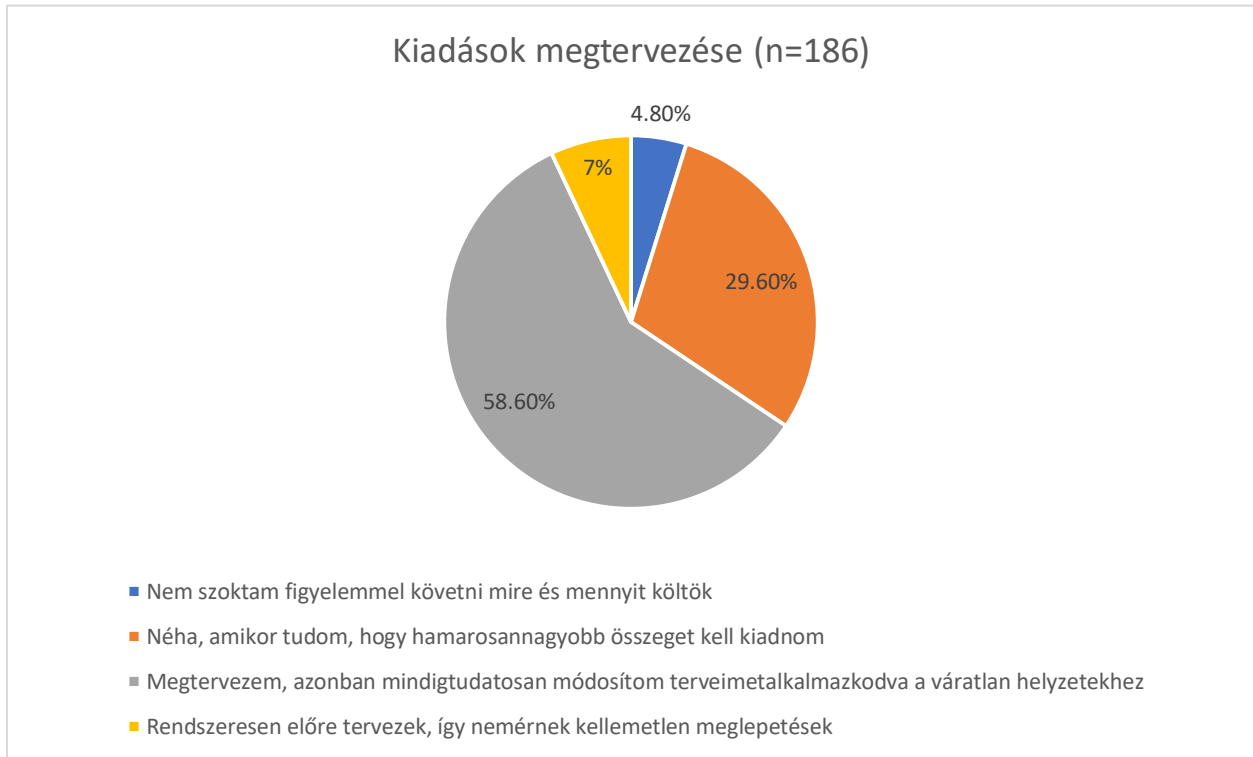
	egyáltalán nem igaz	inkább nem igaz	részben igaz	teljesen igaz	N
Problémáim nem tudom megoldani	42.47%	41.4%	14.52%	1.61%	186
Amit elhatározok, azt véghez is viszem	3.23%	17.20%	38.71%	42.47%	186
Sorsom alakulását alig tudom befolyásolni	61.29%	20.97%	15.59%	2.15%	186
Jövőm alakulása elsősorban tőlem függ	0.00%	15.59%	33.87%	50.53%	186
Gondjaim többségén alig tudok változtatni	65.05%	17.20%	15.59%	2.15%	186
Bízom a jövőmben	4.84%	13.44%	30.65%	51.06%	186

Forrás: saját szerkesztés

A pénzügyi tudatosság mérésére olyan kérdéseket alakítottam ki, melyek a pénzügyi tervezést, bevételekkel való gazdálkodást, a kiadásokkal kapcsolatban tanúsított fegyelmet, felelősségtudatot és új pénzügyi eszközök használatát vizsgálja.

A kiadások előre tervezését vizsgálva a 12. ábrán megfigyelhető, hogy a megkérdezettek több, mint fele (58.6%) megtervezi a kiadásait, de ezeket módosítja terveihez, kiadásaihoz mérten, valamint több, mint negyede (29.6%) akkor tervezi meg kiadásait, amikor előreláthatóan nagyobb összeget kell befizetnie. Alacsony azok aránya (4.8%), akik nem követik figyelemmel kiadásaik és nem terveznek, illetve azok aránya (7%) is, akik rendszeresen előre terveznek.

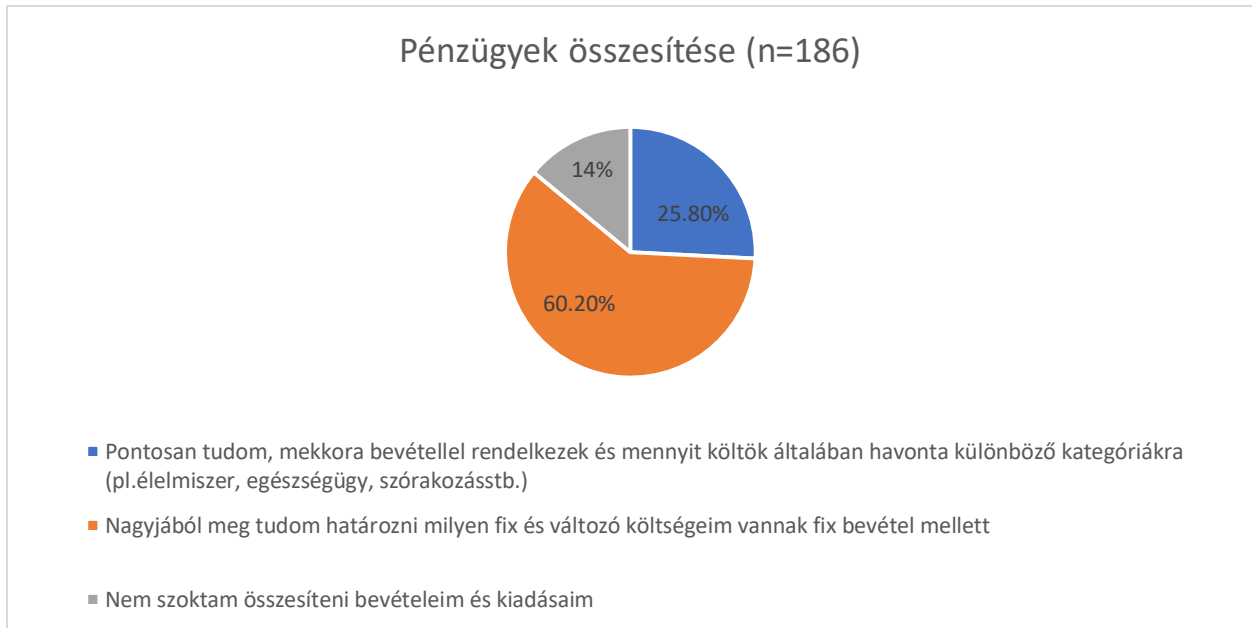
ábra 12. Kiadások megtervezése



Forrás: saját szerkesztés

A következő kérdés arra keresi a választ, hogy a kitöltők milyen aránya összesíti kiadásait és bevételeit, ezeket tudja tudatosan módosítani vagy sem. A 13. ábrán a válaszadók 60.2%-a nagyjából meg tudja határozni, milyen fix és változó költségei vannak, a negyede, 25.8% pedig pontosan tudja, egyes kategóriákra, mint például élelmiszer, szórakozás, egészségügy, mennyit költ. Azon kitöltők, akik nem foglalkoznak a pénzügyeik összesítésével alacsony arányban vannak jelen, mindössze 14%.

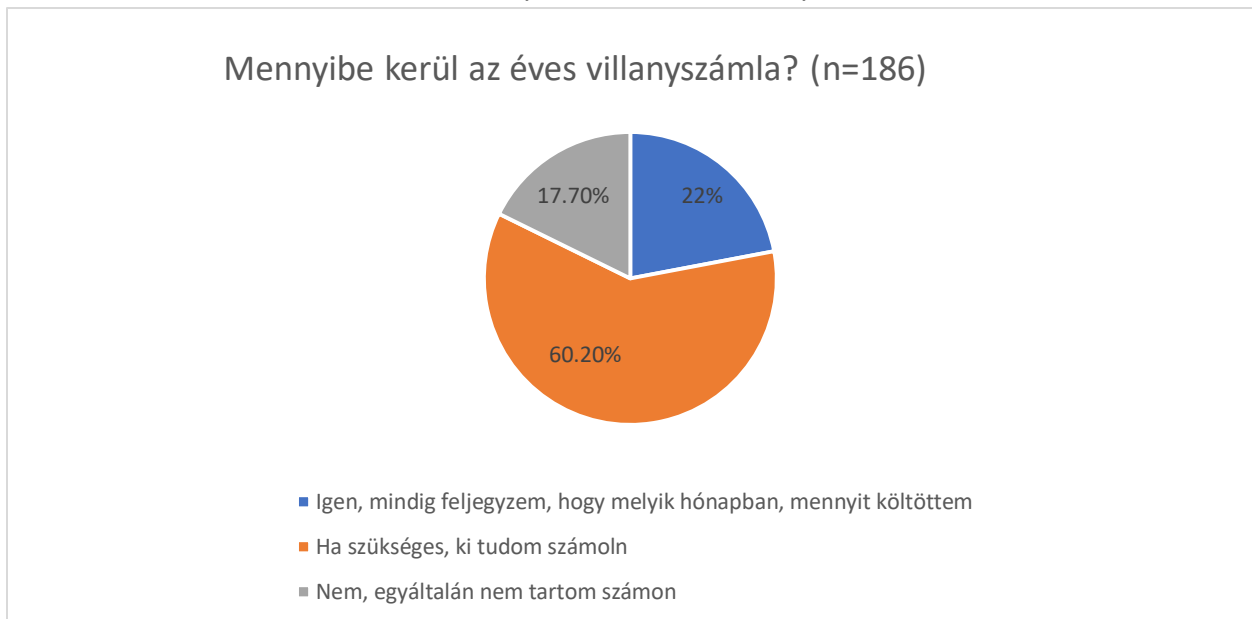
ábra 13. Pénzügyek összesítése



Forrás: saját szerkesztés

A 14. ábra kérdése azt vizsgálja a kitöltők tisztában vannak-e alapvető havi költségeikkel, mint a villanyszámlájuk. A legtöbben, 60.2% míg nem tudná megmondani, ki tudná számolni ha ez szükséges lenne. Azok aránya, akik pontosan tudják és egyáltalán nem tartják számon eloszlik: 22% és 17.7%.

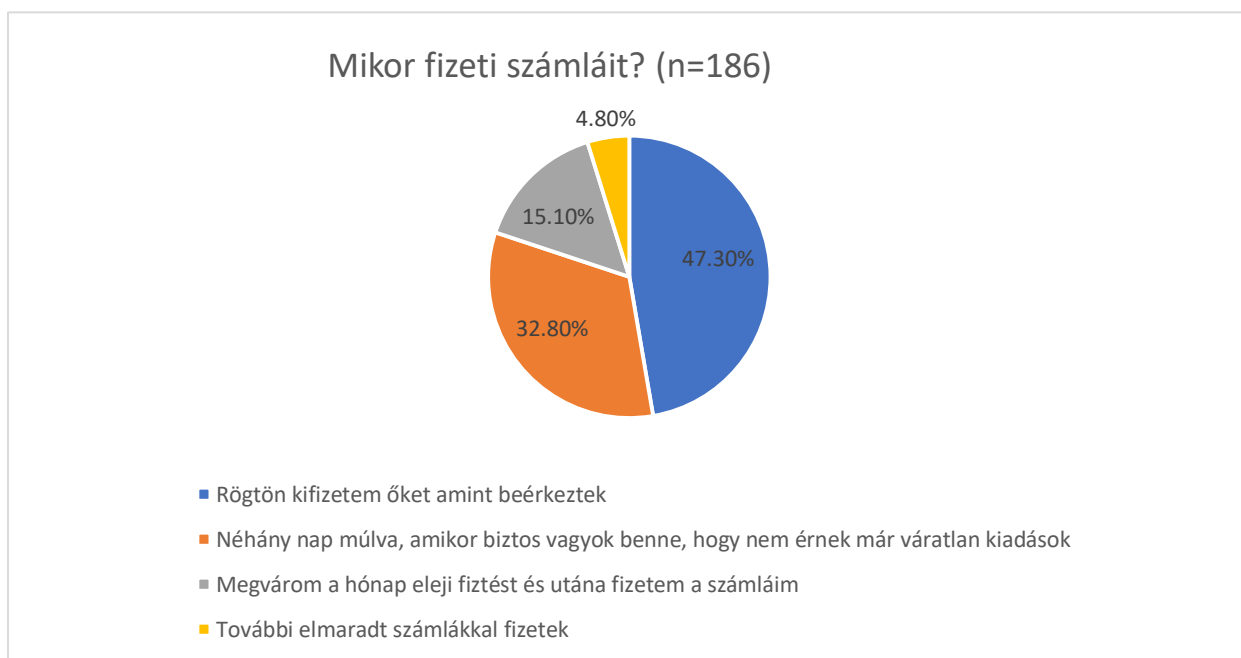
ábra 14. Mennyibe kerül az éves villanyszámla?



Forrás: saját szerkesztés

Annak tárgya, hogy ki mikor fizeti be számláit arra fókuszál, ki mennyire felelősségteljes a kötelező kiadásai alapján. A 15. ábrán látható, hogy a válaszadók majdnem felének (47.3%) természetes, hogy rögtön befizeti őket. Vannak olyanok, akik előbb meggyőződnek arról, hogy nem érik már váratlan meglepetések és utána fizetnek (32.8%), de a válaszadók vékony rétege (15.1%) megvárja a következő havi fizetést és abból fizeti előző havi számláit. Elenyésző azok száma, akik más elmaradt számlákkal fizetnek egyszerre (4.8%).

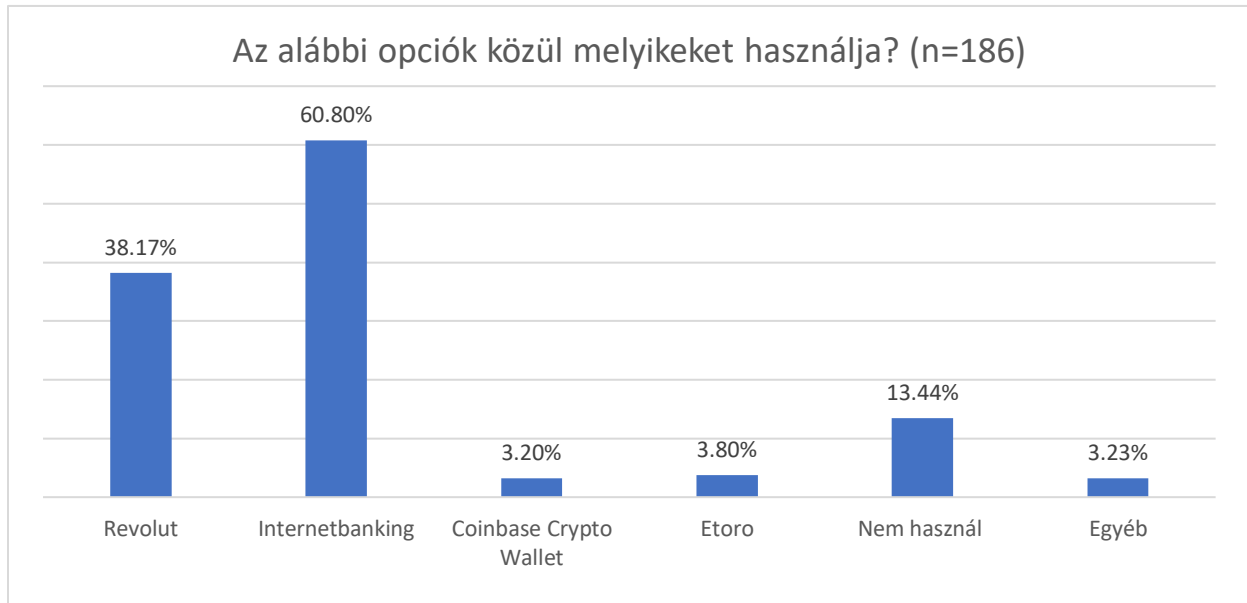
ábra 15. Mikor fizeti számláit?



Forrás: saját szerkesztés

Azt is megkérdeztem, a legnépszerűbb alkalmazások, mindennapi életet megkönnyítő pénzügyi szolgáltatások közül miket használnak a megkérdezettek. Talán már-már egyértelműnek tűnhet, de a legmagasabb arányban (60.8%) a megkérdezettek az Internetbanking opciót használják. A második legnépszerűbb, 38.17%-kal a Revolut applikáció. A válaszok alapján 13.44% nem használ ilyen és ehhez hasonló szolgáltatásokat. A maradék 10% megoszlik online trading platformok, kripto pénztárcák között (16. ábra).

ábra 16. Az alábbi opciók közül melyiket használja?



Forrás: saját szerkesztés

A továbbiakban a tudatosságot meghatározó kérdéseket vettem össze, hogy megvizsgáljam áll-e fent és milyen kapcsolat áll fent egyes tényezők közt.

A 17. ábrán megfigyelhető, hogy a azon kitöltők egyharmada (66.7%), akik nem követik figyelemmel, hogy mire és mennyit költenek, nem is szokták összesíteni bevételeik és kiadásaik. Ugyancsak megfigyelhető, hogy háromnegyede (74.5%) a megkérdezetteknek megtervezi kiadásait, amikor tudja, hogy hamarosan nagyobb összeget kell kiadnia, meg tudja határozni milyen fix és változó költségei vannak. A tudatos módosítók 34.9%-a pontosan tudja, mikor mire költ, míg több mint fele, 56% nagyjából ismeri fix és változó költségeit. A megkérdezettek legtudatosabb rétege, 30% válaszolta, hogy rendszeresen előre tervez, így pontosan tudja, mekkora bevétellel rendelkezik és ez hogy oszlik meg egyes költségkategóriák között.

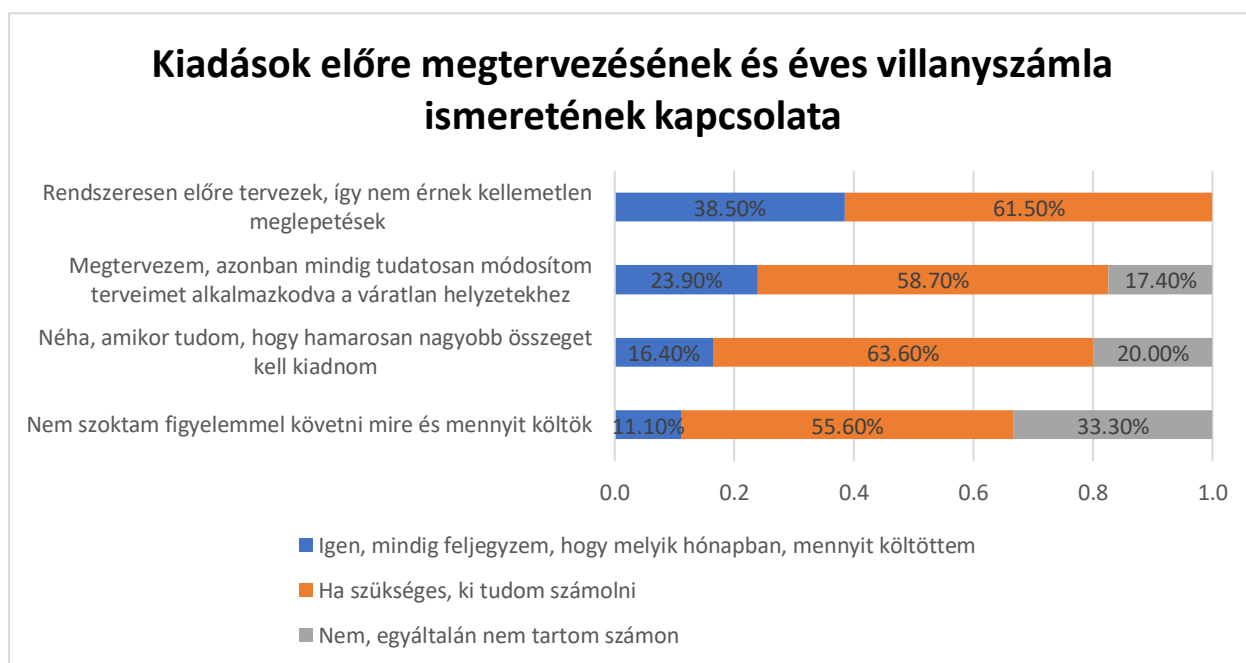
ábra 17. Kiadások előre megtervezésének és pénzügyek összesítésének kapcsolata - keresztábra



Forrás: saját szerkesztés

A 18. ábrán két adatot emelnék ki: a rendszeresen előretervezők 38.5%-a mindig feljegyzi aktuális számlának kifizetendő összegét, valamint akik nagyobb közelgő kiadásra számítanak azok 63.6%-a szükségesség esetén birtokában van az információknak és ki tudja számolni.

ábra 18. Kiadások előre megtervezésének és éves villanyszámla ismeretének kapcsolata - keresztábra



Forrás: saját szerkesztés

ábra 19. Kiadások előre megtervezésének és számlafizetés kapcsolata - keresztábra



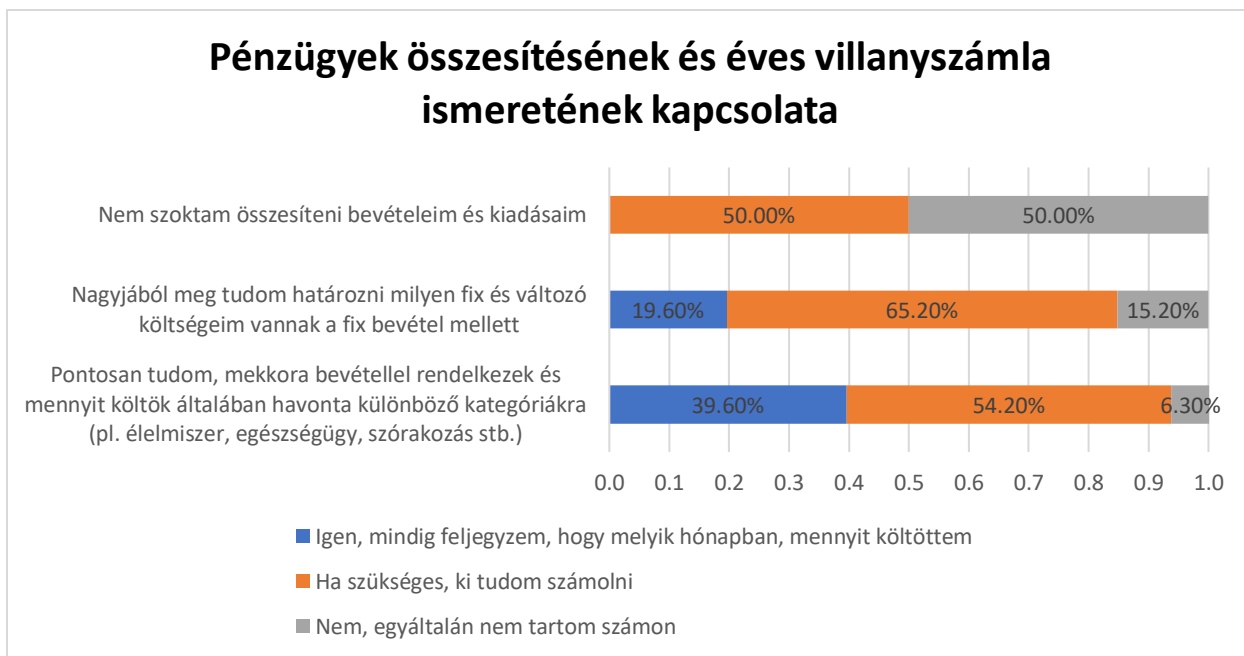
Forrás: saját szerkesztés

A 19. ábra eredményeiből kiemelném, hogy az előretervezők 61.5%-a és 52.3%-a rögtön kifizeti számláit, amint azok beérkeznek. Kevesen vannak olyan kitöltők (11.1%) akik további elmaradt számlákkal fizetnek, ők jellemzően nem tartják kontroll alatt kiadásaik.

A 20. ábrát vizsgálva, megjelenik egy előzőekhez hasonló tendencia. Azon kutatásban részt vevő személyek több mint harmada (39.6%), akik pontosan tudják, mikor mekkora bevétellel rendelkeznek és ez hogyan oszlik majd el kiadásaik között, minden hónapban feljegyzik, mekkora összegű volt villanyszámlájuk, illetve, nincs olyan, aki összesítené pénzügyeit és fel is jegyezné ezt az értéket. Akik nagyjából tisztában vannak kiadásaikkal, legyenek azok fix vagy változó összegek, azok 65.2%-a ki tudja számolni szükség esetén, mennyibe került számlájuk. Azon kitöltők fele, nem összesíti pénzügyeit, egyáltalán nem tartja számon mennyit fizetnek be villanyszámlájukra.

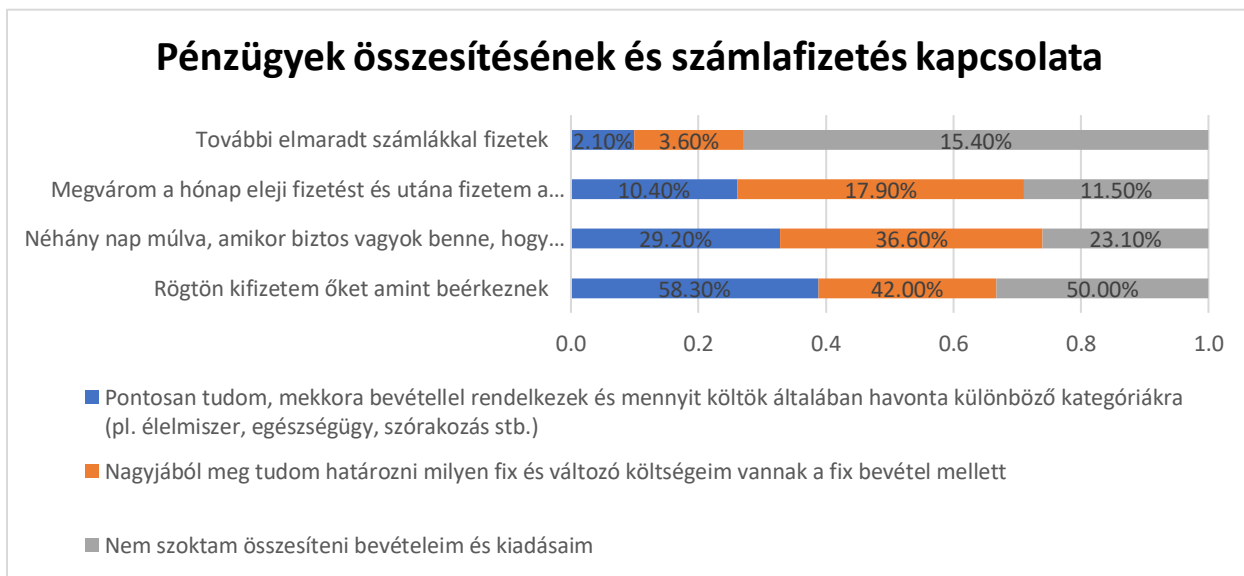


ábra 20. Pénzügyek összesítésének és éves villanyszámla ismeretének kapcsolata - keresztábra



Forrás: saját szerkesztés

ábra 21. Pénzügyek összesítésének és számlafizetés kapcsolata - keresztábra

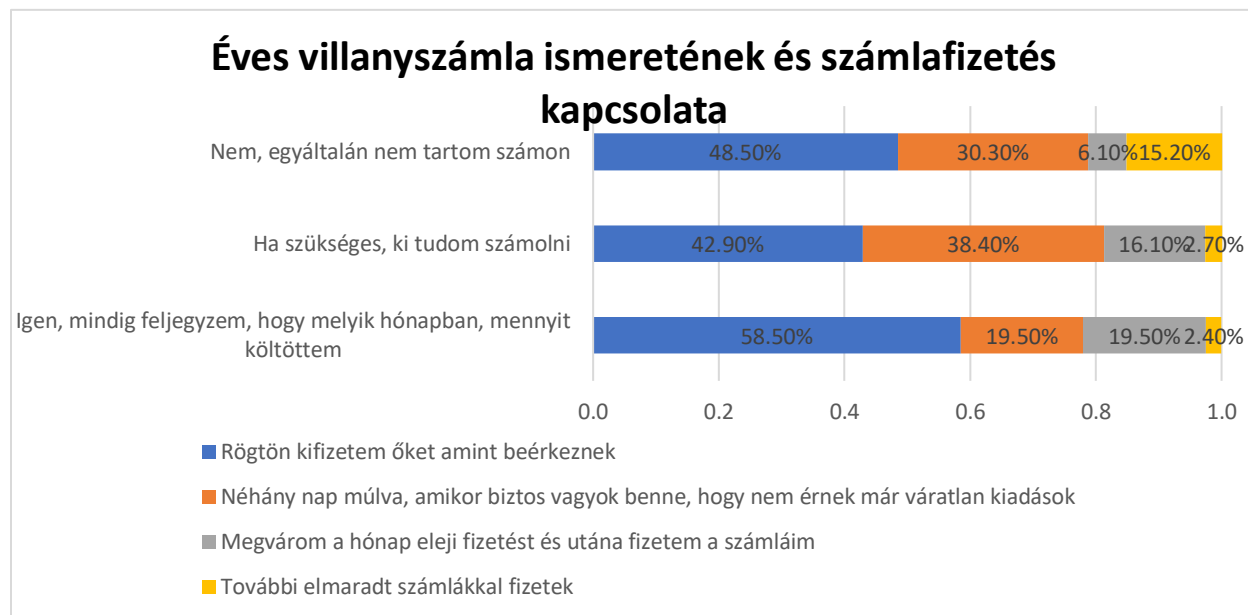


Forrás: saját szerkesztés

Két adatot emelnék ki a 21. ábráról: a pénzügyek összesítőinek több, mint fele (58.3%) azonnal kifizeti számláit, míg 15.4% nem összesíti kiadásait és bevételeit és így további elmaradt számlákkal fizetnek. A 22. ábra, kevés minimális számszerű eltéréssel, ugyanezt a tendenciát

mutatja: 58.5% összesít és rögtön fizet, míg 15.2% egyáltalán nem foglalkozik ezzel és későbbi számlákkal fizet.

ábra 22. Éves villanyszámla ismeretének és számlafizetés kapcsolata - keresztábra

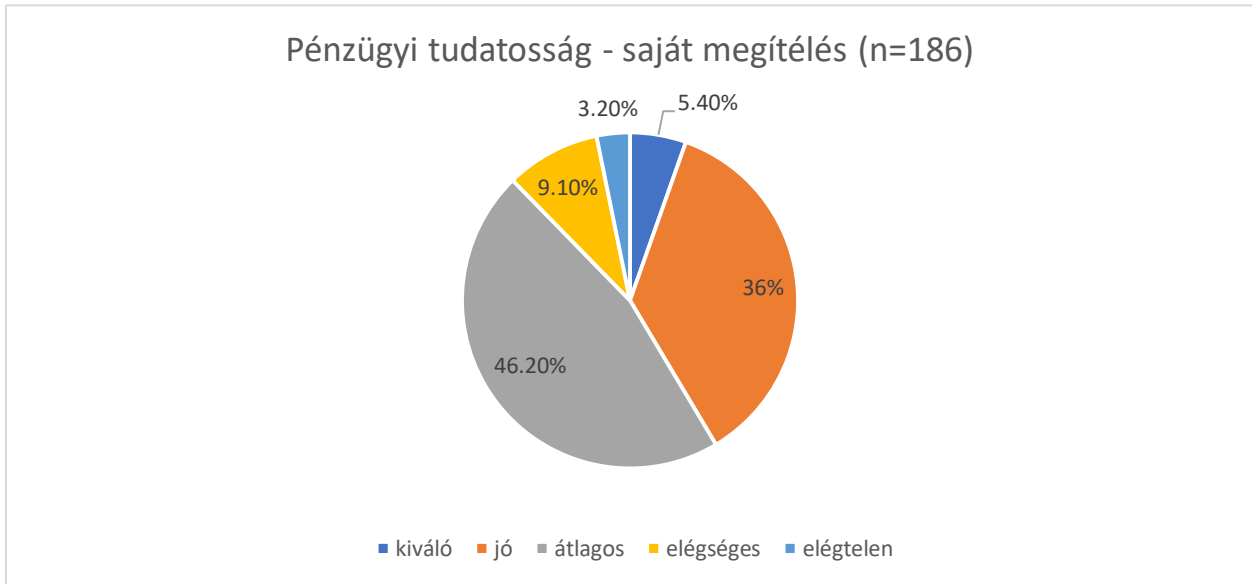


Forrás: saját szerkesztés

A 17-22. ábrákból levonható a következtetés, hogy a kitöltők alacsony rétege rendelkezik magas tudatossággal, akik pontosan ismerik bevételeik, fix és változó költségeik és ezeket ütemszerűen jegyzik, követik. A megkérdezettek középső, túlnyomó rétege átlagos tudatossággal rendelkezik: ha meg is tervezi kiadásait, ezeket módosítja, csak akkor tervez előre a legtöbb ember ha tudja, hogy nagyobb kiadásokra számíthat a közeljövőben. Azok száma, akik alacsony tudatossággal rendeznek, kevésbé vagy egyáltalán nem terveznek. Annak feltételezése, hogy akik magas pénzügyi tudatosságot mutatnak és emellett használnak napjainkban populáris pénzügyi eszközöket, inszignifikanciát mutatott.

Kontrollkérdésként megkértem a kitöltőket, ítélik meg 1-től (kiváló) 5-ig (elégtelen) milyen pénzügyi tudatossággal rendelkeznek az kérdőívben megadott definíció szerint. A kitöltők több, mint egyharmada (36%) jónak ítéli meg pénzügyi tudatosságát, míg ugyanacsak magas arányuk, majdnem fele (46.2%) átlagosnak ítéli tudatosságát. Legalacsonyabb azok aránya akik azt gondolják kiváló vagy elégtelen pénzügyi tudatossággal rendelkeznek: 5.4% és 3.2%. A maradék 9.1% tudatosságát elégségesnek látja.

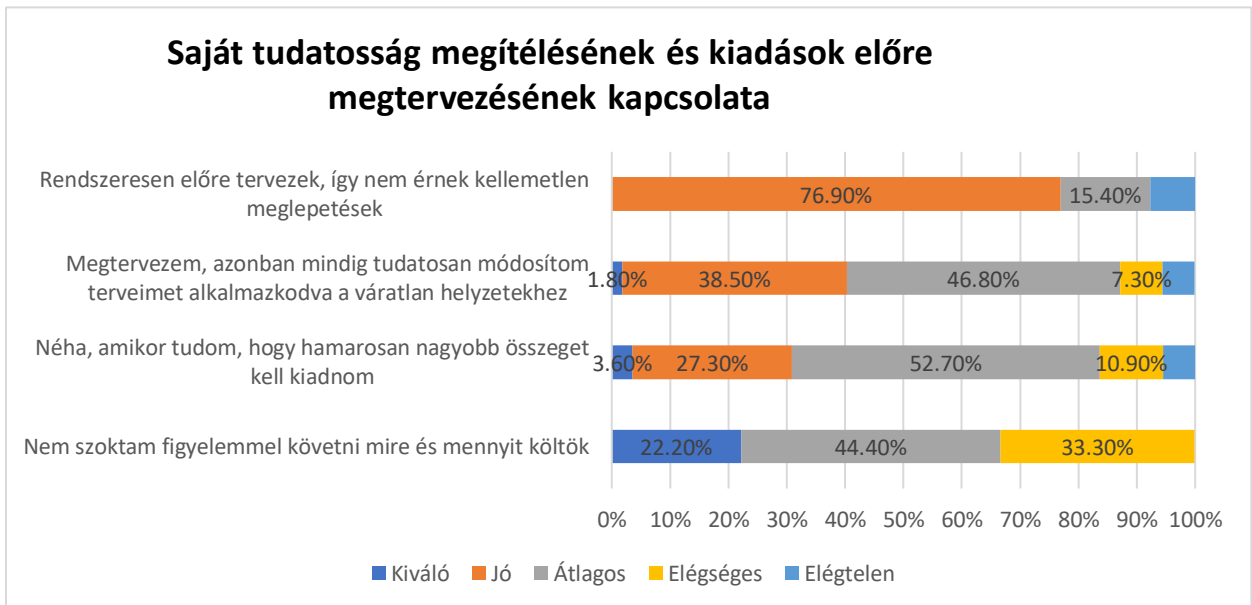
ábra 23. Pénzügyi tudatosság - saját megítélés



Forrás: saját szerkesztés

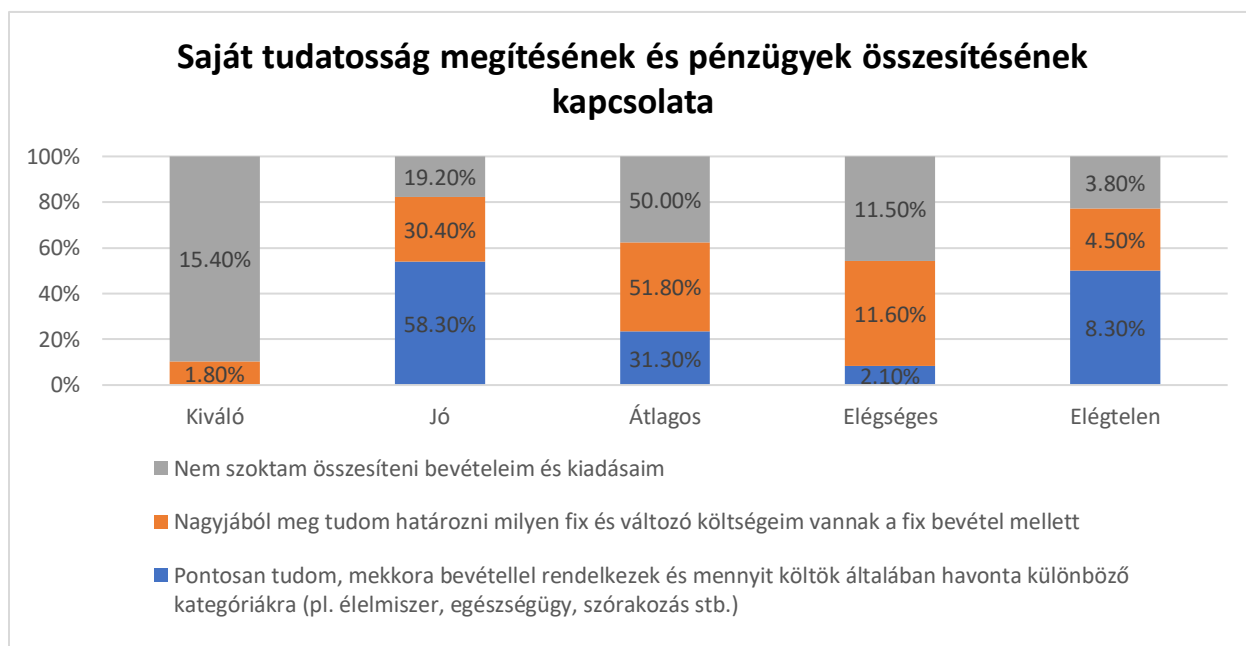
Az egyének saját maga által megítélt tudatosságot összehasonlítottam a tudatosságot mérő kérdésekkel és a következőkben bemutatott eredményeket kaptam. A 24. ábráról két értéket emelnék ki: háromnegyede (76.9%) a rendszeresen előre tervezőknek jónak ítéli meg pénzügyi tudatosságát és senki nem ítéli ezt kiválónak, míg szemben ezzel 22.2% aki nem szokta figyelemmel követni, mire költ és mennyit, kiválónak gondolja pénzügyi tudását.

ábra 24. Saját tudatosság megítélésének és kiadások előre megtervezésének kapcsolata



Forrás: saját szerkesztés

ábra 25. Saját tudatosság megítélésének és pénzügyek összesítésének kapcsolata



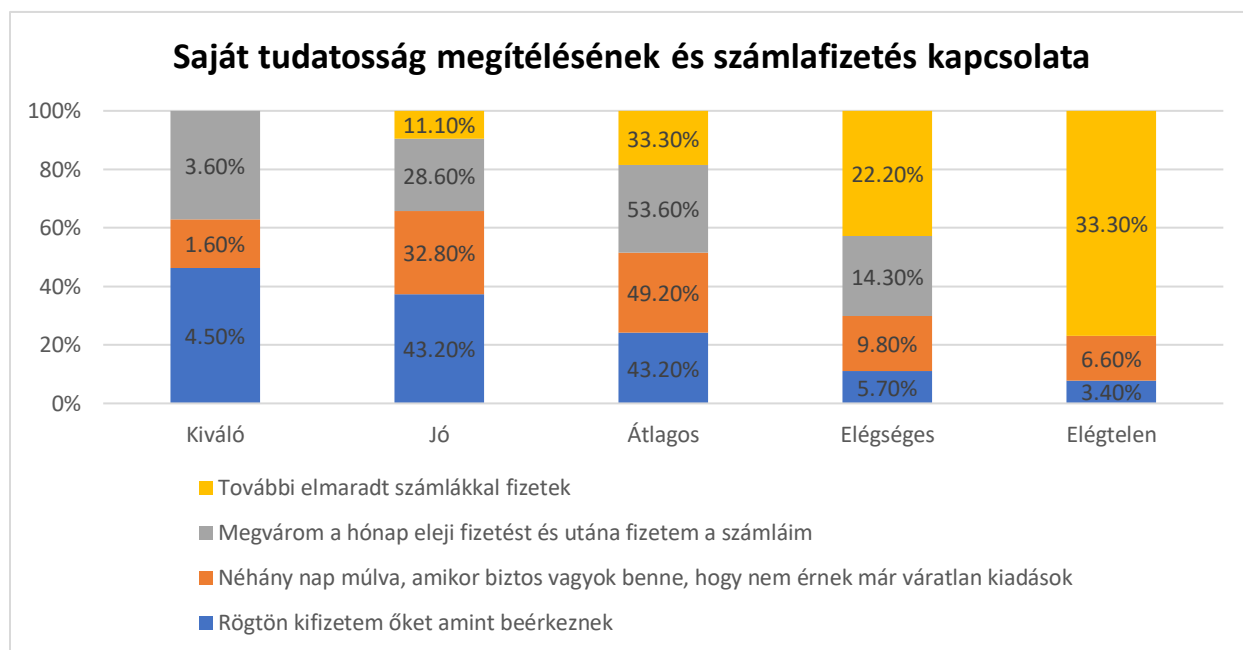
Forrás: saját szerkesztés

A 25. ábra az előzőhöz hasonlóan azt mutatja, azon kitöltők közül, akik nem szokták bevételeik és kiadásaik összesíteni, kerülnek ki a főként magukat kiváló pénzügyi tudatossággal rendelkezőnek gondolók. A pontosan összesítők több mint fele, 58.3% jónak ítéli meg saját tudatosságát. A villanyszámla folyamatos lekötése és a saját tudatosság megítélése között nem volt szignifikáns összefüggés.

A 26. ábrán megfigyelhető, hogy azok akik további elmaradt számlákkal fizetnek egyszerre, hogyan ítélik meg a tudatosságuk. 33.3% azt gondolja, ez elégtelen, valamint ugyanennyi szerint átlagos, míg senki nem válaszolt ebben a kategóriában úgy, hogy ez kiváló lenne, mint előző táblázatok megfigyelésekor.

Ebből levonható a következtetés, hogy a kitöltők elsősorban olyan egyének, akik többsége megfelelő tudatossággal rendelkezik ahhoz, hogy pénzügyeit kézben tartsa, modifikálja terveinek megfelelően. Ez nagyfokú önállóságra vall. Azok száma, akik elégtelen vagy kiváló tudatossággal rendelkeznek elenyésző, azonban vannak olyan meglepő pontok, melyeket kiemelnék: a tervezés és pénzügyek összesítése olyan szempontok, melyekre bár egyesek nem fektetnek figyelmet, állításuk szerint kiváló tudatossággal rendelkeznek. Személyes olvasatomban ez a fajta viselkedés, attitűd nem tekinthető tudatosnak, mivel a pénzügyek racionális döntések utáni megítélése és az ezzel járó feyelem és felelősség hiányzik.

ábra 26. Saját tudatosság megítélésének és számlafizetés kapcsolata



Forrás: saját szerkesztés

A következőkben az SPSS elemzés segítségével nézem meg az egyes tudatosságot vizsgáló kérdések és a külső-belső kontrollós attitűd kapcsolatát varianciaelemzés segítségével. A varianciaelemzés során a szóráshomogenitást a Levene teszt segítségével végzem, ahol ha a  $Sig(Levene) > 5\%$ , a  $H_0$  hipotézis teljesül, vagyis az elemzés elvégezhető. Ezután vizsgálom, hogy van-e kapcsolat a változók között. Ha az ANOVA tábla  $Sig(F) > 5\%$ , akkor nem vetjük el az értéket, és folytatjuk az elemzést, mivel van kapcsolat az tényezők között. Az  $\eta^2$  értéke megmutatja a kapcsolat erősségét. Ha az érték  $(0; 0.3]$  között van, akkor a kapcsolat gyenge, ha  $(0.3; 0.7]$  között van akkor közepes és ha  $(0.7; 1]$  között, akkor a kapcsolat erős.

A 2. táblázatban első varianciaelemzés a külső és belső kontrollós attitűdöt veti össze a kiadások előretervezésével. A táblázatból leolvasható, hogy egy esetben nincs kapcsolat a vizsgált tényezők között (Gondjaim többségén alig tudok változtatni). A kapcsolat jelen van minden más esetben, azonban ez gyenge. A külső- és belső kontrollós attitűd esetén az elemzés azt mutatja, a belső kontrollós egyének teljesítenek jobban.

táblázat 2. Külső- és belső kontrollós attitűd X Kiadások előre tervezése - varianciaelemzés

Levene statistics	Sig(Levene)	F	Sig(F)	Eta <sup>2</sup>
1.962	0.121	1.115	0.344	0.018
0.013	0.998	1.084	0.357	0.018
0.689	0.56	1.32	0.269	0.21
0.706	0.55	1.243	0.295	0.2
1.742	0.16			
1.997	0.116	2.539	0.058	0.04

Forrás: saját szerkesztés

A 3. táblázatból látható, hogy három esetben nincs összefüggés az attitűdök és a pénzügyek összesítése között. A meglévő kapcsolatok közül gyengék a külső kontrollós attitűddel kapcsolatban lévők (0.018 és 0.022), azonban erős kapcsolatot mutat pénzügyek összesítése és a belső kontrollós attitűd (0.31). Ebben az esetben is a belső kontrollós egyének mutatnak nagyobb tudatosságot.

táblázat 3. Külső- és belső kontrollós attitűd X Pénzügyek összesítése - varianciaelemzés

Levene statistics	Sig(Levene)	F	Sig(F)	Eta <sup>2</sup>
1.801	0.168	1.672	0.191	0.018
0.073	0.927	2.909	0.057	0.31
4.397	0.014			
1.14	0.322	2.096	0.126	0.022
1.906	0.152			
7.179	0.001			

Forrás: saját szerkesztés

táblázat 4. Külső- és belső kontrollós attitűd X Éves villanyszámla ismerete - varianciaelemzés

Levene statistics	Sig(Levene)	F	Sig(F)	Eta <sup>2</sup>
0.016	0.984	1.516	0.222	0.016
1.247	0.29	1.199	0.304	0.013
5.682	0.004			
1.265	0.285	3.168	0.044	0.033
1.894	0.153	0.193	0.824	0.002
0.642	0.537	0.791	0.455	0.009

Forrás: saját szerkesztés

A 4. táblázatban az, hogy befolyásolható-e a kitöltők sorsa, nem mutat összefüggést azzal, hogy tudják-e a mennyibe kerül éves villanyszámlájuk. A kapcsolat közepes erősségű egy belső kontrollos attitűdre utaló kérdésnél (0.033), miszerint az éves számla költség ismerete összefügg azzal, hogy a jövő alakulása elsősorban tőlünk függ. A villanyszámla ismerete esetén is a belső kontrollos egyének mutatnak nagyobb mértékű tudatosságot.

*táblázat 5. Külső- és belső kontrollos attitűd X Számlafizetés*

Levene statistics	Sig(Levene)	F	Sig(F)	Eta <sup>2</sup>
0.187	0.905	2.806	0.041	0.044
1.444	0.231	2.2	0.09	0.035
0.885	0.45	0.172	0.916	0.003
3.724	0.012			
0.626	0.599	1.125	0.34	0.018
1.084	0.357	1.287	0.28	0.021

Forrás: saját szerkesztés

Az 5. táblázatról leolvasható, hogy nincs kapcsolat a számlafizetés és az attitűd között. Közepes a kapcsolat egy külső attitűdös kérdés fordított lekért értékével (0.044) és egy belső attitűdös kérdés között (0.035). Itt a külső kontrollos egyének mutatnak magasabb fokú tudatosságot, ami adódhat abból, hogy a számlák fizetése egy külső kötelezettség és nem belső készletelés miatt fizetjük be.

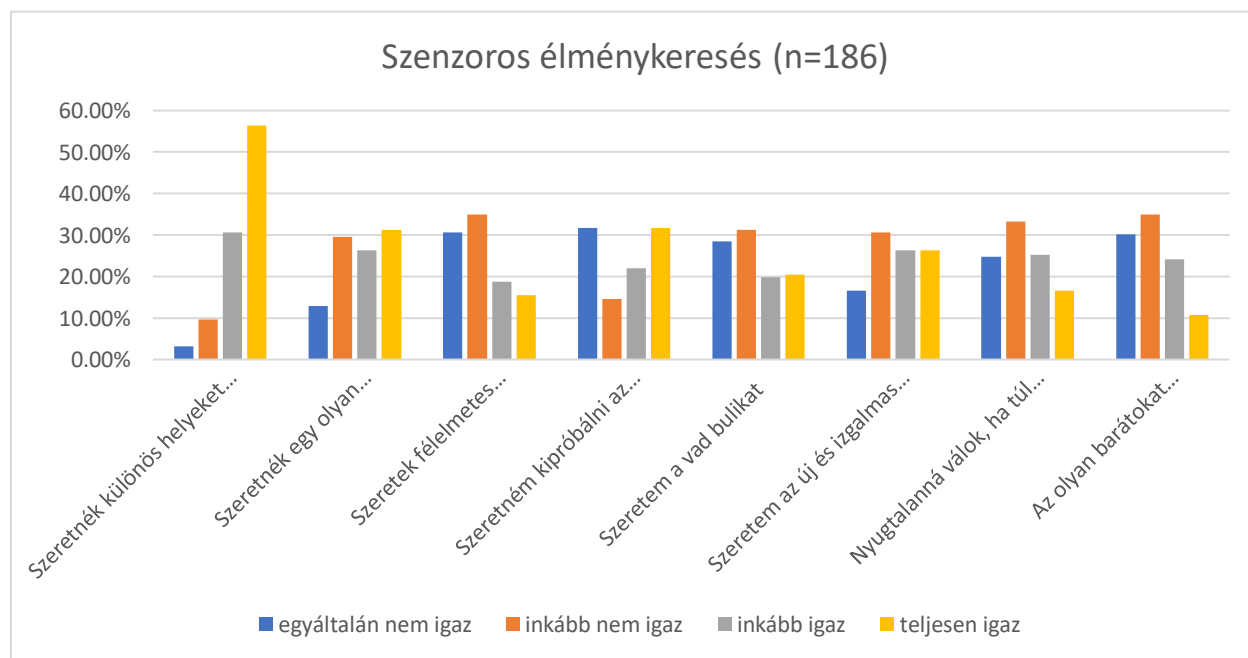
A szenzoros élménykeresés esetében azt vizsgáltam, egyes kitöltők milyen arányban igénylik az új élményeket, kalandokat, impulzusokat, mennyire jellemző rájuk a kockázatvállalási hajlam. A kérdésekre egy 1-től (egyáltalán nem igaz) 4-ig (teljesen igaz) terjedő skáláról választhattak. A kérdéssor eredeti, hosszabb változata arra a célra volt kialakítva, hogy különböző függőséggel élők, rabok, veszélyes szexuális aktusban részt venni hajlandó személyek viselkedését vizsgálják. Jelen kérdőív egy rövidített, magyarra fordított változat, mely kizárja az ilyen jellegű válaszokat.

A 27. ábrán az egyes kérdésekre adott válaszoknál megoszlanak azon kitöltők, akik inkább kockázatvállalók. Ezekből szeretnék kiemelni párat. Az első kérdés válaszadóinak többsége (56.45% - teljesen igaz és 30.65% - inkább igaz) szeretne különös helyeket felfedezni, míg 3.23% egyáltalán nem akar ilyen aktivitásban részt venni. Ezzel szemben azok száma, akik nem szeretnek

félelmetes dolgokat csinálni, sokkal magasabb (30.65% - egyáltalán nem igaz, 34.95% - inkább nem igaz). Az ejtőernyős ugrás kérdésében a két pólus teljesen egyformán oszlik el: 31.72% egyáltalán nem szeretné kipróbálni, míg 31.72% igen. A kategórián belül a kevésbé radikális válaszadók súlya azonban mégiscsak a kockázatvállaló oldal felé húz (22.04% - inkább igen). A vad bulik szerelmesei is alacsony számban fordulnak elő, a megkérdezettek 28.5%-ára egyáltalán nem igaz, hogy kedvelnék az eféle szórakozást, míg 20.43% számára ez egyértelműen vonzó. A szabályok átlépése terén 26.34% teljesen és inkább átlépi a szabályokat egy új kaland érdekében. A megkérdezettek nagyobb hányada egyáltalán nem (24.73%) vagy inkább nem (33.33%) válik nyugtalaná ha túl sok időt kell otthon töltenie. Hasonlóan alakul azok hányada, akik az olyan barátokat egyáltalán nem (30.12%) vagy inkább nem (34.95%) szeretik, akik kiszámíthatatlanok.

Összességében levonható a következtetés, hogy a kérdésekre adott „inkább nem” válaszok száma a legmagasabb majdnem az összes kategóriában, vagyis a többség fejében bár megfordul, hogy kiszámíthatatlan, veszélyes dolgokat vállaljanak be, ennek valószínűleg éles szituációban ellenállnának. Azoktól a lehetőségektől, eményektől, amelyekben konkrétan meg van fogalmazva a veszély, kiszámíthatatlanság lehetősége, a válaszadók egyértelműen eltántorodtak, míg a kirándulás, utazás és felfedezés nem kifejezetten rejtenek magukban veszélyt és ezért hajlandóak a kitöltők vállalni a kockázatot.

ábra 27. Szenzoros élménykeresés



Forrás: saját szerkesztés



A következőkben azokat a válaszokat vizsgálom, amelyek arra utalnak, hogy a kitöltők mennyire tekinthetők kockázatvállalónak.

A válaszolókat megkérdeztem rendelkeznek-e hitellel, valamint ehhez hogyan viszonyulnak. A 28. ábra szerint a kitöltők 25.3%-a rendelkezik kölcsönrel és 2.2% nem akart válaszolni. Azok, akik rendelkeznek tartozással, az alábbi ábra szerint viszonyulnak tartozásaihoz: 22.38% rendszeresen, időben törlesztnek, 3.94% akkor fizet, amikor rendelkezésére áll megfelelő mennyiségű fedezet, míg 1.2% határidőn túl fizet. Megállapítható tehát, hogy a válaszadók többsége tartja magát a határidőkhöz, akik nem tudják, valószínűleg nem hazárdírozásból nem fizetnek, hanem azért, mert nincs erre lehetőségük, keretük.

ábra 28. Tartozáshoz való viszonyulás

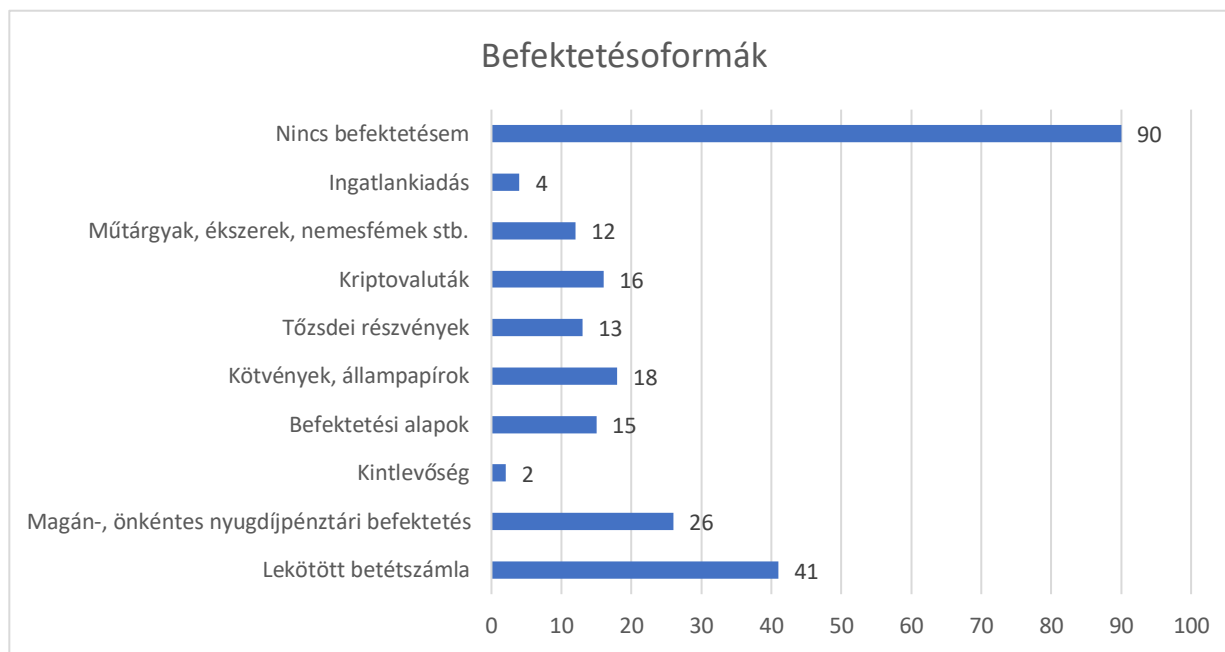


Forrás: saját szerkesztés

A válaszadók azt is megadták, milyen befektetésformákkal rendelkeznek. A 29. ábrán látható, hogy a megkérdezettek majdnem fele nem rendelkezik befektetéssel. A népszerű formák a lekötött betétszámla, a nyudógdíjpenztári befektetés, a kötvény, állampapírok. Ezután, negyedikként fordul elő a kriptovaluta népszerűségi mutató alapján, mely azon befektetési formák közé sorolható melyeknek magas a kockázata, mivel volatilisak. Az elméleti részben tárgyaltak

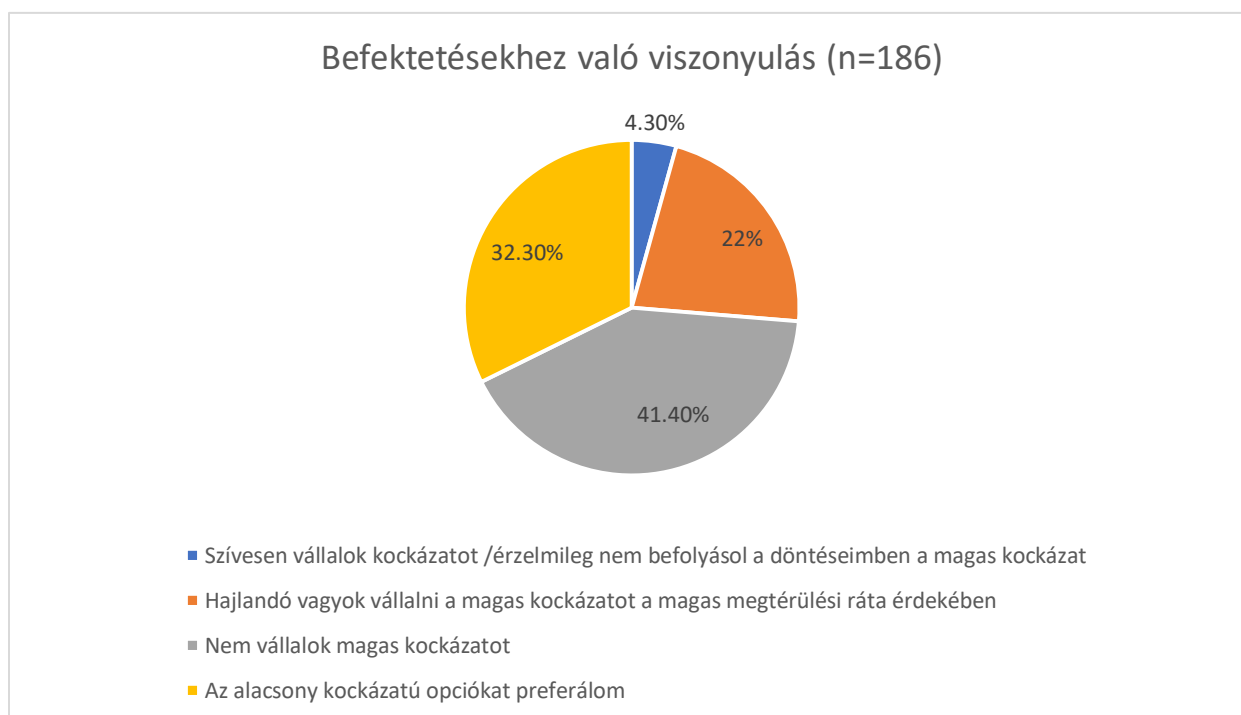
jelen kis, nem reprezentatív kutatásban is kibontakoznak, vagyis a magyar lakosság erősen ragaszkodik a stabil, megbízható formákhoz, melyekből biztos nyereség származik, még akkor is, ha ez alacsony.

ábra 29. Befektetésformák



Forrás: saját szerkesztés

ábra 30. Befektetéshez való viszonyulás

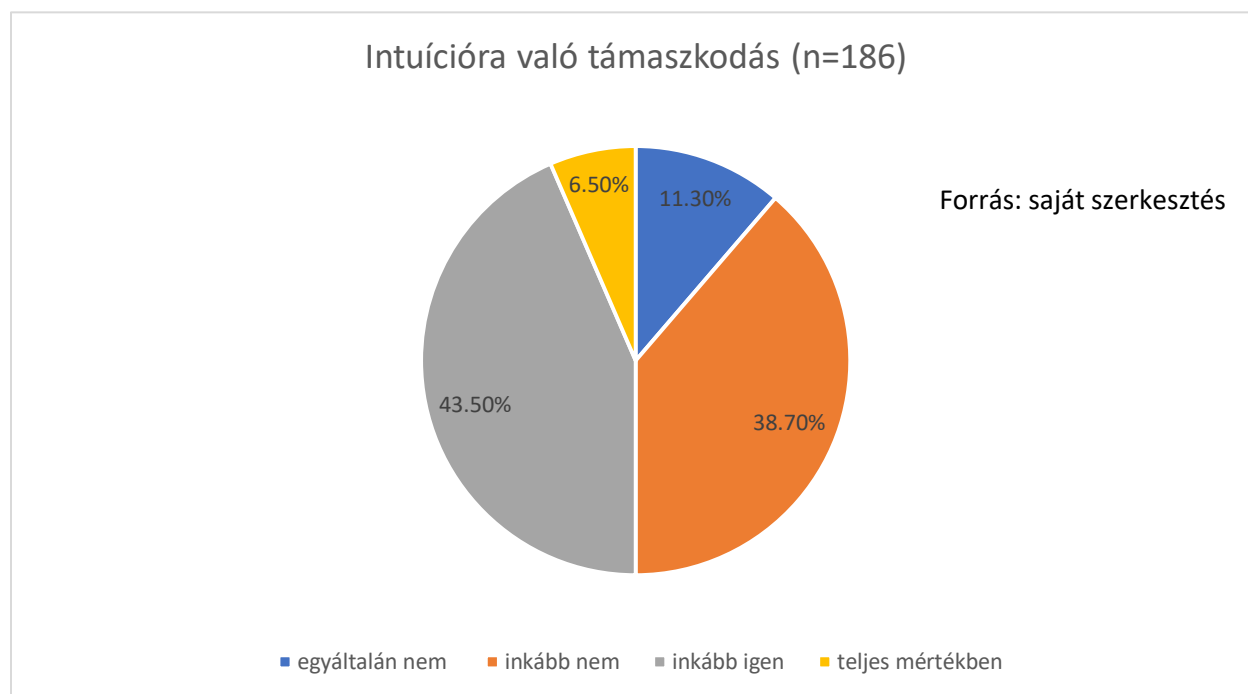


Forrás: saját szerkesztés 57

A kontrollkérdés alapján elmondható, ami a befektetési formák alapján már kiderült: a kitöltők nem szívesen vállalnak kockázatot. A 30. ábráról leolvasható, hogy mindössze 4.3% válaszolta, hogy nem folyósolja be a döntéseiben a kockázat mértéke. 22% százalék pedig hajlandó vállalni a kockázatot a magas megtérülés érdekében, azonban az alacsony kockázatvállalókkal szemben összesen csak az össz kitöltők negyedét teszik ki.

Az intuíció meghatározó tényező számos befektető számára, hiszen az érzelmek, megérzések sokszor felülírják a racionális döntéseket. Az intuíció mellé ugyanakkor társul a tudás is, melynek segítségével mérlegelni lehet a döntéseket, így mérséklődik az elhamarkodottság. A 31. ábra szerint a megkérdezettek két féltékére oszthatók az alapján, hogy ki az, aki inkább és ki az, aki inkább nem támaszkodik az intuíciójára. 11,3% egyáltalán nem támaszkodik erre, tehát valószínűleg elemzés, megfontolt döntések vezetnek egy jó üzlethez, míg 6.5% teljes mértékben megérzéseire hallgat.

ábra 31. Intuícóra való támaszkodás

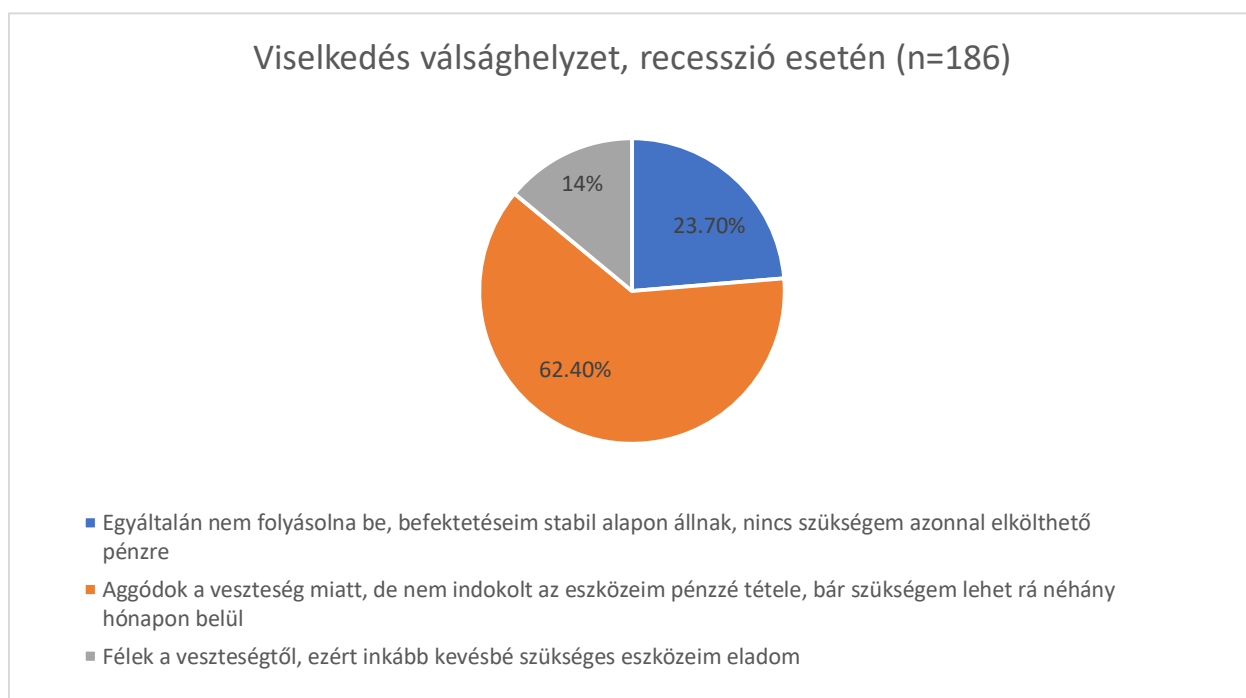


Forrás: saját szerkesztés

A kockázatvállalási hajlandóság, az érzelmileg befolyásolhatóság leginkább abból vehető észre, ki hogyan viselkedik egy olyan helyzetben, ahol befektetett pénze épp egyre kevesebbet ér. A 32. ábrát megfigyelve, észrevesszük, hogy azok, akik félnek a veszteségtől és rögtön likvidálják

eszközeik, az alacsony kockázatvállalók közé tartoznak, vagyis jelen kitöltők 14%-a. Ennek ellentéte, akit egyáltalán nem folyásolna be egy mélyebb recesszió, a magas kockázatvállalók táborába tartoznak, itt 23.7%. A többi kitöltő számára bár jelent egy bizonyos szintű aggodalmat a kiszámíthatatlanság, nem feltétlen likvidálnák eszközeik azonnal egy válsághelyzet esetén.

ábra 32. Viselkedés válsághelyzet, recesszió esetén

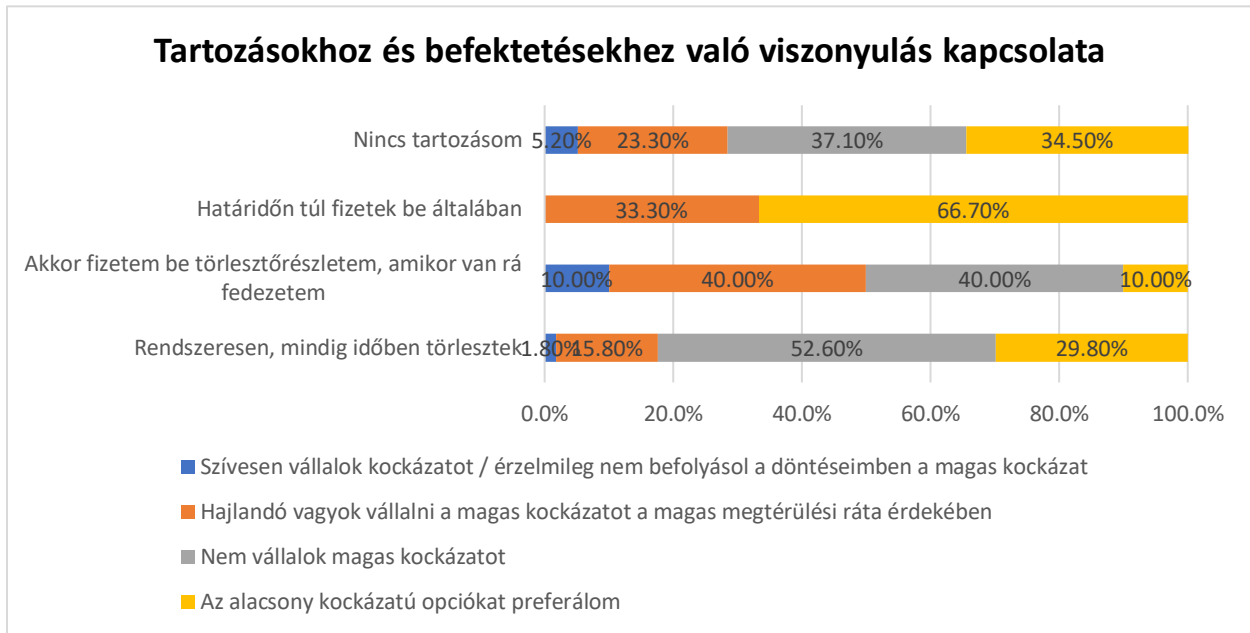


Forrás: saját szerkesztés

A 33. ábra a tartozások és befektetések kapcsolatának vizsgálatában kiugró azok száma, akik nem vállalnak magas kockázatot (41.4%) és az alacsony kockázatú opciókat preferálják (32.3%). Rendszeresen, időben törlesztők 52.6%-a nem vállal magas kockázatot, és csak 1.8% vállal szívesen kockázatot. Azoknak, akik határidőn túl fizetnek, 66.7%-a az alacsony kockázatú opciókat preferálja.

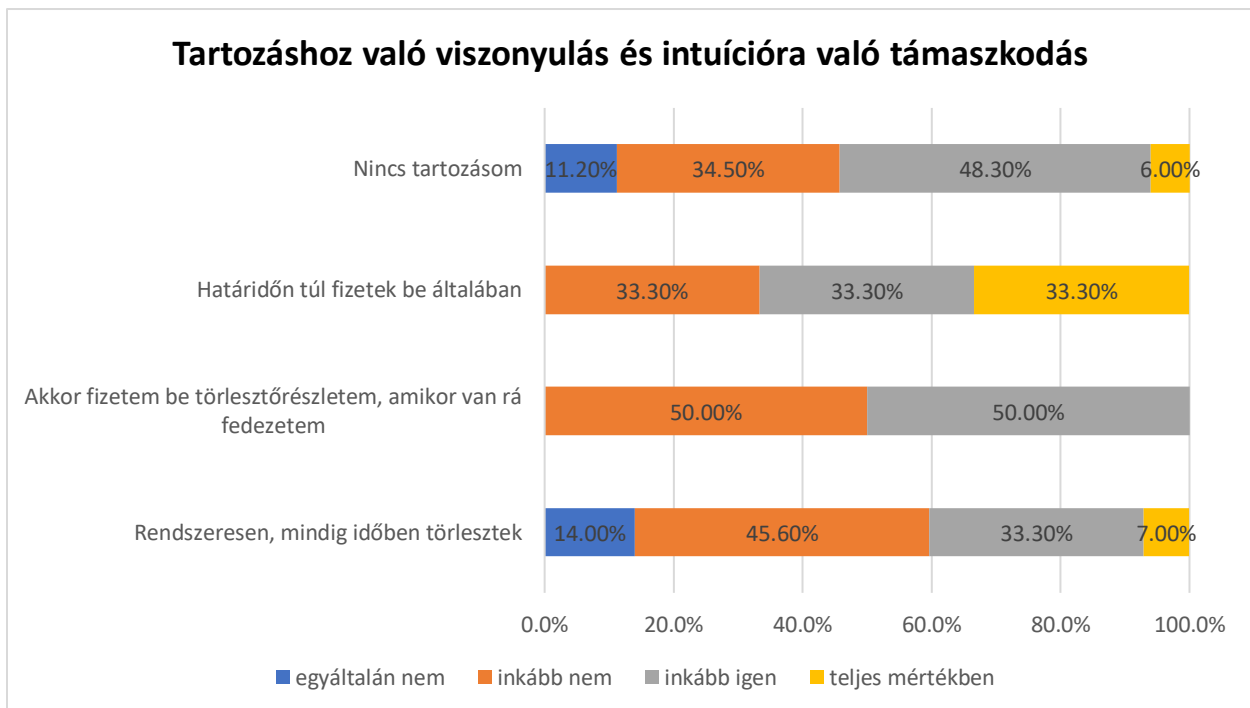
A tartozásokhoz való viszonyulás olyan tényező, mely az egyén fegyelmét méri, míg az intuícióval összevetve képet kapunk arról, hogy ebben a fegyelemben ki mennyire befolyásolható, mennyire ösztönözhető arra, hogy magasabb kockázatot vállaljon. A 34. ábra szerint a válaszadók 45%-a inkább igennel felelt, míg 38.7% inkább nemmel. Összességében az arányok fele-feleben oszlanak meg, azonban megfigyelhető, hogy a határidőn túl befizetők 33.3%-a, tehát harmada teljes mértékben az intuíciójára támaszkodik befektetési döntéseiben.

ábra 33. Tartozásokhoz és befektetésekhez való viszonyulás kapcsolata - keresztábra



Forrás: saját szerkesztés

ábra 34. Tartozáshoz való viszonyulás és intuícióna való támaszkodás - keresztábra



Forrás: saját szerkesztés

A váratlan válsághelyzet leginkább azokat érinti, akik alacsony jövedelemmel rendelkeznek, illetve nincsenek megtakarításaik, amiből ezt átvésznék. Ilyenkor, akár a 2008-2009-es válságot tekintve is, az emberek hajlamosak kötelességeik elhalasztani és érzelmi alapon nem tudatos döntéseket hozni. A 35. ábrán válaszadók 62.4%-a aggódik a válsághelyzet miatt, azonban ez nem ad indokot arra, hogy likvidálják eszközeik. Kiemelkedő százalékban megfigyelhető, hogy 80%-uk a válaszadóknak akkor fizetné be törlesztőrészletét, amikor erre megfelelő kerete van.

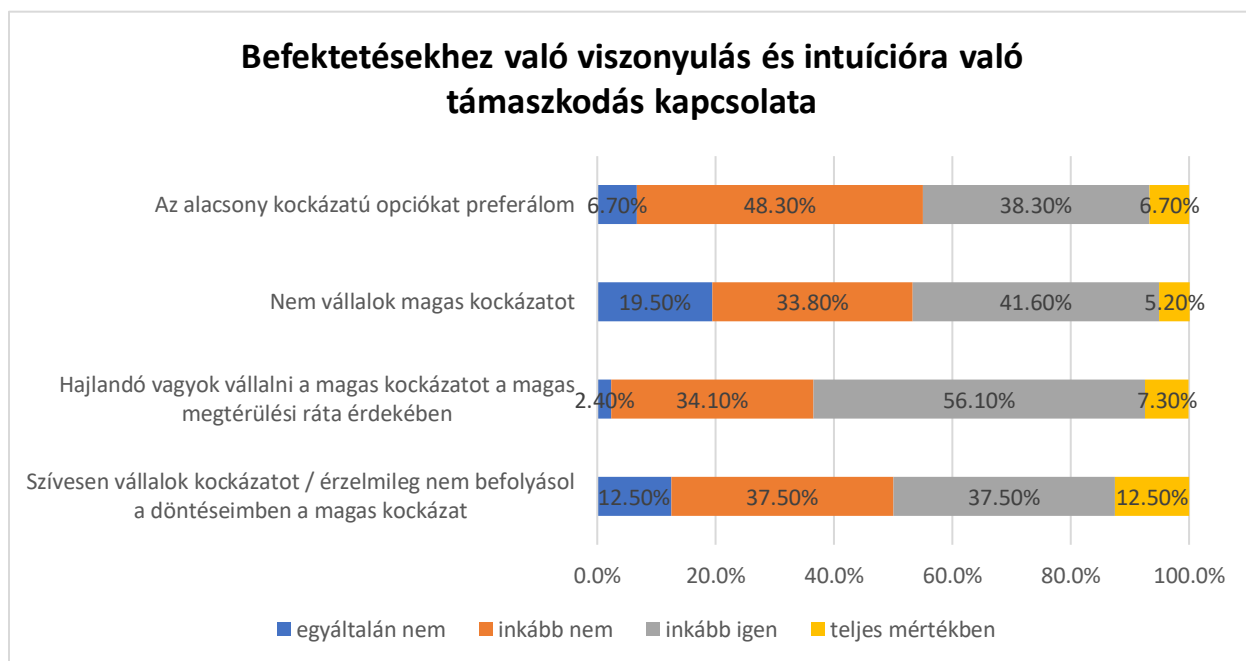
ábra 35. Tartozáshoz való viszonyulás és váratlan válsághelyzetre adott reakció kapcsolata - keresztábra



Forrás: saját szerkesztés

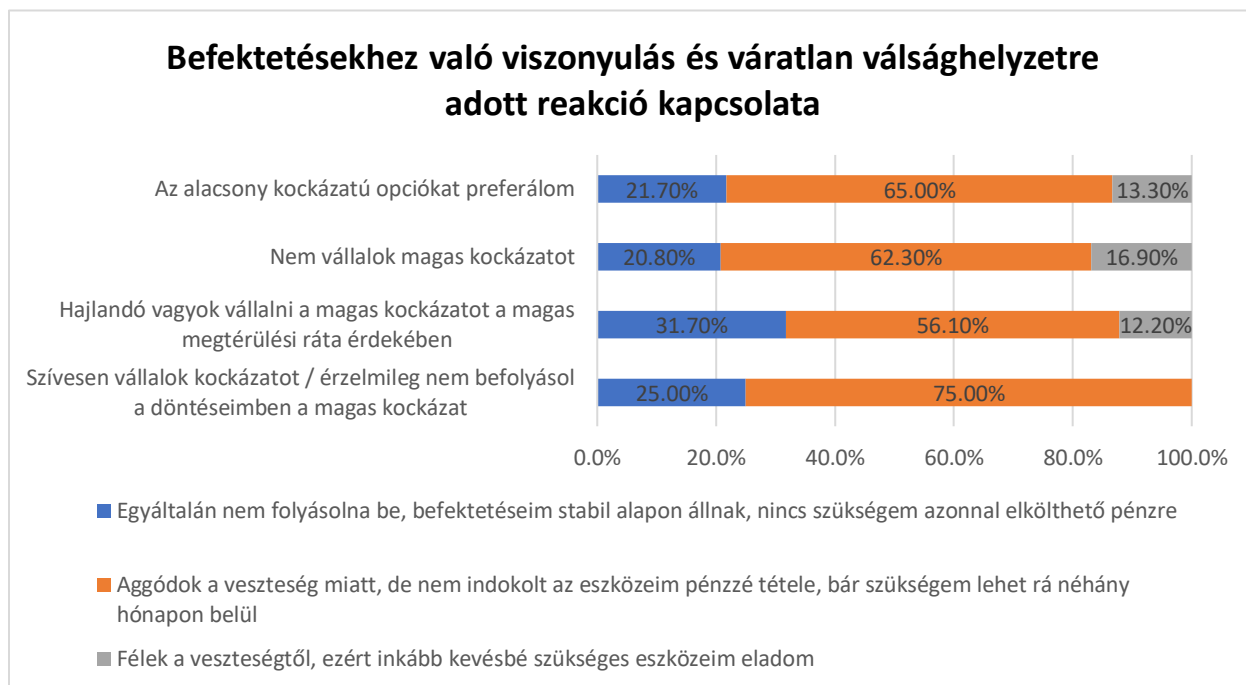
A befektetések, hasonlóan a tartozáshoz, az intuícióval kapcsolatban azt mutatják, hogy az alacsony kockázatvállalók 48.3%-a inkább nem támaszkodik intuíciójára, míg akik hajlandók a magas megtérülési ráta érdekében vállalni egy magasabb kockázatot (56.1%), inkább támaszkodnak intuíciójukra (36. ábra). A megalapozatlan döntések, a túlságos intuícióra támaszkodás az előbbieken felmért tudatossággal összevetve, kifejezhető, hogy a válaszadók széles rétege egyfajta hazárdjátékot űz.

ábra 36. Befektetésekhez való viszonyulás és intuícóra való támaszkodás kapcsolata - keresztábra



Forrás: saját szerkesztés

ábra 37. Befektetésekhez való viszonyulás és váratlan válsághelyzetre adott reakció kapcsolata - keresztábra

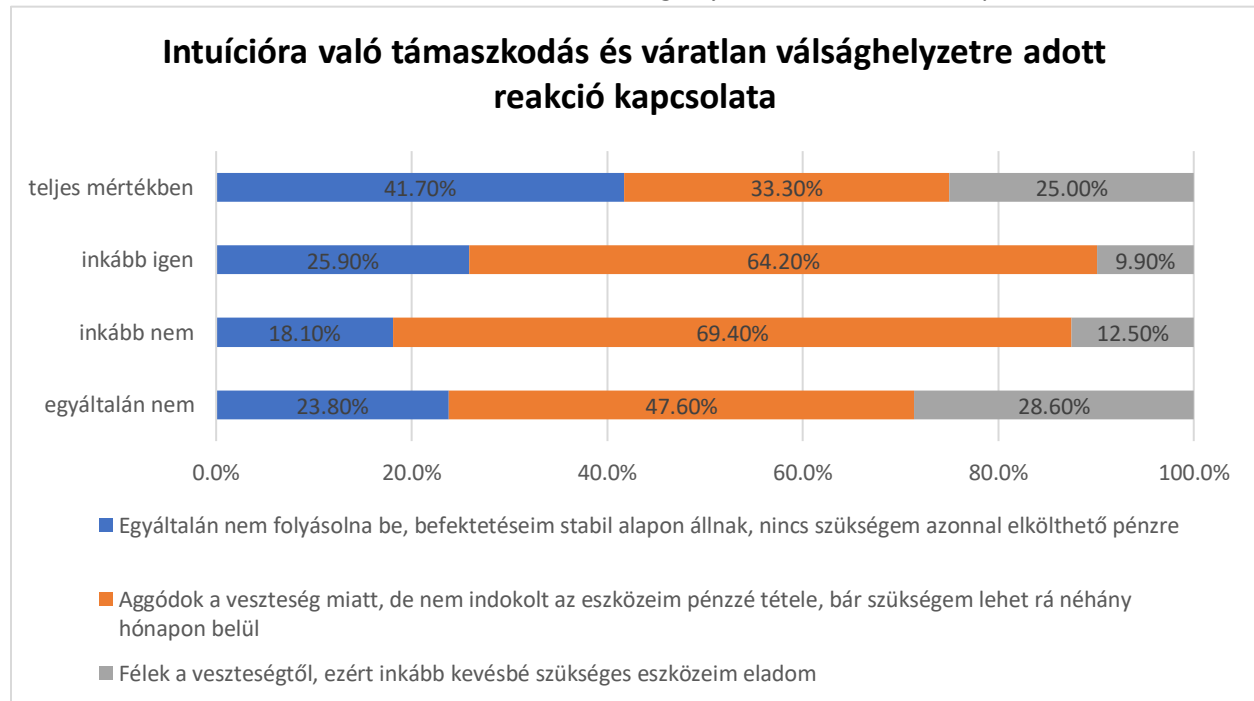


Forrás: saját szerkesztés

A 37. ábra szerint a válaszadók 75%-a felelte, hogy szívesen vállal kockázatot, valamint ezen döntés őt nem folyásolja be érzelmileg, azonban ezen egyéneknél jelen van az aggodalom bizonyos mértéke, viszont nem olyan erősen, hogy emiatt likvidálni akarnák befektetett eszközeik.

A megkérdezettek közül, akik egyáltalán nem félnek egy válsághelyzet bekövetkeztétől, 41.7% mondta azt, hogy egyáltalán nem befolyásolná őket érzelmileg, így nem nyúlnának befektetett eszközeikhez (38. ábra).

ábra 38. Intuícióra való támaszkodás és váratlan válsághelyzetre adott reakció kapcsolata - keresztábra



Forrás: saját szerkesztés

Varianciaelemzés segítségével megvizsgáltam, milyen kapcsolat van a szenzoros élménykeresési igény és a kockázatvállalási hajlandóság között, ahol leszűrtem a kitöltőket a kockázatvállalók csoportjára. Az analízishez SPSS rendszert használtam és a kinyert táblázatok összesítése látható alább.

A 6. táblázatban a szenzoros élménykeresés és a tartozáshoz való viszonyulás kérdése vizsgált. A kapcsolat mindenhol jelen van ebben az esetben, azonban mindössze két helyen éri el a közepes erősséget (0.036 és 0.033). A kérdésekre adott válaszok arra utalnak a tartozásokkal rendelkezők hajlamosak kockázatosabb cselekményekbe, eseményekbe keveredni.



táblázat 6. Szenzoros élménykeresés X Tartozáshoz való viszonyulás - varianciaelemzés

Levene statistics	Sig(Levene)	F	Sig(F)	Eta <sup>2</sup>
0.32	0.811	0.94	0.423	0.015
1.094	0.353	0.19	0.903	0.003
0.35	0.789	1.172	0.322	0.019
2.407	0.069	0.839	0.474	0.014
1.919	0.128	2.264	0.083	0.036
0.379	0.769	0.781	0.506	0.013
0.508	0.677	2.087	0.103	0.033
1.051	0.372	1.004	0.392	0.016

Forrás: saját szerkesztés

A 7. táblázatban egy kapcsolat nem értelmezhető, viszont megjelennek mind gyenge, mind közepes, mind erős kapcsolatok. Kiemelném a közepes kapcsolatot (0.054) valamint az erőset (0.086), melyek a félelmetes dolgok bevállalásával és az ejtőernyős ugrás élményével köthetők össze.

táblázat 7. Szenzoros élménykeresés X Befektetésekhez való viszonyulás - varianciaelemzés

Levene statistics	Sig(Levene)	F	Sig(F)	Eta <sup>2</sup>
2.691	0.048	0.808	0.491	0.013
1.386	0.249	1.043	0.375	0.017
0.932	0.426	5.695	0.001	0.086
1.417	0.239	3.454	0.018	0.054
0.628	0.598	1.664	0.176	0.027
4.007	0.009			
2.411	0.068	0.63	0.596	0.01
1.419	0.239	0.654	0.581	0.011

Forrás: saját szerkesztés

A 8. táblázat elemzése során ismét értelmezhetők az értékek, a kapcsolatok fele gyenge, azonban több közepes erősségű jelenik meg. Közepes kapcsolat van a harmadik (0.048), negyedik (0.056) és hetedik (0.053) kijelentés között és erős (0.081) a hatodik között.

táblázat 8. Szenzoros élménykersés X Intuícióra való támaszkodás - varianciaelemzés

Levene statistics	Sig(Levene)	F	Sig(F)	Eta <sup>2</sup>
0.877	0.454	1.51	0.213	0.024
1.743	0.16	1.381	0.25	0.022
2.232	0.086	3.087	0.029	0.048
1.288	0.28	3.598	0.015	0.056
0.811	0.49	1.552	0.203	0.025
0.073	0.974	5.32	0.002	0.081
0.762	0.517	3.392	0.019	0.053
1.258	0.29	4.542	0.004	0.07

Forrás: saját szerkesztés

táblázat 9. Szenzoros élménykeresés X Válsághelyzet megélése - varianciaelemzés

Levene statistics	Sig(Levene)	F	Sig(F)	Eta <sup>2</sup>
0.164	0.849	0.267	0.267	0.003
0.7	0.498	0.324	0.324	0.004
3.235	0.042	3.198	0.043	0.034
4.809	0.009	6.389	0.002	0.065
1.717	0.183	4.761	0.01	0.049
2.279	0.105	2.102	0.125	0.022
0.026	0.975	0.505	0.604	0.005
0.693	0.502	1.722	0.182	0.018

Forrás: saját szerkesztés

Az utolsó élménykereséssel kapcsolatos varianciaelemzés a 9. táblázatban ismét alacsony értékeket mutat, vagyis a kapcsolatok léteznek, de többnyire gyengék. A közepes erősségű értékek a következők: 0.034, 0.065 és 0.049.

Összeségében kijelenthető, hogy van kapcsolat a szenzoros élménykeresés és a kockázatvállalók között a különböző kérdéseket vizsgálva. Mindössze egy olyan eset számlálható, ahol ez nem teljesül.

Utolsó pontként megjelenítem a lényegesebb demográfiai jellemzőket. A nemet, végzettséget és gazdasági ismereteket vettem össze a külső- és belső kontrollos attitűddel, valamint a szenzoros élménykereséssel.

A nemeket illetően nem kaptam szignifikáns eredményeket, az eta<sup>2</sup> értéke a 0-hoz közelít mindkét esetben, vagyis bár kapcsolat felállítható, gyenge, inszignifikánsnak tekinthető.

*táblázat 10. Külső- és belső kontrollos attitűd X Gazdasági ismeretek - varianciaelemzés*

Levene statistics	Sig(Levene)	F	Sig(F)	Eta <sup>2</sup>
0.797	0.497	1.017	0.386	0.016
0.036	0.991	1.429	0.236	0.023
0.78	0.506	0.763	0.516	0.012
0.011	0.998	1.026	0.382	0.017
0.714	0.545	0.596	0.618	0.01
1.512	0.213	0.019	0.019	0.053

Forrás: saját szerkesztés

*táblázat 11. Külső- és belső kontrollos attitűd X Végzettség - varianciaelemzés*

Levene statistics	Sig(Levene)	F	Sig(F)	Eta <sup>2</sup>
0.87	0.458	0.318	0.812	0.005
1.086	0.364	0.817	0.486	0.013
1.934	0.126	1.879	0.135	0.03
2.46	0.786	0.999	0.395	0.016
0.361	0.782	0.697	0.555	0.011
1.351	0.259	1.572	0.198	0.025

Forrás: saját szerkesztés

A gazdasági ismeretek és az attitűdök közt létezik kapcsolat, azonban ez gyenge; minősége egyetlen közepes erősség jelenik meg (0.053) (10. táblázat). Hasonlóképpen a végzettség és attitűdök közt is van kapcsolat, ez minden esetben gyenge erősségű (11. táblázat).

A végzettség és a szenzoros élménykeresés között egy esetben nem áll fent kapcsolat és két esetben közepes erősségű ez (0.046 és 0.052), a többiben ez gyenge (12. táblázat).

táblázat 12. Szenzoros élménykeresés X Végzettség - varianciaelemzés

Levene statistics	Sig(Levene)	F	Sig(F)	Eta <sup>2</sup>
1.043	0.375	2.922	0.035	0.046
1.604	0.19	0.893	0.446	0.014
2.775	0.043			
1.7	0.169	1.577	0.197	0.025
2.006	0.115	3.316	0.021	0.052
0.295	0.829	1.696	0.17	0.027
2.11	0.101	1.737	0.161	0.028
0.899	0.443	1.347	0.261	0.22

Forrás: saját szerkesztés

táblázat 13. Szenzoros élménykeresés X Gazdasági ismeretek - varianciaelemzés

Levene statistics	Sig(Levene)	F	Sig(F)	Eta <sup>2</sup>
1.481	0.221	2.491	0.068	0.038
0.142	0.935	1.541	0.205	0.025
0.809	0.49	4.287	0.006	0.066
2.581	0.055	4.838	0.003	0.074
1.503	0.215	2.766	0.043	0.044
1.096	0.352	1.133	0.337	0.018
0.845	0.471	1.266	0.287	0.2
6.417	0.001			

Forrás: saját szerkesztés

A legutolsó, 13. táblázat a gazdasági ismeretek és szenzoros élménykeresés közti pozitív kapcsolatot méri fel. Az értékek eltérőek, jelen van egy mező, ahol a kapcsolat nem áll fenn, gyenge kapcsolatok, valamint három közepes erősségű (0.038; 0.066; 0.044) és bevezetődik egy erős kapcsolat is (0.074).

## ÖSSZEFOGLALÓ

A gyakorlati részben a sors kézbentartását kifejező index, vagyis a külső belső kontrollós attitűd vizsgálata önmagában azt mutatta meg, hogy összesítve a kitöltők 5-15% százalék közé eső aránya külső kontrollós mindössze. A többi kitöltő hisz abban, ő élete irányítója. A továbbiakban megvizsgáltam, milyen következtetések vonhatók le az attitűdök és a tudatosságot mérő kérdések keresztátláinak elemzéséből. Eredményeim szerint elmondható, ahogy már az elméleti részben is kiderült, hogy a magyar lakosság nem szereti a bizonytalanságot, ezért mindennapi cselekedeteik aköré épülnek, hogy ezt minimálisra csökkentsék, például a pénzügyeik előre tervezésével, valamint a bevételeik és kiadásaik összesítésével. Ez alacsony kockázatvállalásra és közép magas fokú tudatosságra vall. A megkérdezett egyének többsége átlagosnak vagy jónak ítélte meg tudatosságát a keresztkérdésben, ami valóban így van, hiszen elenyésző volt azon válaszadók száma, akik rosszul ítélték volna meg tudatosságuk, vagyis nagy önbizalommal mondták, hogy kiváló tudatosságuk, miközben ennek ellenkezőjét prezentálták vagy kiváló tudatossággal rendelkeztek, de szerényen elégetlennek ítélték meg a direkt kérdésben. A demográfiai tényezők összevetése az attitűdökkel a varianciaelemzés során nem mutatott összefüggést a nemet illetően, ami nem meglepő, hiszen a felhasznált szakirodalomban is ez volt a jellemző. A végzettség és a gazdasági ismeretek esetén jelen van kapcsolat, azonban nem szembetűnő, gyenge kapcsolatról beszélünk. Ez annak is betudható, hogy a végzettség nem feltétlen definiálja a tapasztalati szintet, ami kiderült az elméleti háttér alapján, hogy legalább olyan lényeges, mint az akadémiai tudás. A gazdasági ismeretek alacsony mértékű kapcsolatának oka pedig szintén magyarázható azzal, hogy a józan paraszti ész pénzügyi döntéseink során számos alkalommal jobban célba ér, mint a tudás, amit egyetemen, kurzusokon felhalmoztunk.

A szenzoros élménykeresés a válaszadók kockázatvállaló hajlandóságára reflektál. A nyolc kérdésre adott válaszok minden esetben az „inkább nem” oszlopban csúcsosodtak ki, vagyis aki elképzelésben vállalná a kockázatot, az gyakorlatban valószínűleg nem mutatna már erre hajlandóságot és a biztonságos, megszokott opciók mellett marad. A kockázatot mérő kérdések a saját kérdőívből azt vizsgálták, milyen fegyellemmel rendelkeznek a kitöltők, hogyan viselkednének egy-egy veszély rejtő, kiszámíthatatlan pénzügyi szituációban. A válaszok a középúton helyezkedtek el, tehát a pénzügyi döntések során bevállalnak a kitöltők bizonyos mértékű kockázatot, azonban ez nem olyan mértékű, ami által elveszíthetnék egész vagyonuk.

Megfigyelhető, hogy az intuíció lényeges befolyásoló tényező, mind a befektetések során a döntés része, valamint egy válsághelyzet idején is figyelembevett a kitöltők által. A szenzoros élménykeresés és a demográfiai adatok összevetése során a kitöltők neme nem volt szignifikáns. Ezzel szemben van kapcsolat a végzettséggel és a gazdasági ismeretekkel. A végzettség gyengébb kapcsolatot mutat, mint a gazdasági ismereteké, vagyis a megfelelő tudással rendelkezők szívesebben vállalnak kockázatot.

Az első hipotézisem, miszerint azon egyének, akik a külső-belső kontroll attitűd kontinuumán belső kontrollos attitűddel rendelkeznek, tudatosabbak, mint külső kontrollos attitűddel rendelkező társaik, beigazolódott. A varianciaelemzés során látható volt, hogy akik hisznek abban, hogy képesek saját sorsukat alakítani, megtervezik pénzügyeiket, összesítik, ismerik bevételeik, kiadásai és ezáltal képesek gazdálkodni.

A második hipotézisem, miszerint azon egyének, akik a BSSS-8 skálán magas értéket produkálnak, hajlamosak magas kockázatot vállalni, nem igazolódott be. Kapcsolat felállítható a kockázatvállaló egyének és a szenzoros élménykeresés közt, azonban ezek csak néhány esetben érték el a közepes és még kevesebb esetben az erős kapcsolatot. Tehát, a magas kockázatvállalók nem feltétlen keresnek izgalmat, veszélyt vagy sodorják magukat kiszámíthatatlan helyzetekbe.

A továbbiakban érdemes lehet vizsgálni a megfogalmazott kérdéseket egy nagyobb mintán, hogy reprezentatív eredményeket kapjunk. Kitekintenek a belső kontrollos attitűddel rendelkező egyének befektetési döntéseire. Ugyanakkor, szeretném vizsgálni azt is, hogy a tudatos személyek pénzügyi döntései mögött milyen háttér áll, az otthonról hozott viselkedési minták hosszú távon hogyan befolyásolják a döntési folyamatokat, valamint a megszerzett tudás, tapasztalat ehhez képest mennyire nyomja el a korai években beépült viselkedési mintákat.

## FÜGGELÉK

### A BSSS-8 kérdőív (Rövidített Szenzoros Élménykeresés Skála)

- ES:** 1. Szeretnék különös helyeket felfedezni.  
2. Szeretnék egy olyan kiránduláson részt venni, ahol csak elindulok és megyek, anélkül hogy tudnám, hogy hova és mikor jutok.
- TAS:** 1. Szeretek félelmetes dolgokat csinálni.  
2. Szeretném kipróbálni az ejtőernyős ugrást.
- DIS:** 1. Szeretem a vad bulikat.  
2. Szeretem az új és izgalmas kalandokat, még akkor is, ha ehhez át kell lépnem a szabályokat.
- BS:** 1. Nyugtalaná válok, ha túl sok időt kell otthon töltenem.  
2. Az olyan barátokat szeretem, akik izgalmasan kiszámíthatatlanok.

### Saját sors kérbentartását kifejező index kialakításához felhasznált kérdések – Külső – és belső kontrollós attitűd vizsgálata (Keller, 2009)

1. Problémáimat nem tudom megoldani
2. Amit elhatározok, azt véghez is viszem
3. Sorsom alakulását alig tudom befolyásolni
4. Jövöm alakulása elsősorban tőlem függ
5. Gondjaim többségén alig tudok változtatni
6. Bízom a jövőmben

## MELLÉKLETEK

A kérdőív kérdései:

1. Válassza ki, az alábbi állítások mennyire igazak Önre! (Külső- és belső kontrollos attitűd vizsgálata)
2. Válassza ki, az alábbi állítások mennyire igazak Önre! (Rövidített szenzoros élménykeresés skála)
3. Válassza ki, az alábbi kijelentések mennyire jellemzők Önre! (Pénzügyi személyiségek I.)
4. Ha nyerne 1 millió dollárt, mit tenne vele?
5. Ön megtervezi előre kiadásait?
6. Összesíti pénzügyeit?
7. Tudja mennyibe kerül éves villanyszámlája
8. Ön mikor fizeti számláit?
9. Használja az alábbi opciók valamelyikét?
10. Rendelkezik Ön hitellel, kölcsönnel?
11. Hogyan viszonyul Ön tartozásához?
12. Az alábbiak közül milyen hitelfajtával rendelkezik?
13. Az alábbiak közül milyen befektetésformákkal rendelkezik?
14. Ön hogyan viszonyul a befektetésekhez?
15. Ön mennyire támaszkodik intuíciójára befektetési döntései során?
16. Hogyan élne meg egy váratlan válsághelyzetet, recessziót befektetési szempontjából?
17. Ön milyennek ítélné meg saját pénzügyi tudatosságát?
18. Neme
19. Életkora
20. Lakhelye
21. Végzettsége
22. Rendelkezik gazdasági ismeretekkel?
23. Havi jövedelme



## SZAKIRODALMI ÖSSZEFOGLALÓ

- Atkinson-Hilgard (2005): Pszichológia. Harmadik átdolgozott kiadás, Osiris Kiadó, Budapest
- Azib, Harahap, D.A. & Amanah, D. 2021, "Financial Management Behavior: Implications Of Financial Literacy And Personality", Turkish Journal of Computer and Mathematics Education, vol. 12, no. 7, pp. 3207-3214.
- Béres D. – Huzdik K. – Németh E. – Zsótér B. (2015): Pénzügyi személyiség – A magyar lakosság pénzügyi magatartása, szokásai és attitűdjei
- Bhusman P. (2014): Relationship between Financial Literacy and Investment Behaviour of Salaried Individuals - Journal of Business Management & Social Sciences Research, vol. 3, no.5
- Crankshaw H. (2006): Personal Financial Planning: Strategies for Successful Practice Management
- Dr. Kádár K., Erdélyi A., Právitzné P. N. (2020): A lakosság pénzügyi sérlékenységéről
- Fan, L. A Conceptual Framework of Financial Advice-Seeking and Short- and Long-Term Financial Behaviors: An Age Comparison. J Fam Econ Iss 42, 90–112 (2021).
- Garai-Fodor Mónika, Csiszárík-Kocsir Ágnes (2018): Értékalapú fogyasztói magatartásmodellek érvényessége a Z- és Y-generáció pénzügyi tudatossága esetén, Pénzügyi szemle
- Hastings, S. J., Madrian C. B., Skimmyhorn L. W. (2013): Financial Literacy, Financial Education, and Economic Outcomes, Annual Review of Economics, Vol. 5:347-373
- Henager, R. & Cude, B.J. 2016, "Financial Literacy and Long- and Short-Term Financial Behavior in Different Age Groups", Journal of Financial Counseling and Planning, vol. 27, no. 1, pp. 3-19.
- Heitler Lehoczky, M. (2018): Pszichológiai tőke – a munkavállalói személyiségben rejlő pszichológiai erőforrások, Vállalkozásfejlesztés a XXI. században
- Hilgert, A. M., Hogarth, M. J. & Beverly S. (2003): Household Financial Management: The Connection Between Knowledge and Behavior
- Hung, A. A. – Parker, A. M. – Yoong, J. K. (2009): Defining and Measuring Financial Literacy
- Hung, A. A., Parker, A. M. és Yoong J. K. (2010): Federal financial and economic literacy. Rand Corporation Working Paper 708. Rand Corporation, Santa Monica.
- Huston, S. J., (2010): Measuring financial literacy, J Consum Aff 44(2):296–316.
- IOSCO and OECD (2019) Core Competencies Framework on Financial Literacy for Investors
- Jump\$tart Coalition (2007): National Standards in K-12 Personal Finance Education

Kálmán B. (2021): Befektetési ismeretek alakulása magyar egyetemi hallgatók között környezeti válsághelyzet hatására, *Controller Info* 2021, 9. évfolyam, 4. sz., 35-40. oldal

Keller, T. P (2009): Nem csak a tudás számít – A pszichológiai tőke szerepe a kereseti egyenlőtlenségek magyarázásában

Klapper L, Lusardi A, van Oudheusden P (2015) Financial literacy around the word: insights from the Standard & Poor's rating services global financial literacy survey

KSH(2017) : Miből élünk? – A háztartások pénzügyei

Lawson, D.R., C.F.P® & Klontz, Bradley T, PsyD., C.F.P® 2017, "Integrating Behavioral Finance, Financial Psychology, and Financial Therapy into the 6-Step Financial Planning Process", *Journal of Financial Planning*, vol. 30, no. 7, pp. 48-55.

Lyons, C. A, Grable E. J., Zeng T. (2019): Impacts of Financial Literacy on the Loan Decisions of Financially Excluded Households in the People's Republic of China – Asian Development Bank Institute Working Paper Series

Magyar Nemzeti Bank (2020): Befektetések, megtakarítások

Mayer, K., Lukács, A., Pauler. G. (2012): A 8-tételes Szenzoros Élménykeresés Skála (BSSS-8) magyarországi adaptálása. *Mentálhigiéné és Pszichoszomatika* 13 (2012) 3, 297—312

Mayfield. C., Perdue, G., Wooten, K.: Investment management and personality type, *Financial Services Review* 17 (2008) 219-236

MNB (2021): Rezidensek által kibocsátott értékpapírok állománya és tulajdonosi megoszlása

Moore, L. D., (2003): Survey of Financial Literacy in Washington State: Knowledge, Behaviour, Attitudes and Experiences

Oblath G., Palócz É.: Gazdasági növekedés, fogyasztás és megtakarítás Magyarországon az elmúlt évtizedben (Társadalmi Riport 2020)

OECD (2014) PISA 2012 results: students and money (Volume VI): financial literacy skills for the twenty-first century

Peck, D., Witlow, D., (1983): Személyiség-elméletek - Szűk tartományú elméletek (2) Ingerkeresés

President's Advisory Council on Financial Literacy 2008 Annual Report to the President

Remund D. L. (2010): Financial literacy explained: The case for clearer definition in an increasingly complex economy. *Journal of Consumer Affairs*, 44. 2. sz. 276–295

Rocher, S.–Stierle, M. H. (2015): Household Saving Rates in the EU: Why Do they Differ so Much. European Commission Discussion Papers 005, 2015. szeptember.

Schuchardt, J., Hanna, S., Hira, T., Lyons, A., Palmer, L. és Xiao, J. (2009): Financial literacy and education research priorities. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 20. 1. sz. 84–95.

Süge Cs. (2010): A pénzügyi kultúra mérhetősége

Stopler, A. O., Walter, A. (2017): Financial literacy, financial advice, and financial behavior – Journal of Business Economics 87, 581-643 (2017)

Tóth E. (2015): A gazdasági műveltség diagnosztikus mérésének lehetőségei online környezetben – MTA – SZTE Képességfejlesztés Kutatócsoport, SZTE Oktatáselméleti Kutatócsoport

Zsótér B. (2018): A fiatal felnőttek pénzügyi kultúrájának vizsgálata, Pénzügyi szemle