

NÉMETH ERZSÉBET – ZSÓTÉR BOGLÁRKA
– LUKSANDER ALAXANDRA

A 18-35 ÉVESEK PÉNZÜGYI KULTÚRÁJA – A PÉNZÜGYI SÉRÜLÉKENYSÉG HÁTTÉRTÉNYEZŐI

A pénzügyi kultúra, különösen annak személyiség-, attitűd- és viselkedésbeli komponenseinek vizsgálata a 2008-as gazdasági világválság óta növekvő figyelmet kap. Tanulmányunk egy 2015-ben, az OECD módszertana alapján, 1000 fős reprezentatív mintán készült felmérés adatainak felhasználásával vizsgálja a magyar fiatal felnőttek pénzügyi kultúrájának különböző aspektusait, összehasonlítva a 18–35 éves korosztály pénzügyi tudását, attitűdjeit, magatartását és szokásait az idősebb korosztályokéval. Megvizsgáltuk, milyen jellemzőkkel írható le a kiválasztott csoport, valamint azt, hogy képezhetünk-e klasztereket pénzügyi attitűdjeik és magatartásuk mentén. Eredményeink szerint a 18–35 éves korosztályra a pénzügyi megfontoltság kevésbé, míg a hosszú távú pénzügyi célok kitűzése és a hedonizmus inkább jellemző. Pénzügyi céljaikat kevésbé a kiadások csökkentésével, megtakarítással vagy befektetéssel kívánják elérni, inkább készítenek cselekvési tervet, illetve vállalnak plusz munkát. Kutatásunk során három klasztert azonosítottunk, ezek: az aggodalmaskodó költekezők, az elégedett kockázatotó és az óvatos megfontoltak. A pénzügyi sérülékenység az aggodó költekezőkre jellemző, akik a fiatal felnőttek mintegy egynegyedét alkotják. Ők inkább a mának élnek, pénzügyi problémák nehezítik a megélhetésüket, emiatt sokat szoronganak, megtakarítással nem rendelkeznek. Emellett a másik két klaszterhez viszonyítva pénzügyi tudásuk és készségeik alacsonyabb szintűek, kevesebben készítenek költségvetést, a jövedelmük alacsonyabb és nem jellemző rájuk a pénzügyi célok kitűzése sem.

Bevezető

Milyen szerepe van a pénznek az életünkben? Angus Deaton a szegénység mérésének módszertanáért kapta a közgazdasági Nobel-díjat, 2015-ben. A Nobel-díjas kutatás megállapítja, hogy a pénz igenis boldoggá tesz akkor, ha az ember a nélkülözésből a megélhetésbe, majd a biztonságba kerül általa (Stephens–Deaton–Stone, 2015). Egy szint fölött azonban a több pénz már nem okoz jelentős élet-

minőség-javulás. Tanulmányunkban arra keressük a választ, hogy milyen a magyar fiatalok pénzügyi kultúrája, milyen az attitűdjük a pénzhez, milyen pénzügyi tudással és kalkulációs készséggel rendelkeznek, milyen pénzügyi viselkedés, megküzdési stratégia jellemző rájuk, vannak-e pénzügyi céljaik, készítenek-e költségvetést stb. A tanulmány legfontosabb kérdése, hogy pénzügyi attitűdjeik és szokásaik alapján meg lehet-e különböztetni a fiatalok csoportjait, és vannak-e kifejezetten pénzügyileg sérülékeny csoportok körükben. Tudni akarunk, hogy a pénzügyileg sérülékeny csoportok milyen demográfiai jellemzőkkel bírnak, milyen információk alapján tájékozódnak, hogyan kezelik a pénzügyeiket, miképpen látják saját kompetenciájukat. Meggyőződésünk, hogy minden jó szándékú beavatkozás előtt fontos megvizsgálni a támogatásra szoruló társadalmi csoport sajátosságait, különösen az attitűdök és a viselkedés-minták területén.

Szakirodalmi összefoglalás

A pénz, valamint a pénz kezelése és használata része a fogyasztók mindennapi életének, ugyanakkor nem mindenki viszonyul azonosan hozzá. A pénzhez és a pénzügyekhez való viszony vizsgálata a közgazdászokat, a pszichológusokat, a szociológusokat, és az antropológusokat is foglalkoztatja. Számos kutatási és közéleti forrás időről-időre arra hívja fel a figyelmet, hogy Magyarországon mind a lakosság pénzügyi ismereteit, mind pedig azok gyakorlati alkalmazását tekintve elmaradás tapasztalható a fejlett országokhoz képest. Az említett kutatások közül azonban csupán a Pénziránytű Alapítvány által támogatott, az OECD módszertanon alapuló kutatások képesek valós képet adni a pénzügyi kultúra magyarországi helyzetéről. Számos kutatási és közéleti forrás időről-időre arra hívja fel a figyelmet, hogy Magyarországon mind a lakosság pénzügyi ismereteit, mind pedig azok gyakorlati alkalmazását tekintve elmaradás tapasztalható a fejlett országokhoz képest. Jelen tanulmányban ezt az általános megállapítást szeretnénk árnyalni. A Pénziránytű Alapítvány által támogatott, az OECD módszertanon alapuló kutatások reprezentatív jellegük és módszertani megalapozottságuk miatt a pénzügyi kultúra magyarországi helyzetéről valós képet adnak, így segítve a pénzügyi kultúrával foglalkozó szakembereket a helyes döntéshozatalban.

A pénzügyi termékek egyre komplexebbé válnak, ezzel párhuzamosan az egyéni igények is folyamatosan formálódnak, bővülnek (Habschick et al., 2007; Botos et al., 2012). A pénzügyi tudás hiánya, a nem megfelelő attitűd, magatartás nem csak egyéneket, de egész társadalmi csoportokat tehet sérülékennyé, kiszolgáltatottá. Annak felderítésére, hogy melyek azok a demográfiai, szocializációs vagy éppen személyiségbeli tényezők, amelyek összefüggenek védettséggel vagy sérülékenységgel tudományos kutatások alapján lehetséges. Luksander és munkatársai (2017) hamarosan megjelenő tanulmányukban a pénzügyi személyiségtípusok és az eladósodást befolyásoló pénzügyi attitűdök összefüggéseit vizsgálva megállapították, hogy a különböző pénzügyi attitűddimenziók kombinációi komplex

módon befolyásolják a pénzügyi magatartást, gyakran elsőre ellentmondásosnak tűnő pénzügyi személyiségjegyek – például költekezés és spórolás – is jól megférnek egymással. Eredményeik szerint az eladósodottság elkerülése szempontjából kulcsfontosságú a megtakarítás, veszélyeztető tényező viszont a szerencsére való hagyatkozás, illetve az, ha valaki nem tudja kézben tartani a pénzügyeit.

A fiatalok pénzügyi kultúrájának vizsgálatakor a pénzügyi tudásnak, a pénzügyi magatartásnak és a pénzügyi attitűdöknek is érdemes figyelmet szentelni (Atkinson – Messy, 2012). Jelen tanulmány szakirodalmi összefoglalója a felsorolt három fogalom mentén halad, kiemelve azokat a tanulmányokat, amelyek eredményeikben figyelemreméltóak, így bázisként szolgálhatnak a későbbi empirikus kutatásban, vagy inspirációt nyújthatnak. Elsőként a pénzügyi tudás fogalmát vesszük górcső alá. A pénzügyi tudás mérése történhet objektív és szubjektív módon is, tehát tudást mérő tesztekkel, valamint a válaszadó önbevallása alapján, ami arra utal, ő vajon hogyan értékeli saját tudását (Huzdik et al., 2014; Luksander et al., 2014; Béres et al., 2013; Atkinson – Messy, 2012). A két mutató viszonya pedig annak jelzésére szolgál, hogy a válaszadó vajon mennyire értékeli reálisan pénzügyi tudását (Béres et al., 2015). Pénzügyi kultúra alatt általánosságban a pénzügyekkel kapcsolatos informáltságot, az információ feldolgozásának, a jó pénzügyi döntések meghozatalának képességét értjük. Vitatható, hogy hol van a határa azoknak a pénzügyi ismereteknek, készségeknek, amelyeket a pénzügyi kultúra körébe sorolunk. Ezt a határt a különböző kutatások máshol húzzák meg, és ezért gyakran egymástól lényegesen eltérő kérdéseket, lényegesen eltérő módszerrel vizsgálnak. A pénzügyi kultúra fogalomköre éppen ezért képlékenynek tekinthető (Czakó et al., 2011). Lusardi (2008) tanulmányában kifejti, hogy egyre szélesebb körű a pénzügyi analfabetizmus az amerikai lakosság körében, különösen a speciális demográfiai csoportoknál. Jellemzően az alacsony iskolai végzettségűek, a nők, a spanyol ajkúak és az afroamerikai csoportok esetében különösen alacsony a pénzügyi műveltség. A pénzügyi műveltség hatással van a pénzügyi döntésekre, így ha például nem tervez előre az egyén a passzív korra, nem takarékoskodik a nyugdíjra, nem kapcsolódik be a tőzsdei termékek széles kínálatába, rossz hitelfelvételi magatartást tanúsít, akkor ez végső soron arra vezethető vissza, hogy az alapvető pénzügyi fogalmak esetében sem megfelelő a tudása. Sok más szerző (Chen – Volpe, 1998; Danes – Hira, 1987; Xiao et al., 2010) is alátámasztja Lusardi (2008) megállapítását. Magyarországon is jellemző, hogy a médiában hallható gazdasági beszámolókat, híreket például a legtöbben alig értik (Balázs-né, 2007). Hazai kutatási eredmények alapján úgy tűnik, azok a felsőoktatásban tanuló fiatalok, akik középiskolában már tanultak pénzügyi-gazdasági ismereteket, nem mutatnak tudásbeli eltérést a többi hallgatótól. Más a helyzet a felsőoktatásban megszerzett ismeretek esetében – a pénzügyi-gazdasági képzésben eltöltött félévek száma kirajzol egy fejlődési ívet (Béres et al., 2012). Szintén Béres és munkatársainak eredménye (2012) alapján mondható el, hogy a felsőoktatásban tanuló hallgatók 58,92 százaléka ítéli meg reálisan saját pénzügyi-gazdasági ismereteit, míg 10,96 százalék alulértékeli és 30,12 százalékuk túlértékeli azt.

Luksander és szerzőtársai (2014) arra hívják fel a figyelmet, hogy a férfiak, az idősebbek, akik gazdasági képzésre járnak, illetve ilyen jellegű tárgyakat tanulnak az egyetemen, magasabb szintű pénzügyi ismeretekkel rendelkeznek. Kutatásukban a jövedelem nagysága, valamint az, hogy a jövedelem mekkora része származik a családtól, szignifikáns összefüggést mutat a pénzügyi tudás gyakorlati részével.

Tanulmányunk sorvezetőjeként használt második fogalom a pénzügyi magatartás. A pénzügyi magatartás egy többdimenziós fogalom, számos aldimenzióra bontható. A pénzügyi magatartás fontos befolyásoló tényezője a pénzügyi jólétnek (Garman – Forgue, 2006). A fogyasztói magatartás területén végzett, pénzügyi magatartást vizsgáló kutatások egy része a háztartási vagy családi pénzügyek felől közelíti meg azt. A családi pénzügyek oldaláról történő megközelítésre példa Deacon és Firebaugh (1988) kutatása, akik a családi erőforrások használatának tervezését és megvalósítását vizsgálták. Definíciójukban megjelenik a pénzügyek tervezése és menedzselése. Szintén a család felől közelíti meg a pénzügyi magatartást Danes és Morris (1989), akik azt vizsgálták, hogy az egyének tervezik-e pénzügyi helyzetük megváltoztatását öt éves időtávon belül. Kutatásukban a jelenlegi pénzügyi helyzettel való elégedettségből indulnak ki. A tervezés ebben a megközelítésben is megjelenik, valamint McKenna és Nickols (1988) szerzőpárosok vizsgálatában is, ahol a pénzügyi magatartást egyfajta hosszú távú időorientációval is összekapcsolják, nevezetesen a nyugdíjas évekre való tervezéssel. Egy 2012-ben készült hazai tanulmány (Botos et al., 2012) szintén foglalkozik a háztartások pénzügyi magatartásával, azon belül a megtakarításokkal, az idegen források igénybevételével és a pénzforgalommal. Amikor a fogyasztók pénzügyi magatartásáról beszélünk, akkor egyéni szinten a személyes pénzügyek irányítását és megvalósítását helyezük górcső alá (Mathur, 1989), részleteiben a pénzügyi előrelátást, a költségek tervezését, a hitelek és készpénz nyilvántartását, nagyobb beruházásokat, biztosítás vásárlását, a befektetéseket és a nyugdíj tervezését. Xiao (2010) tanulmányában pénzügyi magatartásnak nevez minden olyan emberi magatartást, amely releváns lehet a személyes pénzügyekhez kapcsolódóan. Definíciója magában foglalja a készpénz kezelést, a megtakarításokat és hiteleket is. Számos további pénzügyimogatartás-modellt és definíciót megvizsgálva (Shockey–Seiling, 2004; Peng et al., 2007; Chen–Volpe, 1998; Perry–Morris; 2005; Danes et al., 1999) a pénzügyi magatartás elemeiként a következők jelennek meg: célok megfogalmazása, tervezés, megtakarítás, kiadások és bevételek nyilvántartása, költségek ellenőrzése, jövőorientáció, információ-megosztás és kommunikáció a pénzügyekről. Az egyes fogalmak tartalma arra utal, hogy egyre inkább előtérbe kerül a tudatosság hangsúlyozása és vizsgálata a pénzügyi magatartásban. A magatartási elemeken túl azonban érdemes megvizsgálni azt is, hogy a fogyasztók miként viszonyulhatnak a pénzügyekhez, így rátérünk tanulmányunk harmadik alappillére, a pénzügyi attitűd fogalmára.

A pénzhez és pénzügyekhez fűződő viszony már az 1970-es évektől kutatott terület. Goldberg és Lewis (1978) tanulmányukban az egyének három típusát azonosították: gyűjtögetők, önállóságra törekvők és hatalmi játékosok. Az ön-

állóságra törekvők azért halmoznak fel a pénzt, hogy csökkentsék diszkomfort érzetüket, míg a gyűjtögetők a pénz felhalmozása által a gazdasági és környezeti változásból fakadó kárt szeretnék elkerülni. A hatalmi játékosoknál az előző két csoporttal szemben nem a biztonságra való törekvés a fő cél, hanem elsősorban más emberek figyelmét és csodálatát akarják elérni a pénz birtoklása által. Ezt a három kategóriát Forman (1987) kiegészíti egy negyedikkel is, ez pedig a játékosok csoportja. Ők a pénz megszerzését intenzív izgalmi és érzelmi állapotokhoz kapcsolják.

Yamauchi és Templer (1982) a pénzügyi attitűdök mérésére fejlesztették ki a Money Attitude Scale-t, amely összesen négy dimenziót fed le. Az első dimenzió a hatalom-presztízs, amelyben a pénz az egyének hozzáállásában a siker és a hatalom szimbóluma. Ebben az értelemben a pénz hozzásegíti az egyént ahhoz, hogy hatalomra, biztonságra és szabadságra tegyen szert és kiemelkedhessen a többiek közül. Bell (1998), illetve Durvasula és Lysonski (2010) kutatásai ezt még kiegészítik annyival, hogy a hatalom-presztízs dimenzióba tartozó egyének folyamatos fogyasztás növekedése egyben növeli az egyének anyagiasság-központúságát, amely végül kényszeres vásárlásban csúcsonodhat ki. Bauer és Mitev (2011) kutatásukban szintén összekapcsolták Yamauchi és Templer (1982) skáláját a kényszeres vásárlással. A második dimenzió a megtakarítás és az idő. Az ebbe a csoportba tartozó egyéneknél a jövőre való felkészülés és a pénzügyi helyzet folyamatos kontroll alatt tartása játssza a főszerepet. Számukra a megtakarítás és felhalmozás elsődleges jelentőséggel bír, rendszeresen nyilván tartják a pénzügyeik alakulását. Ők képesek lemondani a jelenbeli fogyasztásról a későbbi, várhatóan nagyobb fogyasztás reményében. A harmadik dimenzió a bizalmatlanság. A kategóriába tartozó egyének közös jellemzője, hogy gyanakodva, szinte félve tekintenek a pénzre. Számukra a pénz gyakorlatilag a bizalmatlanság forrása. Azok az egyének, akik bizalmatlanok a pénzt, illetve a pénzügyeiket illetően, általában saját magukban sem bíznak meg eléggé. A szerzőpáros negyedik és egyben utolsó dimenziójában található a szorongók, akik ebből kifolyólag hajlamosak az idegeskedésre. A pénz ennek a személyiség típusnak ellentmondásos jelenség. A paradox személyiség sajátos jellemzője, hogy szorongásukat általában vásárlással enyhítik, amely esetenként akár kényszeres tevékenységgé is válhat (Valence et al. 1988).

Furnham (1984) nevéhez fűződik a Money Beliefs and Behavior Scale (MBBS), amely a pénzügyi hitek/hiedelmek és magatartás mérésére irányul. A skála 60 állítást tartalmaz, amelyeket összesen hat faktorba tömörít, ezek pedig a következők: kényszeresség, hatalom, megtakarítás, biztonság, elégedetlenség, erőfeszítés. A kényszeresség Furnham (1984) kutatásában azt jelenti, hogy az egyének a pénzt a másokkal való összehasonlítás alapjául használják. Az ilyen személyek a pénz tulajdonlását összekötik a fölénnyel, amelytől a második kategória, vagyis a hatalom csak kis mértékben különül el. A hatalom kategóriába sorolt egyéneknél – a korábbi kutatások eredményeihez hasonlóan – a pénz birtoklása a hatalom elsődleges alapja. A harmadik dimenzió a megtakarítás, amely Furnham szerint

a pénzügyi konzervativitásra, illetve a biztonság előtérbe helyezésére irányul. Az elégedetlenkedők dimenziójába tartozó egyének közös jellemzője, hogy sohasem érzik azt, hogy elég pénzüik van. Végül, de nem utolsó sorban az erőfeszítés dimenzióba tartoznak mindazok, akiknél a pénz, illetve a pénzhez való hozzáállás kapcsán megjelenik a munka motívuma, ami egyfajta értékszemléletet is tükröz.

Tang (1992) a pénzzel kapcsolatos attitűdök alapján hat faktort azonosított kutatásában, amelyek kognitív, affektív, valamint konatív tényezőket is tartalmaznak az attitűd három komponensének megfelelően. A kognitív komponensen belül a teljesítmény, tisztelet és hatalom jelentkezik, vagyis bizonyos a pénzhez kapcsolódó értékelő gondolatok. Az affektív komponensen belül a pénz jó és gonosz volta jelenik meg, vagyis az, hogy milyen érzelmeket vált ki a pénz az egyénekben. A konatív komponensen belül jelenik meg a költségvetés, vagyis a tényleges magatartást foglalja magába. Az eredetileg 30 állításból álló kérdőív folyamatosan rövidítésre kerül, először 12 állítással (Tang 1995), végül 6 állítással (Tang – Kim 1999) használják. A hat állítás összesen három faktort határoz meg. Az első a költségvetés („Körütekintően vezetem a költségvetésemet”, „Körütekintően használom a pénzemet”), a második a pénzhez kapcsolódó negatív érzések („A pénz rossz”, „A pénz minden rossznak a forrása”), míg a harmadik azt az elképzelést ragadja meg, mely szerint a pénz a siker záloga („A pénz a siker szimbóluma”, „A pénz a teljesítményt tükrözi”).

Korábbi, a témában végzett kutatásainkban kísérletet tettünk a felméréseinkben résztvevők pénzügyi attitűd és magatartás mentén való csoportosítására. Jelen tanulmányunkban az előzőekből előzetesen nyert tapasztalatainkra is támaszkodunk. Egy 2012-ben készült felmérés eredményei alapján a magyar felsőoktatásban tanuló fiatalok szegmenseit határoztuk meg pénzügyi attitűdjeik és hitelekkel kapcsolatos véleményük alapján (Zsótér et al., 2015), amely a következő eredményeket hozta számunkra: 1. konzervatívak, 2. lazák, 3. tapasztaltak. A konzervatívak csoportja nagyon alacsony kockázatvállalási hajlandósággal, magát tudatosnak tartó vélekedéssel jellemezhető, valamint kimagaslóan erős náluk a pénzügyekhez kapcsolódó morális értékek figyelembevétele. A lazák csoportja kevésbé tudatos és magas kockázatvállalási hajlandósággal írható le, inkább rövidtávon gondolkodó egyénekből áll. A tapasztaltak csoportja pénzügyileg tudatos, nagyon alacsony kockázatvállalási hajlandósággal és magas morális értékekkel jellemezhető. A tanulmány rávilágított arra, hogy a felsőoktatásban tanuló fiatalokat pénzügyi kultúra szempontjából nem tekinthetjük homogénnek.

Németh és munkatársai (2016) egy 36 tételes skála segítségével a következő 9 személyiség-típust azonosították:

1. Kispénzű, beosztók
2. Pénznyelő (a mértéktartó ellentéte)
3. Rend értéket teremt
4. Árérzékeny
5. Gyűjtögető
6. Tervező

7. Egyszer hopp, másszor kopp
8. Dolgos
9. Nem tudja kézben tartani a pénzügeit

Felmérésükben Mellan (1997) tipológiájából indultak ki, ugyanakkor egyértelműen kirajzolódott, hogy Magyarországon attól eltérő pénzügyi személyiség-típusok is léteznek. Zsótér et al. (2016) az OECD felmérése alapján a teljes magyarországi lakosságra vonatkozóan a következő klasztereket azonosította: 1. aggódó elégedetlenek, 2. elégedett tudatosak, 3. megfontolatlanok. Az első klaszterre jellemző, hogy az aggódás meghatározza mindennapjaikat, korlátozóan érzik anyagi helyzetüket, amellyel elégedetlenek, de éppen ezért megfontoltan költenek. A második klaszterre jellemző, hogy elégedettek pénzügyi helyzetükkel, sokkal kevésbé aggódnak, és ezzel párhuzamosan pénzügeiket tekintve tudatos magatartás jellemzi őket (tervezés, ellenőrzés). A harmadik klaszter az, amelyre leginkább jellemző a Carpe diem életfelfogás. Fontosabb számukra a pénzköltés, mint a megtakarítás, ugyanakkor adósságaikat nyomasztónak érzik (bár nem annyira, mint az első csoport). Eredményeik összhangban állnak előzetes kutatásaikkal, már kialakult megállapításaikkal, nevezetesen, hogy a lakosságot és a fogyasztókat nem szabad egyetlen homogén csoportnak tekinteni, hiszen mind attitűdjeik, mind személyiségük szempontjából számos jellemző mentén különbözhetnek. Mindez pedig más és más megközelítést igényel a pénzügyi edukáció területén is.

Jelen tanulmány a fiatal felnőttek (18–35 év) pénzügyi kultúrájának sajátosságait vizsgálja, arra keresve a választ, hogy milyen tényezők játszanak szerepet a pénzügyi sérülékenység vagy védettség kialakulásában. Kutatási kérdéseink, amelyekre az OECD adatbázisának elemzésével a válaszokat kerestük, a következők:

- K1. Milyen jellemzőkkel írható le a 18–35 éves korosztály pénzügyi ismerete, mind szubjektív, mind objektív szempontból?
- K2. Hogyan jellemezhetjük a 18–35 éves korosztályt pénzügyi attitűdjei mentén?
- K3. Hogyan jellemezhetjük a 18–35 éves korosztályt pénzügyi magatartása mentén?
- K4. Hogyan szegmentálhatók a 18–35 évesek pénzügyi attitűdjeik alapján?
- K5. Melyek a fiatal felnőttek pénzügyi sérülékenységének vagy védettségének háttértényezői?

Módszertan

A Pénziránytű Alapítvány megbízásából az OECD által kidolgozott módszertan és kérdőív alapján a GfK 2010-ben és 2015-ben 1000 fős reprezentatív mintán kutatást végzett, melyben a felnőtt lakosság pénzügyi tájékozottságát és pénzügyi kultúráját mérték fel.

Magyarország először 2010-ben vett részt az akkor 14 országot lefedő alap-kutatásban, mely egységes nemzetközi módszertan alapján mérte fel az adott országban a felnőtt lakosság pénzügyi kultúra-fejlettségének szintjét. A 2010-es felmérést követően Magyarország 2015-ben ismét részt vett a kutatásban, amely mintegy 30 országban közel egy időben került lebonyolításra. Az OECD kezdeményezése egyedülálló abban, hogy az egységes módszertan és a közel egyidejű adatfelvétel lehetőséget biztosít az egyes országok adatainak megalapozott nemzetközi összehasonlítására, illetve egy-egy ország esetében a saját országadatok idősoros összevetésére.

Jelen tanulmány célja a fiatal felnőttek, azaz a 18–35 évesek válaszadói csoportjának jellemzése. A kérdőívben a pénzügyi termékek ismeretére és használatára, a pénzügyi tudás szubjektív és objektív megítélésére, a megtakarításokra, a pénzügyi nehézségekre, megküzdési stratégiákra, valamint a pénzügyi attitűdökre is vonatkoztak kérdések (Atkinson – Messy, 2012), amelyeket jelen tanulmányba is bevontunk.

A kérdőív adatainak elemzésével a 18–35 évesek pénzügyi kultúrájának különböző aspektusait, a pénzügyi ismereteket, a pénzügyi viselkedést és a pénzügyi attitűdöket – és az azokat befolyásoló szociodemográfiai ismérveket vizsgáltuk. A kérdőív feldolgozása során a leíró statisztika módszerein túl regressziós modelleket (lineáris és logisztikus) használtunk. A regressziós eredmények a mellékletben található táblázatokban szerepelnek. Az adatok feldolgozásához az SPSS-programot alkalmaztuk.

Célunk volt a fiatalok jellemzése pénzügyi magatartásuk és attitűdjeik szempontjából, amelyet klaszterelemzés segítségével valósítottunk meg, hiszen feltételeztük, hogy célcsoportunk nem homogén a vizsgált változók mentén. A kérdőívben szereplő állításokkal kapcsolatos egyetértést egy ötfokozatú Likert-skála segítségével fejezték ki a válaszadók, ahol az OECD egységes módszertana szerint az 1-es a „Teljes mértékben egyetértek”, az 5-ös pedig az „Egyáltalán nem értek egyet”, ugyanakkor ezt a kódolást az értelmezés megkönnyítése érdekében megfordítottuk. A kutatásba bevont pénzügyi attitűd és magatartás állítások faktor-elemzése után K-közép klaszterelemzéssel képeztünk csoportokat. Választásunk azért esett a K-közép klaszterelemzésre, mert ez az elemzési módszer jól kezeli a nagy elemszámot is (Sajtos – Mitev, 2007). A főkomponens-elemzés alapján a pénzügyi attitűdök négy faktorba tömörülnek. A kapott faktorstruktúra jó alapot képez egy olyan szegmentációhoz, amely a válaszadókat pénzügyi attitűdjük és magatartásuk alapján csoportosítja. A kapott faktorok átlagértékeit figyelembe véve először hierarchikus klaszterelemzés segítségével megállapítottuk a klaszter-

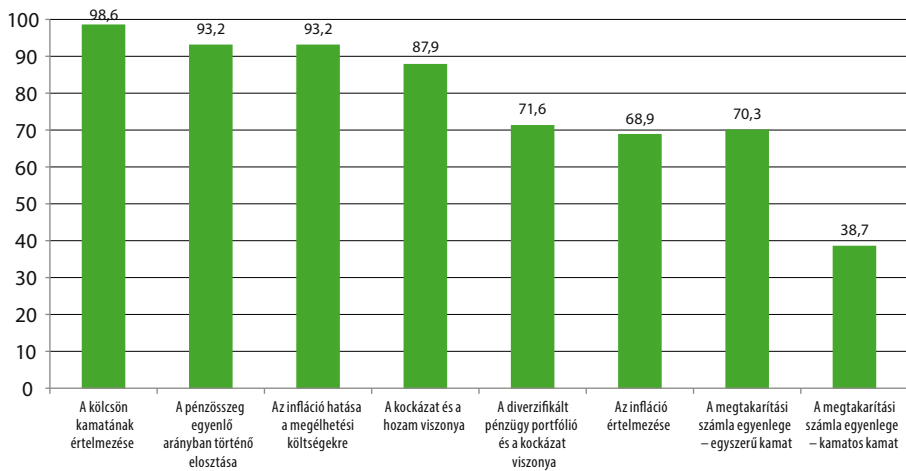
rek számát – ez alapján a minta három csoportra osztható. Ezt követően K-közép klaszterelemzés segítségével végeztük el a csoportosítást.

Eredmények

Pénzügyi ismeretek

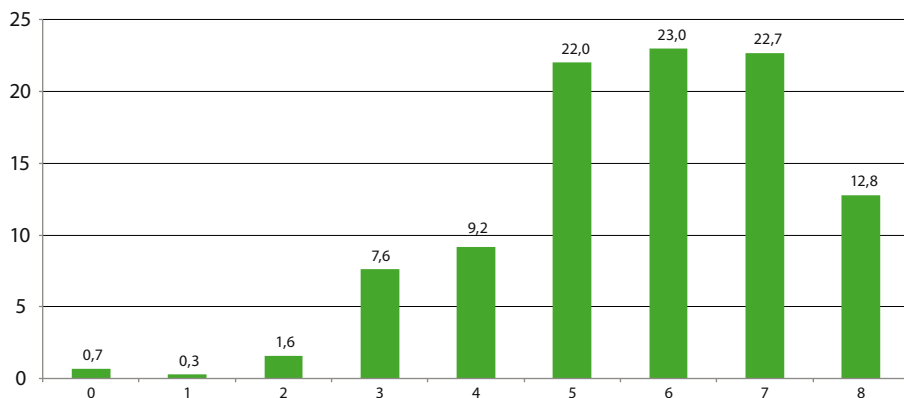
Az első kérdéskör a pénzügyi ismeretek és kompetenciák feltárására irányult. A kérdőívben 8, a pénzügyi intelligencia szintjét mérő feladat szerepelt. A fiatal felnőttek közül a legtöbben a kölcsön kamatának értelmezésére vonatkozó kérdésre tudták a helyes választ, amit a pénzügyi ismeretek egyenlő arányban történő elosztására és az infláció értelmezésére vonatkozó kérdés követett. Szintén sokan tudták a helyes választ a kockázat és a hozam viszonyára, illetve a diverzifikált pénzügyi portfólió és a kockázat viszonyára vonatkozó kérdésre. A legkevesebben a kamatos kamatszámítási feladatra adtak helyes választ: a megkérdezett fiatal felnőttek kevesebb, mint 40 százaléka válaszolt helyesen (1. ábra).

1. ábra: A Pénzügyi ismeretet mérő kérdésekre adott helyes válaszok aránya (%)



Ahogy a 2. ábrán látható, összességében a válaszadó fiatal felnőttek csupán 12,8 százaléka tudta mind a 8 kérdésre a helyes választ, majdnem ötödük (19,4%) pedig legfeljebb a kérdések felére tudott helyesen válaszolni. A fiatal felnőttek átlagosan 5,73 pontot szereztek a pénzügyi ismereteket mérő kérdés soron, míg az idősebb korosztály tagjai 5,69 pontot, az eltérés azonban nem szignifikáns.

2. ábra: Helyes válaszok megoszlása (%)



A pénzügyi ismereteket befolyásoló szociodemográfiai ismérvek vizsgálatához lineáris regresszió elemzést végeztünk. A regresszió elemzés eredményeit a melléklet 1. táblázata tartalmazza. A regressziós elemzésbe függő változóként a 8 kérdésből álló, pénzügyi ismereteket mérő kérdéssoron elért pontszámot szerepeltettük.

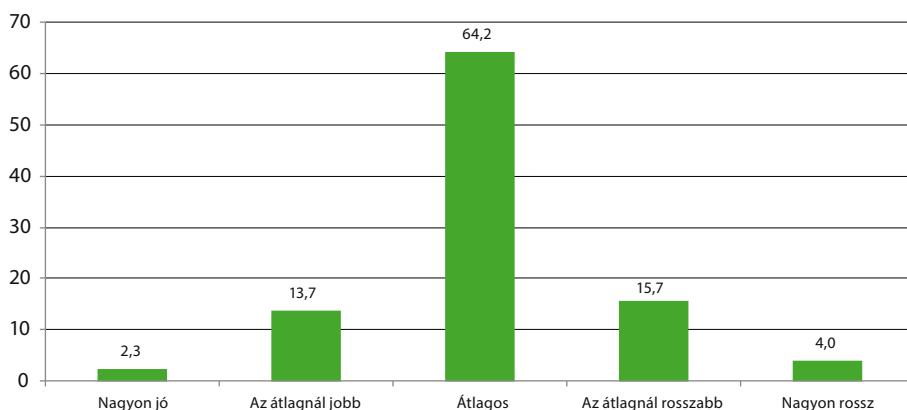
Az eredmények szerint a nem és a kor tekintetében nincs szignifikáns különbség a fiatalok pénzügyi ismereteit illetően. A település-típus esetében azt tapasztaltuk, hogy a községben élőkhez képest a nagyobb településen élők szignifikánsan jobban teljesítettek a pénzügyi ismereteket vizsgáló kérdéssoron, míg a főváros esetében nem mértünk szignifikáns különbséget. Az iskolai végzettség tekintetében elmondható, hogy a felsőfokú végzettségűek és az érettségizettek pénzügyi ismeretei szignifikánsan magasabbak a legfeljebb alacsonyfokú végzettséggel rendelkezőkhöz képest. Az alacsonyfokú végzettséggel rendelkező fiatal felnőttekhez képest az érettségivel rendelkezők átlagosan 0,75, míg a felsőfokú végzettséggel rendelkezők átlagosan 1,06 ponttal teljesítettek jobban a pénzügyi ismereteket vizsgáló kérdések esetében. A háztartás jövedelme az eredmények szerint szintén befolyásolja a fiatal felnőttek pénzügyi ismereteinek szintjét: a magasabb jövedelemszint esetében, magasabb a pénzügyi tudást mérő kérdéssoron elért pontszám. A munkaviszony típusa szerint ugyanakkor nem mérhető szignifikáns különbség a 18–35 éves korcsoport pénzügyi tudása tekintetében.

A pénzügyi tudás szubjektív megítélése

A következőkben azt vizsgáltuk, hogy milyen a válaszadó saját pénzügyi tudásáról alkotott képe és az mennyire reális. Az irreális magas önkép ugyanis túlzott kockázatvállaló magatartáshoz vezet, a túl alacsony pedig még a kezelhető és nyereséggel kecsegtető pénzügyi döntésektől is visszatart. Pénzügyi döntéseknél is igaz, hogy addig nyújtózkodj, amíg a takaród ér, vagyis olyan döntéseket kell hozni, aminek képesek vagyunk felmérni az előnyeit és a várható kockázatait.

A kérdőívet kitöltőket arra kérték, hogy értékeljék a pénzügyekkel kapcsolatos általános tudásukat egy 5 fokozatú skálán (1-nagyon jó, 5-nagyon rossz). Pénzügyi tudását csupán a fiatal felnőttek 2,3 százaléka értékelte nagyon jónak. A legtöbben, a válaszolók 64,2 százaléka átlagosnak ítélte meg azt. Összességében többen voltak azok, akik az átlagnál rosszabbnak, mint azok, akik átlagnál jobbnak ítélték meg a pénzügyi tudásukat.

3. ábra: A pénzügyi tudás megítélése (%)



A pénzügyi tudás szubjektív megítélését befolyásoló tényezők vizsgálatához lineáris regresszió elemzést alkalmaztunk. A regresszió elemzés eredményeit a melléklet 1. táblázata tartalmazza.

A regresszió elemzésbe a szociodemográfiai tényezők mellett magyarázó változóként szerepeltettük a pénzügyi tudást mérő kérdések kapcsán elért pontszámot is, így eredményeink a tudásszinttől független különbségeket jelzik. A regresszió elemzés eredményei szerint a 18–35 éves korcsoporton belül a nők és a férfiak, illetve a különböző típusú településen élők között nincs szignifikáns különbség pénzügyi tudásuk megítélését tekintve, ugyanakkor a kor emelkedésével, ha kismértékben is (évente átlagosan 0,02 ponttal), de nő a fiatal felnőttek pénzügyi tudásra vonatkozó önbizalma. Az iskolai végzettség esetében az eredmények alapján a végzettség növekedésével párhuzamosan nő a pénzügyi ismeretekkel kapcsolatos önbizalom. A jövedelem és a munkaviszony esetében nem mértünk szignifikáns különbségeket. Az eredmények alapján a pénzügyi tudás emelkedésével nő a magabiztosság, de a kapcsolat igen gyenge, ami arra utal, hogy a fiatal felnőttek sokszor nem reálisan, nem valós pénzügyi tudásuknak megfelelően ítélik meg pénzügyi ismereteik szintjét.

Megvizsgáltuk, hogy a fiatal felnőttek esetében a pénzügyi kérdéssoron az átlagosnál magasabb, illetve alacsonyabb pontszámot elérők, miként vélekedtek pénzügyi tudásukról.

1. táblázat: A pénzügyi tudás és annak szubjektív megítélése közötti kapcsolat

	Pénzügyi tudását az átlagnál jobbnak vagy nagyon jónak ítéli meg	Pénzügyi tudását átlagosnak ítéli	Pénzügyi tudását az átlagnál rosszabbnak vagy nagyon rossznak ítéli meg
Átlagnál magasabb pontszámot ért el	10,3%	38,8%	10,1%
Átlagnál alacsonyabb pontszámot ért el	5,7%	25,4%	9,7%

Ahogy a fenti táblázatból is látható, a megkérdezett 18–35 évesek csupán 20 százaléka (10,3% + 9,7%) ítéli meg reálisan pénzügyi tudását. Ezek azok a válaszolók, akik a pénzügyi kérdéseken az átlagnál magasabb pontszámot értek el és véleményük szerint az átlagnál magasabb pénzügyi tudással rendelkeznek, illetve azok, akik az átlagnál alacsonyabb pontszámot értek el és pénzügyi tudásukat az átlagosnál gyengébbnek ítélik meg.

Pénzügyi attitűdök

A pénzügyi viselkedést nem is annyira a pénzügyi tudás, hanem inkább a pénzhez fűződő érzelmi viszonyulások, az attitűdök befolyásolják.

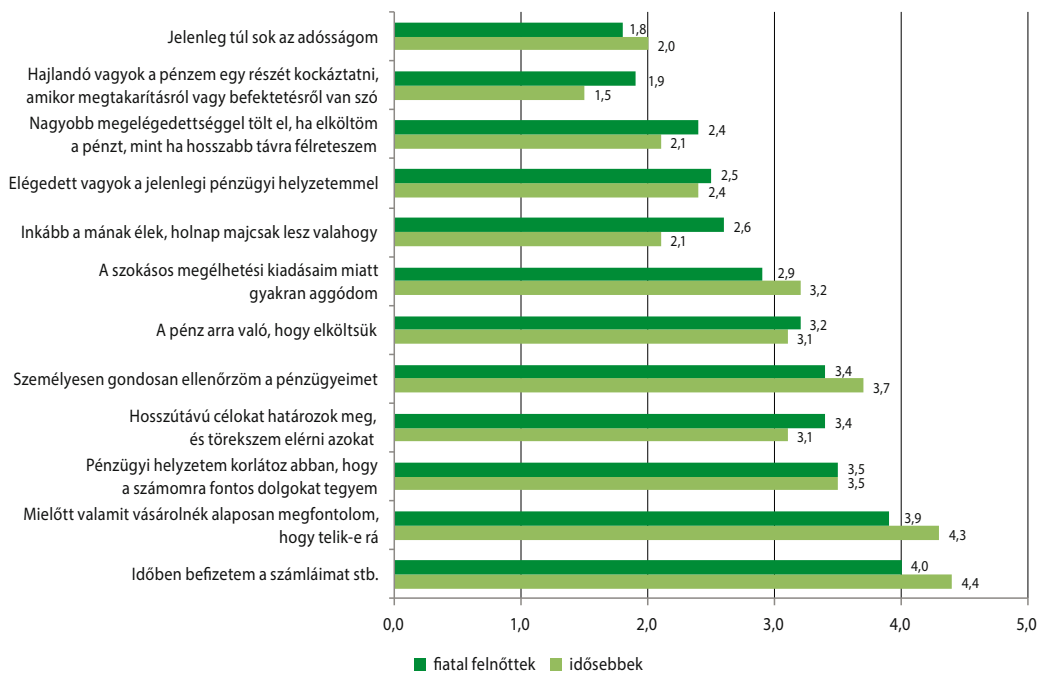
A kérdőívben 12, a pénzügyi vélekedések, szokások, attitűdök vizsgálatára szolgáló állítás szerepelt. Az egyes állításokkal való egyetértést a válaszadóknak egy 5 fokozatú skálán kellett megítélniük, ahol az átkódolást követően az 1-es érték a teljes egyet nem értést, az 5-ös a teljes egyetértést jelölte. A kérdésekre adott válaszokból számított átlag pontszámokat szemlélteti a 4. ábra.

A fiatal felnőttek válaszait összevetve az idősebbekével azt találtuk, hogy a fiatalokra inkább jellemző a hosszú távú pénzügyi célok meghatározása és a Carpe diem életfelfogás (nagyobb meglegedettséggel tölt el, ha elköltöm a pénzt, mint ha hosszabb távra félreteszem). Ők inkább a mának élek, holnap majd csak lesz valahogy, illetve a pénz arra való, hogy elköltsük. Az idősebbekhez képest a fiatal felnőttek szívesebben vállalnak kockázatot (hajlandó vagyok a pénzem egy részét kockáztatni, amikor megtakarításról vagy befektetéséről van szó). Emellett a fiatal felnőttekre kevésbé jellemző a pénzügyi megfontoltság (mielőtt valamit vásárolnék, alaposan megfontolom, hogy telik-e rá; személyesen gondosan ellenőrzöm pénzügyeimet).

A fiatal felnőttek és az idősebb korosztályok pénzügyekkel kapcsolatos attitűdjei tehát az eredmények szerint jelentősen különböznek. Csupán két attitűd-állítás esetében nem volt szignifikáns a különbség (a pénzügyi helyzetem korlátoz abban, hogy a számomra fontos dolgokat tegyem, elégedett vagyok jelenlegi pénzügyi helyzetemmel), ezek nem is annyira a pénzügyekkel kapcsolatos

általános attitűdökre vonatkoznak, hanem az egyén saját pénzügyi helyzetének megítélésére.

4. ábra: Pénzügyi attitűdkérdésekre adott átlagos pontszámok



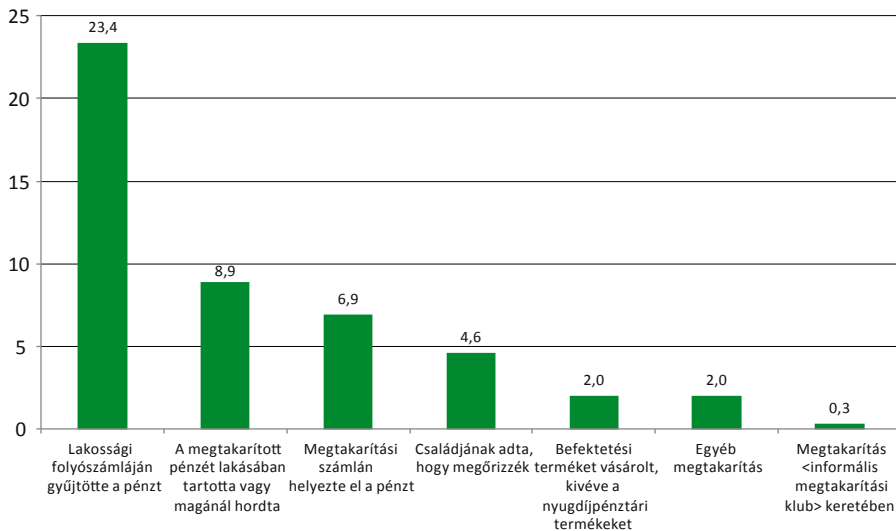
Pénzügyi magatartás

A vizsgálatban szerepeltek olyan kérdések is, amelyek a pénzügyi magatartás feltárására irányultak. Például rendelkezik-e a megkérdezett pénzügyi célokkal, és hogyan kívánja ezeket megvalósítani: takarékoskodik, többletmunkát vállal, kölcsönkér, készít-e egyáltalán költségvetést. Ezeket a kérdéseket logisztikus regresszió elemzéssel vizsgáltuk, kivéve a pénzügyi termékek ismeretére és használatára vonatkozó kérdéseket, melyek esetében lineáris regresszió elemzést alkalmaztunk. Az eredményeket a mellékletben található 2. és 3. számú táblázatok tartalmazzák.

Költségvetést a fiatal felnőttek 22,1 százaléka háztartásában készítene, ami valamivel kisebb, mint az idősebbekre jellemző arány (26,2%), de a különbség nem szignifikáns. A fiatal felnőttek között a nőkre jellemzőbb a költségvetés készítés, mint a férfiakra: a nők átlagosan 65 százalékkal magasabb eséllyel készítenek költségvetést, mint a férfiak. A községben élőkhez képest, a fővárosban élő fiatal felnőttek több mint négyszer akkora eséllyel készítenek költségvetést. A pénzügyi tudás és annak szubjektív megítélése nem mutat összefüggést a költségvetés készítéssel.

Valamilyen megtakarítással a fiatalok felnőttek kevesebb, mint fele, 40,5 százaléka rendelkezett az elmúlt 12 hónapban, szemben a társadalom többi részével, ahol ez az arány 45,4 százalék volt, a különbség ugyanakkor nem szignifikáns. A községben élő fiatal felnőttekhez képest a nagyobb településen élők esetében jellemzőbb a megtakarítással való rendelkezés, ugyanakkor a fővárosiak kevesebb, mint fele akkora eséllyel rendelkeznek megtakarítással, mint a községben élők. Eredményeink szerint a fiatal felnőttek esetében a megtakarítással való rendelkezést a többi vizsgált változó, így az iskolai végzettség, a jövedelemszint, a pénzügyi tudás és annak szubjektív megítélése nem befolyásolja. Az 5. ábrán látható a különböző megtakarítási formák elterjedtsége a 18–35 éves korcsoport körében. Eredményeink azt mutatják, hogy a fiatal felnőttek túlnyomó többsége a megtakarított pénzt lakossági folyószámlán gyűjtötte, illetve otthon tartotta. A fiatal felnőttek válaszait összevetve az idősebb korosztályokéval csupán egy esetben tapasztaltunk szignifikáns különbséget: a megtakarítási számla használata jellemzőbb az idősebb korosztályra (12,8%).

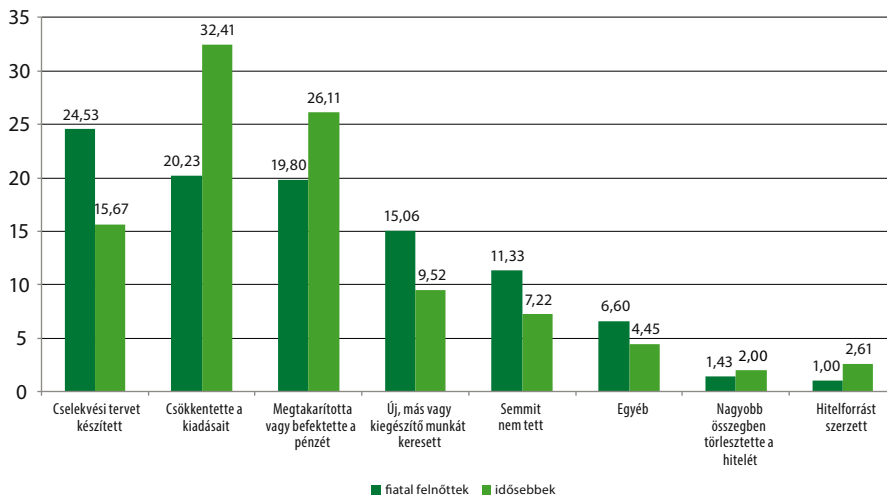
5. ábra: Különböző megtakarítási formák elterjedtsége



Pénzügyi célokkal a megkérdezett fiatal felnőttek 53,2 százaléka rendelkezik szemben az idősebbekkel, ahol ez az arány csak 45,2 százalék. A különbség szignifikáns. A logisztikus regresszió eredményei szerint a kisvárosban élő fiatalok közel háromszor akkora eséllyel rendelkeznek pénzügyi célokkal, mint a községben élő társaik. A többi település típus esetében a különbség nem szignifikáns. Azok a fiatal felnőttek, akik olyan háztartásban élnek, melynek jövedelme meghaladja a háztartások jövedelmi mediánjának 75 százalékát, több mint kétszer akkora eséllyel tűznek ki maguk elé pénzügyi célokat, mint azok, akik ennél kevesebb jövedelemmel rendelkeznek. A foglalkoztatásban álló fiatal felnőttekhez képest

a munkanélküliek ugyanakkor jelentősen kisebb eséllyel rendelkeznek pénzügyi törekvésekkel. A pénzügyi tudás és annak szubjektív megítélése nem mutat szignifikáns hatást.

6. ábra: Pénzügyi célok elérésére irányuló intézkedések



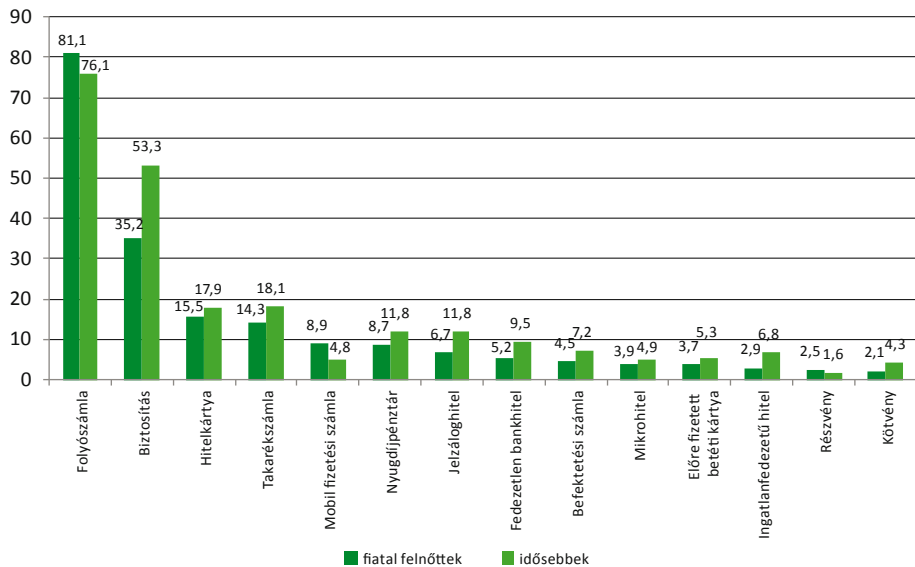
Pénzügyi céljaik elérése érdekében a megkérdezett fiatal felnőttek elsősorban cselekvési tervet készítettek, sokan csökkentették kiadásait, illetve megtakarítottak vagy befektettek. A fiatal felnőttek válaszait összevetve az idősebb megkérdezettekével látható, hogy a fiatalabbakra jellemzőbb, hogy cselekvési terv készítésével vagy új, plusz munka vállalásával törekcsenek elérni pénzügyi céljait, míg a kiadások csökkentését és a megtakarítást vagy befektetést kevesebben választották. Az eredmények jól mutatják, hogy a fiatalabb és az idősebb generáció különböző megküzdési stratégiát alkalmaz.

A pénzügyi termékek ismeretének és használatának vizsgálata során először azok ismertségét vizsgáltuk meg. A kérdőívben 14 pénzügyi termékkel kapcsolatban kérdezték meg a válaszadókat, hogy hallottak-e már azokról. A vizsgált termékek közül a legmagasabb ismertséggel a folyószámla rendelkezik, amit szinte az összes megkérdezett ismer. Ezt követi a biztosítás, a hitelkártya, a jelzáloghitel és a nyugdíjpénztár.

A megkérdezett fiatalok közül 31,6 százalék ismeri mind a 14 pénzügyi terméket, míg mintegy ötödük (21,1%) legfeljebb a feléről hallott már. Lineáris regresszió elemzés segítségével megvizsgáltuk az ismert pénzügyi termékek számát befolyásoló tényezőket. Az elemzésbe bevont demográfiai változók közül egyik esetben sem mértünk szignifikáns hatást, ugyanakkor az eredmények szerint a magasabb pénzügyi tudással rendelkezők, illetve azok, akik pénzügyi tudásukat kedvezőbben ítélik meg, több pénzügyi terméket ismernek.

Következő lépésben az egyes pénzügyi termékek használatát vizsgáltuk meg, amit a 7. ábra szemléltet. A leggyakrabban használt pénzügyi termék a vizsgált termékek közül mind a fiatalok, mind a társadalom többi része esetében a folyószámla: a fiatal felnőttek több, mint 80 százaléka rendelkezik folyószámlával. Összességében elmondható, hogy a fiatal felnőttek kevesebb pénzügyi terméket használnak, mint az idősebb korosztályokba tartozók (fiatalok esetében az átlag 1,69, a többi korcsoport esetében 2,02). Négy pénzügyi termék esetében mértünk szignifikáns különbséget a fiatal felnőttek és az idősebb korosztályok között, ezek a jelzáloghitel, az ingatlanfedezetű hitel, a fedezetlen bankhitel és a biztosítás. Mind a négy termék használata elterjedtebb az idősebbek körében.

7. ábra: Pénzügyi termékek használata (%)



A megkérdezett fiatal felnőttek a felsorolt pénzügyi termékek közül legfeljebb 7-et, az idősebb megkérdezettek legfeljebb 8-at használnak, míg 16,6 százalék, illetve 16,2 százalékuk semelyik említett pénzügyi terméket nem használja. Négy vagy több terméket a fiatal felnőttek csupán 10,9 százaléka használ, míg az idősebbek esetében ez az arány 16,2 százalék. Látható, hogy a pénzügyi termékek ismertsége és használata között jelentős diszkrépancia van: mind a fiatal felnőttek, mind az idősebbek számos pénzügyi terméket ismernek, mégis csupán néhányat használnak.

A regresszió elemzés eredményei alapján az iskolai végzettség emelkedésével párhuzamosan nő a fiatal felnőttek által használt pénzügyi termékek száma: az alapfokú iskolai végzettséggel rendelkezőkhöz képest az érettségivel rendelkezők átlagosan 0,52, a felsőfokú végzettséggel rendelkezők átlagosan 1,45-tel több pénzügyi terméket használnak. A magasabb jövedelem szint szintén magasabb termékhasználattal jár. A foglalkoztatott fiatalokhoz képest a munkanélküliek

esetében alacsonyabb a használt pénzügyi termékek száma (átlagosan 0,55-tel). Sem a pénzügyi tudás, sem a pénzügyi tudás szubjektív megítélése esetében nem mértünk szignifikáns hatást.

Klaszterelemzés a pénzügyi attitűdök alapján

A következőkben úgynevezett klaszteranalízissel vizsgáltuk, hogy milyen csoportok képezhetők az alapján, hogy bizonyos esetekben (jelen vizsgálatnál a pénzügyi szokásokra, magatartásra és attitűdökre vonatkozóan) kimutathatóan hasonló válaszokat adnak az egyes csoportba tartozók. Vagyis a pénzhez való viszonyulás alapján kialakíthatóak-e jól körülírt társadalmi csoportok.

A 12 állítás mentén, amely a pénzügyi szokások, magatartás és attitűdök témakörben vizsgálta a válaszadók véleményét, első lépésben faktorelemzést végeztünk. A 12 állítás összesen négy faktorba tömörült. A rotált faktormátrix a 2. táblázatban látható.

2. táblázat: A faktorelemzés során kapott rotált faktormátrix (főkomponens-elemzés, varimax rotálás)

Állítások	Faktorok			
	1 Aggódás és sérülékenység	2 Carpe diem	3 Tudatosság	4 Kockázat- vállalás
Szokásos megélhetési kiadásaim miatt gyakran aggódom	0,817	0,001	-0,036	0,099
Elégedett vagyok jelenlegi pénzügyi helyzetemmel	-0,788	0,111	-0,005	0,164
Pénzügyi helyzetem korlátoz abban, hogy a számomra fontos dolgokat tegyem	0,778	0,181	-0,002	-0,069
Jelenleg túl sok az adósságom	0,544	0,124	-0,132	0,541
A pénz arra való, hogy elköltsük	0,074	0,836	-0,065	0,049
Inkább a mának élek, holnap majdcsak lesz valahogy	0,012	0,823	-0,162	0,000

folytatódik

Állítások	Faktorok			
	1 Aggódás és sérülékenység	2 Carpe diem	3 Tudatosság	4 Kockázat- vállalás
Nagyobb megelégedettséggel tölt el, ha elköltöm a pénzt, mint ha hosszabb távra félreteszem	-0,005	0,759	-0,344	0,125
Hosszú távú célokat határozok meg és törekszem elérni őket	-0,065	-0,211	0,822	0,081
Személyesen gondosan ellenőrzöm pénzügyeimet	0,011	-0,164	0,715	0,214
Időben befizetem a számláimat stb.	-0,348	-0,274	0,541	-0,366
Mielőtt valamit vásárolnék, alaposan megfontolom, hogy relik-e rá	0,395	-0,066	0,506	-0,376
Hajlandó vagyok a pénzem egy részét kockáztatni, amikor megtakarításról vagy befektetésről van szó	-0,162	0,043	0,217	0,780

A változók négy jól elhatárolható faktorba tömörülnek, amelyek a következők: 1. aggódás és pénzügyi sérülékenység, 2. Carpe Diem szemlélet, 3. tudatosság, 4. kockázatvállalás. Bár az utolsó változó ebben a faktorstruktúrában nem kapcsolódik össze másikkal, úgy véljük, tartalmi érvényesség szempontjából érdemes is külön kezelni azt.

A kapott faktorok átlagértékeit figyelembe véve először hierarchikus klaszterelemzés segítségével megállapítottuk a klaszterek számát – ez alapján a minta három csoportra osztható. Ezt követően K-közép klaszterelemzés segítségével végeztük el a csoportosítást.

3. táblázat: A K-közép klaszterelemzés során kapott klaszterközepek (faktorokba tartozó állítások átlagai alapján, 1 – egyáltalán nem ért egyet, 5 – teljes mértékben egyetért)

Átlagok	Végső klaszterközepek		
	1 (N = 68)	2 (N = 86)	3 (N = 127)
Aggódás és sérülékenység	3,07	2,87	2,91
Carpe diem	3,81	2,67	2,10
Tudatosság	2,89	3,81	4,05
Kockázatvállalás	1,38	3,44	1,26

A klaszterközepek értékei már jól jelzik, hogy az egyes csoportokba jellemzően milyen típusú válaszadókat sorolhatunk, ugyanakkor a pontosabb jellemzés érdekében mind a 12 attitűdállítás átlagértékét megvizsgáltuk az egyes klaszterekben. A kapott értékeket a 4. táblázat tartalmazza kiemelve, hogy egyes állításokkal való egyetértés, mely klaszterben a legerősebb.

4. táblázat: A 12 attitűdállítás átlagértékei az egyes klaszterekben (1 – egyáltalán nem ért egyet, 5 – teljes mértékben egyetért)

	1. klaszter	2. klaszter	3. klaszter
Mielőtt valamit vásárolnék, alaposan megfontolom, hogy telik-e rá	3,4559	3,6860	4,2126
Inkább a mának élek, holnap majdcsak lesz valahogy	3,6324	2,4419	1,9528
Nagyobb megelégedettséggel tölt el, ha elköltöm a pénzt, mint ha hosszabb távra félreteszem	3,7059	2,3372	1,6772
Időben befizetem a számláimat stb.	3,2500	3,9535	4,4724
Hajlandó vagyok a pénzem egy részét kockáztatni, amikor megtakarításról vagy befektetésről van szó	1,3824	3,4419	1,2598
Személyesen gondosan ellenőrzöm pénzügyeimet	2,4559	3,6512	3,7953
Hosszú távú célokat határozok meg és törekszem elérni őket	2,3971	3,9302	3,7244
A pénz arra való, hogy elköltsük	4,0882	3,2209	2,6850
Pénzügyi helyzetem korlátoz abban, hogy a számomra fontos dolgokat tegyem	3,6912	3,3605	3,4252
Szokásos megélhetési kiadásaim miatt gyakran aggódom	3,0294	2,8372	2,8740
Jelenleg túl sok az adósságom	2,0294	1,9767	1,6378
Elégedett vagyok jelenlegi pénzügyi helyzetemmel	2,4559	2,686	2,3071

A 4. táblázat alapján elmondhatjuk, hogy:

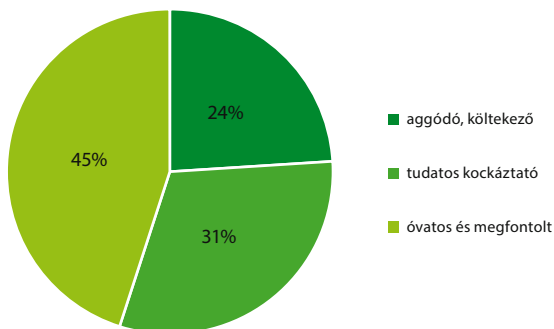
- **az első klaszterbe** azok a válaszadók kerültek, akikre leginkább jellemző a Carpe Diem szemlélet, ugyanakkor a leginkább aggódók is, hiszen pénzügyi helyzetük nem kielégítő számukra. Számításaink szerint társadalmi reprezentitásuk a fiatal felnőttek körében 24 százalék;
- **a második klaszterbe** kerültek azok a válaszadók, akik a három csoport közül a leginkább elégedettek, hosszú távú céljaik vannak, és kockáztatni is hajlandóak. Ők nagyon magabiztosak. A 18–35 évesek mintegy 31 százaléka tartozik ebbe a csoportba. A pénzköltési attitűdök tekintetében a két klaszter között helyezkednek el;
- **a harmadik klaszter** megfontolt, igyekszik ellenőrizni pénzügyeit, és rájuk jellemző legkevésbé a költekező szemlélet. Az elemszámot tekintve ez a legnagyobb csoport (45%). Fontos kiemelni, hogy bár az ellenőrzés náluk a legerősebb, még itt is inkább közelít a semleges állásponthez.

A klasztereknek az előzőek alapján a következő elnevezéseket adtuk:

1. klaszter – aggódó, költekező,
2. klaszter – tudatos, kockáztató,
3. klaszter – óvatos és megfontolt.

Az egyes klaszterekbe tartozók százalékos megoszlását a 8. ábra szemlélteti:

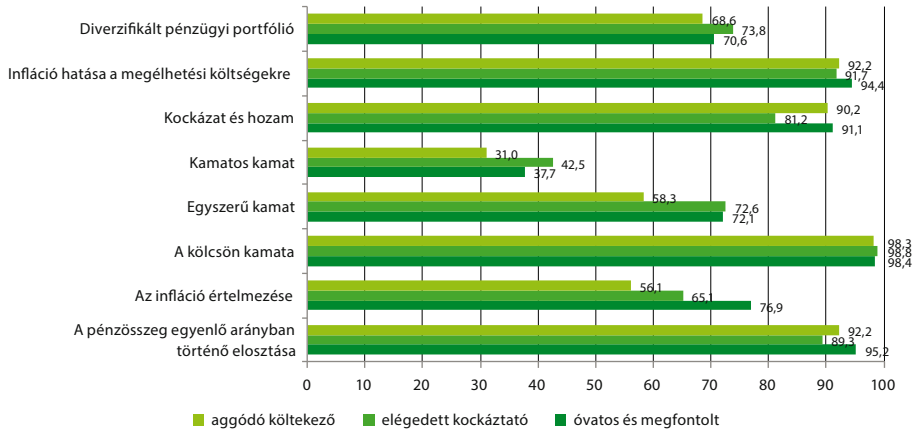
8. ábra: A klaszterek százalékos eloszlása



A kialakult csoportokat szintén elemeztük a pénzügyi tudás, a megtakarításokkal kapcsolatos információk, a pénzügyi célok és termékismeret, valamint termékhasználat mentén.

A **pénzügyi tudás** tekintetében elmondható, hogy a legtöbb jó válasz a tudatos-kockáztató (átlagosan 6,0), valamint az óvatos és megfontolt (átlagosan 5,9) csoportokban született. Az aggódó-költekezők esetében a legalacsonyabb a jó válaszok aránya (átlagosan 5,1). Ők legrosszabbul az egyszerű kamat, a kamatos kamat és az infláció tekintetében teljesítettek (lásd 9. ábra).

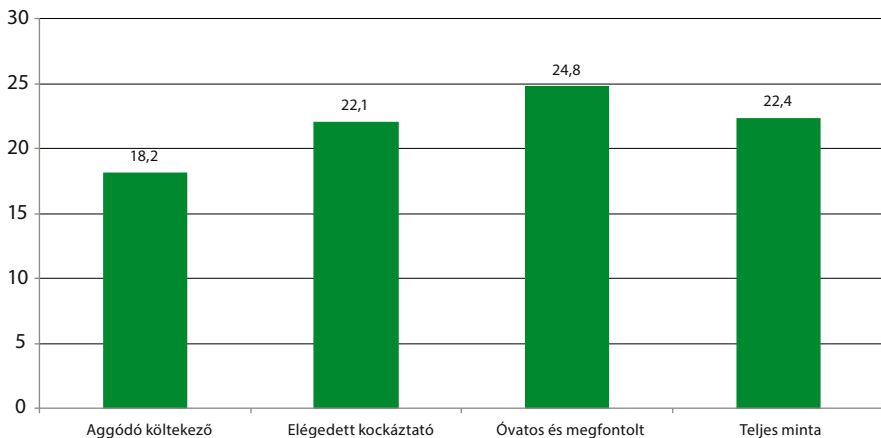
9. ábra: Pénzügyi tudást mérő kérdésekre adott jó válaszok aránya az egyes klaszterekben (%)



Saját pénzügyi tudását a legmagasabbra az elégedett kockázató csoport értékelte, így elmondhatjuk, hogy ők tekinthetők a legmagabiztosabb klaszternek. Ezt a magabiztosságot egy másik kérdés mentén is megfigyelhetjük, ugyanis arra a kérdésre, hogy mennyire biztosak saját pénzügyi terveikben a nyugdíjas éveikre vonatkozóan, szintén ez a csoport mutatta a legmagasabb önbizalmat. Az aggódó költelező klaszter pedig a legbizonytalanabb csoport.

A klaszterek pénzügyi magatartását vizsgálva elmondható, hogy költségvetés készítése legkevésbé az aggódó költelezők csoportjában van jelen, és legjellemzőbb az óvatos és megfontolt klaszterben (lásd 10. ábra).

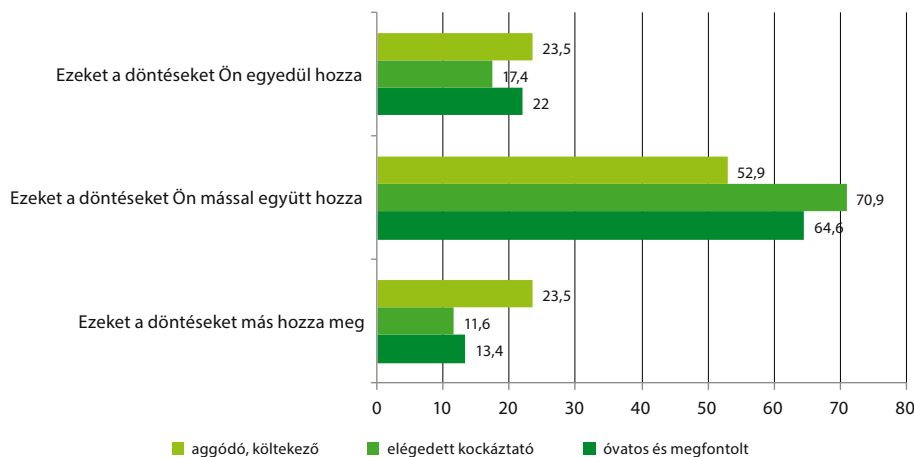
10. ábra: Költségvetést készítő aránya az egyes klaszterekben (%)



A pénzügyi döntésekkel kapcsolatban az találtuk, hogy a döntés csoportos jellege legerősebben a tudatos kockázattalálós klaszterben van jelen, legkisebb

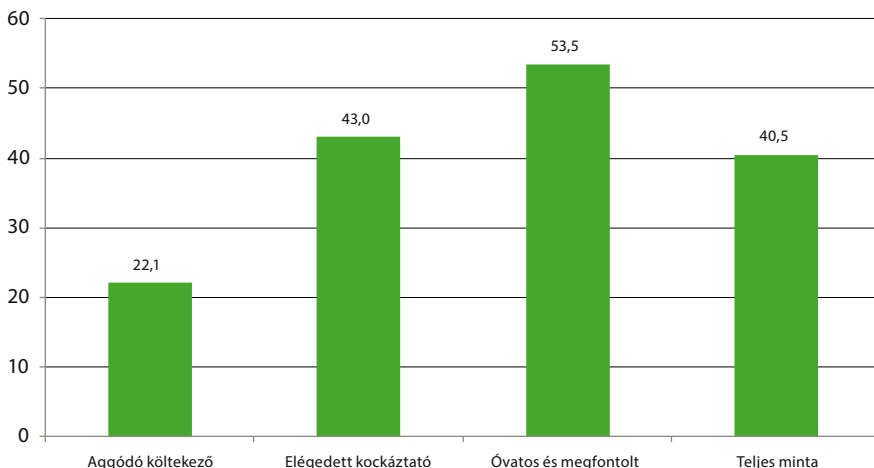
arányban pedig az aggódo pénzköltő csoportban. A másik két klaszterhez képest az aggódo költekező csoportban arányaiban magasabb az egyedül döntők vagy a döntést más kezébe helyezők aránya (lásd 11. ábra). Pénzügyi célok tekintetében is jelentősen elkülönül ez a csoport, hiszen csupán 28,4 százalék mondja azt, hogy van pénzügyi célja, míg a másik két csoportban ez az arány 60 százalék fölötti.

11. ábra: Pénzügyi döntések típusai az egyes klaszterekben (%)



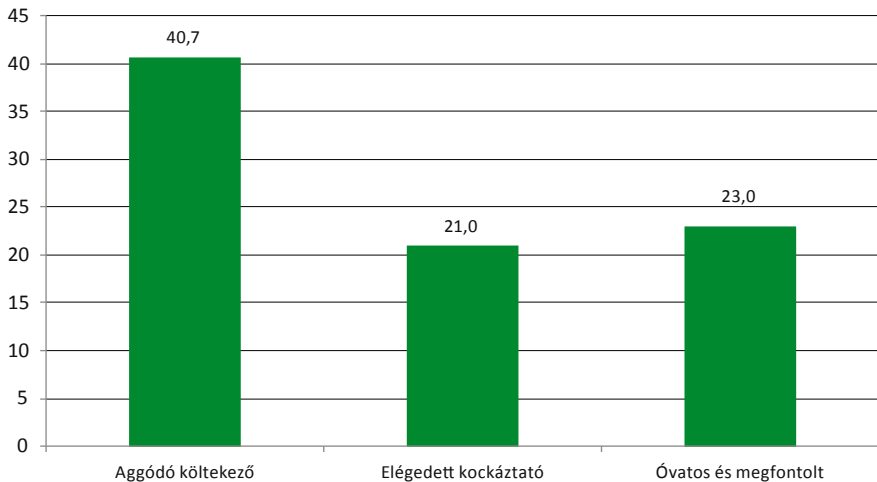
Megtakarításukat tekintve, a vizsgált 18–35 éves korosztály 40,5 százaléka rendelkezett megtakarítással az elmúlt 12 évben, ugyanakkor ez klaszterenként már igen eltérő. Az óvatos és megfontolt csoport az, amelyben a válaszadók 53,5 százalékának volt megtakarítása, míg az aggódo költekezők csupán 22,1 százalékának (lásd 12. ábra).

12. ábra: A megtakarítással rendelkezők aránya az egyes klaszterekben (%)



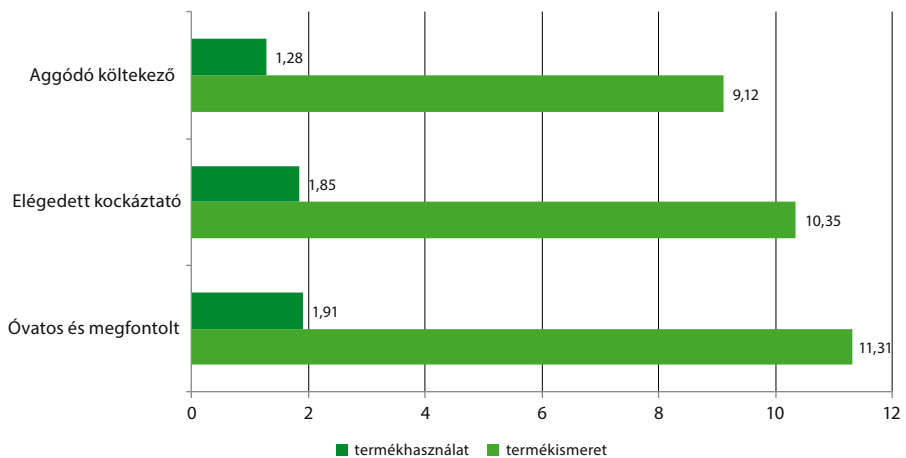
A **pénzügyi problémák** jelenléte az aggódó költekező klaszterben volt a legjellemzőbb, és az elégedett kockázttató klaszterben a legkevésbé jellemző (lásd 13. ábra).

13. ábra: A pénzügyi problémák előfordulásának aránya az egyes klaszterekben (%)



A **termékismeret és a termékhasználat szintje** az aggódó és költekező klaszter esetében a legalacsonyabb. Átlagosan 9,12 db terméket ismernek, és 1,28 db pénzügyi terméket használnak. Ez az arány az óvatos és megfontolt klaszterben a legmagasabb, ugyanis ők átlagosan 11,31 db terméket ismernek, és 1,91 db terméket használnak (lásd 14. ábra).

14. ábra: A termékismeret és termékhasználat szintje az egyes klaszterekben (db)



Pénzügyi sérülékenység

A pénzügyi sérülékenység tekintetében fontos eredmény az úgynevezett aggódó költekezők csoportjának beazonosítása. Mi jellemző erre a csoportra? Egyfelől jellemző rájuk, hogy az elmúlt 12 hónapban pénzügyi problémákkal küzdöttek. Pénzügyeikkel kapcsolatban az aggódás és szorongás folyamatosan jelen van az életükben. Különösen sérülékennyé teszi ezt a csoportot, hogy bár pénzügyi gondokkal küzdenek és jellemzően nincs megtakarításuk, amennyiben pénzhez jutnak, úgy azt hajlamosak azonnal elkölteni. A klasztereket alapvetően a 12 tételes OECD által kidolgozott pénzügyi attitűdskála mentén különítettük el, de az eredmények azt mutatják, hogy egyéb tényezők mentén is jellemezhető a csoport.

A pénzügyileg sérülékeny fiatal felnőttek csoportjának jellemzői összefoglalóan:

- alacsonyabb szintű pénzügyi tudással és készséggel rendelkeznek,
- kevesebb terméket ismernek és használnak,
- pénzügyi döntéseiket egyedül hozzák, vagy más hozza meg helyettük, közös döntéshozatal nem jellemző rájuk,
- szignifikánsan kevesebben készítenek költségvetést,
- inkább a mának élnek,
- ha lehetőségük van, költekeznek, nem tesznek félre pénzt,
- pénzügyi problémákkal nehezítik a megélhetésüket, s emiatt sokat szoronganak,
- kisebb településeken élnek,
- alacsony a jövedelmük és
- nem jellemző rájuk a pénzügyi célok kitűzése.

Összefoglalás és következtetések

Eredményeink alapján a fiatal felnőttek pénzügyi tudás szintje nem különbözik szignifikánsan az idősebbektől. A 18–35 éves korcsoport pénzügyi tudásszintjét az iskolai végzettség, a jövedelmi helyzet és a településtípus egyaránt befolyásolja. Ez azt jelenti, hogy az idősebbek, a magasabban képzettek, a jobb jövedelmi helyzetben lévők és a városiak pénzügyi tudása magasabb.

Eredményeink rámutatnak arra, hogy a fiatal felnőttek sokszor nem reálisan, valós pénzügyi tudásuknak megfelelően ítélik meg pénzügyi ismereteik szintjét. Pénzügyi tudását csupán a fiatal felnőttek 2,3 százaléka értékelte nagyon jónak, a legtöbben átlagosnak ítélték meg azt. Összességében pedig többen voltak azok, akik az átlagnál rosszabbnak, mint azok, akik átlagnál jobbnak ítélték meg a pénzügyi tudásukat. A kor, az iskolai végzettség és a tényleges pénzügyi tudás emelkedésével nő a fiatal felnőttek pénzügyi tudásra vonatkozó önbizalma.

Pénzügyi attitűdjük tekintetében az idősebbekhez képest a fiatal felnőttekre inkább jellemző, hogy hosszú távú pénzügyi célokat határoznak meg, illetve

a Carpe diem életfelfogás és a kockázatvállalás, ellenben a pénzügyi megfontolt-ság kevésbé jellemző a fiatalokra.

Pénzügyi célokkal való rendelkezés jellemzőbb a fiatalok esetében. A pénzügyi célok eléréséhez alkalmazott megküzdési stratégia szempontjából szintén eltérések tapasztalhatók: a fiatalabbakra jellemzőbb, hogy cselekvési terv készítésével vagy új, plusz munka vállalásával törekszenek elérni pénzügyi céljaikat, míg a kiadások csökkentését és a megtakarítást vagy befektetést kevesebben választják.

A 12 tételes pénzügyi attitűdskálára adott válaszok alapján a fiatal felnőttek 3 csoportját különítettük el.

Az aggódó költekezők csoportjáról a következőket mondhatjuk el: leginkább náluk volt jellemző, hogy pénzügyi problémákkal küzdenek, ezzel párhuzamosan legkevésbé jellemző, hogy lenne megtakarításuk. Érzelmek szintjén az aggódás és szorongás van jelen életükben, de egyúttal hajlamosak költekezni is. Általában alacsonyabb a pénzügyi tudásuk, a termékismeretük és termékhasználatuk a másik két csoporthoz képest. Jellemző rájuk, hogy nem tartják kézben pénzügyeiket, ugyanis nem készítenek költségvetést, és a többiekhez képest jellemzőbb rájuk az, hogy vagy teljesen egyedül hoznak meg pénzügyi döntéseket, vagy teljes mértékben kihelyezik azt saját kontrolljuk alól. Ez a csoport nem magabiztos, sem pénzügyi tudását, sem jövőjét tekintve. Előző kutatások eredményei alapján az mondható el, hogy ez a klaszter az „Egyszer hopp, másszor kopp” szemlélethez áll közel (Németh et al., 2016). Fenti jellemzők összességében pénzügyi sérülékenységet, kiszolgáltatottságot okoznak a mindennapi életvitelben.

Az elégedett kockázatvállalók mind pénzügyi attitűdjeik, mind pénzügyi magatartásuk tekintetében a két másik klaszter között helyezkednek el. Magabiztosságuk azonban kimagasló, mind tudásuk, mind jövőbeli terveik vonatkozásában náluk mértük a legmagasabb magabiztossági szintet. Erre a csoportra jellemző legkevésbé a pénzügyi problémák jelenléte, ami összefüggésben lehet magabiztosságukkal is. Elmondható továbbá, hogy pénzügyi helyzetükkel elégedettek és ezzel összefüggésben ők a legkevésbé aggódók.

Az óvatos és megfontolt csoport tagjai jól teljesítenek a pénzügyi tudás, a termékismeret és a termékhasználat tekintetében is. Rájuk jellemző leginkább a tervezés, a pénzügyek ellenőrzése és a költségvetés készítése, továbbá erre a csoportra a leginkább jellemző a megtakarítással való rendelkezés.

Az eredmények alapján megállapítható, hogy a fiatal felnőttek pénzügyi attitűdjük és magatartásuk tekintetében bár sok tekintetben különböznek az idősebbektől, ők maguk is igen heterogén csoportot alkotnak. A róluk kialakult általános képet és tudást tovább mélyíthetjük, ha kisebb csoportokra bontjuk őket, tehát szegmenseket alakítunk ki. Jelen kutatásban kialakított három klaszter (aggódó költekező, elégedett kockázttató, óvatos és megfontolt) jellemzői vélhetően más és más megközelítést kívánnak, akár pénzügyi termékek kommunikációjáról, akár pénzügyi edukációról beszélünk.

Kutatásunk ráirányította a figyelmet a magyar fiatalok egy igen sérülékeny csoportjára. Új eredmény, hogy bár a pénzügyi sérülékenység mögött több ténye-

ző is meghúzódik, kiemelt jelentősége van a pénzügyi magatartást befolyásoló attitűdöknek. A pénzügyi edukációban tehát szintén kiemelt figyelmet kell fordítani a magatartási és attitűdbeli tényezők korrekciójára. Olyan kompetenciák fejlesztésére van szükség, mint például a pénzügyi célok kitűzésének, az ehhez kapcsolódó stratégia kialakításának, a vágyak prolongálásának képessége. Előbbiek megvalósításához olyan skillek kialakítására van szükség, mint a költségvetés készítése, kalkulációs képességek vagy termékismeret és termékhasználat.

Irodalomjegyzék

- Atkinson, Adele – Messy, Flore-Anne (2012): Measuring Financial Literacy: Results of the OECD International Network on Financial Education (INFE) Pilot Study, *OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions*, No. 15, OECD Publishing, Paris
- Balázsné Lendvai Marietta (2006): Pénzügyi kultúránk fejlesztése mint a tudásalapú gazdaság megeremtésének fontos építőköve. In: *Tudományos évkönyv 2006. Stratégiák 2007 és 2013 között*. Tudományos évkönyv. Budapesti Gazdasági Főiskola, Budapest, 13-25.
- Bauer András – Mitev Ariel Zoltán (2011): A kényszeres vásárlás pénzügyi attitűd és magatartási modellje. *Addiktológia: Addictologia Hungarica*, 10. 4: 318–352
- Bell, M. M. (1998): *An Invitation to Environmental Sociology*. Thousand Oaks: Pine Forge Press.
- Béres Dániel – Huzdik Katalin – Kovács Péter – Sági Ákos – Németh Erzsébet (2013): *Felmérés a felsőoktatásban tanuló fiatalok pénzügyi kultúrájáról*. Kutatási jelentés. Letöltve innen: <http://www.asz.hu/tanulmanyok/2013/kutatasi-jelentes-felmeres-a-felsooktatásban-tanulo-fiatalok-penzugyi-kulturajarol/t353.pdf> Letöltés ideje: 2012. szeptember 10.
- Béres Dániel – Huzdik Katalin – Németh Erzsébet – Zsótér Boglárka (2015): *Pénzügyi személyiség. A magyar lakosság pénzügyi magatartása, szokásai és attitűdjei*. Kutatási jelentés. Pénziránytű Alapítvány, Budapest.
- Botos Katalin – Botos, J. – Béres Dániel – Csernák, J. – Németh Erzsébet (2012): Pénzügyi kultúra és kockázatvállalás a közép-alföldi háztartásokban. *Pénzügyi Szemle*, 2012/3: 291-309.
- Chen, H. – Volpe, R.P. (1998): An analysis of personal financial literacy among college students. *Financial Services Review*, 7: 107-128.
- Czakó Ágnes – Husz Ildikó – Szántó Zoltán (szerk.) (2011): *Meddig nyújtózkodjunk? A magyar háztartások és vállalkozások pénzügyi kultúrájának változása a válság időszakában*. Budapest, Budapesti Corvinus Egyetem Szociológia és Társadalompolitika Intézet.
- Danes, Sharon M. – Hira, Tahira K. (1987): Money Management Knowledge of College Students. *Journal of Student Financial Aid*, 17 (1): 4-16.

- Danes, Sharon M. – Morris, Earl W. (1989): The factors affecting a family's plan to change its financial situation. *Lifestyles, Family and Economic Issues*, 10: 205-215.
- Danes, Sharon M. – Huddleston-Casas, Catherine – Boyce, Laurie (1999): Financial Planning Curriculum For Teens: Impact Evaluation. *Financial Counseling and Planning*, 10 (1): pp. 26-39.
- Deacon, Ruth E. – Firebaugh, Francille M. (1988): *Family resource management: Principles and applications*. Boston, Allyn and Bacon.
- Durvasula, Sirnivas – Lysonski, Steven (2010): Money, Money, Money – How do Attitudes Toward Money Impact Vanity and Materialism? – The Case of Young Chinese Consumer. *Journal of Consumer Marketing*, 27. (2): 169–179
- Forman, Norman (1987): *Mind Over Money*. Doubleday, Toronto.
- Furnham, Adrian F. (1984): Many Sides of the Coin: The Psychology of Money Usage. *Personality and Individual Differences*, 5. (5): 501–509
- Garman, Thomas E. – Forgue, Raymond. E. (2006): *Personal finance*. Boston: Houghton Mifflin.
- GFK kutatás (2010, 2015): *A magyar lakosság pénzügyi kultúrája*. A Pénziránytű Alapítványt által lebonyolított pénzügyi kultúra kutatás fő eredményeinek bemutatása. Letöltve: <http://penziranytu.hu/magyar-lakossag-penzugyi-kulturaja>
- Goldberg, Herb – Lewis, Robert T. (1978): *Money Madness: The Psychology of Saving, Spending, Loving and Hating Money*. William Morrow and Co., New York. In: Huzdik Katalin – Béres Dániel – Németh Erzsébet (2014) Pénzügyi kultúra versus kockázatvállalás empirikus vizsgálata a felsőoktatásban tanulóknál. *Pénzügyi Szemle*, 59. (4): 476–488
- Habschick, Marco – Seidl, Britta – Evers, Jan (2007): *Survey of financial literacy schemes in the EU27* (VT Markt/2006/26H, Final Report). Letöltve: http://ec.europa.eu/internal_market/finservices-retail/docs/capability/report_survey_en.pdf Letöltés ideje: 2012. január 3.
- Huzdik Katalin – Béres Dániel – Németh Erzsébet (2014): Pénzügyi kultúra versus kockázatvállalás empirikus vizsgálata a felsőoktatásban tanulóknál. *Pénzügyi Szemle*, 2014/4: 476-488.
- Luksander Alexandra – Németh Erzsébet – Béres Dániel – Zsótér Boglárka (2017): Pénzügyi személyiségtípusok és az eladósodást befolyásoló pénzügyi attitűdök empirikus vizsgálata. Közlésre elfogadva: *Közgazdász Fórum*
- Luksander Alexandra – Béres Dániel – Huzdik Katalin – Németh Erzsébet (2014): Analysis of the Factors that Influence the Financial Literacy of Young People Studying in Higher Education = A felsőoktatásban tanuló fiatalok pénzügyi kultúráját befolyásoló tényezők vizsgálata. *PÉNZÜGYI SZEMLE/PUBLIC FINANCE QUARTERLY* 59: (2) pp. 220–241
- [Lusardi](#), Annamaria (2008): *Household Saving Behavior: The Role of Financial Literacy, Information, and Financial Education Programs*. Publisher National Bureau of Economic Research

- Mathur, Ike (1989): *Personal finance*. Cincinnati: South-Western Publishing.
- McKenna, Judy S. – Nickols, Sharon Y. (1988): Planning for retirement security: What helps or hinders women in the middle years? *Home Economics Research Journal*, 17: 153–164.
- Mellan, Olivia (1997): *Barátságban a pénzzel*. Helikon Kiadó, Budapest.
- Németh Erzsébet – Béres Dániel – Huzdik Katalin – Zsótér Boglárka (2016): Pénzügyi személyiségtípusok Magyarországon kutatási módszerek és primer eredmények. *Hitelintézeti Szemle*, 15. (2): 153–172
- Peng, Tzu-Chin M. – Bartholomae, Suzanne – Fox, Jonathan – Cravener, Garrett (2007): The Impact of Personal Finance Education Delivered in High School and College Courses. *Journal of Family Economic Issues*, 28 (2): 265–284.
- Perry, Vanessa G. – Morris, Marlene D. (2005) Who Is in Control? The Role of Self-Perception, Knowledge, and Income in Explaining Consumer Financial Behavior. *The Journal of Consumer Affairs*, 39 (2): 299–313.
- Sajtos László – Mitev Ariel (2007): *SPSS kutatási és adatelemzési kézikönyv*. Alinea Kiadó, Budapest
- Shockey, Susan S. – Seiling, Sheron B. (2004): Moving into action: Application of the transtheoretical model of behavior change to financial education. *Financial Counseling and Planning*, 15 (1): 41–52.
- Steptoe, Andrew – Angus Deaton – Arthur A. Stone (2015): Subjective Wellbeing, Health, and ageing. *The Lancet*, 385 (9968) pp. 640–648
- Tang, Thomas Li-Ping (1992): The Meaning of Money Revisited. *Journal of Organizational Behavior*, 13. (2): 197–202
- Tang, Sophie – Hall, Vernon C. (1995): Even with problems, meta-analysis contributes. *Applied Cognitive Psychology*, 9. (5): 405–409
- Tang, Thomas Li-Ping – Kim, Jwa K. (1999): The Meaning of Money among Mental Health Workers: The Endorsement of Money Ethic as Related to Organizational Citizenship Behavior, Job Satisfaction, and Commitment. *Public Personnel Management*, 28. (1): 15–26
- Valence, Gilles – d'Astous, Alain – Fortier, Louis (1988): Compulsive Buying: Concept and Measurement. *Journal of Consumer Policy*, 11. 4: 419–433
- Xiao, Jing Jian (2010): Consumer Financial Capability and Well-being. In: Xiao, J.J. (ed) *Handbook of Consumer Finances Research*. Springer International Publishing Switzerland
- Xiao, Jing Jian – Tang, Chuanyi – Serido, Joyce – Shim, Soyeon (2010): Antecedents and consequences of risky credit behavior among college students: Application and extension of the Theory of Planned Behavior. *Journal of Public Policy & Marketing*, 30(2): 239–245.
- Yamauchi, Kent T. – Templer, Donald J. (1982): The Development of a Money Attitude Scale. *Journal of Personality Assessment*, 46. (5): 522–528
- Zsótér Boglárka – Béres Dániel – Németh Erzsébet (2015): Magyar fiatalok jellemzése pénzügyi attitűdjeik és magatartásuk mentén. *Vezetéstudomány*, 46 (6): 70–80

Zsótér Boglárka – Németh Erzsébet – Béres Dániel (2016): A pénzügyi kultúra személyiség-, attitűd- és viselkedésbeli komponensei – összehasonlító elemzés. *Kultúra és Közösség*, 7. (3): 89–102

Melléklet

1. táblázat: A pénzügyi ismeretek és a pénzügyi tudás szubjektív megítélésére vonatkozó regressziós eredmények

	Pénzügyi ismeret		Pénzügyi tudás szubjektív megítélése	
	B	Sig.	B	Sig.
konstans	3,93	7,95E–08	4,31	9,61E–27
nem (0–nő, 1–férfi)	0,12	0,578	–0,15	0,126
kor	0,01	0,594	–0,02	0,034
kisváros (3000–15 000 lakos)	0,58	0,028	–0,06	0,605
közepes város (15 000–100 000 lakos)	0,78	0,009	0,15	0,302
nagyobb város (100 000–1 000 000 lakos)	1,02	0,002	–0,20	0,194
nagyváros (>1 000 000 lakos)	0,38	0,200	0,20	0,141
felsőfokú végzettség	1,06	0,005	–0,55	0,002
középfokú végzettség érettségivel	0,75	0,015	–0,24	0,100
középfokú végzettség érettségi nélkül	0,10	0,750	–0,06	0,711
a háztartások jövedelmi mediánjának 75 százaléka és 125 százaléka között	0,52	0,027	–0,14	0,198
a háztartások jövedelmi mediánjának 125 százaléka felett	0,43	0,103	–0,20	0,109
önfoglalkoztató	–0,07	0,925	–0,19	0,551
gyakornok	0,62	0,573	0,01	0,981
háztartásbeli	–0,38	0,350	0,00	0,992
munkanélküli	0,21	0,551	0,24	0,147
rokkant	–1,14	0,295	0,08	0,873
egyéb inaktív	0,73	0,267	0,27	0,377
tanuló	0,22	0,551	0,08	0,644
egyéb	1,05	0,060	0,27	0,302
pénzügyi ismeret			–0,05	0,074

2. táblázat: A pénzügyi viselkedésre vonatkozó logisztikus regressziós eredmények

	Készít-e a háztartás költségvetést? (0–nem, 1–igen)		Rendelkezett megtakarítással az elmúlt 12 hónapban? (0–igen, 1–nem)		Rendelkezik-e pénzügyi célokkal? (0–nem, 1–igen)	
	Exp(B)	Sig.	Exp(B)	Sig.	Exp(B)	Sig.
konstans	0,02	0,038	12,87	0,412	0,61	0,738
nem (0–nő, 1–férfi)	0,35	0,004	0,77	0,174	1,00	0,994
kor	1,08	0,076	0,95	0,765	1,01	0,677
kisváros (3000–15 000 lakos)	2,47	0,094	0,89	0,09	2,85	0,012
közepes város (15 000–100 000 lakos)	1,74	0,371	0,46	0,27	1,11	0,813
nagyobb város (100 000–1 000 000 lakos)	1,42	0,601	0,58	0,087	0,89	0,804
nagyváros (>1 000 000 lakos)	4,52	0,007	2,25	0,009	1,32	0,524
felsőfokú végzettség	1,62	0,464	0,20	0,437	1,35	0,613
középfokú végzettség érettségivel	0,47	0,217	0,69	0,898	0,52	0,154
középfokú végzettség érettségi nélkül	1,23	0,741	1,07	0,775	0,86	0,766
a háztartások jövedelmi mediánjának 75 százaléka és 125 százaléka között	1,53	0,332	0,90	0,248	2,16	0,028
a háztartások jövedelmi mediánjának 125 százaléka felett	1,54	0,369	0,63	0,472	2,18	0,049
önfoglalkoztató	1,39	0,789	2,42	0,999	0,53	0,531
gyakornok	2,01	0,645	0,00	0,566	0,23	0,347
háztartásbeli	0,42	0,253	1,45	0,316	1,20	0,762
munkanélküli	0,95	0,942	1,81	0,999	0,29	0,034
rokkant	12,41	0,301	0,01	0,843	1,35	0,868
egyéb inaktív	0,00	0,999	1,22	0,613	0,58	0,572
tanuló	2,74	0,122	0,76	0,302	0,96	0,944
egyéb	0,75	0,755	2,59	0,091	0,91	0,912
pénzügyi ismeret	1,20	0,145	0,84	0,219	1,21	0,051
pénzügyi tudás szubjektív megítélése	0,72	0,230	1,33	0,103	0,69	0,089

3. táblázat: A pénzügyi viselkedésre vonatkozó lineáris regressziós eredmények

	Hány pénzügyi terméket ismer?		Hány pénzügyi terméket használ?	
	B	Sig.	B	Sig.
konstans	4,93	0,058	0,42	0,571
nem (0–nő, 1–férfi)	–0,19	0,738	0,12	0,470
kor	0,11	0,091	0,02	0,230
kisváros (3000–15 000 lakos)	–0,46	0,520	0,36	0,079
közepes város (15 000–100 000 lakos)	–0,72	0,379	0,26	0,273
nagyobb város (100 000–1 000 000 lakos)	–0,76	0,393	–0,04	0,881
nagyváros (>1 000 000 lakos)	–0,28	0,723	0,16	0,488
felsőfokú végzettség	0,45	0,663	1,45	0,000
középfokú végzettség érettségivel	1,68	0,053	0,52	0,010
középfokú végzettség érettségi nélkül	0,72	0,410	0,38	0,040
a háztartások jövedelmi mediánjának 75 százaléka és 125 százaléka között	–0,20	0,748	0,63	0,001
a háztartások jövedelmi mediánjának 125 százaléka felett	–0,17	0,813	0,65	0,002
önfoglalkoztató	–1,83	0,317	–0,69	0,189
gyakornok	2,08	0,474	0,16	0,846
háztartásbeli	0,78	0,472	0,05	0,882
munkanélküli	0,44	0,648	–0,55	0,046
rokkant	–1,86	0,518	1,56	0,060
egyéb inaktív	–1,19	0,492	0,57	0,256
tanuló	0,51	0,594	–0,48	0,086
egyéb	–0,71	0,635	–0,26	0,548
pénzügyi ismeret	0,84	0,000	0,05	0,297
pénzügyi tudás szubjektív megítélése	–0,90	0,016	–0,20	0,064

Sík Júlia, az *Esély* olvasószerkesztője hosszas betegség után elhunyt. Emlékét megőrizve búcsúzunk a mindig nagy hozzáértéssel és lelkiismeretességgel dolgozó munkatárstól, őszinte baráttól és mély érzésű embertől.

Az Esély szerkesztősége