



Pénzügyi sérülékenység a pénzügyi személyiség tükrében

Németh Erzsébet
Deák-Zsótér Boglárka

NÉMETH ERZSÉBET: Budapesti Metropolitan Egyetem; enemeth@metropolitan.hu

DEÁK-ZSÓTÉR BOGLÁRKA: Budapesti Corvinus Egyetem; boglarka.zsoter@gmail.com

ABSZTRAKT

Kutatásunk célja a pénzügyileg sérülékeny társadalmi csoportok attitűdjeinek és pénzügyi magatartásának megismerése. Egy 22 933 fős felnőtt lakossági mintán végzett online kérdőíves kutatás alapján, klaszterelemzés segítségével kialakítottunk csoportokat, majd ezeket egymáshoz is hasonlítottuk. Többváltozós statisztikai elemzési módszerekkel vizsgáltuk a csoportokat, kiemelve a pénzügyi sérülékenységre vonatkozó jellemzőket. Kutatásunk második részében kialakítottuk a pénzügyi sérülékenységet mutatót. A kutatás eredményei arra hívják fel a figyelmet, hogy a pénzügyi sérülékenységnél számos, komplex, egymással összefüggő oka van. A Kispénzű sérülékenyek klasztere, csaknem minden állítás esetében szélsőséges értéket vesz fel a többi csoporthoz képest. A pénzügyi személyiség, attitűd és magatartás szempontjából a kifejezetten előnytelen állítások esetén ők érték el a legmagasabb átlagpontoszámot, míg az előnyöseknél a legalacsonyabbakat. Kimagaslóan veszélyeztetett csoportról van tehát szó. Eredményeink azt mutatják, hogy bár a pénzügyileg sérülékeny klaszter a minta 9%-át teszi ki, de a pénzügyileg és passzív csoportja is számos olyan attitűdöt és magatartásmintát mutat, amely a jövőben sérülékenységhez vezethet. Ezen csoportok együttes aránya 32%. A pénzügyileg sérülékeny emberek nem tartanak rendet sem pénzügyeikben, sem háztartásukban, nem képesek előre tervezni, illetve vágyaikat prolongálni, ugyanakkor kilátástalannak ítélik helyzetüket, amely szorongással párosul.

Kulcsszavak: pénzügyi kultúra, sérülékenység személyiség, attitűd, magatartás

Financial Vulnerability in the Light of Financial Personality

ABSTRACT In our research, we aim to become acquainted with the attitudes and financial behaviours of financially fragile social groups. Based on an online questionnaire survey carried out on a sample of 22933 adult citizens, we formed groups by means of cluster analysis and compared them to each other. We examined the groups with multivariable statistical methods of analysis, underscoring the characteristics relating financial vulnerability. In the second half of our research, we developed the metric for financial fragility. The results of the research draw attention to the fact that financial fragility has multiple, complex, interrelated reasons. The cluster of 'the impecunious financially vulnerable' takes an extreme value, compared to the other groups, in case of almost all statements. In terms of financial personality, attitude, and behaviour, they reached the highest average point in case of distinctly adverse claims, while the lowest point at beneficial claims. Consequently, a paramountly at-risk group is involved. Our results demonstrate that even if the financially vulnerable cluster accounts for 9% of the sample, even the group of 'money pits' and the one of the 'financially reserved' show a number of such attitudes and behavioural patterns that could lead to financial fragility in the future. The cumulative ratio of these groups amounts to 32%. Financially vulnerable people do not take good care of either their finances or their household, they are not able to plan ahead or prolong their wishes, but then again they judge their situation incurable, which is coupled with anxiety.

Keywords: financial literacy, financial fragility, financial personality, financial attitude, financial behaviour



BEVEZETÉS

A Pénziránytű Alapítvány 2015 júliusában egy egyedülálló pénzügyi személyiség kérdőívet tett elérhetővé a www.penziranytu.hu oldalon. A kérdőív iránt jelentős érdeklődés mutatkozott, így lehetőségünk van egy 22 933 fős felnőtt lakossági mintán olyan kutatást végezni, amely a pénzügyi személyiség 36 tételes skálája alapján betekintést enged az egyes csoportok pénzügyi attitűd- és magatartásbeli jellemzőibe. A kérdőívet a Pénzirány Alapítvány támogatásával Németh Erzsébet állította össze, a szerzők a módszertant és a rá épülő kutatásokat számos hazai és nemzetközi publikációban bemutatták (Luksander et al. 2016; Németh et al. 2016; Zsótér et al. 2017; Németh – Zsótér 2017). Jelen kutatás a pénzügyileg sérülékeny csoport egyes tulajdonságait, pénzügyi viselkedését, szokásait és ezek mozgatórugóit vizsgálja meg közelebbről.

A pénzügyi sérülékenység főként a gazdasági világválság óta foglalkoztatja a kutatókat. Igyekeznek megérteni, hogy mi jellemzi azokat az embereket, akik pénzügyileg kiszolgáltatott helyzetben vannak (Lewis – Lewis 2014; Németh – Zsótér – Luksander 2017; Németh – Zsótér 2019). A nem elhanyagolható méretű társadalmi csoportokat azért is fontos görcső alá venni, mert a pénzügyi sérülékenység befolyásolja a jóllétet – pénzügyi, egészségi, mentális értelemben – a háztartások és egyének szintjén is.

Tanulmányunk célja bemutatni, hogy milyen arányban jellemzi a magyar lakosságot a pénzügyi sérülékenység, illetve miként jellemezhető a pénzügyileg sérülékeny csoport a pénzügyi személyiségük, attitűd- és viselkedésbeli jegyeit tekintve, melyek a pénzügyi sérülékenység legmeghatározóbb tényezői. A kutatás eredményei támogatást nyújthatnak a pénzügyileg sérülékeny csoportok célirányos segítésében, edukációjában, a nekik szóló képzések módszertanának kidolgozásában.

SZAKIRODALMI ÁTTEKINTÉS

A 2008-as válság élesen rávilágított arra, hogy foglalkozni kell a lakosság pénzügyi kultúrájával, emellett nem elég a pénzügyi kultúra tudásbeli elemeit vizsgálni, hanem azon túlmutatóan, az úgynevezett soft tényezőkkel, azaz a pénzügyi attitűddel, magatartással és hiedelmekkel is szükséges foglalkozni (Bárczi – Zéman 2015). A pénzügyi kultúra évek óta számot tart a kutatók érdeklődésére Magyarországon is. Több tanulmány született a pénzügyi attitűdök és magatartás vizsgálatának fontosságáról, továbbá a fogalmak mentén többféle klaszterezés is kialakítottak a kutatók. Egyes eredmények arra hívják fel a figyelmet, hogy vannak olyan jól körülríható csoportok a lakosságon belül, amelyek pénzügyileg sérülékenyek (Zsótér et al. 2017).

A pénzügyi sérülékenység jelensége egyéni és társadalmi szinten is foglalkoztatja a kutatókat (Poh – Sabri 2017), ugyanakkor nincsen egységes és konvencionális definíció (O'Connor et al. 2019). A pénzügyi sérülékenységet gyakran a pénzügyi gyengeséggel, pénzügyi stresszel, az eladósodottsággal azonosítják (Seldal – Nyhus 2022). Egységes álláspont körvonalazódik a tekintetben, hogy a pénzügyi sérülékenység nem független a pénzügyi kultúra szintjétől, és a demográfiai jellemzőkön túl a jelenséget a pénzügyi attitűdök és pénzügyi magatartás aspektusából is szükséges vizsgálni (Yusof et al. 2015).

Egyes kutatók szerint a pénzügyi sérülékenység az eladósodottság magas szintjével jár együtt, amely a mindennapi kiadásokat is érinti, továbbá a jövőre való pénzügyi felkészülést.



Ez továbbgyűrűzhet az alacsony életszínvonalba, romló egészségügyi állapotba is (Anderloni et al. 2012). A pénzügyi sérülékenységet más kutatók is összekötik az alacsony jövedelemmel, és az alacsony jövedelem következtében kialakuló nehéz életkörülményekkel (Lewis – AV Lewis 2014; Guarcell et al. 2010; Al-Mamun – Mazunder 2015). Luksander és munkatársai (2017) az eladósodottság szempontjából legveszélyesebb tényezőként a külső kontrollos személyiségjegyeket, azon belül is a szerencsére való hagyatkozást emelik ki.

A pénzügyileg sérülékeny egyénekre jellemző a kilátástalanság érzése (Finney – Jentsch 2008), továbbá a pénzügyi stressz (Schofield et al. 2010; Guarcello et al. 2010). A rossz mentális állapot önmagában is kockázati tényező, de a kutatások azt mutatják, hogy sok esetben a megküzdési stratégiák is hiányoznak (Németh et al. 2020; Schofield et al. 2010).

Egy friss kutatásban Seldal és Nyhus (2022) a pénzügyi sérülékenység digitális aspektusait vizsgálta. Elemzésük fókuszában az állt, hogy vajon a digitális fizetési módok növelik-e a pénzügyi sérülékenység kockázatát, például azáltal, hogy többet költenek, ha kártyával fizetnek (Runnemark et al. 2015). Ez a Covid-19 járvány óta kiemelten érdekes kérdés, hiszen megnövekedett az online fizetési megoldások iránti igény, és maga a használat is. Eredményeik azt mutatják, hogy a digitális fizetési megoldások növelhetik a pénzügyi sérülékenységet, amennyiben a szükséges digitális és pénzügyi kompetenciák hiányosak.

Magyarországon 2020-ban jelentek meg a pénzügyileg sérülékeny csoportokra vonatkozó eredmények, ahol a kutatók az OECD adatbázisa alapján végeztek számításokat (Németh et al. 2020). A pénzügyi attitűd és magatartás alapján végzett elemzések eredményei azt mutatják, hogy a jövedelem növekedése csökkenti a pénzügyi sérülékenységet, de a magasabb jövedelem még nem jelent magasabb pénzügyi tudatosságot. Fontos tényező, hogy a pénzügyileg sérülékeny egyének számára gondot okoz a vágyak kielégítésének elhalasztása, és a pénzköltés kontrollálása. Így tehát érthető, hogy a magasabb jövedelem miatt nem oldja meg teljes mértékben a helyzetüket. Korábbi kutatások is utalnak arra, hogy bizonyos társadalmi csoportok pénzügyileg sérülékenynek tekinthetők. Németh és munkatársai (2017) a fiatal felnőttek körében végzett kutatásukban az aggódo költelezőkre hívják fel a figyelmet, akik számos pénzügyi problémával küzdenek, miközben erős szorongás és aggodás jellemző rájuk. Mindez összhangban van a nemzetközi eredményekkel is, ahol kiemelik a stresszt és a kilátástalanság érzését a pénzügyileg sérülékeny csoportok esetében.

ANYAG ÉS MÓDSZER

Kutatásunk keretét egy országos méretű, online adatgyűjtés adja. A Pénziránytű Alapítvány 2015 júliusában egy Magyarországon egyedülálló pénzügyi személyiség kérdőívet tett elérhetővé a www.penziranytu.hu oldalon. A jelentős érdeklődés már az első héten megmutatkozott, majd ezt követően is folyamatosan érkeztek a kitöltések. A teszt sajátossága, hogy a kitöltő azonnali visszajelzést kap arról, mi jellemzi pénzügyi személyiségét, emellett a kitöltés után személyre szabott tanácsok is megjelennek, így támogatva az egyéni pénzügyi önismeretet és stratégiakészítést. A pénzügyi edukáció és önismeret-fejlesztés mellett a bővülő adatbázis lehetőséget ad tudományos szintű elemzésekre is.

A teszt a pénzügyi magatartásra, attitűdökre vonatkozó állításokat tartalmaz – összesen 36 tételt –, amelyekkel kapcsolatban a válaszadóknak el kell dönteniük egy 1–5-ig terjedő



Likert-skála segítségével, hogy mennyire jellemző rájuk. Vélhetően a megfogalmazás módja, az anonimitás biztosítása és az életszerű állítások, továbbá a motivációs elemek beépítése (azonnali profilelemzés) együttesen eredményezték a nagy elemszámot. A demográfiai kérdések kihagyása ugyanakkor korlátot is állít az elemzések elé. A kérdőív az 1. számú mellékletben található¹. A tesztek hiánypótló szerepet töltenek be mind az egyének szintjén – az azonnali kiértékelés miatt –, mind tudományos szinten – a jelentős mennyiségű, elemezhető adat miatt.

MINTA

2022 februárjáig összesen 23 081 kitöltő haladt végig a teszten. Az adattisztítás során összesen 22 933 válaszadó maradt az adatbázisban, amely csekély lemorzsolódást jelent. Félbehagyott kérdőívekkel nem találkoztunk. A kizárás alapja az volt, hogy a válaszadók között néhányan csak 1-est, mások pedig csak 5-öst választottak (az ellentétes tartalmú állítások miatt ez nem adhat valós eredményt).

STATISZTIKAI ELEMZÉS

Jelen tanulmányban faktorelemzést, klaszterképzést, valamint varianciaanalízist és néhány leíró statisztikai módszert alkalmazunk annak érdekében, hogy a pénzügyi személyiségprofilok alapján kialakult csoportokat, azok közül is kiemelkedően a pénzügyileg sérülékenyeket megvizsgáljuk. Készítettünk emellett egy pénzügyi sérülékenység mutatót, ezután korreláció-elemzést végeztünk a sérülékenység pontszám és a faktorátlagok között. A leíró statisztikai vizsgálat alapján a mintában szereplő megkérdezettek mindannyian megválasztották a kérdőív összes kérdését. A minta magas elemszáma alapján a központi határeloszlás tétele alapján (Polya 1920) a minta normalitása megállapítható, ezért a fent említett vizsgálatoknak ez a feltétele teljesül. Megvizsgáltuk azt is, hogy a kérdőív kérdései milyen mértékben mérik az általunk vizsgált tulajdonságokat. Erre a belső konzisztenciát jellemző Cronbach α értékét határoztuk meg.

EREDMÉNYEK BEMUTATÁSA

Faktorok és klaszterek

A 22 933 kitöltő által kitöltött 36 kérdéses kérdőív Cronbach α értéke 0,816 lett. Ez a szakirodalmi adatok alapján (Bonett – Wright 2015; T. Kárász et al. 2022) jó érték, tehát a kérdőív kérdései jól mérik a pénzügyi személyiségvonásokat.

A kérdőív 36 állítását faktoranalízisbe vontuk be. A faktorelemzéssel, varimax rotációval összesen 8 dimenziót kaptunk, azaz 8 faktorba tömörítettük az eredeti 36 állítást. A KMO értéke 0,902, amely arra utal, hogy a 36 tételből álló állításhalmaz teljes mértékben alkalmas a

¹ A Pénzügyi Személyiségteszt kidolgozója dr. Németh Erzsébet szociálpszichológus, egyetemi tanár.



faktorelemzésre. A 8 faktorba tartozó állításokat és a hozzájuk tartozó faktorsúlyokat a 2. számú melléklet tartalmazza. A faktorok a teljes szórás 67%-át magyarázzák. A kapott faktorok esetében kiszámoltuk a faktorokhoz tartozó átlagértékeket is. Ezen átlagok alapján a 22 933 válaszadót klaszterekbe rendeztük K-közép klaszterelemzéssel. Ezt a módszert a nagy elemszám miatt választottuk (Sajtos – Mitev 2007). Megvizsgáltuk 6, 7, és 8 klaszterre is az eredményeket, és a 8 klaszteres megoldás adott világos, jól definiálható csoportokat. A klaszterekhez társuló klaszterközép értékeket az 1. táblázat tartalmazza.

1. táblázat

Klaszterközép értékek a faktorátlagok alapján

Klaszterközép értékek (a faktorok átlagai az egyes csoportokban)								
Faktorok	Klaszterek							
	1	2	3	4	5	6	7	8
FACT_költekező	2,24	2,35	2,04	2,75	2,53	2,49	2,38	2,67
FACT_reagáló	2,96	4,54	4,34	2,83	2,48	4,11	4,19	2,51
FACT_szorgalmas kreatív	3,70	3,75	3,87	2,30	2,77	3,33	2,33	2,60
FACT_gyűjtögető	2,50	2,27	1,96	2,75	2,37	3,45	2,36	3,60
FACT_pénznyelő	2,19	2,58	1,85	3,16	2,23	3,60	2,39	3,27
FACT_kispénzű sérülékeny	1,91	1,53	1,42	1,89	2,02	2,34	1,58	3,41
FACT_rend értéket teremt	3,96	4,18	4,26	3,25	3,22	3,59	3,79	2,92
FACT_család- és otthoncentrikus	3,61	4,17	2,52	4,20	2,35	4,14	3,20	3,71

Forrás: saját szerkesztés

Egyes klaszterekben vannak jellegzetes kiugró értékek, amelyek meghatározzák az adott klaszter karakterisztikáját, és van olyan klaszter is, ahol nincs jellemzően kiugró érték, de ezek is fontos eredményként szolgálhatnak. Elgondolkodtunk azon, hogy a Rend értéket teremt faktor átlaga minden klaszterben az első három hely valamelyikén található. Ez felveti azt a lehetőséget, hogy a kérdőívet kitöltők ebben a kérdésben talán gyakrabban inkább vágyaiknak vagy a társadalmi elvárásoknak igyekeztek megfelelni válaszaikkal és nem a valós kép szerint értékelték önmagukat. Némileg hasonló gondolat a család- és otthoncentrikusság kapcsán is felmerülhet. Ezeknek a kérdéseknek a vizsgálatát egy következő kutatásban tervezzük.

1. klaszter: Ebben a csoportban a legnagyobb átlagot a Rend értéket teremt faktor és a Szorgalmas kreatív faktor érte el. Van olyan klaszter, ahol ezek a faktorok magasabb pontszámot kaptak, de ebben a csoportban sem elhanyagolható az értékük. A Kispénzű sérülékeny faktor átlaga itt magasabb, mint más hasonló klaszterekben (pl. a 3-as klaszterben).
2. klaszter: Ebben a csoportban a legmagasabb a Reagáló faktor átlaga. Erősen jellemző a csoport tagjaira a család- és otthoncentrikusság és a rend is.



3. klaszter: Ebben a csoportban szintén a Reagáló faktor az, ami kimagaslik, de emellett kevésbé család- és otthoncentrikusak az előző csoporthoz képest, ugyanakkor a Rend értéket teremt faktor átlaga az előbbinél magasabb.
4. klaszter: Egyértelműen itt a legmagasabb a Család- és otthoncentrikus faktorhoz tartozó átlag, valamint a Költekező faktorhoz tartozó átlag is. A Pénznyelő faktorhoz tartozó átlagérték ebben a csoportban a harmadik legmagasabb.
5. klaszter: Ez a csoport leginkább a passzív jelzővel írható le, hiszen a legtöbb faktor esetében középben helyezkednek el, a Reagáló faktorban pedig kifejezetten alacsony értéket kapnak.
6. klaszter: Egyértelműen itt a legmagasabb a Pénznyelő faktorhoz tartozó átlag, de magas értéket vesz fel a Reagáló és a Család- és otthoncentrikus faktor is.
7. klaszter: Ebben a csoportban nincs olyan faktorátlag, amelyik a legmagasabb vagy legalacsonyabb értéket itt érte volna el, ugyanakkor viszonylag magas értéket értek el egyes pozitív és egyes negatív tartalmú faktorok is.
8. klaszter: Egyértelműen itt a legmagasabb a Kispénzű sérülékeny faktorhoz tartozó átlag, de magas értéket vesz fel a Pénznyelő és a Család- és otthoncentrikus faktor is.

A jellemzők alapján a klasztereket a következő elnevezésekkel jelöltük.

2. táblázat

A klaszterek elnevezése és nagysága

Klaszter	Elnevezés	Méret (fő)
1. klaszter	Szorgalmasak	3506
2. klaszter	Reagálók	3419
3. klaszter	Rend értéket teremt	3400
4. klaszter	Költekezők	2242
5. klaszter	Passzívak	2217
6. klaszter	Pénznyelők	3024
7. klaszter	Egyszer hopp, másszor kopp	2979
8. klaszter	Kispénzű sérülékenyek	2146

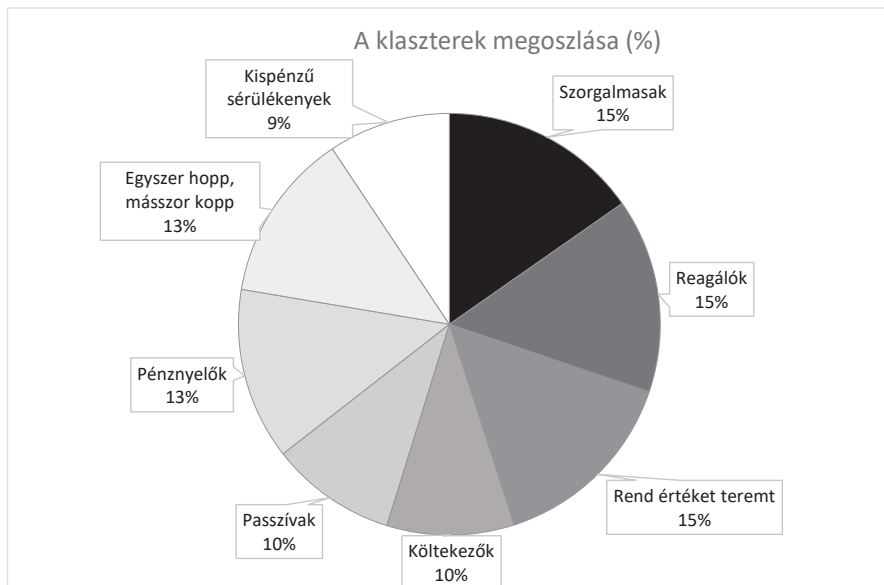
Forrás: saját szerkesztés

A klaszterek elnevezésénél visszaköszön a faktorok elnevezése is, hiszen vannak olyan csoportok, ahol az adott faktor erősen meghatározza a karakterisztikát. Ilyen a Reagálók, a Rend értéket teremt, a Költekezők, a Pénznyelők és a Kispénzű sérülékenyek.



1. ábra

A klaszterek megoszlása



Forrás: saját szerkesztés

A KISPÉNZŰ SÉRÜLÉKENY CSOPORT JELLEMZÉSE

Bár a legkisebb méretű csoportok között kap helyet, mégis valószínűsíthetően a legnagyobb odafigyelést igénylő klaszter a Kispénzü sérülékenyek, ezért a további elemzéseinkben erre a csoportra fókuszálunk, és megvizsgáljuk közelebbről, mi jellemzi őket a többi klaszter tükrében.

A kérdőív 36 állítását vizsgálataink első lépéseként elvégzett faktorok szerint csoportosítjuk, és megnézzük, hogy az egyes tételek esetében a Kispénzü sérülékenyek klaszterére milyen átlagértékek jellemzőek, és a többi klaszterhez viszonyítva ez az átlag hol helyezkedik el.

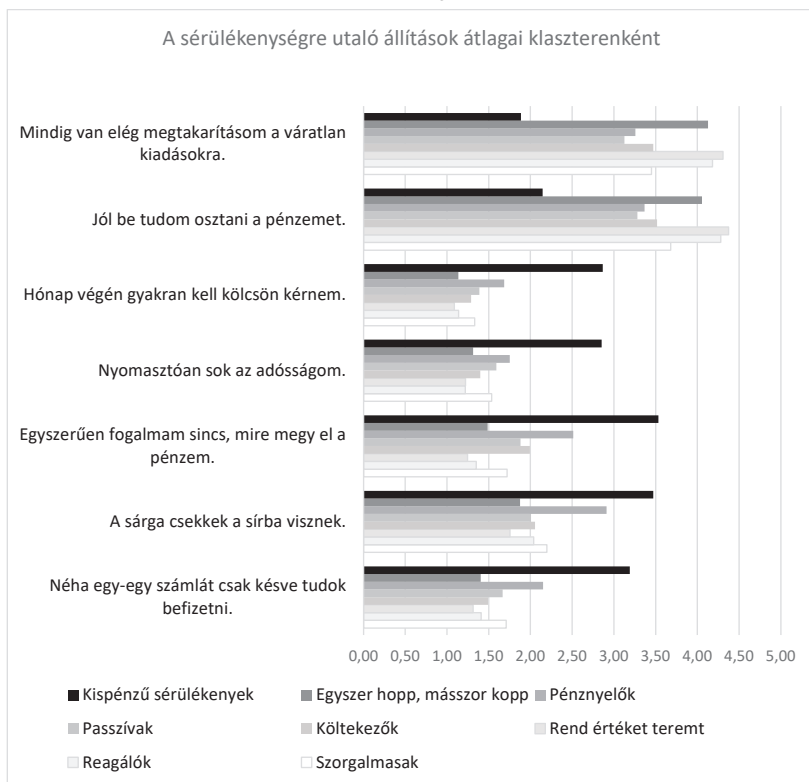
Első lépésként a sérülékenységet meghatározó legfőbb állításokat vesszük górcső alá. A 2. ábra alapján jól látható, hogy a Kispénzü sérülékenyek klasztere minden állítás esetében szélsőséges értéket vesz fel a többi csoporthoz képest (2. ábra). Természetesen ez abból is adódik, hogy a csoportképző ismérvek ezekből az állításokból tevődtek össze.

A kispénzü sérülékeny csoportba tartozóknak a többi csoporthoz képest nincsenek megtakarításaik, kevésbé tudják a pénzüket beosztani, nyomasztóan sok az adósságuk, és gyakrabban fordul elő velük, hogy egy-egy számlát nem tudnak befizetni, illetve nem tudják, mire ment el a pénzük.



2. ábra

A különböző klaszterekbe tartozó válaszok átlagai állításonként



Forrás: saját szerkesztés

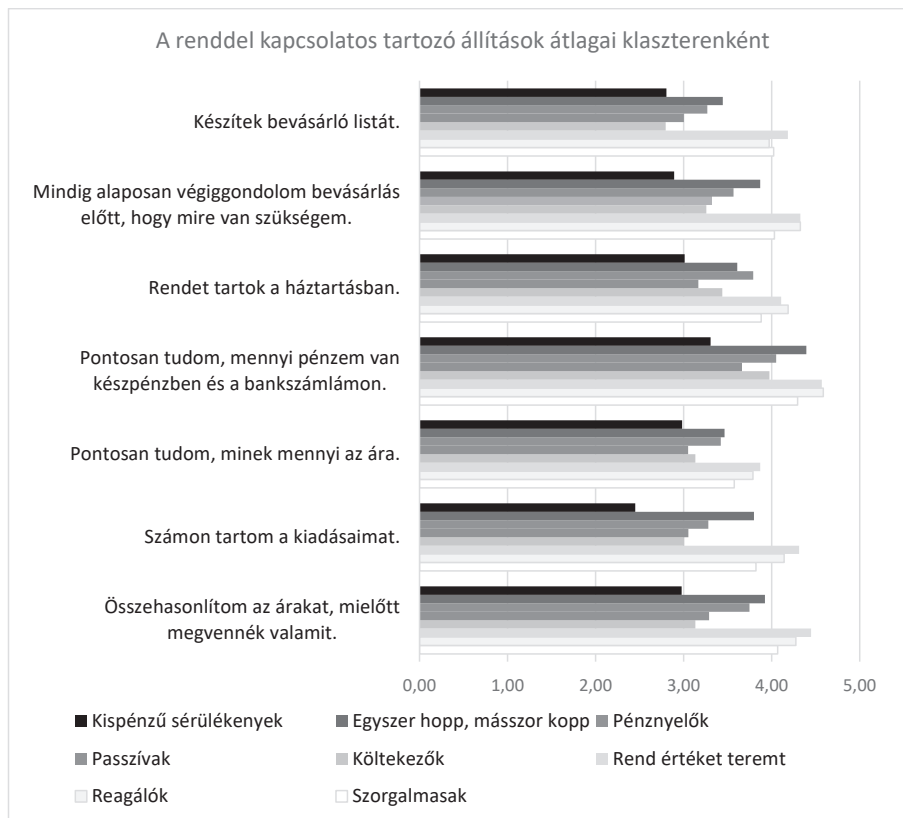
A REND HIÁNYA A KISPÉNZŰ SÉRÜLÉKENYEK CSOPORTJÁBAN

A következő állítás-csoport a Rend értéket teremt faktorba tartozókat tömöríti. Mind a 6 állítás esetében igaz, hogy a sérülékenyeknél találjuk a legalacsonyabb átlagokat (l. 3. ábra). Az eredmények azt mutatják, hogy a pénzügyileg sérülékenyek csoportba tartozók jellemzően nem készülnek fel a vásárlásokra sem az árak előzetes megismerésével, sem bevásárlólista készítésével. A vásárlás aktusánál nem figyelnek oda az árak összevetésére, és utólag a kiadásait sem tartják számon. A rendtartás a legkevésbé azokra jellemző, akik a Kispénzű sérülékeny csoportba tartoznak. Az, hogy valaki rendet tart a háztartásában, fontos aspektus a pénzügyi tudatosság tekintetében. Azok, akik rendet tartanak a háztartásukban, általában azt is tudják, hogy mire van szükségük, így kevésbé vesznek fölösleges dolgokat. Másfelől a teszteredmények azt is mutatják, hogy aki rendes, az rendet tart a háztartásában és a pénzügyeiben is. Ez tehát egy átfogóbb állítás, amely nem csak a pénzügyeket érinti, ugyanakkor a pénzügyekre erősen kihatással van.



3. ábra

A különböző klaszterekbe tartozó válaszok átlagai állításonként



Forrás: saját szerkesztés

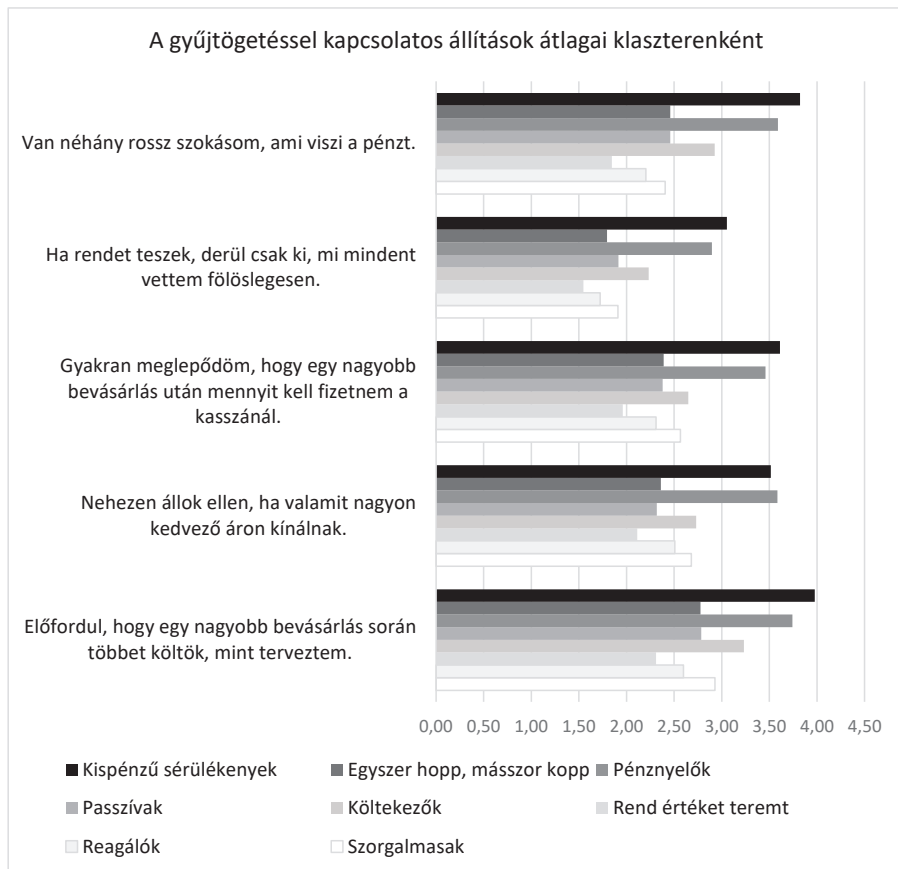
A GYŰJTÖGETÉS MEGJELENÉSE A KISPÉNZŰ SÉRÜLÉKENYEK CSOPORTJÁBAN

A következő állítás-csoport a Gyűjtögetők faktorba tartozókat tömöríti. A 4. ábrán is jól látható, hogy a gyűjtögetés – mint rossz szokás, felhalmozás, felesleges dolgok megvásárlása – két klaszterre jellemző leginkább: a Pénznyelők és a Kispénzű sérülékenyek csoportjára. Egy állítás kivételével mindegyikben a sérülékenyeknél jelenik meg a legmagasabb átlag. A szükségletek kielégítésének elhalasztása nehézséget okoz számukra, és vásárlásaik során többek között emiatt sem tudnak tudatosan dönteni. A Kispénzű sérülékenyekre jellemző leginkább, hogy van néhány rossz szokásuk, ami csak viszi a pénzt. Emellett a Kispénzű sérülékenyek és a Gyűjtögetők hasonlítanak abban, hogy nem tartanak rendet a háztartásban, illetve meglepődnek, amikor kiderül, valójában mennyit költöttek.



4. ábra

A különböző klaszterekbe tartozó válaszok átlagai állításonként



Forrás: saját szerkesztés

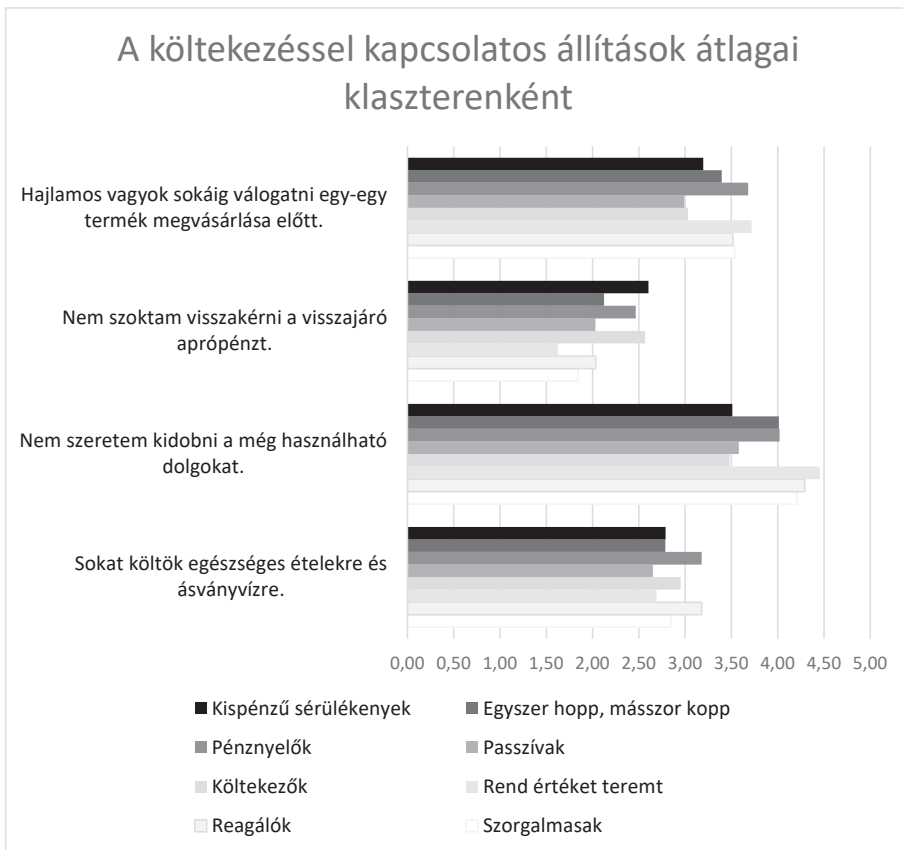
A KÖLTEKEZÉS MEGJELENÉSE A KISPÉNZŰ SÉRÜLÉKENYEK CSOPORTJÁBAN

A következő állítás-csoport a Költekezők faktorba tartozókat tömöríti. Az eddigiekhez képest ennél az állítás-halmaznál már kissé árnyaltabb a kép, a sérülékenyek nem képviselnek olyan erős szélsőséget, mint az előző három esetben. Ugyanakkor a legmagasabb átlagot éri el a „Nem szoktam visszakérni a visszajáró aprópénzt” állításnál. Nem igazán figyelnek rá emellett, hogy a még használható dolgokat megtartsák, és az előző eredményekkel összhangban nem válogatnak sokáig vásárlásaik során, feltételezhetően az impulzus-vásárlás erősen jellemző rájuk (l. 5. ábra).



5. ábra

A különböző klaszterekbe tartozó válaszok átlagai állításonként



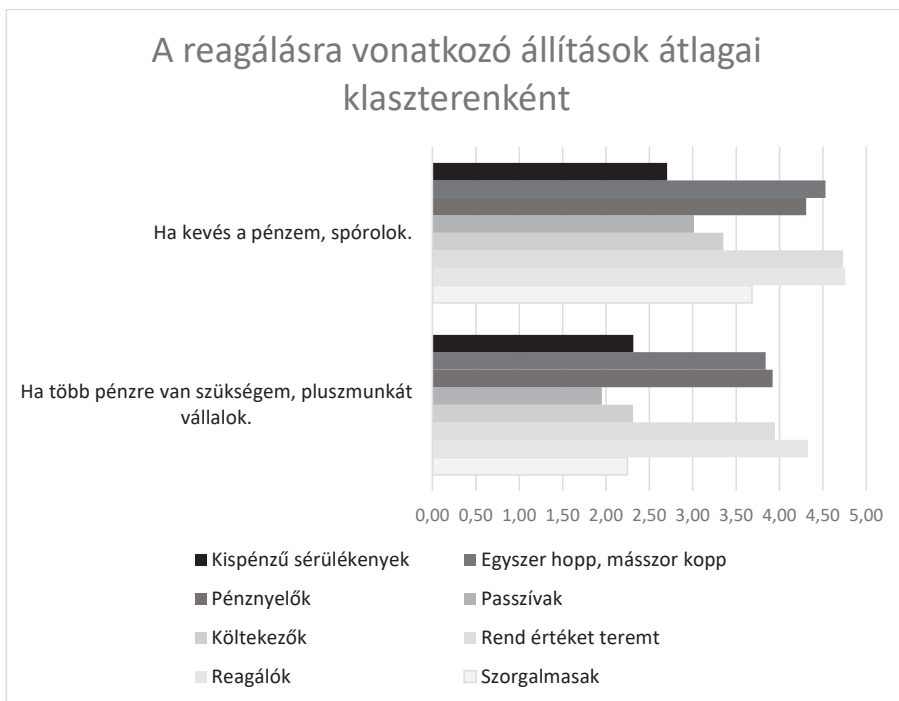
Forrás: saját szerkesztés

A REAGÁLÁS NEHÉZSÉGE A KISPÉNZŰ SÉRÜLÉKENYEK CSOPORTJÁBAN

A Reagálók faktorba tartozó két állítás esetében a legalacsonyabb átlagokat jellemzően között a sérülékenyek érik el (l. 6. ábra). Amikor pénzügyileg valaki instabillá válik, akkor az egyik megoldás lehet, hogy cselekedni kezd: még inkább meghúzza a nadrágszíját, vagy pluszmunkát vállal. Ezek egyike sem jellemző a Kispénzű sérülékeny klaszterre. Úgy tűnik, ez a csoport nem tudja mozgósítani belső erőforrásait a megoldás irányába való elmozdulás érdekében. Ez összefügghet azzal, hogy főként a külső kontrollós személyiségjegyek jellemzőek rájuk, és hogy alapvetően a kilátástalanság érzésében élnek a mindennapjaikat.

**6. ábra**

A különböző klaszterekbe tartozó válaszok átlagai állításonként



Forrás: saját szerkesztés

Összességében látható, hogy a pénzügyi személyiség, attitűd és magatartás szempontjából a kifejezetten előnytelen állítások jelentős részében a Kispénzű sérülékeny klaszter tagjai érték el a legmagasabb átlagokat, míg a pozitív tartalmúaknál a legalacsonyabbakat. A minta 9%-át kitevő csoport gyakorlatilag szélsőségesen eltér a többi csoporttól a következő jellemzők mentén:

Leginkább jellemző rájuk, hogy

- kilátástalannak ítélik pénzügyi helyzetüket,
- el vannak adósodva, illetve
- szoronganak pénzügyeik miatt.

Legkevésbé jellemző rájuk, hogy

- rendet tartanak a háztartásukban,
- számontartják kiadásait,
- előre terveznek,
- odafigyelnek a rossz szokásaikra,
- képesek vágyaik prolongálására,
- megoldási lehetőségeket keresnek és mozgósítják belső erőforrásaikat.



PÉNZÜGYI SÉRÜLÉKENYSÉG MUTATÓ

A pénzügyi sérülékenység mutató kialakítása

A Kispénzű sérülékeny faktorba tartozó állításokból egy mutatót képeztünk, amelynek számí-tási módját a 3. táblázat szemlélteti: állításonként 1 vagy 0 pont adható, így a sérülékenység mutató értéke 0 és 7 között mozog.

3. táblázat

A sérülékenység pontszám számítási módja

ÁLLÍTÁSOK	SZÁMÍTÁSI MÓD
Néha egy-egy számlát csak késve tudok befizetni.	1 pont, ha egyetért vagy teljes mértékben egyetért
A sárga csekkek a sírba visznek.	1 pont, ha egyetért vagy teljes mértékben egyetért
Egyszerűen fogalmam sincs, mire megy el a pénzem.	1 pont, ha egyetért vagy teljes mértékben egyetért
Nyomasztóan sok az adósságom.	1 pont, ha egyetért vagy teljes mértékben egyetért
Hónap végén gyakran kell kölcsön kérnem.	1 pont, ha egyetért vagy teljes mértékben egyetért
Jól be tudom osztani a pénzemet.	1 pont, ha nem ért egyet vagy egyáltalán nem ért egyet
Mindig van elég megtakarításom a váratlan kiadásokra.	1 pont, ha nem ért egyet vagy egyáltalán nem ért egyet
Néha egy-egy számlát csak késve tudok befizetni.	1 pont, ha egyetért vagy teljes mértékben egyetért

Forrás: saját szerkesztés

A PÉNZÜGYI SÉRÜLÉKENYSÉG MÉRTÉKE AZ EGYES KLASZTEREKBEN

A legmagasabb pontszámot (3,58), amint az várható volt, a Kispénzű sérülékeny csoport kap-ta, jelentősen lemaradva a teljes minta átlagától (0,96 pont). A legalacsonyabb pontszámot (0,29) a Rend értéket teremt klaszter tagjai kapták, vagyis ők a legvédeettebbek pénzügyi szem-pontból (l. 4. táblázat).



4. táblázat

A sérülékenység pontszám átlagai klaszterenként és a teljes mintában

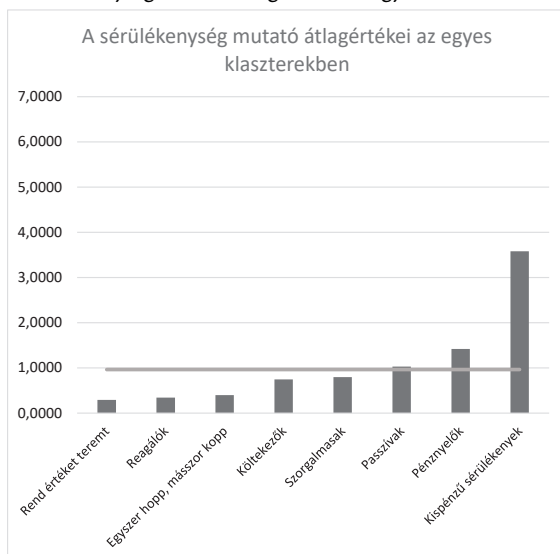
	MÉRET (fő)	ÁTLAG
Szorgalmasak	3506	0,7955
Reagálók	3419	0,3445
Rend értéket teremt	3400	0,2926
Költekezők	2242	0,7480
Passzívak	2217	1,0316
Pénznyelők	3024	1,4213
Egyszer hopp, másszor kopp	2979	0,4005
Kispénzü sérülékenyek	2146	3,5811
Teljes minta	22933	0,9638

Forrás: saját szerkesztés

A 7. ábrán grafikusán ábrázolva jól látszik, hogy a Kispénzü sérülékenyek jelentős mértékben „kilógnak a sorból”, kimagaslóan veszélyeztetett csoportról van szó. Az átlagnál magasabb értéket kaptak a sérülékenységre a Pénznyelők és a Passzívak, bár kisebb mértékben térnek el az átlagtól. A sérülékenység tekintetében a csoportok közötti különbségek szignifikánsak ($F=2264,803$, $p<.000$). További kutatást igényel viszont annak a számunkra is meglepő eredménynek a megválaszolása, hogy miért sérülékenyebbek pénzügyi szempontból a szorgalmasak a költekezőknél és az „egyszer hopp, másszor kopp” magatartással jellemezhető válaszadóknál.

7. ábra

A sérülékenység mutató átlagértékei az egyes klaszterekben



Forrás: saját szerkesztés



A SÉRÜLÉKENYSÉG JELLEMZŐI

A sérülékenység pontszám esetében megvizsgáltuk, hogy mely állítás-halmazok azok, amelyek leginkább jelzik a pénzügyi sérülékenységet. Korreláció-elemzést végeztünk a sérülékenység pontszám és a faktorátlagok között. Az eredmények azt mutatják (l. 5. táblázat), hogy mindegyik kapcsolat szignifikáns.

Minél magasabb a következő faktorok átlagértéke, annál esélyesebb a sérülékenység (a kapcsolat erősségének sorrendjében):

- Kispénzű sérülékenyek
- Gyűjtögetők
- Pénznyelők
- Költekezők
- Család- és otthoncentrikus

Minél magasabb a következő faktorok átlagértéke, annál alacsonyabb az esélye a sérülékenységnek (a kapcsolat erősségének sorrendjében):

- Rend értéket teremtet
- Reagálók
- Szorgalmas kreatívak

5. táblázat

A sérülékenység pontszám számítási módja

		Sérülékenység
FACTköltekező	Pearson Correlation	,121**
	Sig. (2-tailed)	0,000
	N	22 933
FACTreagáló	Pearson Correlation	-,271**
	Sig. (2-tailed)	0,000
	N	22 933
FACTszorg_krea	Pearson Correlation	-,145**
	Sig. (2-tailed)	0,000
	N	22 933
FACTgyűjtögetők	Pearson Correlation	,412**
	Sig. (2-tailed)	0,000
	N	22 933
FACTpénznyelők	Pearson Correlation	,224**
	Sig. (2-tailed)	0,000
	N	22 933



FACTkispénzű_sérülékenység	Pearson Correlation	,891**
	Sig. (2-tailed)	0,000
	N	22 933
FACTrend_érték	Pearson Correlation	-,331**
	Sig. (2-tailed)	0,000
	N	22 933
FACTcsalád_otthon	Pearson Correlation	,096**
	Sig. (2-tailed)	0,000
	N	22 933

Forrás: saját szerkesztés

Mind a klaszterelemzés, mind a korreláció-számítás alapján azt mondhatjuk, hogy a sérülékenység ellenpontja a rend, tehát azok vannak legkevésbé kitéve a pénzügyi instabilitásnak és kiszolgáltatottságnak, akik rendet tartanak háztartásukban és pénzügeikben.

KÖVETKEZTETÉSEK ÉS ÖSSZEGZÉS

Kutatásunkban a pénzügyi sérülékenység egyes személyiség-, attitűd- és viselkedésbeli jellemzőjét vizsgáltuk. A kutatás részben megerősíti, részben árnyalja a szakirodalmi bevezetőben bemutatott pénzügyi sérülékenység tényezőit vizsgáló kutatások eredményeit. A pénzügyi kultúra vizsgálatára többféle klaszterezést is kialakítottak a kutatók, rámutatva, hogy vannak olyan szociodemográfiai, tudás-, attitűd- és magatartásbeli csoportok, amelyek pénzügyileg sérülékenyek (Zsótér et al. 2017). A kutatások a pénzügyi sérülékenység és a pénzügyi kultúra szintje közötti összefüggésekre hívták fel a figyelmet. A pénzügyi sérülékenységet a szociodemográfiai összefüggések mellett a pénzügyi attitűdök és pénzügyi magatartás aspektusából is szükséges vizsgálni (Yusof et al. 2015). A kutatások kiemelik, hogy a jelenség hátterében a külső kontrollós attitűd, a vágyak prolongálásának nehézsége, a pénzügyi célok és stratégiák hiánya és következményként a megküzdési nehézségek, hiányzó kompetenciák állhatnak (O'Connor et al. 2019; Luksander et al. 2017; Schofield et al. 2010).

A kutatás feltárja, hogy a pénzügyileg sérülékeny csoport milyen pénzügyi személyiséggel, attitűddel és viselkedéssel jellemezhető, illetve rámutat az egyes védő faktorokra is. Jelen tanulmányban pénzügyi személyiségprofilok alapján kialakított csoportokat, azok közül is kiemelkedően a pénzügyileg sérülékenyeket vizsgáljuk. Újdonságként összeállítottunk egy pénzügyi sérülékenység mutatót, ezután korreláció-elemzést végeztünk a sérülékenység pontszám és a faktorátlagok között.

A kutatás eredményei arra hívják fel a figyelmet, hogy a pénzügyi sérülékenységnek számos, komplex, egymással összefüggő oka van. A Kispénzű sérülékenyek klasztere csaknem minden állítás esetében szélsőséges értéket vesz fel a többi csoporthoz képest. A pénzügyi személyiség, attitűd és magatartás szempontjából a kifejezetten előnytelen állítások jelentős részében a Kispénzű sérülékenyek érték el a legmagasabb átlagpontszámot, míg az előnyösek-



nél a legalacsonyabbakat. A minta 9%-át kitevő csoport gyakorlatilag szélsőségesen eltér a többi csoporttól, és elmondható, hogy kimagaslóan veszélyeztetett csoportról van szó.

A Kispénzű sérülékenyek pénzügyi helyzete aggasztó, a többi csoporthoz képest nincsenek megtakarításaik, nyomasztóan sok az adósságuk, és gyakrabban fordul elő velük, hogy egy-egy számlát nem tudnak befizetni. Emellett nehézséget okoz számukra a pénz megfelelő kezelése: kevésbé tudják a pénzüket beosztani, számontartani.

Érdekes eredmény, hogy a rend megtartása mennyire fontos tulajdonság a pénzügyi védetség, ennek hiánya pedig a sérülékenység szempontjából. Azok, akik rendet tartanak a háztartásukban, rendet tartanak a pénzügyeikben is, így tudják, hogy mire van szükségük, nem vesznek fölösleges dolgokat. Megállapítottuk, hogy a rendtartás a legkevésbé a pénzügyileg sérülékeny csoportra jellemző.

A vágyaik prolongálása szintén nehézséget okoz számukra. Emellett a kispénzű sérülékenyekre jellemző leginkább, hogy van néhány rossz szokásuk, ami csak viszi a pénzt. Leginkább a gyűjtögetőkre hasonlítanak: nem tartanak rendet, illetve meglepődnek, mennyit költöttek. Nem várt módon a Kispénzű sérülékenyek érik el a legmagasabb átlagot a „Nem szoktam visszakérni a visszajáró aprópénzt” állításnál. Ez az eredmény azonban tökéletesen illeszkedik abba a magatartásformájukba, hogy nem preferálják a még használható dolgok megtartását, illetve nem válogatnak sokáig vásárlásaik során, az impulzus-vásárlás jellemző rájuk.

A Kispénzű sérülékeny csoport számára nehézséget jelent a pénzügyi problémákkal való megküzdés. Míg a Reagálók csoportja ilyen esetben takarékoskodik, vagy pluszmunkát vállal, a Kispénzű sérülékeny klaszter nem tudja megfelelően mozgósítani belső erőforrásait, inkább másoktól, vagy a szerencsétől várja sorsának jobbra fordulását, ugyanakkor jellemző rájuk, hogy kilátástalannak ítélik pénzügyi helyzetüket, sokat aggódnak emiatt.

Új eredmény, hogy mind a klaszterelemzés, mind a korreláció-számítás azt mutatja, hogy a sérülékenység ellenpontja a rend, tehát azok vannak legkevésbé kitéve a pénzügyi instabilitásnak és kiszolgáltatottnak, akik rendet tartanak háztartásukban és pénzügyeikben.

A kutatás eredményei támogatást nyújthatnak a pénzügyileg sérülékeny csoportok célirányos segítségével, edukációjában, a nekik szóló képzések módszertanának kidolgozásában. Emellett a kutatás arra is felhívja a figyelmet, hogy az iskoláskorú gyermekek pénzügyi edukációja és nevelése mellett különös figyelmet kell szentelni a pénzügyileg sérülékeny felnőttek támogatására, nemcsak a tudás, de az olyan magatartás- és attitűdbeli tényezők tekintetében is, mint a pénzügyi stratégia és tervezés, a megküzdési kompetenciák, a belső kontrollis attitűd erősítése, és új eredményként rámutat, hogy a rend kialakítása és megtartása nemcsak a pénzügyekben, de az élet egyéb területein is védetséget jelenthet.

IRODALOM

- Al-Mamun, A. – Mazumder, M. N. H. (2015): Impact of microcredit on income, poverty, and economic vulnerability in Peninsular Malaysia. *Development in Practice*, 25(3): 333–346. <https://doi.org/10.1080/09614524.2015.1019339>
- Anderloni, L. – Bacchiocchi, E. – Vandone, D. (2012): Household financial vulnerability: An empirical analysis. *Research in Economics*, 66(3): 284–296. <https://doi.org/10.1016/j.rie.2012.03.001>



- Bárczi J. – Zéman Z. (2015): A pénzügyi kultúra és annak anomáliái. *Polgári Szemle*, 11(1–3): 23–41.
- Bonett, D. G. – Wright, T. A. (2015): Cronbach's alpha reliability: Interval estimation, hypothesis testing, and sample size planning: Cronbach's Alpha Reliability. *Journal of Organizational Behavior*, 36(1): 3–15. <https://doi.org/10.1002/job.1960>
- Finney, A. – Jentzsch, N. (2008): Consumer Financial Vulnerability: Technical Report. European Credit Research, 1–52.
- Guarcello, L. – Mealli, F. – Rosati, F. C. (2010): Household vulnerability and child labor: the effect of shocks, credit rationing, and insurance. *Journal of Population Economics*, 23(1): 16–198. <https://doi.org/10.1007/s00148-008-0233-4>
- Lewis, J. – A. V. Lewis, S. (2014): Processes of vulnerability in England? Place, poverty and susceptibility. *Disaster Prevention and Management*, 23(5): 586–609. <https://doi.org/10.1108/dpm-03-2014-0044>
- Luksander, A. – Németh, E. – Zsótér, B. (2017): Financial personality types and attitudes that affect financial indebtedness. *International Journal of Social Science & Economic Research*, 2(9): 4687–4704.
- Németh E. – Béres D. – Huzdik K. – Zsótér B. (2016): Pénzügyi személyiségtípusok Magyarországon. Kutatási módszerek és primer eredmények. *Hitelintézeti Szemle*, 15(2): 153–172.
- Németh, E. – Zsótér, B. (2017): Personality, Attitude and Behavioural Components of Financial Literacy: A Comparative Analysis. *Journal Of Economics And Behavioral Studies*, 9(2): 46–57. [https://doi.org/10.22610/jeb.s.v9i2\(J\).1649](https://doi.org/10.22610/jeb.s.v9i2(J).1649)
- Németh, E. – Zsótér, B. – Luksander, A. (2017): A 18–35 évesek pénzügyi kultúrája – a pénzügyi sérülékenység háttértényezői. *Esély: Társadalom- és szociálpolitikai folyóirat*, 14(3): 3–34.
- Németh, E. – Zsótér, B. (2019): Anxious spenders: Background factors of financial vulnerability. *Economics and Sociology*, 12(2): 147–169. <https://doi.org/10.14254/2071-789X.2019/12-2/9>
- Németh, E. – Zsótér, B. – Béres, D. (2020): Financial vulnerability of the hungarian population: empirical results based on 2018 representative data. *Pénzügyi Szemle/Public Finance Quarterly*, 65(2): 284–311.
- O'Connor, G. E. – Newmeyer, C. E. – Wong, N. Y. C. – Bayuk, J. B. – Cook, L. A. – Komarova, Y. – Loibl, C. – Ong, L. L. – Warmath, D. (2019): Conceptualizing the multiple dimensions of consumer financial vulnerability. *Journal of Business Research*, 100: 421–430. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2018.12.033>
- Poh, L. M. – Sabri M. F. (2017): Review of Financial Vulnerability Studies. *Archives of Business Research*, 5(2): 127–134. <https://doi.org/10.14738/abr.52.2784>
- Polya, G. (1920): Über den zentralen Grenzwertsatz der Wahrscheinlichkeitsrechnung und das Momentenproblem. *Mathematische Zeitschrift*, 8(3–4): 171–181. <https://doi.org/10.1007/BF01206525>



- Runnemark E. – Hedman J. – Xiao, X. (2015): Do consumers pay more using debit cards than cash? *Electronic Commerce Research and Applications*, 14(5): 285–291. <https://doi.org/10.1016/j.elerap.2015.03.002>
- Schofield, D. J. – Percival, R. – Passey, M. E. – Shrestha, R. N. – Callander, E. J. – Kelly, S. J. (2010): The financial vulnerability of individuals with diabetes. *The British Journal of Diabetes and Vascular Disease*, 10(6): 300–304. <https://doi.org/10.1177/1474651410385864>
- Seldal, N. M. M. – Nyhus, E. K. (2022): Financial Vulnerability, Financial Literacy, and the Use of Digital Payment Technologies. *Journal of Consumer Policy* 45: 281–306. <https://doi.org/10.1007/s10603-022-09512-9>
- T. Kárász, J. – Nagybányai Nagy, O. – Széll, K. – Takács, S. (2022): Cronbach-alfa: Vele vagy nélküle? *Magyar Pszichológiai Szemle*, 77(1): 81–98. <https://doi.org/10.1556/0016.2022.00004>
- Yusof, S. A. – Rokis, R. A. – Jusoh, W. J. W. (2015): Financial fragility of urban households in Malaysia. *Journal Ekonomi Malaysia*, 49(1): 15–24. <https://doi.org/10.17576/jem-2015-4901-02>
- Zsótér B. – Németh E. – Luksander A. (2017): A társadalmi-gazdasági környezet változásának hatása a pénzügyi kultúrára. Az OECD 2010-es és 2015-ös kutatási eredményeinek összehasonlítása. *Pénzügyi Szemle*, (2): 151–166.
- Zsótér, B. – Németh, E. – Béres, D. (2016): A pénzügyi kultúra személyiség-, attitűd- és viselkedésbeli komponensei – Összehasonlító elemzés. *Kultúra és Közösség*, 3: 89–102.

**1. melléklet**

A kérdőív

1. Előfordul, hogy egy nagyobb bevásárlás során többet költök, mint terveztem.
2. Pontosan tudom, minek mennyi az ára.
3. Nehezen állok ellen, ha valamit nagyon kedvező áron kínálnak.
4. Nem szeretek főzni, inkább készített észünk.
5. Szeretem, ha a lakásban jó meleg van.
6. Nem szoktam visszakérni a visszajáró aprópénzt.
7. Mindig alaposan végiggondolom bevásárlás előtt, hogy mire van szükségem.
8. Ha rendet teszek, derül csak ki, mi mindent vettem fölöslegesen.
9. Szeretek a barátaimmal vásárolgatni.
10. Hónap végén gyakran kell kölcsön kérem.
11. Készítek bevásárlólistát.
12. Hajlamos vagyok sokáig válogatni egy-egy termék megvásárlása előtt.
13. Számontartom a kiadásaimat.
14. Összehasonlítom az árakat, mielőtt megvennék valamit.
15. Jól be tudom osztani a pénzemet.
16. A sárga csekkek a sírba visznek.
17. Rendet tartok a háztartásban.
18. Nem szeretem kidobni a még használható dolgokat.
19. Gyakran megjutalmazom magam.
20. Készítek uzsonnát, hogy ne a büfében vásároljunk.
21. Van néhány rossz szokásom, ami viszi a pénzt.
22. Szeretek a barátaimmal szórakozni.
23. Mindent meg akarok adni a gyerekeimnek.
24. Szeretem a menő cuccokat.
25. Néha egy-egy számlát csak késve tudok befizetni.
26. Ha kevés a pénzem, spórolok.
27. Mindig van elég megtakarításom a váratlan kiadásokra.
28. Ha több pénzre van szükségem, pluszmunkát vállalom.
29. Ha valami megtetszik, megveszem.
30. Egyszerűen fogalmam sincs, mire megy el a pénzem.
31. Pontosan tudom, mennyi pénzem van készpénzben és a bankszámlámon.
32. Gyakran meglepődöm, hogy egy nagyobb bevásárlás után mennyit kell fizetnem a kasszánál.
33. Nyomasztóan sok az adósságom.
34. Szeretem kipróbálni a szerencsém.
35. Magam készítette ajándékokkal lepem meg a szeretteimet.
36. Sokat költök egészséges ételekre és ásványvízre.



2. melléklet

A faktorelemzés eredményei (faktorsúlyok)

FACT_kispenzű sérülékeny	Néha egy-egy számlát csak késve tudok befizetni.	0,763
	Nyomasztóan sok az adósságom.	0,747
	Hónap végén gyakran kell kölcsön kérem.	0,689
	Mindig van elég megtakarításom a váratlan kiadásokra.	-0,632
	A sárga csekkek a sírba visznek.	0,550
	Jól be tudom osztani a pénzemet.	-0,478
	Egyszerűen fogalmam sincs, mire megy el a pénzem.	0,458
FACT_rend értéket teremt	Számon tartom a kiadásaimat.	0,659
	Összehasonlítom az árakat, mielőtt megvennék valamit.	0,620
	Pontosan tudom, minek mennyi az ára.	0,599
	Mindig alaposan végiggondolom bevásárlás előtt, hogy mire van szükségem.	0,573
	Pontosan tudom, mennyi pénzem van készpénzben és a	0,557
	Készítek bevásárló listát.	0,491
	Rendet tartok a háztartásban.	0,425
FACT_pénznyelő	Szeretek a barátaimmal szórakozni.	0,765
	Szeretek a barátaimmal vásárolgatni.	0,742
	Szeretem a menő cuccokat.	0,706
	Gyakran megjutalmazom magam.	0,540
	Ha valami megtetszik, megveszem.	0,493
	Szeretem kipróbálni a szerencsém.	0,392
FACT_gyűjtögető	Előfordul, hogy egy nagyobb bevásárlás során többet költök, mint terveztem.	0,680
	Nehezen állok ellen, ha valamit nagyon kedvező áron kínálnak.	0,614
	Gyakran meglepődöm, hogy egy nagyobb bevásárlás után mennyit kell fizetnem a kasszánál.	0,603
	Ha rendet teszek, derül csak ki, mi mindent vettem fölöslegesen.	0,575
	Van néhány rossz szokásom, ami viszi a pénzt.	0,345
FACT_szorgalmas kreatív	Nem szeretek főzni, inkább készített eszünk.	-0,674
	Készítek uzsonnát, hogy ne a büfében vásároljunk.	0,614
	Magam készítette ajándékokkal lepem meg a szeretteimet.	0,563
FACT_reagáló	Ha több pénzre van szükségem, pluszmunkát vállallok.	0,683
	Ha kevés a pénzem, spórolok.	0,539
FACT_költekező	Sokat költök egészséges ételekre és ásványvízre.	0,556
	Hajlamos vagyok sokáig válogatni egy-egy termék megvásárlása előtt.	-0,423
	Nem szeretem kidobni a még használható dolgokat.	-0,389
	Nem szoktam visszakérni a visszajáró aprópénzt.	0,374
FACT_család- és otthoncentrikus	Mindent meg akarok adni a gyerekeimnek.	0,645
	Szeretem, ha a lakásban jó meleg van.	0,393