

Kálmán Botond Géza¹ – Németh Erzsébet²¹ Kodolányi János Egyetem Gazdálkodási és Menedzsment Tanszék² Budapesti Metropolitan Egyetem Üzleti, Kommunikációs és Turisztikai Kar Kommunikációtudományi Intézet

Pénzügyi személyiségteszt – Módszertan és eredmények három korcsoportban

A tanulmány a magyar lakosság pénzügyi személyiségét vizsgálja három korosztály kérdőíves megkérdezésének eredményei alapján. Célja olyan személyiségstruktúra megismerése, amely segíti a pénzügyi sebezhetőség csökkentését.

Bevezetés

Változó világunkban egyre több fenyegetés éri a magánemberek és a háztartások jövedelmeit, inflációk, válságok, háborúk fokozzák az eladósodás, a pénzügyi csőd veszélyét. Ezért különösen fontos, hogy az egyén megfelelő pénzügyi ismeretek birtokában hozhassa meg az anyagi helyzetét befolyásoló döntéseket. Az, hogy milyen pénzügyi döntéseket hozunk, a tudás és a képességek mellett nagyban függ a személyiségünkötől és az attitűdjeinktől, így ezek vizsgálata is kiemelkedő fontosságú. Tekintettel arra, hogy hazai és nemzetközi felmérések alapján jelentős a lakosságon belül a felelőtlenek, illetve pénzügyileg sebezhetők aránya, fontos feladat a hatékony pénzügyi edukáció. Az oktatás hatékonyságát jelentős mértékben fokozza, ha olyan tanulási tartalmak és módszerek útján történik, amelyek a hallgatók/résztvevők igényeinek, tudásának és érzelmi hozzáállásának megfelelőek. Ezt segíti elő a pénzügyi személyiség struktúrájának megismerése.

Napjainkban a világ egyszerre két irányba tart. A tudomány és a technika szédítően fejlődik (Malatyinszki, 2020), de közben egyre magasabb a relatív szegénység aránya (Lister, 2021). Az anyagi jólét nő, de egyre gyakoribbak a komoly és globális pénzügyi válságok. Ezek fenyegetik az emberek jövedelmét, pénzügyi biztonságát. Különösen fontos tehát, hogy mindenki megfelelő információk és gyakorlati készségek birtokában felelős döntéseket tudjon hozni saját pénzügyeiben. Ezt segíti elő a jelen kutatás, feltárva a pénzügyi személyiség dimenzióit, és segítve azoknak a csoportoknak a feltérképezését, amelyeknek személyes pénzügye területén történő képzése, oktatása elengedhetetlen. A pénzügyi tudatosságba, stabil pénzügyi személyiségbe, humán tőkébe történő befektetés csak hosszú távon térülhet meg, hiszen a gyermekek pénzügyi tudatosságát az iskola, szülő és a társadalom egyaránt befolyásolja (Malatyinszki, 2007a, 2007b, 2009).

A kutatás kérdései:

1. Mi jellemzi a felnőttek (18 évnél idősebbek) pénzügyi személyiségét,
 - milyen, a pénzügyi kultúra szempontjából előnyös és hátrányos tulajdonságok jellemzik a hazai felnőtt lakosságot, illetve
 - milyen klaszterek alakíthatók ki a felnőttek egyes csoportjaira jellemző pénzügyi személyiség, attitűd és magatartás tekintetében.

2. Mi jellemzi a középiskolások (15–18 év között) pénzügyi személyiségét,
 - milyen, a pénzügyi kultúra szempontjából előnyös és hátrányos tulajdonságok jellemzik a hazai középiskolásokat, illetve
 - milyen klaszterek alakíthatók ki a középiskolások egyes csoportjaira jellemző pénzügyi személyiség, attitűd és magatartás tekintetében.
3. Mi jellemzi a felső-tagozatos iskolások (11–14) pénzügyi személyiségét,
 - milyen, a pénzügyi kultúra szempontjából előnyös és hátrányos tulajdonságok jellemzik őket,
 - illetve milyen klaszterek alakíthatók ki az általános iskolások egyes csoportjaira jellemző pénzügyi személyiség, attitűd és magatartás tekintetében.

A kutatási célok megvalósítása és a kérdések megválaszolása érdekében a tanulmányban bemutatjuk azt a saját fejlesztésű kérdőívet, amely 2015 óta a Pénziránytű Alapítvány honlapján elérhető.¹ A kérdések megválaszolása segíti számunkra a pénzügyi személyiségről alkotott kép kialakítását, miközben a válaszadók tanácsokat kapnak pénzügyi személyiségük fejlesztésére, döntéshozatali képességük javítására. A felnőtteknek szóló kérdőív sikere után 2018-tól a gyerekek, 2021-től a középiskolások részére külön kérdőíveket dolgoztunk ki és tettünk elérhetővé a Pénziránytű Alapítvány honlapján.² A folyamatosan érkező válaszokból látható érdeklődés, illetve külföldi partnereink hatására úgy döntöttünk, hogy az egyelőre csak magyar nyelven elérhető kérdőíveket több nyelvre lefordítva tesszük elérhetővé a Pénziránytű Alapítvány weboldalán. A nemzetközi változat elkészítése előtt egyrészt újra áttekintettük a szakirodalmat, melynek, mivel empirikus kutatásról van szó, csak röviden ismertetjük a legfontosabb irányait. Ezután ismerjük a metodikát, majd a vizsgálat kezdete óta összegyűlt, több mint ötvenezer kitöltött kérdőív válaszaiból leszűrhető eredményeket. Tanulmányunkat következtetésekkel és jövőbeli kutatási irányokkal zárjuk.

Szakirodalmi áttekintés

A megfelelő, az előnyöket és a kockázatokat egyaránt figyelembe vevő pénzügyi döntésekhez szükséges ismeretek és készségek iránti igény, valamint a fejlesztésükre való törekvés évtizedek óta megjelenik a szakirodalomban és a kormányzati szakpolitikákban, jelentőségüket a válsághelyzetek pedig még inkább hangsúlyozzák (Tóth és mtsai, 2023; Fülöp és Pressing, 2012). Ugyanakkor a tudatos és körültekintő pénzügyi döntések meghozatala nagy mértékben függ az egyén személyiségétől, attitűdjétől, szocializációjától is (Bárczi és Zéman, 2015; Csorba, 2020). Napjaink egyik kihívása a leszakadó rétegek gazdasági és társadalmi integrálása – azon oktatási eszközök megtalálása, melyekkel a hátrányos helyzetű fiatalok esélyegyenlősége megvalósítható (Kovács és Nagy, 2022). A tudásátadásnak, de a személyiség- és attitűdformálásnak, bizonyos társadalmilag elvárt készségek fejlesztésének is az iskola falain belül kell megvalósulnia, így felértékelődik bizonyos pénzügyi személyiség dimenziók, például a „kontrollosság” dimenzió és annak pénzügyi magatartással kapcsolatos vizsgálata, mivel az összefüggést mutat a társadalmi, gazdasági pozícióval (Lim és mtsai, 2003; Mihály és mtsai, 2014).

A pénzügyi viselkedés és döntéshozatal, a pénzügyekhez való viszony összefügg a személyiséggel. E két terület kapcsolatát már közel ötven éve kutatják. A korai tanulmányok (Chen és Volpe, 1998; Danes és Hira, 1987) a személyiség oldaláról közelítették meg a pénzügyi viselkedést. Ez a megközelítés még ma is számos tanulmány alapját

1 <https://penziranytu.hu/penzugyi-szemelyisegteszt>

2 <https://penziranytu.hu/penzugyi-szemelyisegteszt>

képezi. Az egyén pénzügyi személyisége döntő szerepet játszik például a befektetési döntéshozatali folyamatban. A személyiségjegyek hatását vizsgálta a potenciális befektetők kockázatvállaló hozzáállására Kaur és Goel (2022). Tanulmányuk a személyiségjegyek és a kockázathoz való hozzáállás közötti szignifikáns kapcsolatot is feltárta, kimutatva, hogy a lelkiismeretes személyiség a befektetési döntéseiben is felelősen választ.

A másik kutatási irány (Klapper és mtsai, 2018; Lusardi és Mitchell, 2014) már elsősorban a pénzügyi tudás-viselkedés-attitűd hármas jellemzőjét célozták, és képességként kezelték a pénzügyi döntéseket és tevékenységeket. Ebben az irányba indultak kezdődő magyar kutatások is (Németh és mtsai, 2013). A viselkedés vizsgálata általában két jellemző területre fókuszál: a befektetési döntésekre és a megtakarításokra. A pénzügyi döntések materiális megnyilvánulásait – például bankszámlával rendelkezés, bankkártya-használat – világszinten méri fel a Demirgüç-Kunt és munkatársai (2015, 2018) által 2014-ben létrehozott és 2018-ban frissített adatbázis. Sajnos, az eredeti tervek ellenére 2021-ben már nem jelent meg újabb jelentésük a témáról. A két irányzat határterületét képezi a viselkedési pénzügyek tudománya. Ennek fókuszában azok az egyéneknél uralkodó érzelmek állnak, amelyek jelentős mértékben befolyásolják a pénzügyi döntéseket is. Az ilyen érzelmi alapú döntéseket hívják viselkedési torzításnak (Renu és Christie, 2018), amelyek gyakran irracionális befektetési döntésekhez vezetnek. Hasonló viselkedési torzítások a megtakarítási döntések esetében is megjelennek. Az egyének számos megtakarítási stratégiát alkalmaznak pénzügyeik megszervezésére, amelyeket külső és belső kontrollmechanizmusok befolyásolnak (Otto és mtsai, 2007). A megtakarítási magatartás erősen függ attól, hogy az emberek hogyan strukturálják mentálisan pénzügyeiket. A tudományos kísérletek és az empirikus vizsgálatok alapozták meg a kognitív pénzügyek tudományát, amely a gazdasági adatelemzés módszerével vizsgálja a pénzügyi döntések anomáliáit (Otto, 2010). Napjainkban egy harmadik kutatási irány is körvonalazódik. Ez nem a személyiség általános vonásaiból vezeti le a pénzügyi viselkedést és attitűdöt, hanem kifejezetten a pénzügyi személyiségre mint önálló jelenségre fókuszál. Ennek az irányzatnak a képviselői keresik azokat a jellemvonásokat, amelyekből a pénzügyi személyiség szerkezete felvázolható.

Goldberg és Lewis (1978) három személyiségjegyet (gyűjtögetők, önállóságra törekvők és hatalmi játékosok) azonosított, amelyeket Forman (1987) egy negyedikkel (játékosok) egészített ki. Yamauchi és Templer (1982) a pénzügyi attitűdök mérésére egy négydimenziós skálát (Money Attitude Scale) alkotott. Bauer és Mitev (2011) a skálát egy új dimenzióval: a kényszeres vásárlással kapcsolták össze. Furnham (1984) a pénzügyi hitek és viselkedés mérésére állított össze skálát (Money Beliefs and Behavior Scale). Tang (1992) a pénzzel kapcsolatos attitűdökre vonatkozóan hat, Mellan (1997) pedig kilenc személyiségtypust határozott meg. Ezeket a mérőskálákat később több kutatásban felhasználták.

2013-ban egy hazai kutatás komplexen vizsgálta felsőoktatásban tanulók tudását, attitűdjeit és magatartását (Zsótér és mtsai, 2015), mely szerint a fiatalok alapvetően három csoportba sorolhatók: (1) Konzervatívok, (2) Lázadók és (3) Tapasztaltak. A Konzervatívokra a stabil morális értékrend, alacsony kockázatvállalási hajlandóság jellemző, céljaik között egyaránt találunk rövid és hosszú távúakat, miközben tájékozottságuk és ebből eredően pénzügyi ismeretszintjük alacsony, a hitelekkel szemben bizalmatlanok. A Lázadók csoportjára az „Élj a mának!” magatartás a jellemző, rövid távú céljaik vannak, kevésbé tudatosak, pénzügyi tudásuk alacsony szintű, emellett nyitottak az újdonságokra, és a másik két csoporthoz képest szívesen vállalnak kockázatot. A Tapasztaltak csoportjára a tudatosság és a pénzügyi körületekintés a jellemző – pénzügyi tájékozottságuk magasabb a másik két csoportnál. A hosszú távú célok dominálnak náluk, miközben a kockázatvállalási hajlandóságuk alacsony.

Ezen az úton indult el Magyarországon a Németh Erzsébet vezetésével működő kutatócsoportunk is, amely a gyerekek, a középiskolások és a felnőttek pénzügyi személyiségét vizsgálta, és 2022 nyarán tette közzé erről szóló jelentését.

Anyag és módszer

A kérdőívek

Vizsgálatunkhoz három saját készítésű kérdőívet használtunk.³ Az egyes kérdéseket állítások formájában fogalmaztuk meg a szakirodalmi ismeretek és a saját kutatói tapasztalatok alapján. A kérdőívek elérhetőségét a Pénziránytű Alapítvány biztosította saját honlapján. A kutatásetikai elvárásoknak megfelelően a kitöltés önkéntes és anonim, nincs kérdés még a válaszadók demográfiai jellemzőiről (nem, lakóhely) sem. Mindössze életkori csoportba tartozás állapítható meg annak alapján, hogy a válaszadó melyik korosztály kérdőívét töltötte ki. A három kérdőív kérdéseit a megcélzott korosztály életkori sajátosságaihoz alkalmazkodva fogalmaztuk meg, ügyelve arra, hogy a kedvezőtlen viselkedésformákra vonatkozó állítások se legyenek negatív jellegűek. A válaszadók ötfokú Likert-skálán jelölhették meg azt, hogy az egyes állítások milyen mértékben jellemzőek rájuk. Minden válasz esetén az 1 jelentette az „egyáltalán nem jellemző”, az 5 pedig a „teljes mértékben jellemző” lehetőséget. Mind a három kérdőívben az állítások közel felét úgy fogalmaztuk meg, hogy az arra adott maximális pontszám a legkedvezőtlenebb eredményt jelentette. Példaként az ilyen kérdésekre említjük az „Elfolyik a pénz a kezeim közül” állítást. Akire ez teljes mértékben jellemző (5 pontot jelölt meg), annak a pénzügyi viselkedése nem nevezhető tudatosnak. Az ilyen kérdéseket R (*reverse*) jelöléssel láttuk el. A kérdések alapján a gyerekeknél négy, a középiskolásoknál öt, a felnőtteknél pedig hat jellemvonást határoztunk meg már a vizsgálat előtt (ld. 4. táblázat). A kérdőív minden kérdését egy és csak egy jellemvonáshoz soroltuk. Az egy jellemvonást leíró kérdésekre adott pontszámokat összegeztük. Az R jelű kérdések pontszámát az összeadás előtt -1 értékkel szoroztuk. Az egyes jellemvonások pontszámait összeadva minden válaszadó pénzügyi személyiségét egy pontszámmal tudtuk jellemezni. A kitöltéshez motivációt is adtunk: a kérdések megválaszolását követően a válaszadók kaptak egy azonnali értékelést a pénzügyi személyiségükről az előre meghatározott személyiségvonások területén elért pontszámuk alapján. A kérdőív megválaszolását követő értékeléshez minden jellemvonásban kétfelé bontottunk: alacsony (átlag alatti) és magas (átlag feletti) pontszámú. Ezekről külön-külön leírást készítettünk, és minden válaszadó az általa elért pontszámának megfelelő értékelést olvashatta minden jellemvonás számára megfelelő osztályában. A három kérdőív legfőbb jellemzőit foglalja össze az 1. táblázat.

3 A teszt kidolgozója prof. dr. Németh Erzsébet. A kutatást a Pénziránytű Alapítvány támogatta

1. táblázat. A három kérdőív legfőbb jellemzői

Összehasonlítás szempontja	Általános iskolások (12–14 év között)	Középiskolások (15–18 év)	Felnőttek (18+)
Mióta elérhető?	2018	2021	2015
Kérdések száma	20	30	36
Jellemvonások száma	4	5	6
Kitöltők száma	15 933	4471	22 933
Módszer	online kérdőív, 5-fokú Likert-skála		
Kutatásetika	önkéntes, anonim, nincsenek demográfiai adatok		
A kitöltők motiválása	a kitöltés után azonnali személyiségprofil megjelenítése		

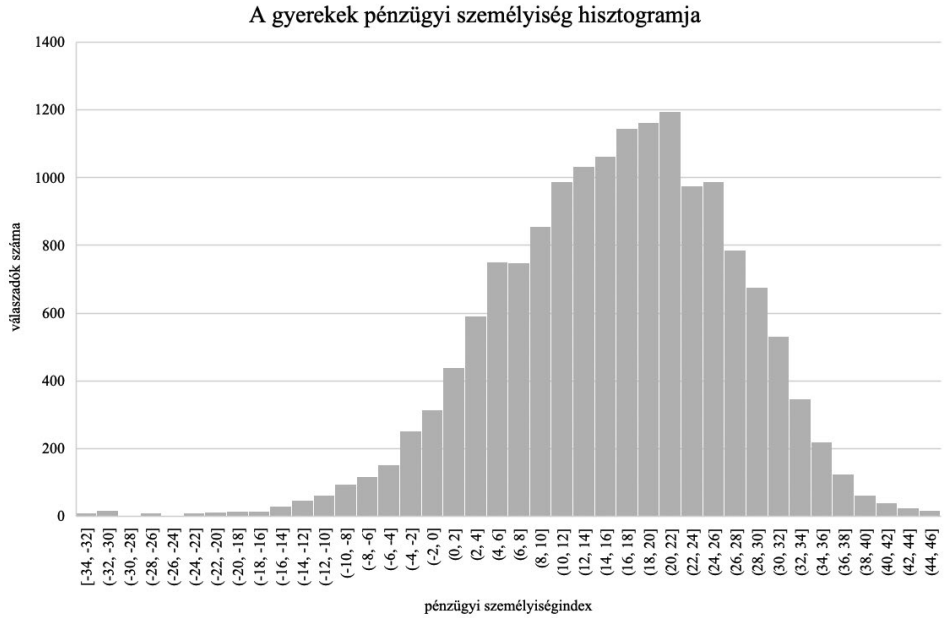
Forrás: saját szerkesztés

A nemzetközi szintésre lépés előtt vizsgáltuk az egyes változókat mérő kérdésekhez kapcsolódó belső összetételt (*Cronbach- α*), illetve vizsgáltuk az előre meghatározott jellemvonásokat megerősítő faktorelemzéssel.

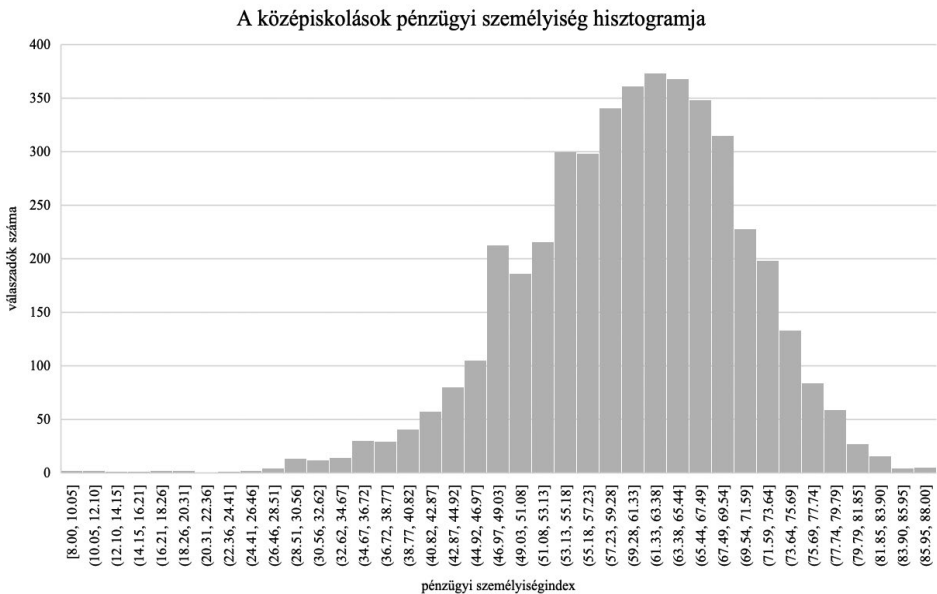
A minta

A felnőtt kérdőív 2015 óta érhető el folyamatosan. A feldolgozás kezdetéig a felnőtteknek szóló kérdőívet összesen 22 933 személy töltötte ki. A 2018 óta elérhető gyerek-kérdőívet 15933 érdeklődő töltötte ki. A „legfiatalabb kérdőív” a középiskolásoké. Itt a 2021-es megjelenés óta 4471 válaszadó haladt végig a kérdőív kérdésein. Tekintettel a korcsoportok magas elemszámára, a minta normalitását feltételezhetjük a központi határeloszlás-tétel (Polya, 1920) alapján. A mintagyűjtési eljárás módszertana és a kérdőív kérdéseinek megfogalmazása miatt mintánk reprezentativitása nem igazolható, de nem is cáfolható. Tény viszont, hogy a magas elemszám ennek ellenére lehetővé teszi általános következtetések megfogalmazását is. Tekintettel a demográfiai jellemzőket vizsgáló kérdések hiányára a minta leíró statisztikáját a pénzügyi személyiséget jellemző pontszámok alapján tudjuk ismertetni. A három hisztogram (1–3. ábra) az egyes korosztályok pénzügyi személyiségindex értékeinek megoszlását mutatja.

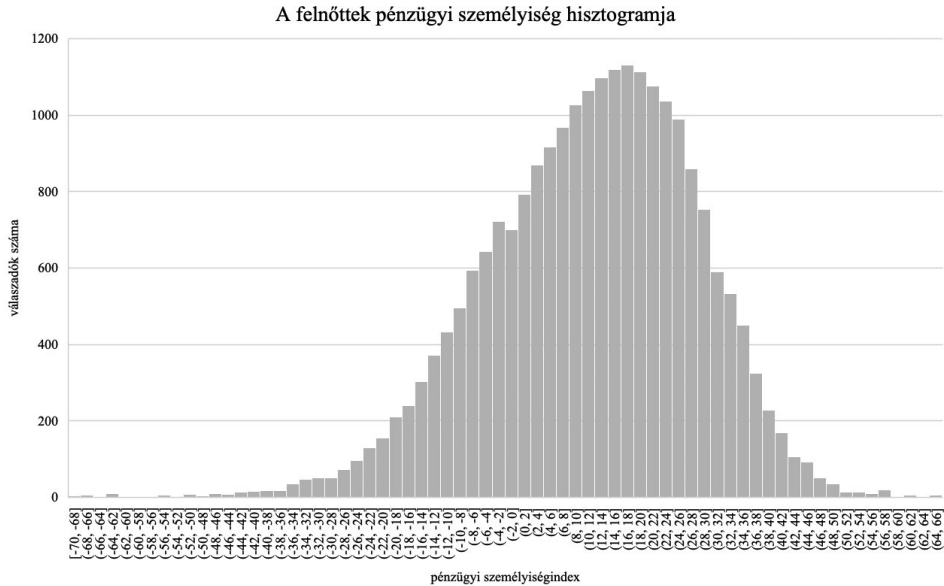
A hisztogramok legfontosabb üzenete az, hogy a **gyerekek többsége az elméleti átlag felett** teljesít, tehát az elméletileg elvárható átlagos jellemvonásoknál kedvezőbb képet kaptunk a gyermekminta egészéről. Az elméleti átlag a minimum és maximum értékek számtani közepe. Hasonló megállapítás tehető a középiskolások és a felnőttek korcsoportjának hisztogramja alapján is.



1. ábra. A gyermekek pénzügyiszemélyiség-histogramja (forrás: saját szerkesztés)



2. ábra. A középiskolások pénzügyiszemélyiség-histogramja (forrás: saját szerkesztés)



3. ábra. A felnőttek pénzügyiszemélyiség-hisztogramja (forrás: saját szerkesztés)

Eredmények

A módszertani felülvizsgálat eredményei

Tekintettel arra, hogy mindhárom kérdőív elméleti felépítése azonos, és csupán a kérdések száma tér el az egyes korosztályokban, a 2. táblázatban a változók belső összetételének értékeit hasonlítottuk össze a három korcsoport eredményeit feldolgozva.

2. táblázat. A teljes személyiség, valamint vetületeinek belső összetétele

Jellemvonás („faktor”) – gyerek	Cronbach-α
Takarékos	0,713
Szorgalmas	0,771
Tudatos	0,729
Mértékletes	0,769
<i>Pénzügyi személyiség gyerek (teljes)</i>	<i>0,781</i>
Jellemvonás („faktor”) – középiskolás	Cronbach-α
Takarékos	0,599
Őnálló, újító	0,664
Szorgalmas	0,621
Mértéktartó	0,686
Tudatos	0,698
<i>Pénzügyi személyiség középiskolás (teljes)</i>	<i>0,679</i>

Jellemvonás („faktor”) – felnőtt	Cronbach- α
Árérzékeny	0,762
Beosztó	0,743
Mértéktartó	0,727
Takarékos	0,730
Dolgos	0,742
Tudatos	0,711
Pénzügyi személyiség felnőtt (teljes)	0,766

Forrás: saját szerkesztés

A **Cronbach- α** elfogadható alsó határa általában a 0,7 érték. A gyerekeknél és a felnőttéknél minden jellemvonásnál maradéktalanul teljesült, sőt a teljes személyiségstruktúra **Cronbach- α** értéke is a hagyományosan elfogadott 0,7 érték felett van. A középiskolások esetében viszont minden érték 0,7 alatti. Ez mégsem probléma, két okból sem. Az egyik ok, hogy kutatásunk viselkedéselemzés, ilyenkor a **Cronbach- α** értéke már 0,5-től megfelelő (T. Kárász és mtsai, 2022). A másik ok a középiskolások alacsonyabb elemszáma. Mivel a **Cronbach- α** értéke az elemszám növelésével nő (Ponterotto és Ruckdeschel, 2007), egy későbbi kutatásnál már ebben a korosztályban is számíthatunk 0,7 feletti értékre. Ezért úgy döntöttünk, hogy a nemzetközi kérdőívben is megtartjuk a magyar kérdőív kérdéseit.

A következő kérdés a „faktorok” vizsgálata. Az **előre meghatározott jellemvonások** tulajdonképpen egy elméletben előre elvégzett faktorelemzés eredményének felelnek meg. Ezért meg kell vizsgálnunk, hogy a minta maga mennyire bizonyul utólag alkalmasnak a faktorok elméleti úton történő kialakítására. E célból el kellene végeznünk a teljes mintán egy **feltáró faktorelemzést**, és meg kellene vizsgálni a minta alkalmasságát a faktorképzésre a Kaiser-Meyer-Olkin-teszt (a továbbiakban: KMO) elvégzésével. Erre azonban nem volt szükség, mert ezt saját főkomponens-elemzésünk során a kutatási jelentésben már elvégeztük. Ezért mindössze annyi dolgunk volt, hogy átvegyük a jelentésből a KMO értékét (0,872), amely a statisztikai elvárásoknak megfelel. Ezután a jellemvonásokat faktorokként és az ezeket mérő kérdéseket változókként kezelve elvégeztünk egy **megerősítő faktorelemzést**. Ennek illeszkedési statisztikáit mutatja a 3. táblázat. Ennek alapján a modell illeszkedése megfelelőnek bizonyult.

3. táblázat. A megerősítő faktorelemzés illeszkedési mutatói

χ^2 -próba					
χ^2	df	p			
18 304	164	<0,001			
Az illeszkedési statisztikák					
					RMSEA 90% CI
CFI	TLI	SRMR	RMSEA	Alsó	Felső
0,705	0,658	0,0795	0,0833	0,0823	0,0843

CFI = comparative fit index; TLI = Tucker Lewis Index; SRMR = standardized root mean square residual (szabványosított maradék négyzetátlag; RMSEA = root mean square error of approximation (a becslés átlagos négyzetes gyökeltérése); df = degree of freedom (szabadságfok); CI = confidence interval (megbízhatósági tartomány; χ^2 = chi square (khi-négyzet)

Forrás: saját szerkesztés

A jelen kutatásban elvégzett megerősítő faktorelemzés tehát statisztikailag is megerősítette a megalkotott kérdőív és előre meghatározott jellemvonásainak használhatóságát, ezért a nemzetközi szintre lépésnek módszertani akadályai nincsenek.

Az előre meghatározott jellemvonások eredményei

A pénzügyi személyiségfajták jellemzése mindhárom korcsoport esetében az előzetesen meghatározott jellemvonások, valamint a tapasztalati úton nyert jellemzők mentén történt. Az előre meghatározott pénzügyi jellemvonások mintaátlagait a három korcsoportban a 4. táblázat mutatja.

4. táblázat. Előre meghatározott jellemvonások

FELNŐTTEK	
Előre meghatározott pénzügyi jellemvonások	Mintaátlag
<i>Árérzékeny</i>	8,44
<i>Beosztó</i>	4,99
<i>Mértéktartó, fegyelmezett</i>	-16,87
<i>Takarékos</i>	-3,31
<i>Dolgos</i>	8,27
<i>Tudatos</i>	10,36
KÖZÉPISKOLÁSOK	
Előre meghatározott pénzügyi jellemvonások	Mintaátlag
<i>Tudatos</i>	-0,10
<i>Mértéktartó</i>	-12,07
<i>Szorgalmas</i>	17,66
<i>Újító, önálló</i>	21,12
<i>Takarékos, beosztó</i>	23,05
GYEREKEK (12–14 ÉV)	
Előre meghatározott pénzügyi jellemvonások	Mintaátlag
<i>Takarékos</i>	7,24
<i>Szorgalmas</i>	16,49
<i>Tudatos</i>	13,32
<i>Mértékletes</i>	-15,38

Forrás: saját szerkesztés

Felnőttek

Felnőtteknél a kérdőív 36 állítása összesen hat, elméleti szinten előre meghatározott jellemvonást értékelt.

Az *Árérzékeny* jellemvonásba tartozó felnőttek pontosan tudják, minek mennyi az ára, össze is hasonlítják az árakat, hajlamosak sokáig válogatni egy-egy termék megvásárlása előtt, ugyanakkor nehezen állnak ellen, ha valamit kedvező áron kínálnak. Az *Árérzékenyek* beszerzéseik során mindig az éppen legolcsóbb terméket vagy szolgáltatást választják. Ez azonban hosszú távon drágább lehet, mint egy hosszabban használható, tartós termék némileg magasabb áron. A *Beosztók* azok, akik gondosan gazdálkodnak a pénzüikkel,

nincsenek adósságaik, és a számlákat is időben befizetik, Alaposan végiggondolják egy-egy vásárlás előtt, hogy mire is van szükségük. Ez az egyik terület, ahol a felnőttek magatartása a legjobb mintázatot mutatja. Ezzel szemben a *Mértéktartó, fegyelmezett* jellemvonás kapta a legalacsonyabb átlagpontszámot. A mértéktartók azok, akik nem költenek feleslegesen, annyit költenek, amennyit terveztek, mértékkel szórakoznak, vásárolnak, és az önjutalmazás sem jellemző rájuk. Ebben a jellemvonásban teljesítettek a legkevésbé jól a felnőttek. A *Takarékosak* nem dobják ki a még használható holmikat, és ha kevés a pénzüik, spórolnak. A visszajárót nem veszik félvállról, és nem vesznek meg azonnal mindent, ami megtetszik nekik. A *Dolgosak* érték el a második legmagasabb mintaátlagot. Ők rendet tartanak a háztartásukban, főznek, uzsonnát készítenek, és szeretteiket is maguk készítette ajándékkal lepik meg. Ha több pénzre van szükségük, pluszmunkát vállalnak, és nem a szerencsére alapoznak. A felnőtteknél a *Tudatos* jellemvonás kapta a legmagasabb átlagpontszámot. Pontosan tudják, mennyi pénzüik van, mindig van elég megtakarításuk, számontartják a kiadásaikat, készítenek bevásárló listát, és nem lepődnek meg a fizetendő összegen, hiszen előre tervezték azt. Ez a jellemvonás az, amelyikben a legjobb eredményt produkálták a felnőtt kitöltők.

Az Árérzékeny jellemvonásba tartozó felnőttek pontosan tudják, minek mennyi az ára, össze is hasonlítják az árakat, hajlamosak sokáig válogatni egy-egy termék megvásárlása előtt, ugyanakkor nehezen állnak ellen, ha valamit kedvező áron kínálnak. Az Árérzékenyek beszerzéseik során mindig az éppen legolcsóbb terméket vagy szolgáltatást választják. Ez azonban hosszú távon drágább lehet, mint egy hosszabban használható, tartós termék némileg magasabb áron. A Beosztók azok, akik gondosan gazdálkodnak a pénzüikkel, nincsenek adósságaik, és a számlákat is időben befizetik, Alaposan végiggondolják egy-egy vásárlás előtt, hogy mire is van szükségük.

Középiszkolások

A tesztet kitöltő középiszkolások válasza azt mutatják, hogy a gyerekek pénzügyi személyiségfejlődésében jelentős változás történik tizenéves korban, a pénzügyi személyiségfejlődés szempontjából jelentős ugrást tapasztaltunk a 14–18 évesek esetében.

A középiszkolások egyes kérdéseknél még a felnőtteknél is tudatosabbnak bizonyultak. Így például a középiszkolások a leginkább azzal értenek egyet, hogy ők döntenek el, mire költenek a pénzüket. Ők azok, akik a pénzügyi célok megvalósításában a munkát és takarékoskodást még a felnőtteknél is fontosabbnak tartják. A felnőttekhez képest a hónap végi nehézségekkel így még kevésbé kell szembesülniük, a saját költségvetésük mértékéhez viszonyítva.

A kérdőív 30 állítása összesen 5 előre meghatározott jellemvonást rajzolt ki. A legmagasabb átlagot a *Takarékos, beosztó* (23 pont), majd közel azonos, legalább 21 pontot a *Szorgalmas* jellemvonás kapta, illetve megjelent egy új kategória, az *Újítók és önállók* (ők szívesen használják a pénzügeik önálló intézésre a modern technikát), ahol a szintén kedvező 21 pontot érték el. Annak ellenére, hogy a középiszkolások takarékosak és beosztók, a mértéktartás és (sajnos) a tudatosság kevésbé jellemzi őket.

Felső tagozatos tanulók

A felső tagozatos tanulók számos tekintetben elmaradnak a felnőttektől és a középiskolásoktól a pénz tudatos használatát illetően, így gyakrabban kell kölcsönkérniük, vagy nem tudják megmondani, mire is ment el a pénzük. A fiatalabb korosztályok (10–14 évesek), ahogy az várható volt, a felnőtteknél inkább ki vannak téve a fogyasztásra ösztönző csábításoknak, sokat költenek szórakozásra, menő cuccokra, vagy éppen arra, ami megtetszik nekik,

A gyerekek négy előre meghatározott jellemvonását – *Takarékos, Szorgalmas, Tudatos, Mértékletes* – 20 állítással járja körül a teszt. Az általános iskolások által 2022 tavaszáig kitöltött 16 ezer teszt eredménye rámutatott, hogy a gyerekek nagyon határozottan foglalkoznak állást pénzügyi magatartásukat illetően. A négy előre meghatározott jellemvonás közül a legmagasabb értéket a *szorgalomban*, a *tudatosságban* és a *takarékosságban* érték el. A vártnál kevésbé folyik ki a kezükből a pénz, és tudatosan gyűjtögetnek. A *takarékos* jellemvonás súlyozott eredménye még a felnőttekét is megelőzte. A *szorgalmas* jellemvonásban már alacsonyabb értéket találtunk, a *mértékletességgel* pedig a három korosztály közül a gyerekeknek gyűlt meg a leginkább a baja. A legnagyobb mértékben, azaz a válaszadók több mint fele két állítással értett egyet: egyrészt szeretnek a barátaikkal szórakozni, másrészt önállóan döntenek saját pénzük beosztásáról és elköltéséről.

A klaszterek megoszlása a három korcsoportban

A kutatás során az immár statisztikailag is megalapozott, előre meghatározott jellemvonásokhoz tartozó állításokból főkomponens- és klaszterelemzés alapján kirajzolódtak a válaszolók tapasztalati úton nyert személyiségfajtái az egyes korcsoportokban. Ezeknek az ún. **klasztereknek** az eloszlását az 5. táblázat mutatja.

5. táblázat. A három korcsoport megoszlása az egyes klaszterekben

Felnőttek klaszterei	Válaszadók aránya
1. Szorgalmas kreatívok	15%
2. Reagálók	15%
3. Rend értéket teremt	15%
4. Költekezők	10%
5. Közömbösek	10%
6. Pénznyelők	13%
7. Egyszer hopp, másszor kopp	13%
8. Kispénzű sérülékenyek	9%
Középiskolások klaszterei	Válaszadók aránya
1. Tudatosak	13%
2. Önálló tudatosak	19%
3. Sérülékenyek	6%
4. Újítók	16%
5. Pénznyelők	13%
6. Konzervatívok	20%
7. Közömbösek	13%

Gyerekek klaszterei	Válaszadók aránya
1. Carpe diem	25%
2. Bizonytalan tudatosak	24%
3. Pénznyelők	14%
4. Tudatosak	37%

Forrás: saját szerkesztés

Felnőttek

A következő nyolc klaszter különíthető el a hazai felnőtt válaszolók között:

A *Kispénzű sérülékenyeknek* gondjuk van a számlák időben történő befizetésével, és úgy érzik, nyomasztóan sok az adósságuk. Hónap végén gyakran kérnek kölcsön, és így a váratlan kiadásokra sem mindig jut elég pénzük. Nem tudják a jövedelmüket beosztani, és azzal sincsenek tisztában, mire megy el bevételük. Jellemzően egyetértenek „A sárga csekket sírba visznek” állítással.

A *Pénznyelők*nél a „Carpe diem” szemlélet dominál, azaz a szórakozás és a barátok, valamint az önjárandékozás és a „menő cuccok” fontosak számukra, és ami megtetszik nekik, azt meg is veszik. A kockázatvállalás is megjelenik ebben a dimenzióban, hiszen erősen egyetértenek a „Szeretem kipróbálni a szerencsémét” állítással is.

A *Gyűjtögetők* azok, akik sokszor impulzív módon vásárolnak, és egy-egy rendrakás során szembesülnek azzal, milyen sok felesleges dolgot halmoztak fel a háztartásukban. Rossz szokásaik viszik a pénzt, a mértéktartásban pedig nem jeleskednek.

A *Szorgalmas kreatívok* azok a válaszadók, akik maguk készítette ajándékkal lepik meg szeretteiket, csomagolnak uzsonnát, és főzni is szeretnek, ezáltal pedig spórolni is tudnak. A pénzügyi személyiség szempontjából pozitív megítélés alá esnek.

A *Reagálók* akkor cselekszenek, amikor már gond van, tehát nem az előrelátás, a proaktivitás jellemzi pénzügyi magatartásukat, hanem csak az utólagos tűzoltás. Természetesen azt pozitívan értékeljük, hogy ilyenkor viszont dolgoosan és takarékosan állnak a problémához.

A *Rend értéket teremt* dimenzió a pénzügyi személyiség szempontjából az egyik legpozitívabb, a pénzügyi kultúra magas szintjét leginkább ez írja le. Tisztában van a saját pénzügyi helyzetével, egyben az árakkal is, megtervezi vásárlásait, valamint rendet tart háztartásában.

A *Költekezők* dimenzióba azok tartoznak, akik sokat költenek egészséges ételekre, nem igazán válogatnak, ha meg akarnak venni valamit, az impulzusvásárlás jellemző rájuk, és a visszajáróval sem foglalkoznak. Ha valami még használható, de már nincs rá szükségük, kidobják. Összességében rövid távon gondolkodnak, így pénzügyi tudatosság szempontjából nem előnyös a magatartásuk.

Család- és otthoncentrikusak: a „mindent meg akarok adni a gyermekeimnek” és a „szeretem, ha a lakásban jó meleg van” állításokkal való egyetértés jól jellemzi ezt a személyiségdimenziót. Pénzügyi személyiség szempontjából azért kérdéses magatartásuk, mert az állítások mögötti otthoncentrikus tartalom nem megfontolt gazdálkodásra utal.

Középközelők

A középközelőkönél hét klasztert találtunk, de ezek eltérnek a felnőttek klasztereitől.

A legtöbb középközelő, a válaszolók mintegy 40%-a *Konzervatív* (ők a felnőttekhez hasonlóan takarékosak és beosztóak), illetve az *Önálló, tudatosak* csoportjába tartozik, az *Újítók* csoportja is meglehetősen népes (16%), a *Tudatosak* klaszterbe pedig

a középiskolások 13%-a tartozik. Így elmondhatjuk, hogy a 14–18 éves fiatalok mintegy 70%-a pénzügyi személyiségük és viselkedésük szempontjából előnyös tulajdonságokkal rendelkezik. A *Passzívak* (13%) nem igazán érdeklődnek a pénzügyek iránt, míg a *Pénznyelők* (13%) nem tudják kontrollálni a pénzköltésüket, a *Sérülékenyek* a felnőtteknél kisebb, 6%-os csoportja pedig gyakran néz szembe pénzügyi nehézségekkel, illetve a pénzügyi tudásuk és tudatosságuk is alacsony szintű.

Gyerekek

A beérkezett válaszokat elemezve klaszterelemzés segítségével a gyerekek négy személyiségcsoportját sikerült azonosítani: *Tudatosak*, *Carpe Diem*, *Bizonytalanok* és *Pénznyelők*.

A *Tudatosak* a legnépesebb csoportot 37%-kal. A tudatos beosztó attitűddel rendelkező fiatalok terveznek, tudják, mennyi pénzük van, átgondoltan vásárolnak, és rendet tartanak maguk körül, ezzel együtt a pénztárcájukban is. Ezenkívül szorgalmasak, szeretnek úgy pénzhez jutni, hogy megdolgoznak érte, az összegyűlt pénzt pedig megbecsülik. A tapasztalati úton nyert tudatos dimenzió határozza meg legjobban a magas szintű pénzügyi kulturáltságot. Emellett jellemző rájuk a magabiztosság, a határozottság és az önállóság is. A gyerekeknek van lehetőségük és igényük is arra, hogy saját pénzük sorsáról maguk döntsenek, egyben jól informáltak, tisztában vannak az árakkal is.

A *Carpe Diem* dimenzióban a rövid távú, élményekre fókuszáló gondolkodás érhető tetten. Elgondolkodtató, hogy esetükben a szórakozás mellett megjelenik a szerencsefaktor is. A *Carpe Diem* gondolkodásmód jellemző a korosztályra, így mivel az azonos nevű klaszterbe a gyerekek 25%-a tartozik, ezért a pénzügyi nevelés egyik sarokpontja kell legyen a tervezés, a hosszú távú gondolkodás kialakítása.

A *Bizonytalanok* táborába tartozik közel minden negyedik tanuló. Ők, bár tudatosan próbálják intézni pénzügyeiket, gyakran szorulnak szüleik, tanáraik támogatására, a magabiztos dimenzió esetükben nagyon alacsony értéket vesz fel.

A *Pénznyelők* a tudatos beosztók ellenpólusa a gyerekeknél is. Ők azok, akiknél a pénz ahogy jön, el is megy, és olyan szokásokkal rendelkeznek, melyeket csak tudatos, hosszantartó nevelő munka árán sikerülhet átalakítani. A *Pénznyelők* 14%-kal a legkisebb klasztert alkotják (ld. 8. táblázat), ők is a veszélyeztetett klaszterek közé tartoznak.

A kutatás legfontosabb magyarországi következtetései

A kutatás egyik legérdekesebb eredménye, hogy a három korcsoport pénzügyi szokásai, viselkedésmintái jelentősen különböznek egymástól, de nem úgy, mint várnánk, miszerint minél fiatalabb valaki, annál kevésbé érett és tudatos a pénzügyi viselkedése.

Az eredmények mindhárom korosztályban azt mutatják, hogy a válaszolók a pénzügyi kultúra szempontjából előnyös tulajdonságokat tartják magukra nézve jellemzőnek, míg a negatív tartalmúak a lista végére kerültek, így a sor végére kerültek például a hónap végi nehézségekkel és az adóssággal kapcsolatos állítások.

Összefoglalóan elmondható, hogy a felnőttek, a középiskolások, de különösen a gyerekek számára a legnagyobb kihívást a fogyasztói csábításoknak való ellenállás, a mérték-tartás, a fegyelmezetség jelenti hazánkban. A középiskolások egyes kérdések esetében még a felnőtteknél is tudatosabbak. A pénz beosztását és a takarékoskodást a felnőttek is fontosnak tartják, miközben a pénz gyarapítása mint stratégia nem az erősségük.

A kutatási kérdéseink megválaszolása érdekében kérdőív készítésekor az előzőekben említett előre meghatározott személyiségtípusokat alkottuk. Az összegyűlt válaszok főkomponens-elemzésével (*principal component analysis*, PCA) azonban mindhárom

korosztályban egy új jellemvonásokat sikerült azonosítani.

A *felnöttek* pénzügyi személyiségét összesen nyolc jellemvonással tudjuk leírni; ezek közül a legjelentősebb a reaktivitás, valamint a rend- és családcentrikus attitűd. Ez utóbbi egyértelműen pozitív jellemvonás. A reaktivitás azonban azt jelenti, hogy az ilyen személyiség csak akkor cselekszik, amikor már elengedhetetlenül szükséges. Tehát vagy nem gondolkoznak hosszabb távra előre, vagy nincs motivációjuk arra, hogy megelőzzék a probléma kialakulását. Szerencsére a *reaktivitáshoz szorgalom és takarékoság* társul, tompítva a reaktivitás okozta lehetséges károkat. A reaktívhoz hasonló halogató viselkedésminta jellemzi még a *passzív szorgalmas és a közömbös*, valamint a *mának élő* jellemvonást is. Ebbe a három csoportba a teljes felnőtt minta 53%-a tartozik. A pénzügyi jelentésben 8 klaszter van, amelyek közül a 4., 6. és 7. klaszterek tagjai a felelőtlenek (*irresponsible*), ide tartozik 7412 fő. A védőfaktort jelentő viselkedés (a 3. klaszter, *Rend értéket teremt*) létszáma 3400 fő. Az 1., 2., 5. és 8. klaszterben a passzivitás, a közömbösség, a reagáló hajlam és a kispénzűség található (összesen 12 121 fő, a teljes minta 53%-a). Az ebbe a klaszterbe tartozók attitűdjük és/vagy kevés pénzük miatt nem aktívak, csak akkor cselekszenek, ha muszáj, bár ehhez megvannak a megfelelő kompetenciáik, ami csökkenti a reagálók kitettségét.

Ez az arány magas, ezért a magyarországi felnőtt pénzügyi oktatás egyik legfontosabb feladatának a proaktív gondolkodásmód és a megelőző cselekvésre motiváltság fejlesztését jelölhetjük meg. A felnőttek másik jellemző problémája a túlzott és meggondolatlan költekezés. A tudatos takarékoság hiánya pénzügyi sérülékenységgel járhat. Ebbe a kategóriába az összes felnőtt 32%-a tartozik, akikre szintén fokozott figyelmet kell fordítani, A két csoport tehát együtt a felnőtt minta 87%-át jelenti, Azaz szinte minden felnőtt (10-ből 9) pénzügyi személyisége fejlesztésre szorul (6. táblázat).

A kutatás egyik legérdekesebb eredménye, hogy a három korcsoport pénzügyi szokásai, viselkedésmintái jelentősen különböznek egymástól, de nem úgy, mint várnánk, miszerint minél fiatalabb valaki, annál kevésbé érett és tudatos a pénzügyi viselkedése.

Az eredmények mindhárom korosztályban azt mutatják, hogy a válaszolók a pénzügyi kultúra szempontjából előnyös tulajdonságokat tartják magukra nézve jellemzőnek, míg a negatív tartalmúak a lista végére kerültek, így a sor végére kerültek például a hónap végi nehézségekkel és az adóssággal kapcsolatos állítások.

Összefoglalóan elmondható, hogy a felnőttek, a középiskolások, de különösen a gyerekek számára a legnagyobb kihívást a fogyasztói csábításoknak való ellenállás, a mérték-tartás, a fegyelmezettség jelenti hazánkban. A középiskolások egyes kérdések esetében még a felnőtteknél is tudatosabbak.

6. táblázat. A felnőtt pénzügyi edukáció kulcsterületei

Viszonyulás a pénzügyi döntésekhez	A felnőtt válaszadók aránya
Megvárja, míg megtörténnek az események	53%
Pénznyelők	32%
Megfelelő attitűd	15%

Forrás: saját szerkesztés

A középiskolások mintája a felnőttekhez képest jelentősen kisebb elemszámú ($n = 4471$). Ennek oka, hogy ezt a kérdőívet indítottuk legkésőbb, 2021-ben. Azonban így is kaptunk értékelhető eredményeket. A válaszok alapján megalkotott személyiséget a középiskolás korosztályban hét dimenzió építi fel. A felnőttekhez hasonlóan itt is külön klaszterbe rendeződik a mának élő attitűd. A korcsoportra jellemző módon kiemelt szerepe van az önállóságnak és az újító törekvéseknek, amelyek önálló személyiségvonásként jelennek meg. Ez a két tulajdonság a középiskolás válaszadók csaknem háromnegyedénél (58% önálló, 16% újító, összesen 74%) kiemelt szerepet játszik. Érdekes módon jelentős arányban (20%) vannak ebben a korosztályban olyan válaszadók is, akikben egyáltalán nincs újító törekvés, sőt kifejezetten konzervatív szemléletűek. Tovább vizsgálva a válaszokat elmondhatjuk, hogy az önálló csoportja meglehetősen heterogén (7. táblázat).

7. táblázat. Az önállóságot fontosnak értékelő középiskolások csoportjai

Önálló és...	Arány az önálló diákok között
Tudatos	33%
Sebezhető	10%
Mának élő	22%
Konzervatív	35%

Forrás: saját szerkesztés

Jól látható ugyanis, hogy az önállóságot fontosnak gondolók között közel 30% azoknak a középiskolásoknak az aránya, akiknél az önállóság igényéhez felelőtlen, pénzügyi sebezhetőség társul. Az önállóság tudatosság nélkül veszélyesebb, mint az önállóság hiánya.

A gyerekek válaszaiból tapasztalati úton megfigyelhető személyiség szerkezet egyszerűbb, mint a felnőtteké vagy a középiskolásoké. Mindössze négy dimenzióból épül fel. Figyelemre méltó viszont az az eredmény, hogy a négy személyiségvonásból kettő is előnytelen hatású. Ugyanaz a felelőtlen, tudatosságot nélkülöző költsékezés és mának élő magatartás jelenik meg náluk, amit már a középiskolások és a felnőttek között is megfigyelhettünk. Ez a két viselkedésforma a gyerekek 38%-ánál fordul elő jelentősebb mértékben, a többi 62% pedig inkább a tudatos vonással jellemezhető. A tudatos gyerekek azonban két csoportra bonthatók, 40%-uknál a tudatosság bizonytalansággal jár együtt, ezért az ilyen gyerekek vagy nem mernek döntést hozni és annak megfelelően cselekedni, vagy magabiztos viselkedést mutatnak, nem törődve esetleges hibás döntések kockázatával (8. táblázat). Az eredmények azt mutatják, hogy a gyerekek 37%-a mutatkozik pénzügyi személyiség szempontjából megfelelő beállítottságúnak.

8. táblázat. A gyerekek személyiségdimenziói

Dimenzió	Arány a gyerekek között
Tudatos	37%
Bizonytalan tudatos	24%
Mának élő	25%
Pénznyelő	14%

Forrás: saját szerkesztés

Összegzés

A pénzügyi személyiség három korosztályon átívelő vizsgálatával nyert tapasztalati kép alapján elmondhatjuk, hogy a magyar lakosság körében bizonyos személyiségvonások minden korcsoportban megfigyelhetők. Ezek egy része pénzügyileg nem kedvező. A mának élő, költelezők, a fogyasztási csábításoknak nehezen ellenállóak a gyerekek, a középiskolások és a felnőttek között is előfordulnak. A legfiatalabbak között arányuk 38%, a középiskolások 19%-a tartozik ide, míg a felnőttek között az arányuk 32%. A gyerekek között a magas arány még magyarázható lehet az életkori sajátosságokból kiindulva. A közoktatásban töltött évek jelentős mértékű előrelépést mutatnak: a felelőtlenség aránya a felére csökken. A felnőttkori ismételt emelkedés arra utal, hogy az alap- és középfokú oktatásban szerzett pénzügyi ismeretek és készségek nem megfelelőek, vagy nem rögzülnek elegendő mértékben. Ez a pénzügyi tudás és viselkedés megfelelő tanításának fontosságát jelzi. Utal azonban arra is, hogy a szerzett tudás mellett a szociális környezet hatása (pl. családi minták) is erős.

Tanulmányunk egy Magyarországon már csaknem tíz éve zajló, több korosztályra kiterjedő kutatás módszertanát és eredményeit mutatta be. E kutatás célja egy pénzügyi személyiségkép megalkotása és közös kiindulási alap megteremtése a jövőben célként kitűzött nemzetközi összehasonlító vizsgálatokhoz. Jelenleg a kérdőívek angol nyelvre fordítása zajlik, de a közeli jövőben svéd, olasz, cseh, ukrán és macedón nyelvű változat készítését is tervezzük érdeklődő külföldi partnereink közreműködésével.

Irodalom

- Bárcki, J. & Zéman, Z. (2015) A pénzügyi kultúra és annak anomáliái. *Polgári Szemle*, 11 (1–3), 102–110.
- Chen, H. & Volpe, R. P. (1998). An Analysis of Personal Financial Literacy among College Students. *Financial Services Review*, 7(2), 107–128. DOI: [10.1016/s1057-0810\(99\)80006-7](https://doi.org/10.1016/s1057-0810(99)80006-7)
- Csorba, L. (2020). Pénzügyi kultúra és pénzügyi műveltség, a pénzügyi magatartás meghatározó tényezői. *Pénzügyi Szemle*, 65(1). DOI: [10.35551/psz_2020_1_6](https://doi.org/10.35551/psz_2020_1_6)
- Danes, S. M. & Hira, T. K. (1987). Money Management Knowledge of College Students. *Journal of Student Financial Aid*, 17(1), 4–16. DOI: [10.55504/0884-9153.1435](https://doi.org/10.55504/0884-9153.1435)
- Demirgüç-Kunt, A., Klapper, L., Singer, D., Ansar, S. & Hess, J. (2018). *Global Findex Database 2017: Measuring Financial Inclusion around the World*. World Bank Group. DOI: [10.1596/978-1-4648-1259-0](https://doi.org/10.1596/978-1-4648-1259-0)
- Demirgüç-Kunt, A., Klapper, L., Singer, D. & Oudheusden, P. V. (2015). *Global Findex Database 2014: Measuring Financial Inclusion around the World*. World Bank Group. Elérhető: <https://thedocs.worldbank.org/en/doc/681361466184854434-0050022016/original/2014GlobalFindexReportDKSV.pdf> DOI: [10.1596/1813-9450-7255](https://doi.org/10.1596/1813-9450-7255)
- Forman, N. (1987). *Mind over money*. Doubleday.
- Furnham, A. F. (1984): Many Sides of the Coin: The Psychology of Money Usage. *Personality and Individual Differences*, 5 (5), 501–509. DOI: [10.1016/0191-8869\(84\)90025-4](https://doi.org/10.1016/0191-8869(84)90025-4)

- Fülöp, M. & Pressing, Z. (2012). Pedagógusok nézetei az iskola szerepéről a versengésre és vállalkozásra való felkészítésben. *Iskolakultúra*, 22(3), 44–63. <https://www.iskolakultura.hu/index.php/iskolakultura/article/view/21247>
- Goldberg, H. & Lewis, R. T. (1978). Money madness: The psychology of saving, spending, loving, and hating money: New York: William Morrow. The reviewer, Thomas L. Ruble, teaches administrative and behavioral studies at the Indiana University School of Business. *Business Horizons*, 21(5), 94–96. DOI: 10.1016/0007-6813(78)90022-8
- Kaur, A. & Goel, P. (2022). Impact of Big-five Personality Traits on Investor's Risk Attitude. *Indian Journal of Economics and Development*, 477–482. DOI: 10.35716/ijed/20184
- Klapper, L., Lusardi, A. & Van Oudheusden, P. (2018). *Financial Literacy around the World*. World Bank Group. https://gflec.org/wp-content/uploads/2015/11/3313-Finlit_Report_FINAL-5,11,16.pdf?x66755
- Kovács, L. & Nagy, E. (2022). A hazai pénzügyi kultúra fejlesztésének aktuális feladatai. *Gazdaság és Pénzügy*, 9(1), 2–19. <http://real.mtak.hu/138024/1/002-019KovacsNagy.pdf> DOI: 10.33926/gp.2022.1.1
- Lim, V. K. G., Teo, T. S. H. & Loo, G. L. (2003): Sex, Financial Hardship and Locus of Control: an empirical study of attitudes towards money among Singaporean Chinese. *Journal of Economic Psychology*, 34(3), 411–429. DOI: 10.1016/S0191-8869(02)00063-6
- Lister, R. (2021). *Poverty*. John Wiley & Sons.
- Lusardi, A. & Mitchell, O. S. (2014). The Economic Importance of Financial Literacy: Theory and Evidence. *Journal of Economic Literature*, 52(1), 5–44. DOI: 10.3386/w18952
- Malatyinszki, Sz. (2007a). Az emberi tőkebefektetések nagysága és eredménye Békés megyében. *Körös Tanulmányok, Tessedik Sámuel Főiskola*, 104–118.
- Malatyinszki, Sz. (2007b). Dimensiune si rezultate ale investitiilor capitalului uman. *Analele Universitatii Din Craiova, Studia Universitatis Vasile Goldis Arad – Seria Stiinte Economice* 35, 643–651, <https://publicatii.uvvg.ro/index.php/studiaeconomia> Utolsó letöltés: 2024. 02. 17.
- Malatyinszki, Sz. (2009). Masurarea resurselor umane ale localitatilor. *Studia Universitatis Vasile Goldis Arad – Seria Stiinte Economice*, 1–12. <https://publicatii.uvvg.ro/index.php/studiaeconomia> Utolsó letöltés: 2024. 02. 17.
- Malatyinszki, Sz. (2020). *A digitális oktatás megélése*. ResearchGate, 1–8. EFOP-3.4.4-16-2017-00001, https://www.researchgate.net/publication/342378435_A_digitalis_oktatás_megelese
- Utolsó letöltés: 2024. 02. 17. DOI: 10.13140/RG.2.2.36400.38408
- Mellan, O. (1997): *Barátságban a pénzzel*. Helikon Kiadó.
- Mihály, N., Mészáros, A., Kovács, I. É., Madarász, I. & Horváth, Cs. (2014): Pénzügyi attitűd és a „külső-belső kontroll” összefüggérendszer. *Vezetéstudomány – Budapest Management Review*, 45(10), 68–77. DOI: 10.14267/veztud.2014.10.07
- Németh, E., Béres, D., Huzdik, K., Kovács, P. & Sági, Á. (2013). *Felmérés a felsőoktatásban tanuló fiatalok pénzügyi kultúrájáról*. Állami Számvevőszék. <https://docplayer.hu/1016533-Felmeres-a-felsooktatásban-tanuló-fiatalok-penzugyi-kulturajarol.html>
- Otto, P. (2010). Cognitive finance: Data analysis with a behavioral edge. *Data Mining and Management*, 1–37.
- Otto, P. E., Davies, G. B. & Chater, N. (2007). Note on ways of saving: Mental mechanisms as tools for self-control? *Global Business and Economics Review*, 9(2/3), 227. DOI: 10.1504/GBER.2007.013703
- Polya, G. (1920). Über den zentralen Grenzwertsatz der Wahrscheinlichkeitsrechnung und das Momentenproblem. *Mathematische Zeitschrift*, 8(3–4), 171–181. DOI: 10.1007/bf01206525
- Ponterotto, J. G. & Ruckdeschel, D. E. (2007). An Overview of Coefficient Alpha and a Reliability Matrix for Estimating Adequacy of Internal Consistency Coefficients with Psychological Research Measures. *Perceptual and Motor Skills*, 105(3), 997–1014. DOI: 10.2466/pms.105.3.997-1014
- Renu, I. R. & Christie, P. (2018). Investment Behavior of Secondary Equity Investors: An Examination of the Relationship Among the Biases. *Indian Journal of Finance*, 12(9), 7. DOI: 10.17010/ijf/2018/v12i9/131556
- 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>
- Tang, T. L.-P. (1992). The Meaning of Money Revisited. *Journal of Organizational Behavior*, 13(2), 197–202. DOI: 10.1002/job.4030130209
- Yamauchi, K. T. & Templer, D. J. (1982): The Development of a Money Attitude Scale. *Journal of Personality Assessment*, 46(5), 522–528. DOI: 10.1207/s15327752jpa4605_14
- Zsótér, B., Béres, D. & Németh, E. (2015): A magyar fiatalok jellemzése pénzügyi attitűdjeik és magatartásuk mentén – Vizsgálat a felsőoktatásban tanuló pénzügyi attitűdjeiről és magatartásáról. *Vezetéstudomány*, 46(6), 70–80. DOI: 10.14267/veztud.2015.06.07

Absztrakt

A pénzügyi magatartás előrejelzése szempontjából különös jelentősége van a pénzügyi személyiség és attitűdök megismerésének. Kutatásunk egy 2015-ben induló Pénzügyi Személyiség Teszt eredményei alapján három korcsoportban vizsgálja a magyar lakosság pénzügyi személyiségstruktúráját. A tesztet több mint ötvenezen töltötték ki. A 36 kérdésből álló online kérdőív anonim és önkéntes volt, a kitöltők rövid visszajelzést és tanácsadást is kaptak. Az eredmények alapján az egyes korosztályok pénzügyi személyisége több dimenzióból épül fel. Bár az összesített eredmények kedvezőek, mindhárom korosztály számára a legnehezebbnek a mértéktartás, a fogyasztói csábításoknak való ellenállás bizonyult: a legfiatalabbak 38%, a középiskolások 19%, a felnőttek 32%-a tartozik ebbe a csoportba. Az általános iskolások a pénz tudatos használatát illetően elmaradnak a felnőttektől és a középiskolásoktól, a középiskolások egyes kérdéseknél még a felnőtteknél is tudatosabbak és önállóbbak, a felnőttek általában pontosan tudják, mennyi pénzüik van, és ha kevés, takarékoskodnak. Ezen csoportok megismerése jelentős segítséget jelent a pénzügyi oktatás személyre szabhatóvá tételében és korszerűsítésben.

Kulcsszavak: pénzügyi személyiség, kérdőív, gazdasági ismeretek, pénzügyi sebezhetőség