

DOKTORI (PhD) ÉRTEKEZÉS

DR. ZUGOR ZSUZSANNA

**Soproni Egyetem
Sopron
2025**

Soproni Egyetem
Széchenyi István Gazdálkodás- és Szervezéstudományok Doktori Iskola

**A PÉNZÜGYI KULTÚRA ÉS A MUNKAERŐPIACI
HELYZET ÖSSZEFÜGGÉSE A TÁRSADALMI,
DEMOGRÁFIAI JELLEMZŐKKEL – A HÁTRÁNYOS
HELYZETŰ LAKOSSÁG KÖRÉBEN**

Doktori (PhD) értekezés

Készítette:
Dr. Zugor Zsuzsanna

Témavezető:
Prof. Dr. Kulcsár László CSc

Sopron
2025

**A PÉNZÜGYI KULTÚRA ÉS A MUNKAERŐPIACI HELYZET ÖSSZEFÜGGÉSE
A TÁRSADALMI, DEMOGRÁFIAI JELLEMZŐKKEL
– A HÁTRÁNYOS HELYZETŰ LAKOSSÁG KÖRÉBEN**

Értekezés doktori (PhD) fokozat elnyerése érdekében

Írta:

Dr. Zugor Zsuzsanna

Készült a Soproni Egyetem

Széchenyi István Gazdálkodás- és Szervezéstudományok Doktori Iskola

A társadalmi-gazdasági egyenlőtlenségek összefüggései programja keretében

Témavezető: Prof. Dr. Kulcsár László CSc

Az értekezés témavezetőként elfogadásra javasolt: igen / nem _____
témavezető(k) aláírása

Az értekezés bírálóként elfogadásra javasolt (igen/nem):

1. bíráló: Dr. _____ igen / nem _____
(aláírás)

2. bíráló: Dr. _____ igen / nem _____
(aláírás)

Az értekezés nyilvános védésének eredménye: _____ %

Kelt, Sopron, 20____ év _____ hónap _____ nap

a Bíráló Bizottság elnöke

A doktori (PhD) oklevél minősítése: _____

az EDHT elnöke

TARTALOMJEGYZÉK

Táblázatok jegyzéke	1. oldal
Ábrák jegyzéke	3. oldal
Jelölések, rövidítések jegyzéke	4. oldal
Kivonat	5. oldal
Abstract	7. oldal
1. Bevezetés	9. oldal
1.1 Témaválasztás indokoltsága, aktualitása, a téma jelentősége	9. oldal
1.2 A kutatás tudományos jelentősége	13. oldal
1.3 A kutatás célkitűzései	16. oldal
1.3.1 A kutatás céljai	16. oldal
1.3.2 Kutatási kérdések és vizsgált témakörök	17. oldal
1.3.3 A kutatás hipotézisei	19. oldal
2. Szakirodalmi áttekintés	21. oldal
2.1 Pénzügyi kultúra	22. oldal
2.1.1 Pénzügyi műveltség	24. oldal
2.1.2 Pénzügyi ismeret	28. oldal
2.1.2.1 Pénzügyi ismeret és adójog	31. oldal
2.1.2.2 Pénzügyi ismeretek elsajátítása, a pénzügyi oktatás	32. oldal
2.1.3. Pénzügyi attitűdök	38. oldal
2.1.4. Pénzügyi viselkedés	43. oldal
2.1.5. A pénzügyi tudatosság pszichológiája	45. oldal
2.2 Munkaerőpiaci helyzet	49. oldal
2.2.1 Munkafoglalkozások	49. oldal
2.2.2 Munkaerőpiaci diszfunkciók	50. oldal
2.2.3. A munkaerőpiaci helyzet és a pénzügyi műveltség kapcsolata	53. oldal
2.3. Hátrányos helyzet	55. oldal
2.3.1 A hátrányos helyzet megközelítési módjai	55. oldal
2.3.2. Sérülékenység	59. oldal
2.3.3. Családsegítő és gyermekjóléti központok	62. oldal
2.3.4. Adósságkezelés és pénzügyi tudatosság fejlesztése a családsegítésben	66. oldal
2.3.5 Pénzügyi reziliencia	68. oldal
2.3.6 Pénzügyi attitűdök	71. oldal
3. Adatok és alkalmazott módszerek	73. oldal
3.1 A kutatás célterülete	73. oldal
3.1.1 A kutatási helyszínek alapvető jellemzői	73. oldal
3.1.2 A célterület foglalkoztatási helyzete	78. oldal

3.2 A kutatás mintája	82. oldal
3.2.1 Adatfelvételi pontok bemutatása	83. oldal
3.2.2 A minta nagysága és reprezentativitása	84. oldal
3.3 Alkalmazott módszerek	87. oldal
3.3.1 Leíró statisztikai elemzés	87. oldal
3.3.2 K-közép klaszteranalízis	88. oldal
3.3.3 Varianciaanalízis	89. oldal
3.3.4 Főkomponens analízis	89. oldal
3.3.5 Interjúk elemzése	90. oldal
4. Kutatás eredményei	92. oldal
4.1. A válaszadók társadalmi-gazdasági háttere	92. oldal
4.2. Indikátorok kialakítása	96. oldal
4.2.1 Társadalmi-gazdasági státusz klaszter	96. oldal
4.2.2 Pénzügyi ismeretek indikátor meghatározása	98. oldal
4.2.3 Pénzügyi attitűdök indikátorainak meghatározása	99. oldal
4.2.4 Sérülékenység indikátorai	102. oldal
4.3 A pénzügyi műveltség általános összefüggései a társadalmi-gazdasági helyzettel	103. oldal
4.4 A pénzügyi ismeretek és a társadalmi-gazdasági helyzet összefüggései a hátrányos helyzetű csoportokban	104. oldal
4.5 Bankbizalmatlanság főkomponens és a társadalmi-gazdasági helyzet összefüggései	107. oldal
4.6 Pénz, mint boldogságforrás és a társadalmi-gazdasági helyzet összefüggései	113. oldal
4.7 Pénzügyi megfontoltság és a társadalmi-gazdasági helyzet összefüggései	119. oldal
4.8 A pénzügyi ismeretek, attitűdök és sérülékenység összefüggései	123. oldal
4.9 Az eredmények limitációja	127. oldal
5. Új tudományos eredmények	128. oldal
6. Következtetések és javaslatok	132. oldal
6.1 Kutatás gyakorlati jelentősége	132. oldal
6.2 Hipotézisek értékelése	133. oldal
6.3 További kutatási területek	136. oldal
7. Összefoglalás	137. oldal
8. Summary	142. oldal
9. Mellékletek	146. oldal
9.1 Irodalomjegyzék	146. oldal
9.2 Kérdőív	155. oldal
9.3 Interjú katalógus	164. oldal
9.4 Kiegészítő táblázatok	165. oldal
10. Függelék	170. oldal
11. Köszönetnyilvánítás	172. oldal

TÁBLÁZATOK JEGYZÉKE

1. táblázat: Pénzügyi tudás, attitűd és viselkedés vizsgálatát célzó hazai és nemzetközi kutatások közös dimenziói	26. oldal
2. táblázat: Egyes európai országok pénzügyi műveltségi adatai (2020-as felmérés, OECD/INFE)	27. oldal
3. táblázat: A pénzügyi ismeret fogalom összetevői	30. oldal
4. táblázat: Pénzügyi ismeretek és az adózás az oktatásban	32. oldal
5. táblázat: Pénzügyi oktatás formája és tartalma Európa egyes országaiban	35. oldal
6. táblázat: Pénzügyi műveltség egyes iskolai mérőeszközeinek összehasonlítása	37. oldal
7. táblázat: Az ABC-modell alkalmazása pénzügyi attitűdökre	39. oldal
8. táblázat: Pénzügyi attitűdök tudományos vizsgálatának evolúciója	42. oldal
9. táblázat: Pénzügyi attitűd vs. pénzügyi viselkedés	44. oldal
10. táblázat: Pénzügyi tudatosság és a pszichológiai tényezők főbb összefüggései	47. oldal
11. táblázat: A pénzügyi tudatosság fejlesztésének lehetséges lépései	48. oldal
12. táblázat: Innovatív munkaerőpiaci diszfunkció kezelési programok a világban	52. oldal
13. táblázat: Leggyakrabban használt fogalmak a „hátrányos helyzet” kifejezésére	57. oldal
14. táblázat: Hofstede kulturális dimenziói és Magyarország jellemzői	61. oldal
15. táblázat: Szegénységi felár példák	62. oldal
16. táblázat: Adósságkezelési szolgáltatások a családsegítő központokban	67. oldal
17. táblázat: A kutatási célterület karakterisztikája	77. oldal
18. táblázat: A lakosság, az álláskereső és a minta elemszám járásonkénti megoszlásának áttekintése	86. oldal
19. táblázat: Társadalmi-gazdasági státusz klaszter alkotó változók	88. oldal
20. táblázat: Végző társadalmi-gazdasági klaszter pozíciók (SES)	97. oldal
21. táblázat: Alkalmazott attitűd kérdések	100. oldal
22. táblázat: A pénzügyi műveltség főkomponensei	101. oldal
23. táblázat: A sérülékenység dimenzióinak főkomponensei	102. oldal
24. táblázat: A pénzügyi ismeretek index értékei almintánként	104. oldal
25. táblázat: A pénzügyi ismeretek és demográfiai háttérváltozók összefüggései	105. oldal

26. táblázat: A pénzügyi ismeretek és a sérülékenység összefüggései	106. oldal
27. táblázat: A bankbizalmatlanság főkomponens és a demográfiai háttérváltozók összefüggései	108. oldal
28. táblázat: Bankbizalmatlanságot mérő állításokkal való egyetértés mértékének százalékos megoszlása	110. oldal
29. táblázat: A bankbizalmatlanság főkomponens és a sérülékenység összefüggései	112. oldal
30. táblázat: A pénzzel kapcsolatos attitűd-kijelentésekkel egyetértők aránya korcsoportonként	115. oldal
31. táblázat: A pénz boldogít főkomponens és a társadalmi-demográfiai háttér összefüggései	116. oldal
32. táblázat: A pénz boldogít főkomponens és a sérülékenység összefüggései	117. oldal
33. táblázat: A pénzügyi megfontoltság főkomponens és a társadalmi-demográfiai háttér összefüggései	120. oldal
34. táblázat: A pénzügyi megfontoltság főkomponens és a sérülékenység összefüggései	121. oldal
35. táblázat: A pénzügyi ismeretek hatása a pénzügyi attitűdökre a teljes mintában és az egyes klaszterekben	124. oldal
36. táblázat: Korrelációs összefüggés a pénzügyi attitűdök és a sérülékenység faktorai között	125. oldal
37. táblázat: Jogszabály által rögzített társadalmi, demográfiai, gazdasági és környezeti mutatók	165. oldal
38. táblázat: A kutatási célterületen elérhető, pénzügyi műveltséget támogató szolgáltatások áttekintése	166. oldal
39. táblázat: A válaszadók demográfiai összetétele a teljes mintában és almintánként	167. oldal
40. táblázat: A válaszadók gazdasági státuszát leíró változók megoszlása és említési aránya a teljes mintában és járasonként	168. oldal
41. táblázat: Feleslegesnek ítélt vásárlások a családsegítők ügyfélkörében	169. oldal

ÁBRÁK JEGYZÉKE

1. ábra: A kutatás települési mintája a járáshatárokkal együtt bemutatva	85. oldal
2. ábra: Indikátorok kialakításának módszertani összefoglalója	90. oldal
3. ábra: A válaszadók életkor szerinti megoszlása	94. oldal
4. ábra: A válaszadók megoszlása a gyermekek száma alapján	95. oldal
5. ábra: A lakásban élők száma szerinti megoszlás	96. oldal
6. ábra: A pénzügyi ismeretek index értékének megoszlása	99. oldal
7. ábra: Bankbizalmatlanság faktor szkór átlagok a korcsoport és a társadalmi-gazdasági klaszter metszetében	109. oldal
8. ábra: Banki negatív élményekkel való egyetértés a bankkártyával rendelkezők és nem rendelkezők körében	111. oldal
9. ábra: A pénz boldogít faktor szkór átlagok a korcsoport és a társadalmi-gazdasági klaszter metszetében	119. oldal
10. ábra: Faktorszkór átlagok a pénzügyi ismeretek (0-4 szint) mentén a pénzügyi attitűdök faktorainál	125. oldal
11. ábra: Szignifikáns korrelációs összefüggések a pénzügyi attitűdök és a sérülékenység faktorai között	126. oldal
12. ábra: Hipotézisek kapcsolatrendszer	129. oldal
13. ábra: Hipotézisek értékelése	134. oldal
14. ábra: A kutatás célrendszere	137. oldal

JELÖLÉSEK, RÖVIDÍTÉSEK JEGYZÉKE

ANOVA	Varianciaanalízis (Analysis of Variance)
ÁSZF	Általános Szerződési Feltételek
Covid	Koronavírus járvány (Coronavirus Disease)
CSSK	Család- és Gyermekjóléti Szolgálat és Központ
ECB	Európai Központi Bank (European Central Bank)
ENSZ	Egyesült Nemzetek Szervezete
INFE	Nemzetközi Pénzügyi Oktatási Hálózat (International Network on Financial Education)
LLL	Élethosszig tartó tanulás (Life Long Learning)
MBBS	Pénzzel kapcsolatos hiedelmek és viselkedés skála (Money Beliefs and Behavior Scale)
MES	Pénzetikai skála (Money Ethic Scale)
MNB	Magyar Nemzeti Bank
NEO PI	Neuroticizmus, extraverzió, nyitottság személyiségkérdőív (Neuroticism, Extraversion, Openness Personality Inventory)
NEO PI-R	Felülvizsgált neuroticizmus, extraverzió, nyitottság személyiségkérdőív Rev. Neuroticism, Extraversion, Openness Personality Inventory)
OECD	Gazdasági Együttműködési és Fejlesztési Szervezet (Organisation for Economic Co-operation and Development)
OFI	Oktatáskutató és Fejlesztő Intézet
PISA	Nemzetközi tanulói teljesítménymérés program (Programme for International Student Assessment)
R	Korrelációs érték
SES	Társadalmi-gazdasági státusz (Socioeconomic Status)
TÁRKI	Társadalomkutató Intézet Zrt.
WHO	Egészségügyi Világszervezet (World Health Organization)
ZEW	Európai Gazdaságkutató Központ (Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung)

A PÉNZÜGYI KULTÚRA ÉS A MUNKAERŐPIACI HELYZET ÖSSZEFÜGGÉSE A TÁRSADALMI, DEMOGRÁFIAI JELLEMZŐKKEL – A HÁTRÁNYOS HELYZETŰ LAKOSSÁG KÖRÉBEN

KIVONAT

A disszertáció a pénzügyi kultúra, a munkaerőpiaci helyzet, valamint a sérülékenység közötti kapcsolatok tudományos vizsgálatát célozza, mert e tényezők komplex módon, kölcsönösen hatnak egymásra, és alapvetően befolyásolják az egyének, a háztartások és egész társadalmi csoportok gazdasági biztonságát, életesélyeit és társadalmi mobilitását. A kutatás komplex módszerrel zajlott, a meglévő, nyilvánosan elérhető statisztikai adatok elemzése mellett önálló adatfelvételt végeztem mind kvalitatív mind pedig kvantitatív módszerekkel.

Empirikus adatfelvételemet Fejér vármegyében végeztem, három járást választottam ki tanulmányozásra a térségek társadalmi-gazdasági és infrastrukturális fejlettségét mérő komplex mutatók alapján: a fejlesztendő Enyingi járást, a komplex programmal fejlesztendő Sárbogárdi járást és a legerősebb pozícióban lévő székesfehérvárit. Az adatfelvétel populációját a három járás családsegítő és gyermekjóléti központjának 18 éves és idősebb ügyfelei jelentették, a minta nagysága 576 fő volt. A kérdőíves kutatást meglévő adatbázisok elemzése és szakértői interjúk egészítették ki.

A pénzügyi műveltséget három főkomponenssel mértem: a felelőtlen gazdálkodás (a pénz boldogít), a bankkal kapcsolatos negatív attitűd (bizalmatlanság) és a pénzügyi megfontoltság alkotóelemeivel. A sérülékenységet a kutatási terepen a következő három indikátorral vizsgáltam: szociális, anyagi és munkaerőpiaci sérülékenység.

A kutatás főbb eredményei azt mutatják, hogy a magasabb társadalmi-gazdasági státuszú csoportok tagjai jellemzően magasabb szintű pénzügyi ismeretekkel rendelkeznek, tudatosabban hozzák meg pénzügyi döntéseiket, és jobban felkészültek a gazdasági bizonytalanságokra. Ez a pénzügyi tudás részben társadalmi örökségként is működik.

A pénzügyi műveltséghez fűződő attitűdök, a társadalmi-gazdasági háttér és a munkaerőpiaci helyzet közötti összefüggések jóval összetettebbek annál, mint hogy pusztán a magasabb társadalmi státusz automatikusan pénzügyileg műveltebb, tudatosabb és reziliensebb közösséget eredményezne, és fordítva. A hátrányos helyzetű csoportok pénzügyi sérülékenysége ugyanakkor további negatív hatással van a pénzügyi attitűdökre. A

folyamatos anyagi bizonytalanság csökkenti az önhatékonyság érzését, megerősíti a rövid távú gondolkodást, és elkerülő magatartást eredményez. Egy olyan körkörös, kölcsönösen függő kapcsolat (interdependencia) rajzolódik ki, amelyben a pénzügyi ismeretek, az attitűdök és sérülékenység egymásra épülnek.

RELATIONSHIP BETWEEN FINANCIAL LITERACY AND LABOUR MARKET SITUATION IN CONNECTION WITH SOCIAL AND DEMOGRAPHIC CHARACTERISTICS – AMONG DISADVANTAGED POPULATIONS

ABSTARCT

My thesis aims to scientifically examine the relationships between financial culture, the labor market situation, and vulnerability, because these factors interact with each other in complex ways and fundamentally influence the economic security, life chances, and social mobility of individuals, households, and entire social groups. The research program was conducted using a complex methodology. In addition to analyzing existing, publicly available statistical data, I conducted independent research using both qualitative and quantitative methods.

I collected empirical data in Fejér County, selecting three districts for study based on complex indicators measuring the socio-economic and infrastructural development of the regions: the Enying district, which is to be developed, the Sárbogárd district, which is to be developed with a complex program, and the Székesfehérvár district, which is in the strongest position. The population of the data collection consisted of clients aged 18 and over of the family support and child welfare centers of the three districts, with a sample size of 576. The questionnaire-based research was supplemented by the analysis of existing databases and expert interviews.

I measured financial literacy using three main components: irresponsible financial management (money brings happiness), negative attitudes toward banks (distrust), and financial prudence. I examined vulnerability in the research field using the following three indicators: social, financial, and labor market vulnerability.

The main findings of the research show that members of groups with higher socioeconomic status typically have a higher level of financial literacy, make more conscious financial decisions, and are better prepared for economic uncertainty. However, financial literacy also functions in part as a social inheritance.

The relationship between financial literacy attitudes, socioeconomic background, and labor market status is much more complex than assumed; it is not simply a matter of higher social status resulting in a more financially literate, conscious, and resilient community, and vice

versa. At the same time, the financial vulnerability of disadvantaged groups has a further negative impact on financial attitudes. Continuous financial insecurity reduces the sense of self-efficacy, reinforces short-term thinking, and results in avoidance behavior. A circular, interdependent relationship emerges in which financial knowledge, attitudes, and vulnerability build on each other.

1. BEVEZETÉS

1.1 Témaválasztás indokoltsága, aktualitása, a téma jelentősége

Napjaink gazdasági kilátásait elsősorban az infláció és a kamatok alakulása, a nagyhatalmak közötti geopolitikai feszültségek, az energiaárak és az ellátási láncok stabilitása, valamint a technológiai fejlődés üteme határozza meg. Jelentős szerepe van a demográfiai változásoknak, a munkaerőpiaci trendeknek, továbbá annak, hogy a kormányok és jegybankok milyen gazdaságpolitikai lépéseket tesznek. Mindezek mellett a fogyasztók és a vállalatok bizalma is meghatározza, mennyire erős vagy bizonytalan a gazdasági növekedés kilátása. Ebben a kiszámíthatatlan gazdasági környezetben a társadalom pénzügyi kultúrája és annak összetevői, a pénzügyi ismeretek és attitűdök, valamint a pénzügyi tudatosság szerepe különösen felértékelődik.

Az egyének és háztartások akkor képesek hosszú távon is biztosítani anyagi stabilitásukat, ha rendelkeznek a megfelelő pénzügyi ismeretekkel, és tudatosan, pozitív attitűdökkel hozzák meg döntéseiket – legyen szó megtakarításról, hitelfelvételről, a jövedelmek napi beosztásáról, költségvetés-tervezésről vagy éppen befektetésekről. A globálisan emelkedő kamatszintek és az infláció következtében megnőtt a háztartások pénzügyi kitettsége, különösen azokban a társadalmi csoportokban, amelyek korábban is sérülékenyek voltak. Az ő esetükben a pénzügyi ismeretek hiánya súlyosbíthatja a problémákat, például túlzott eladósodáshoz vagy a mindennapi kiadásokkal való nehézségekhez vezethet. Ugyanakkor azok, akik pénzügyileg tudatosabbak, jobban képesek kezelni a gazdasági sokkokat, előre terveznek, és alkalmazkodnak a változó feltételekhez, például egy munkahely elvesztéséhez vagy jövedelemkieséshez. A pénzügyi kultúra így nemcsak egyéni szinten bír jelentőséggel, hanem társadalmi-gazdasági szinten is. Egy olyan társadalomban, ahol magasabb a pénzügyi tudatosság szintje, kisebb a kockázata annak, hogy a lakosság tömegesen eladósodik, nő a megtakarítási ráta, erősödik a gazdasági önállóság, és csökken a túlzott állami beavatkozás szükségessége. Ez különösen fontos akkor, amikor az állami költségvetések is nyomás alatt állnak és szűkülnek a jóléti kiadások mozgásterét biztosító források. A gazdasági kilátások szempontjából tehát a pénzügyi kultúra és tudatosság nem csupán edukációs kérdés, hanem stratégiai gazdaságpolitikai eszköz is. A hátrányos helyzetű csoportok esetében létfontosságúvá válik, hogy célzott oktatási és támogatási programok segítsék őket a

pénzügyi döntésekben való eligazodásban, ezáltal elősegítve a társadalmi felzárkózást és a munkaerőpiaci integrációt.

A magas szintű pénzügyi műveltség és a pozitív attitűdök és tudatosság növelése hozzájárul a gazdasági rugalmassághoz, az egyéni és társadalmi ellenálló képességhez, és hosszabb távon a fenntartható gazdasági fejlődéshez is. A pénzügyi kultúra és a munkaerőpiaci helyzet közötti kapcsolat vizsgálata ezért napjainkban kiemelt jelentőséggel bír, mivel mindkét tényező alapvetően befolyásolja az egyének és közösségek gazdasági biztonságát, társadalmi integrációját és jövőbeli kilátásait. A hátrányos helyzetű társadalmi csoportok körében, akiknek munkaerőpiaci esélyei eleve korlátozottak, az alacsony pénzügyi műveltség sok esetben tovább mélyíti a társadalmi egyenlőtlenségeket, megnehezíti a gazdasági önállóság elérését, csökkenti a munkavállalási hajlandóságot és képességet, valamint korlátozza az oktatásban és átképzésekben való részvételt is. Ezzel szemben a célzott pénzügyi edukáció növelheti a foglalkoztathatóságot és elősegítheti a társadalmi mobilitást. A pénzügyi kultúra fejlesztése nemcsak egyéni szinten fontos, hanem a társadalom és a gazdaság egészére is pozitív hatással van. Egy tudatosabb, pénzügyileg felkészült lakosság kevesebb állami támogatást igényel, stabilabb fogyasztói réteget képez és aktívabban részt vesz a gazdasági folyamatokban. Éppen ezért elengedhetetlen, hogy a döntéshozók és szakpolitikák figyelmet fordítsanak a pénzügyi műveltség növelésére. A pénzügyi műveltség hiánya, a korlátozott gazdasági lehetőségek és a munkaerőpiaci kirekesztődés összetett kölcsönhatása jelentősen befolyásolja az egyének és közösségek életminőségét, tovább mélyítve a társadalmi rétegek közötti különbségeket.

Magyarországon a társadalmi közösségek, intézmények, szervezetek figyelmet fordítanak a hátrányos helyzetű csoportok védelmére. Alaptörvényünk rendelkezik a munkával, a munka alapú közösséggel és a foglalkoztatással kapcsolatos alapvető jogokról és feladatokról, a szociális biztonságról, illetve az adózási és jövedelemtranszfer-rendszeren keresztül a jogszabályok előírásokat tartalmaznak az egyének élethelyzetét figyelembe vevő társadalmi költségekről, hozzájárulásról és az ehhez kapcsolódó kedvezményekről. Az Alaptörvény kimondja: *„(1) Mindenkinek joga van a munka és a foglalkozás szabad megválasztásához, valamint a vállalkozáshoz. Képességeinek és lehetőségeinek megfelelő munkavégzéssel mindenki köteles hozzájárulni a közösség gyarapodásához. (2) Magyarország törekszik*

megteremteni annak feltételeit, hogy minden munkaképes ember, aki dolgozni akar, dolgozhasson.”¹

A hátrányos helyzetű társadalmi csoportok, különösen az alacsonyan iskolázott, a hátrányaikat folyamatosan tovább örökítő családok gyakran nem rendelkeznek megfelelő pénzügyi kultúrával, a pénzügyi ismereteik erősen korlátozottak, attitűdjeik sem kedvezőek. Miközben az Alaptörvény idézett bekezdése szerint Magyarország törekszik a teljes foglalkoztatásra, a hátrányos helyzetűek számára ez gyakran csak alacsony jövedelmű, instabil munkát jelent, mely a pénzügyi kultúra hiányával együtt még tovább rontja az amúgy is hátrányos helyzetüket.

A közös társadalmi felelősségvállalás jegyében „(1) Magyarország arra törekszik, hogy minden állampolgárának szociális biztonságot nyújtson. Anyaság, betegség, rokkantság, fogyatékoság, özvegyiség, árvaság és önhibáján kívül bekövetkezett munkanélküliség esetén minden magyar állampolgár törvényben meghatározott támogatásra jogosult. (2) Magyarország a szociális biztonságot az (1) bekezdés szerinti és más rászorulóknak esetében a szociális intézmények és intézkedések rendszerével valósítja meg. (3) Törvény a szociális intézkedések jellegét és mértékét a szociális intézkedést igénybe vevő személynek a közösség számára hasznos tevékenységéhez igazodóan is megállapíthatja. (4) Magyarország az időskori megélhetés biztosítását a társadalmi szolidaritáson alapuló egységes állami nyugdíjrendszer fenntartásával és önkéntesen létrehozott társadalmi intézmények működésének lehetővé tételével segíti elő. Törvény az állami nyugdíjra való jogosultság feltételeit a nők fokozott védelmének követelményére tekintettel is megállapíthatja.”² Bár a fenti (1) bekezdésben a jogszabály alkotója a szociális támogatásokat felsorolja, de ezek mértéke és gyakorisága ma már korántsem elegendő a hátrányos helyzetűek társadalmi integrációjának érdekében, sok esetben még a minimális védelemhez sem elég. A pénzügyi kultúra korlátozottsága miatt ezek a csoportok az elérhető támogatások, jövedelemtranszferek ellenére is könnyebben kerülnek anyagi krízisbe. A (3) bekezdés szerint a támogatások a közösség számára hasznos tevékenységhez köthetők, ez összefügghet a pénzügyi kultúra fejlesztésével, szükség van az olyan programokra, ahol a támogatás pénzügyi ismeretek elsajátításához is kapcsolódik. Nem elég az iskolában oktatni a gyermekeket, folyamatos segítségre van szükségük az érintett csoportoknak.

¹ Magyarország Alaptörvénye (2011. április 25.) XII. cikk

² Magyarország Alaptörvénye (2011. április 25.) XIX. cikk

Végezetül az időskori megélhetés (XIX. cikk (4)) kérdése kiemeli a nyugdíj-megtakarítások fontosságát, a hátrányos helyzetű csoportoknál azonban gyakori a nyugdíj-előtakarékosság hiánya, ami tovább növeli a kapcsolódó szegénység kockázatát és az újszegénység társadalmi jelenségének kiteljesedését (lakhatási válság, energia szegénység, pénzügyi sérülékenység stb.). Az Alaptörvény ezen transferek költségéről is szól, „(1) *Teherbíró képességének, illetve a gazdaságban való részvételének megfelelően mindenki hozzájárul a közös szükségletek fedezéséhez. (2) A közös szükségletek fedezéséhez való hozzájárulás mértékét a gyermeket nevelők esetében a gyermeknevelés kiadásainak figyelembevételével kell megállapítani*”³.

A hátrányos helyzet jellemzően alacsony jövedelemmel is párosul, így az adórendszer nem terheli őket túlzottan. Ez egyrészt pozitív, másrészt viszont az adórendszerhez kapcsolódó kedvezményektől és támogatásoktól is elesnek megfelelő jövedelem hiányában. Bár ezen kérdéseknek jellemzően erős szociálpolitikai aspektusai vannak, közvetlenül jellemzően pénzügypolitikai eszközökön keresztül működnek az integrációt segítő vagy éppen korlátozó társadalmi intézkedések. A pénzügyi kultúra hiánya ugyanis megszilárdítja a hátrányos helyzetű csoportok munkaerőpiaci kirekesztettségét, és a szociális támogatások önmagukban nem elégségesek a pénzügyi önállósághoz, ha nem párosul az anyagi segítség pénzügyi tudatossággal és megfelelő attitűddel. Ráadásul a teherbírási alapú adózás és a családtámogatások is csak akkor lehetnek hatékonyak, ha a hátrányos helyzetűek képesek ezt megfelelő pénzügyi kultúrával használni.

Magyarország jelenlegi gazdasági és társadalmi helyzete különösen indokoltá teszi a pénzügyi kultúra és a munkaerőpiaci helyzet összefüggéseinek vizsgálatát, különösen a hátrányos helyzetű csoportok esetében. Az elmúlt években tapasztalt rendkívül magas infláció és az azt követő gazdasági nehézségek jelentős hatást gyakoroltak a lakosság pénzügyi helyzetére. Bár a 2022 óta tartó inflációs nyomás 2024-2025 között enyhült, a megélhetési költségek továbbra is magasak, és sok család nem tudta visszanyerni korábbi életszínvonalát. Különösen azok a társadalmi rétegek érintettek, amelyek eleve alacsony jövedelemből élnek, vagy tartós munkanélküliséggel küzdenek, és fejlesztendő vagy komplex programmal fejlesztendő hátrányos helyzetű térségekben, belső perifériákban élnek. Számukra a pénzügyi ismeretek hiánya nem csupán kényelmetlenséget, hanem konkrét anyagi veszteséget, eladósodást, társadalmi kirekesztődést eredményez.

³Magyarország Alaptörvénye (2011. április 25.) XXX. cikk

Ezzel párhuzamosan ráadásul napjainkban a munkaerőpiac is jelentős átalakuláson megy keresztül. Egyre nagyobb a kereslet a magasabban képzett, technológiai és digitális készségekkel rendelkező munkaerő iránt, így egyre több alacsony iskolai végzettségű ember szorul ki a tartós foglalkoztatásból. Ezzel párhuzamosan a munkaerőpiaci bizonytalanság – az atipikus foglalkoztatási formák terjedése, a részmunkaidős vagy szezonális munkák dominanciája bizonyos régiókban (pl. a disszertációmban is vizsgált Mezőföldön) – tovább növeli a pénzügyi kiszolgáltatottságot. Ilyen környezetben a pénzügyi műveltség különösen fontos szerepet játszik, mert segíti a családokat, egyéneket abban, hogy a jövedelmi ingadozások ellenére is tudjanak tervezni, tartalékot képezni és felelős döntéseket hozni akár hitelfelvétel, akár kiadásaik optimalizálása terén.

A digitális pénzügyi eszközök gyors terjedése – például az online bankolás, a mobilfizetés, vagy az elektronikus ügyintézés – új lehetőségeket kínál szerte a világon, de egyben új kihívásokat is jelent, különösen azok számára, akik alacsony digitális kompetenciával és pénzügyi ismeretekkel rendelkeznek. Ez a digitális lemaradás tovább mélyítheti Magyarországon már a közeli jövőben is a társadalmi különbségeket. De Magyarországon a társadalmi egyenlőtlenségek területi alapon is jelentősek. A vidéki térségekben élők – különösen az aprófalvas, leszakadó régiókban – gyakran kevesebb hozzáféréssel rendelkeznek minőségi oktatáshoz, munkahelyekhez és pénzügyi szolgáltatásokhoz. Ezeken a területeken a pénzügyi műveltség szintje is alacsonyabb lehet, így még fontosabbá válik a hatásokra való felkészülés. Mindennek vizsgálata tehát nemcsak időszerű, hanem nélkülözhetetlen is Magyarország jövője szempontjából.

1.2 A kutatás tudományos jelentősége

A pénzügyi kultúra és a munkaerőpiaci helyzet közötti kapcsolat tudományos vizsgálata azért kiemelten fontos, mert e két tényező feltehetően komplex módon, kölcsönösen hat egymásra, és alapvetően befolyásolja az egyének, a háztartások és egész társadalmi csoportok gazdasági biztonságát, életesélyeit és társadalmi mobilitását. Bár a pénzügyi ismeretek fontosságát a közbeszéd és a szakpolitikai diskurzus is egyre gyakrabban hangsúlyozza, valós, mélyreható változások csak akkor érhetők el, ha ezek az összefüggések tudományos alapon feltárásra kerülnek és empirikus bizonyítékok támasztják alá őket. Különös tekintettel, ha a felmérés egy kifejezetten sérülékeny és a téma szempontjából

alulkutatott réteg, a vidéki, fejlesztendő vagy komplex programokkal fejlesztendő járásokban élő lakosságra is fókuszál.

A tudományos vizsgálat lehetővé teszi, hogy a döntéshozók ne általános megérzésekre vagy sztereotípiákra alapozzák beavatkozásaikat, hanem tényszerű, adatokkal alátámasztott elemzésekre. Ez kifejezetten magas hozzáadott értékkel bír a hátrányos helyzetű társadalmi csoportok esetében, ahol a pénzügyi kultúra korlátozottsága, a kedvezőtlen attitűdök, az alacsonyabb jövedelmi szint és a tartós munkanélküliség gyakran együtt jelentkeznek és egymást erősítik. Kutatásom segít megérteni azokat a mélyebb strukturális tényezőket – például társadalmi-gazdasági csoporthoz (klaszter) való tartozás, emocionális összetevők, kulturális vagy területi adottságok –, amelyek ezek mögött a jelenségek mögött állnak.

Emellett a disszertáció tudományos fontossága abban is megnyilvánul, hogy hozzájárulhat pénzügyi edukációs programok módosításához és a családsegítő szolgáltatások fejlesztéséhez. Mindezek nemcsak gazdaságossági szempontból fontosak – hiszen a jól célzott intézkedések hatékonyabbak –, hanem társadalompolitikai szempontból is, így elkerülhető a források pazarlása és erősíthető a társadalmi bizalom. A pénzügyi tudatosság és munkaerőpiaci integráció kapcsolatának tudományos vizsgálata továbbá hozzájárul a társadalmi mobilitás, az esélyegyenlőség és a gazdasági fenntarthatóság átfogóbb kutatásához is. Az így szerzett ismeretek – kellő nyitottsággal párosulva – beépülnek az oktatás, a szociálpolitika, a gazdaságpolitika vagy a foglalkoztatáspolitikai formálásába, hosszabb távon pedig elősegíthetik egy tudatosabb, önállóbb és ellenállóbb társadalom kialakulását.

Összességében elmondható, hogy a pénzügyi kultúra és munkaerőpiaci helyzet összefüggéseinek tudományos vizsgálata a hátrányos helyzetű csoportok körében nem csupán akadémiai „érdekesség”, hanem valós társadalmi és gazdaságpolitikai jelentőséggel bíró feladat. Ez a tudományos kutatási irány hozzájárul a társadalmi igazságosság növeléséhez, a gazdasági egyenlőtlenségek mérsékléséhez, és egy olyan tudásalapú döntéshozatal kialakulásához, amely a valós társadalmi szükségletekre ad választ Magyarországon.

A kutatásom háttérét adó pénzügyi műveltséggel (financial literacy) foglalkozó szakirodalom döntően arra összpontosít, hogy milyen beavatkozásokkal lehet emelni a vizsgált, nagyrészt fiatalokból, egyetemistákból, vagy még fiatalabbakból álló csoportok tájékozottságát az embereket érintő pénzügyi területeken. Ennek kapcsán az elérhető tudományos kutatások lényegében az oktatásra helyezik a hangsúlyt itthon és külföldön is

(Nagy, 2018; Németh et al. 2020). Beszámolnak a tanrendben bekövetkezett változásokról, az ismeretek fokozott elsajátításáról, a különböző tanítási módszerekről, de ennek a pénzügyi magatartásokra gyakorolt hatását már nem látják ilyen optimistán. Gyakran áthatolhatatlan függöny húzódik a tudástranszfer folyamatok két oldala között. Henchoz (2016) ennek a problémának okát abban látja, hogy a pénzügyi műveltségre fókuszáló oktatási és szemléletformáló programok nem veszik figyelembe a tanulók társadalmi helyzetének kontextusát. A szélesebb körben is ismert OECD alapvizsgálat (Atkinson és Messy, 2012, p. 56) is óvatosan fogalmaz: „A viselkedés és a tudás közötti kapcsolat elemzése minden országban pozitív összefüggést sugall: amikor a tudás növekszik, a viselkedés is erősödik. Ez nem bizonyít oksági összefüggést és sokkal több kutatásra van szükség ahhoz, hogy megértsük e változók közötti kapcsolatot.” Annak ellenére, hogy az OECD tíz évvel később, 2023-ban is elvégezte a kapcsolódó nemzetközi felmérését (OECD-INFE 2023) a pénzügyi tudás, viselkedés és attitűd összetevőit már együttesen vizsgálva, a tudás és a viselkedés között pozitív kapcsolatot ismét megfigyelik, de az oksági összefüggés továbbra sem bizonyított, újabb – már fókuszáltabb – kutatásokat sürgetnek.

Az eltérő társadalmi-gazdasági helyzetből fakadó különböző szocializáció nehezítheti az információátadás hatékonyságát a pénzügyi edukációs programok esetében, bár kétségtelen, hogy a pénzügyi magatartás és attitűdök szerepe és várható interdependenciája is erősen hat a pénzügyi műveltség kialakulása során (Bárczi és Zéman, 2015). Nehezíti a bizonyítást, hogy számos szerző a pénzügyi kultúra fogalmait gyakran szinonimaként, vagy egymást kiegészítő, részben átfedő, sőt néha egymásnak ellentmondó megfogalmazásokban használja.

Weinert (2002, hivatkozva Rudeloff, 2019, p.7) definíciója szerint a pénzügyi műveltség a tudás, a készségek és képességek, a motivációs és érzelmi folyamatok, valamint az attitűdök és az önismereti elvárások kölcsönhatásaként értelmezhető. Ennek aktuális szintje, az aktorok kombinációja és annak tartalma azonban lényegesen eltér a különböző társadalmi, gazdasági körülmények között élő családok esetében, ahogyan erre Huston (2010) már több mint egy évtizede felhívta a figyelmet. A szakirodalom a legtöbb esetben nem számol be olyan kutatásokról, amelyek a pénzügyi képzésekkel kapcsolatban azt vizsgálnák, hogy milyen mértékben, hogyan változott a vizsgált csoport pénzügyi magatartása a képzés eredményeként (Németh et al., 2016).

A tudományos irodalomban van példa arra (Zentai és Molnárné Kovács, 2024), hogy a szerzők felhívják a figyelmet a pénzügyi képzésekkel kapcsolatban a sérülékenységi és a

kirekesztett társadalmi csoportok mellőzésének problémájára a kutatás és a képzés területén. A hátrányos helyzetű csoportok tudományos vizsgálatának ilyen hiánya a pénzügyi kultúra és a társadalmi-gazdasági státusz fényében véleményem szerint nagyban gyengíti a szakirodalom által levont következtetések súlyát.

Disszertációmban ennek megfelelően kicsit más szemszögből közelítettem a problémához. Hangsúlyosan nem a pénzügyi kultúrát fejlesztő oktatási-képzési programokra és nem az azokhoz kapcsolódó információ átadási módszerekre vagy tartalmi követelményekre fókuszáltam, hanem kifejezetten a pénzügyi műveltség (és annak két fő komponensére, a pénzügyi ismeretekre és attitűdökre) és a pénzügyi sérülékenység kapcsolatára. Ez utóbbi is több, egymással különböző módon összefüggő dimenzióban értelmezhető csak (pl. a munka, jövedelem, szociális helyzet, települési viszonyok stb.), így kiemelt kontroll változó a kutatásomban a lokáció és a társadalmi-gazdasági státusz.

1.3 A kutatás célkitűzései

A doktori értekezésem alapvető célja, hogy a pénzügyi kultúrához kapcsolódó fogalmak tisztázása után, annak összetevői mentén, feltárva a szakirodalmi háttérrel felrajzoljam a pénzügyi műveltség és a társadalmi-gazdasági státusz közötti összefüggéseket a pénzügyileg különösen sérülékeny, életvezetési segítségre szoruló hátrányos helyzetű csoportok körében végzett kutatás alapján.

1.3.1 A kutatás céljai

Az értekezés fő célja a pénzügyi kultúra és a munkaerőpiaci helyzet közötti összefüggések feltárása, különös tekintettel a hátrányos helyzetű társadalmi csoportokra. Általános célom a pénzügyi műveltség szintjének feltérképezése a hátrányos helyzetű társadalmi csoportok körében (krízisben lévő családok, alacsony iskolai végzettségűek, romák, munkanélküliek, vidéki térségek lakói). A kutatás konkrétan arra keresi a választ, hogy a társadalmi és demográfiai jellemzők – például iskolázottság, életkor, nem, lakóhely (vármegyeközpont/belső periféria) – milyen hatással vannak a pénzügyi ismeretek szintjére, attitűdjeire, valamint arra, hogy ezek hogyan befolyásolják az egyének munkaerőpiaci esélyeit és a családok megküzdési stratégiáit. Ezen belül a kutatásom rész céljai az alábbiak:

1. annak bizonyítása statisztikai módszerekkel, hogy a pénzügyi műveltség attitűdjei és a társadalmi-gazdasági háttér, valamint a munkaerőpiaci helyzet között a feltételezettnél bonyolultabb kapcsolatrendszer áll fenn, nem egyszerűen arról van szó, hogy a magasabb társadalmi státusz egyben pénzügyileg műveltebb, tudatosabb és reziliensebb közösséget eredményez és fordítva;
2. annak feltárása, hogy a pénzügyi műveltséget, illetve annak összetevőit melyik háttér változókkal lehet legjobban magyarázni, továbbá annak igazolása vagy cáfolata, hogy a lokációnak van-e ebben értelmezhető szerepe egy olyan, területi hátrányokkal erősen szegmentált társadalomban, mint a magyar;
3. a pénzügyi műveltséget meghatározó attitűdök (faktorok) beazonosítása és a pénzügyi ismerethez való viszonyának bemutatása a sérülékeny társadalmi csoportoknál;
4. jobban megérteni, hogy a pénzügyi ismeretek hiánya, illetve a pénzügyi attitűdök milyen módon járulnak hozzá a társadalmi és gazdasági kiszolgáltatottsághoz, illetve, hogy ezeknek milyen generációs különbségei vannak, lehetnek.

1.3.2 Kutatási kérdések és vizsgált témakörök

Kutatásom többféle vizsgálati témakört ölel fel. Tekintettel arra, hogy komplex módszerrel szerveztem a kutatási programot és a meglévő, nyilvánosan elérhető statisztikai adatok elemzése (desk research) mellett önálló primer kutatást is végeztem, mind kvantitatív (kérdőíves elemzés), mind pedig kvalitatív (célzott személyes szakértői interjúk) módszerekkel, a kutatási kérdéseim ehhez igazodva többféle témakört vizsgáltak az alábbiak szerint:

- a) A pénzügyi kultúra szintje, jellemzői
 - A pénzügyi tudatosság aktuális szintje a hátrányos helyzetű rétegek körében.
 - Milyen pénzügyi döntési szokások, attitűdök jellemzik őket?
 - Milyen ismereteik vannak a megtakarításokról, hitelekéről, költségvetés-tervezésről?
 - Információforrásaik: honnan tájékozódnak pénzügyi kérdésekről?
- b) A pénzügyi tudatosság és a foglalkoztatottság kapcsolata
 - Milyen az érintett csoportok munkaerőpiaci helyzete?
 - Van-e összefüggés a pénzügyi ismeretek szintje és a munkaerőpiaci státusz (aktív/inaktív/munkanélküli) között?

- Hogyan befolyásolja a pénzügyi tudás a munkakeresési stratégiákat, döntéseket?
 - A pénzügyi ismeretek hiányának lehet-e szerepe a tartós munkanélküliségben.
- c) Háztartásgazdálkodás és megélhetés
- A háztartási költségvetés-tervezés gyakorlata a hátrányos helyzetűek körében.
 - Megtakarítási, hitelfelvételi, költési szokások elemzése.
 - Hogyan kezelik a váratlan kiadásokat? Van-e tartalékuk?
 - A pénzügyi döntések hátttere: racionális vagy kényszerű döntések?
 - Milyen attitűdök befolyásolják a pénzhez való viszonyt?
- d) Társadalmi-gazdasági és demográfiai helyzet és pénzügyi ismeretek
- Milyen szerepet játszik az aktuális társadalmi-gazdasági helyzet a pénzügyi tudatosság kialakításában?
 - Pénzügyi attitűdök és generációs jellemzők összefüggései.
 - Az iskolázottság és a pénzügyi kultúra összefüggései.
 - Az oktatási hiányosságok szerepe a pénzügyi kiszolgáltatottságban.
- e) Digitális pénzügyi szolgáltatásokhoz való hozzáférés
- Használnak-e bankkártyát, online bankolást, mobilfizetést, e-ügyintézt?
 - Milyen akadályai vannak a digitális pénzügyi eszközök használatának?
 - Összefüggés a digitális kompetencia, pénzügyi tudatosság és sérülékenység között.
- f) Szociális juttatások és állami támogatások ismerete, felhasználása
- Tudják-e, milyen támogatásokra jogosultak?
 - Milyen támogatásokat vesznek igénybe?
 - A juttatások szerepe a pénzügyi stabilitásban és a pénzhez való viszonyukban.
- g) Társadalmi-demográfiai tényezők szerepe
- Milyen szerepet játszanak az életkor, nem, iskolai végzettség, vagyoni helyzet, lakóhely a pénzügyi kultúra alakulásában?
 - Területi különbségek vizsgálata.
 - Generációk közötti eltérések.
- h) A pénzügyi kultúra pszichológiai hátttere a hátrányos helyzetű célcsoportnál
- Mik a segítő szakemberek személyes tapasztalatai a célcsoporttal kapcsolatban?
 - Milyen felesleges költségeik vannak és mi lehet ezek mögött?
 - Mi jellemzi a saját helyzetük problémapercepcióját?
 - Hogyan látják ők maguk a saját anyagi helyzetüket?
 - Mennyire érzik magukat felkészültnek pénzügyi döntések meghozatalára?

1.3.3 A kutatás hipotézisei

H0 (fő hipotézis). A pénzügyi kultúra (ismeretek és attitűdök), a munkaerőpiaci helyzet és a pénzügyi-szociális sérülékenység között szignifikáns, kölcsönös hatásokkal jellemezhető kapcsolat áll fenn a hátrányos helyzetű társadalmi csoportok körében.

H1. A magasabb társadalmi-gazdasági státuszú egyének pénzügyi ismereti szintje magasabb, mint az alacsonyabb státuszú csoportoké, így a pénzügyi ismeretek szintje szignifikáns kapcsolatban áll az iskolai végzettséggel és a jövedelmi helyzettel is. A várt összefüggés lineáris.

H2. A stabil foglalkoztatási helyzettel rendelkező egyének pénzügyi döntései megfontoltabbak és nagyobb valószínűséggel rendelkeznek megtakarítással, mint a bizonytalan munkaerőpiaci helyzetben lévők. Ezzel összefüggésben a közfoglalkoztatásban, részmunkaidőben vagy más atipikus foglalkoztatási formában dolgozók pénzügyi sérülékenysége magasabb, mint a teljes munkaidős, stabil állással rendelkezők esetében.

H3. Feltételezhető, hogy a megtakarítások hiánya közvetítőként működik a pénzügyi ismeretek és a pénzügyi sérülékenység közötti összefüggésben.

H4. A pénzügyi attitűdökkel kapcsolatban (bankbizalom, pénzhez való viszony) az alacsonyabb pénzügyi szinttel rendelkező egyének körében erősebb a banki szolgáltatásokkal szembeni bizalmatlanság. Várható továbbá, hogy a bankokkal és pénzügyi szolgáltatókkal kapcsolatos bizalmatlanság magasabb az alacsonyabb iskolai végzettségű, idősebb és hátrányos helyzetű térségekben élő válaszadók körében. Feltételezhető, hogy mindez összefügg a pénzügyi, szociális és munkaerőpiaci sérülékenység mértékével is.

H5. A hátrányos helyzetű járássokban élők pénzügyi ismereti szintje alacsonyabb, míg pénzügyi sérülékenységük magasabb, mint a fejlettebb térségekben élőké. A digitális világból való kizártság összefügg a pénzügyi kiszolgáltatottsággal és növeli a pénzügyi szolgáltatásokkal szembeni bizalmatlanságot is.

H6. A pénzügyi és szociális szempontból sérülékeny egyének nagyobb valószínűséggel vallják, hogy a pénz boldogságot eredményez. Ez az attitűd várhatóan erősebb a fiatalabb korosztályokban és a hátrányos helyzetű térségekben élők körében.

H7. Gazdasági bizonytalanság vagy pénzügyi sérülékenység esetén a hátrányos helyzetű egyének nagyobb valószínűséggel költenek kisebb, megfizethető, felesleges luxuscikkekre vagy örömszerző fogyasztási cikkekre, miközben lemondanak a nagyobb értékű, hosszú távú

kiadásairól a területileg hátrányos térségekben. Végző soron pedig a magasabb társadalmi-gazdasági státuszú csoportok tagjai jellemzően magasabb szintű pénzügyi ismeretekkel rendelkeznek, tudatosabban hozzák meg pénzügyi döntéseiket, és jobban felkészültek a gazdasági bizonytalanságokra.

2. SZAKIRODALMI ÁTTEKINTÉS

Az értekezésem szakirodalmi áttekintése struktúráját tekintve négy fő témakörhöz kapcsolódik. Az első részben a pénzügyi kultúra fogalma és annak alrendszerei kerülnek bemutatásra. A pénzügyi kultúra fogalmának tisztázása nem pusztán elméleti kérdés, hanem a kutatás és a gyakorlati alkalmazás szempontjából is alapvető fontosságú lépés, amely megalapozza a kutatásom érvényességét, megbízhatóságát és relevanciáját. A második részben a munkaerőpiaci helyzettel kapcsolatos összefüggéseket tekintem át társadalmi és demográfiai jellemzők tükrében. Ezek tisztázása általában nélkülözhetetlen mind a társadalom- és gazdaságtudományok, mind pedig a gyakorlati szakpolitikai beavatkozások szempontjából. Kutatási témám szempontjából azonban a foglalkoztatottság vagy annak hiánya nem csupán gazdasági állapot, hanem tükrözi az egyének és csoportok társadalmi beágyazottságát, hozzáférését az erőforrásokhoz, valamint döntési lehetőségeiket is. Ennek szakirodalmi feldolgozása nemcsak a kutatás módszertani megalapozottságát erősíti, hanem segít megérteni a társadalmi kirekesztettség és gazdasági sérülékenység mögötti rendszerszintű tényezőket is. Ez pedig elengedhetetlen ahhoz, hogy a tudományos eredményeim valódi társadalmi hatással bírjanak. A harmadik részben a hátrányos helyzettel összefüggő információk feltárására kerül sor, melyben a megkerülhetetlen családsegítő rendszer szerepe is megjelenik. A hátrányos helyzet ugyanis nem csupán gazdasági vagy jövedelmi kategória, hanem komplex, többdimenziós társadalmi jelenség, amely az egyén vagy a család életének számos területén megnyilvánul: ilyenek a lakhatási körülmények, az iskolázottság, a munkához való hozzáférés, az egészségi állapot vagy épp a társadalmi kapcsolatok szűkössége. Éppen ezért a hátrányos helyzethez kapcsolódó információk feltárása nélkül nem értelmezhető egyetlen olyan értekezés sem, amelynek fő dimenziói a társadalmi, területi egyenlőtlenségek, illetve a pénzügyi sérülékenység. Végezetül a pénzügyi reziliencia (ellenállóképesség) és az adósságcsapda témaköreinek bevonása egy olyan kutatásba, amely a pénzügyi tudatosság, a munkaerőpiaci helyzet és a hátrányos helyzetű rétegek kapcsolatát vizsgálja elengedhetetlen és indokolt. Ezek a fogalmak ugyanis szorosan kapcsolódnak a társadalmi-gazdasági sérülékenységhez, a vonatkozó kutatások megmutatják, hogyan reagálnak az emberek a pénzügyi nehézségekre, illetve milyen esélyeik vannak ezekből a helyzetekből való kilábalásra.

2.1 Pénzügyi kultúra

A pénzügyi kultúra fogalmát a szakirodalom többféle aspektusból közelíti meg, ezért különböző fogalmi meghatározások is társulnak hozzá, attól függően, hogy a tudás, a magatartás, vagy a döntéshozatal van a fókuszban. Ugyanakkor a pénzügyi kultúra fogalmának tisztázása alapvető fontosságú minden olyan kutatás vagy elemzés esetében, amely a pénzügyi tudatosság, döntéshozatal vagy gazdasági viselkedés vizsgálatára irányul. Mivel a pénzügyi kultúra egy összetett, többretegű jelenség, nem véletlen, hogy különféle értelmezések és definíciók léteznek rá, amelyek gyakran más-más dimenziókra helyezik a hangsúlyt – például a tudásra, a viselkedésre, az attitűdökre vagy az értékekre. A fogalom tisztázása elősegíti, hogy a kutatásom során egyértelműen meghatározható legyen, mit értek pénzügyi kultúra alatt: pusztán ismeretek halmazát, vagy annál többet – például a pénzügyi döntések meghozatalához szükséges készségeket, a hosszútávú tervezést, a pénzhez való viszonyt és a gazdasági szocializáció eredményeit. Emellett a szakirodalmi áttekintés lehetőséget nyújt arra is, hogy a különböző nemzetközi és hazai kutatásokkal összehasonlítható eredmények fényében elemezzük a fogalmat, mert a pénzügyi kultúra értelmezése például az OECD vagy a PISA pénzügyi kompetenciákat mérő keretrendszereiben is eltérő. Továbbá a fogalmi tisztázás elengedhetetlen a módszertani megalapozottság szempontjából is. Csak akkor mérhető, vizsgálható és értékelhető egy jelenség, ha világosan definiáljuk, mit értünk alatta. Jelen kutatásban a pénzügyi kultúra szintjének feltérképezésére pontosan meg kell határozni, milyen komponenseit mérjük – például a pénz beosztásának, a költségvetés-tervezésnek a képességet, a megtakarítási hajlandóságot, a pénzügyi termékek ismeretét vagy a kockázatok felismerését.

Összefoglalva Magyarországon a legáltalánosabb definíció szerint a pénzügyi kultúra az a pénzügyi ismeret- és képességszint, amely lehetővé teszi az egyének számára, hogy azonosítsák, értelmezzék és felhasználják az alapvető pénzügyi információkat a tudatos és körültekintő döntéshozatalhoz, felmérve azok jövőbeni következményeit. Az Állami Számvevőszék meghatározása szerint a pénzügyi kultúra magában foglalja a pénzügyi tudást, a pénzzel való gazdálkodás képességét, a reális önképet és az ismeretekhez igazított pénzügyi döntéseket⁴.

⁴<https://okosanapenzzel.hu/Media/Default/ASZ-videok/P%C3%A9nz%C3%BCgyi%20tudatoss%C3%A1g%20fejleszt%C3%A9s%C3%A9nek%20strat%C3%A9gi%C3%A1ja.pdf>

Zentai és Molnárné Kovács (2024) tanulmányukban a pénzügyi kultúra és annak fejlesztési lehetőségeit vizsgálták a magyar és nemzetközi szakirodalom tükrében. Elemzésük középpontjában éppen a pénzügyi kultúra fogalmának értelmezési eltérései állnak. Rámutatnak arra, hogy a különböző nyelvű szakirodalmakban nem egységes a fogalomhasználat: míg az angol nyelvű irodalomban a „financial literacy” terjedt el, addig a magyar nyelvű szakirodalomban egyszerre használják a pénzügyi kultúra, pénzügyi műveltség és pénzügyi tudatosság illetve a pénzügyi ismeretek kifejezéseket, sokszor eltérő jelentéstartalommal. Tóth Arnold, Csongrádi Gyöngyi és Hauber György 2023-as tanulmánya a pénzügyi kultúra fogalmát és jelentőségét vizsgálja a mai dinamikusan változó pénzügyi környezetben. A szerzők ebben rámutatnak arra, hogy a pénzügyi rendszer átalakulása miatt az egyéneknek ma jóval nagyobb felelősséget kell vállalniuk saját pénzügyi jólétük alakításában, mint korábban. Ez a változás pedig megnöveli a pénzügyi tudatosság, műveltség és a pénzügyi írástudás jelentőségét, különösen egy olyan korban, amelyet a digitális innovációk és a komplex pénzügyi termékek jellemeznek (Tóth et al., 2023). A pénzügyi kultúra szerves része a viselkedés: a vásárlás, megtakarítás, számlafizetés mind befolyásolja az egyén gazdasági helyzetét. A fejlett pénzügyi műveltség megjelenik a tudatos pénzkezelésben, például a költségvetés-tervezésben vagy a pénzügyi célok kialakításában (Bárczi és Zéman, 2015). A cikk tanúsága szerint a pénzhez való viszonyulást személyiségjegyek, társadalmi elvárások, demográfiai tényezők és az oktatás egyaránt formálják. Kovácsné Henye (2017) vizsgálata alapján a pénzügyi kultúra hiánya és a modern eszközökkel szembeni bizalmatlanság azt eredményezi, hogy a háztartások nem tudatosan használják a pénzügyi termékeket, jelentős költségeket pazarolnak, és nem hasznosítják a megtakarítási lehetőségeket. A hibás pénzügyi döntések az egyéni jólétre és ezáltal az egész gazdaságra negatív hatással vannak.

A pénzügyi kultúra jelentős hatással van a hátrányos helyzetű csoportok munkaerőpiaci esélyeire és gazdasági mobilitására is. A pénzügyi ismeretek segítenek a gazdasági döntések meghozatalában, például a költségvetés kezelésében, adósságok kezelésében és a nyugdíjtervezésben. A kutatások szerint a pénzügyi tudatosság különösen fontos az alacsony jövedelmű és alacsony iskolai végzettséggel rendelkező személyek számára, akik gyakran nem rendelkeznek a szükséges ismeretekkel ahhoz, hogy sikeresen navigáljanak a munkaerőpiacon (Lusardi és Mitchell, 2011). A pénzügyi ismeretek hiánya nemcsak a személyes pénzügyi stabilitásra van negatív hatással, hanem a munkahelyi teljesítményre és az egyéni gazdasági esélyekre is, mivel a pénzügyi stressz befolyásolhatja a munkahelyi jelenlétet és teljesítményt (Kim és Garman, 2003). A pénzügyi kultúra fejlesztése alapvető

ahhoz, hogy a hátrányos helyzetű csoportok sikeresen integrálódjanak a munkaerőpiacra. Az MNB és különböző pénzügyi szervezetek programokat indítottak a pénzügyi tudatosság növelésére, különös figyelmet fordítva arra, hogy a lakosság jobban megértse a különböző pénzügyi termékeket és szolgáltatásokat, és tudatosan válassza a készpénz vagy digitális fizetési módok közül a számára legmegfelelőbbet. Az oktatási programok és a pénzügyi ismeretekkel kapcsolatos kampányok célja, hogy mindenki, függetlenül a társadalmi helyzetétől, képes legyen megalapozott pénzügyi döntéseket hozni. Az iskolai programok, amelyek a pénzügyi kultúra részeként a tudatosságot célozzák meg, fontos szerepet játszhatnak abban, hogy a gazdaságilag marginalizált rétegek növeljék pénzügyi műveltségüket, így javítva munkaerőpiaci helyzetüket és gazdasági esélyeiket. Ilyen a Pénz7 program is, amely 2015-ben indult el Magyarországon a Magyar Bankszövetség kezdeményezésére és mára témahétként bekerült a köznevelési tanév rendjébe (Németh, 2017).

Fontos tisztázni azt is, hogy pénzügyi műveltség és pénzügyi kultúra nem ugyanaz, bár van közöttük kapcsolat. A két fogalom eltérő jelentéssel bír, különösen a társadalomtudományokban, de egymásra ható és egymást részben átfedő területek. A kultúra általában és ezen belül a pénzügyi kultúra társadalmi szintű fogalom, amely egy adott közösség vagy társadalom által megosztott értékeket, normákat, hiedelmeket, szokásokat és viselkedési mintákat foglalja magába az adott területen, jelen esetben a pénzhez és a pénzügyi rendszerekhez való struktúrákban. A pénzügyi kultúra azt jelenti, hogy egy adott társadalomban hogyan viszonyulnak az emberek a pénzhez, pl. mennyire elterjedt a megtakarítás vagy az eladósodás, hogyan bíznak a pénzügyi szolgáltatókban, mi jellemzi a pénzügyi edukációt stb. A pénzügyi kultúra kollektív, nem egyéni szintű, történelmileg és társadalmilag is beágyazott és nem csupán ismeret, hanem viselkedés- és értékrendbeli mintázatát adja egy szűkebb vagy tágabb közösségnek. Ezzel szemben a pénzügyi műveltség (financial literacy) kifejezés az adott (pénzügyi) tématerületen való tudásra, képességekre és gyakorlati alkalmazásra utal. A pénzügyi műveltség alapvetően azt jelenti, hogy valaki ismeri a pénzügyi fogalmakat, érti, hogyan működik a gazdaság bizonyos része és képes ezt a tudást a mindennapokban alkalmazni (pl. költségvetést készít, nem adósodik el stb.).

2.1.1 Pénzügyi műveltség

A pénzügyi műveltség alapvető szerepet játszik az egyének, családok, vállalkozások és nemzetgazdaságok pénzügyi fenntarthatóságának biztosításában. A gazdasági mutatók, mint

az adósság, fizetési fegyelem, megtakarítások és pénzügyi menedzsment mind a jóléthez vagy fizetéseképtelenséghez vezethetnek, és részben a pénzügyi műveltségből fakadnak. Ebben a kontextusban a műveltség tehát inkább egyéni szintű, tanulással fejleszthető és konkrét kompetenciákhoz köthető (pl. hitelintézeti műveltség, pénzügyi szolgáltatásokban való jártasság stb.). Ezzel együtt a pénzügyi műveltség fogalma önmagában is egy összetett fogalom, amelyet a kutatók a szakirodalom alapján még mindig heterogén módon definiálnak. Csorba László (2020) tanulmányában a pénzügyi kultúra és pénzügyi műveltség közötti kapcsolatot, valamint azok hatását vizsgálja a pénzügyi magatartásra. A szerző hangsúlyozza, hogy a pénzügyi kultúra nem csupán az egyéni tudás összessége, hanem annak alkalmazására, a pénzügyi döntések meghozatalára is kiterjed. A pénzügyi műveltség tehát az egyén képességeit jelenti a pénzügyi ismeretek gyakorlati alkalmazásában. Ennél bővebb az OECD (2023) hivatalosan alkalmazott definíciója, mely szerint a pénzügyi műveltség azon tudatosság, tudás, készség, attitűd és viselkedés kombinációja, amely együttesen szükséges az alapos pénzügyi döntések meghozatalához és az egyéni pénzügyi jólét eléréséhez. Vannak ennél szűkebb értelmezések is, ahol a cselekvés racionalitása kerül a fókuszba: Rieger (2020) meghatározása szerint a pénzügyi műveltség nem más, mint egy személy pénzkezelési kompetenciája a megalapozott, egyéni jólétet biztosító pénzügyi döntések érdekében. Cude (2022) tanulmánya szintén a pénzügyi műveltség fogalmának sokféle értelmezését vizsgálja, ő is rámutatva arra, hogy nincs egységes, mindenki által elfogadott definíció. A legtöbb meghatározás közös elemei: a pénzügyi ismeretek, a hozzáállás, a viselkedés és az egyén képessége a tudatos pénzügyi döntések meghozatalára. A pénzügyi műveltség célja pedig gyakran a pénzügyi jólét elérése. Azzal együtt, hogy másféle definíciós háttér is létezik, kutatásomban leginkább a Cude-féle pénzügyi műveltség fogalommal tudok azonosulni, az empirikus elemzés során is elsősorban ezen összetevők (pénzügyi ismeret, pénzügyi attitűdök és irányzott cselekedetek) szerinti felosztás szerint alkottam meg a mérőeszközt és végeztem el a releváns statisztikai elemzéseket. A pénzügyi műveltséggel kapcsolatos szakirodalmak jelentős része a fogalommal egy célzott kutatás miatt foglalkozik elméleti szinten, így célszerű áttekinteni, hogy pénzügyi műveltség mérése, vizsgálata alatt milyen (közös) dimenziókra bontják a fogalmat. Ezt az 1. táblázatban foglaltam össze.

1. táblázat: Pénzügyi tudás, attitűd és viselkedés vizsgálatát célzó hazai és nemzetközi kutatások közös dimenziói

	Kutatási projekt gazda/év	Célpopuláció / minta	Vizsgált dimenziók
Nemzetközi	OECD (2016)	Felnőttek (30 ország, ~51 650 fő)	Tudás, attitűd, viselkedés, pénzügyi inklúzió
	OECD (2022)	Felnőttek nemzetközi mintában	Tudás, attitűd, viselkedés, digitális tudás
	OECD (2023)	Felnőttek (39 ország, ~68 820 fő)	Tudás, attitűd, viselkedés, jóllét
	YFLSS (2024)	Fiatal brazil diákok (n = 1126)	Tudás, attitűd, viselkedés
Hazai	Csiszárík-Kocsir, Varga és Bagó (2024)	Magyar lakosság	Pénzügyi tudás, attitűd, viselkedés
	Hergár, Kovács és Németh (2024)	Magyar közvélemény, szakpolitikai kontextus	Tudás, attitűd, viselkedési alkalmazás

forrás: saját szerkesztés OECD (2016, 2022, 2023), YFLSS (2024); Csiszárík-Kocsir, Varga, Bagó (2024); Hergár, Kovács, Németh (2024) adatai alapján

A pénzügyi műveltség Atkinson és Messy (2012) szerint nem más, mint az egyének képessége a pénzügyi információk megértésére és megfelelő pénzügyi döntések meghozatalára, s ez kulcsszerepet játszik a gazdasági jólét és stabilitás szempontjából. Tanulmányukban az OECD/INFE közös pilot kutatásának eredményeit mutatták be, amely 14 ország felnőtt lakosságának pénzügyi műveltségét vizsgálta. A kutatás célja volt egy olyan nemzetközileg összehasonlítható mérési eszköz kidolgozása, amely szintén három fő dimenziót ölel fel: a pénzügyi tudást, a pénzügyi viselkedést és a pénzügyi attitűdöket. A pénzügyi műveltség – mely fejleszthető – napjainkban egyre fontosabb szerepet tölt be a lakosság gazdasági döntéseiben, különösen bizonytalan gazdasági környezetben. A pilot kutatás nyomán az OECD 2016-tól alkalmazott felméréseitől kezdve rendelkezésre állnak már indexált, európai országokra vonatkozó adatok a pénzügyi műveltség három komponenséről. Ezek az alábbiak: a) tudás (knowledge), b) viselkedés (behaviour), c) attitűd (attitude). A 2020-as OECD/INFE nemzetközi felmérésben Magyarország a középmezőnybe került 12,3 ponttal, ami így önmagában még nem informatív, viszont európai összehasonlításban az egyes dimenziók közötti eltérések már érdekesek. Ahogy a 2. táblázat ezt mutatja, a lakosság pénzügyi tudása és attitűdjei megfelelő szinten állnak átlagosan, viszont a gyakorlati pénzügyi viselkedés terén még van bőven tér a fejlődésre. A felmérés jelentősége abban rejlik, hogy megbízható adatokat nyújt a döntéshozók, oktatáspolitikusok és pénzügyi intézmények számára a pénzügyi edukációs programokhoz.

2. táblázat: Egyes európai országok pénzügyi műveltségi adatai (2020-as felmérés, OECD/INFE)

Ország	Összesített pontszám	Tudás pontszám	Viselkedés pontszám	Attitűd pontszám
Ausztria	14,4	5,3	6,0	3,1
Bulgária	12,3	4,1	5,3	2,9
Horvátország	12,3	4,5	5,0	2,8
Csehország	13,0	4,5	5,3	3,1
Észtország	13,3	4,9	5,3	3,1
Németország	13,9	5,2	5,7	3,1
Magyarország	12,3	4,6	4,5	3,3
Olaszország	11,1	3,9	4,2	3,0
Málta	10,3	2,2	5,2	2,8

forrás: OECD/INFE (2020) adatai alapján saját szerkesztés

Adhikari (2024) tanulmánya a pénzügyi műveltség és a pénzügyi viselkedés közötti kapcsolatot vizsgálja az egyének körében. A tanulmány szerint a pénzügyi műveltség képessé teszi az egyéneket arra, hogy megalapozott pénzügyi döntéseket hozzanak, ami jobb tervezéshez és olyan élethelyzetek kezeléséhez vezet, mint az oktatás, lakhatás, megtakarítások és nyugdíj. A tanulmány arra a következtetésre jut, hogy számos tényező befolyásolja a pénzügyi műveltséget, beleértve a demográfiai jellemzőket (nem, jövedelem), az oktatási háttérrel (oktatási szint), a személyiségjegyeket (pénzügyi viselkedés, attitűd, befolyás) és a családi dinamikát. Más szerzők, Shukla és Gupta (2024) szerint a pénzügyi műveltség alapvetően megértés és cselekvés, a különféle pénzügyi képességek, például az adósságkezelés, a befektetés, a megtakarítás és a költségvetés-tervezés megértése és alkalmazása, ami elengedhetetlen a mai összetett pénzügyi környezetben a racionális döntéshozatalhoz. Itt megjelenik egy másik fontos fogalom is, mely inkább már a pénzügyi kultúra fogalomköréhez, tágabb társadalmi értékköréhez kapcsolódik, és pedig a pénzügyi inklúzió. Shukla és Gupta (2024) szerint ez azt a folyamatot jelenti, amelynek során a társadalom minden rétege hozzáférhet a pénzügyi szolgáltatásokhoz és termékekhez. A két fogalom náluk szorosan összefügg: a pénzügyi inklúzió a hozzáférést biztosítja, míg a pénzügyi műveltség a szolgáltatások prudens használatához szükséges tudást és képességet. Így az igénybe vett pénzügyi szolgáltatás esetében fontos elvárás, hogy ne okozzon hosszútávú kárt (pl. eladósodást), összhangban legyen az igénylő valós szükségleteivel, fenntartható, felelős döntés eredménye legyen és ne éljen vele vissza az igénybe vevő (sem).

Más szerzők, Stella és társai (2020) szerint a pénzügyi ismeretek elsajátítása azonban nem feltétlen vezet megfelelő pénzügyi döntéshozatalhoz, ha az egyén attitűdje nem támogatja ezt a tudást. Az attitűdök formálódhatnak a pénzügyi oktatás és a pénzügyi szocializáció révén, de ezek a tényezők önállóan nem garantálják a pénzügyi döntések helyességét. A pénzügyi ismeretek növelése és a jó pénzügyi készségek birtoklása növeli ugyan a pénzügyi műveltséget és a pénzügyi attitűd sem mindig előfeltétele a jó pénzügyi ismereteknek és készségeknek.

2.1.2 Pénzügyi ismeret

A pénzügyi ismeret (financial knowledge) azt jelenti, hogy valaki megérti és képes kezelni a pénzügyekkel kapcsolatos alapvető fogalmakat és döntéseket a mindennapi életben. Ez nemcsak a számolásról szól, hanem arról is, hogy hogyan lehet tudatosan bánni a pénzzel. Összefoglalóan azt is mondhatjuk, a pénzügyi ismeret az egyének azon kognitív tudását jelenti, amely lehetővé teszi számukra a pénzügyi döntések megalapozását, a pénzügyi rendszerek működésének megértését, valamint a felelős gazdálkodást (Azizah et al., 2024). Ennek megfelelően pénzügyi ismeret magában foglalja többek között: a) pénzügyi alapfogalmak megértését (mi az a bevétel, kiadás, megtakarítás, hitel, kamat, infláció), b) költségvetés készítését és kezelését (tudni, hogyan lehet beosztani a jövedelmet úgy, hogy jusson minden szükséges kiadásra, és lehetőleg maradjon félretenni is), c) megtakarítást és befektetést (megérteni, miért fontos félretenni, milyen lehetőségek vannak, és mik a kockázatok), d) hitel és eladósodás kezelését (tudni, mikor érdemes vagy nem érdemes hitelt felvenni, hogyan működnek a törlesztőrészletek, kamatok), e) pénzügyi döntéshozatalt (tudatos vásárlás, ár-érték arány felismerése, hosszútávú pénzügyi célok kitűzése) és f) az alapvető pénzügyi dokumentumok értelmezését (bankszámlakivonat, szerződések, biztosítási feltételek).

A pénzügyi ismeret a pénzügyi műveltség egyik legfontosabb alappillére. Kocoglu (2021) megfogalmazásában olyan kognitív tudástartalmakat foglal magában, amelyek lehetővé teszik az egyének számára, hogy megértsék a pénz működésének alapelveit, eligazodjanak a pénzügyi termékek és szolgáltatások között, valamint megalapozott, felelős döntéseket hozzanak pénzügyeikben. Összefoglalóan a pénzügyi ismeret általános összetevőit és azok jellemző tartalmát a 3. táblázat összegezi. A táblázatból látható, a pénzügyi ismeret egyik alapvető összetevője a pénzügyi fogalmak ismerete, mint például a kamat, az infláció, a pénz időértéke vagy a kockázat és hozam közötti összefüggés. Ezek a fogalmak elengedhetetlenek

ahhoz, hogy valaki helyesen értelmezze például egy hiteltermék feltételeit, vagy képes legyen hosszútávú megtakarítási döntéseket hozni.

Szintén lényeges elem a banki és fizetési rendszerek ismerete, amely magában foglalja a különféle számlatípusok, bankkártyák, digitális pénzügyi eszközök és elektronikus tranzakciók működésének megértését. A pénzügyi ismeretek ezen része különösen felértékelődik a digitális korban, amikor egyre több ügylet történik online felületeken keresztül. A hitel és eladásodás ismerete szintén kulcsfontosságú. Az embereknek tisztában kell lenniük azzal, milyen típusú hitelek léteznek, milyen költségekkel járnak ezek (pl. THM – Teljes Hiteldíj Mutató), és hogyan befolyásolják hosszú távon a háztartás pénzügyi helyzetét. A nem megfelelő hitelhasználat súlyos következményekkel, például adósságspirállal járhat, amit sok esetben a pénzügyi ismeretek hiánya okoz.

A megtakarítási és befektetési ismeretek azt segítik elő, hogy az egyén ne csak rövid távon, hanem hosszabb távon is képes legyen pénzügyi biztonságot teremteni. Ide tartozik a különféle befektetési eszközök – például állampapírok, részvények, befektetési alapok – alapszintű megértése, a kockázatok felismerése, valamint annak ismerete, hogyan működik például a kamatos kamat. A költségvetés-készítés és pénzügyi tervezés szintén a pénzügyi ismeret részét képezi. Ez magában foglalja az egyén képességét arra, hogy nyomon kövesse bevételeit és kiadásait, pénzügyi célokat tűzzön ki, valamint megtakarítási stratégiákat alakítson ki, például vésztartalék létrehozásával vagy nyugdíjtervezéssel. Emellett a pénzügyi ismerethez hozzátartozik a biztosítási termékek ismerete, amely elősegíti a kockázatok kezelését – például baleset, betegség vagy természeti katasztrófa esetén. Az embereknek tisztában kell lenniük azzal, mit jelent a biztosítási díj, önrész vagy fedezet, és hogyan választhatnak számukra megfelelő terméket. Nagyon fontos szempont, hogy az adózási alapismeretek is részét képezik a pénzügyi tudásnak. Ez alatt értendő az adónemek, az adóbevallási kötelezettségek és a különböző adókedvezmények ismerete, valamint azoknak a pénzügyi döntésekre gyakorolt hatása. Ez az ismereti kör már túl is mutat az pénzügyi műveltségen és erős kihatással van a tágabb pénzügyi kultúrára, csakúgy, mint a fogyasztóvédelem és pénzügyi szabályozás alapszintű megértése is. Ez utóbbi azt jelenti, hogy az egyén ismeri pénzügyi jogait, képes értelmezni a pénzügyi szerződéseket és az Általános Szerződési Feltételeket (ÁSZF), valamint felismeri és elkerüli a pénzügyi csalásokat, átveréseket. A pénzügyi ismeret tehát nem csupán „pénzügyi tények” ismeretét jelenti, hanem egy olyan tudásbázist, amely nélkülözhetetlen az egyéni és családi pénzügyi biztonság megteremtéséhez, a pénzügyi döntések megalapozásához, és a tudatos, hosszútávú

gazdálkodáshoz, tágabb horizonton pedig részben ebből épül fel a közösség pénzügyi kultúrája.

3. táblázat: A pénzügyi ismeret fogalom összetevői

Összetevő	Cél	Jellemző tartalom
Alapfogalmak	Azok az alapelvek, amelyek a pénz működését szabályozzák.	Kamat, infláció, kockázat, hozam
Banki rendszerek	A bankrendszer és a pénzforgalmi eszközök működésének ismerete.	Számlák, díjak, digitális bankolás
Hitelek	A különböző hiteltermékek és az eladósodás kockázatának megértése.	Hiteltermékek, hitelfelvétel, eladósodás
Megtakarítás, befektetés	A pénz félretételének és gyarapításának lehetőségei és kockázatai.	Befektetési lehetőségek, hozam, kockázat
Költségvetés és tervezés	A tudatos pénzügyi gazdálkodás alapjai.	Bevétel-kiadás egyensúly, célok, vésztartalék
Biztosítás	A váratlan események pénzügyi hatásainak enyhítése.	Kockázatkezelés, fedezet, díjak, önrész
Adózás	Az állampolgári pénzügyi kötelezettségek megértése.	Adótípusok, adónemek, bevallás, adótervezés
Fogyasztóvédelem	Az egyén jogainak és lehetőségeinek ismerete a pénzügyi rendszerben.	Jogi ismeretek, szerződések, csalások elleni védelem

forrás: saját szerkesztés Kocolgu (2021), Castagno (2025) és Azizah (2024) nyomán

A pénzügyi ismeretek (vagy pénzügyi műveltség) hiánya a társadalom szegényebb rétegeiben komoly hatással van az egyének és háztartások gazdasági biztonságára, döntéshozatalára és társadalmi mobilitási esélyeire. Owusu-Sekyere és Peprah (2025) kutatása is kimutatta, hogy a pénzügyi tudatosság alacsony szintje hozzájárulhat a tartós szegénység fennmaradásához, különösen akkor, ha az érintettek nem tudják hatékonyan kezelni jövedelmüket, nincsenek tisztában a megtakarítás, hitelfelvétel vagy biztosítás alapjaival.

A hátrányos helyzetű csoportok – például alacsonyan iskolázottak, munkanélküliek vagy marginalizált etnikai kisebbségek – gyakran nem férnek hozzá azokhoz az információkhoz és eszközökhöz, amelyek segítségével tudatos pénzügyi döntéseket hozhatnának (Cedeño et al., 2021). Az MNB és civil szervezetek által támogatott programok, mint például a Pénziránytű Alapítvány pénzügyi személyiségtesztje és kutatási projektjei, valamint az MNB és Pénziránytű Alapítvány 2020-as kezdeményezése fontos lépéseket jelentenek a pénzügyi edukáció bővítése felé, különösen a fiatalok és az alacsony jövedelmű csoportok körében (MNB–Pénziránytű Alapítvány, 2020). A hátrányos helyzetűek számára az

alacsony pénzügyi ismeretek növelhetik az adósságcsapdába esés kockázatát. Sok esetben nem ismerik fel a hitelfelvétel kockázatait, vagy nem tudják, hogyan kerüljék el a túlköltekezést, ami gyakran rossz pénzügyi döntésekhez vezet. A pénzügyi tudatosság javítása lehetővé teszi számukra, hogy hatékonyabban kezeljék pénzügyeiket, és elkerüljék a magas kamatozású adósságok felhalmozását (OECD, 2020).

Szőke és Tóth (2023) hangsúlyozzák, hogy az oktatásnak – alap-, közép- és felsőszinten egyaránt – nagy felelőssége van abban, hogy a diákok ne csak elméleti tudást szerezzenek, hanem olyan pénzügyi műveltséget, készségeket, attitűdöt is, amely lehetővé teszi a megalapozott pénzügyi döntéshozatalt. Ezeken túl a pénzügyi ismeretek növelése – különösen a szegénység által leginkább sújtott csoportok körében – kulcsfontosságú eszköz lehet a társadalmi mobilitás és a gazdasági egyenlőtlenségek csökkentése szempontjából is.

2.1.2.1 Pénzügyi ismeret és adójog

Ahogyan a 3. táblázatban is látható volt, hogy a pénzügyi ismeret és az adójog szoros kapcsolatban állnak egymással, mivel a pénzügyi tudatossághoz hozzátartozik az is, hogy valaki érti és képes kezelni az adózással kapcsolatos kötelezettségeit, jogaival és lehetőségeivel együtt. A pénzügyi ismeret gyakorlati szinten működik: hogyan bánjunk a pénzzel. Az adójog pedig szabályozási keretet ad ehhez: mit szabad, mit kötelező, mit lehet elkerülni. Az adójogi, adózási ismeretek azonban nemcsak a pénzügyi műveltség egyik fontos eleme⁵, hogy az ember tisztában legyen az adózással kapcsolatos alapfogalmakkal, hanem azért is fontos, mert az adózás közvetlenül nemcsak az egyén pénzügyi helyzetét befolyásolja, hanem a közös társadalmi felelősségvállalásról is szól. Ebben az értelemben a pénzügyi kultúra értékrendi kérdés is, melynek komplex egyéni és társadalmi következményei is vannak. Az adójogi szabályok ismerete egyéni szinten segíti a pénzügyi optimalizálást, aki ismeri az adószabályokat, az igénybe tudja venni az adókedvezményeket (pl. családi adókedvezmény, 25 év alattiak SZJA mentessége), el tudja kerülni a bírságokat, késedelmi pótlékokat. Társadalmi szinten azonban a pénzügyi tudatosság azt jelenti, hogy az ember előrelátó és szabálykövető módon kezeli a pénzügyeit. Ehhez elengedhetetlen, hogy tisztában legyen a rá vonatkozó jogi kötelezettségekkel, különösen az adózással kapcsolatban. Az adójog tehát keretet ad a pénzügyi döntések egy részének. A pénzügyi

⁵ Fontos, hogy az ember tisztában legyen az adózással kapcsolatos alapfogalmakkal: Mi az az adóalap, adókulcs?, Milyen típusú adók vannak? (pl. SZJA, ÁFA, TAO, IPA), Milyen adókat kell fizetni munkavállalóként, vállalkozóként, befektetőként?, Hogyan kell bevallást készíteni, mire van kedvezmény?

ismeretek és az adójog kapcsolata illetve társadalmi hatása kiemelt fontosságú, ezért célzott oktatási programok is zajlanak e témakörben (4. táblázat).

4. táblázat: Pénzügyi ismeretek és az adózás az oktatásban

Pénzügyi ismeretek téma/terület	Kapcsolódó adózási ismeretek	Oktatási formák/tantárgyak/programok
Bevételek és kiadások kezelése	Adók hatása a nettó jövedelemre (pl. SZJA levonás), adózott jövedelem fogalma	Matematika, Gazdasági alapismeretek, PÉNZ7 projekt
Költségvetés készítése	Adók figyelembevétele a családi vagy egyéni költségvetés tervezésénél	Projektmunka, Társadalomismeret
Megtakarítás és befektetés	Kamatadó, árfolyamnyereség-adó, tartós befektetési számla (TBSZ) adózása	Matematika, Közgazdaságtan, pénzügyi szakkör
Hitel és eladósodás	THM tartalmazza az adókat? Adókedvezmények, hitelek esetén (pl. CSOK-hoz kapcsolódó adómentességek)	PÉNZ7 tananyag, gyakorlati órák
Vállalkozói ismeretek	Egyéni vállalkozók és cégek adózási formái (KATA, EVA, TAO, stb.), adóbevallás fogalma	Gazdasági ismeretek, Vállalkozási ismeretek, szakképzés
Fogyasztói tudatosság	ÁFA szerepe a fogyasztói árban, közteherhivselés elve	Állampolgári ismeretek, etika, osztályfőnöki óra
Jogtudatosság, állampolgári szerepvállalás	Miért kell adót fizetni? Mire fordítja az állam? Jog- és kötelezettség tudatosítása	Történelem, társadalomismeret, etika
Pénzügyi dokumentumok értelmezése	Adóbevallás, munkabér-jegyzék, NAV értesítések olvasása	Szövegértési gyakorlat, digitális kompetenciafejlesztés

forrás: saját szerkesztés (Pénziránytű Alapítvány, Pénz7 képzési programjai nyomán)

2.1.2.2 Pénzügyi ismeretek elsajátítása, a pénzügyi oktatás

Korai felismerés, hogy a pénzügyi ismeretek hiánya sok esetben vezethet eladósodáshoz, anyagi kiszolgáltatottsághoz vagy rossz döntésekhez, például indokolatlan hitelfelvételhez vagy nem megfelelő befektetésekhöz. Ez társadalmi szinten (pénzügyi kultúra) sem jó, így az iskolai oktatásban, felnőttképzésben és különféle tájékoztató programokon keresztül egyre nagyobb hangsúlyt kap, hogy az emberek tudatos pénzügyi döntéseket tudjanak hozni. A szakirodalomban és a médiában a "pénzügyi jártasság", "pénzügyi ismeretek" és "pénzügyi oktatás" kifejezéseket gyakran felcserélhető módon használják. Huston (2010) cikke erre a problémára javasol egy hasznos megközelítést, amely a pénzügyi jártasságot két dimenzióban értelmezi: megértés (pénzügyi ismeretek) és használat (pénzügyi alkalmazás).

Meglátása szerint különbséget kell tenni a fogalmak között, ugyanis a pénzügyi jártasság emberi tőke, amely magában foglalja az ismereteket és azok alkalmazásának képességét és magabiztosságát is, míg a pénzügyi ismeretek ennek csupán egy dimenzióját jelentik. A pénzügyi oktatás bemenet, amelynek célja a pénzügyi jártasság növelése. Fontos megjegyezni, hogy a pénzügyi jártasság Huston cikkében csak az emberi tőkét azonosítja, amely a megfelelő pénzügyi magatartáshoz szükséges, de nem garantálja annak bekövetkezését, mivel egyéb tényezők, mint az impulzivitás, a pszichológia tényezők vagy más viselkedési torzítások is befolyásolhatják a döntéshozatalt. Ilyen torzító hatásra jó példa, hogy a rendszerváltás után az állampolgárok többsége alapvető piaczgazdasági ismeretekkel sem rendelkezett, ami gazdasági kudarcokhoz vezetett. A mai fiatalok is felkészületlenek és a szocializációs tanulás révén szerzett ismereteik ellenére gyakran hamis képet alkotnak a piaczgazdaságról, ezért a pénzügyi ismeretek elsajátítása alapvető fontosságú a gazdaságban való eligazodáshoz és a társadalmi jóléthez (Kovácsné és Henye, 2017).

Nemzetközi kutatások is rávilágítanak erre, a pénzügyi ismeretek iskolai oktatása lehetőséget ad arra, hogy a diákok elsajátítsák a pénzügyi alapfogalmakat. Az OECD/INFE (2020) jelentése sokszorosan hangsúlyozza, hogy a pénzügyi kultúra fejlesztésében kulcsfontosságú a fiatalok számára biztosított megfelelő oktatás, amely segít a jövő pénzügyi döntéshozóinak formálásában is. Más szerző is megállapítja, hogy a fiatalok gyakran nem rendelkeznek elegendő tudással ahhoz, hogy megalapozott pénzügyi döntéseket hozzanak a jövőben, ennek következményeként a pénzügyi problémák, mint például a túlköltekezés vagy a hitelcsapdák, könnyen kialakulhatnak (Kovácsné Henye és Kulcsár, 2015). A pénzügyi tudatosság fejlesztése nemcsak az iskolai oktatásban, hanem a pénzügyi szocializációs folyamatokban is nagy szerepet kap. Az iskolai pénzügyi oktatás lehetőséget biztosít arra, hogy a diákok ne csak elméleti tudásra, hanem praktikus készségekre is szert tegyenek, amelyek szükségesek a felelős pénzügyi döntések meghozatalához.

A pénzügyi kultúra fejlesztése az iskolákban nemcsak a fiatalok személyes jóléte, gazdasági stabilitása szempontjából fontos, hanem a társadalmi-gazdasági egyenlőtlenségek csökkentésében is szerepet játszik. Ahogy Rehmud (2010) rávilágít, az alacsonyabb jövedelmű családokban élő diákok számára különösen hasznos a pénzügyi tudatosság fejlesztése, mivel a pénzügyi oktatás segít abban, hogy könnyebben hozzáférjenek a pénzügyi szolgáltatásokhoz és jobban tudják kezelni saját pénzügyeiket. Ezzel a fiatalok nemcsak a gazdasági jólétüket javíthatják, hanem hozzájárulhatnak a társadalom pénzügyi inklúziójának növeléséhez is, mely már újra a pénzügyi kultúra dimenziójára hat.

Az edukációs programokat áttekintve Németh, Vargha és Domokos (2020) tanulmánya kiemeli, hogy a jelenlegi képzések túlnyomó többsége továbbra is csak a fiatalokat célozza, míg a felnőttek, különösen a pénzügyileg sérülékeny csoportok kevésbé részesülnek célzott oktatásban. A pénzügyi képzések tartalmát főként az alapvető pénzügyi ismeretek, a tudatosság, a takarékoság és a pénzügyi önismeret határozzák meg, azonban nagyon kevés figyelem jut a vállalkozói vagy befektetési pénzügyekre. További problémaként említik, hogy a képzések ritkán igazodnak a célcsoportok társadalmi és jövedelmi helyzetéhez, így azok hatékonysága is erősen korlátozott. Szőke és Tóth (2023) tanulmánya azt vizsgálja, hogyan hat a pénzügyi-gazdasági ismeretek oktatása a pénzügyi tudatosságra. A kutatás kiemeli, hogy a személyes pénzügyek tudatos kezelése ma kulcsfontosságú, hiszen minden döntésnek van pénzügyi vetülete, ami rövidebb vagy hosszabb távon befolyásolja az egyén és közösségei gazdálkodását. Egy másik kutatás Bitca, Ellero és Ferretti (2021) tanulmányukban konkrétan azt vizsgálták, hogy az oktatás szintje milyen hatással van az Y generáció pénzügyi döntéseire. Az Y generáció tagjai – jellemzően fiatal felnőttek – különösen fontos célcsoportot jelentenek a pénzügyi műveltség fejlesztése szempontjából, mivel ebben az életszakaszban kezdik meg önálló gazdasági életüket. A szerzők a kérdőíves kutatásuk során különös figyelmet fordítottak arra, hogy milyen szintű oktatásban részesültek, és az hogyan hat a pénzügyi választásaikra. Arra a megállapításra jutottak, hogy azok a fiatalok, akik magasabb szintű pénzügyi oktatásban részesültek – például egyetemi gazdasági képzésben vagy pénzügyi kurzusokon – sokkal jobb pénzügyi döntéseket hoztak fiatal felnőtteként.

Rendszerszintű elemzések is készültek már. Carlson (2020) disszertációja azt vizsgálta, hogy az Egyesült Államok különböző államaiban bevezetett kötelező pénzügyi oktatási előírások (*állami szintű „state mandates”*) milyen hatással vannak a fiatal felnőttek – elsősorban a 18 és 24 év közötti korosztály – pénzügyi műveltségére és pénzügyi cselekvő képességeire (*financial capability*). A tanulmány központi kérdése, hogy vajon az iskolai pénzügyi oktatás kötelezővé tétele valóban elősegíti-e a pénzügyileg tudatosabb fiatal generációk kialakulását. Részletesen leírja, hogy mit kellene tenni, hogy egy egyén képes legyen tudatosan, felelősen és hatékonyan kezelni a pénzügyeit a való életben – tehát nemcsak tudja, mit kellene tennie, hanem meg is teszi.

Kulturálisan közelebbi kutatási példa is van, Kovács és Pásztor (2022) tanulmányának a célja, hogy bemutassa, hogyan jelenik meg a pénzügyi kultúra az európai oktatásban, milyen keretek között, milyen tartalmakkal tanítják, milyen kihívásokkal szembesülnek az oktatási

rendszerek és milyen jó gyakorlatok léteznek. A szerzők áttekintik több európai ország tantervi dokumentumait, nemzeti stratégiáit és kutatási eredményeit, hogy feltérképezzék, hol és milyen szinten van jelen a pénzügyi kultúra oktatása (5. táblázat). Kiemelik, hogy az oktatás sok esetben nem önálló tantárgyként, hanem más tantárgyakba beágyazva (matematika, társadalomismeret, állampolgári ismeretek stb.) jelenik meg. Az oktatási programokban gyakran szerepelnek olyan témák, mint költségvetés-tervezés, megtakarítás, hitelfelvétel, pénzkezelés, banki szolgáltatások, kamat és kockázat. Jó néhány országban találunk digitális pénzügyi oktatási eszközöket, gyakorlati feladatokat és moduláris programokat.

5. táblázat: Pénzügyi oktatás formája és tartalma Európa egyes országaiban

Ország	Oktatás formája	Tartalom/témakörök	Megjegyzés/Példa
Finnország	Kötelező, beépített a tantervbe	Költségvetés, megtakarítás, befektetés, hitel, biztosítás, pénzügyi döntések, játékos eszközök	Online oktatási játékok, tanári képzések
Lengyelország	Beépített (matematika, társadalomismeret)	Alapfogalmak, költségvetés, megtakarítás, kamat, gyerekprogramok	„Financial ABC” program óvodásoknak
Portugália	„Állampolgárság és fejlődés” tantárgy része	Tudatos költés, kiadás-tervezés, pénzügyi döntések	PISA-mérések alapján is megjelenik a tantervben
Románia	Kötelező a 8. osztályban	Költségvetés, pénzügyi döntések, fogyasztói tudatosság	Tantárgy: társadalomismeret
Ausztria	Nemzeti stratégia + programok, workshopok	Zöld pénzügyek, online fizetés, tőzsde, megtakarítás, vállalkozás	„FLiP”, „MoneyMatters” programok, iskolai látogatóbusz
Svédország	Tantervbe integrált kompetencia	Megtakarítás, befektetés, diákhitel, kockázatvállalás	Göteborgi egyetemi kutatások
Németország	Nem egységes; javasolt beépítés	Költségvetés, banki ismeretek, hitel, adósságkezelés	Vita tárgya a kötelezővé tétel

forrás: saját szerkesztés Kovács – Pásztor (2022), OECD (2014, 2020 alapján)

Több cikk is foglalkozik a diákok, hallgatók pénzügyi műveltségi szintjének vizsgálatával. Swiecka, Yeşildağ, Özen, és Grima (2020) a lengyel középiskolás diákok pénzügyi műveltségi szintjét mérve arra a következtetésre jutottak, hogy a pénzügyi tudás szintje jó, de a magas tudásszint nem mindig fordítódik le megfelelő pénzügyi viselkedésre a pénzügyi piacokon. Az egyetemek is számos pénzügyi kurzust kínálnak, melyek hozzájárulnak a pénzügyi tudás növeléséhez. Kovácsné Henye és Kulcsár (2015) arra a megállapításra jutottak, hogy a magasabb iskolai végzettség és a szakképzettség közvetlen összefüggésben állnak a jobb pénzügyi ismeretekkel, mivel a magasabb szintű oktatás révén az egyének

jobban megértik a pénzügyi döntéseket, mint például a juttatásokat, adózást, megtakarítást és a nyugdíjtervezést. Ezt támasztja alá Setiawan és Laulita (2024) kutatása is, melyet a Batami Nemzetközi Egyetem (UIB) hallgatói körében készítettek. Egy másik felmérés az oroszországi felsőoktatási intézményekben készült. A szerzők Ilyashenko és Lyushnenko (2023) azt kutatták, hogy milyen pénzügyi ismeretekkel rendelkeznek a hallgatók, hogyan alkalmazzák azokat a modern világ valós élethelyzeteiben, ahol a pénzügyi szolgáltatások aktívan jelen vannak, és milyen tényezők befolyásolják pénzügyi viselkedésüket. Kiemelik, hogy az elmúlt évtizedekben a pénzügyi piac jelentős változásokon ment keresztül helyi háborúk, fegyveres konfliktusok, válságok miatt.

A kialakított oktatási tartalmak folyamatosan újíttásra szorulnak, a modern digitális pénzügyi környezet, amelyet például az online bankolás, mobilfizetések és kriptovaluták jellemeznek, új kihívásokat támasztanak az oktatás és a pénzügyi tájékozottság területén. Ezek a kihívások megkövetelik a pénzügyi ismeretek folyamatos fejlesztését, melynek kulcsszerepe van a válsághelyzetekben való helytállásban is (Huston, 2010; Lusardi, 2019). Az oktatásnak ezért kiemelt feladata, hogy ne csak a hagyományos pénzügyi ismereteket adja át, hanem az új digitális kompetenciákat is fejlessze. Ezzel segíti a társadalom tagjait a pénzügyi sérülékenység csökkentésében és a gazdasági önállóság növelésében is (OECD 2020).

Magyarországon több tanulmány is rámutat arra, hogy a pénzügyi műveltség hiánya jelentős kockázatot hordoz, különösen a digitális pénzügyi szolgáltatások térnyerése miatt (Németh et al., 2016; Zsótér et al., 2016). Az OECD (2016) felmérése szerint azok az országok, ahol szélesebb körben elérhetők a pénzügyi oktatási programok, magasabb pénzügyi inklúzióval rendelkeznek és a munkaerőpiacon is jobban szerepelnek a hátrányos helyzetű csoportok. A pénzügyi oktatás elősegítheti a gazdasági egyenlőtlenségek csökkentését és javíthatja a társadalmi mobilitást.

A felsőoktatási hallgatók pénzügyi attitűdjeinek vizsgálatához kapcsolódóan releváns empirikus eredményeket találunk Hoschek és Szóka (2024) tanulmányában is, melyben a szerzők arra a következtetésre jutottak, hogy a felsőoktatásba belépő fiatalok pénzügyi attitűdje összességében kedvező képet mutat, ugyanakkor a pénzügyi tudatosság fejlesztése továbbra is indokolt. A tanulmány hangsúlyozza, hogy a tudatos pénzügyi magatartás megalapozása már a korai életszakaszban megkezdődő, rendszerszintű pénzügyi nevelést igényel, amely az iskolai oktatás és a családi szocializáció együttes szerepére épül.

Kovács, Kuruczleki, Rácz és Lipták (2021) tanulmányukban a magyar középiskolások pénzügyi kultúrájának változásait vizsgálták az elmúlt tíz év során az ún. Econventio-teszt

alkalmazásával. Az eredmények alapján bár a pénzügyi ismeretek szintje javult, a diákok továbbra is nehézségekbe ütköznek a pénzügyi döntéshozatal gyakorlati alkalmazásában. Az Econventio-teszt elsősorban Magyarországon ismert és használatos, főként középiskolai pénzügyi kultúra mérésére fejlesztették ki, és a hazai kutatások, tanulmányok gyakran alkalmazzák a fiatalok pénzügyi műveltségének vizsgálatára. Az eszköz segítségével nyomon követhető a pénzügyi oktatás eredményessége, valamint a diákok pénzügyi tudásának időbeli alakulása. Nemzetközi szinten az Econventio-teszt kevésbé ismert vagy alkalmazott, mivel sok ország eltérő pénzügyi műveltségi mérőeszközöket használ (például az OECD által kidolgozott pénzügyi tudatossági felméréseket vagy a PISA pénzügyi kompetencia modulját). Magyarországon a középiskolai pénzügyi oktatás és kutatás területén rendszeresen alkalmazzák. Nemzetközi szinten a helyi és nemzetközi standard felmérések (pl. OECD, PISA) dominálnak. A 6. táblázat a pénzügyi műveltség különböző iskolai mérőeszközeinek főbb jellemzőit hasonlítja össze.

6. táblázat: Pénzügyi műveltség egyes iskolai mérőeszközeinek összehasonlítása

Jellemző	Econventio-teszt	OECD Pénzügyi Tudatossági Felmérés	PISA Pénzügyi Kompetencia Modul
Célcsoport	Magyar középiskolások	Felnőttek (18-79 éves korosztály)	15 éves diákok (nemzetközi mintában)
Fókusz	Pénzügyi ismeretek és magatartás fiataloknál	Átfogó pénzügyi tudatosság és képességek felnőtteknél	Pénzügyi kompetenciák, döntéshozatal fiataloknál
Fókuszterületek	Gyakorlati pénzügyi döntések, ismeretek	Pénzügyi ismeretek, attitűdök, magatartás	Pénzügyi döntéshozatal, tervezés, kockázatkezelés
Alkalmazási terület	Magyarország, középiskolai oktatás	Nemzetközi, 30+ ország	Nemzetközi, 70+ ország
Időtáv	Többszöri mérés az elmúlt 10 évben	Egy alkalommal vagy időszakosan ismételve	Kétévente (PISA ciklusokban)
Módszertan	Standard tesztkérdések, főleg gyakorlati kérdések	Kérdőíves felmérés, képességfelmérés	Standardizált teszt, komplex feladatok

forrás: saját szerkesztés Econventio-teszt (2024), OECD (2023), PISA (2022) nyomán

Mindhárom mérőeszköz célja a pénzügyi tudatosság javítása, de eltérő célcsoportokra és fókuszterületekre koncentrálnak. Az Econventio-teszt a magyar középiskolások gyakorlati pénzügyi döntéseit és ismereteit vizsgálja, a OECD Pénzügyi Tudatossági Felmérés a felnőttek pénzügyi ismereteit, attitűdjeit és magatartását méri nemzetközi mintában, míg a PISA Pénzügyi Kompetencia Modul a 15 éves diákok pénzügyi döntéshozatali, tervezési és

kockázatkezelési képességeit értékeli. A három mérőeszköz módszertana, alkalmazási területe és időtávja is eltérő: a középiskolai teszt gyakorlati kérdéseket használ, a felnőtt felmérés kérdőíves formában történik, a PISA-modul pedig standardizált, komplex feladatokból áll, és kétévente ismétlődik a nemzetközi ciklusokban.

2.1.3 Pénzügyi attitűdök

A pénzügyi attitűd (financial attitude) az egyén pénzhez való hozzáállását, pénzügyi döntésekkel, megtakarítással, költekezéssel, befektetéssel kapcsolatos gondolkodásmódját, értékrendjét és érzelmeit tükrözi, amelyek alapvetően befolyásolják a pénzügyi döntéshozatalt és viselkedést. Ez magában foglalja azt, hogy valaki mennyire hajlandó tervezni, megtakarítani, kockázatot vállalni vagy éppen költekezni. A pénzügyi attitűd fontos szerepet játszik abban, hogy valaki képes-e felelősségteljesen kezelni a pénzügyeit, valamint hozzájárul a pénzügyi jóléthez és biztonsághoz is. Részleteiben is ismertetve a fogalmat, az attitűdök pszichológiai értelemben olyan belső, viszonylag állandó viszonyulások, amelyek egy adott tárgyhoz, személyhez, jelenséghez vagy helyzethez kapcsolódnak. Ezek a viszonyulások három alapvető alkotóelemből épülnek fel: kognitív, affektív és viselkedési komponensből. Ezt a hármas felosztást az attitűdök háromkomponensű modelljeként (ABC-modell) ismerjük Rosenberg és Hovland klasszikus munkája nyomán (1960), amely azóta széles körben elfogadottá vált a szociálpszichológiában (7. táblázat).

Az első elem az affektív (A-Affect) vagy érzelmi komponens, amely az adott attitűdtárgyhoz kapcsolódó érzéseket, érzelmi reakciókat jelenti. Ezek lehetnek pozitívak vagy negatívak, például öröm, ha nő a megtakarítás összege, vagy szorongás, ha az egyén pénzügyi helyzete bizonytalan. Az affektív komponens gyakran erőteljes hatással van arra, hogyan viszonyulunk a pénzhez, még akkor is, ha a gondolataink racionálisak. A második elem a viselkedési (B-Behavior) vagy más néven konatív komponens, amely a cselekvési hajlandóságot, szándékot, illetve a tényleges viselkedést foglalja magában. Ez tükrözi azt, hogy az egyén miként viselkedik vagy hogyan kíván viselkedni az adott attitűdtárggyal kapcsolatban. Pénzügyi kontextusban ez megnyilvánulhat abban, hogy valaki rendszeresen megtakarít, elkerüli az impulzusvásárlásokat, vagy épp ellenkezőleg, gyakran él hitellehetőségekkel. Végül a harmadik komponens a kognitív (C -Cognition) elem, amely az egyén tudását, hiedelmeit, meggyőződéseit foglalja magában az adott attitűdtárggyal kapcsolatban. Ez tulajdonképpen azt jelenti, hogy mit gondolunk valamiről – például a pénzügyi attitűdök esetében ilyen lehet az a meggyőződés, hogy „a megtakarítás biztonságot

nyújt a jövőre nézve” vagy hogy „a hitelkártyák veszélyesek, mert könnyen adósságba sodorhatnak”. Ez a három komponens együtt alkotja az attitűd teljes szerkezetét. Fontos megjegyezni, hogy ezek az elemek nem minden esetben vannak jelen egyenlő mértékben. Előfordulhat például, hogy valaki erősen hisz a megtakarítás fontosságában (kognitív komponens), mégsem érez motivációt annak gyakorlati megvalósítására (viselkedési komponens), vagy éppen szorongással társítja a pénzügyi döntéseket (affektív komponens). Az attitűd tehát egy komplex, többdimenziós pszichológiai konstrukció, amely jelentős hatással van az egyéni döntéshozatalra és viselkedésre, különösen olyan területeken, mint a pénzügyi magatartás.

7. táblázat: Az ABC-modell alkalmazása pénzügyi attitűdökre

Komponens	Leírás	Pénzügyi példa
A – Affektív (érzelmi)	Az egyén érzései, érzelmi viszonyulása a pénzügyekhez, pénzzel kapcsolatos élményei.	„Szorongok, ha nincs elég megtakarításom.” „Örömet érzek, ha nő a megtakarításom.”
B – Viselkedési (cselekvési)	Az egyén szándékai, hajlandósága, tényleges viselkedése pénzügyi helyzetekben.	„Rendszeresen félreteszek a jövedelmemből.” „Elkerülöm az impulzusvásárlást.”
C – Kognitív (gondolkodási)	A pénzről, megtakarításról, költekezésről alkotott hiedelmek, meggyőződések.	„Fontos megtakarítani a váratlan kiadásokra.” „A hitel veszélyes, mert könnyen adósságba visz.”

Rosenberg és Hovland (1960) nyomán saját szerkesztés

A pénzhez való viszonyulás és a pénzügyi személyiség kutatása az 1970-es évektől kezdve egyre nagyobb figyelmet kapott a pszichológia, közgazdaságtan és viselkedéstudomány határterületein. Az egyik első jelentős hozzájárulás Goldberg és Lewis (1978) nevéhez fűződik, akik viselkedés alapján három pénzügyi személyiségtípust azonosítottak: a gyűjtögetőket, az önállóságra törekvőket és a hatalmi játékosokat. Ezt a tipológiát Forman (1987) egészítette ki a „játékos” típus bevezetésével, noha ezen kategorizálás későbbi validálására nem találtam más szakirodalmi utalást, a felvetés más formában (pl. válság alatti vásárlások, hobbi-költségek) tetten lehet érni.

Yamauchi és Templer (1982) a pénzhez való attitűd mérésére fejlesztették ki a Money Attitude Scale (MAS) nevű mérőeszközt, amely négy dimenziót különít el: hatalom-presztízs, megtakarítás-idő, bizalmatlanság és szorongás. Ezzel párhuzamosan Furnham (1984) megalkotta a Money Beliefs and Behavior Scale (MBBS) skálát, amely hat faktort azonosított: kényszeresség, hatalom, megtakarítás, biztonság, elégedetlenség és erőfeszítés.

Későbbi kutatásában (Furnham, 1996) a pénzhez való attitűdöt demográfiai változók mentén is vizsgálta, például életkor, jövedelem vagy nem szerint és finomította modelljét, de alapvetően nem változtatta meg. Tang (1992) kutatásai során a pénzhez kapcsolódó attitűdöket három fő dimenzióba sorolta: költségvetés, negatív érzések és a pénz, mint a siker záloga. E dimenziók a korábban részletezett ABC elméleti modellhez (Rosenberg és Hovland, 1960) illeszkednek a kognitív, affektív és konatív komponensek mérhetővé tételével. Jelen értekezésben az empirikus kutatás során magam is e modell megközelítését vettem át a pénzügyi attitűdök mérése kapcsán. A szerző később kidolgozta a Money Ethic Scale (MES) mérőeszközt is, amely a pénzhez való morális és érzelmi viszonyulást vizsgálja. A személyiség nemcsak a gondolkodást és érzéseket, hanem az attitűdök alakulását és azok viselkedési megnyilvánulásait is jelentősen meghatározza. A pszichológiában az ún. Big Five személyiségmodell (ötfaktoros modell) ehhez kiváló kiinduló alap, mely több kutató munkájának eredménye, de a mai formájában leginkább Costa és McCrae nevéhez fűződik (1992), akik a modell empirikus megalapozásában és mérésében (NEO-PI kérdőív) kulcsszerepet játszottak. Ez a Big Five személyiségmodell a személyiség öt alapidimenzióját írja le: nyitottság, lelkiismeretesség, extroverzió, barátságosság és neuroticizmus. Ezek közül különösen a lelkiismeretesség és a neuroticizmus mutat jelentős kapcsolatot a pénzügyi attitűdökkel. A lelkiismeretes személyek hajlamosak előrelátóan, felelősségteljesen viselkedni, így gyakran pozitív pénzügyi attitűdöket mutatnak, például rendszeresen takarékoskodnak, kerülik az impulzusköltést. A magas neuroticizmus szinttel rendelkező személyek hajlamosabbak a szorongásra, bizonytalanságra, ami gyakran negatív pénzügyi attitűdökkel (pl. pénzzel kapcsolatos stressz, elkerülő magatartás) jár együtt. Emellett a nyitottság pedig befolyásolhatja a pénzügyi újdonságokhoz (pl. befektetésekhez) való viszonyt, míg az extroverzió összefügghet az élménykereséssel és a költekezési hajlandósággal. Erre alapozva Mellan (1995) a pénzpszichológia népszerűsítő megközelítésében kilenc pénzügyi személyiségtípust különböztetett meg: spórolós, költekező, aszkéta, menekülő, harácsoló, dorbézoló, aggodalmaskodó, kockázatvállaló és kockázatkerülő. Bár ez a modell nem klasszikus tudományos mérőeszközt alkotott, ennek ellenére szélesebb körben hivatkozzák és felhasználják pénzügyi tanácsadási kontextusokban is könnyű alkalmazhatósága miatt.

Keller és Siegrist (2006) egy svájci kutatásban a pénzhez való attitűdök és a részvénybefektetések közötti kapcsolatot vizsgálták, és azonosították a kockázatvállalás, megtakarítási hajlandóság, pénzügyi érdeklődés, valamint a pénzzel kapcsolatos

megszállottság (obsession) jelentőségét. Furnham és munkatársai (2019) az elmúlt években több kutatást is végeztek a témában. Egy ausztrál mintán végzett vizsgálatukban négy pénzügyi típusba sorolták a válaszadókat: Freedom, Love, Power és Security típusokat alkotva, amelyek eltérő mértékű pénzügyi aggodalommal és életelégedettséggel mutattak összefüggést. Egy másik kutatásuk (Furnham és Fenton-O’Creedy, 2014) a nemi különbségeket vizsgálta a pénzzel kapcsolatos „patológiákban”, például a pénzköltési kényszeresség és anyagi szorongás területén. Furnham és Fenton-O’Creedy 2020-ben tovább mélyítették a kutatást, és kimutatták, hogy a személyiségjegyek, a politikai–vallási ideológiák, valamint a pénzhez való attitűdök erőteljesen befolyásolják a pénzügyi kompetenciát és műveltséget. Ezek az eredmények is megerősítették, hogy a pénzügyi viselkedés nem csupán tanult ismereteken, hanem mélyen gyökerező pszichológiai jellemzőkön is alapul.

Összességében az elmúlt fél évszázad pénzügyi attitűd kutatásai egyértelműsítették, hogy ezek az egyén pénzhez való hozzáállását, értékrendjét és érzelmeit tükrözi, melyek alapvetően befolyásolják a pénzügyi döntéshozatalt és viselkedést. Ez magában foglalja azt, hogy valaki mennyire hajlandó tervezni, megtakarítani, kockázatot vállalni vagy éppen költekezni. A pénzügyi attitűd kétséget kizáróan fontos szerepet játszik abban, hogy valaki képes-e felelősségteljesen kezelni a pénzügyeit, valamint hozzájárul a pénzügyi jólléthez és biztonsághoz is. A pénzügyi attitűdök kutatásának főbb állomásait az alábbi 8. táblázat szemlélteti. A pozitív pénzügyi attitűd – például a hosszútávú gondolkodás vagy a pénzügyi fegyelem – szorosan összefügg a magasabb pénzügyi tudatossággal és a jobb pénzügyi helyzettel (Lusardi és Mitchell, 2011). Ezzel szemben a negatív attitűdök, mint a halogatás vagy impulzív költekezés, gyakran vezetnek pénzügyi stresszhez vagy eladósodáshoz (Prawitz et al., 2006). Az OECD kutatásai szerint a pénzügyi attitűd a pénzügyi műveltség három fő dimenziója közé tartozik a tudás és viselkedés mellett (Atkinson és Messy, 2012).

8. táblázat: Pénzügyi attitűdök tudományos vizsgálatának evolúciója

Szerző(k)	Év	Fő hozzájárulás / Modell	Főbb kategóriák / Faktorok / Típusok
Goldberg és Lewis	1978	Három típus azonosítása	Gyűjtögetők; önállóságra törekvők; hatalmi játékosok
Yamauchi és Templer	1982	Money Attitude Scale	Hatalom-presztízs; megtakarítás-idő; bizalmatlanság; szorongás
Furnham	1984	MBBS (Money Beliefs és Behavior Scale)	Kényszeresség; hatalom; megtakarítás; biztonság; elégedetlenség; erőfeszítés
Forman	1987	Kiegészíti a pénzügyi személyiségtípusokat (játékosok)	Játékosok
Tang	1992	Attitűdök: kognitív, affektív, konatív komponensek → leegyszerűsített modell	Költségvetés; negatív érzések; pénz, mint a siker záloga
Thomas Li-Ping Tang	1995	Rövid pénzetika skála - <i>Money Ethic Scale</i> (MES) fejlesztése	Sikerekkel, költségvetéssel, „gonoszszággal” (evil) kapcsolatos attitűdök
Furnham	1996	Pénzviszonyok attitűd és demográfiai jellemzők vizsgálata	„Money madness” faktorok; demográfiai jellemzők, mint előrejelzők
Mellan	1997	Kilenc személyiségtípus	Spórolós; költsékező; aszkéta; menekülő; harácsoló; dorbézoló; aggodalmaskodó; kockázatvállaló; kockázatkerülő
Keller és Siegrist	2006	Pénzhez való attitűdtípusok és befektetési viselkedés	Kockázatvállalás; megtakarítás; megszállottság (obsession); biztonsági attitűd; pénzügyi érdeklődés
Furnham, Von Stumm et al.	2014	Nemi különbségek a pénzhez való patológikus viszonyban	Férfi / női eltérések a „money pathology” mutatóiban
Furnham et al.	2019	Pénzügyi alkatok és aggodalmak vizsgálata	Freedom; Love; Power; Security és ezek összefüggései az életelégedettséggel
Fenton-O’Creevy és Furnham	2020	Pénzügyi műveltség / kompetencia összefüggése a személyiséggel, attitűdökkel	Kor, jövedelem, vallás/politika, személyiség + pénzhez való attitűdök

forrás: saját szerkesztés Goldberg és Lewis, 1969; Yamauchi és Templer, 1982; Furnham, 1984; Tang, 1990; Keller és Siegrist, 2000; Fenton-O’Creevy és Furnham, 2013 alapján.

Az attitűdöt ma már jellemzően olyan állításokra adott válaszokkal mérik, amelyek a pénzügyi tudatosságra, előrelátásra és a költési hajlandóságra vonatkoznak. Például: „Inkább most költök, mint hogy a jövőre spóroljak” – az ilyen kijelentések segítenek feltárni az egyén mélyebb hozzáállását a pénzhez. A „tervezett viselkedés” elmélete (Ajzen, 1991) elméleti alapot nyújt a pénzügyi attitűd vizsgálatához, amely szerint az attitűdök, a szubjektív normák és a kontrollérzet együttesen befolyásolják a viselkedési szándékot, majd magát a tényleges

viselkedést is. Ez a modell is segíti a kutatókat abban, hogy megértsék, milyen pszichológiai tényezők határozzák meg a pénzügyi döntéseket.

Összefoglalva a szakirodalmi tapasztalatot a pénzügyi attitűdök kapcsán, megállapítható, hogy tanulmányozása megkerülhetetlen. Befolyásolja a pénzügyi döntéseket, a pénzügyi attitűd formálja, hogy miként hozunk meg döntéseket: megtakarítunk vagy elköltjük a pénzt, kockázatot vállalunk-e befektetéseknél, felvesszünk-e hitelt és hogyan kezeljük azt, tudatosan tervezzük-e meg a pénzügyeinket vagy sem. Például aki hajlamos az impulzusvásárlásra, az gyakran a pillanatnyi vágyait helyezi előtérbe a hosszú távú célokkal szemben – ez egy bizonyos típusú pénzügyi attitűd eredménye. Hatással van a pénzügyi viselkedésre, a pénzzel kapcsolatos gondolkodásmód közvetlenül befolyásolja, hogy milyen pénzügyi szokásokat alakítunk ki, vezetünk-e költségvetést, rendszeresen félreteszünk-e, képesek vagyunk-e visszafogni a költekezésünket. De összefügg a pénzügyi jólléttel is. Az egészséges pénzügyi attitűdök – mint a tervezés, felelősségteljes döntéshozatal, önkontroll – hozzájárulnak a pénzügyi stabilitáshoz és biztonsághoz. Akinek pozitív, tudatos pénzügyi attitűdje van, az nagyobb eséllyel kerül el az eladósodást, és könnyebben éri el pénzügyi céljait. Segít megelőzni a pénzügyi stresszt, a negatív pénzügyi attitűd (pl. halogatás, felelőtlenség, pénzügyi szorongás figyelmen kívül hagyása) gyakran vezet pénzügyi problémákhoz – ami stresszt, kapcsolati konfliktusokat és akár mentális egészségi problémákat is okozhat. Végezetül a pénzügyi attitűd nem velünk született, társadalmi-gazdasági környezet (család, iskola, lakóhely, munka, más tapasztalatok) formálja és tudatos önismerettel és pénzügyi edukációval javítható, tanulható és fejleszthető is.

2.1.4 Pénzügyi viselkedés

A pénzügyi attitűdök szakirodalmi tárgyalása közben többször előkerült a pénzügyi viselkedés (behavioral finance) fogalma is, melyet a szerzők sokszor felcserélve is használnak. Ugyanakkor fontos pontosítani, hogy egymással összefüggő, de különböző fogalmakról van szó. A pénzügyi attitűd, ahogy a fenti fejezetben írtam, egy belső pszichológiai viszonyulás, amely azt tükrözi, hogy egy személy hogyan gondolkodik, mit érez, és hogyan hajlik viselkedni különféle pénzügyi témákkal kapcsolatban, például a megtakarítás, hitel, költekezés vagy befektetés terén. A már bemutatott ABC-modell szerint ezek az attitűdök általában három összetevőből állnak: kognitív (hiedelmek, meggyőződések), affektív (érzelmei) és viselkedési hajlandóság (szándék).

Ezzel szemben a pénzügyi viselkedés azokat a konkrét cselekedeteket jelenti, amelyeket az egyén a pénzügyeiben ténylegesen megtesz. Ilyenek lehetnek például a havi megtakarítás, számlák időben történő kifizetése, impulzív vásárlás, költségvetés készítése vagy hitelkártya-használat, a fizetés azonnali kivétele a bankból stb. Míg az attitűdök inkább belső, szubjektív tényezők és skálával mérhető a válaszadó önbevallása alapján, addig a viselkedés konkrétan megfigyelhető és mérhető cselekvésekben nyilvánul meg (nyitott-e bankszámlát, tett-e félre az adott hónapban stb.) A két fogalom összehasonlítását mutatja a 9. táblázat.

9. táblázat: Pénzügyi attitűd vs. pénzügyi viselkedés

Szempont	Pénzügyi attitűd	Pénzügyi viselkedés
Jellege	Belső, pszichológiai viszonyulás	Külső, megfigyelhető cselekvés
Tartalma	Gondolatok, érzések, szándékok pénzügyekkel kapcsolatban	Valós pénzügyi döntések és tettek (pl. megtakarítás, vásárlás)
Mérhetőség	Kérdőívekkel, attitűdskálákkal	Megfigyeléssel, önbeszámolóval, pénzügyi adatokkal
Példa	„Fontosnak tartom a megtakarítást.”	„Minden hónapban félreteszek 10.000 forintot.”
Szerepe a döntésekben	Befolyásolja a döntések előkészítését	Maga a döntés és annak végrehajtása
Kölcsönhatás	Előre jelezheti vagy magyarázhatja a viselkedést	Visszahat az attitűd alakulására (pl. sikeres megtakarás erősítheti)

forrás: saját szerkesztés Tang, 1990; Furnham, 2010; Yamauchi és Templer, 1982 és a nemzetközi felmérések (OECD/INFE, 2023) nyomán

A pozitív pénzügyi attitűd nem feltétlenül eredményez jó pénzügyi viselkedést. Például valaki meggyőződéssel vallhatja, hogy megtakarítani fontos (pozitív attitűd), mégsem teszi meg rendszeresen (negatív viselkedés). Ennek tipikus okát a célcsoportomban is megfigyelhettem, a családsegítők beszámolóí alapján oka lehet például az alacsony jövedelem, az önkontroll hiánya vagy rossz pénzügyi szokások egyaránt. Ugyanakkor a pénzügyi attitűdök előre jelezhetik a viselkedést és fontos háttér változói (magyarázó faktorai) a konkrét pénzügyi racionális vagy irracionális cselekedetnek.

A szakirodalom szerint a pénzügyi viselkedés gyakran nem racionális, hanem kognitív torzítások és érzelmek hatására hoznak döntéseket sokan (Kahneman és Tversky, 1979). Ezek a torzítások, mint például a túlzott magabiztosság, a veszteségek elkerülésének preferenciája vagy a megerősítési torzítás, jelentős hatással lehetnek a pénzügyi döntésekre és az egyéni pénzkezelési stratégiákra is (Barberis és Thaler, 2003). Általános alapvetés

tehát, hogy az emberek korlátozott racionalitással rendelkeznek, vagyis döntéseik nem mindig optimálisak vagy a saját hosszú távú érdekeiknek megfelelőek. A valós életben a pénzügyi döntéshozatal komplex, érzelmekkel átszőtt folyamat, amely sokszor eltér az elméleti modellek által elvárttól. Ez minden társadalmi csoportban előfordul.

A hátrányos helyzetű, pénzügyileg is sérülékenyebb csoportok nem rendelkeznek gyakran elegendő erőforrással ahhoz, hogy megbirkózzanak váratlan kiadásokkal vagy gazdasági sokkokkal, így még inkább rászorulnak tudatos pénzügyi tervezésre – amit viszont gátolhat a pénzügyi ismeretek hiánya, az érzelmi döntéshozatal és a bizalmatlanság a pénzügyi intézményekkel szemben (Atkinson és Messy, 2012). Banerjee és Duflo (2011) kutatásai szerint ezek a csoportok különösen hajlamosak a jelenorientáltságra is, vagyis arra, hogy a rövid távú szükségleteket részesítsék előnyben a hosszú távú célokkal szemben. Ez a megállapítás már átvezet bennünket a pénzügyi tudatosság pszichológiájának tárgyköréhez.

2.1.5 A pénzügyi tudatosság pszichológiája

A pénzügyi tudatosságot a szakirodalom leggyakrabban úgy definiálja, mint a pénzügyi döntések megalapozottságát, tervezettségét, valamint a hosszútávú pénzügyi célok figyelembevételét. Egyfajta pénzügyi önfegyelemként is értelmezhető. Ebből a szempontból a pénzügyi önfegyelem hiánya nem csupán anyagi bizonytalansághoz vezethet, hanem pszichés terheket is ró az egyénre, növelve a szorongás és stressz mértékét. Így a pénzügyi tudatosság fogalma nem pusztán közgazdasági és egyéb ismereteket, hanem pszichológiai tényezők széles körét is magában foglalja. Bár a pénzügyi döntések látszólag racionális megfontolásokon alapulnak, a valóságban erősen befolyásolják azokat érzelmi állapotok, önkontroll, torzítások és kulturális minták is (Housel, 2020). A magyar lakosság körében végzett kutatások szerint a pénzügyi tudatosság rejtett, magatartásbeli jellemzői legalább olyan fontosak, mint az ismeretek önmagukban. A döntések mögött ugyanis gyakran mélyebb pszichológiai mechanizmusok húzódnak meg – például a kockázatkerülés, vagy a jövő iránti bizalmatlanság (Csiszárík-Kocsir, Varga és Bagó, 2024). Ebből következik, hogy a pénzügyi tudatosság fejlesztéséhez nem elegendő kizárólag ismereteket átadni: szükség van az egyének pszichológiai jellemzőinek, belső motivációinak és viselkedési mintáinak feltérképezésére is.

Az érzelmek jelentős szerepet töltenek be a pénzügyi döntésekben, hiszen a pénzhez nemcsak racionális szempontok kapcsolódnak, hanem számos érzelem, mint például a

félelem, a biztonság érzése, a vágy vagy akár a büntudat is. Loewenstein (2000) cikkében arra mutat rá, hogy ezek az érzelmek nemcsak „zavarként” jelennek meg a döntéshozatal során, hanem alapvető szerepük lehet abban, hogyan ítélünk kockázatot és hasznót. Például a stressz hatására sokan impulzívan kezdenek költekezni – ezt az úgynevezett „retail therapy” is jól szemlélteti. Ugyanakkor a szorongás a túlzott takarékossgot, egyfajta „pénzgyűjtési kényszert” is eredményezhet, ami szintén nem feltétlenül egészséges pénzügyi viselkedés.

Más kérdésben is tapasztalható, hogy az időpreferencia és a halogatás szintén fontos pszichológiai tényezők. Az emberek gyakran inkább a kisebb, azonnali jutalmat választják a nagyobb, későbbi haszonnal – például inkább elköltik a pénzt, mintsem félretegyék azt, pedig a megtakarítás hosszútávon előnyösebb lenne. Ez a rövidtávú gondolkodásmód akadályozza a pénzügyi tudatosság fejlődését, és a pénzügyi döntéseinket gyakran automatizmusok és szokások vezérlik. Ezért az önkontroll és az akaraterő elengedhetetlen elemei a tudatos pénzügyi viselkedésnek; az impulzív vásárlás esetén az önkontroll segít nemet mondani a vásárlási kísértésnek, ugyanakkor az akaraterő kimerülhet, ami miatt időnként nehéz megálljt parancsolni a kísértéseknek (Lusardi és Mitchell, 2014).

A pénzügyi döntéseinkben gyakran megjelennek a már említett kognitív torzítások is (10. táblázat). Az optimista torzítás miatt például sokan úgy gondolják, hogy őket nem érheti anyagi nehézség. Ezzel kapcsolatban érdekes elmélettel állt elő Thaler (1985). Az ún. „status quo hatás” miatt nehéz megváltoztatnunk már meglévő pénzügyi döntéseket pl. ilyen lehet a bankváltást vagy hitelkonstrukció módosítását, vagy egy másik példa a „mentális könyvelés” jelensége, külön „mentális fiókokba” helyezünk pénzeket és pl. az ajándékba kapott összeget könnyebben elkölthetjük, mint a rendszeres jövedelmünket.

A pénzügyi tudatosság pszichológiájára a családi és kulturális háttér szintén jelentős hatással van. Sokszor már gyerekkorban, a szülői minták és családi értékek által formálódik a pénzügyi tudatosság, de ezen felül kultúránként is eltér, hogy mit tekintünk felelős pénzkezelésnek, így a társadalmi normák is befolyásolják a pénzügyi tudatosságot. Sőt, a pénzügyi identitás is fontos szerepet játszik ebben, sokan saját pénzügyi helyzetükkel azonosítják magukat, mondván pl. „én olyan vagyok, aki jól bánik a pénzzel” vagy éppen „én úgysem tudok megtakarítani”. A 10. táblázatban összefoglalóan bemutatom, hogy a gyakorlatban pénzügyi viselkedés tanulmányozásának eredményei hogyan alkalmazhatók a pénzügyi oktatás és tanácsadás területén, hogy hatékonyabban támogassák az egyéneket a felelős pénzügyi döntések meghozatalában. Például a Thaler és Sunstein (2008) által

kidolgozott ún. „nudge-elmélet”⁶ segítségével finom beavatkozások tervezhetők, amelyek ösztönzik a hosszútávú megtakarítást vagy a tudatosabb fogyasztói magatartást anélkül, hogy korlátoznák a választási szabadságot (Koltay és Vincze, 2009). Így a pénzügyi tudatosság fejlesztése nemcsak a pénzügyi ismeretek bővítését jelenti, hanem azt is, hogy az egyén képes legyen felismerni és kezelni saját pszichológiai hajlamait, és tudatosan alakítsa pénzügyi viselkedését. A pénzügyi viselkedés pszichológiai összetevőinek részletesebb tanulmányozása meghaladja az értekezésem kereteit, ugyanakkor az empirikus adatok elemzése során nem lehet majd eltekinteni ezek hatásától – még ha mérni nem is tudtam konkrétan az egyes válaszadók esetében.

10. táblázat: Pénzügyi tudatosság és a pszichológiai tényezők főbb összefüggései

Fogalom	Leírás	Pszichológiai tényezők	Hatás a pénzügyi tudatosságra
Önkontroll	Az impulzusok szabályozása, impulzív költekezés elkerülése.	Impulzuskontroll, önfegyelem	Segíti a tudatosabb pénzügyi döntéshozatalt.
Önhatékonyság	Az egyén saját képességeibe vetett hit a pénzügyi helyzet kezelésében.	Magabiztosság, döntéshozatali önbizalom	Növeli a pénzügyi önállóságot és motivációt a takarékoskodásra.
Pénzügyi szorongás	Anyagi bizonytalanságból fakadó stressz, szorongás.	Stressz, szorongás	Csökkenti a pénzügyi jóllétet, ronthatja a döntési képességet.
Impulzív vásárlás	Hirtelen, megfontolatlan vásárlási döntések.	Érzelmi vezéreltség, impulzivitás	Csökkenti a pénzügyi tudatosságot, növeli az anyagi kockázatot.
Pénzügyi jóllét érzése	Az egyén szubjektív elégedettsége anyagi helyzetével és jövőbeni kilátásaival.	Önkontroll, önhatékonyság, stressz kezelése	Célja a tudatos pénzügyi viselkedés támogatása.

forrás: saját szerkesztés Thaler, 1985; Thaler, Sunstein, 2008, Koltay, Vincze, 2009 nyomán

A pénzügyi tudatosság fejleszthető, erről számol be a 11. táblázat. A szakirodalom szerint (Kasser, 2002) azok, akik úgy gondolják, hogy a pénz boldogít, jellemzően erősebb anyagi értékorientációval (régábbi terminológiával élve materializmussal) rendelkeznek és életük céljai között előkelő helyen szerepel a vagyonszerzés, a társadalmi státusz elérése, valamint a pénzügyi biztonság. Ezek az egyének, családok vélelmezhetően gyakran hajlamosabbak arra, hogy önértékelésüket és életük sikerességét külső, anyagi tényezők mentén határozzák

⁶ A „nudge” olyan finom ösztönző vagy környezetalakítási eszköz, amely nem tilt vagy kényszerít, mégis irányt ad az emberek döntéseinek, miközben meghagyja a választás szabadságát.

meg. A pénzt nem pusztán eszköznek, hanem a boldogság és megelégedettség forrásának tekintik. Ez a szemlélet gyakran olyan attitűdökkel társul, mint az általam is vizsgált „fontos, hogy tartsa az ember a lépést a többiekkel, még ha valahogyan meg is kell szerezni rá a pénzt”, „ha valami megtetszik, addig ügyeskedek, míg meg nem veszem” vagy éppen, hogy a „pénz arra jó, hogy elköltsék”. Ez a helyzet a gyakorlatban sok esetben magasabb szorongásszintet, a bizonytalanságtól való félelmet, valamint a kontroll iránti erős igényt is mutathat, amelyet a pénzen keresztül próbálnak kielégíteni (Deci és Ryan, 2000). A pénzhez való túlzott kötődés hátterében gyakran az áll, hogy az egyén számára az anyagi javak birtoklása nem csupán kényelmet, hanem érzelmi stabilitást és társadalmi elfogadást is jelent. Ugyanakkor az ilyen orientáció nem feltétlenül jár együtt magasabb szubjektív jólléttel: kutatások szerint azok, akik túl nagy jelentőséget tulajdonítanak a pénznek, alacsonyabb pszichológiai jóllétet és elégedettséget élnek meg, különösen, ha az anyagi célokat nem tudják elérni (Kasser, 2002; Inglehart, 1997).

11. táblázat: A pénzügyi tudatosság fejlesztésének lehetséges lépései

Fejlesztési lépés	Leírás	Összefüggés a pénzügyi tudatossággal
Önismeret	Pénzzel kapcsolatos érzések és hiedelmek tudatosítása	Segít felismerni a belső motivációkat és korlátokat, melyek befolyásolják a pénzügyi döntéseket.
Kis szokások kialakítása	Például automatikus megtakarítás bevezetése	Megkönnyíti a rendszeres és tudatos pénzügyi magatartás kialakítását, automatizálja a jó gyakorlatokat.
Pénzügyi célok kitűzése	Egyértelmű, mérhető és motiváló célok meghatározása	Írányt és motivációt ad a tudatos pénzügyi döntésekhez, elősegíti a hosszú távú tervezést.
Oktatás és edukáció	Pénzügyi ismeretek és pszichológiai háttér oktatása	Növeli a tudást és segít kezelni az érzelmi, kognitív akadályokat, amelyek gátolhatják a tudatosságot.
Támogató környezet	Hasonló értékrendű társak és közösség támogatása	Elősegíti a fenntartható pénzügyi szokások kialakulását és megerősítését, csökkenti az elszigeteltséget.

forrás: saját szerkesztés Deci és Ryan, 2000; Kasser, 2002; Inglehart, 1997 nyomán.

Összefoglalva az eddigieket a pénzügyi ismeretekre úgy is tekinthetünk, mint azok a tudások, amelyek segítenek megérteni a pénzzel kapcsolatos fogalmakat, például a bevételt, kiadást, megtakarítást, hitelt vagy a befektetéseket. Ehhez szorosan kapcsolódik a pénzügyi attitűd, amely azt jelenti, hogy milyen a hozzáállásunk a pénzhez, például mennyire tartjuk fontosnak a takarékoskodást vagy a tervezést. A pénzügyi kultúra ezeknek az ismereteknek és attitűdöknek az összessége, vagyis az, hogy egy társadalomban vagy egy szűkebb

társadalmi csoportban milyen szokások és értékek alakultak ki a pénz kezelésével kapcsolatban. Ezek határozzák meg aztán a pénzügyi viselkedésüket, mely azt mutatja meg, hogyan alkalmazzák a gyakorlatban a tudásukat és a hozzáállásukat (például készítenek-e költségvetést, félretesznek-e pénzt, vagy átgondolják-e a nagyobb kiadásokat). Ezek együtt vezetnek végezetül a pénzügyi tudatossághoz, amely azt jelenti, hogy valaki átgondolt, felelős döntéseket hoz a pénzügyeiben, figyelembe véve a jelenlegi helyzetét és a jövőbeli céljait is. Mindez pedig nem függetleníthető a társadalmi-gazdasági helyzettől. Meglátásom szerint a pénzügyi kompetencia azonban fejleszthető, mert a pénzügyekkel kapcsolatos tudás, készségek és szokások tanulással és gyakorlattal javíthatók. Az iskolai oktatás, a családi nevelés, valamint különböző képzések és tapasztalatok segíthetnek abban, hogy az emberek jobban megértsék a pénzügyi fogalmakat, megtanulják tervezni a bevételeiket és kiadásait, valamint tudatosabb döntéseket hozzanak még a hátrányos helyzetű csoportokban is. A rendszeres pénzügyi tervezés, a megtakarítás gyakorlása és a pénzügyi információk folyamatos bővítése mind hozzájárulnak ahhoz, hogy valaki egyre magabiztosabban, fenntarthatóbb módon és felelősebben kezelje a pénzügyeit.

2.2 Munkaerőpiaci helyzet

2.2.1 Munkafogalmak

A munka fogalmát az eltérő tudományterületek eltérő módon határozzák meg, attól függően, hogy mely aspektusát vizsgálják – gazdasági, társadalmi, történeti vagy normatív szempontból. A közgazdaságtan a munkát alapvetően, mint termelési tényezőt értelmezi. Ebben az értelmezésben a munka olyan emberi tevékenység, amelyet a gazdasági szereplők (munkavállalók) bér ellenében végeznek, és amely hozzájárul áruk vagy szolgáltatások előállításához. A klasszikus közgazdasági elmélet szerint a munkaerőpiac működését a kereslet és kínálat szabályozza, és a bérek a munka határtermelékenységét tükrözik (Samuelson és Nordhaus, 2005). Ezzel szemben a szociológia tágabb megközelítést alkalmaz: a munkát, mint társadalmi cselekvést értelmezi, amely nemcsak gazdasági, hanem identitásformáló, integrációs és státusmeghatározó szerepet is betölt. Giddens (2006) szerint a munka minden olyan tevékenység, amelyet az emberek az önfenntartás és a társadalmi részvétel érdekében végeznek – függetlenül attól, hogy az fizetett-e vagy sem. Ebbe beletartoznak a háztartási, gondoskodási vagy önkéntes munkák is, amelyek a hivatalos statisztikákban gyakran láthatatlanok maradnak. A történeti megközelítés rávilágít arra, hogy a munka fogalma időben és kulturálisan változó. Az ókori társadalmakban a fizikai

munka sokszor a szolgálattal vagy alacsony társadalmi státusszal társult. A középkorban vallási értelmet kapott (pl. a munka, mint „Isten előtti kötelesség”, lásd Weber klasszikus művét a protestáns etikával kapcsolatban), míg a kapitalizmus idején a munka vált a gazdasági értékteremtés elsődleges forrásává. A modern társadalmakban egyre fontosabb szerepet kap a munka önmegvalósító és pszichológiai dimenziója, ugyanakkor fokozódik a kizsákmányolás veszélye is (Fraser, 1997). A jogi definíció a munkát olyan tevékenységként határozza meg, amelyet a munkavállaló a munkáltató irányítása alatt, díjazás ellenében végez. Ez a meghatározás a munkaviszonyt, mint jogi kategóriát helyezi középpontba, és részletesen szabályozza a munkáltató és a munkavállaló kötelezettségeit, jogait, illetve a munkafeltételeket (2012. évi I. törvény, Mt.). Végül a feminista és kritikai megközelítések a munka fogalmának láthatatlan dimenzióit emelik ki. E szerint a hagyományos, szűk értelemben vett munka fogalom (fizetett, formális munka) kizárja azokat a tevékenységeket, amelyeket főként nők végeznek – például háztartási munka, gyermeknevelés, idősgondozás –, holott ezek nélkül a fizetett munka sem lenne fenntartható. Fraser (1997) hangsúlyozza, hogy ezen „reproduktív munkák” gazdasági értéke és társadalmi szerepe elengedhetetlen, mégis rendszerszinten alulértékeltek.

A munka tehát nem feltétlenül fizetett tevékenység, a sérülékeny csoportoknál ennek különös jelentősége van, gondoljunk csak a jótéteményi, közérdekű vagy önkéntes munkára a társadalmi jóért, ugyanakkor jellemzően nem ellenszolgáltatás nélküli. A munka továbbá a konstruktív életvezetés egyik fontos összetevője, ezért is van az egyén és a közösség életében kitüntetett helyen, nemcsak a gazdasági fenntarthatóság szempontjából. A foglalkoztatási paktumok, partnerségek szervezésekor éppen a szolidáris európai gazdaság egyes aktorai szempontjából értékelődik majd fel a munka életvezetéshez kapcsolódó funkciója (Vignon, 2011).

2.2.2 Munkaerőpiaci diszfunkciók

A munka fogalmától ma már elválaszthatatlan a munkaerőpiac fogalma. Bár ez elsősorban közgazdasági fogalom, hiszen arra utal, hogy a munkavégzés olyan környezetben kell, hogy megvalósuljon, melyben kínálati (munkavállaló) és keresleti (munkaadó) szereplők vannak, és ennek megfelelően sajátos keresleti és kínálati viszonyok uralkodnak. Ugyanakkor ritkán fordul elő egyensúly közeli állapot a munkaerőpiacon, ráadásul mindez ágazati, területi és egyes társadalmi rétegek szintjén is eltérő lehet. A munkaerőpiaci diszfunkciók elsősorban a társadalom alacsony iskolázottságú, szakképzetlen vagy földrajzilag periférikus helyzetű tagjait sújtják. A szegények gyakran olyan régiókban élnek, ahol korlátozott a

munkalehetőségek száma, vagy olyan ágazatokban dolgoznak, amelyek különösen érzékenyek a gazdasági sokkokra (Köllő et al., 2020). A tartós munkanélküliség és az informális foglalkoztatás (pl. be nem jelentett munka) rendszeres jövedelem hiányához, valamint a társadalombiztosítási rendszerből való kiszoruláshoz vezet, amely tovább mélyíti a szegénységi spirált (Csoba, 2010). Ezen kívül a munkaerőpiaci szegmentáció következtében a szegények gyakran kizáródnak a magasabb presztízsű, stabilabb munkakörökből, és jellemzően atipikus, rugalmas vagy bizonytalan formájú munkaviszonyokban (pl. közfoglalkoztatás, rövid távú szerződések) vesznek részt. Menyhért (2024) rámutat arra is, hogy bár a foglalkoztatottsági arány Magyarországon jelentősen nőtt az elmúlt két évtizedben, a növekedés javarészt olyan foglalkoztatással valósult meg, amely nem oldja meg a munka minőségével kapcsolatos problémákat. A munkaerőpiaci szegmentáció, az alacsony képzettségű munkavállalók hátrányos helyzete, az egyenlőtlenségek növekedése és a társadalmi mobilitás csökkenése olyan tényezők, amelyek tovább rontják a szegények helyzetét. Ez nemcsak anyagi instabilitást eredményez, hanem alacsonyabb szintű munkavállalói jogokat és kisebb munkahelyi biztonságot is jelent. A foglalkoztatásból való kiszorulás pedig gyakran együtt jár a társadalmi kirekesztettséggel és a mentális egészség romlásával. Különösen sérülékenyek a roma közösségek, a fiatalok és az idősebb korosztály, akik esetében a diszkrimináció, a sztereotípiák, valamint a képzettségi szint és a digitális készségek hiánya tovább nehezíti a munkaerőpiacra való belépést (Kertesi, 2005)

A munkaerőpiaci diszfunkciók – például a strukturális munkanélküliség, készséghiány, a fiatalok vagy a hátrányos helyzetűek kiszorulása – nem kizárólag magyar jelenségek. Számos ország küzd hasonló problémákkal, és különböző innovatív megközelítésekkel próbálják azokat kezelni. Ahogy a 12. táblázat mutatja, ezek közös jellemzője, hogy komplexen, az egyéni szükségleteket és a munkaerőpiac változó igényeit is figyelembe véve nyújtanak támogatást. Az egyik legígéretesebb módszer a személyre szabott, integrált támogatási rendszerek kialakítása. Ilyen például a spanyol *Launching Pads* program, amelyben a civil szervezetek, munkáltatók és közintézmények együttműködésével olyan platformokat hoznak létre, amelyek egyszerre nyújtanak tréninget, munkaerőpiaci tanácsadást és közvetlen kapcsolatot cégekkel. Hasonló célokat szolgálnak a finn „Ohjaamo” központok is, amelyek elsősorban fiatalokat támogatnak az elhelyezkedésben azzal, hogy egy helyszínen kínálnak karrier-, szociális és pszichológiai támogatást is (OECD, 2023). A digitális technológia és mesterséges intelligencia (AI - Artificial Intelligence) egyre inkább

jelen van a munkaerőpiac fejlesztésében is. Az OECD tagállamokban egyre több állami foglalkoztatási szolgálat alkalmaz adatvezérelt, prediktív elemzéseket a készséghiányok feltárására és célzott képzési programok ajánlására. Ezek a módszerek lehetővé teszik a gyorsabb reagálást és a pontosabb illeszkedést a munkaerőpiaci igényekhez. A sikeres munkaerőpiaci innovációk kulcsa az egyéni szükségletekre épülő, rugalmas és interdiszciplináris megközelítés. Az állam, a gazdasági szereplők, a képzési rendszerek és a civil társadalom összehangolt együttműködése elengedhetetlen a tartós eredmények eléréséhez.

12. táblázat: Innovatív munkaerőpiaci diszfunkció kezelési programok a világban⁷

Megoldás típusa	Ország: program	Hogyan működik / Mit csinál
Launch-pads / integrált támogatás	Spanyolország: Launching Pads	Egy NGO-vezetésű program: álláskeresők számára személyre szabott támogatás, tréning és együttműködés cégekkel. Álláskeresők aktív részvételét segíti („employability maps”, workshopok cégvezetőkkel)).
“Ohjaamo” központok	Finnország	Ezek a központok összevonják a szolgáltatásokat (pl. képzés, karrier tanácsadás, sos-szociális támogatás) egy helyen, különösen a fiatalok és a hosszú távú munkanélküliek számára. Segítik az akadályok lebontását, mentális támogatást is nyújtanak együttműködve több szakemberrel.)
Szociális foglalkoztatási programok / közmunkaszerű ösztönzők	Dél-Afrika: Presidential Employment Stimulus	Hatalmas, kormányzati ösztönző program, amely munkahelyeket teremt a hátrányos helyzetűek és fiatalok számára közszférán keresztül (iskola segítő, közösségi szolgálat, mezőgazdasági támogatás stb.).
Digitális és AI támogatott foglalkoztatási szolgáltatások	OECD országok, nyilvános foglalkoztatási szolgálatok (PES) korszerűsítése	Digitális platformok használata, előrejelző módszerek (machine learning) a készség-hiányok előrejelzésére, ügyfél-adatokból kiinduló célzott szolgáltatások fejlesztése.
Flexicurity modellek	Dánia és más észak-európai országok	Kombinálják a rugalmasságot (munkaerő-mobilitás, könnyebb felvétel-elbocsátás) a biztonsággal (erős munkavállalói jogok, képzés, jóléti támogatás). Cél: csökkenteni a munkaerőpiac szegmentáltságát, támogatni az átmeneteket.
Preventív (megelőző) intézkedések	OECD: „Good Jobs for All in a Changing World of Work” stratégia	A hangsúly eltolódik a korai beavatkozások felé: oktatás, készségfejlesztés, hátrányos csoportok támogatása már az iskolapadból, az iskolából munkába való átmenet megkönnyítése.

forrás: saját gyűjtés (OECD, 2018, 2022, 2023, 2024; OECD OPSI, 2023) alapján.

⁷ Spanyolország: OECD. (2023). *Innovative approaches to tackle long-term unemployment*. OECD Publishing. (Lanzaderas de Empleo program). Finnország: OECD. (2023). *Evaluation of Active Labour Market Policies in Finland*, OECD. (2024). *One-stop guidance centres for young people* (Ohjaamo modell) Dél-Afrika: OECD Observatory of Public Sector Innovation. Dánia: OECD. (2022). *OECD Economic Surveys: Denmark 2022*. (Flexicurity modell). Digitális / AI-támogatott PES: OECD. (2023). *The role of Public Employment Services in promoting an inclusive Nordic common labour market*. OECD Publishing. OECD szintű preventív stratégia: OECD. (2018). *Good Jobs for All in a Changing World of Work: The OECD Jobs Strategy*.

2.2.3 A munkaerőpiaci helyzet és a pénzügyi műveltség kapcsolata

A munkaerőpiaci helyzet és a pénzügyi ismeretek közötti összefüggés szerepet játszik a gazdasági mobilitásban és a társadalmi egyenlőtlenségek kezelésében. A munkaerőpiaci környezet és a gazdasági helyzet befolyásolják azt, hogy egyes csoportok milyen pénzügyi döntéseket hoznak, és hogyan alakítják pénzügyi tudatosságukat. A pénzügyi ismeretek hatása különösen hangsúlyos lehet a szegényebb rétegek és az alacsony jövedelmű munkavállalók esetében, akik gyakran nem rendelkeznek elegendő pénzügyi oktatással.

A pénzügyi műveltség és a munkaerőpiaci integráció közötti kapcsolatot nemzetközi kutatás is alátámasztja. Például Van Rooij, Lusardi és Alessie (2011) kimutatták, hogy a pénzügyi tudás segíti a háztartások vagyonkezelését, és hozzájárul a nyugdíjtervezéshez, ami hosszútávon javíthatja az egyének gazdasági helyzetét. Azok a személyek, akik jobban értik a pénzügyi döntések következményeit, képesebbek jobban tervezni és előre látni a pénzügyi szükségleteiket, ezáltal erősebb munkaerőpiaci pozícióval rendelkezhetnek (Lusardi és Mitchell, 2014). A pénzügyi ismeretek növekedése pozitívan befolyásolja a munkavállalók karrierépítési lehetőségeit. A pénzügyekkel kapcsolatos tudás pedig segíti őket abban, hogy jobban navigáljanak a munkahelyi előrelépéshez szükséges döntéseikben (Lusardi és Mitchell, 2011). Fazekas és Scharle (2012) kötete kulcsfontosságú a magyar munkaerőpiac komplex helyzetének megértéséhez, különös tekintettel a foglalkoztatáspolitikai intézkedések hatékonyságára és a hátrányos helyzetű csoportok integrációjára. Tanulmányukban rámutatnak, hogy Magyarország munkaerőpiacán jelentős kihívást jelent az informális foglalkoztatás magas aránya, amelynek hátterében részben az alacsony pénzügyi tudatosság áll. Ez a jelenség nemcsak a formális gazdaságból való kiszorulást eredményezi, hanem gátolja az egyéni anyagi helyzet hosszútávú stabilizálódását is, továbbá nehezíti a munkaerőpiaci reintegrációt és a társadalmi mobilitást.

A társadalmi innováció fogalma a munkaerőpiacon is egyre nagyobb hangsúlyt kap, különösen a regionális foglalkoztatáspolitikák és a foglalkoztatási paktumok keretében. Ezek az együttműködések nemcsak a munkahelyteremtésre, hanem a munka minőségének javítására, a rugalmasság fokozására és a munkavállalói képességek fejlesztésére is irányulnak (Harangozó, 2022). Ugyanakkor a munkaerőpiaci szereplők – különösen a munkavállalók – felkészítése nem lehet teljeskörű anélkül, hogy figyelmet fordítanánk a pénzügyi tudatosságra is. A pénzügyi tudatosság fejlesztése kulcsszerepet tölt be az egyének hosszútávú gazdasági biztonságában, és egyre fontosabbá válik a munkaerőpiacon való sikeres részvételhez is. Ahogy Póta (2024) is kiemeli, a pénzügyileg tudatos állampolgárok

jobban képesek alkalmazkodni a gazdasági változásokhoz, hiszen előrelátó módon kezelik pénzügyeiket, és képesek felelős döntéseket hozni. Ez a tudatosság megalapozza azt is, hogy az egyének rugalmasabban reagáljanak munkaerőpiaci változásokra – például egy váratlan munkanélküliség, munkahelyváltás vagy átképzés esetén. A szerző hangsúlyozza, hogy a pénzügyi ismeretek elsajátítása nemcsak gazdasági, hanem társadalmi érdek is, hiszen ez hozzájárul a foglalkoztathatóság növeléséhez és a társadalmi mobilitáshoz is.

A munkaerőpiacon történő sikeres érvényesüléshez nem csupán szakmai tudás, hanem megfelelő pénzügyi szemléletmód is szükséges. Németh-Lékó (2020) rámutat arra, hogy a pénzügyi tudatosság fejlesztése – különösen az öngondoskodás erősítése révén – elősegíti, hogy az egyének képesek legyenek hosszabb távon is fenntartható pénzügyi döntéseket hozni. Ez a fajta előrelátás különösen fontos olyan élethelyzetekben, mint a munkahelyváltás, az átképzés vagy a vállalkozásindítás, hiszen mindezek ideiglenes vagy tartós jövedelemkieséssel járhatnak. A szerző hangsúlyozza, hogy az öngondoskodás képessége – mint a pénzügyi tudatosság egyik alapeleme – hozzájárul ahhoz, hogy a munkavállalók bátrabban és tudatosabban lépjenek a munkaerőpiac új területeire, ezzel is növelve alkalmazkodóképességüket és foglalkoztathatóságukat.

A társadalmi innováció fogalomkörébe tartozik, hogy a munkavállalók ne csak szakmai tudásban, hanem pénzügyi szempontból is felkészültek legyenek. Ennek érdekében szükséges a pénzügyi ismeretek beépítése az élethosszig tartó tanulás (LLL-Lifelong Learning) keretében zajló képzésekbe. Különösen fiatal felnőttek, első munkahelyükre lépők, vagy a munka világába visszatérők számára. A munkavállalók pénzügyi tudatossága nemcsak az egyéni boldogulást segíti elő, hanem a társadalmi stabilitás szempontjából is kulcsfontosságú. A pénzügyi tudatosság nem kizárólag egyéni szinten jelentkezik. A társadalmi vállalkozások és szociális gazdasági kezdeményezések működésének alapja is az, hogy résztvevőik – gyakran alacsony pénzügyi ismeretekkel rendelkező személyek – képesek legyenek fenntarthatóan gazdálkodni az erőforrásokkal. Ezért fontos, hogy ezekben a kezdeményezésekben is szerepet kapjon a pénzügyi képzés (Bogdány et al., 2021).

A társadalmi innováció sikeres megvalósításához, a munkaerőpiaci diszfunkciók csökkentéséhez a munkaerőpiacon nemcsak strukturális, intézményi újításokra van szükség, hanem a munkavállalók pénzügyi kompetenciáinak fejlesztésére is. A pénzügyi tudatosság hozzájárul a foglalkoztatási rugalmassághoz, a gazdasági stabilitáshoz, valamint a szociális biztonság fenntartásához – mindezek pedig alapvető elemei egy fenntartható munkaerőpiaci és társadalmi rendszernek.

2.3 Hátrányos helyzet

2.3.1 A hátrányos helyzet megközelítési módjai

Értekezésem harmadik nagy fogalomköre a hátrányos helyzethez és a kapcsolódó ellátórendszerekhez kapcsolódik. Bár a hátrányos helyzet fogalomköre alapvetően társadalomtudományi fogalom, amely olyan személyekre vagy csoportokra utal, akik valamilyen szempontból kedvezőtlenebb helyzetben vannak a társadalom többségéhez képest — különösen az életlehetőségek, hozzáférés vagy esélyek terén — más tudományterületek is gyakran használják. A fogalom jelentése kontextusonként változik, ám közös nevezője, hogy valamiféle strukturális hátrányra utal – legyen az anyagi, oktatási, jogi, egészségügyi vagy pszichológiai jellegű.

A szociológia területén a hátrányos helyzet elsősorban a társadalmi rétegződés és egyenlőtlenségek vizsgálatához kapcsolódik. A társadalmi státusz, a tőkeformák (pl. kulturális, gazdasági vagy szociális tőke) megléte vagy hiánya mind hozzájárul ahhoz, hogy valaki előnyösebb vagy hátrányosabb helyzetben van a társadalom egészéhez viszonyítva (Bourdieu, 1986). E szociológia hangsúlyt helyez a társadalmi mobilitás esélyeire is, azaz, hogy mennyire képes valaki kitörni a hátrányos helyzetből. A neveléstudomány és pedagógia a hátrányos helyzet fogalmát a tanulási lehetőségek és oktatási esélyegyenlőség dimenziójában használja. Az iskolai kudarc, a lemorzsolódás és a gyenge tanulmányi eredmények gyakran nem az egyéni képességek, hanem a társadalmi háttér – például az alacsony iskolázottságú szülők, a jövedelmi szegénység vagy a kulturális tőke hiánya – következményei. A „halmozottan hátrányos helyzet” kifejezés különösen azokat a gyermekeket jelöli, akik egyszerre több hátrányos tényezővel szembesülnek, és ezért még nagyobb eséllyel szorulnak ki az oktatási sikerességből (Lannert, 2004). A jogtudomány a hátrányos helyzetet értelemszerűen jogszabályokban meghatározott kategóriaként kezeli. Magyarországon például a szociális vagy köznevelési törvény tételesen definiálja a hátrányos és halmozottan hátrányos helyzet jogi kritériumait. A jog célja e kategóriák segítségével az, hogy esélyteremtő intézkedéseket lehessen alkalmazni, például pozitív diszkriminációt az oktatásban vagy a munkaerőpiacon. A hátrányos helyzet tehát itt egy normatív eszköz, amely a társadalmi egyenlőtlenségek csökkentését célozza. (A társadalmi felzárkóztatási programok (pl. EFOP, TÁMOP, Esély, Tanoda stb.) gyakran a HHH – Halmozottan Hátrányos Helyzet, sérülékeny csoport, leszakadó réteg, mélyszegénység megnevezéseket használják.)

A magyar jogszabályok közül fontos még a 1997. évi XXXI. törvényt megemlíteni a gyermekvédelemről, mely meghatározza a hátrányos helyzetű és halmozottan hátrányos helyzetű gyermek fogalmát, valamint a 2011. évi CXC. törvény a nemzeti köznevelésről, mely külön támogatásokat és fejlesztéseket rendel ezekhez a státuszokhoz.

A közgazdaságtan a fogalmat ritkábban nevezi így, de hasonló tartalmakkal dolgozik, például a szegénység, jövedelmi egyenlőtlenség vagy strukturális munkanélküliség kapcsán. Az alacsony iskolai végzettséggel, rossz lakóhelyi adottságokkal vagy digitális készségek hiányával rendelkező emberek gazdaságilag hátrányos helyzetbe kerülhetnek, ami csökkenti esélyüket a munkaerőpiacon való érvényesülésre. A pszichológia, különösen a fejlődéslélektan és szociálpszichológia, a hátrányos helyzet pszichés következményeit vizsgálja. A társadalmi hátrány gyakran együtt jár stresszel, alacsony önértékeléssel, motivációhiánnyal és stigmatizációval. Ezek a tényezők nemcsak az iskolai vagy munkahelyi teljesítményt befolyásolják, hanem az egyén hosszútávú mentális egészségét is. Az egészségtudományok és a népegészségügy is alkalmazza a hátrányos helyzet fogalmát, mivel a társadalmi-gazdasági státusz szoros összefüggésben áll az egészségi állapottal. Az alacsony jövedelmű, rossz lakhatási körülmények között élő vagy iskolázatlan emberek általában gyengébb egészségügyi mutatókkal rendelkeznek, nehezebben férnek hozzá az ellátásokhoz, és rövidebb ideig élnek.

Végül a közpolitikai és szociálpolitikai kutatásokban is kulcsszerepet játszik a hátrányos helyzet kategóriája, különösen célcsoport-meghatározás során. Integrációs programok, ifjúsági vagy roma stratégiák, illetve térségi felzárkóztatási intézkedések gyakran ezen fogalom alapján azonosítják a beavatkozási szükségleteket (Magyar Nemzeti Társadalmi Felzárkózási Stratégia, 2030).

A hátrányos helyzet tehát interdiszciplináris fogalom, amelyet eltérő tudományterületek saját szempontrendszerük szerint értelmeznek és használnak. A közös pont azonban minden megközelítésben az, hogy ez a kategória olyan egyéneket vagy csoportokat jelöl, akiknek korlátozottabbak az erőforrásai, lehetőségei és esélyei a társadalmi érvényesülés különböző területein. A hátrányos helyzet fogalmára többféle kifejezést használnak – attól függően, hogy milyen szakterületről, intézményi környezetből, vagy kontextusból közelítünk hozzá. Ezek a fogalmak részben szinonimák, részben pontosítanak valamilyen jellemzőt (pl. gazdasági, társadalmi vagy oktatási szempontból) (13. táblázat).

13. táblázat: Leggyakrabban használt fogalmak a „hátrányos helyzet” kifejezésére

Fogalom	Jelentés/kontextus
Hátrányos helyzetű (HH)	Általános fogalom, jogszabályban is szerepel (pl. oktatásban, szociális támogatásoknál). Különleges bánásmódra jogosíthat.
Halmozottan hátrányos helyzetű (HHH)	Több hátrányos körülmény együttes fennállása (pl. alacsony iskolai végzettség, rossz lakáskörülmény, alacsony jövedelem). A köznevelésben kiemelt célcsoport.
Sérülékeny csoport	Szociálpolitikában használatos kifejezés, azokra, akik ki vannak téve valamilyen kockázatnak (pl. munkanélküliség, szegénység).
Hátrányos társadalmi csoport	Szociológiai megközelítés, társadalmi struktúrában kedvezőtlen helyzetű rétegek (pl. alacsony státusz, kevés erőforrás).
Kirekesztett/perifériára szorult csoport	Olyan személyek, akiket a társadalom intézményei részben vagy egészben kizárnak (pl. oktatás, munkaerőpiac, lakhatás).
Leszakadó társadalmi réteg	Olyan csoport, amelynek gazdasági, kulturális, oktatási helyzete fokozatosan romlik, és eltávolodik a társadalmi átlagtól.
Előnytelen helyzetű	Semlegesebb kifejezés, főként elemzésekben, pályázatokban jelenik meg.
Társadalmi/gazdasági hátrányból induló	Oktatási és fejlesztési programokban használt, a „kevesebb lehetőséggel indulók” megnevezésére.
Hátrányos helyzetű térségből származó	Területi hátrányra utal: olyan települések vagy régiók lakói, ahol rosszabb az oktatás, munkaerőpiac, közlekedés stb.
Szociálisan rászoruló	Hivatalos jogi és szociális segélyezési kategória – jövedelem, lakhatás, eltartottak száma alapján.

forrás: saját gyűjtés

Elemzésekhez integrált mutatóként gyakran alkalmazott a társadalmi-gazdasági státusz (socioeconomy status, SES), mely egy személy vagy család helyi társadalomban elfoglalt helyzetét mutatja. Ezt olyan tényezők határozzák meg, mint a jövedelem, iskolai végzettség, foglalkozás, lakáskörülmények és vagyoni helyzet. Ez a háttér alapvetően befolyásolja az emberek életminőségét, esélyeit, lehetőségeit és társadalmi részvételét – ezért kiemelten fontos minden társadalomkutatási elemzésben, különösen, amely a munkaerőpiacot és sérülékenységet is vizsgálja. A társadalmi-gazdasági háttér azért is bír különös jelentőséggel, mert számos kutatás igazolta, hogy szoros összefüggésben áll az egyén egészségi állapotával, kulturális tőkéjével, tanulmányi eredményeivel, foglalkoztatási esélyeivel és általános életkilátásaival (Bourdieu, 1986; Whitehead és Dahlgren 2006). Ráadásul a szociológiai kutatások régóta hangsúlyozzák, hogy a társadalmi egyenlőtlenségek újratermelődnek generációról generációra, és ebben kulcsszerepet játszik az adott társadalmi-gazdasági státusz (SES). Egy alacsony társadalmi-gazdasági státuszú családba született gyermeknek már korán kevesebb esélye van a minőségi oktatásra, korlátozottabbak

a kulturális és szociális tőkék, ami hosszú távon kihat a munkaerőpiaci esélyeire és társadalmi mobilitására is (lásd pl. Lannert és Kozma oktatáskutatásait.) De az alacsony SES emellett jelentős egészségügyi kockázatot is jelent: a hátrányos helyzetű csoportok körében gyakoribbak a krónikus betegségek, rövidebb a várható élettartam, és korlátozottabb az egészségügyi ellátáshoz való hozzáférés (Marmot, 2005).

A családsegítés, a szociális munka és a gyermekvédelem területén a SES különösen fontos indikátor. Egy család társadalmi-gazdasági helyzete ugyanis erősen befolyásolja, hogy milyen típusú szociális szolgáltatásra van szüksége, illetve mekkora az esélye annak, hogy gyermekei veszélyeztetetté váljanak. Az alacsony státuszú családokban gyakrabban fordul elő lakhatási probléma, pénzügyi sérülékenység, munkanélküliség, adósságprobléma, vagy akár mentális és foglalkoztatási krízis, amelyek mind súlyosbíthatják a család működését. Ezeket a folyamatokat pontosan dokumentálják a TÁRKI kétévente megjelenő Társadalmi Riportjai (Tóth-Gábor-Medgyesi, 2025; Kolosi-Szelényi-Tóth, 2019, 2021, 2023).

Bizonyos társadalmi-demográfiai csoportok fokozottan ki vannak téve a hátrányos munkaerőpiaci helyzetnek, mivel koruk, nemük, etnikai hovatartozásuk vagy családi státuszuk alapján strukturális akadályokba ütköznek (Kolosi és Tóth, 2014; Ladányi és Szelényi, 2006). Gazdasági helyzet alapján hátrányos helyzetűek jellemzően az alacsony jövedelműek, mélyszegénységben élők, a foglalkoztatottsági státusz szerint a munkanélküliek, inaktívak, részmunkaidős vagy alkalmi munkások, feketén munkát vállalók, megváltozott munkaképességűek és 12 hónapnál hosszabb ideje munka nélkül élők. Oktatás és képzettség szerint hátrányos helyzetűek jellemzően az alacsony iskolai végzettségűek, korai iskolaelhagyók, elavult szakmával rendelkezők, képzetlenek, digitális írástudás hiányával élők. Az iskolai végzettség és a szakképzettség hiánya az egyik legerősebb hátrányt okozó tényező a munkaerőpiacon. A digitális írástudás hiánya tovább mélyíti az esélyegyenlőtlenségeket, különösen a hátrányos helyzetű térségekben élők esetében (Halász és Lannert, 2006; Lannert, 2004).

A megváltozott munkaképességűek, fogyatékkal élők és krónikus betegek foglalkoztatási esélyei jelentősen elmaradnak az egészséges népességhez képest. (WHO, 2001). Végezetül a hátrányos helyzetű térségekben élők – különösen kistelepülések, elmaradott régiók, fejlesztendő és komplex programmal fejlesztendő járások, belső perifériák lakosai – is gyakran szenvednek az infrastruktúra, közlekedés és digitális ellátottság hiányától, ami szintén akadályozza a munkaerőpiacra való belépésüket (Nemes Nagy, 2005; Faragó, 2011).

2.3.2 Sérülékenység

A sérülékenység (vulnerabilitás) általános értelemben egy olyan állapotot vagy helyzetet jelöl, amikor egy személy, csoport vagy rendszer fokozottan ki van téve valamilyen veszélynek, külső behatásnak, és csökkent képességgel rendelkezik ennek megelőzésére, elviselésére vagy kezelésére. Ha kicsit szűkítjük a fogalmat, a társadalomtudományi illetve gazdaságtudományi kontextusban a sérülékenység általában hátrányos helyzetű, kiszolgáltatott társadalmi vagy gazdasági csoportokat, közösségeket érint, jellemzően alacsony iskolai végzettségűek, nők (pl. egyedülálló anyák, családon belüli erőszak áldozatai), idősek, fogyatékossgal élők, munkanélküliek, roma közösségek, menekültek, migránsok a tipikus sérülékeny csoportok, melyek gyakran többszörös sérülékenységgel egyszerre rendelkeznek az egyes hatások interdependenciája miatt (Mah et al., 2023; Flanagan et al., 2011, Fábián et al., 2024; és Jász, 2010).

Az általános sérülékenységen belül a pénzügyi sérülékenység (financial vulnerability) azt a helyzetet jelenti, amikor egy háztartás vagy egyén nincs felkészülve váratlan pénzügyi nehézségekre, és már kisebb jövedelemkiesés vagy kiadás is komoly anyagi problémát okozhat számára. Ez a sérülékenység nemcsak jövedelmi szegénységet jelent, hanem a pénzügyi ellenálló képesség, az ún. reziliencia hiányát is. Fokozottan ki vannak téve a külső gazdasági, társadalmi vagy egészségügyi sokkoknak (például munkahelyvesztés, infláció, járvány, válás stb.), és korlátozott képességeik vannak ezek kivédésére vagy kezelésére (Dercon és Dercon, 2013).

A hátrányos helyzetűek – jellemzően alacsony jövedelműek, alacsony iskolázottságúak, gyenge munkaerőpiaci pozícióban vannak, illetve gyakran egyedülálló szülő vagy többgyermekes család – jellemzően fokozott sérülékenységgel bírnak. Ez a sérülékenység azonban nemcsak a jövedelemhiányban mutatkozik meg, hanem abban is, hogy drágábban jutnak hozzá ugyanazokhoz a szolgáltatásokhoz vagy javakhoz, mint a tehetősebbek.

Az emberek pénzügyi sérülékenysége az utóbbi években egyre nagyobb figyelmet kapott, mivel a gazdasági sokk hatások – mint a világjárvány, inflációs nyomás vagy kamatemelések – jelentős hatással voltak a lakosság pénzügyi stabilitására. A sérülékenység nem kizárólag a jövedelem nagyságától vagy az adósság mértékétől függ, hanem összetett, többdimenziós jelenség, amelyet viselkedési, strukturális és technológiai tényezők egyaránt befolyásolnak.

Az alább részletezett nemzetközi empirikus kutatások eredményei azt mutatják, hogy a pénzügyi sérülékenység nemcsak alacsony jövedelmű vagy hátrányos helyzetű csoportokat

érint, hanem középosztálybeli embereket is, különösen akkor, ha nincs elegendő megtakarításuk, vagy ha nem rendelkeznek megfelelő pénzügyi ismeretekkel és viselkedési mintákkal. A digitális pénzügyi eszközök terjedése ugyan lehetőséget ad a pénzügyi ellenálló képesség javítására, de csak akkor, ha a használatukhoz szükséges tudás és bizalom is rendelkezésre áll.

Martín-Legendre és Sánchez-Santos (2024) spanyol családok adatai alapján kimutatták, hogy a pénzügyi sérülékenység legfőbb mozgatórugója a túlzott adósságállomány és az alacsony pénzügyi tartalék. Kutatásuk szerint 2002 és 2020 között jelentősen nőtt azok aránya, akik a jövedelmi sokkokkal szemben védtelenek, különösen a 2008-as válság és a COVID–19 pandémia után. Eredményeik alapján a túlzott eladósodottság és a jövedelmi bizonytalanság szoros összefüggést mutat a pénzügyi instabilitás növekedésével (Martín-Legendre és Sánchez-Santos, 2024). Biju és Tantia (2025) azt vizsgálták, hogy mi áll az emberek pénzügyi sérülékenysége, illetve pénzügyi instabilitása mögött. A pénzügyi sérülékenységet a szerzők úgy határozzák meg, mint olyan helyzetet, amikor a jövedelmi vagy kiadási sokkok (pl. váratlan kiadások, jövedelemcsökkenés) hatására képtelenek megtartani pénzügyi stabilitásukat. A szerzők vizsgálták az elemzésbe a pénzügyi képesség, a digitális fizetési lehetőségek, a pénzügyi stressz, valamint a pénzügyi szocializáció szerepét is.

Hofstede-féle kulturális dimenziók és a pénzügyi tudatosság közötti kapcsolatot több kutatás is vizsgálja, rámutatva, hogy a kulturális értékek és normák jelentős mértékben befolyásolják az egyének pénzügyi magatartását és döntéseit (14. táblázat). Egy 2024-es magyarországi kutatás például azt találta, hogy a magyar lakosság pénzügyi kultúrája összhangban áll Hofstede modelljével, különösen a kollektivisták értékek dominanciájával, ugyanakkor a pénzügyi önbizalom és a sikerorientáltság nem mutatott szoros összefüggést a pénzügyi tudással vagy annak gyakorlati alkalmazásával (Hegedűs és Lentner, 2024).

Az eredmények azt jelzik, hogy a pénzügyi oktatás és támogatás hatékonyságát növelni lehet, ha figyelembe vesszük a helyi kulturális sajátosságokat, hiszen a társadalmi értékek és attitűdök alakítják a pénzügyi döntéshozatalt és a pénzügyi viselkedést.

14. táblázat: Hofstede kulturális dimenziói és Magyarország jellemzői

Dimenzió	Általános Jellemző	Pénzügyi tudatossággal való kapcsolat	Magyarország jellemzői
Hatalmi távolság (Power Distance)	Mennyire elfogadják a társadalmi hierarchiák és egyenlőtlenségek	Magasabb hatalmi távolság → alacsonyabb pénzügyi kezdeményezés, kevesebb kérdés a rendszerrel szemben	Magas – erős intézményi függőség, kevés önálló kezdeményezés
Individualizmus vs. Kollektívizmus	Egyén vagy közösség érdekeinek előtérbe helyezése	Individualizmus → nagyobb felelősségvállalás a saját pénzügyekért	Kollektivisták – erős családi és közösségi hatás a döntésekre
Maszkulinitás vs. Feminitás	Versenyorientált vs. együttműködésre, életminőségre törekvő társadalom	Maszkulinitás → nagyobb pénzügyi ambíció, kockázatvállalás	Közepes-feminin – biztonság, stabilitás előtérben
Bizonytalanságkerülés (Uncertainty Avoidance)	Kockázat és ismeretlen helyzetek elviselésének mértéke	Magas érték → óvatosság, biztosítások, alacsonyabb kockázatvállalás	Magas – jellemző a megtakarítás, biztos pénzügyi döntések

saját szerkesztés (Hegedűs és Lentner, 2024) alapján

A hátrányos helyzetűek sérülékenysége és a szegénységi felár (poverty premium) közötti kapcsolat kulcsfontosságú a szegénység újratermelődésének megértésében. Az ún. „szegénységi felár” (melynek példái a 15. táblázat szemléletűek) ugyanis azt a többletköltséget jelenti, amelyet a szegényebb emberek fizetnek ugyanazért a termékért vagy szolgáltatásért, amit a tehetősebbek olcsóbban kapnak meg – pusztán azért, mert szegények (Davies et al., 2016). Ez elsőre ellentmondásosnak hangzik. A fogalom mögött az a jelenség áll, hogy a hátrányos helyzetű (anyagi, földrajzi, digitális stb.) emberek gyakran drága vagy rosszabb feltételekkel elérhető szolgáltatásokat kénytelenek igénybe venni. Ez a kapcsolat szorosan illeszkedik az intergenerációs szegénység újratermelődéséhez is. Ahol a szegénységi felár tartósan jelen van, ott az anyagi kiszolgáltatottság nemcsak fennmarad, hanem el is mélyül.

A kutatások alapján azok a háztartások, amelyek ki vannak téve többféle szegénységi felárnak – például lakhatás, közlekedés, energia, élelmiszer vagy pénzügyi szolgáltatások területén –, ritkábban tudnak kilépni a szegénységből, még akkor is, ha a jövedelmük időszakosan nő (Hirsch, 2013).

15. táblázat: Szegénységi felár példák

Terület	Hogyan jelentkezik a „szegénységi felár”
Bankolás	A szegényebbeknek gyakran nincs bankszámlájuk → készpénzhasználat → drágább pénzfelvétel, csekkbeváltás.
Hitelezés	Nincs hitelmúltjuk vagy gyenge a hitelképességük → magasabb kamatok, drága gyorskölcsönök.
Energia	Előre fizetős áramórák, drágább tarifák → magasabb rezsiköltségek.
Biztosítás	Bizonyos postai irányítószámokban (gyakran szegényebb negyedek) magasabb biztosítási díjak.
Földrajzi elhelyezkedés	Ha nincs helyi üzlet, és nincs autó → drágább kisboltokból vagy online szállítással kell vásárolni.
Mobiltelefon- vagy internetszolgáltatás	Nincs hitelkeret → csak feltöltőkártyás szolgáltatás, amely hosszú távon drágább.

forrás: saját összeállítás Hirsch (2013), Headey (2008) és Velásquez (2021) alapján

A szegény emberek fogyasztási viselkedését a kutatások szerint több tényező alakítja: jövedelem, háztartás mérete, demográfiai jellemzők, az urbanizáció foka, az elérhető piacok minősége és a társadalmi normák. Velásquez és munkatársai (2021) tanulmányukban konkrétan rámutatnak arra, hogy pszichológiai, társadalmi és kulturális tényezők milyen nagy szerepet játszanak abban, hogy az alacsony jövedelmű fogyasztók hogyan választanak termékeket és szolgáltatásokat. Headey (2008) tanulmánya hangsúlyozza, hogy a szegénység nem csupán alacsony jövedelmet jelent, hanem azt is, hogy a fogyasztás és a vagyon is alacsony. Vagyis sok esetben nemcsak kevesebb pénz áll rendelkezésre, de az, amit fogyasztanak, gyakran nem képes biztosítani a túlélést meghaladó jólétet.

2.3.3 Családsegítő és gyermekjóléti központok

A családsegítő és gyermekjóléti központok kulcsfontosságú intézmények Magyarországon a sérülékeny családok támogatásában, különösen olyan társadalmi helyzetekben, ahol a hátrányos körülmények – mint a szegénység, munkanélküliség, alacsony iskolai végzettség, lakhatási problémák vagy gyermekvédelmi kockázatok – egyszerre vannak jelen. A családsegítő és gyermekjóléti központok a magyar szociális ellátórendszer alapvető pillérét jelentik, amelyek feladata a társadalmi kirekesztődés megelőzése és kezelése, valamint a gyermekek védelme és a családok támogatása. Ezek az intézmények alapszintű szociális szolgáltatásokat nyújtanak, és különösen nagy szerepük van a sérülékeny, hátrányos helyzetű családok esetében, akik korlátozott hozzáféréssel rendelkeznek más erőforrásokhoz (pl. egészségügyi, oktatási vagy munkaerőpiaci szolgáltatásokhoz).

A központok működésének jogi alapját a 1997. évi XXXI. törvény a gyermekek védelméről és a gyámügyi igazgatásról (Gyvt.), valamint a 2011. évi CLXXXIX. törvény a Magyarország helyi önkormányzatairól biztosítja. A törvények értelmében a szolgáltatók proaktív és preventív módon kötelesek fellépni a gyermekeket és családokat érintő krízishelyzetek megelőzése és kezelése érdekében. A törvény értelmében ezek a központok speciális feladatokat is ellátnak, különösen olyan esetekben, ahol a gyermek veszélyeztetettsége súlyosabb, vagy hatósági intézkedésre van szükség. A központok tevékenysége többek között magában foglalja a komplex esetkezelést, amely a gyermekek és családjaik problémáinak mélyebb, tartósabb támogatását jelenti. Ezen kívül koordinálják a gyermekvédelmi jelzőrendszert, amely olyan szakemberek és intézmények együttműködését jelenti (pl. iskola, védőnő, rendőrség, egészségügy), akik jelzéssel élhetnek, ha egy gyermek veszélybe kerül.

A család- és gyermekjóléti központ részt vesz a hatósági eljárások előkészítésében is, mint például a védelemben vételi javaslatok kidolgozása, valamint biztosítja a kapcsolattartási ügyeletet azokban az esetekben, amikor a szülők között bíróság által szabályozott kapcsolattartás történik. Ezen túl pszichológiai tanácsadást, mediációt, családterápiát, valamint jogsegélyt is nyújthat, és feladata az iskolai és óvodai szociális segítő tevékenység koordinálása is. A törvény a család- és gyermekjóléti központokat olyan szakmai-módszertani intézményként definiálja, amelyek a családok védelmében központi szerepet játszanak a súlyosabb esetek kezelésében, a prevenció erősítésében, valamint a gyermekvédelmi rendszer különböző szereplőinek összehangolt működésében.

Történetileg szemlélve ezen intézményeket láthatóvá válik a fokozódó szerepük, többek közt a családok pénzügyi sérülékenységeinek kezelésében. A kezdeti időszakban, a rendszerváltás után Magyarországon radikálisan átalakult a szociálpolitikai gondolkodás, előtérbe került a demokratikus, jogalapú gyermekvédelem, amely a gyermekeket önálló jogalannyá emelte, és elvetette a kizárólag intézményi nevelést. Ebben az időszakban kezdődött meg a szociális munka intézményesülése, és megnőtt az igény az alapellátások fejlesztésére. A családok és a gyermekek veszélyeztetettségének megelőzése és korai felismerése vált központi kérdéssé. 1997-ben született meg az első jelentősebb releváns jogszabály, az 1997. évi XXXI. törvény (Gyvt.) rendszert alkotott a gyermekvédelmi alapellátások és családi szolgáltatások köré. Fő újdonsága, hogy létrehozta a gyermekjóléti szolgálatok rendszerét minden településen. Kötelezővé tette a jelzőrendszer működtetését. Bevezette az egyéni gondozási-nevelési tervet, és a gyermekközpontú megközelítést. Ekkor még nem léteztek külön család- és

gyermekjóléti központok, csak helyi gyermekjóléti szolgálatok. A következő jogszabályi állomás a Gyvt. 2016. január 1-jén hatályba lépett módosítása alapján zajlott, a korábban külön működő gyermekjóléti szolgálatok és családsegítő szolgálatok integrálódtak. Ezzel létrejöttek a család- és gyermekjóléti szolgálatok (helyi szint, alapellátás) és a család- és gyermekjóléti központok (járési szint, szakosított szolgáltatásokkal). A központok komplex feladatokat kaptak az alábbiakban: komplex esetkezelés, kapcsolattartási ügyelet biztosítása, jelzőrendszeri koordináció, iskolai szociális munka irányítása, hatósági eljárások előkészítése. Ez a változás célzottabb, professzionálisabb beavatkozásokat tett lehetővé. A 2020-as évektől kezdve a rendszer új kihívásokkal szembesült, amelyekre több szakmai és jogalkotási válasz is született. A COVID–19 járvány idején erőteljesen megnőtt a családok mentális és gazdasági megterhelése, ezáltal a központoknak részben új kapcsolattartási formákat kellett alkalmazniuk, részben pedig a megnövekedett a krízishelyzetek száma (pl. munkanélküliség, pénzügyi sérülékenység, családon belüli erőszak, elmagányosodás) miatt ezekre a központok több irányból reagáltak, például krízistámogató csoportokkal vagy fokozott együttműködéssel civil szervezetekkel. 2022-től a kormányzati célkitűzések között szerepelt a szolgáltatások egységesítése, minőségbiztosítása, valamint a szociális ágazat digitalizációja (pl. esetrögzítő rendszerek fejlesztése, egységes adatrögzítés) és megjelentek a szakmai protokollok a család- és gyermekjóléti központok számára, amelyek célja az ellátás minőségének emelése, a területi egyenlőtlenségek csökkentése, a sérülékenységnek való kitettség csökkentése.

Napjainkban a családsegítő központok szerepe a pénzügyi sérülékenység kezelésében egyre hangsúlyosabbá válik a szociális ellátórendszeren belül, különösen a hátrányos helyzetű, alacsony jövedelmű, eladósodott vagy instabil élethelyzetben lévő családok körében. E központok ma már olyan alapszolgáltatásokat is nyújtanak, amelyek célja a szociális biztonság erősítése, a krízishelyzetek megelőzése, valamint a tartós pénzügyi kiszolgáltatottság csökkentése. Egyik alapfeladata, hogy az egyének és családok számára életvezetési, jogi és pénzügyi tanácsadást nyújtsanak. Ezek a szolgáltatások különösen fontosak azoknál a csoportoknál, akik hátrányos helyzetükből adódóan nem tudják érvényesíteni érdekeiket a munkaerőpiacon, a pénzügyi szektorban vagy az állami adminisztrációban.

A pénzügyi sérülékenység, vagyis az a helyzet, amikor a háztartások kiszolgáltatottak a jövedelemingadozásnak, eladósodásnak, vagy képtelenek a legalapvetőbb kiadásukat fedezni, az egyik leggyakoribb és legsúlyosabb probléma, amellyel ezek az intézmények ma

találkoznak. A központok tevékenységében több olyan eszköz és módszer is megfigyelhető, amely közvetlenül vagy közvetve a pénzügyi sérülékenység enyhítését szolgálja. Az egyik legfontosabb ilyen eszköz az adósságkezelési tanácsadás, amely során a szociális munkás segíti az ügyfelet a háztartás pénzügyi helyzetének feltérképezésében, a tartozások nyilvántartásában és azok rendezésében. A szolgálat közvetíthet a közműszolgáltatóval, támogatást nyújthat részletfizetési megállapodások kialakításában, sőt bizonyos esetekben a jogszabályok alapján – például a 63/2006. (III. 27.) Korm. rendelet értelmében – adósságcsökkentési támogatás is igényelhető, amennyiben az ügyfél együttműködik és vállalja az előírt önrészt. Emellett a családsegítő központok jelentős szerepet játszanak az információnyújtásban és az ügyintézés támogatásában. Sok ügyfél nem tud arról, hogy milyen támogatásokra jogosult, vagy nem képes azokat egyedül igénybe venni. A szociális munkások segítenek eligazodni a bürokratikus folyamatokban, pályázatok, segélykérelmek beadásában, illetve eligazítanak az önkormányzati, állami és civil szervezetek által biztosított juttatások között.

Fontos eszköz továbbá a pénzügyi edukáció, amelynek célja a hosszútávú tudatosság kialakítása. Ez a gyakorlatban azt jelenti, hogy a családsegítő munkatársai – egyéni konzultáció vagy csoportos foglalkozás formájában – segítenek a háztartási költségvetés megtervezésében, a kiadások nyomon követésében, a megtakarítási lehetőségek felismerésében, illetve a felelős hitelfelvétel alapelveinek megértésében. Bár ezek a programok nem minden központban elérhetőek rendszeresen, egyre több helyen jelennek meg az oktatás és a szemléletformálás elemei. Szintén jelentős feladat a krízishelyzetek kezelése, amikor a család hirtelen kerül olyan anyagi helyzetbe, amely azonnali beavatkozást igényel – például kilakoltatás, közüzemi szolgáltatás kikapcsolása, élelemhiány. Ilyenkor a családsegítő központ válságkezelési szolgáltatásokat kínálhat, gyorssegélyt közvetít, vagy alternatív megoldásokat keres (pl. átmeneti szállás, természetbeni juttatás, civil adományozók bevonása). Végül, a pénzügyi sérülékenység gyakran a munkaerőpiacról való kiszorulással is összefügg, ezért a központok fontos szerepet játszanak a munkához való visszajutás támogatásában. Ez megvalósulhat álláskeresési tanácsadáson, önéletrajz-készítésen, képzési lehetőségek ismertetésén vagy munkaügyi szervezetekkel való kapcsolattartáson keresztül.

Az európai családsegítő szolgáltatások általában komplex módon közelítik meg a pénzügyi sérülékenység problémáját: azonnali segítséget, hosszabb távú támogatást és prevenciót is biztosítanak, egyaránt figyelembe véve a családok egyéni helyzetét, motivációját és

társadalmi beágyazottságát. Ezzel nemcsak az aktuális krízisek enyhítéséhez járulnak hozzá, hanem a társadalmi kirekesztődés megelőzéséhez is. Daly és Bray (2015) munkája átfogó képet nyújt az európai családokról és a családpolitikákról, különös tekintettel arra, hogyan támogatják a különböző országok a sérülékeny családokat a jólét és a társadalmi kohézió előmozdítása érdekében. A tanulmány rámutat, hogy Európában jelentős eltérések vannak a családpolitikai megközelítések között, amelyek nagymértékben függenek az adott ország jóléti állam modelljétől, kulturális hagyományaitól és gazdasági helyzetétől.

2.3.4 Adósságkezelés és pénzügyi tudatosság fejlesztése a családsegítésben

A családsegítő központok tevékenységében központi szerepet tölt be a pénzügyi sérülékenység kezelése, amelynek két legfontosabb pillére az adósságkezelési szolgáltatás és a pénzügyi edukáció. Ezek az eszközök nemcsak a krízishelyzetek elhárítását szolgálják, hanem hozzájárulnak az ügyfelek hosszú távú pénzügyi stabilitásának megteremtéséhez is. Az adósságkezelési és edukációs beavatkozások célja, hogy az érintett családok fokozatosan képessé váljanak pénzügyeik önálló és felelős kezelésére, valamint csökkentsék az újraeladósodás kockázata.

Az adósságkezelési szolgáltatás a gyakorlatban többféle módon valósul meg. Az egyik leggyakoribb forma az egyéni adósságkezelési tanácsadás, amelynek során a szociális munkás feltérképezi az ügyfél pénzügyi helyzetét, számszerűsíti a fennálló tartozásokat, és segíti az ügyfelet egy reális visszafizetési terv kidolgozásában. Szükség esetén közvetít a szolgáltatók, például közműcégek vagy pénzügyintézetek felé, és segít részletfizetési megállapodásokat kialakítani. A súlyosabb esetekben sor kerülhet a jogszabály alapján nyújtott adósságkezelési támogatásra is, amelyet a 63/2006. (III. 27.) Kormányrendelet szabályoz. Ennek keretében az önkormányzat – meghatározott feltételek teljesülése esetén – átvállalhatja a háztartás lakhatással összefüggő tartozásainak egy részét, amennyiben az ügyfél önrészt vállal, és aktívan együttműködik a családsegítővel. A szolgáltatások körébe tartozik a krízishelyzetek kezelése is, például amikor az ügyfél kilakoltatás előtt áll, kikapcsolják a közműveket, vagy az alapvető megélhetés (élelmiszer, fűtés) veszélybe kerül. Ilyen esetekben a családsegítő szolgálat gyorssegélyek közvetítésével, természetbeni juttatásokkal vagy átmeneti elhelyezéssel tud segítséget nyújtani.

A pénzügyi edukáció is fontos eszköze a pénzügyi sérülékenység kezelésének, különösen azoknál az ügyfeleknél, akiknél az alacsony pénzügyi ismeretek hozzájárulnak az

eladósodáshoz. A családsegítők egyéni tanácsadásokon segítenek a háztartási költségvetés készítésében, a kiadások tervezésében, valamint a pénzügyi döntések következményeinek belátásában. Ezek a beszélgetések sokszor nem formális képzés keretében zajlanak, hanem az ügyintézésbe ágyazottan, a mindennapi helyzetek kapcsán. Ugyanakkor egyre több intézmény kínál csoportos foglalkozásokat, workshopokat vagy együttműködik civil szervezetekkel, amelyek pénzügyi tudatosságot fejlesztő tréningeket biztosítanak. Ilyen formában megjelenik a digitális ügyintézés oktatása, az online banki műveletek biztonságos használatának elsajátítása vagy éppen a felelős hitelkezelés alapjainak megértése is.

16. táblázat: Adósságkezelési szolgáltatások a családsegítő központokban

Szolgáltatás típusa	Leírás
Pénzügyi tanácsadás	Egyéni vagy csoportos tanácsadás keretében segítenek a családoknak megérteni pénzügyi helyzetüket, bevételeiket és kiadásait, valamint a prioritások felállítását. Cél a reális pénzügyi terv kialakítása az adósságok kezelésére.
Adósságkezelési tanácsadás	Részletes áttekintést nyújtanak az adósságokról, segítenek megérteni a tartozások típusait és összegét, majd közösen dolgoznak ki stratégiát az adósságok törlesztésére, beleértve a lehetséges átütemezést vagy konszolidációt.
Mediáció a hitelezőkkel	A családsegítők közvetítő szerepet töltenek be a hitelezők és az adósok között, elősegítve a törlesztési feltételek módosítását, például részletfizetés vagy kamatcsökkentés érdekében, csökkentve ezzel a családok anyagi terheit.
Költségvetési tervezés	Segítségnyújtás a család jövedelmeinek és kiadásainak nyomon követésében, fenntartható és reális költségvetés kialakításában, hogy elkerüljék a további eladósodást és biztosítsák a rendszeres fizetési kötelezettségek teljesítését.
Információ nyújtása állami támogatásokról	Tájékoztatják a családokat az elérhető állami, önkormányzati vagy civil szervezetek által kínált adósságkezelési támogatásokról, segélyekről, illetve a hozzájuk való hozzáférés feltételeiről és folyamatáról.
Krízisintervenció	Vészhelyzetek esetén, például váratlan jövedelemcsökkenés vagy egyéb pénzügyi krízis idején azonnali segítséget nyújtanak a családok megsegítésére, pl. gyors tanácsadás, közvetlen támogatási források felkutatása, illetve további lépések megtervezése.
Pénzügyi oktatás és képzés	Workshopok, tréningek és oktatási programok szervezése, melyek során alapvető pénzügyi ismereteket, költségvetés-kezelési készségeket és tudatos gazdálkodási stratégiákat tanítanak meg a résztvevőknek, hogy hosszú távon elkerüljék az eladósodást.
Utánkövetés és támogatás	Az adósságkezelési folyamat lezárása után rendszeres időközönként ellenőrzik a családok pénzügyi helyzetét, támogatást nyújtanak a pénzügyi szokások fenntartásában, illetve újabb tanácsadással segítik a stabilitás megőrzését és a visszaesések elkerülését.

Forrás: saját szerkesztés szerkötői interjúk és dokumentumok alapján

A családsegítő központok gyakorlata azt mutatja, hogy az anyagi krízisek kezelése önmagában nem elegendő. A hosszú távon fenntartható megoldásokhoz elengedhetetlen az edukációs támogatás, amely segít abban, hogy az ügyfelek ne csak túléljék a pénzügyi válságokat, hanem fokozatosan képessé váljanak azok megelőzésére is. Bár az erőforrás- és kapacitáshiány sok helyen akadályozza ezen beavatkozások hatékonyságát, a jól működő szolgáltatások képesek érdemben hozzájárulni a pénzügyi „kizáródás” mérsékléséhez.

Magyarországon a családsegítő központok különböző adósságkezelési szolgáltatásokat nyújtanak, amelyek célja a háztartások pénzügyi stabilitásának erősítése és a további eladósodás megelőzése. E szolgáltatások jellemzően a 16. táblázatban bemutatott területekre terjednek ki.

Az adósságkezelés és a pénzügyi tudatosság a szakirodalom alapján is szoros összefüggésben állnak egymással, különösen a hátrányos helyzetű csoportok támogatásában, ahol a családsegítő központok kulcsszerepet töltenek be. Szikszai, Farkas és Tóth (2024) ezen belül azt emeli ki, hogy a fiatal felnőttek körében milyen alacsony a pénzügyi tudatosság szintje, ami hosszú távon kockázatot jelent az eladósodás szempontjából.

2.3.5 Pénzügyi reziliencia

A pénzügyi reziliencia fogalma az utóbbi években egyre nagyobb hangsúlyt kapott a társadalom- és gazdaságtudományi kutatásokban, különösen a gazdasági válságok, a jövedelmi bizonytalanság és a háztartási sérülékenység kontextusában. A fogalom arra utal, hogy egyéni vagy háztartási szinten mennyire képes valaki alkalmazkodni a negatív pénzügyi sokkokhoz – például a munkahely elvesztéséhez, váratlan kiadásokhoz, jövedelemcsökkenéshez –, és mennyire tudja megőrizni alapvető életszínvonalát, illetve visszanyerni korábbi pénzügyi stabilitását.

Bucher-Koenen et al., (2023) definíciója szerint a pénzügyi reziliencia azt jelenti, hogy a háztartások képesek kezelni a váratlan pénzügyi helyzeteket, alkalmazkodni a pénzügyi stresszhez, és megfelelő döntéseket hozni olyan körülmények között, amelyek bizonytalansággal, kockázattal vagy információhiánnyal járnak. A pénzügyi reziliencia szoros kapcsolatban áll a pénzügyi műveltséggel, hiszen azok a háztartások, amelyek jobban értik a pénzügyi döntések következményeit, előrelátóbban tudnak cselekedni, és így nagyobb eséllyel tudják megelőzni az eladósodást vagy más pénzügyi problémákat. A pénzügyi reziliencia több dimenzió mentén is értelmezhető: egyrészt strukturális jellemzők

– például stabil jövedelem, megtakarítások, biztosítási védelem, elérhető szociális háló – határozzák meg, másrészt a viselkedési tényezők – mint a kockázatesztelés, a döntéshozási képességek és a hosszútávú gondolkodás – is kulcsszerepet játszanak. A reziliens háztartások nem feltétlenül rendelkeznek magas jövedelemmel, de képesek rugalmasan reagálni a nehézségekre, tudatosan kezelik pénzügyeiket, és előre gondolkodnak.

Nemzetközi kutatások – például a ZEW (Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung, Leibniz Centre for European Economic Research) tanulmánya – rávilágítanak arra, hogy a pénzügyi reziliencia szintje szorosan összefügg a társadalmi-gazdasági státusszal, az iskolázottsággal és azzal, hogy a háztartások milyen tapasztalatokat szereztek korábbi pénzügyi nehézségeik során (Bucher-Koenen et al., 2023). A reziliencia tehát nemcsak egyéni képesség, hanem részben a környezet, az elérhető intézmények és támogatások függvénye is. Magyarországon a nemzetközi fogalommal ellentétben az MNB nyomán inkább a pénzügyi egészség (financial health) fogalma terjedt el ebben a kontextusban több komponenssel – köztük a megtakarítási képességgel, a pénzügyek feletti kontrollal, az anyagi helyzettel és a pénzügyi ellenállóképességgel (financial resilience) – mérhető dimenzióként jelenik meg. Az MNB 2024-es felmérése például azt mutatja, hogy a magyar lakosság pénzügyi egészség-indexe körülbelül 53 pont (0–100 skálán), közepesnek mondható, de jelentős részt alkotnak azok, akik súlyos pénzügyi sérülékenységekben élnek (MNB, 2024). A felmérés szerint a lakosság mintegy 14 százaléka kritikus-állapotban, további 29-30 százalék pedig pénzügyileg sérülékeny státuszban van. Ezek az emberek olyan háztartásokban élnek, amelyek nem rendelkeznek elegendő tartalékkal, amelyek nehezen tudnak kezelni hirtelen anyagi sokkokat (például a bevétel kiesése, kedvezőtlen árváltozások). A jövedelmi helyzet kulcsfontosságú: a 400 ezer forint alatti nettó jövedelemmel rendelkező háztartásokban élők több mint felét olyan csoportba sorolták, amely a pénzügyileg leginkább veszélyeztetett kategóriába tartozik. Másik fontos elem a takarékoság hiánya és likvid tartalékok gyenge szintje: például az MNB-felmérés adatai szerint relatíve sok magyar háztartás nem tudná fedezni a szükséges kiadásokat, ha egy elemi sokk (pl. fizetés kiesése) következne be; sokaknál nincs fél évnyi tartalék, de már az is ritka, hogy egy hónapra elegendőt tudjanak félretenni.

A pénzügyi reziliencia és a hitelfelvétel közötti kapcsolat is komplex, és több tényező – például a jövedelmi biztonság, pénzügyi tudatosság, megtakarítási szokások és az adósságkezelési képesség – határozza meg. A pénzügyi reziliencia nem feltétlenül jelenti azt, hogy valaki nem vesz fel hitelt, hanem inkább azt, hogy képes felelősen, tudatosan és

fenntartható módon kezelni azt – még váratlan pénzügyi sokkok idején is. A pénzügyi sérülékenység ezzel szemben gyakran együtt jár impulzív, túlzott mértékű vagy rosszul megválasztott hitelfelvétellel, amely fokozza a kockázatot egy bevételkiesés vagy gazdasági sokk esetén. A nem kellően átgondolt hitelfelvétel az egyik fő tényező, ami leronthatja a rezilienciát, különösen, ha a háztartás nem rendelkezik tartalékokkal, vagy nem képes alkalmazkodni változó pénzügyi körülményekhez (Bucher-Koenen et al., 2023).

A magyar lakosság hitelfelvételi szokásai az elmúlt két évtizedben jelentős átalakuláson mentek keresztül, amit egyrészt a gazdasági ciklusok, másrészt a szabályozási környezet változásai, illetve a társadalmi preferenciák formáltak. A 2000-es évek elején a devizaalapú hitelezés gyors elterjedése, majd annak súlyos következményekkel járó összeomlása jelentősen befolyásolta a lakosság hitelhez való viszonyát. A 2008–2009-es pénzügyi válság után a bizalom csökkenése, az óvatosság növekedése és az állami szabályozás szigorodása egyaránt hozzájárultak a lakossági hitelezési kultúra átalakulásához (Fellner, 2023).

A fiatalok – különösen a 20–35 év közötti korosztály – esetében a hitelfelvétel elsősorban lakáscélú és családalapításhoz kötődő célokat szolgál. Az ő pénzügyi viselkedésüket erőteljesen befolyásolják az államilag támogatott konstrukciók, mint például a Babaváró hitel vagy a CSOK Plusz, amelyek lehetővé teszik, hogy önerő nélkül vagy minimális saját forrással is hozzájuthassanak első lakásukhoz (Németh, Zsótér és Béres, 2020). Ugyanakkor kutatások azt is kimutatták, hogy a fiatal korosztály pénzügyi tudatossága gyakran alacsony szintű, és a hitelfelvétel során nem mindig mérlegelik a hosszútávú következményeket, például a változó gazdasági környezet vagy a jövedelmi bizonytalanság hatását (Kovács, 2021). A pénzügyi reziliencia alacsony szintje közvetlenül hozzájárulhat a szegénységi adósságcsapda kialakulásához is. A háztartások, amelyek nem rendelkeznek megtakarítással, rugalmas jövedelemszerző képességgel vagy pénzügyi tudással, hajlamosabbak arra, hogy krízishelyzetben hitelhez forduljanak, gyakran kedvezőtlen feltételek mellett (Bucher-Koenen et al., 2023). Ha ezek a hitelek nem fenntarthatóak – például magas a kamat, rövid a futamidő vagy hiányzik a törlesztési kapacitás –, akkor az adós kényszerű újrahitelezésbe sodródik. Ez a helyzet könnyen adósságspirált eredményez, amely fokozza a pénzügyi kiszolgáltatottságot, és csökkenti az egyén vagy család kilábalási képességét. A szegénységi adósságcsapda végül olyan társadalmi-gazdasági jelenséggé válik, amely során az alacsony jövedelmű háztartások pénzügyi helyzete tartósan instabil lesz a folyamatos eladósodás és a hitelspirál következtében. A rászorulóknak gyakran nem rendelkeznek elegendő tartalékkal a váratlan kiadások kezelésére, ezért kényszerből vesznek

fel kisebb összegű hiteleket – sokszor kedvezőtlen feltételekkel, magas kamattal. Ez rövid távon ugyan megoldást jelenthet, hosszabb távon azonban súlyosbíthatja a pénzügyi kiszolgáltatottságot (Fellner, 2023). A jelenség különösen gyakori a hátrányos helyzetű térségekben, ahol az alacsony foglalkoztatottság, az informális gazdaság jelenléte és a pénzügyi szolgáltatásokhoz való hozzáférés korlátozottsága egyszerre van jelen. Az ilyen környezetben élők nem, vagy csak korlátozottan férnek hozzá a banki hitelekhez, így gyakran nem hivatalos csatornákhöz – például uzsorásokhoz vagy agresszív pénzügyi szolgáltatókhoz – fordulnak (El-Meouch et al., 2020).

2.3.6 Pénzügyi attitűdök

A pénzügyi műveltségnek nemcsak a pénzügyi ismeretek az összetevői, hanem a cselekedeteket meghatározó attitűdök is. Az attitűd – vagyis az egyén viszonylag stabil beállítódása egy adott tárggyal, személlyel, helyzettel vagy jelenséggel kapcsolatban – erőteljesen befolyásolja a viselkedést és a cselekvést, és ez különösen fontos az olyan absztrahált, nehezen megfogható fogalmak esetében, mint a pénzügyi műveltség, pénzügyi racionalitás, banki tudatosság. A pszichológiában közismert, hogy attitűdjeink segítenek eligazodni a mindennapi életben: leegyszerűsítik a döntéshozatalt, irányítják figyelmünket, és meghatározzák, hogy milyen reakciókat adunk különféle helyzetekre. Ez az összetevő az alacsonyabb társadalmi-gazdasági státuszú csoportok esetében fokozottan hat. Alacsonyabb társadalmi-gazdasági státuszú emberek esetében ugyanis a döntések gyakran érzelmi beállítódásokon, hiedelmeken és megszokásokon alapulnak, és kevésbé támaszkodnak tudatos tervezésre vagy informált mérlegelésre. Ennek hátterében nem „irrationalitás” áll, hanem az, hogy a szűkös erőforrások és a társadalmi hátrányok korlátozzák a lehetőségeket, és így az attitűdök, mint mentális kapaszkodók, nagyobb szerepet kapnak a döntéshozatalban. Ezért is különösen fontos ezekben a csoportokban a célzott pénzügyi edukáció, bizalomépítés és a hozzáférés javítása (Mullainathan és Shafir, 2013; Lusardi és Mitchell, 2014)

Az attitűd a pszichológia alapján három fő összetevőből áll: kognitív (mit gondolunk), érzelmi (mit érzünk) és viselkedési (mire vagyunk hajlandók). Ha valaki például úgy gondolja, hogy „a megtakarítás biztonságot nyújt” (kognitív), emellett pozitív érzései vannak a megtakarítás gondolatával kapcsolatban (érzelmi), és nyitott arra, hogy félretegyen pénzt (viselkedési), akkor nagy valószínűséggel el is kezd rendszeresen megtakarítani. De az attitűdök azonban nem minden esetben vezetnek közvetlenül cselekvéshez. A

viselkedésünket más tényezők is befolyásolják: például a társadalmi normák, a külső körülmények, az anyagi lehetőségek vagy az, hogy mennyire érezzük képesnek magunkat egy adott döntés meghozatalára. Így előfordulhat, hogy valaki ugyan pozitívan áll egy dologhoz (például támogatja a tudatos vásárlás fontosságát), de mégsem cselekszik ennek megfelelően (például felesleges dolgokat vásárol), ha az adott helyzetben nem fér hozzá megfelelő eszközökhöz vagy infrastruktúrához.

A pszichológiai kutatások – különösen az Ajzen-féle tervezett viselkedés elmélet (Ajzen 1991) – szerint akkor valószínű, hogy egy attitűd cselekvésbe fordul, ha az egyén nemcsak pozitívan viszonyul a kérdéshez, hanem úgy is érzi, hogy képes cselekedni, és azt hiszi, hogy a környezete is támogatja ebben. Ezért a viselkedésváltozást célzó programok nemcsak az ismeretek bővítésére vagy az attitűdök formálására törekednek, hanem arra is, hogy csökkentsék a cselekvés akadályait és erősítsék a belső motivációt. Ez a pénzügyi műveltség fejlesztése során hatványozottan jelentkezik annak komplexitása és multiattraktor szerkezete miatt, ezért a hipotéziseim ellenőrzésére alkotott indexek esetében ezt a dimenziót is meg kellett jelenítenem.

A korlátozott kognitív erőforrások és az alacsony társadalmi-gazdasági státusz (SES) gyakran a hosszútávú, átgondolt pénzügyi döntéshozatal csökkenéséhez vezet. A folyamatos anyagi bizonytalanság, stressz és krízishelyzetek miatt az egyének kevesebb figyelmet és energiát tudnak fordítani a jövőbeli tervezésre, és hajlamosabbak az azonnali, érzelmi megerősítésen alapuló döntéseket választani (Thaler, 2015). Emellett a pénzügyi tudás hiánya miatt a döntések gyakran érzésekre, hiedelmekre vagy korábbi tapasztalatokra épülnek, nem pedig konkrét gazdasági megfontolásokra. A pénzügyi viselkedés szempontjából fontos tényező továbbá az észlelt kontroll és az attitűd az intézményes rendszerekkel szemben; az alacsonyabb SES csoportok gyakran bizalmatlanabbak a bankokkal vagy állami programokkal szemben, ami a döntéseiket erősebben befolyásolja, mint a tényleges előnyök ismerete. Az Ajzen (1991) által bemutatottak alapján az attitűdök, a szubjektív normák és az észlelt kontroll együtt határozzák meg a viselkedést, ami magyarázza, hogy a rövid távú, impulzív döntésekben miért kapnak nagyobb szerepet a szokások és az érzelmi minták.

3. ADATOK ÉS ALKALMAZOTT MÓDSZEREK

3.1 A kutatás célterülete

Empirikus adatfelvételemet Fejér vármegyében végeztem el kvalitatív és kvantitatív módszertani elemek egyidejű használatával. Első lépésben a munkaerőpiaci pozíciók tekintetében a Fejér Vármegyei Kormányhivatal Foglalkoztatási Munkaügyi és Munkavédelmi Főosztálya által gondozott foglalkoztatási és álláskeresési statisztikák alapján meghatároztam a vármegye legjobb és legrosszabb helyzetben lévő térségeit, annak érdekében, hogy területi összehasonlítási lehetőségem is legyen. Három járást választottam ki tanulmányozásra a térségek társadalmi-gazdasági és infrastrukturális fejlettségét mérő olyan komplex mutatók alapján, melyet jogszabályi besorolás alapján határoz meg a fejlesztéspolitika⁸. A statisztikai alapú jogszabályi besorolás szerint Magyarországon a 174 járásból 18 fejlesztendő, 36 komplex programmal fejlesztendő és 120 járás pedig nem priorizált a társadalmi, demográfiai, gazdasági és környezeti mutatóik alapján. E hármas felosztásból Fejér vármegyében kizárólag az Enyingi járás tartozik a fejlesztendő kategóriába és a Sárbogárdi járás a komplex programmal fejlesztendő csoportba. A legerősebb pozícióban a nem priorizált Székesfehérvári járás található. Így a kutatás célterületeként Fejér vármegyén belül e három járás került kiválasztásra.

3.1.1 A kutatási helyszínek alapvető jellemzői

Általánosságban bemutatva a kutatási helyszíneket a Székesfehérvári járás Fejér vármegye központi részén helyezkedik el és meghatározó szerepet tölt be a vármegye gazdasági, társadalmi és infrastrukturális térszerkezetében. A járás központja Székesfehérvár, amely a térség legnagyobb városa, történelmi jelentősége mellett napjainkban is erős regionális központként funkcionál. A járás népessége a KSH népszámlálási (2022) adatok alapján körülbelül 150 ezer fő, amelynek kétharmada Székesfehérváron él. A népsűrűség 150 fő/km², ami országos viszonylatban közepesnek számít. Ugyanakkor a lakónépesség az elmúlt években lassú csökkenést mutat, különösen a központi városban: Székesfehérvár lakossága 2001 óta közel 10 százalékkal csökkent.

⁸ A részletes adatokat a mellékletben lévő 37. táblázat tartalmazza.

A társadalmi jellemzők között kiemelendő a lakosság idősödése, mivel a 65 év felettek aránya meghaladja már a 23 százalékot. Ez országos átlag feletti érték. A fiatalabb korosztály megtartása és a helyi családpolitikai, oktatási szolgáltatások fejlesztése kiemelt fontosságú lenne a demográfiai egyensúly szempontjából, ám erre utaló jelek, programok, célzott beavatkozások nincsenek a térségben. A munkaerőpiaci helyzet ugyanakkor kedvező, a munkanélküliségi ráta 2025-ben mindössze 1,9 százalék a Kormányhivatal adatai alapján, amely az egyik legalacsonyabb az országban. A járás gazdasági élete diverzifikált, jelentős az ipari termelés, különösen az autóipar, gépgyártás és az elektronikai szektor. Emellett magas a működő vállalkozások száma és a járásban koncentrálódik Fejér vármegye munkahelyeinek jelentős része.

A lakáshelyzetre és életkörülményekre vonatkozóan elmondható, hogy az ingatlanárak folyamatosan emelkednek, mely fokozza a lakhatási válságot a városban, az eladó lakások négyzetméterára 2025-ben elért a 900–1000 ezer Ft/m² közötti értéket. Az infrastruktúra jól fejlett, magas a közműellátottság, kiváló a pénzügyi szolgáltatási infrastruktúra, jó a szennyvíz- és hulladékgyűjtési lefedettség és szélessávú internetkapcsolat is rendelkezésre áll a lakosság túlnyomó része számára. A járás közlekedés-földrajzi helyzete is kedvező, mind vasúton, mind közúton kiválóan elérhető, Budapest közelsége pedig további előnyt jelent gazdasági és lakhatási szempontból egyaránt.

Összességében megállapítható, hogy a három kutatási terepem közül a Székesfehérvári járás fejlett, jól ellátott, gazdaságilag aktív térség, ugyanakkor a demográfiai kihívások, különösen az előregedés és a fiatalok elvándorlása, hosszú távon kezelendő problémák. A járás erősségei közé tartozik a foglalkoztatottság magas szintje, a fejlett infrastruktúra és az ipari bázis, míg a gyengeségek elsősorban a lakosság szám csökkenésében, a fokozódó lakhatási válságban és az ellátórendszer egyenlőtlenségeiben érhetők tetten.

A másik választott célterület a fejlesztendő Enyingi járás. Ez a térség Fejér vármegye délnyugati részén helyezkedik el és elsősorban mezőgazdasági, falusias jellegű lokációként ismert. A járás területe mintegy 433 km², lakossága közel 20.000 fő, így népsűrűsége jóval az országos átlag alatt van, körülbelül 46 fő/km². Ez az adat jól mutatja a járás vidéki karakterét, szórt településszerkezetét is. A járás központja Enying, amely egyben a legnagyobb település is mintegy 6700 fős népességgel. A járáshoz tartozik még két nagyközség (Lepsény és Lajoskomárom), valamint több kisebb község, köztük Dég, Mezőszentgyörgy, Kisláng, Mezőkomárom és Szabadhidvég is, melyekre a kutatás során az adatgyűjtésem szintén kiterjedt. A települések túlnyomó többsége kis lélekszámú,

jellemzően előregedő népességgel rendelkezik, a 65 év feletti aránya folyamatosan emelkedik. A járás népessége enyhén csökkenő tendenciát mutat, amely a természetes fogyásból és az elvándorlásból egyszerre ered. A fiatalabb korosztály elvándorlása Székesfehérvárra és más nagyobb városokba, illetve külföldre tovább rontja a korösszetételt.

Az Enyingi járás térségének gazdasága hagyományosan mezőgazdasági jellegű, azonban a kisebb társas vállalkozások szerepe is egyre hangsúlyosabb, különösen az élelmiszeripar és a feldolgozóipar terén. Fejlesztendő járásként nem tartozik a vármegye erősebb gazdasági térségei közé és az agrár szektor dominanciája miatt az ipari termelés sem jellemző rá. A nagyobb foglalkoztatók elsősorban Enying és Lepsény környékén találhatók, ugyanakkor sokan ingáznak munkavállalás céljából Székesfehérvárra vagy Siófokra. A munkanélküliség a térségben országos és vármegyei összehasonlításban is átlag feletti, különösen a tartós munkanélküliek aránya jelentős. A járásban több olyan célcsoport is található (alacsony iskolai végzettségűek, romák, tartósan inaktívak), akik számára egyre nehezebb a munkaerőpiaci reintegráció. Ez indokoltá tette a helyi foglalkoztatási programokat (pl. a paktumok, roma integrációs programok) az edukációs és képzési lehetőségek bővítését és a célzott szociálpolitikai beavatkozásokat. Az alapinfrastruktúra – úthálózat, víz- és szennyvízellátás – kiépítettsége korántsem teljeskörű. Több községben még mindig gondot okoz a szennyvízhálózathoz való csatlakozás hiánya és a közlekedési lehetőségek (főként tömegközlekedés) korlátozottak. A szélessávú internet-hozzáférés egyre javul ugyan, de még nem minden településen megfelelő a digitális lefedettség. Ezen hozzáférési korlátok visszaköszöttek a kutatási adataimban is, ahogy később azt bemutatom. Az életminőséget hátrányosan befolyásolja az átlagnál alacsonyabb jövedelmi szint, ugyanis a járásban az egy főre jutó jövedelem jelentősen elmarad a vármegyei és az országos átlagtól egyaránt. A használt lakások átlagos négyzetméter ára ugyanakkor alacsonyabb, így lakhatási szempontból nem válságos terület, a kereslet is alacsonyabb.

Összességében a TEIR adatok alapján elmondható, hogy az Enyingi járás egy vidéki, alacsonyabb népsűrűségű, több szempontból hátrányos helyzetű térség, ahol a gazdasági lehetőségek szűkösebbek és a demográfiai folyamatok (előregedés, elvándorlás) kedvezőtlen irányba mutatnak. A Fejér vármegyei foglalkoztatáspolitikai és gazdaságfejlesztési dokumentumok alapján a munkaerőpiac fejlesztése és az infrastrukturális lemaradások kezelése, valamint a helyi fiatalok megtartása a kiemelt feladat a járás jövője szempontjából.

A harmadik célterületem a kutatás során a Sárbogárdi járás volt. Ez a járás Fejér vármegye déli részén helyezkedik el. A járások területi eloszlása is elősegítette az adatok komparatív elemzését. A sárbogárdi területileg az egyik legnagyobb, de népsűrűségét tekintve az egyik legritkábban lakott járás Fejér vármegyében. A járás központja Sárbogárd város, amely közigazgatási, szolgáltatási és közlekedési csomópontként funkcionál. A térséghez összesen 12 település tartozik – egy város és tizenegy község –, amelyek többsége mezőgazdasági karakterű, apró- és középfalvak. A járás népessége közel 27.000 fő volt 2022-ben, a népsűrűség pedig alig haladja meg a 40 fő/km²-t, ami a vármegyei és országos átlaghoz képest is alacsonynak számít. Az elmúlt évek demográfiai trendjeit nézve erre a térségre is jellemző a lakosság folyamatos csökkenése és előregedése, fiatal, munkaképes korú lakosság aránya csökken, miközben a 65 év felettieké emelkedik. A természetes népességfogyás és a térségből való elvándorlás itt is egyaránt hozzájárulnak ehhez a kedvezőtlen folyamathoz. A járáson belül különösen az aprófalvak népessége apad gyors ütemben.

A gazdasági szerkezet szempontjából a Sárbogárdi járás elsősorban agrárprofilú térség. A földrajzi adottságok – síkvidéki, mezőföldi környezet – mindig is kedveztek a szántóföldi növénytermesztésnek, ezért nem meglepő, hogy az agrárvállalkozások jelenléte meghatározó. Ezzel együtt, bár ipari inkubátorház nyílt a közelmúltban a járásszékhelyen, jelentősebb ipari klaszter hiánya miatt a térség gazdasági vonzereje jóval alacsonyabb, mint a vármegye északi (Mór, Bicske) vagy a keleti (Dunaújváros) részeinek. A helyi vállalkozások zöme mikro- vagy kisvállalkozás, jellemzően családi tulajdonú, alacsony tőkeerővel rendelkező egység. A munkaerőpiaci helyzet közepesnél gyengébb képet mutat, a munkanélküliségi ráta évtizedes horizonton a vármegyei átlag felett alakul, különösen a tartós álláskereső és az alacsony végzettségűek aránya magas. Bár az elmúlt években több foglalkoztatást támogató projekt és szociális program elindult ebben a térségben is (pl. foglalkoztatási paktumprogramok, helyi képzések), ezek hatása korlátozott maradt.

Az infrastruktúra terén jelentős különbségek figyelhetők meg a járáson belül is a települések között. Míg Sárbogárdon a közszolgáltatások nagy része elérhető – iskola, óvoda, szakrendelő, ügyintézés –, addig a kisebb falvakban ezek elérhetősége korlátozott. A Fejér vármegyei szolgáltatási út térkép (SZÚT)⁹ adatai alapján 7 településről hiányzik a bölcsőde, 4 településről a gyógyszertár, szociális konyha pedig csupán a járásszékhelyen van. A közösségi közlekedés ritka, a fiatal családok számára kevés a megtartó erő. A közművesítés (ivóvíz, szennyvíz, gáz) viszonylag magas arányú, de ez sem teljeskörű. A digitális

⁹ <https://fejer.hu/media/52/1d/f2/c9e38ff0de.pdf>

infrastruktúra bővül, ugyanakkor a digitális írástudás és eszközhasználat terén komoly fejlesztési igények mutatkoznak.

Lakhatási szempontból a térség az elmaradottsága okán elérhető árú ingatlanokat kínál, ugyanakkor a kereslet csekély, a lakásállomány jelentős része régi (ún. kádár kocka), korszerűsítésre szorul, az energetikai felújítások üteme azonban lassú. A helyi önkormányzatok saját forrásból nem tudnak komplex lakhatási vagy energetikai programokat megvalósítani, így – az utóbbi években az uniós források hiánya miatt – ezek a korszerűsítések megrekedtek. A szociális mutatók a vármegye leghátrányosabb térségének minősítik a járást. A rendszeres gyermekvédelmi kedvezményben részesülők aránya itt a legmagasabb, az alacsony jövedelműek száma, valamint a szociális ellátásra szorulóknak jelenléte kiemelkedő. Ez különösen fontos elemzésem szempontjából is. Összefoglalóan, a komplex programmal fejlesztendő Sárbogárdi járás egy vidéki, mezőgazdasági jellegű térség képét mutatja, amely demográfiai, munkaerőpiaci és infrastrukturális szempontból egyaránt komoly kihívásokkal küzd. A népességcsökkenés, az előregedés, a gyenge gazdasági teljesítmény és a szociális problémák mind olyan tényezők, amelyek miatt ideális választás volt a hipotéziseim teszteléséhez.

17. táblázat: A kutatási célterület karakterisztikája

Mutató	Székesfehérvári járás	Enyingi járás	Sárbogárdi járás
Terület, népesség, népsűrűség (2022)	1 032 km ² 149 664 fő 150 fő/km ²	433 km ² 19 532 fő 46 fő/km ²	654 km ² 26 343 fő 41 fő/km ²
Fejlettségi / kedvezményezett státusz	Kifejezetten jobb helyzetben van, a vármegye centruma; kiváló gazdasági és közszolgáltatások	Fejlesztendő járás	Komplex programmal fejlesztendő járás
Munkanélküliségi trendek	Kedvező, munkanélküliségi ráta viszonylag alacsony	Munkanélküliségi rátája magasabb, mint a vármegyei átlag	Munkanélküliségi rátája magasabb, mint a vármegyei átlag
Demográfiai tendenciák	Népességcsökkenés (természetes fogyás és vándorlási veszteség); öregedés problémája hangsúlyos	Változó, néhány évben csökkenés, más években kis növekedés; stagnáló tendenciák	Lakónépessége csökkenő
Szociális / fejlesztési besorolás	Jó központi infrastruktúrával, magas szolgáltatási szinttel rendelkezik	Közepes szintű infrastruktúra, szolgáltatások fejlesztése szükséges	Alacsony szintű infrastruktúra, erős fejlesztési igények több területen is

forrás: saját szerkesztés

A kutatási célterület karakterisztikáját összehasonlító módon a 17. táblázat mutatja be. A földrajzi közelség és a szomszédos elhelyezkedés ellenére a három járás a foglalkoztatást meghatározó demográfiai háttér alapján határozottan eltér egymástól. Mindhárom járás öregedő, de a megyeszékhelyet is tartalmazó járás kifejezetten sűrűn lakott és alacsony munkanélküliségi rátával bíró csökkenő népességű, míg a két rurális térség alacsony népsűrűséggel bír és magasabb a munkanélküliségi rátájuk, de egymástól eltérő dinamikát mutat a népességszámuk alakulása.

3.1.2 A célterület foglalkoztatási helyzete

A disszertációm témája szempontjából kiemelt fontosságú az egyes vizsgált térségek munkaerőpiaci, illetve foglalkoztatási helyzetének bemutatása, mert a pénzügyi műveltség és annak összetevői, valamint a hátrányos helyzet összefüggése a kérdőíves vizsgálatban csak ennek fényében értelmezhető.

A célterület általános foglalkoztatási helyzetét a Fejér Vármegyei Kormányhivatal Foglalkoztatási, Foglalkoztatás-felügyeleti és Munkavédelmi Főosztályának regisztrációjában szereplők adatainak elemzésével mutatom be. A célterületen élő lakosok – a három járás összessége 195 ezer fő - 76,5 százaléka a vármegye székhelyét is tartalmazó Székesfehérvári járásban él, 13,5 százaléka a Sárbogárdi járásban, az Enyingi fejlesztendő területen élők aránya 10,0 százalék. Ezen arányokkal szemben az adatfelvétel idején a célterületen (a három kiválasztott járás) összesen 3207 fő szerepelt nyilvántartott regisztrált álláskeresőként, ennek a létszámnak csak 58,8 százalékát adja a Székesfehérvári járás, 22,6 százalékát a Sárbogárdi és 18,6 százalékát az Enyingi járás álláskeresői. Az álláskeresők 55,2 százalékát a női álláskeresők teszik ki, míg a férfiak 44,8 százalékban voltak jelen a nyilvántartásban az adatfelvételek idején. Az álláskeresők száma az utóbbi három évben gyakorlatilag nem változott, 2023-ban 3229 fő, 2024-ben 3189, 2025-ben pedig 3207 fő regisztrált álláskeresőt tartott nyilván a hivatal a vizsgált három járásban. Ezzel szemben 2020-ban, a koronavírus járvány gazdasági, foglalkoztatási kihatásaként még 5246 főt, 2021-ben 3897 főt tartottak nyilván. Ehhez képest érezhetően csökkent az utóbbi években az álláskeresők aránya. Idősorosan és területi dimenziót egyaránt vizsgálva évtizedes jellemző trend, hogy Sárbogárd és Enying térsége van munkaerőpiaci szempontból a legrosszabb helyzetben. Az iskolai végzettség szerinti összetételt elemezve elmondható, hogy az álláskeresők közel kétötöde (39,7 százaléka) a célterületen legfeljebb általános iskolát,

mintegy negyede szakmunkásképzőt, szakiskolát végzett. Szakközépiskolai, technikumi végzettséggel az álláskeresők majd ötöde (17,6 százaléka), gimnáziumi érettségivel tizede (9,3 százalék) rendelkezik és a diplomások aránya 7,7 százalék.

A vizsgált járások közötti különbségeket elemezve megállapítható, hogy az adott járás álláskeresőin belül a legrosszabb helyzetben az Enyingi járás van, itt az álláskeresők 58 százaléka maximum 8 általános iskolai osztályt végzett. A Sárbogárdi járásban 53,1 százalék, a Székesfehérvári járásban 32,2 százalék ez az arány. A pályakezdők száma 2025 első félévében, 101 fő volt a célterületen, 2020-ban még háromszor ennyi, 330 fő volt, de 2022-ben is 150 százalékkal volt magasabb ez az érték. A járásokat tekintve elmondható, hogy számuk 2023 óta a Székesfehérvári járásban folyamatosan emelkedik, míg a másik két járásban enyhén csökken. A nemek arányát tekintve a pályakezdő álláskeresők körében 60,1 százalékban vannak jelen a nők. Az iskolai végzettség szerinti összetételt tekintve elmondható, hogy legfeljebb általános iskolai végzettséggel a pályakezdők 43,5 százaléka rendelkezik, szakmunkás-képzőt, szakiskolát a fiatalok 12,6 százaléka végzett. A szakközépiskolát, technikumot végzettek rész-aránya 29,5 százalék, a gimnazistáké 12,3, főiskolai, egyetemi diplomája a pályakezdők 2,0 százalékának van.

A munkaerőpiaci helyzet struktúrájáról informál az az adat, hogy pályakezdő álláskeresők 71,8 százaléka a három járásban legfeljebb 6 hónapja szerepel folyamatosan a regisztrációban, a 7-12 hónapja folyamatosan nyilvántartottak aránya 11 százalék. Az életkor szerinti összetétel alapján a terepkitatásom idején az állomány 9,6 százaléka legfeljebb 25 éves, mintegy fele 25-50 év közötti, ezen belül is a 26-35 évesek aránya 15,6 százalék, a 36-45 éveseké 18,4 százalék, illetve a 46-50 éveseké 11,2. Több mint kétötödük (45,2 százalék) volt 50 évesnél idősebb. Utóbbiak igen magas arányt képviselnek általában is a vármegye összes álláskeresői létszámán belül, nemcsak e három járásban.

A pénzügyi tudatossághoz hozzátartozik a munkanélküli ellátásokban való érintettség is, mint háttér információ. Többféle ellátási forma is létezik: álláskeresői járadék, álláskeresői segély és foglalkoztatást helyettesítő támogatás érhető el ebben a három járásban. Az álláskeresői járadék pénzügyi jövedelem transzferként azoknak jár, akik elveszítették munkájukat, és megfelelnek bizonyos jogszabályi feltételeknek. A járadékra az jogosult, aki álláskeresőként regisztrálta magát járási hivatalnál (foglalkoztatási osztálynál), és az álláskeresővé válását megelőző három éven belül legalább 360 napot dolgozott bejelentett jogviszonyban. Ez a 360 nap lehet munkaviszony, vállalkozói tevékenység, vagy más olyan

biztosított jogviszony, amely alapján az érintett után munkaerőpiaci járulékot fizettek¹⁰. Az álláskeresői járadék időtartama legfeljebb 90 nap lehet, a jogosultsági idő hosszától függően: tíz nap jogosultsági idő egy nap járadékra való jogosultságot jelent. Így, ha valaki pontosan 360 nap jogosultsági időt tud igazolni, az kimeríti a 90 napos maximumot. A járadék összege a megelőző 12 hónap (négy naptári negyedév) átlagkeresetének 60 százaléka, azonban ez nem lehet magasabb a minimálbér napi összegénél. A kutatásom idején az álláskeresők mintegy egyötöde részesült a három járásban járadék típusú ellátásban (902 fő), 21,3 százaléka segély típusú ellátást kapott. Foglalkoztatást helyettesítő támogatást 3334 főnek folyósítottak. Az álláskeresők közel kétötöde, 38,9 százaléka (1240 fő) azonban semmiféle ellátásra nem volt jogosult a kutatásom célterületén.

Ahogy a szakirodalmi feltárásban már bemutattam, az állás nélkül eltöltött idő az emberek életére sokrétű és mély hatást gyakorol, különösen akkor, ha a munkanélküliség hosszabb ideig tart, hiszen a munka nem csupán a megélhetés eszköze, hanem sokak számára a mindennapi élet kerete, az önértékelés forrása, társas kapcsolatok helyszíne és az önazonosság egyik alapja is. Ennek elvesztése ezért nemcsak gazdasági, hanem lelki, szociális és fizikai következményekkel is járhat. Lelki szinten a munkanélküliség gyakran együtt jár stresszel, szorongással és bizonytalansággal. Az emberben ilyenkor könnyen kialakul az az érzés, hogy elveszítette a kontrollt az élete felett. Az állandó jövőbeli aggodalmak – például, hogy hogyan tudja fenntartani magát, meddig tarthat a helyzet, vagy hogyan fog újra munkát találni – hosszú távon szorongáshoz, sőt depresszióhoz vezethetnek. Ezzel párhuzamosan csökkenhet az önbizalom, hiszen a rendszeres elutasítás az álláskereső során azt az érzést keltheti, hogy az illető nem elég jó, nem elég értékes vagy "használatlan" a munkaerőpiacon. Az ilyen negatív önkép könnyen önbeteljesítő jóslattá válik, és visszaveti az újrakezdési próbálkozásokat.

Társadalmi szempontból a munkanélküliség gyakran elszigetelődéshez vezet. A munkahelyi kapcsolatok megszűnésével sokan elveszítik a mindennapi társas interakciók jelentős részét, ami önmagában is magányhoz és bezárkózáshoz vezethet. Ráadásul a társadalom egy része a munkanélküliséget még mindig megbélyegzi, így az érintettek gyakran szégyenkeznek, kerülnek a nyílt beszélgetéseket, és még inkább visszahúzódnak. A családi életben is

¹⁰ Nem jogosult a járadékra az, aki saját döntése alapján, indoklás nélkül mondott fel, vagy akit a munkáltató azonnali hatállyal, rendkívüli felmondással bocsátott el – például súlyos kötelezettségszegés miatt. Szintén kizárja a jogosultságot, ha valaki öregségi nyugdíjban vagy más hasonló ellátásban részesül, illetve, ha nappali tagozatos tanulói vagy hallgatói jogviszonyban van, és nem tud munkát vállalni mellette. (1991. évi IV. törvény a foglalkoztatás elősegítéséről és a munkanélküliek ellátásáról)

megjelennek a feszültségek. Ahogy a családsegítőben készült interjúm egyik alanya fogalmazott, „a jövedelemcsökkenés miatt sok esetben újra kell tervezni a háztartás költségvetését, ami vitákhoz, konfliktusokhoz vezethet. Az, aki elveszítette az állását, gyakran úgy érzi, hogy cserben hagyta a családját, különösen akkor, ha ő volt a fő eltartó”. Ez lelkiismeret-furdalást, szegényt és még mélyebb önértékelési problémákat okozhat.

A szakirodalom arra mutat rá, hogy a hosszú távú, régóta tartó munkanélküliség valósan is jelentős hátrányt jelent a munkaerőpiacon: a tartósan munkanélküliek gyakran kevésbé tudnak visszailleszkeszteni a munka világába, részben készség, részben kompetenciahiány miatt, ezért a képzéshez és a készségfejlesztéshez kötődő támogatások kulcsfontosságúak a sikeres reintegrációhoz (Cedefop, 2018). Empirikus kutatások kimutatták, hogy a tartós munkanélküliek esélyei az újra elhelyezkedésre alacsonyabbak, a „re-employment” esélye szorosan kapcsolódik az egyén foglalkoztathatóságához és a munkaerőpiaci szolgáltatásokhoz való hozzáféréshez (Koen et al., 2013). Ez egy ördögi kör: minél tovább tart a munkanélküliség, annál nehezebb belőle kilépni. A Székesfehérvári, a Sárbogárdi és az Enyingi járásban nyilvántartott álláskereső mintegy fele legfeljebb 6 hónapja, 11,3 százaléka 7-12 hónapja és 35,7 (!) százaléka már több mint 12 hónapja szerepel folyamatosan a regisztrációban. A tartós munkanélküliek aránya az Enyingi és a Sárbogárdi járásban a legmagasabb az egész vármegyében, így joggal feltételezhető, hogy ezeket a térségeket fenyegeti a legnagyobb veszély a munkanélküliekkel kapcsolatos problémák konzerválódása kapcsán.

A kormányhivatal által adott foglalkoztatási statisztikákból még egy nagyon fontos trend olvasható ki, melynek vélhető hatása van a foglalkoztatás területi szerkezetére, ez pedig az, hogy a foglalkoztatók által bejelentett állások nemzetgazdasági összetételét tekintve jelentősen visszaesett az utóbbi években a mezőgazdasági foglalkoztatók által bejelentett munkaerő-igények száma, de az építőipar bejelentése is jelentős számú csökkenést jelez. A rendszerváltást követő gazdasági-társadalmi átalakulás eredményeként Fejér vármegye általam vizsgált térsége a gazdasági növekedés, -potenciál és a magas szintű feldolgozóipar, az ipari termelés kiemelkedő helyszíne lett, ugyanakkor az olcsó, ipari és mezőgazdasági munkaerőre alapozott gazdasági fejlődés hosszú időre konzerválta is e területek gazdasági szerkezetét, míg a belső perifériát jelentő Sárbogárdi és Enyingi járás esetében a stagnálás, bizonyos ágazatokban pedig kifejezetten recesszív folyamatok indultak. A Székesfehérvári, az Enyingi és a Sárbogárdi járás egésze tekintetében is igaz, hogy a Covid utáni foglalkoztatás bővülése jellemzően mennyiségi eredményeket ért el, a minőségi áttörést, az

innováció megjelenését, a kvalifikált munkavállalók térnyerését és a magasabb hozzáadott érték előállítására felé való elmozdulást a gazdasági szerkezetváltás hiánya erősen késlelteti mind a mai napig. Ha hosszabb időszíkon értékeljük a folyamatokat, közel 25 év után a változás e téren is megindult, ám elsősorban csak a megyeszékhelyet elérte a negyedik ipari forradalom előszele, mely új kihívásokat generált a munkaerőpiac és a gazdaság egésze számára is, tovább diverzifikálva a vármegye gazdasági és foglalkoztatási helyzetét. A változás azonban nem hozott áttörést, az elemzett járások és benne a megyeszékhely egésze továbbra is az alacsony hozzáadott értéket előállító, a multinacionális vállalatok beszállítóiként működő nagyvállalatokat szolgálja ki. Ezzel párhuzamosan a vármegye munkaerőpiacán megmaradtak a tartósan kiszoruló csoportok is melyek kumulálódnak a fejlesztendő és a komplex programmal fejlesztendő két járásban, melyeket a kutatás célterületeként is választottam.

A kutatásom adatfelvételének helyszínéül választott három járásban a jelenlegi folyamatok tekintetében egyszerre kell meg küzdeni a képzések átalakulásának kihívásaival, a rövid távon hiányzó illetve öregedő munkavállalók pótlásának kérdésével, a vállalkozások atipikus foglalkoztatási formákra való áttérésének kihívásaival, a stagflációs környezettel és az energiaköltségek által generált problémákkal, valamint a tartósan leszakadó rétegek foglalkoztathatóságának javításával, a fiatal és képezett munkavállalók elvándorlásával.

3.2 A kutatás mintája

A kutatási hipotéziseim igazolására végzett empirikus kutatásra komplex módszertant alkalmaztam. Egyrészt standard kérdőíves adatfelvétel készült személyes megkérdezéssel a pénzügyileg sérülékeny társadalmi csoportok körében mind a fejlett, mind a fejlesztendő, mind pedig a komplex programmal fejlesztendő járásban, másrészt a kvantitatív adatok megértését, kiegészítését segítő személyes interjúkat is készítettem a pénzügyileg sérülékeny csoportok tagjaival foglalkozó szakértőkkel, családsegítőkkal. A kutatás során nem határoztam meg előre a minta nagyságát, hanem rögzített adatfelvételi időszakot jelöltem ki, és minden ügyfél, aki a meghatározott időintervallumban felkereste a mintavételi (adatfelvételi) pontokat a kutatásba önkéntes alapon bevonásra került.

3.2.1 Adatfelvételi pontok bemutatása

A kutatás során adatfelvételi pontoknak a három járásszékhely önkormányzat által fenntartott családsegítő szolgálatok irodáit választottam, elsősorban azért, mert a kutatási hipotézisem igazolására alkalmas célcsoport ezen pontokon nagy tömegben fordul elő. A családsegítő szolgálatok ugyanis (teljes nevükön járási szintű család- és gyermekjóléti szolgálatok) olyan, a járásszékhely önkormányzatok (Sárbogárd, Enying és Székesfehérvár városa) által fenntartott intézmények, amelyek támogatást nyújtanak az életvezetési és szociális problémákkal küzdő egyéneknek és családoknak. Fő céljuk az élethelyzet javítása, a megelőzés, és esetenként a krízis segítségnyújtás. Ezek a szolgálatok mindenki számára nyitottak, akik az alábbi problémákkal küzdenek:

- szociális, anyagi vagy lakhatási nehézség,
- munkanélkülivé vált, vagy elhelyezkedési gondjai vannak,
- nehéz családi élethelyzetbe került (például válás, családi konfliktusok),
- gyermeknevelési problémákkal szembesül,
- pénzügyi kockázatoknak (túlzott hitelfelvétel, szerencsejáték) kitett,
- krízishelyzetben van (pl. bántalmazás, szenvedélybetegség, hajléktalanság veszélye),
- tanácsot vagy segítséget keres hivatalos ügyek intézésében (pl. segélyek, támogatások igénylése).

Fontos, hogy ezen helyeken a családsegítő szolgálatok elsődleges célja a segítség, nem pedig a büntetés vagy ellenőrzés, így az ügyfelek nagy bizalommal fordulnak hozzájuk. Az ott dolgozó szakemberek (szociális munkások és családgondozók) bizalmasan kezelik az ügyeket, és csak súlyos, a gyermeket veszélyeztető esetekben kötelesek hatósági jelzést tenni (pl. gyermekvédelmi jelzőrendszer részeként).

Ezek a családsegítő szolgálatok a pénzügyi tudatosság fejlesztése érdekében egyre nagyobb hangsúlyt fektetnek arra, hogy segítsenek az embereknek megérteni és kezelni saját pénzügyeiket – különösen azoknak, akik nehéz anyagi helyzetben vannak, vagy veszélyeztetettek (pl. alacsony jövedelműek, munkanélküliek, adósságcsapdába került családok).

A családsegítő szolgálatok nem adnak pénzt, de segítenek jobban bánni vele. A cél az, hogy a hozzájuk fordulók képessé váljanak tudatosabban kezelni saját pénzügyeiket, elkerülni az adósságspirált, és hosszútávon stabilabb életet tudjanak felépíteni¹¹.

3.2.2 A minta nagysága és reprezentativitása

Az empirikus adatfelvétel populációját a Fejér vármegyében lévő Sárbogárdi, Enyingi és a Székesfehérvári járás családsegítő és gyermekjóléti központjának 18 éves és idősebb ügyfelei jelentették, akik 2024. szeptember 1. és 2025. január 31. között keresték fel az említett központokat. A családsegítő központ ügyfelei olyan személyek vagy családok voltak az érintett 15 településen (Székesfehérvár, Sárosd, Sárkeresztúr, Cece, Sárbogárd, Mezőfalva, Csór, Enying, Lajoskomárom, Lepsény, Mezőszentgyörgy, Szabadhídvég, Dég, Kisláng, Mátyásdomb), akik valamilyen szociális, mentális, anyagi vagy életvezetési nehézséggel küzdenek és támogatásra, tanácsadásra, segítségre volt szükségük. Ezeket az embereket összefoglalóan a szociális ellátórendszer kliensei közé soroltam a kutatás során. A kutatás konkrét települési mintavételi pontjainak földrajzi elhelyezkedését Fejér vármegyén belül az 1. ábra mutatja. Az érintett területek bár földrajzilag összefüggő területi egységet alkotnak, ugyanakkor az előző fejezetben bemutatottak alapján egymástól jelentősen eltérő karakterisztikával bírnak.

¹¹ A mellékletben lévő 38. táblázat összesítve mutatja az adatfelvételi pontokon működő tanácsadók által kínált, pénzügyi műveltséget támogató szolgáltatásokat.



forrás: saját kérdőíves adatfelvétel

1. ábra: A kutatás települési mintája a járáshatárokkal együtt bemutatva

A minta alanyai jellemzően az alábbi kategóriákból kerültek ki: anyagi nehézséggel küzdők, munkanélküliek vagy alulfoglalkoztatottak, nehéz körülmények között élő gyermekes családok, idősek, egyedül élők, szenvedélybetegek, pszichés problémákkal élők, marginalizált csoportok tagjai, családon belüli erőszak áldozatai, krízishelyzetbe kerülő emberek. A standard, anonim és önkéntes kérdőív lekérdezését a családsegítő központok szakemberei végezték mindenkivel, aki megjelent a fenti időintervallumban az intézményben és vállalták a kérdőív kitöltését. Összesen 609 kitöltött kérdőív került rögzítésre, ebből azon kérdőívek, ahol a kitöltöttség aránya 60 százalék alatti volt (magas részleges megtagadás), illetve az inkohérens, logikailag ellentmondó válaszok aránya 20 százaléknál magasabb volt, törlésre kerültek. A hiányzó, de pótolható tényadatokat utólagosan javítottam, pótoltam (pl. hiányzott a válasz, hogy van-e bankszámlája, de nyilatkozott, hogy bankszámlára kap fizetést stb.). Az adattisztítás után mindösszesen 576 kérdőív került az elemzés adatbázisába.

A kérdőívek járási eloszlását nézve kiegyensúlyozott struktúrát kapunk, a legtöbb valid kérdőív, 225 db, a minta 39 százaléka a Sárbogárdi, komplex programmal fejlesztendő

járásban élők körében került felvételre, ezt követi a székesfehérvári fejlett térség célcsoportja (34 százalék) és végül a fejlesztendő Enyingi járás településeinek élő ügyfelek adják a teljes minta 27 százalékát. Összevetve a lakosságszám, az álláskeresők száma és a minta szerinti megoszlásokat a 18. táblázatban látható arányokat kapjuk.

18. táblázat: A lakosság, az álláskeresők és a minta elemszám járásonkénti megoszlásának áttekintése

Járások	Minta megoszlása (%)	Lakosok megoszlása (%)	Regisztrált álláskeresők megoszlása (%)	Családsegítők ügyfeleinek megoszlása (%)
Nem fejlesztendő járás	34%	76%	58%	39%
Fejlesztendő járás	27%	10%	23%	29%
Komplex programmal fejlesztendő járás	39%	14%	19%	32%
Totál	100%	100%	100%	100%

Forrás: KSH (2022, 2023 Családsegítőkre vonatkozó adatai 1696 nyomtatvány), FMKH (2022, 2023, 2024 adatai alapján) és saját adatgyűjtés

A kutatás a fenti mintavételi eljárást követve nem tekinthető reprezentatívnak a három járás lakosaira, illetve a három járás hátrányos helyzetű népességére nézve, hiszen csak azoknak volt esélyük a mintába kerülni, akik felkeresték a családsegítő központot. Feltételezhető, hogy esetükben van egy erősebb belső motiváció a problémáik rendezésére. Ugyanakkor a minta reprezentatív a három járás családsegítő központjainak ügyfeleire nézve bizonyos interpretációs-módszertani megköttéssel. A kérdések egy része a családokra vonatkozó tényeket rögzít, másik része attitűdöket igyekezett mérni. Tekintettel arra, hogy véleménye, attitűdje csak személyeknek van, nem pedig családoknak (hiszen a családon belül lehetnek eltérő vélemények, attitűdök) ezen esetben a minta nem általánosítható a gondozott családok összességére, ugyanakkor a ténykérdések esetében a minta teljes mértékben általánosítható a családsegítő ügyfél családjaira, hiszen mindenki a mintába került az adott időszakon belül, aki megjelent, mint ügyfél. A válaszolók nemi összetétele is erre referál, a szolgáltatásokban megjelenetek kétharmada nő volt. Ennek oka lehet egyrészt, hogy a felsorolt kategóriák esetében sérülékenyséjük jellemzőbb, másrészt abból a kulturális sajátosságból is származhat, amely a pénzügyi, szociális és mentális támogatás intézését a nők feladatába, felelősségi körébe utalja a családon belül.

A fenti mintavételi eljárásból következik, hogy klasszikus mintavételi hibát nem érdemes számítani, a minta ugyanis nem klasszikus valószínűségi minta volt, ezzel együtt azonban az adatbázis kiválóan alkalmas arra, hogy a hipotéziseket vizsgáljam és a mintán belüli a sérülékenységek, a munkaerőpiaci helyzet és a pénzügyi műveltség egyes összetevői közötti statisztikai összefüggéseket elemezzem.

3.3 Alkalmazott módszerek

Az általam alkalmazott kérdőíves kutatás egyik legnagyobb előnye volt, hogy viszonylag rövid idő alatt nagy számú válaszadót lehetett elérni, így a később részletezett többváltozós elemzési módszereket is alkalmazni tudtam. A standardizált kérdések biztosították, hogy minden résztvevő ugyanazokra a kérdésekre válaszoljon, ami megkönnyítette az adatok összehasonlítását és statisztikai elemzését. Emellett az anonimitás elősegítette az őszinte válaszadást, ez különösen fontos volt, mert szenzitív témákat is érintett a kérdőív.

A másik módszer a szakértői személyes, félig strukturált interjúk voltak, melyeket a családsegítő központokban ügyfelekkel kapcsolatba kerülő szakemberekkel készítettem. A módszer arra volt jó, hogy mélyebb, részletesebb és árnyaltabb információkat lehetett gyűjteni a célcsoport élethelyzetéről, annak kontextusáról. A félig strukturált módszerrel az interjú során lehetőség volt arra, hogy pontosítsak, visszakérdezzek, illetve tisztázzam a félreértéseket, így gazdagabb és megbízhatóbb adatokat kaptam. Mindösszesen 9 szakértői interjú készült a mellékletben található interjúkatalógus kérdései mentén, az interjúkat a válaszadók munkahelyén, munkaidőben készítettem. A rögzített interjúkból kivonat készült, a fontosabb megállapítások esetében pedig a szó szerinti idézés módszerét alkalmaztam.

3.3.1 Leíró statisztikai elemzés

A saját adatok (kérdőíves kutatás) elemzésének első lépéseként, illetve a más adatforrások elemzésekor egyváltozós leíró statisztikai elemzést alkalmaztam. Cél az adatok összefoglalása, rendszerezése és áttekinthető bemutatása volt, anélkül, hogy azokból még általános következtetéseket vontam volna le. A módszer segített megmutatni, hogy egy-egy adathalmaz milyen általános jellemzőkkel rendelkezik. Alkalmaztam az átlag, a medián, a módusz, a minimum és maximum érték, valamint a szórás és a gyakorisági eloszlás vizsgálatát. Ezen eredményeket táblázatokkal és diagramokkal szemléltettem. Az elemzés ezen fázisában még nem vizsgáltam összefüggéseket, kapcsolatokat.

3.3.2 K-közép klaszteranalízis

Többváltozós elemzésként alkalmaztam a k-means (k-közép) klaszterezést, mely elsősorban a szociológiai elemzésekben használt olyan statisztikai eljárás, amely az adathalmazokban segít feltárni a hasonló tulajdonságú csoportokat. Ha egy kutatásban különböző társadalmi jellemzők – mint az iskolázottság, jövedelem, lakóhely vagy értékorientáció – egyszerre jelennek meg, a k-means lehetővé teszi, hogy ezek alapján természetes társadalmi csoportosulásokat azonosítsunk. Az algoritmus úgy működik, hogy megkeresi azokat a megfigyeléseket, amelyek több dimenzióban is egymáshoz a legközelebb állnak, így létrehoz olyan klasztereket, amelyek a társadalmi rétegek, életstíluscsoportok vagy attitűdmintázatok értelmezéséhez adnak támpontot. Kutatásomban a társadalmi-gazdasági státusz (SES) képzett változó létrehozására került alkalmazásra ez az eljárás, így ennek eredményeként nemcsak a változók (iskolai végzettség, munkaerőpiaci státusz, lakóhely, jövedelem, lakáskörülmények, életszínvonal, tartalékok) egyenkénti hatását láthatjuk, hanem azt is, hogyan rendeződnek össze komplex társadalmi mintázatokká, ami segíti a különböző társadalmi csoportok pénzügyi kultúrájának megértését. A többváltozós elemzés nyomán kialakult, a klasztert alkotó változók által lefedett dimenziókat a 19. táblázat mutatja összefoglalóan.

19. táblázat: Társadalmi-gazdasági státusz klasztert alkotó változók

Dimenzió	Leírás/eredeti kérdés	Eredeti skálatartomány a kérdőívben
Iskolai végzettség	Legmagasabb befejezett iskolai szint ordinális skálán mérve	1-5 skála
Lakóhely	A lakóhely településjellege ordinális skálán mérve	1-4 skála
Munkaerőpiaci státusz	Esélytelentől a stabil munkahelyig	1-5 skála
Jövedelem	Rendszeres jövedelemmel rendelkezők száma a családban	0-3 skála
Lakáskörülmények	Szobák száma	1-3 skála
	Zsúfoltság (szobák száma és a lakók száma alapján képzett mutató)	1-2 skála
	Komfortfokozat (felszereltség alapján képzett mutató)	0-7 skála
Életszínvonal / fogyasztás	Anyagi javakhoz való hozzáférés	0-7 skála
	Kölcsön gyakorisága (fordított skála)	1-4 skála
	Elfogy a pénzük és nem tudják fizetni a számlákat, élelmiszert (fordított skála)	1-5 skála
Vagyon / tartalékok	Megtakarítások, tulajdon, hitelek	0-2 skála

forrás: saját szerkesztésű kérdőív

A konkrét klaszterek létrehozása már a kutatás egyik eredménye, így azt a következő fejezet tartalmazza a maga teljességében, e helyen csak jelzem, hogy a kialakított klaszterek egyben olyan háttérváltozók is voltak, melyeket a pénzügyi kultúra indikátorainak elemzésekor használtam fel.

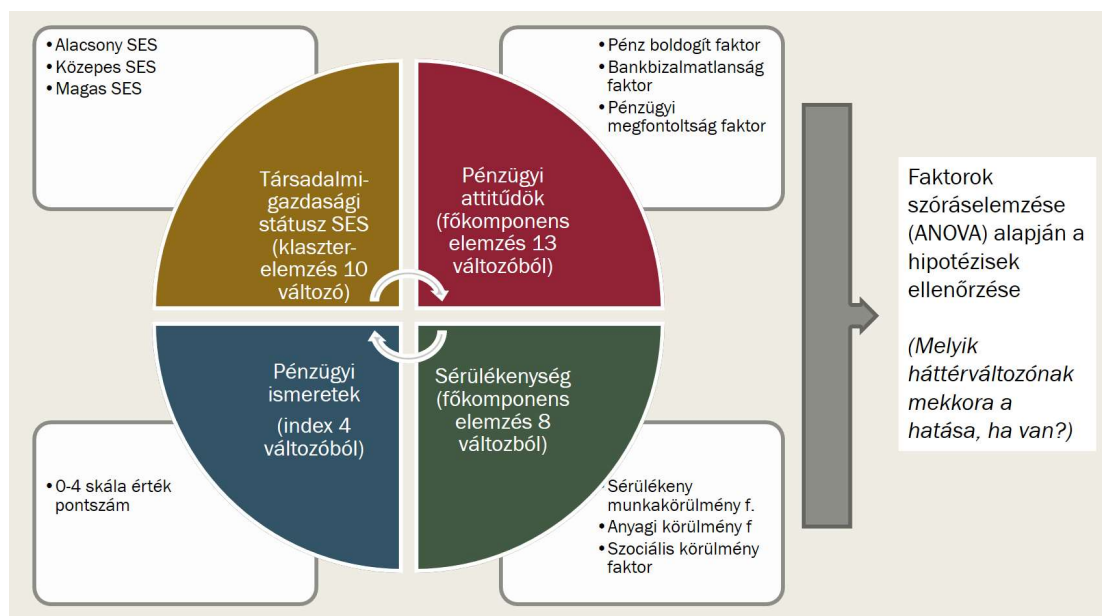
3.3.3 Varianciaanalízis

Az ANOVA (Analysis of Variance – varianciaanalízis) olyan statisztikai eljárás, amely azt vizsgálja, hogy több csoport átlaga között van-e szignifikáns különbség. A módszer lényege, hogy összehasonlítja a csoportok közötti eltéréseket a csoportokon belüli ingadozással: ha a csoportok közötti különbségek nagyobbak, mint ami a véletlennel magyarázható lenne, akkor következtetni lehet arra, hogy a vizsgált tényező valóban hatással van az eredményváltozóra. Szociológiai kutatásokban gyakran használják például arra, hogy különböző társadalmi csoportok – iskolai végzettségi szintek, életkori csoportok, településtípusok – attitűdjei, jövedelmei vagy viselkedési mintái között vannak-e statisztikailag igazolható különbségek. Az ANOVA alkalmazása segített feltárni a pénzügyi ismeretek, a bankbizalmatlanság és a pénz boldogít attitűd összefüggéseit a társadalmi-demográfiai háttérváltozókkal. Disszertációmban a szórásanalízist elsősorban arra használtam, hogy a pénzügyi műveltség egyes indikátorait befolyásoló háttérváltozók szignifikáns hatását kimutassam és az ún. „magyarázó erejét” egymáshoz mérten viszonyíthassam.

3.3.4 Főkomponens analízis

A pénzügyi műveltség és a pénzügyi sérülékenység közötti kapcsolatok feltárásához több lépésben vezet az út. Mindkét fogalom több dimenziós, így e két fogalom indikátor rendszerét is meg kellett határozni. A kérdőíves adatfelvétel során a pénzügyi műveltség fogalom főbb indikátorai a pénzügyi fogalmak ismerete, a pénzzel való gazdálkodás, illetve a megtakarításokhoz való hozzáállás, és a bankkal szembeni negatív attitűd volt. Ezekhez a főkomponens-elemzés (PCA) módszerét használtam. Ez olyan adatredukciós módszer, amely nagy számú változót néhány, jól értelmezhető komponenssé sűrít össze úgy, hogy közben az információ nagy része megmarad. Elemzésemben különösen hasznos volt, mert ennek az eljárásnak a segítségével alkottam meg a pénzügyi műveltség és a sérülékenység dimenzióinak főkomponenseit. Végül soron ezen új, képzett változók lettek a legfontosabb indikátorai a vizsgálati témának, melyek az előző fejezetben feltárt szakirodalmi tapasztalatokra alapozva kerültek definiálásra. A PCA „megkereste” azokat a rejtett

dimenziókat az adatfelvétel nyomán elkészült adatbázisban, amelyek a változók közötti mintázatokat leginkább meghatározzák. Az elemzésbe bevont kérdőív kérdésekből így kirajzolódtak a fő faktorok. Az eljárás nyomán letisztult, átlátható struktúrák alakultak ki, lecsökkent a „zaj” és megkönnyítette a további elemzéseket, például a klaszterezés vagy a szórásanalízis gyakorlati alkalmazását az összefüggések feltárásában. A kutatás során a saját kérdőíves adatgyűjtés empirikus adatbázisa alapján a pénzügyi ismeretek mérésére egy indexet, a pénzügyi attitűdök és a sérülékenység dimenziójának megragadására pedig három-három faktort azonosítottam be a főkomponens elemzés alapján, ahogy ezt összefoglaló módon a 2. ábra mutatja. Minderre azért volt szükség, mert a hipotézisek ellenőrzését ezen faktorok szórásanalízisével tudtam statisztikailag bizonyítható módon elvégezni. Az egyes faktorokat részletesen a kutatás eredményeit tárgyaló, következő fejezetben mutatom be.



forrás: saját kérdőíves adatfelvétel

2. ábra: Indikátorok kialakításának módszertani összefoglalója

3.3.5 Interjúk elemzése

A kvantitatív adatok megértését, kiegészítését segítő személyes interjúkat is készítettem a pénzügyileg sérülékeny csoportok tagjaival foglalkozó szakértőkkel, családsegítőkkel. A személyes interjúk bevonása azért volt jó, mert a kvantitatív eredményeket mélyebb,

kontextuális megértéssel egészítette ki, amit pusztán számokból nem lehetne megkapni. A szakértőkkel és családsegítőkkal folytatott beszélgetések segítettek feltárni azokat a háttértényezőket, mechanizmusokat és mindennapi tapasztalatokat, amelyek a pénzügyi sérülékeny csoportok helyzetét alakítják. Míg a statisztikai adatok megmutatták a mintázatokat és összefüggéseket, az interjúk lehetővé tették, hogy megértsem, miért alakulnak ezek a mintázatok úgy, ahogy, hogyan élik meg az érintettek a pénzügyi nehézségeket, és milyen strukturális vagy intézményi tényezők hatnak rájuk. A kvalitatív információk így nemcsak értelmezték, hanem gyakran árnyalták, pontosították a számszerű eredményeket.

4. KUTATÁS EREDMÉNYEI

Az empirikus kutatás során igazodva a hipotéziseimhez, a szakirodalmi tapasztalatok felhasználásával elősorban arra a kérdésre kerestem a választ, hogy a pénzügyi műveltség, a szociális sérülékenység – úgyis, mint a hátrányos helyzet kialakulásának előre jelző indikátora –, valamint a munkaerőpiaci helyzet között milyen összefüggések mutathatók ki konkrétan a terepen. A disszertáció keretei nem tették lehetővé országos reprezentatív kutatás lebonyolítását, de a célom nem is az volt, hogy általános képet rajzoljak meg ezen sérülékeny csoportok pénzügyi műveltségének összetevőiről és annak alakulásáról. A vélt összefüggések statisztikai igazolására vagy cáfolatára elegendő volt kutatásomban egy szűkebb lokáció hátrányos helyzetű lakosainak tanulmányozása is.

4.1. A válaszadók társadalmi-gazdasági háttere

A társadalmi-gazdasági helyzet és a főbb demográfiai jellemzőinek bemutatása egyaránt elengedhetetlen a vizsgált társadalmi jelenség értelmezéséhez. A minta korstruktúrája, nemi megoszlása, képzettségi és családszerkezete, foglalkoztatási adatai – mind olyan háttár változók, melyek lehetővé teszik a vizsgálatom kontextusának pontosabb megértését (részletesen a melléklet 39. táblázata foglalja össze). Ezek az adatok segítenek megérteni, milyen társadalmi, gazdasági és kulturális háttérben zajlik a pénzügyi tudatosság és műveltség, valamint a pénzügyi sérülékenység interakciója.

A kutatás során elért és megkérdezett válaszadók kétharmada nő volt, igazodva az ilyen jellegű szolgáltatások tipikus ügyfélköréhez. Az, hogy a nők nagyobb arányban veszik igénybe a családsegítő szolgálatok támogatását, több egymást erősítő társadalmi, gazdasági és kulturális tényezőre vezethető vissza. Ez részben a társadalmi szerepeikből, részben a strukturális egyenlőtlenségekből is fakad. A nők gyakrabban kerülnek kapcsolatba a szociális ellátórendszerrel, mert gyakrabban viselnek gondoskodó szerepeket a családban – legyen szó gyermeknevelésről, idős hozzátartozó ápolásáról vagy háztartásvezetésről. Mivel ezek a feladatok sokszor társulnak anyagi kiszolgáltatottsággal vagy munkaerőpiaci hátránnyal, a nők gyakrabban kerülnek nehéz élethelyzetbe, amely szociális segítségnyújtást igényel. Továbbá a nők társadalmilag is jobban elfogadják az érzelmi, lelki, vagy anyagi problémák feltárását és a segítségkérés lehetőségét. A férfiakat ezzel szemben gyakrabban tartja vissza a társadalmi elvárás, hogy „önállóan kell megoldaniuk” a problémákat, ami

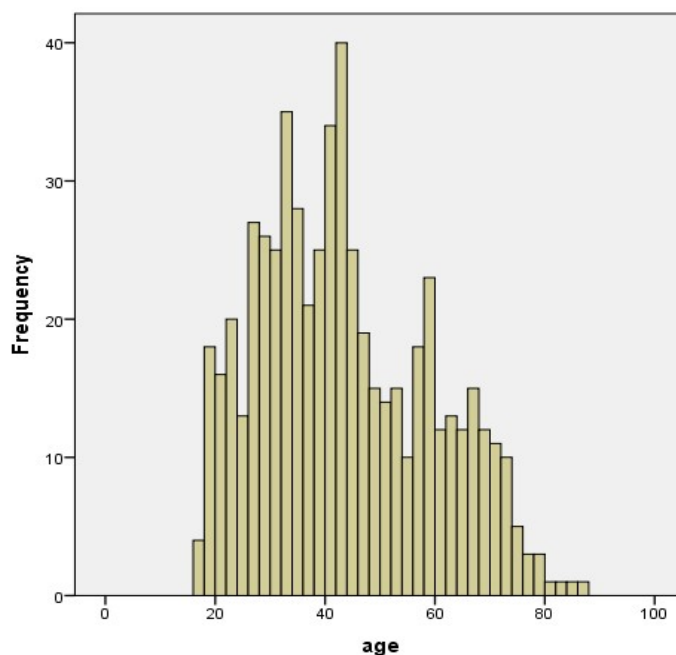
távolítja őket a szociális szolgáltatások igénybevételétől (OECD, 2022). A családsegítő szolgálatok felé való odafordulás nemcsak szükséglet-, hanem kulturális különbségeket is tükröz. Továbbá az is kimutatható a családsegítés rendszerében, hogy gyermekvédelmi, kapcsolati vagy egyszülős problémák esetén jellemzően a nőket tekintik elsődleges kapcsolattartónak vagy gondviselőnek az intézmények, ez pedig fokozza a velük való intézményi kapcsolatfelvétel esélyét, míg a férfiak „láthatatlanabbak” maradnak az ellátórendszerben, különösen válás után vagy gyermekelhelyezés nélküli esetekben.

Általános jellemzőre utal az is, hogy a nemek szerinti megoszlása a válaszadóknak statisztikailag független volt a három vizsgált járás helyzetétől.

Nem így az iskolai végzettség szerinti megoszlás. Az iskolai végzettséget a befejezett osztályszám változóval mértem, de a könnyebb érthetőség miatt és hogy háttér változóként tudjam használni, az eredeti arány skálát ordinális szintre transzformáltam, négy fokozatú skálát alkotva. A válaszadók többsége, 60,8 százaléka maximum 8 általános iskolai végzettséggel rendelkezett, ami megerősíti a vizsgált csoport hátrányos helyzetét. Ugyanakkor ennél jóval magasabb, 12 vagy több osztályszámot (középiskolai végzettség) ért el 21,5 százalékuk. Ez a változó összefüggésben van a területi kérdés helyszínével is, a legkevésbé iskolázott válaszadók az enyingi almintában vannak, míg a szakiskolát végzetek az ipari nagyvárost és agglomerációját felülemelő fejlett járásban vannak átlag felett. Sajátos arculatot mutat ez az almintá, mert a legalacsonyabb szinten, a nyolc osztályt sem végzetek aránya is itt a legmagasabb.

A családi állapotot nézve a válaszolók 53,6 százaléka párkapcsolatban él (házas vagy élettársa van), míg nagyon sokan, 46,4 százalék él egyedül. Részleteiben is megnézve az egyedül élőket, átlagon felül vannak a székesfehérvári ügyfélkörben és átlagon alul Enyingen. Az egyedül élők jellemzően nőtlen vagy hajadon emberek, kisebb arányban elvált, illetve özvegy státuszban vannak mindhárom almintában.

Az életkor megoszlása a 3. ábrán látható. Az átlagéletkor 43 év, a szórás 15,5. A legfiatalabb válaszadó 18 éves, a legidősebb 86 éves volt.

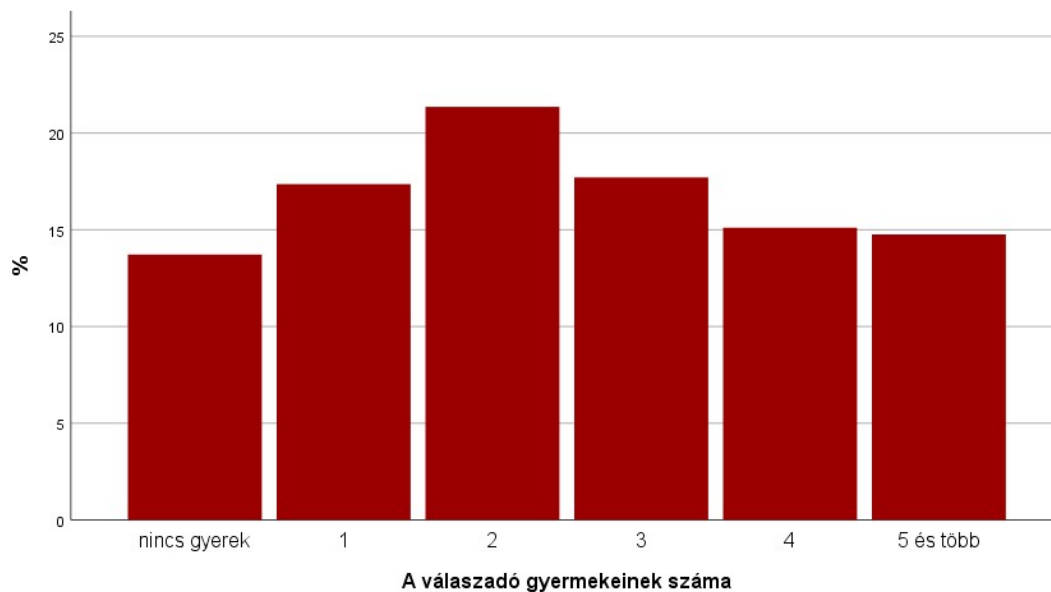


forrás: saját kérdőíves adatfelvétel adatbázisa, n=576

3. ábra: A válaszadók életkor szerinti megoszlása

A 3. ábrán bemutatott megoszlás alapján három életkori csoportot hoztam létre, mely csoportok körülbelül a harmadoló pontok mentén alakultak: a 35 év alattiak, a 35-49 év közöttiek és az 50 év felettiak csoportját. A válaszadók 34 százaléka 35 év alatti, 31 százaléka 50 év feletti. A legnagyobb arányban az idősebb korosztály a székesfehérvári almintában volt (40 százalék), a legtöbb középkorú (41 százalék) az Enyingi, míg a legfiatalosabb korszerkezetű minta a Sárbogárdi járásé volt az adatfelvétel során. Ezen adatokat nem lehet egyértelműen megfeleltetni az adott járás korstruktúrájának, mert a családsegítőben megjelenő, pénzügyileg sérülékeny emberek mintán belüli arányát számos más, a kutatás által nem kontrollált háttérváltozó is befolyásolhatta.

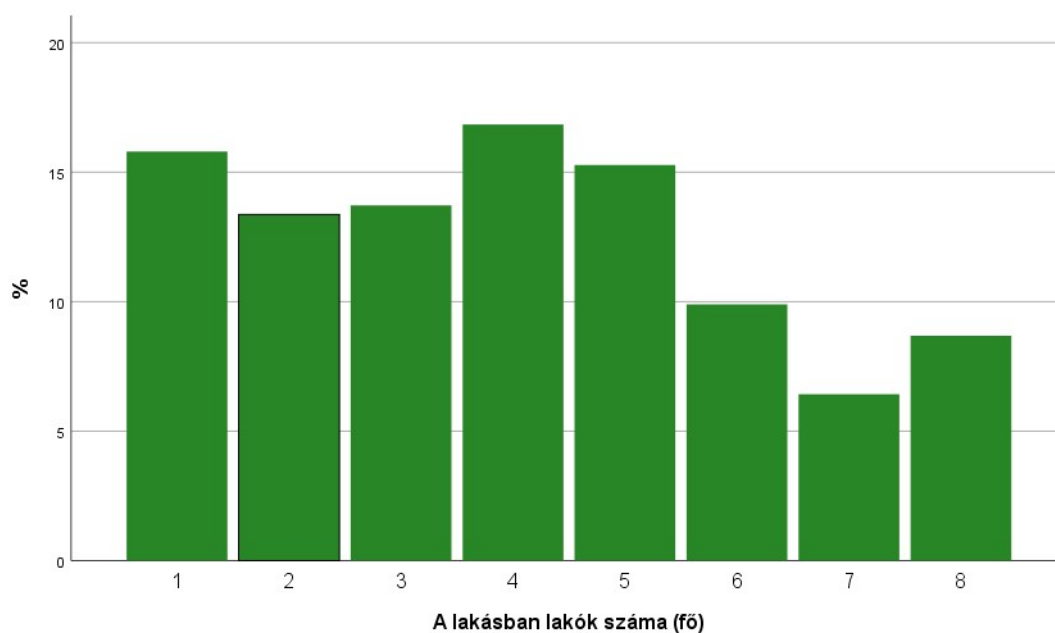
Végezetül alapvető demográfiai mutató a gyermekek száma ebben a kutatásban, már csak azért is, mert a családsegítő szolgálat kiemelten foglalkozik a gyermekes családokkal és ezen családok sérülékenységét is számos szociális kutatás dokumentálta. A mintában lévő válaszadók döntő többsége gyermekes, 86,3 százalékuknak van gyermeke. Ezen belül 48 százalékuk nagycsaládos, három vagy több gyermeket nevel. Az átlagos gyermekszám 2,47 a mintában, a gyakorisági megoszlását a 4. ábra mutatja. Az átlagos gyermekszám szignifikánsan alacsonyabb a székesfehérvári almintában (2,1), és magasabb a Mezőföld két járásában (2,6).



forrás: saját kérdőíves adatfelvétel adatbázisa, n=576

4. ábra: A válaszadók megoszlása a gyermekek száma alapján

Mivel a kutatásom a munkaerőpiaci helyzet fényében is vizsgálja a pénzügyi műveltség összetevőit a sérülékeny, hátrányos helyzetű csoportok vonatkozásában, a mintát a főbb munkaerőpiaci és jövedelmi, illetve vagyoni mutató alapján bemutatom. A teljes minta 31 százalékának van rendes munkahelye, 27 százaléka álláskereső, 13 százaléka közmunkát végez. Közel minden ötödik válaszolónak nincs is esélye – saját megítélése szerint – munkahelyre. Ugyanakkor, ha tágítjuk a szociális kontextust, a munkajövedelem előfordulása a családban 58 százalék (nem feltétlenül a válaszadónak van), szociális ellátás 33 százalékuk családjában van, gyermekneveléshez kapcsolódó állami jövedelemtranszfer pedig 58 százalékuk családjába jut el. Jellemzően a többség kétszobás lakásban lakik, négy fős háztartásban (5. ábra), villany majdnem mindenhol van (97 százalék), TV, víz, mobiltelefon, mosógép 80-86 százalékuk háztartásában megtalálható, internet azonban csupán 41 százalékuknál. (Részleteiben, járási szinten ezen adatokat mutatja a melléklet 40. táblázata.)



forrás: saját kérdőíves adatfelvétel adatbázisa, n=576

5. ábra: A lakásban élők száma szerinti megoszlás

4.2 Indikátorok kialakítása

Az adatelemzés megkönnyítése és az eredmények jobb interpretálhatósága érdekében a nyers kutatási adatokból különböző összetett indexeket készítettem, csoportokat alkottam.

4.2.1 Társadalmi-gazdasági státusz klaszter

Háttér változóként először egy társadalmi-gazdasági pozíciót mutató indikátort készítettem több releváns változó segítségével. Mivel a bevont változók különböző skála-tartományban voltak, először standardizáltam, vagyis 0 átlagú és egységnyi szórású változóvá transzformáltam azokat, ahol a magasabb érték fejezte ki minden esetben a pozitívabb tartományt¹². Ez lehetővé tette, hogy a különböző mértékegységű vagy skálájú változókat összehasonlítsam egymással és közös modellbe építsem, így alkotva meg az elemzés során használt társadalmi-gazdasági státusz (SES) klasztert.

¹² Ahol az eredeti skála tartomány ellenkező irányú volt, ott előbb átkódoltam a skálát, megfordítva annak irányát, hogy a magasabb érték fejezze ki a pozitívabb státuszt.

Ahogy a módszertani fejezetben is jeleztem, a választott homogén csoport alkotó módszer az ún. K-means klaszterezési eljárás volt. Három klaszter alkotása volt a célom: alacsony, közepes és egy relatíve magasabb társadalmi-gazdasági háttérű homogén csoportokba kívántam sorolni a válaszadókat. Első lépésben kiválasztottam a klaszterek számát, ez három lett (tekintve a minta nagyságát, ennél jobban strukturált homogenizált csoportok számának kialakítása már a csoportok esetszámának jelentős aprózódásával járt volna). K véletlenszerű középpontot (centroidot) választott az algoritmus, majd minden adatpontot hozzárendelt ahhoz a klaszterhez, amelynek középpontjához a legközelebb volt euklideszi távolság alapján. A 20. táblázatból látható, hogy alacsony SES klaszterbe került a megkérdezettek 38,5 százaléka. Jellemzően alacsonyabb iskolai végzettséggel, munkahelyi problémákkal, gyenge vagyoni mutatóval, rendszeres hóvégi pénzzavarral. Közepes SES klaszterbe került minden második ember és magas SES klaszterbe sorolta az eljárás a minta 11,6 százalékát. Az egyes klaszterképző változók jól differenciáltak voltak.

20. táblázat: Végző társadalmi-gazdasági klaszter pozíciók (SES)

Elemzésbe vont kérdések	SES klaszter		
	Alacsony	Közepes	Magas
Zscore: Iskolai végzettsége	-,46573	,24227	,53921
Zscore: Település típusa	-,09331	,08619	-,15923
Zscore: Munkahely	-,50246	,32729	,29856
Zscore: Hány szobás az a ház/lakás, amiben lakik?	-,54235	,35094	,35234
Zscore: Lakás zsúfoltsága képzett mutató	,01041	-,00670	,01166
Zscore: Vagyoni helyzet	-,68920	,45112	,43399
Zscore: Megtakarítások	-,35943	-,35943	2,77738
Zscore: Hány személynek van a családban, akikkel együtt élnek rendszeres jövedelme	-,51093	,28822	,60936
Zscore: Milyen gyakran fordul elő, hogy elfogy a pénzük és nem tudják fizetni az élelmiszert, a számlákat? (fordított skála)	-,75569	,41409	,67875
Zscore: Milyen gyakran szoktak kölcsönkérni? (fordított skála)	-,62962	,31792	,66064
Klaszter nagysága (n=569)	219	284	66
Klaszter aránya	38,5%	49,9%	11,6%

forrás: saját kérdőíves adatfelvétel adatbázisa, n=569

4.2.2 Pénzügyi ismeretek indikátor meghatározása

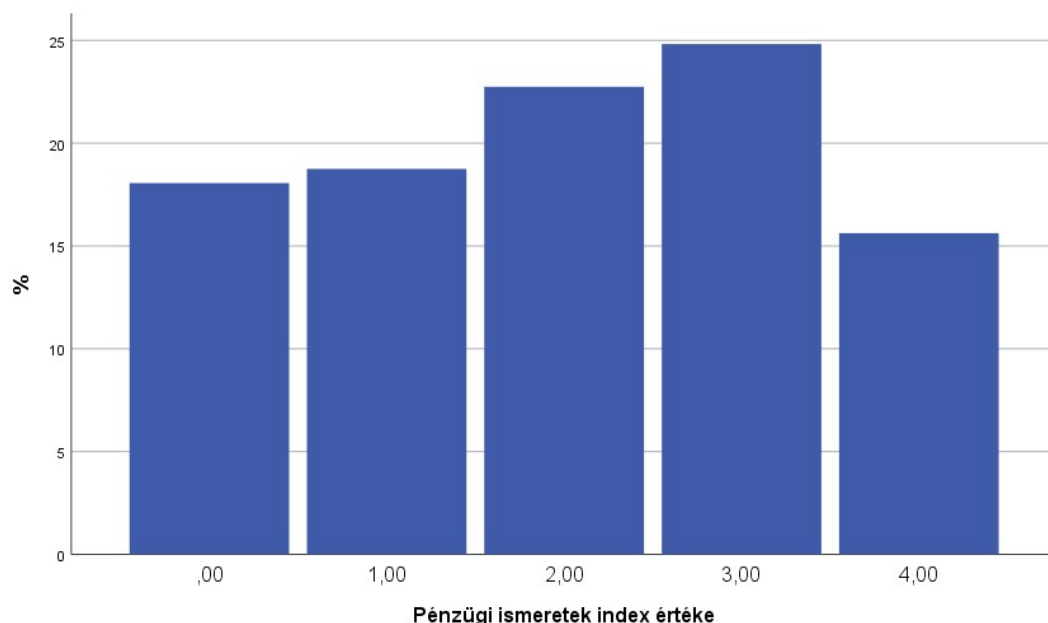
A szakirodalmi feltárás alapján látható, hogy a pénzügyi ismeretek (financial knowledge) azt a tudást és tájékozottságot jelentik, amely lehetővé teszi az egyének számára, hogy felelősen és tudatosan kezeljék a pénzügyeiket a mindennapi életben. Ezek az ismeretek kiterjednek többek között a bevételek és kiadások megtervezésére, a költségvetés-készítésre, a megtakarítási lehetőségek felismerésére, a hitelek és kölcsönök előnyeinek és kockázatainak mérlegelésére, valamint a különféle pénzügyi szolgáltatások – például bankszámla, biztosítás, nyugdíj-megtakarítás – működésének megértésére.

A pénzügyi tudás különösen fontos a mai világban, ahol az emberek számos összetett pénzügyi döntéssel szembesülnek már fiatal kortól kezdve. A pénzügyi ismeretek hiánya könnyen vezethet eladósodáshoz, pénzügyi kiszolgáltatottsághoz, vagy éppen ahhoz, hogy valaki nem tudja kihasználni a számára elérhető támogatásokat, megtakarítási vagy befektetési lehetőségeket.

A szakirodalmi feltárásban bemutatott számos kutatás igazolta, hogy azok az emberek, akik rendelkeznek alapvető pénzügyi ismeretekkel, nagyobb eséllyel hoznak megalapozott döntéseket, ritkábban kerülnek pénzügyi nehéz helyzetbe, és nagyobb biztonsággal képesek tervezni a jövőjüket.

A kutatási hipotéziseim igazolására a sérülékeny társadalmi csoportok pénzügyi ismereteit konkrét ténykérdések alapján mértem, melyekből egy összetett indexet készítettem. Az ismereti szint feltárására, a célcsoport alacsony társadalmi státusza miatt csak korlátozott lehetőségeim voltak, így négy tény kérdéssel teszteltem a felkészültségüket, melyekből az index készült. Az indexet az alábbi négy pénzügyi fogalom ismerete alapján készítettem: 1) „Mit jelent a bruttó jövedelem”, 2) „Mi az az egészségbiztosítási járulék”, 3) „Meddig kaphat családi pótlékot, akinek gyereke van”, 4) „Nem lehet igazán érteni, mit mondanak a bankban, ha valamit kérdez az ember”.

Helyes válasz esetén mind a négy kérdésnél 1 pont, helytelen válasz vagy nem tudja, 0 hátránypontot ért. A négy változó együttesen alkotja a pénzügyi ismeretek indexet (6. ábra). Az átlagos pénzügyi ismereti szint 0-4 skálán mérve 2,01 pont lett, a szórás nagysága 1,33.



forrás: saját kérdőíves adatfelvétel adatbázisa, n=576

6. ábra: A pénzügi ismeretek index értékének megoszlása

4.2.3 Pénzügi attitűdök indikátorainak meghatározása

Az alacsonyabb társadalmi-gazdasági státuszú (SES) csoportok esetében a pszichológiában gyakran megfigyelhető, hogy a döntéshozatalban nagyobb szerepet játszanak az attitűdök, érzelmi beállítódások és megszokások, mint a tudatos, racionális mérlegelés vagy pénzügyi tudatosság. Ez nem azt jelenti, hogy ezek az emberek ne lennének képesek tudatos döntésekre, hanem azt, hogy a korlátozott erőforrások, alacsonyabb iskolai végzettség, szűkebb információszerezési lehetőségek és időhiány miatt gyakrabban támaszkodnak gyors, érzelmi vagy rutin alapú döntésekre.

Ahhoz, hogy mindezen felvetések igazolásra vagy cáfolásra kerülhessenek szükséges volt a kutatás során olyan attitűd kérdéseket vizsgálni, melyek segítik a folyamatok motivációs bázisának a megértését. A terepen, a három családsegítő ügyfeleinek egy 13 egységből álló kérdéssort állítottam össze és arra kértem a válaszoló embereket, hogy fogalmazzák meg, melyik állítással értenek egyet teljesen, melyikkel csak részben és melyiket utasítják el. Eredetileg egy 5 fokozatú ún. Likert skálát¹³ terveztem alkalmazni, ám a próbakérdezés

¹³ A Likert-skála egy kérdőíves mérési módszer, amelyet elsősorban attitűdök, vélemények, érzelmek és hozzáállások mérésére használnak a társadalomkutatásban, pszichológiában, marketingkutatásban és oktatásban. Olyan válaszformátum, amelyben a válaszadónak egy állítással való egyetértés mértékét kell megjelölnie egy fokozatos skálán. A skála általában 5 vagy 7 fokozatból áll.

során kiderült, hogy ez túl differenciált a célcsoportnak, így egyszerűsítettem 3 fokozatra (egyetért, csak részben ért egyet, nem ért egyet). A kutatásban alkalmazott attitűd kérdéseket és a válaszok megoszlását a 21. táblázat mutatja összefoglalóan.

21. táblázat: Alkalmazott attitűd kérdések

Attitűd kérdés	Nem ért egyet %	Részben ért egyet %	Egyetért %
A pénz arra jó, hogy elköltsek	12,0%	39,5%	48,5%
Jobb, ha az egész fizetést rögtön odaadják készpénzben és nem a bankba teszik	16,3%	30,8%	52,9%
Az idősebb emberek gyakran fölöslegesen aggódnak, ha kiderül, hogy el fog fogyni a családban a pénz	28,2%	31,8%	40,0%
Van néhány rossz szokásom, ami viszi a pénzt	34,5%	38,9%	26,6%
Nem jó, ha a fizetés a bankba megy, mert sokat levesznek belőle, mikor az ember kiveszi a bankból	15,3%	35,0%	49,7%
Ha valaki pénzhez jut, meg kell próbálni, hátha szerencséje lesz a sorsjegyen, a lottón, vagy nyerőgépeken	54,8%	26,1%	19,1%
Nem lehet igazán érteni, mit mondanak a bankban, ha valamit kérdez az ember	19,7%	48,1%	32,2%
Szeretek a barátaimmal szórakozni	29,3%	35,5%	35,1%
Ha az embernek van pénze, a barátai is megbecsülik	33,7%	33,6%	32,7%
Sokszor rászorul az ember, hogy olyanoktól kérjen kölcsön, akik sokkal többet kérnek vissza	53,8%	22,0%	24,2%
Fontos, hogy tartsa az ember a lépést a többiekkel, még ha valahogyan meg is kell szerezni rá a pénzt	46,8%	27,0%	26,2%
Sokszor fogalmam sincs mire megy el a pénzem	39,5%	31,4%	29,1%
Ha valami megtetszik, addig ügyeskedek, míg meg nem veszem	43,1%	29,5%	27,4%

Sorszázalékos megoszlás, forrás: saját kérdőíves adatfelvétel adatbázisa, n=576

A 21. táblázatban látható véleményeket alapul véve főkomponens analízis eredményeképpen három főkomponens keletkezett. A faktorok kialakítása előtt megnéztem a változók

kommunalitását¹⁴. Az adatredukciós eljárás során a 13 eredeti (al)kérdésből az alacsony kommunalitás miatt végül 2 kijelentés kikerült („Van néhány rossz szokásom, ami viszi a pénzt” és „Szeretek a barátaimmal szórakozni”). A teljes magyarázott variancia a 11 változóra összesen 68,6% (KMO=0,814, sig=0,000)¹⁵.

22. táblázat: A pénzügyi műveltség főkomponensei

Attitűd kérdés	Kommunalitás h ²	Faktor szkór átlagok (varimax rotáció)		
		Pénz boldogít	Bank bizalmatlanság	Pénzügyi megfontoltság
Fontos, hogy tartsa az ember a lépést a többiekkel, még ha valahogyan meg is kell szerezni rá a pénzt	,830	,743		
Ha valaki pénzhez jut, meg kell próbálni, hátha szerencséje lesz a sorsjegyen, a lottón, vagy nyerőgépeken	,651	,652		-,373
Ha az embernek van pénze, a barátai is megbecsülik	,685	,594		
Ha valami megtetszik, addig ügyeskedek, míg meg nem veszem	,563	,587		
Sokszor fogalmam sincs mire megy el a pénzem	,556	,520		
A pénz arra jó, hogy elköltsék	,561	,479		-,402
Az idősebb emberek gyakran fölöslegesen aggódnak, ha kiderül, hogy el fog fogyni a családban a pénz	,741			,678
Sokszor rászorul az ember, hogy olyanoktól kérjen kölcsön, akik sokkal többet kérnek vissza	,544			-,469
Nem jó, ha a fizetés a bankba megy, mert sokat levesznek belőle mikor az ember kiveszi a bankból	,861		,815	
Jobb, ha az egész fizetést rögtön odaadják készpénzben és nem a bankba teszik	,886		,704	
Nem lehet igazán érteni, mit mondanak a bankban, ha valamit kérdez az ember	,743		,578	

forrás: saját kérdőíves adatfelvétel adatbázisa, n=576

¹⁴ A kommunalitás a faktorelemzés egyik kulcsfontosságú mutatója, amely azt mutatja meg, hogy egy adott változó (jelen esetben attitűd kérdés) mennyire magyarázható a faktorokkal együttvéve, hogy egy változó teljes varianciájából mennyit „fog meg” a faktormodell.

¹⁵ A KMO Bartlett-teszt azt vizsgálja, hogy a változók közötti korrelációk statisztikailag eltérnek-e a nullától, vagyis, hogy van-e értelme faktorstruktúrát keresni. Jelen esetben a KMO érték azt jelzi, az adatsor kiválóan alkalmas a rejtett faktor struktúra felfedezésére.

A pénzügyi tudatosságot a három faktorról mérve jól körbe rajzolhatók a felelőtlen gazdálkodás (a pénz boldogít), a bankkal kapcsolatos negatív attitűd (bizalmatlanság) és a pénzügyi megfontoltság alkotóelemei. A 22. táblázat összefoglalóan mutatja az egyes faktor szókórok átlagát és az alkotott főkomponensek elnevezését.

4.2.4 Sérülékenység indikátorai

A sérülékenységet a kutatási terepen a következő három indikátorral vizsgáltam: szociális, anyagi és munkaerőpiaci sérülékenység. A szociális sérülékenység dimenzióban a szociális segély és támogatás, az anyagi sérülékenységet mérő dimenzióban a vásárlási és fizetési nehézségekre vonatkozó kérdések szerepeltek. A munkaerőpiaci sérülékenységet a munkahely léte, illetve a munkakörülményekre, bérfizetési körülményekre vonatkozó kérdések mérték.

A korábbi módszertani logikának megfelelően főkomponens-analízissel ez esetben is 3 faktort kaptam eredményül, amelyek a szociális, anyagi és munkaerőpiaci sérülékenységet jól reprezentálják. A főkomponens analízis során ez esetben is varimax rotációt alkalmazott az elemzés. A teljes magyarázott variancia 73 százalék, KMO=0,695, p=0,000.

23. táblázat: A sérülékenység dimenzióinak főkomponensei

	Faktor szókórok átlagok (varimax rotáció)		
	Sérülékeny munka- körülmény	Sérülékeny anyagi körülmény	Sérülékeny szociális körülmény
naponta vagy hetente kap fizetést	,902		
készpénzben kapja a fizetést	,865		
nincs munkaszerződés	,837		
nem tudja, mennyit fog kapni (fizetést)	,682		
gyakran kérnek kölcsön		,896	
gyakori, hogy nem tudják megvenni a szükséges élelmiszert vagy nem tudják befizetni a számlát		,894	
rendszeres szociális segély léte a családban			,875
rendkívüli szociális segély léte a családban			,847

forrás: saját kérdőíves adatfelvétel adatbázisa, n=576

A 23. táblázat mutatja, hogy a sérülékeny munkakörülmény faktorban meghatározó komponens a fizetés gyakorisága és módja, valamint a szerződéses kötelelem. Sérülékenyebb

munkakörülményt jelent, ha valaki naponta vagy hetente kap fizetést, ha nincs munkaszerződése vagy ha készpénzben adják a bért. Sérülékeny anyagi körülményekre utal, ha gyakran kell kölcsönkérni vagy ha nem tudják megvenni a szükséges élelmiszert, vagy nem tudják befizetni a számlát. Sérülékeny szociális körülmény faktor pedig mutatja, hogy rendszeres vagy rendkívüli segílyt kap-e valaki a családban.

4.3 A pénzügyi műveltség általános összefüggései a társadalmi-gazdasági helyzettel

A disszertációm szakirodalmi feltárása alapján megállapításra került, hogy a pénzügyi műveltség és a társadalmi-gazdasági helyzet szoros kölcsönhatásban áll egymással. A hivatkozott kutatások következetesen azt mutatják, hogy a magasabb társadalmi-gazdasági státuszú (SES) csoportok tagjai jellemzően magasabb szintű pénzügyi ismeretekkel rendelkeznek, tudatosabban hozzák meg pénzügyi döntéseiket, és jobban felkészültek a gazdasági bizonytalanságokra. Ezzel szemben az alacsonyabb SES-hez tartozók körében gyakoribb a pénzügyi sérülékenység, a megtakarítások hiánya, valamint a rövid távú túlélésre fókuszáló pénzügyi viselkedés.

A jövedelmi szint meghatározó szerepet játszik abban, hogy valaki mennyire képes a pénzügyeit hosszútávon tervezni. Az alacsony jövedelmű háztartások gyakran kénytelenek minden bevételüket azonnali szükségleteikre fordítani, így nincs lehetőségük tartalékot képezni vagy kockázatokat kezelni. Emellett a szakirodalmi feltárásból kiderült az is, hogy az iskolai végzettség is jelentősen befolyásolja a pénzügyi műveltséget: a magasabb végzettségű személyek nagyobb arányban értik meg az alapvető pénzügyi fogalmakat (pl. infláció, kamatos kamat, portfóliódiverzifikáció), és gyakrabban használnak pénzügyi szolgáltatásokat.

A szakirodalom alapján nem elhanyagolható a foglalkoztatási státusz hatása sem, azok, akik stabil munkahellyel rendelkeznek, nagyobb eséllyel tudnak előre tervezni és megtakarítani, míg a bizonytalan vagy részmunkaidős, és különösen a közmunkás vagy jótéteti állásokban dolgozók kevésbé képesek pénzügyi biztonságot kialakítani. A területi egyenlőtlenségek tovább növelik a különbségeket: a hátrányos helyzetű térségekben, fejlesztendő régiókban élők számára gyakran nehezen elérhetők a banki szolgáltatások, vagy hiányzik/korlátozott a digitális hozzáférés, amely a modern pénzügyi világ alapja.

Fontos kiemelni, hogy a pénzügyi tudás részben társadalmi örökségként is működik. Azok a fiatalok, akik pénzügyileg tudatos szülői háttérből érkeznek, már korán ismerkednek a pénzügyi alapelvekkel, míg az alacsony státusból (SES) indulók ritkábban kapnak ilyen mintát. Empirikus kutatásom során e megállapítások validálására, illetve a hipotézisek ellenőrzésére részben az előző fejezetben bemutatott indexek és képzett változók (faktorok) társadalmi-gazdasági háttérrel való kapcsolatának elemzésén keresztül kerül sor.

4.4 A pénzügyi ismeretek és a társadalmi-gazdasági helyzet összefüggései a hátrányos helyzetű csoportokban

A pénzügyi ismereteket mérő index átlagos értéke a hátrányos helyzetű lakosok mintájában 0-4 fokú skálán mérve 2,01 volt, a kapcsolódó szórás 1,33. Az adatsor eloszlását vizsgálva a ferdesége -,084 vagyis a vélemények struktúrája nagyon közelíti a normál eloszlást, a csúcsosság mutatója (-1,165) is azt jelzi, hogy nem igazán szélsőséges az adatok eloszlása, jól szóródnak. Ennek megfelelően ez a felvett változó kifejezetten alkalmas arra, hogy az átlagos pénzügyi ismeretet az egyes társadalmi csoportok jellemzők mentén vizsgáljam. Kiemelten a komplex SES mutatóval való összefüggést elemezve, de bemutatva más demográfiai háttér változó mentén is pénzügyi ismeretek értékét. Az index területileg erősen kapcsolódik az adatfelvétel helyéhez (24. táblázat).

24. táblázat: A pénzügyi ismeretek index értékei almintánként

Index pontszám	Teljes minta (n=576)	Székesfehérvári járás (n=198)	Sárbogárdi járás (n=225)	Enyingi járás (n=153)
0	18,1%	11,1%	31,6%	7,2%
1	18,8%	11,6%	26,7%	16,3%
2	22,7%	22,2%	23,6%	22,2%
3	24,8%	30,3%	14,2%	33,3%
4	15,6%	24,7%	4,0%	20,9%
	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Átlag pontszám érték	2,01	2,54	1,32	2,40
Szórás	1,33	1,28	1,17	1,19

*Oszlopszázalékos megoszlás, átlagérték és szórás
forrás: saját kérdőíves adatfelvétel adatbázisa, n=576*

Az átlagos pénzügyi ismereti szint 0-4 skálán mérve 2,01 pont, mely a fejlettebb Székesfehérvári járásban (2,54) és a fejlesztendő Enyingi járásban (2,4), a komplex programmal fejlesztendő Sárbogárdi járásban pedig csupán 1,32 pont átlagosan. A pénzügyi ismereti szint egyutas variancia-analízise alapján (ANOVA) az derült ki, hogy a pénzügyi ismeretek átlagértékei szignifikánsan különböznek az egyes járásokban. A pénzügyi tudatosság index heterogenitásából a járás típusa, mint alminta önmagában 17 (!) százalékot magyaráz ($\text{Eta}^2 = 0,173$, $p < 0,05$). A fejlettebb térségekben élők pénzügyileg magasabb ismereti szinten vannak. Ezzel összefüggésben a település típus hatása is erős (11 százalék magyarázott variancia), míg a községekben élők átlagos pénzügyi ismereti indexe 1,6 pont, addig a városokban már 2,4, a megyeszékhelyen pedig 2,7.

A demográfiai háttérrel vizsgálva a válaszadó neme és családi állapota szerint nem mutatható ki statisztikailag igazolható összefüggés, ellenben a korcsoporttal enyhe összefüggés igazolható, aminek az a lényege, hogy mind a fiatalok (35 év alattiak), mind pedig az 50 év felettiek az átlagnál kicsit tájékozatlanabbak (1,7-1,9 pont), míg a középkorú népesség kicsit magasabb szinten van (2,3 pont átlag). Az iskolai végzettség hatása is releváns, ahogy azt előre vártuk, ám a hatás igazából csak gyenge, alig 3 százaléknyi magyarázott varianciát jelent. Az iránya egyértelmű, a magasabb végzettség, magasabb pénzügyi ismereti szinttel jár együtt.

25. táblázat: A pénzügyi ismeretek és demográfiai háttérváltozók összefüggései

Háttér változó	F teszt	szignifikancia	Magyarázott variancia (Eta^2)
Járás	58,079	,000***	,170
Nem	,125	,724	,000
Korcsoport	9,882	,000***	,033
Iskolai végzettség	4,855	,002*	,025
Családi állapot	,760	,517	,004
Településtípus	24,325	,000***	,113
Munkaviszony	,670	,413	,001
Társadalmi-gazdasági státusz (SES)	14,098	,000***	,047

*Egyutas ANOVA elemzések statisztikája, * $p < 0,05$, ** $p < 0,01$, *** $p < 0,001$
forrás: saját kérdőíves adatfelvétel adatbázisa, $n=576$*

Az összevont társadalmi-gazdasági státusz klaszter is szignifikáns összefüggésben áll a pénzügyi ismeretekkel, de meglepő módon nem egyenes arányban nő az ismereti szint a státusszal, hanem az alacsony és a közepes/magas státusz között van a töréspont. Míg az alacsony SES klaszterben lévő válaszadók körében a pénzügyi ismeretek indexe 1,6 pont átlagosan, addig a közepes és magas státuszt elérő klasztertagoknál 2,2 pont az index értéke.

Van néhány olyan változó, mely hasonlóan a pénzügyi ismeretek változóhoz magas mérési szinten mér. Ez esetben az összefüggés igazolására a Pearson-féle korrelációs együtthatót vizsgáltam. Eredményeim szerint közepesen erős, szignifikáns pozitív kapcsolat áll fenn a vagyoni helyzet és a pénzügyi ismeretek között ($r=0,359$), illetve negatív gyenge kapcsolat áll fenn a gyermekek száma és pénzügyi ismeretek között ($r=-0,178$), és ennek megfelelően a gyermek száma és a vagyoni helyzet is fordítottan korrelál egymással.

A pénzügyi ismeretek és pénzügyi sérülékenységi közötti kapcsolat a szakirodalom alapján gyakran együtt jár. Kutatásomban is részben megerősítést nyert ez a megállapítás. Akik soha nem szoktak kölcsön kérni, vagy csak nagyon ritkán (évente maximum egyszer), azoknál a pénzügyi ismeretek indexe átlagosan 2,4 pont, míg, akik évente többször, azoknál 1,9, akik pedig majdnem minden hónapban azok 1,4 értéket értek el az indexen. A 7 százaléknyi variancia azt mutatja az összefüggés nem elhanyagolható (26. táblázat).

26. táblázat: A pénzügyi ismeretek és a sérülékenység összefüggései

Háttér változó	F teszt	szignifikancia	Magyarázott variancia (Eta ²)
Szokott-e kölcsön kérni	14,886	,000***	,072
Van mobiltelefonja	27,036	,000***	,045
Szokott-e gyűjteni valamire	21,356	,000***	,036
Bolti vásárlásnál felírják a dolgokat	9,671	,000***	,048
Beosztják a pénzt	13,055	,000***	,064
Gyakran elfogy a pénzük és nem tudják a számlákat fizetni, élelmiszert venni	16,308	,000***	,103
GYES/GYED/CSP a családban	1,285	,287	,002
Szociális segélyezett a családban	17,970	,000***	,058
Munkajövedelem a családban	5,493	,019*	,009
Kézpénzben kapja a fizetést	2,406	,112	,009
Megvesznek felesleges dolgokat is	1,357	,258	,005

*Egyutas ANOVA elemzések statisztikája, * $p < 0,05$, ** $p < 0,01$, *** $p < 0,001$
forrás: saját kérdőíves adatfelvétel adatbázisa, $n=576$*

A mobiltelefonnal rendelkezők is jobban informáltak pénzügyileg mint azok, akiknek nincs mobiljuk, (2,1 vs. 1,3), és ugyanez mondható el azokról is, akik szoktak spórolni, gyűjteni, hogy váratlan kiadásokra tudjanak félre tenni. (2,5 vs. 1,8). A pénzügyi ismeretek szintje azokban a családokban is kimutathatóan magasabb, ahol be szokták osztani a jövedelmet, a magyarázó erő 6 százalék a teljes variancia esetében. Ehhez hasonlóan, akik a bolti vásárlásnál felírják előre, hogy mit szeretnének venni, magasabb pénzügyi ismeretekkel bírnak, csakúgy, mint akinek nem fogy el hó végén a pénzük. Jellemző, hogy azokban a családokban, ahol van szociális segélyezett, alacsonyabb a pénzügyi ismeretek szintje.

4.5 Bankbizalmatlanság főkomponens és a társadalmi-gazdasági helyzet összefüggései

A banki attitűdök az emberek bankokkal és pénzügyi szolgáltatásokkal kapcsolatos gondolkodását, érzéseit és viselkedését tükrözik. A szakirodalmi feltárás alapján ezek az attitűdök jelentősen befolyásolják, hogy egy adott személy milyen mértékben vesz igénybe banki termékeket – például nyit-e bankszámlát, használ-e bankkártyát, felvesz-e hitelt, vagy él-e digitális banki lehetőségekkel, mint az internetbank vagy a mobilalkalmazások.

A bankokkal kapcsolatos attitűdök formálódását több tényező is meghatározza. Az egyén saját tapasztalatai (pl. ügyfélként átélt pozitív vagy negatív élmények), a társadalmi környezete, valamint a pénzügyi tudatosság szintje mind hozzájárulnak ahhoz, hogy valaki megbízik-e a pénzügyi szolgáltatókban, vagy inkább távolságtartással viszonyul hozzájuk. Emellett a média is hatással van a lakosság hozzáállására: például egy bankcsőd vagy botrány gyakran országos bizalomvesztést válthat ki, még akkor is, ha az ügy nem mindenkit érint közvetlenül.

Az előző fejezetekben hivatkozott hazai kutatások azt mutatják, hogy Magyarországon a lakosság egy része még mindig viszonylag alacsony szintű bizalommal fordul a bankok felé. Különösen az idősebb korosztályban és (ezzel részben átfedésben) az alacsonyabb iskolai végzettségű, hátrányos helyzetű csoportokban jellemző a banki szolgáltatások elutasítása, illetve az ezekkel szembeni bizalmatlanság. Gyakori attitűd például az, hogy „a bank csak a saját hasznát nézi”, vagy hogy „a készpénz biztonságosabb, mint a számla”. Ugyanakkor a fiatalabb generációk, akik már a digitális térben nőttek fel, vélhetően nyitottabbak az online és mobilbanki szolgáltatások használatára, és kevesebb fenntartással fordulnak a pénzügyi intézmények felé.

Fontos azonban megérteni, hogy a banki attitűdök nemcsak az egyéni pénzügyi döntéseket, hanem a teljes társadalom pénzügyi kultúráját és stabilitását is visszatükrözik és nyilván oda-vissza befolyásolják

Az előző fejezetben bemutatott „bankbizalmatlanság” főkomponens a pénzügyi műveltséget mérő attitűdök egyik faktora a kutatásomban. A főkomponens átlagos értéke, tekintve, hogy standard változó 0, a szórása 1, és közelíti a normál eloszlást, így statisztikai elemzése csak a háttérváltozók fényében értelmezhető. Kiemelten kezelem a komplex SES mutatóval való összefüggést, de bemutatok más demográfiai háttér változó mentén is a bankbizalmatlanság negatív indexét. Az adatelemzést és az összefüggés vizsgálatot a nominális mérési szintű független változók esetében egyutas variancia-elemzéssel (ANOVA) végeztem el. A 27. táblázat összefoglalóan mutatja az egyes demográfiai háttérváltozók és a bankokkal szembeni negatív pénzügyi attitűd összefüggéseit.

27. táblázat: A bankbizalmatlanság főkomponens és a demográfiai háttérváltozók összefüggései

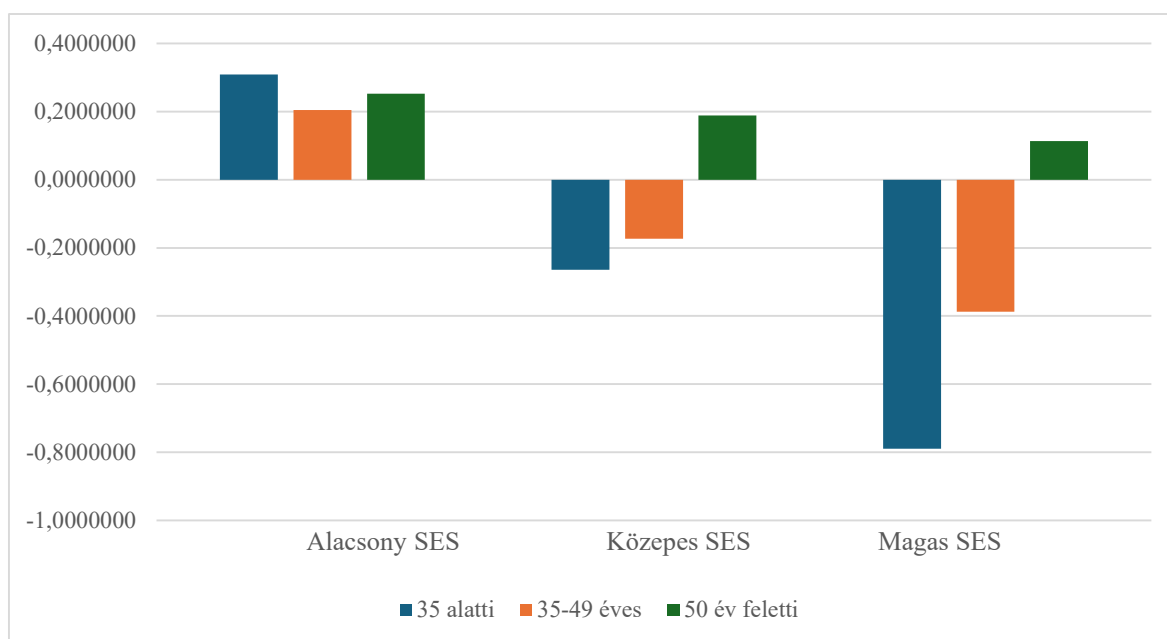
Háttér változó	F teszt	szignifikancia	Magyarázott variancia (Eta ²)
Járás	26,850	,000***	,087
Nem	,396	,529	,001
Korcsoport	6,860	,001**	,023
Iskolai végzettség	10,321	,000**	0,51
Családi állapot	,901	,440	,005
Településtípus	10,340	,000***	,051
Munkaviszony	6,351	,000***	,043
Társadalmi-gazdasági státusz (SES)	13,803	,000***	,047

*Egyutas ANOVA elemzések statisztikája, * $p < 0,05$, ** $p < 0,01$, *** $p < 0,001$
forrás: saját kérdőíves adatfelvétel adatbázisa, $n=576$*

Az elemzés során megállapítást nyert, hogy csakúgy, mint a pénzügyi ismeretek esetében a járás és a településtípus összefügg az index értékével. A járás önmagában 9 százalékos magyarázó erővel szignifikanciával a válaszadó bankokkal szembeni bizalmatlanságából. Az Enyingi járásban a legbizalmatlanabbak a pénzügyi szolgáltatókkal kapcsolatban a hátrányos helyzetű emberek, ezt követi a Sárbogárdi járásban mért eredmény. A legalacsonyabb bizalmatlanság (az index negatív előjelű) a Székesfehérvári járásban élő válaszadókat jellemzi. Hasonló a trend a településtípus szerint is, a megyeszékhelyen a legalacsonyabb, ellenben nem a legkisebb településeken a legnagyobb, hanem éppen a

Mezőföld kisvárosaiban (Sárbogárd, Enying) mérhető a legmagasabb bizalmatlansági index, melynek varianciájából (teljes szórásból) a településtípus 5 százalékot magyaráz, ami már nem is olyan kis hatás (27. táblázat).

Ehhez hasonló, szignifikáns magyarázó erővel bír az iskolai végzettség. Itt az összefüggés fordítottan lineáris, minél alacsonyabb a válaszadó képzettségi szintje, annál bizalmatlanabb a pénzügyi-banki szolgáltatásokkal kapcsolatban és fordítva. Szintén közel 5 százalékot produkált az alkotott SES klaszter, mint magyarázó változó, az alacsonyabb társadalmi-gazdasági helyzetben lévők bizalmatlanabb attitűdöt mutatnak a pénzügyi szolgáltatók iránt az alkotott index alapján. A munkaviszony pozitív hatással van a bizalomra, ez valószínűleg összefügg azzal is, hogy a képzettebb válaszadók körében magasabb az állással rendelkezők aránya, valamint a munkaviszony jellemzően intenzívebb banki kapcsolatokkal is jár. Kutatásom azt is megerősítette, hogy az életkor szignifikánsan befolyásolja ezt az attitűdöt, a 35 év alattiak a legkevésbé bizalmatlanok, az 50 év felettiak a leginkább (7. ábra).



forrás: saját kérdőíves adatfelvétel adatbázisa, n=576

7. ábra: Bankbizalmatlanság faktor szkór átlagok a korcsoport és a társadalmi-gazdasági klaszter metszetében

Most is van néhány olyan magyarázó háttér változó, mely a faktor struktúrához hasonlóan magas mérési szinten mér. Az összefüggés igazolására a Pearson-féle korrelációs együtthatót vizsgáltam ez esetben is. Gyenge, szignifikáns negatív kapcsolat áll fenn a vagyoni helyzet

és a banki-pénzügyi bizalmatlanság között ($r=-0,232$), illetve még gyengébb kapcsolat áll fenn a gyakori felesleges kiadások, a pazarlás és a banki bizalmatlanság között ($r=-0,128$).

A bankbizalmatlanság indexe és a pénzügyi sérülékenység közötti kapcsolat világosan kimutatható, többszörösen alátámasztott statisztikai összefüggés van a kutatási eredményeim alapján (29. táblázat). Ezen összefüggéseket más hazai és nemzetközi kutatások is alátámasztanak, melyet a szakirodalmi részben bemutatam. A pénzügyileg sérülékeny személyek – vagyis azok, akik alacsony jövedelemmel rendelkeznek, nem tudnak tartalékot képezni, vagy kiszolgáltatottak a gazdasági sokkhatásoknak – általában nagyobb mértékben bizalmatlanok a pénzügyi intézményekkel szemben. Ennek okát jelen kutatás keretei között nem tudtam vizsgálni, de valószínűleg az okok összetettek és több társadalmi, gazdasági és pszichológiai tényezőből áll össze az attitűd mögött. Valószínűsíthető ok a korábbi negatív tapasztalat, amely sok esetben kapcsolódik a rejtett költségekhez, bonyolult banki feltételekhez vagy kedvezőtlen hitelfelvételi élményekhez, nehezen érthető banki fogalmakhoz, nyelvezethez. Erre, jelen kutatásban is van igazoló adatom (28. táblázat). A megkérdezett válaszadók közel fele úgy nyilatkozott, hogy csak részben érti, 20 százaléka pedig egyáltalán nem érti, mit mondanak a bankban, amikor kérdezik őket. Más adat is okot ad a bizalmatlanságra, azzal az állítással, hogy „Nem jó, ha a fizetés a bankba megy, mert sokat levesznek belőle mikor az ember kiveszi a bankból” minden második ember teljesen egyetért, és további harmaduk is részben osztja ezt.

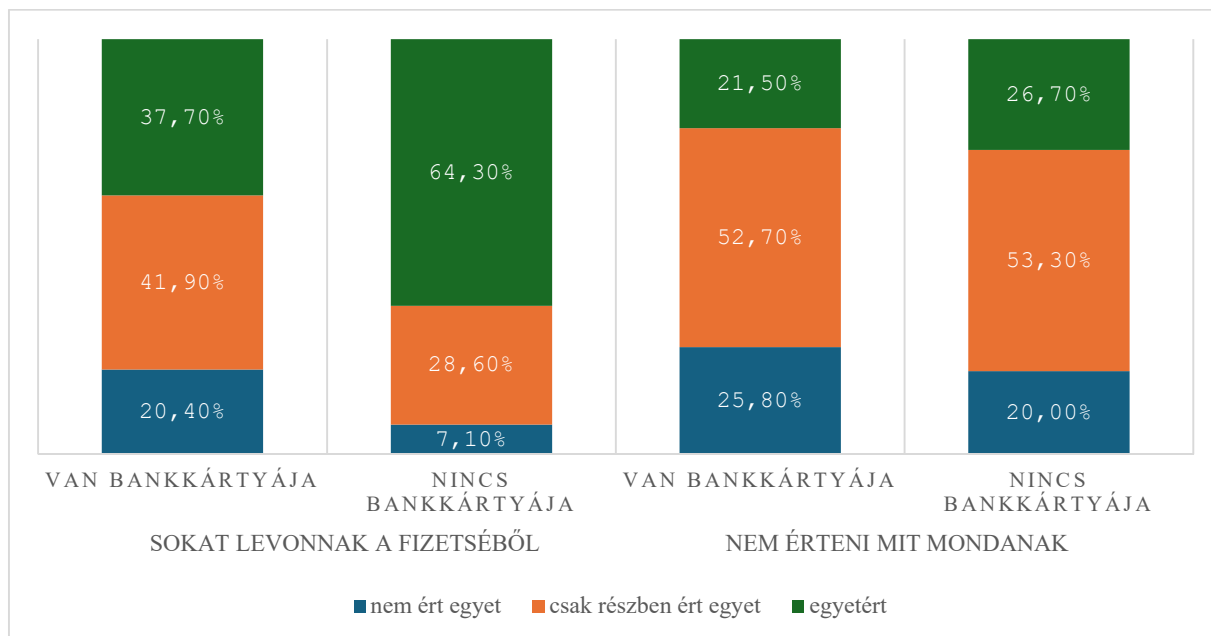
28. táblázat: Bankbizalmatlanságot mérő állításokkal való egyetértés mértékének százalékos megoszlása

Kérdőívben lévő állítás (n=576)	Nem ért egyet	Csak részben ért egyet	Egyetért	Összesen
Nem jó, ha a fizetés a bankba megy, mert sokat levesznek belőle mikor az ember kiveszi a bankból	15,3 %	35,0 %	49,7 %	100 %
Jobb, ha az egész fizetést rögtön odaadják készpénzben és nem a bankba teszik	16,3 %	30,8 %	52,9 %	100 %
Nem lehet igazán érteni, mit mondanak a bankban, ha valamit kérdez az ember	19,7 %	48,1%	32,2%	100 %

forrás: saját kérdőíves adatfelvétel adatbázisa, n=576

Ezek az élmények valószínűleg hozzájárulhatnak ahhoz, hogy az érintettek úgy érzik, a pénzügyi rendszer nem az ő érdekeiket szolgálja, hanem inkább kihasználja őket. Ennek valószínűsíthető következménye lehet az, hogy elutasítják a formális pénzügyi eszközöket –

például nem nyitnak bankszámlát, nem használnak bankkártyát, és kerülnek (ha egyáltalán jogosultak) a hitelfelvételt (8. ábra).



forrás: saját kérdőíves adatfelvétel adatbázisa, n=576

8. ábra: Banki negatív élményekkel való egyetértés a bankkártyával rendelkezők és nem rendelkezők körében

Egy másik fontos tényező lehet a pénzügyi ismeretek hiánya. Az alacsony pénzügyi műveltséggel rendelkező emberek gyakran nem értik a pénzügyi termékek működését, így ezek számukra átláthatatlannak, kockázatosnak vagy egyszerűen elérhetetlennek tűnnek. Ez a bizonytalanság félelemmel és elutasítással társulhat, amely könnyen bizalmatlansághoz vezet. A két faktor között az összefüggés szignifikáns az én kutatásom mintájában is, a korreláció gyenge, az együtttható értéke $r=-0,263$. Az összefüggés negatív, vagyis minél magasabb a pénzügyi ismeret indexe, annál alacsonyabb a banki bizalmatlansági szint.

A digitális kizártság szintén hozzájárulhat a bizalmatlansághoz. A banki szolgáltatások ma már nagyrészt digitális platformokon működnek, így azok számára, akik nem rendelkeznek megfelelő digitális készségekkel vagy internet-hozzáféréssel, a bankrendszer még idegenebbnek és elérhetlenebbnek tűnhet. A kutatási eredményeim alapján az internettel rendelkező háztartások sokkal kevésbé bizalmatlanok a bankokkal szemben, a variancia elemzés alapján a bizalmatlanság faktor szórásból 4 százalékot magyaráz, hogy van-e otthon

internet, és ehhez hasonlóan a mobiltelefon megléte is hatással van a válaszokra, alacsonyabb (2 százaléknyi) magyarázó értékkel.

29. táblázat: A bankbizalmatlanság főkomponens és a sérülékenység összefüggései

Háttér változó	F teszt	szignifikancia	Magyarázott variancia (Eta ²)
Szokott-e kölcsön kérni	5,173	,002*	,026
Van internet	23,673	,000***	,040
Van mobiltelefonja	10,184	,001**	,017
Szokott-e gyűjteni valamire	15,238	,000***	,026
Bolti vásárlásnál felírják a dolgokat	10,549	,000***	,052
Beosztják a pénzt	1,348	,252	,007
Gyakran elfogy a pénzük és nem tudják a számlákat fizetni, élelmiszert venni	9,048	,000***	,060
GYES/GYED/CSP a családban	5,269	,022	,009
Szociális segélyezett a családban	,007	,931	,000
Kézpénzben kapja a fizetést	18,229	,000***	,063
Munkajövedelem a családban	17,052	,000***	,003
Van megtakarítása	8,385	,004*	,014
Naponta kapja a fizetését	18,194	,000***	,062
Van bankkártyája	5,874	,016	,027
Megvesznek felesleges dolgokat is	8,273	,000***	,028

*Egyutas ANOVA elemzések statisztikája, * $p < 0,05$, ** $p < 0,01$, *** $p < 0,001$
forrás: saját kérdőíves adatfelvétel adatbázisa, $n=576$*

Ezek mellett a szakirodalom alapján a társadalmi kirekesztettség, illetve az intézményekbe vetett általános bizalomhiány – ami gyakori a hátrányos helyzetű társadalmi csoportok körében – tovább erősítheti ezt a jelenséget, hiszen a banki bizalmatlanság nemcsak a pénzről, hanem az egyén és az intézmények közötti kapcsolat minőségéről is szól. Ez az összefüggés azért különösen fontos, mert a pénzügyi sérülékenység és a banki bizalmatlanság egyfajta ördögi kört alkot: a bizalmatlanság távol tartja az embereket azokról a pénzügyi eszközöktől, amelyek éppen segíthetnének nekik megerősödni anyagilag, ezáltal fokozódik a sérülékenységük.

A bankbizalmatlanság főkomponens a munkaerőpiaci és szociális sérülékenységet mérő kérdések majd mindegyikével összefügg a kutatási eredményeim alapján. A fizetéssel

kapcsolatos gondok és körülmények és a hó végi vásárlási és számla fizetési nehézségek egyaránt 6 százaléknyi szignifikáns magyarázó erővel bírnak.

A bankbizalmatlanság szintje azokban a családokban is kimutathatóan alacsonyabb, ahol a bolti vásárlásnál felírják előre, hogy mit szeretnének venni, csakúgy, mint azoknál, akinek nem fogy el hó végén a pénzük. Jellemző, hogy a szociális segély, családi pótlék és más jövedelemtranszferek nem bírnak ez esetben magyarázó erővel, és attól is független mindez, hogyan osztják be a családi jövedelmet, illetve ki dönt a családi jövedelem beosztásáról.

4.6 Pénz, mint boldogságforrás és a társadalmi-gazdasági helyzet összefüggései

A pénzügyi műveltség attitűdjeit mérő változók sorában a faktorelemzés a bankbizalmatlanság mellett kimutatta, hogy a válaszadók véleménystruktúrájában markánsan kimutatható a pénz, mint a boldogság, illetve a teljes életvezetés forrása. Ennek a faktornak az elemzése a társadalmi-gazdasági háttér fényében, illetve a már többször hivatkozott sérülékenység dimenzióban különösen érdekes a hátrányos helyzetűek esetében.

A pénz boldogít főkomponens elemzése esetében a társadalmi összehasonlítás talán még fontosabb, mint a bankbizalmatlanság faktor esetében, mert az emberek gyakran mérik saját értéküket mások anyagi helyzetéhez viszonyítva, ami tartós elégedetlenséget és stresszt válthat ki. A pénz boldogsággal való azonosítása tehát nem csupán gazdasági és társadalmi kérdés, hanem erősen pszichológiai is, amely szorosan összefügg az egyén értékrendjével, motivációival és társadalmi tapasztalataival. Jelen kutatás keretein túlmutat a pszichológiai tényezők empirikus vizsgálata, ugyanakkor a családsegítőkben felvett szakértői interjúk segíthetnek rávilágítani a statisztikai összefüggések mögötti pszichológiai hatásokra is, mint az ún. „lipstick-effect”, mely ebben a kutatásban is kimutatható. A "lipstick effect", vagyis magyarul talán "rúzs-hatás"-nak fordítható tényező egy olyan gazdasági és pszichológiai jelenség, amely szerint gazdasági visszaesés vagy anyagi bizonytalanság idején az emberek – különösen a nők – hajlamosak lemondani a nagyobb kiadásokról, azonban kisebb, megfizethető luxusvásárlásokkal továbbra is igyekeznek örömet szerezni maguknak (Hill, 2001). Ilyen lehet például egy rúzs, egy parfüm, vagy bármilyen más apró, de kényeztető termék. A jelenség nemcsak a középosztályra vagy a tehetősebbekre jellemző, hanem a szegényebb rétegeknél is pontosan kimutatható – csak éppen más formában jelenik meg. A családsegítőben készült interjúk megerősítik ezt. Egyik interjúalanyom úgy fogalmazott,

hogy az „*alacsonyabb jövedelmű ügyfeleim estében a "kis luxus" gyakran olcsó, mindennapi termékeket jelent, mint például egy akciós szempillaspirál, egy hajfesték, egy körömlakk vagy akár egy új telefontok. Véleményem szerintem ezen vásárlások mögötti pszichológiai motiváció az önbecsülés fenntartása, a megjelenés feletti kontroll érzése, és az a vágy, hogy az ember – anyagi helyzetétől függetlenül – továbbra is normálisnak, méltónak és önazonosnak érezhesse magát, és erre még az általunk adott segélyek, támogatások árán is költenek*”.

Ezek a vásárlások pszichológiailag érthetők, sőt sok esetben kulturális vagy identitásbeli szerepük is van. A szegénység ugyanis nem csupán anyagi állapot, hanem élethelyzeti és társadalmi „nyomásrendszer”, amiben az emberek gyakran úgy döntenek, hogy a jelen öröme fontosabb, mint a megtakarítások – még ha közép, vagy hosszútávon ez vissza is üt¹⁶.

A kutatás során vizsgált pénz, mint boldogság faktor egyes összetevőit először részleteiben mutatom be (21. táblázat adatsora alapján). A legmagasabb egyetértés azon állítás kapcsán volt mérhető, hogy a „*pénz arra jó, hogy elköltsék*”, ezzel minden második megkérdezett egyetértett, elutasító mindössze 12 százalék volt. A hátrányos helyzetű lakosok harmada, 33-35 százaléka azt is vallja, hogy szeret a barátaival szórakozni és ha „*az embernek van pénze, a barátai is megbecsülik*”. Ez utóbbi már jelentős pszichológiai ágense a pénzügyi műveltséggel kapcsolatos attitűdöknek. Közel harmaduk, 27-29 százaléka a vizsgált populációnak értett egyet azzal is, hogy a „*sokszor fogalmam sincs, mire megy el a pénzem*”, illetve „*ha valami megtetszik, addig ügyeskedek, míg meg nem veszem*”. A lista alján azok a kérdések vannak, amelyeket a többség egyértelműen elutasít, így „*ha valaki pénzhez jut, meg kell próbálni, hátha szerencséje lesz a sorsjegyen, a lottón, vagy nyerőgépeken*” és „*fontos, hogy tartsa az ember a lépést a többiekkel, még ha valahogyan meg is kell szerezni rá a pénzt*”. Ugyanakkor fontos megjegyezni, hogy ezen állításokkal is a minta negyede-ötöde teljesen azonosult.

Demográfiai szempontból a férfiak és a nők véleménye csak kis mértékben tér el. A férfiaknak 34 százaléka nyilatkozott úgy, hogy van olyan rossz szokása, ami viszi pénzt, a nőknek csak 23 százaléka. Ugyanígy a férfiak voltak többen (57 százalék), akik a bank helyett inkább a készpénzt választanák (szemben a nők 49 százalékával) és szintén a férfiak körében magasabb 8 százalékponttal azok aránya, akik szeretnek a barátokkal szórakozni és

¹⁶ A tipikus felesleges vásárlásokat a szegényebb háztartásokban a kutatás során készült interjúk alapján a mellékletben lévő 41. táblázatban foglaltam össze.

vallják, hogy a pénz együtt jár a barátok megbecsülésével is. Korosztály szerint nézve, a fiataloknak fontosabbnak tűnik a pénz ilyen szerepe, kivétel nélkül rendre körükben a legmagasabb az egyetértők aránya (30. táblázat). Különösen nagy az eltérés a tekintetben, hogy a pénz mire jó, hogy addig kell ügyeskedni, amíg meg nem szerzi az ember, amit akar és hogy fontos, hogy tartsa az ember a lépést a többiekkel, még ha valahogyan meg is kell szerezni rá a pénzt.

A járások esetében a legkedvezőbb válaszok Székesfehérvárról érkeztek, a legtöbb szociális kapcsolat miatti felesleges költést, pénzügyi problémát Sárbogárdon, a legtöbb egyéni szempontú „pénz boldogít” állítást pedig Enyingen regisztráltam.

30. táblázat: A pénzzel kapcsolatos attitűd-kijelentésekkel egyetértők aránya korcsoportonként

Elemzésbe vont kérdések	35 alattiak	35-49 évesek	50 év felettiek
A pénz arra jó, hogy elköltsék	61,0%	46,1%	37,2%
Szeretek a barátaimmal szórakozni	42,9%	34,6%	24,2%
Ha az embernek van pénze, a barátai is megbecsülik	32,1%	33,8%	32,8%
Sokszor fogalmam sincs mire megy el a pénzem	33,3%	28,5%	24,8%
Ha valami megtetszik, addig ügyeskedek, míg meg nem veszem	38,8%	27,0%	13,4%
Van néhány rossz szokásom, ami viszi a pénzt	28,9%	27,4%	23,3%
Fontos, hogy tartsa az ember a lépést a többiekkel, még ha valahogyan meg is kell szerezni rá a pénzt	33,3%	26,9%	15,3%
Ha valaki pénzhez jut, meg kell próbálni, hátha szerencséje lesz a sorsjegyen, a lottón, vagy nyerőgépeken	26,4%	18,1%	11,3%

*A kijelentéssel teljesen egyetértők aránya a három korcsoportban, $p < 0,05$
forrás: saját kérdőíves adatfelvétel adatbázisa, $n = 576$*

Az előző fejezetben bemutatott „pénz boldogít” összetett index, mint a pénzügyi műveltség attitűdjének második főkomponense a banki bizalmatlansághoz hasonlóan standard változó, 0 az átlaga, és 1 a szórása. Ismételten kiemelten kezeltem a komplex SES mutatóval való összefüggést, de bemutatom ez esetben is más demográfiai háttér változó mentén az indexet. Az adatelemzést és az összefüggés vizsgálatot a nominális változók estében ez esetben is variancia-elemzéssel végeztem el. A 31. táblázat összefoglalóan mutatja az egyes demográfiai háttérváltozók és a pénz, mint boldogság faktorról szembeni attitűd összefüggéseit.

31. táblázat: A pénz boldogít főkomponens és a társadalmi-demográfiai háttér összefüggései

Háttér változó	F teszt	szignifikancia	Magyarázott variancia (Eta ²)
Járás	58,770	,000**	,170
Nem	,387	,536	,001
Korcsoport	21,652	,000**	,070
Iskolai végzettség	1,534	,205	,008
Családi állapot	6,570	,000**	,033
Településtípus	15,936	,000**	,077
Munkaviszony	6,935	,000**	,046
Társadalmi-gazdasági státusz (SES)	3,481	,031*	,012

*Egyutas ANOVA elemzések statisztikája, * $p < 0,05$, ** $p < 0,01$, *** $p < 0,001$
forrás: saját kérdőíves adatfelvétel adatbázisa, $n=576$*

Az elemzés során megállapítható, hogy csakúgy, mint a bankbizalmatlanság esetében (illetve a faktort meghatározó kérdések részletes elemzésénél is láttuk) a járás és a településtípus erősen összefügg az index értékével. A járás 17 százalékot magyaráz a válaszadó „pénzboldogságából”. A Sárbogárdi járásban a legfontosabb az embereknek ez a faktor, ezt követi az Enyingi járás, a legalacsonyabb az értéke a Székesfehérvári járásban élő hátrányos helyzetű válaszadóknál. Ezzel összefüggésben hasonló a trend a településtípus szerint is, a megyeszékhelyen a legalacsonyabb, ellenben a községekben és nagyközségekben átlag feletti a pénz, mint boldogságfaktor elfogadottsága, melynek varianciájából (teljes szórásból) a településtípus 8 százalékot magyaráz.

Ehhez hasonló, szignifikáns magyarázó erővel bír az életkor. Megerősítést nyert, hogy minél alacsonyabb a válaszadó életkora, annál fontosabb számára a pénz boldogságra gyakorolt hatása. A kapcsolódó korrelációs együttható értéke $r=-0,31$. Érdekes módon a többi faktor esetében markáns hatással bíró SES klaszter hatása jelen esetben sokkal gyengébb, bár kimutatható. E faktor esetében nem csupán társadalmi és gazdasági szempontok bírnak hatással, hanem pszichológiai tényezők is, ez utóbbiakat azonban az általam rögzített SES klaszter nem tartalmazza. A munkaviszony pozitív hatással van az index értékére, ez valószínűleg összefügg azzal is, hogy a képzettebb válaszadók körében magasabb az állással rendelkezők aránya.

A pénzügyi műveltség e dimenziójánál is van néhány olyan háttér változó, mely a faktor struktúrához hasonlóan magas mérési szinten mér. Az összefüggés igazolására a Pearson-

féle korrelációs együtthatót vizsgáltam. Gyenge, de szignifikáns negatív kapcsolat áll fenn a vagyoni helyzet és a pénz boldogít faktor között ($r=-0,091$), vagyis minél vagyonosabb valaki, annál kevésbé ért egyet a faktor által lefedett kijelentésekkel, ugyanakkor nagyon erős negatív korreláció mérhető a pénzügyi ismeretek és a „pénzboldogság” között ($r=-0,532$). Minél több a pénzügyi tudás és minél több a pénzügyi erőforrás, annál kevésbé meghatározó eleme a pénzügyi műveltség attitűdnek a pénzzel kapcsolatos boldogság. Negatív kapcsolat áll fenn a gyakori felesleges kiadások, a pazarlás, valamint a pénzügyi erőforrások hiánya (elfogy a pénz hó végére) és a „pénzboldogság” között is ($r=-0,321$)

A pénz, mint boldogságfaktor és a pénzügyi sérülékenység közötti is világosan kimutatható, többszörösen alátámasztott statisztikai összefüggés van a kutatási eredményeim alapján (32. táblázat).

32. táblázat: A pénz boldogít főkomponens és a sérülékenység összefüggései

Háttér változó	F teszt	szignifikancia	Magyarázott variancia (Eta ²)
Szokott-e kölcsön kérni	28,063	,000**	,128
Van mobiltelefonja	1,836	,117	,003
Szokott-e gyűjteni valamire	10,976	,001*	,019
Bolti vásárlásnál felírják a dolgokat	5,765	,001*	,029
Beosztják a pénzt	18,487	,000**	,088
Gyakran elfogy a pénzük és nem tudják a számlákat fizetni, élelmiszert venni	18,754	,000**	,117
GYES/GYED/CSP a családban	2,930	,085	,005
Szociális segélyezett a családban	16,957	,000**	,056
Kézpénzben kapja a fizetést	1,065	,303	,004
Munkajövedelem a családban	,376	,543	,001
Van megtakarítása	,756	,385	,001
Naponta kapja a fizetését	,930	,336	,003
Van bankkártyája	,120	,730	,001
Megvesznek felesleges dolgokat is	5,136	,005*	,018

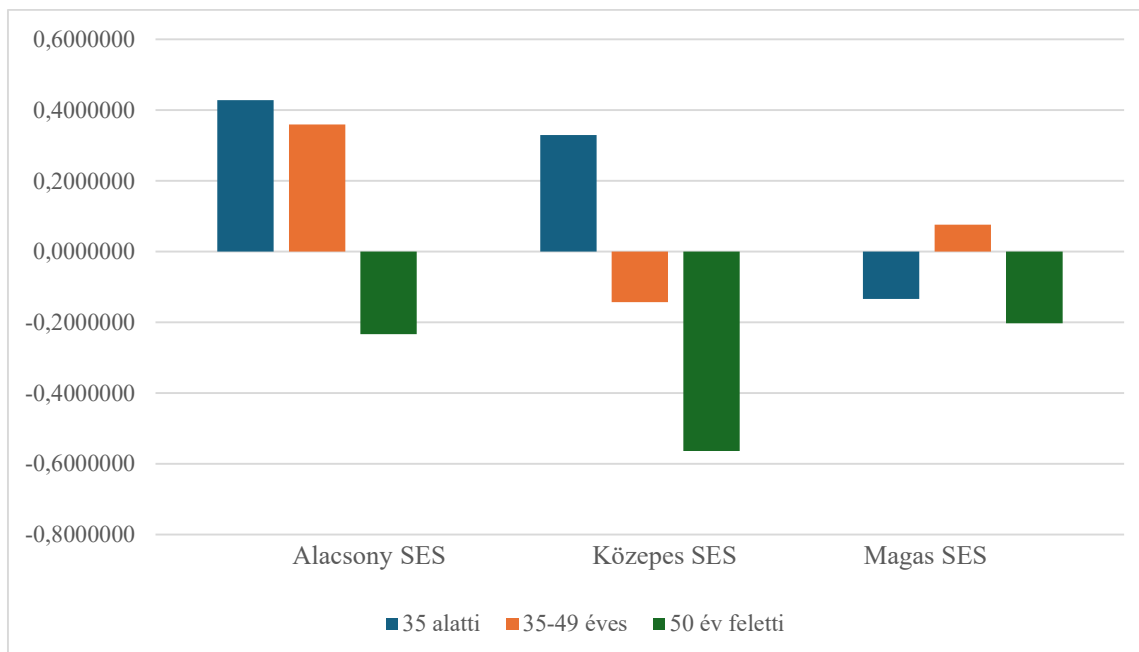
*Egyutas ANOVA elemzések statisztikája, * $p < 0,05$, ** $p < 0,01$, *** $p < 0,001$
forrás: saját kérdőíves adatfelvétel adatbázisa, $n=576$*

A pénzügyileg sérülékeny személyek – vagyis azok, akik alacsony jövedelemmel rendelkeznek, nem tudnak tartalékot képezni, vagy kiszolgáltatottak a gazdasági sokkhatásoknak – nagyobb mértékben vallják, hogy a pénz boldogít. Akik ilyen értékeket

vallanak, azok a kutatási eredményeim szerint gyakrabban kérnek kölcsön másoktól. A vonatkozó Eta^2 érték 0,128, (vagyis máshogy fogalmazva közel 13 százalékot magyaráz ez az egy dimenzió a faktor heterogenitásából a szórásanalízis alapján). Hasonlóan magas, 12 százalékos hatása van a faktorra, annak, hogy ezeknek az embereknek gyakrabban fogy el a pénzük hó végére és nem tudják a számlákat fizetni, vagy élelmiszert venni.

A családsegítő központ munkatársaival készült interjúkból kiderült az a háttér információ, hogy tapasztalatuk alapján a szociálisan sérülékenyek számára a pénz nem elsősorban a luxust, hanem a túlélés, méltóság és társadalmi elfogadás esélyét jelenti. Ezért az a hiedelmük, hogy „a pénz boldogít”, nem egyszerű materializmus, hanem a valóságukból fakadó, racionális és érzelmileg is megalapozott értelmezés. Ez ugyanakkor tovább mélyítheti a társadalmi különbségeket, mivel a boldogságot egy szűk, nehezen elérhető eszközhöz köti esetükben. Ha még tovább elemezzük a pénz boldogít faktor pszichológiai hátterét, a szociálisan sérülékeny csoportok gyakran úgy érezhetik, hogy az életük feletti kontroll kívül van rajtuk – munkalehetőségeket, lakhatást, segítséget külső erők (állam, munkaadó, családsegítő szolgáltató) szabályoznak. A pénz ebben a közegben az önállóság és autonómia illúzióját vagy reményét is adhatja, így válik a boldogság közvetítőjévé.

Az interjúban több helyen is előfordult, hogy a családsegítő ügyfelei sem tudják kivonni magukat a média által közvetített sikerképek hatása alól, a sérülékeny célcsoport különösen fogékony a közösségi médiában uralkodó, gyakran nem is valós sikerkép elfogadására és követésére. A társadalmi mobilitásban gátolt, de fogyasztói társadalomban élő sérülékeny csoportok ugyanis gyakran a reklámok és (közösségi) média által közvetített sikerképek alapján értelmezik a boldogságot. Ezekben a képekben a boldogság szinte mindig pénzhez kötött: jó ház, új telefon, autó, utazás, szépség, divat, felesleges, de praktikusnak tűnő javak birtoklása. Ez megerősíti bennük a hiedelmet, hogy a pénz egyenlő a boldogsággal – még ha ez a saját életükben ritkán teljesül is (Gerbner et al., 2002). Ez a társadalmi szocializációs folyamat már fiatal korban megkezdődik, és erőteljesen formálja az egyén önértékelését, életcéljait és fogyasztási döntéseit, ezt visszaigazolták a fentebb leírt kutatási eredményeim is, a fiatalabbak körében mért magasabb faktor értékek bemutatásával (9. ábra).



forrás: saját kérdőíves adatfelvétel adatbázisa, n=576

9. ábra: A pénz boldogít faktor szkor átlagok a korcsoport és a társadalmi-gazdasági klaszter metszetében

A szociálisan sérülékeny csoportok számára ezek az üzenetek gyakran elérhetetlen ideálokat képviselnek. Ez nem újdonság, már Bourdieu is írt erről (1986) a szimbolikus tőkét modellező klasszikus művében, az ismétlődő médiahatás következtében internalizálódik az a hiedelem, hogy „a pénz boldogít”, hiszen a boldogság és a siker társadalmi reprezentációja szinte kizárólag az anyagi javakhoz kötődik esetükben.

4.7 Pénzügyi megfontoltság és a társadalmi-gazdasági helyzet összefüggései

A pénzügyi műveltség attitűdjeit mérő változók sorában a harmadik beazonosított faktor az „óvatos fogyasztás”, más szóval a „pénzügyi megfontoltság” címkét kapta, mely nem az ellentettje a pénz boldogít faktornak, hanem egy másik dimenzióját mutatja az attitűdöknek. Ez logikus, hiszen a megfontolt fogyasztás és a „pénz boldogít” szemlélet összeférhet egymással, ha a pénzt nem öncélúan, hanem eszközként tekintjük, amely lehetőséget ad a jólét, az élmények és az életminőség növelésére. Visszaulva az előző fejezetben tárgyalt faktorra, a pénz nem önmagában boldogít, hanem attól függően, hogy hogyan használjuk. A tudatos pénzügyi döntések – mint a megtakarítás, az értékvezérelt vásárlás, vagy az

élményekre való költés – valóságosan is hozzájárulhatnak a boldogsághoz, és ez a szemlélet nem ellentétes, hanem összhangban állhat a megfontolt fogyasztással.

A megfontolt fogyasztás nemcsak pénzügyi viselkedés, hanem egy életstílus is, amely az egyén belső értékein, önkontrollján és tudatosságán alapul. Ez a hozzáállás hozzájárulhat a pénzügyi biztonsághoz, a pszichológiai jólléthez, valamint a környezeti és társadalmi fenntarthatósághoz is. Éppen ezért ma egyre fontosabb tényező a pénzügyi műveltség és társadalmi értékorientáció vizsgálatában egyaránt, ahogy a szakirodalmi feltárásban is kitértem már erre. A kutatásomban alkotott kapcsolódó főkomponens egyfajta óvatos, a pénzügyek terén megfontoltabb fogyasztói értékrendet ír körbe, nem érintve ugyanakkor a fenntarthatóságot vagy a klasszikus fogyasztói tudatosságot. A faktor kialakításában az olyan változók elutasítása játszott szerepet, mint, hogy a „*pénz csak arra jó, elköltsék*”, „*van néhány rossz szokásom, ami viszi a pénzt*” vagy éppen „*ha valaki pénzhez jut, meg kell próbálni, hátha szerencséje lesz a sorsjegyen, a lottón, vagy nyerőgépeken*”. Jellemző komponens az a vélemény, hogy „*az idősebb emberek gyakran fölöslegesen aggódnak, ha kiderül, hogy el fog fogyni a családban a pénz*” és erősen elutasított állítás, hogy „*sokszor rászorul az ember, hogy olyanoktól kérjen kölcsön, akik sokkal többet kérnek vissza*”. (Lásd már korábban tárgyalt 21. táblázat)

A pénzügyi megfontoltság, mint attitűd alkotó faktor a többi komplex mutatóhoz hasonlóan standard változó és a másik két dimenzió kapcsán bemutatott elemzési módszerrel közelítem ezt a faktort is.

33. táblázat: A pénzügyi megfontoltság főkomponens és a társadalmi-demográfiai háttér összefüggései

Háttér változó	F teszt	szignifikancia	Magyarázott variancia (Eta ²)
Járás	8,128	,000**	,028
Nem	,053	,818	,000
Korcsoport	1,527	,218	,005
Iskolai végzettség	,958	,412	,005
Családi állapot	,474	,702	,002
Településtípus	6,276	,000**	,032
Munkaviszony	1,704	,148	,012
Társadalmi-gazdasági státusz (SES)	1,209	,299	,004

*Egyutas ANOVA elemzések statisztikája, * $p < 0,05$, ** $p < 0,01$, *** $p < 0,001$
forrás: saját kérdőíves adatfelvétel adatbázisa, $n=576$*

Érdekes módon azonban, míg az előző két faktor esetében a SES változó (a válaszadó társadalmi-gazdasági háttere) szignifikáns hatással bírt, addig a pénzügyi megfontoltság esetében ez nem került megerősítésre (33. táblázat). Gyakorlatilag a járás és ezzel összefüggésben a település típusa esetében van értelmezhető magyarázott variancia (2 százalék csupán). Ugyanakkor a faktor egyértelmű kapcsolatban áll a vagyoni helyzettel, minél magasabb a vagyoni helyzet indexe, annál inkább jellemző a pénzügyi megfontoltság. A Pearson-féle korrelációs együttható értéke ($r=0,111$) releváns összefüggést mutat magas szignifikancia szinten.

A pénzügyi megfontoltság alapvetően nem jellemző a hátrányos helyzetű válaszadókra és ezen kijelentések faktorba rendezése is ezt erősítette meg az én kutatási eredményeim szerint is. A pénzügyi megfontoltság faktor és a pénzügyi sérülékenység között is világosan kimutatható, többszörösen alátámasztott gyenge statisztikai összefüggés mutatható ki a kutatási eredményeim alapján (34. táblázat).

34. táblázat: A pénzügyi megfontoltság főkomponens és a sérülékenység összefüggései

Háttér változó	F teszt	szignifikancia	Magyarázott variancia (Eta ²)
Szokott-e kölcsön kérni	2,791	,004*	,054
Van mobiltelefonja	10,188	,001*	,017
Szokott-e gyűjteni valamire	11,015	,001*	,020
Bolti vásárlásnál felírják a dolgokat	1,371	,251	,007
Beosztják a pénzt	,986	,437	,005
Gyakran elfogy a pénzük és nem tudják a számlákat fizetni, élelmiszert venni	,780	,538	,005
GYES/GYED/CSP a családban	,187	,667	,000
Szociális segélyezett a családban	3,795	,052	,007
Kézpénzben kapja a fizetést	8,491	,004*	,047
Munkajövedelem a családban	,359	,001*	,098
Van megtakarítása	1,394	,238	,002
Naponta kapja a fizetését	6,610	,019*	,050
Van bankkártyája	,374	,541	,002
Megvesznek felesleges dolgokat is	,171	,865	,001

*Egyutas ANOVA elemzések statisztikája, * $p < 0,05$, ** $p < 0,01$, *** $p < 0,001$
forrás: saját kérdőíves adatfelvétel adatbázisa, $n=576$*

A pénzügyileg sérülékeny személyek – vagyis azok, akik alacsony jövedelemmel rendelkeznek, nem tudnak tartalékot képezni, vagy kiszolgáltatottak a gazdasági sokkhatásoknak – körében alacsonyabb a pénzügyi megfontoltság mértéke. A pénzügyi megfontoltság (illetve annak hiánya) faktor szórásából a gyakori kölcsönök és a készpénzben adott napi fizetés jelenléte az életükben 5 százalékos magyaráz. A munkajövedelem hatása már erősebb, 10 százalék a kutatási eredményeim szerint, vagyis akiknek van munkajövedelmük pénzügyileg megfontoltabbak, mint a csak szociális jövedelemtranszferből élők.

Több – már hivatkozott – szakirodalom is tárgyalta, hogy a munka milyen fontos szerepet játszik az egyének pénzügyi megfontoltságának kialakulásában, mivel nemcsak rendszeres jövedelmet biztosít, hanem hozzájárul olyan pszichológiai és szociális tényezők fejlődéséhez is, amelyek a pénzügyi döntések alapjául szolgálnak. Ezt megerősítették a családsegítőben készült interjúk is, a szakemberek szerint a stabil foglalkoztatás lehetővé teszi a bevételek előreláthatóságát, ami megalapozza a költségvetés-készítést, a tudatos tervezést és a megtakarítási szokások kialakulását. A családgondozók tapasztalata alapján *„Azok az egyének, akik rendszeresen dolgoznak, nagyobb valószínűséggel hoznak hosszú távra szóló, megfontolt pénzügyi döntéseket, hiszen a munkavégzés során kialakuló felelősségtudat és önkontroll áttevéődik a pénzügyi viselkedésre is”*. Szakirodalmi hivatkozása is van ennek, a munkahely, mint szociális környezet befolyásolja a pénzügyi megfontoltságot. A munkavállalók ugyanis nemcsak jövedelmet kapnak, hanem a kollégáikon keresztül pénzügyi mintákat és normákat is. A munkahelyi programok – például a cafeteria-rendszerek vagy a nyugdíj-előtakarékosság – hozzájárulhatnak a pénzügyi tudatosság fejlődéséhez, különösen akkor, ha az egyén életkorának, jövedelmi helyzetének és képzettségének megfelelően vannak kialakítva (Atkinson és Messy, 2012).

Mindezzel szemben a munkanélküliség vagy a munkaerőpiaci bizonytalanság, a szociális jövedelem-transzferektől való függés jelentős stresszforrás lehet, amely rövid távú gondolkodást, impulzív vásárlást és a pénzügyi döntések elodázását válthatja ki. Kutatásom is megerősítette, hogy a munka nemcsak gazdasági, hanem társadalmi és pszichológiai erőforrásként is szolgál a pénzügyi megfontoltság szempontjából.

4.8 A pénzügyi ismeretek, attitűdök és sérülékenység összefüggései

A pénzügyi ismeretek, attitűdök és a pénzügyi, szociális és munkaerőpiaci sérülékenység között a korábbi fejezetekben bemutatott részletes szakirodalmi feltártás alapján komplex, egymást kölcsönösen befolyásoló kapcsolat várható. A megfelelő pénzügyi tudás – például a családsegítők által is oktatott költségvetés-készítés, a megtakarítási stratégiák vagy a hitelek működésének ismerete – elősegíthetik, hogy a rászoruló egyének megalapozott, tudatos döntéseket hozzanak a mindennapi pénzügyeik során. Ennek következtében kisebb eséllyel kerülnek eladósodott helyzetbe, és nagyobb valószínűséggel képesek tartalékokat képezni, ami csökkenti a pénzügyi sérülékenységüket. Az ismeretek azonban önmagukban nem elegendők, azok hatása ugyanis nagymértékben függ attól is, hogy milyen attitűdök kapcsolódnak hozzájuk. Ha valaki például tisztában van a megtakarítás fontosságával, de úgy véli, hogy *„pénz arra jó, hogy elköltsék”*, vagy *„ha valaki pénzhez, jut ki kell próbálni a szerencsejátékot”* akkor ezek a negatív attitűdök gyengíthetik a tudás gyakorlati érvényesülését. Ezzel szemben a pozitív attitűdök – mint a hosszútávú gondolkodás, a pénzügyi önkontroll értéke vagy a banki szolgáltatásokba vetett bizalom – támogatják a megfontolt viselkedést és fokozzák a pénzügyi ellenálló képességet.

A hátrányos helyzetű csoportok pénzügyi sérülékenysége – amely többek között a jövedelem kiszámíthatatlanságában, a megtakarítás hiányában vagy a napi életvitel finanszírozási nehézségeiben nyilvánul meg – gyakran negatív hatással van a pénzügyi attitűdökre is. A folyamatos anyagi bizonytalanság csökkenti az önhatékony érzését, megerősíti a rövid távú gondolkodást, és elkerülő magatartást eredményezhet, például a pénzügyi döntések halogatását vagy a banki ügyintézés kerülését. Egy olyan körkörös, kölcsönösen függő kapcsolat (interdependencia) rajzolódik ki, amelyben a pénzügyi ismeretek, az attitűdök és sérülékenység egymásra épülnek. Az alacsony ismereti szint és a kedvezőtlen attitűdök vélhetően növelik a pénzügyi sérülékenységet, míg a magasabb szintű ismeretek és a támogató attitűdök csökkenthetik azt.

A pénzügyi ismeretek és az egyes főkomponensek közötti összefüggés vizsgálatát első lépésben egyutas variancia elemzéssel zajlott. A 10. ábrán látható, hogy a pénzügyi ismereteknek a pénzügyi attitűdök közül a bankbizalmatlanságra és a pénz boldogít faktorra van erős hatása, ez utóbbi szinte már determinisztikus, a faktor szkór átlagok szórásából 28 százalékot magyaráz önmagában a pénzügyi ismereti szint. Minél magasabb a pénzügyi ismeret szintje, annál kevésbé vallják az emberek, hogy a pénz boldogít és fordítva. A

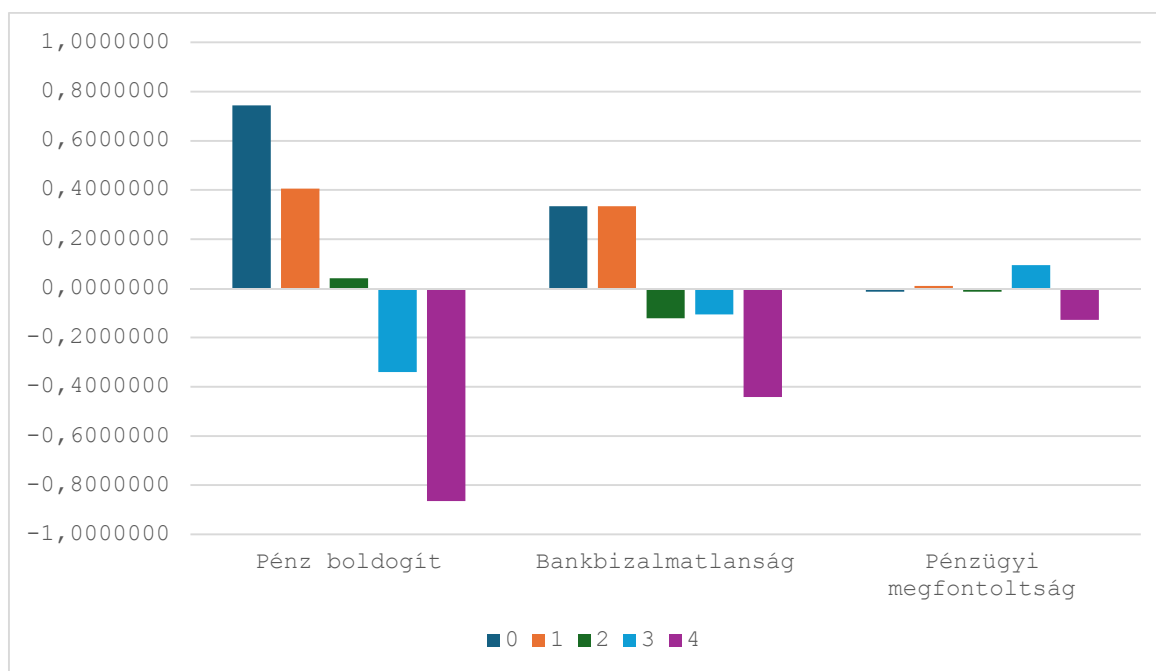
bankbizalmatlanság attitűdjéből már kevesebbet, 8 százalékot magyaráz az ismereti szint, míg a pénzügyi megfontoltságra nincs kimutatható hatása a mintában.

Kikapcsolva az egyes társadalmi-gazdasági háttér (SES) változó hatását az elemzésből és a pénzügyi ismeretek hatását az egyes faktorokra így kontrollálva vizsgáljuk, az összefüggések trendje nem változik, de árnyaltabbá válik. Különösen a magas társadalmi-gazdasági klaszterbe sorolt válaszadók esetében fontos eltérés, hogy itt eltűnik a bankbizalmatlanság faktor magyarázó háttéréből a pénzügyi ismeretek hatása, ellenben az alacsony státuszú klaszterben sokkal erősebbé válik. A másik fontos megállapítás, hogy a pénz boldogít faktor esetében a pénzügyi ismeretek magyarázó ereje jelentősen megnő (közel 40%!) a közepes társadalmi-gazdasági helyzet esetében (35. táblázat)

35. táblázat: A pénzügyi ismeretek hatása a pénzügyi attitűdökre a teljes mintában és az egyes klaszterekben

	F teszt	szignifikancia	Magyarázott variancia (Eta-squared)
Teljes minta (n=576)			
Pénz boldogít faktor	56,300	,000**	,283
Bankbizalmatlanság faktor	12,321	,000**	,079
Pénzügyi megfontoltság faktor	,715	,582	,005
Alacsony társadalmi-gazdasági státus klaszter (n=219)			
Pénz boldogít faktor	10,531	,000**	,164
Bankbizalmatlanság faktor	4,812	,001*	,083
Pénzügyi megfontoltság faktor	,589	,671	,011
Közepes társadalmi-gazdasági státus klaszter (n=284)			
Pénz boldogít faktor	44,000	,000**	,387
Bankbizalmatlanság faktor	4,355	,002*	,059
Pénzügyi megfontoltság faktor	1,519	,197	,021
Magas társadalmi-gazdasági státus klaszter (n=66)			
Pénz boldogít faktor	6,971	,000**	,314
Bankbizalmatlanság faktor	1,703	,161	,100
Pénzügyi megfontoltság faktor	,842	,504	,052

*Egyutas ANOVA elemzések statisztikája, * $p < 0,05$, ** $p < 0,01$, *** $p < 0,001$
forrás: saját kérdőíves adatfelvétel adatbázisa, n=576*



forrás: saját kérdőíves adatfelvétel adatbázisa, n=576

10. ábra: Faktorszór átlagok a pénzügyi ismeretek (0-4 szint) mentén a pénzügyi attitűdök faktorainál

Az elemzés során a sérülékenység és az alkotott főkomponens attitűdök közötti összefüggések feltárására – mivel mindegyik magas mérési szintű változóként tartalmazza a faktor szkórokat – az egyik legegyszerűbb és leginkább megbízható módszer a korreláció elemzés. A kapott eredményeket a 36. táblázat mutatja.

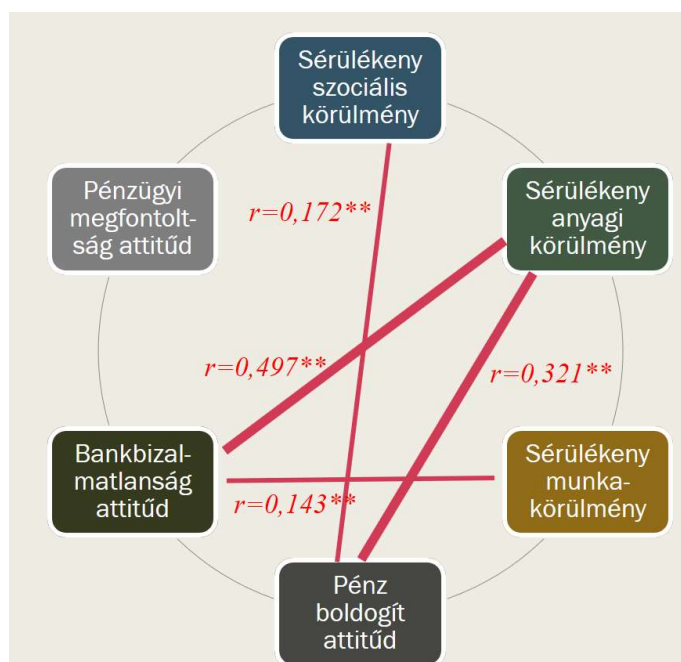
36. táblázat: Korrelációs összefüggés a pénzügyi attitűdök és a sérülékenység faktorai között (N=576)

		Pénz boldogít attitűd	Bankbizalmatl anság attitűd	Pénzügyi megfontoltság attitűd
Sérülékeny munkakörülmény	Pearson Correlation	-,016	,143**	-,015
	Sig. (2-tailed)	,710	,010	,715
Sérülékeny anyagi körülmény	Pearson Correlation	,321**	,497**	-,032
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,446
Sérülékeny szociális körülmény	Pearson Correlation	,172**	,072	-,078
	Sig. (2-tailed)	,000	,198	,062

Pearson korrelációs együtttható értéke a teljes mintában
forrás: saját kérdőíves adatfelvétel adatbázisa, n=576

A sérülékeny munkakörülmények és bankokkal szembeni negatív attitűd között gyenge, de szignifikáns a kapcsolat, a sérülékeny anyagi körülmények és a banki bizalom között ellenben már sokkal erősebb az együttjárás. Hasonlóan erős a kapcsolat az anyagi sérülékenységgel és a pénz boldogít faktor között, ami a sérülékenységgel és a felelőtlen pénzgazdálkodás közötti kapcsolatot jelzi előre. Eredményeink rávilágítanak arra is, hogy a sérülékenységgel általunk vizsgált területei és a pénzügyi megfontoltsággal kapcsolatos attitűd jellege nem mutat szignifikáns összefüggést ebben a mintában.

Összességében elmondható, hogy a pénzügyi műveltség és a pénzügyi sérülékenység jelensége igen összetett jellemzőkkel rendelkezik a hátrányos helyzetű csoportokban (11. ábra). A hagyományosan erőteljes hatással rendelkező változók eltérő, összetett viselkedést mutatnak és sok esetben nehezen bejósolható előre az összefüggések struktúrája. Bizonyos jellemzők esetében a változók az „elvárt” módon viselkednek, pl. a település, illetve a lokáció számos esetben jól magyarázza a viselkedési mintákat, más társadalmi-demográfia háttér változók esetében azonban a hatás nem feltétlen a klasszikus módot jelezte az empirikus elemzésben.



forrás: saját kérdőíves adatfelvétel adatbázisa, $n=576$, $*p < 0,05$, $**p < 0,01$)

11. ábra: Szignifikáns korrelációs összefüggések a pénzügyi attitűdök és a sérülékenység faktorai között

A lefolytatott elemzés két szempontból is eltért a szakirodalomban megszokottól. Egyrészt a kutatást, amely a pénzügyi műveltséggel, illetve annak két markáns összetevőjével a pénzügyi ismeretekkel és az attitűdökkel foglalkozott, egy, csak hátrányos helyzetben lévő társadalmi csoportban folytattam le. A felmérés alanyai csak azok voltak, akik a Magyarország egy jól körülhatárolható térségében a szociális és családsegítő központok kliensei, olyan emberek, akik körülményeik hatására önszántukból fordultak a szolgálathoz segítségért.

Másrészt a megközelítésben a hangsúlyt nem a pénzügyi tudatosság edukációjára és azon belül az információ átadásra, vagy annak hiányára helyeztem, hanem a pénzügyi műveltség és a pénzügyi sérülékenység kapcsolatára. Az eredmények azt mutatták, hogy a pénzügyi műveltség és a pénzügyi sérülékenység kapcsolata differenciált megközelítést kíván. A két fogalom egyes dimenziói eltérő módon kapcsolódnak egymáshoz meghatározott társadalmi-demográfiai tényezők mentén.

4.9 Az eredmények limitációja

Általában a kérdőíves kutatások eredményeinek értelmezésekor fontos figyelembe venni bizonyos módszertani korlátokat. Az egyik leggyakoribb limitáció a minta reprezentativitásának kérdése: ha a válaszadók köre nem tükrözi pontosan a vizsgált populáció összetételét, akkor az eredmények általánosíthatósága korlátozott lehet. Esetemben a kutatás mintája kizárólag a három járásra korlátozódott, melyek értelemszerűen nem reprezentálják a teljes magyar társadalmat, így eredményeim e térségek hátrányos helyzetű lakosai körében értelmeződnek. Emellett jellemzően a válaszadási hajlandóság is torzíthatja az adatokat, hiszen gyakran azok töltik ki a kérdőívet, akik erősebb véleménnyel rendelkeznek a témáról, míg más csoportok alulreprezentáltak maradhatnak. Esetemben e torzító hatással érdemben nem kell számolni, mert a kérdőíves kutatásomban a válaszmegtagadási arány elhanyagolható volt. Az adatvesztést inkább az inkohérens válaszok miatti adattisztítás okozta. További nehézséget jelent a kérdések értelmezésének különbsége, különös tekintettel a pénzügyi attitűdök mérésére alkotott Likert-skála esetében, mivel a résztvevők eltérő módon érthették ugyanazt a kérdést, ami befolyásolhatja a válaszok megbízhatóságát. Ugyanakkor a kvantitatív adatokat az interjúk is megerősítették, így összességében alkalmasak voltak arra, hogy a hipotéziseket valid módon tesztelhessem.

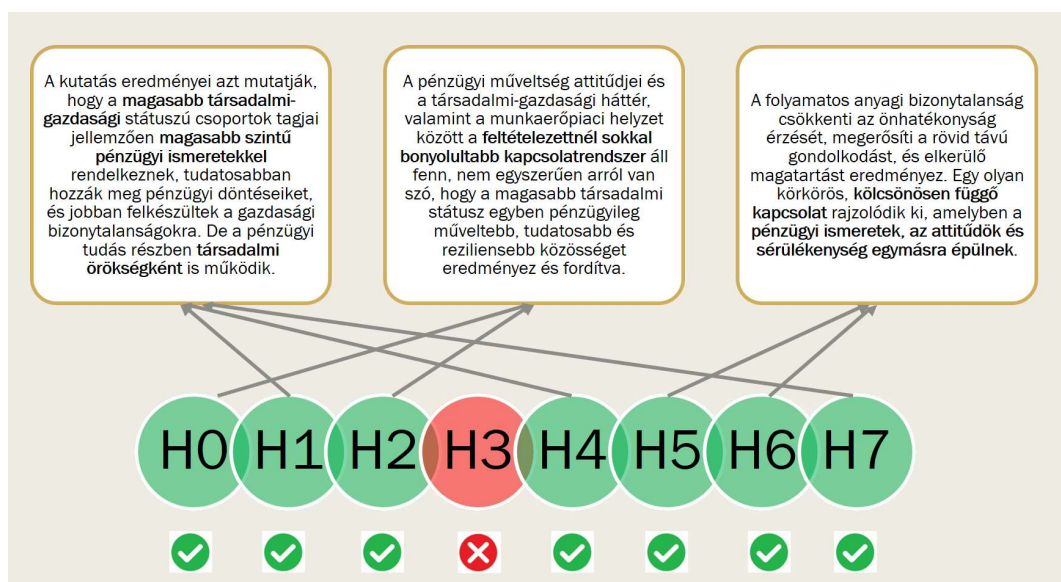
5. ÚJ TUDOMÁNYOS EREDMÉNYEK

A kutatás tudományos újdonsága elsősorban abban ragadható meg, hogy a pénzügyi kultúrát a területi és társadalmi hátrányok újratermelődésének egyik kulcstényezőjeként vizsgálja, és azt empirikusan összekapcsolja a munkaerőpiaci kiszolgáltatottsággal és a pénzügyi sérülékenységgel. A vizsgálat nem általános érvényű összefüggéseket keresett, hanem kifejezetten olyan térségekre fókuszált, ahol a foglalkoztatási lehetőségek szűkösek, az alacsony iskolai végzettség aránya magas, és a lakosság jelentős része kedvezőtlen munkaerőpiaci helyzetben van a fejlesztendő, vagy komplex programmal fejlesztendő belső periferián. A disszertációm eltér a megszokott irodalmi megközelítésektől, mivel nem a pénzügyi kultúrát fejlesztő oktatási programokra, információátadásra, vagy tartalmi követelményekre fókuszál, hanem a pénzügyi műveltség (ismeretek és attitűdök) és a pénzügyi sérülékenység kapcsolatára.

A kutatásomban a pénzügyi műveltség három fő dimenzióját vizsgáltam az OECD alapján:

1. Pénzügyi ismeretek (financial knowledge), melyek azt a tudást és tájékozottságot jelentik, amelyek lehetővé teszik az egyének számára, hogy felelősen és tudatosan kezeljék a pénzügyeiket a mindennapi életben. A pénzügyi tudás különösen fontos a mai világban, ahol az emberek számos összetett pénzügyi döntéssel szembesülnek már fiatal kortól kezdve.
2. Pénzügyi attitűdök (financial attitudes) kapcsán az alacsonyabb társadalmi-gazdasági státuszú (SES) csoportok esetében gyakran megfigyelhető, hogy a döntéshozatalban nagyobb szerepet játszanak az attitűdök, érzelmi beállítódások és megszokások, mint a tudatos, racionális mérlegelés vagy pénzügyi tudatosság. Ez nem azt jelenti, hogy ezek az emberek ne lennének képesek tudatos döntésekre, hanem azt, hogy a korlátozott erőforrások, alacsonyabb iskolai végzettség, szűkebb információszerzési lehetőségek és időhiány miatt gyakrabban támaszkodnak gyors, érzelmi vagy rutin alapú döntésekre.
3. Pénzügyi viselkedés (financial behavior) fontossága abban mutatkozik meg, hogy közvetítő szerepet tölt be a pénzügyi ismeretek és a sérülékeny munkaerőpiaci helyzet között. Az ismeretek önmagukban nem elegendők, ha nem jelennek meg tudatos döntésekben és következetes pénzkezelési gyakorlatban. A tudatos pénzügyi viselkedés hozzájárulhat a foglalkoztatás megtartásához, növelheti a munkavállalási mobilitást, és csökkentheti a pénzügyi stresszt, amely gyakran akadályozza a munkaerőpiaci reintegrációt.

A kutatás újdonsága, hogy nemcsak a pénzügyi műveltség főkomponenseit határozta meg (pénz, mint boldogság faktor, a pénzügyi szolgáltatókhoz kapcsolódó attitűdök és a pénzügyi megfontoltság) és ezek faktorokra magyarázó modelleket épített, hanem a sérülékenységet is differenciáltan közelítette meg (sérülékeny munkakörülmények, anyagi körülmények, szociális körülmények). A kutatás fő célja volt, hogy statisztikai módszerekkel bizonyítsa, a pénzügyi műveltség attitűdjei, a társadalmi-gazdasági háttér és a munkaerőpiaci helyzet között a feltételezettnél bonyolultabb kapcsolatrendszer áll fenn. Ahogy összetett kapcsolatrendszer áll fenn a kutatás hipotézisei között is, melyet a 12. ábra összefoglalóan is szemléltet.



forrás: saját szerkesztés

12. ábra: Hipotézisek kapcsolatrendszere

A hipotézisek kapcsolatrendszerét az eredmények fényében tekintve újszerű tudományos eredményként megállapítható, hogy a pénzügyi ismeretek, attitűdök és a pénzügyi, szociális és munkaerőpiaci sérülékenység között komplex, egymást kölcsönösen befolyásoló kapcsolat van. A hipotézisek kapcsolatrendszerét vizsgálva kiderült, hogy a pénzügyi ismeretek szintje nemcsak szignifikáns kapcsolatban áll az iskolai végzettséggel és a jövedelmi helyzettel, hanem a pénzügyi attitűdökkel kapcsolatban (bankbizalom, pénzhez való viszony) az alacsonyabb pénzügyi szinttel rendelkező egyének körében erősebb a banki szolgáltatásokkal szembeni bizalmatlanság is, ráadásul ez generációs és területi törésvonalakkal is szegmentált.

A pénzügyi, szociális és munkaerőpiaci sérülékenység mértékének kombinálódását elemezve az nem új eredmény, hogy a stabil foglalkoztatási helyzettel rendelkező egyének pénzügyi döntései megfontoltabbak és nagyobb valószínűséggel rendelkeznek megtakarítással, mint a bizonytalan munkaerőpiaci helyzetben lévők, az ugyanakkor már újdonság, hogy ezzel összefüggésben a részmunkaidőben vagy más atipikus foglalkoztatási formában dolgozók pénzügyi sérülékenysége is magasabb, mint a teljes munkaidős, stabil állással rendelkezők. Több kutatásban is igazolt tény, hogy a pénzügyi tudás egyben társadalmi örökségként is működik, de az már újdonság, hogy a megfelelő pénzügyi tudás csupán elősegítheti, hogy a rászoruló egyének megalapozott, tudatos döntéseket hozzanak a mindennapi pénzügyeik során és ennek következtében kisebb eséllyel kerüljenek eladósodott helyzetbe, és nagyobb valószínűséggel legyenek képesek tartalékot képezni, ami csökkenti a pénzügyi sérülékenységüket. Az ismeretek azonban önmagukban nem elegendőek, azok hatása ugyanis nagymértékben függ attól, hogy milyen egyéni attitűdök kapcsolódnak hozzájuk.

További tudományos újdonság, hogy a kutatás a társadalmi és demográfiai jellemzőket nem pusztán háttérváltozóként, hanem a sérülékenységet felerősítő tényezőkként értelmezi. A kutatás feltárta a területi hátrány és a pénzügyi kultúra közötti kölcsönhatást, a fejlesztendő járásokban élők nemcsak egyéni erőforrás-hiányokkal szembesülnek, hanem korlátozott hozzáféréssel a pénzügyi szolgáltatásokhoz, az információhoz és a formális foglalkoztatási lehetőségekhez is. Ez a területi dimenzió a pénzügyi kultúra kutatásában eddig kevésbé volt hangsúlyos. A hátrányos helyzetű lakosok alacsony pénzügyi kultúrája növeli a munkaerőpiaci bizonytalanságot, miközben a bizonytalan foglalkoztatás és az inaktivitás tovább rontja a pénzügyi tudatosság fejlődésének esélyeit. Ez az ördögi kör különösen erősen jelenik meg a komplex programmal fejlesztendő járásban élőknel, ahol a strukturális hátrányok tartósan fennállnak. Az eredmények megerősítették, hogy nem egyszerűen arról van szó, hogy a magasabb társadalmi státusz magasabb pénzügyi műveltséget eredményez. A pénzügyi megfontoltság, a pénz, mint boldogságforrás elutasítása, a pénzügyi ismeretek szintje és bankbizalom a magas társadalmi-gazdasági státuszon belül is differenciált, elsősorban az életkor szerint szegmentálódik. A fiatalok esetében igaz, hogy a magasabb státusz egyértelműen magasabb pénzügyi műveltséggel jár együtt, 50 felett viszont ez már nem lineáris összefüggés. A nem is szegmentálja ezeket a véleményeket, a magasabb státuszú nők megfontoltabb fogyasztók, mint a férfiak, ellenben a pénzügyi ismereteik alacsonyabb szintűek. Még tovább árnyalja a képet a lokáció. A magas társadalmi-gazdasági

státuszú székesfehérvári ügyfelek bár a legmagasabb szintű pénzügyi ismeretekkel bírnak és ez együtt jár a legmagasabb szintű bankbizalommal, de nem jár együtt a legmagasabb szintű pénzügyi megfontoltsággal. Ez utóbbi a mezőföldi, rurális térségben élő magas gazdasági-társadalmi státuszú családoknál a magasabb. Összességében a klasszikus demográfiai törésvonalak kisebb vagy erősebb hatásként megjelennek mindhárom SES klaszterben, az alacsonyabb, a közepes és a magas státuszú csoportoknál is.

A pénzügyi műveltség és a sérülékenység kapcsolata is differenciált megközelítést kívánt, a fogalmak egyes dimenziói eltérő módon kapcsolódnak egymáshoz meghatározott társadalmi-demográfiai tényezők mentén. Új tudományos eredmény annak regisztrálása, hogy a szociális támogatások (pl. jövedelemtranszferek) önmagukban nem elégségesek a pénzügyi önállósághoz, ha azok nem párosulnak pénzügyi tudatossággal és megfelelő attitűdökkel. A kutatás arra ösztönöz, hogy a támogatás nyújtása kapcsolódjon pénzügyi ismeretek elsajátításához. Különösen annak fényében fontos ez, hogy a hátrányos helyzetűek döntéseit erősen befolyásolják az érzelmi beállítódások, hiedelmek és megszokások, és kevésbé a racionális tervezés.

Végző soron a kutatás tudományos újdonsága leginkább abban nyilvánul meg, hogy hipotézisvezérelt, területileg célzott és társadalmilag érzékeny módon elemzi a pénzügyi kultúra és a munkaerőpiaci helyzet kapcsolatát. A részeredmények nemcsak a szakirodalmat gazdagítják, hanem megalapozhatnak a kifejezetten fejlesztendő járásokra szabott olyan pénzügyi és munkaerőpiaci beavatkozásokat, amelyek a jövőben hatékonyabban járulnak hozzá a hátrányos helyzetű lakosság társadalmi integrációjához.

6. KÖVETKEZTETÉSEK ÉS JAVASLATOK

6.1 Kutatás gyakorlati jelentősége

A kutatás tudományos eredményei széles körben alkalmazhatók mind a szakpolitikai döntéshozatalban, mind a gyakorlati beavatkozások tervezésében, különös tekintettel a fejlesztendő járásokban élő hátrányos helyzetű lakosságra. Az empirikus eredmények megalapozott információt nyújtanak a területfejlesztési és felzárkóztatási stratégiák számára, mivel pontosan azonosítják azokat a társadalmi és demográfiai csoportokat, amelyek esetében a pénzügyi kultúra alacsony szintje a munkaerőpiaci kiszolgáltatottság egyik legfontosabb tényezője. Ez lehetővé teszi, hogy a fejlesztési források felhasználása célzottabbá és hatékonyabbá váljon.

A kutatás eredményei közvetlenül hasznosíthatók a foglalkoztatáspolitikában is, különösen az aktív munkaerőpiaci eszközök és a közfoglalkoztatásból a nyílt munkaerőpiacra való átmenetet segítő programok tervezése során. Az eredmények rámutattak arra, hogy a pénzügyi kultúra fejlesztése önálló beavatkozási területként, illetve a foglalkoztatási programok kiegészítő elemeként is növelné a munkaerőpiaci integráció sikerességét a hátrányos helyzetű térségekben.

A tudományos eredmények alkalmazhatók továbbá a szociálpolitika és a szociális ellátórendszer fejlesztésében. A pénzügyi kultúra és a munkaerőpiaci helyzet közötti összefüggések feltárása hozzájárulhat olyan preventív programok kialakításához, amelyek csökkentik az eladósodás kockázatát, mérséklék a szociális támogatásoktól való tartós függést, és elősegítik az önálló egzisztencia kialakítását a fejlesztendő járásokban.

A kutatás eredményei fontos iránymutatást adnak a pénzügyi edukációs és felnőttképzési programok számára is. A feltárt összefüggések alapján olyan, a helyi sajátosságokhoz igazodó képzések dolgozhatók ki, amelyek figyelembe veszik a hátrányos helyzetű lakosok attitűdjeit, élethelyzetét, munkaerőpiaci lehetőségeit és pénzügyi kockázatait. Ez különösen releváns a vidéki, periférikus térségekben, ahol az általános, egységes központi programok gyakran nem hoznak érdemi eredményt.

A kutatás rávilágít, hogy a pénzügyi kultúra és tudatosság fejlesztése nem csupán edukációs kérdés, hanem stratégiai gazdaságpolitikai eszköz is. A magas szintű pénzügyi műveltség hozzájárul a gazdasági rugalmassághoz, az egyéni és társadalmi ellenálló képességhez

(rezilienciához) és a fenntartható gazdasági fejlődéshez. Egy tudatosabb, pénzügyileg felkészült lakosság kevesebb állami támogatást igényel és stabilabb fogyasztói réteget képez.

Az adatokkal alátámasztott elemzés lehetővé teszi a döntéshozók számára, hogy ne általános megérzésekre vagy sztereotípiákra alapozzák beavatkozásait, hanem tényszerű, adatokkal alátámasztott eredményekre. Az értekezés egyik legfontosabb gyakorlati hozadéka, hogy a feltárt összefüggések alapján célzott oktatási és támogatási programok hozhatók létre a hátrányos helyzetű csoportok számára. A pénzügyi edukáció növelheti a foglalkoztathatóságot és elősegítheti a társadalmi mobilitást. A kutatás hozzájárulhat a pénzügyi edukációs programok módosításához és a családsegítő szolgáltatások fejlesztéséhez.

A pénzügyi kultúra hiánya és a munkaerőpiaci kirekesztődés összetett kölcsönhatása jelentősen befolyásolja az életminőséget. A célzott pénzügyi edukáció segíthet a hátrányos helyzetűeknek eligazodni a pénzügyi döntésekben, elősegítve a társadalmi felzárkózást és a munkaerőpiaci integrációt. A feltárt adatok közvetlenül felhasználhatók az adósságkezelési tanácsadás és a pénzügyi edukáció tartalmának optimalizálására a családsegítő szolgálatokban, ugyanis a pénzügyi sérülékenység csökkentése érdekében nem elegendő pusztán ismereteket átadni, hanem a hátrányos helyzetűekre jellemző negatív attitűdöket is kezelni kell.

A munkaerőpiaci diszfunkciók (pl. tartós munkanélküliség) csökkentéséhez a munkaerőpiaci szereplőknek nemcsak szakmai tudásban, hanem pénzügyi szempontból is felkészülteknek kell lenniük. Ennek érdekében szükséges a pénzügyi ismeretek beépítése az élethosszig tartó tanulás (LLL) keretében zajló képzésekbe.

6.2 Hipotézisek értékelése

A disszertáció első fejezetében bemutatott kutatási hipotézisek értékelése kulcsfontosságú a pénzügyi műveltség, a pénzügyi attitűdök és a társadalmi sérülékenység közötti összefüggések feltárásában. A H0-H7 hipotézisek empirikus vizsgálata lehetővé tette annak meghatározását, hogy a társadalmi-gazdasági státusz miként befolyásolja a pénzügyi tudás és a pénzügyi döntéshozatalhoz kapcsolódó attitűdök szintjét, milyen mértékben járulnak hozzá az egyének vagy társadalmi csoportok sérülékenységének csökkentéséhez vagy éppen növekedéséhez. A hipotézisek szisztematikus értékelése nemcsak a feltételezett kapcsolatok érvényességének ellenőrzését szolgálta, hanem hozzájárult a megbízható tudományos

következtetések levonásához. A disszertációm H0-H7 hipotézisei közül a legtöbb empirikus igazolást nyert a 4. fejezetben bemutatott eredmények alapján. Mindezt összefoglalóan a 13. ábra mutatja be. Kiemelve ennek egyes részleteit, fontos, hogy a fő hipotézis, mely szerint a pénzügyi kultúra (ismeretek és attitűdök), a munkaerőpiaci helyzet és a pénzügyi-szociális sérülékenység között szignifikáns, kölcsönös hatásokkal jellemezhető kapcsolat áll fenn a hátrányos helyzetű társadalmi csoportok körében részleteiben is igazolást nyertek, de differenciált módon, új törésvonalakat is be lehetett azonosítani. Egyáltalán nem arról van szó tehát, hogy a stabil munkaerőpiaci helyzet automatikus védelmet nyújt a pénzügyi sérülékenységgel szemben mert az attitűdök és ismeretek hatása e tekintetben meghatározóbb.

		H0 (fő hipotézis): A pénzügyi kultúra (ismeretek és attitűdök), a munkaerőpiaci helyzet és a pénzügyi-szociális sérülékenység között szignifikáns, kölcsönös hatásokkal jellemezhető kapcsolat áll fenn a hátrányos helyzetű társadalmi csoportok körében.
		H1 A magasabb társadalmi-gazdasági státuszú egyének pénzügyi ismereti szintje magasabb, mint az alacsonyabb státuszú csoportoké.
		H2 A közfoglalkoztatásban, részmunkaidőben vagy más atipikus foglalkoztatási formában dolgozók pénzügyi sérülékenysége magasabb, mint a teljes munkaidős, stabil állással rendelkezők esetében.
		H3 A pénzügyi ismeretek szintje és a pénzügyi sérülékenység közötti kapcsolat negatív irányú, a megtakarítások hiánya közvetítő szerepet játszik a pénzügyi ismeretek és a pénzügyi sérülékenység közötti kapcsolatban.
		H4 Bankokkal és pénzügyi szolgáltatókkal kapcsolatos bizalmatlanság magasabb az alacsonyabb iskolai végzettségű, idősebb és hátrányos helyzetű térségekben élő válaszadók körében.
		H5 A digitális világból való kizártság összefügg a pénzügyi kiszolgáltatottsággal és a növeli a pénzügyi szolgáltatásokkal szembeni bizalmatlanságot is.
		H6 A pénzügyi és szociális szempontból sérülékeny egyének nagyobb valószínűséggel vallják, hogy a pénz boldogságot eredményez.
		H7 A magasabb társadalmi-gazdasági státuszú csoportok tagjai jellemzően magasabb szintű pénzügyi ismeretekkel rendelkeznek.

forrás: saját szerkesztés, piros X= nem igazolt hipotézis, zöld pipa= igazolt hipotézis

13. ábra: Hipotézisek értékelése

Evidenciának tűnik, hogy a magasabb társadalmi-gazdasági státuszú egyének pénzügyi ismereti szintje magasabb, mint az alacsonyabb státuszú csoportoké, de a kutatásom

rávilágított arra, hogy a generációs törésvonalak (különösen az idősebb és a középkorú válaszadók között) markánsan szegmentálják a válaszokat a középkorúak előnyére. A szakirodalom alapján joggal feltételeztem, hogy a pénzügyi ismeretek szintje és a pénzügyi sérülékenység közötti kapcsolat negatív irányú és a megtakarítások hiánya közvetítő szerepet játszik a pénzügyi ismeretek és a pénzügyi sérülékenység közötti kapcsolatban. Ez utóbbi hipotézist a kutatásom empirikus adatai nem tudták meggyőzően alátámasztani.

Igazolásra került, hogy a digitális világból való kizártság több mechanizmuson keresztül is összefügg a pénzügyi kiszolgáltatottsággal, valamint a pénzügyi szolgáltatásokkal szembeni bizalmatlanság növekedésével. Egyrészt a digitális hozzáférés és a digitális készségek hiánya korlátozza az egyének lehetőségeit az online banki szolgáltatások, elektronikus fizetési rendszerek és pénzügyi információk elérésére. Emiatt szűkül a pénzügyi termékekhez és kedvezőbb feltételekhez való hozzáférés, ami növeli a pénzügyi hátrányokat és a kiszolgáltatottságot. Másrészt azok, akik kevésbé ismerik vagy nem használják a digitális pénzügyi szolgáltatásokat, gyakran bizonytalanabbak ezek működésével kapcsolatban, ami félelmet és bizalmatlanságot vált ki a pénzügyi intézményekkel és új technológiákkal szemben. Emellett az információhiány és a korlátozott tapasztalat miatt nehezebb számukra a pénzügyi döntések megalapozása, ami tovább erősítheti a pénzügyi rendszerrel szembeni távolságtartást és bizalmatlanságot. Ezért a digitális inklúzió és a digitális pénzügyi készségek fejlesztése fontos szerepet játszik a pénzügyi kiszolgáltatottság csökkentésében – generációtól és területi elhelyezkedésektől függetlenül.

A feltárt adatok alapján igazolásra került az a hipotézis is, hogy a pénzügyi és szociális szempontból sérülékeny egyének nagyobb valószínűséggel vallják, hogy a pénz boldogságot eredményez. Az interjúk elemzések rávilágítottak arra, hogy ez a jelenség több pszichológiai és szociológiai mechanizmusra vezethető vissza. A pénzügyi és szociális szempontból sérülékeny egyének gyakran szembesülnek alapvető szükségleteik kielégítésének korlátaival, például a lakhatás, ételkészítés vagy egészségügyi kiadások biztosításában. Emiatt a pénzt a biztonság és a stabilitás elsődleges eszközének tekinthetik, ami közvetlen kapcsolatban van a komfortérzettel és a stressz csökkentésével. A boldogság és elégedettség szubjektív megítélésében a pénz így nemcsak anyagi forrást jelent, hanem a bizonytalanság csökkentésének eszközét is, amely nagyobb súllyal esik latba azoknál, akik korlátozott erőforrásokkal rendelkeznek. Emellett a társadalmi összehasonlítás is szerepet játszik: a sérülékeny csoportok gyakran érzékelik a saját helyzetüket más, jobban ellátott

csoportokhoz képest, ami erősítheti a pénzhez kapcsolódó boldogságfelfogást, mert a pénz megszerzése relatív előnyt és lehetőségeket jelent.

6.3 További kutatási területek

A hátrányos helyzetű csoportok pénzügyi döntéseit nagymértékben befolyásolják az érzelmi beállítódások, hiedelmek és megszokások, és kevésbé a racionális tervezés. A kutatás ugyanakkor nem terjedt ki a részletes pszichológiai komponensek szisztematikus mérésére. További kutatásokra van szükség a hátrányos helyzetű csoportoknál megfigyelhető pszichológiai tényezők, mint például a „status quo” hatás, a „mentális könyvelés”, a pénzzel kapcsolatos szorongás, vagy a rúzs-hatás (*lipstick-effect*) jelensége empirikus vizsgálatára, különös tekintettel arra, hogy ezek hogyan módosítják a hosszú távú pénzügyi döntéseket.

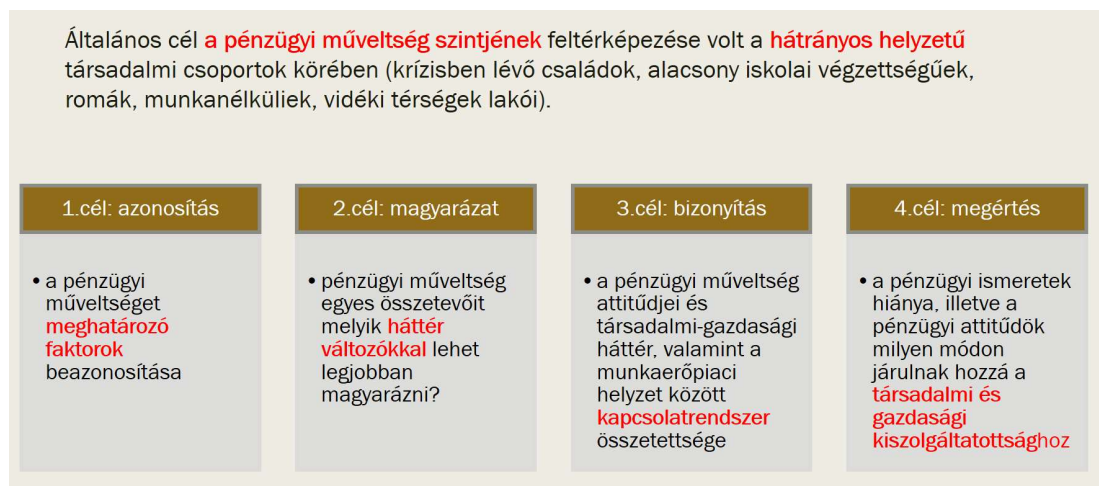
A kutatás megerősítette, hogy a pénzügyi műveltség egyes dimenziói között komplex, kölcsönösen függő kapcsolat (interdependencia) áll fenn. Bár az eredmények szerint a pénzügyi tudás és attitűdök is összefüggenek, egyelőre nincs konkrét bizonyíték oksági összefüggésre a tudás és a viselkedés között. Így sokkal több kutatásra van szükség ennek megértéséhez. Hosszabb távú (longitudinális) kutatások szükségesek annak feltárására is, hogy a célzott pénzügyi edukáció miként fordítódik le tartós, pozitív pénzügyi viselkedésre, és milyen időbeli késéssel jelennek meg a hatások a pénzügyi rezilienciában.

A globális digitális pénzügyi eszközök gyors terjedése új lehetőségeket és kihívásokat is jelent, amelyek tovább mélyíthetik a társadalmi különbségeket Magyarországon. Emiatt részletesebben kell vizsgálni a digitális írástudás (és annak hiánya) és a pénzügyi műveltség közötti kapcsolatot, valamint azt, hogy a digitális lemaradás pontosan hogyan befolyásolja a hátrányos helyzetűek pénzügyi sérülékenységét. Vizsgálható továbbá az is, hogyan befolyásolja a pénzügyi tudás az érintett csoportok munkakeresési stratégiáit és döntéseit. Végezetül fontos lenne felmérni, hogy a pénzügyi ismeretek hiánya közvetlenül milyen szerepet játszik a tartós munkanélküliség kialakulásában és fennmaradásában és érdemes lenne vizsgálni a jövőben, hogyan segíti elő a pénzügyi reziliencia a munkavállalók alkalmazkodását az egyre jobban terjedő atipikus foglalkoztatási formákhoz és hogyan segíti elő az öngondoskodás képességére való nyitottságot.

7. ÖSSZEFOGLALÁS

Disszertációm elsősorban a pénzügyi kultúra és a munkaerőpiaci helyzet, valamint a sérülékenység közötti kapcsolatok tudományos vizsgálatát célozta, mert e tényezők komplex módon, kölcsönösen hatnak egymásra, és alapvetően befolyásolja az egyének, a háztartások és egész társadalmi csoportok gazdasági biztonságát, életesélyeit és társadalmi mobilitását. A pénzügyi kultúra és munkaerőpiaci helyzet összefüggéseinek tudományos vizsgálata a hátrányos helyzetű csoportok körében nem csupán akadémiai „érdekesség”, hanem valós társadalmi és gazdaságpolitikai jelentőséggel bíró feladat. Ez a tudományos kutatási irány hozzájárulhat a társadalmi igazságosság növeléséhez, a gazdasági egyenlőtlenségek mérsékléséhez, és egy olyan tudásalapú döntéshozatal kialakulásához, amely a valós társadalmi szükségletekre ad választ Magyarországon.

A kutatás célrendszere komplex, a pénzügyi műveltséget meghatározó faktorok azonosítása mellett cél volt a háttér változók magyarázó hatásának feltárása, az egyes dimenziók közötti kapcsolatok és a hipotézisek bizonyítása, valamint annak megértése, hogy a pénzügyi ismeretek hiánya, illetve a pénzügyi attitűdök milyen módon járulnak hozzá a társadalmi és gazdasági kiszolgáltatottsághoz (14.ábra).



14. ábra: A kutatás célrendszere

A kutatási program komplex módszerrel zajlott, a meglévő, nyilvánosan elérhető statisztikai adatok elemzése mellett önálló kutatást végeztem mind kvalitatív mind pedig kvantitatív

módszerekkel. Empirikus adatfelvételemet Fejér vármegyében végeztem, három járást választottam ki tanulmányozásra a térségek társadalmi-gazdasági és infrastrukturális fejlettségét mérő komplex mutatók alapján: a fejlesztendő Enyingi járást, a komplex programmal fejlesztendő Sárbogárdi járást és a legerősebb pozícióban lévő székesfehérvárit. Az adatfelvétel populációját a Sárbogárdi, Enyingi és a Székesfehérvári járás családsegítő és gyermekjóléti központjának 18 éves és idősebb ügyfelei jelentették. Olyan személyek vagy családok, akik valamilyen szociális, mentális, anyagi vagy életvezetési nehézséggel küzdenek és támogatásra, tanácsadásra, segítségre van szükségük. Az adattisztítás után mindösszesen 576 kérdőív került az elemzés adatbázisába. A kvantitatív adatok megértésére személyes interjúkat is készítettem a pénzügyileg sérülékeny csoportok tagjaival foglalkozó szakértőkkel, családsegítőkkel.

Az adatelemzés megkönnyítése és az eredmények jobb interpretálhatósága érdekében a nyers kutatási adatokból különböző összetett indexeket készítettem, csoportokat alkottam. Háttér változóként először egy társadalmi-gazdasági pozíciót mutató indikátort készítettem több releváns változó segítségével. A pénzügyi műveltség fogalom főbb indikátorai a pénzügyi fogalmak ismerete, a pénzzel való gazdálkodás, illetve a megtakarításokhoz való hozzáállás, és a bankkal szembeni negatív attitűd volt.

Ahhoz, hogy a felvételek igazolásra vagy cáfolásra kerülhessenek szükséges volt a kutatás során olyan attitűd kérdéseket vizsgálni, melyek segítik a folyamatok motivációs bázisának megértését. A terepen, a három családsegítő ügyfeleinek egy 13 kijelentésből álló attitűd kérdéssort állítottam össze, a véleményeket alapul véve három főkomponens keletkezett: jól körül rajzolhatók lettek a felelőtlen gazdálkodás (a pénz boldogít), a bankkal kapcsolatos negatív attitűd (bizalmatlanság) és a pénzügyi megfontoltság alkotóelemei. A sérülékenységet a kutatási terepen a következő három indikátorral vizsgáltam: szociális, anyagi és munkaerőpiaci sérülékenység. A szociális sérülékenység dimenzióban a szociális segély és támogatás, az anyagi sérülékenységet mérő dimenzióban a vásárlási és fizetési nehézségekre vonatkozó kérdések szerepeltek. A munkaerőpiaci sérülékenységet a munkahely léte, illetve a munkakörülményekre, bérfizetési körülményekre vonatkozó kérdések mérték.

A kutatás főbb eredményei azt mutatják, hogy a magasabb társadalmi-gazdasági státuszú (SES) csoportok tagjai jellemzően magasabb szintű pénzügyi ismeretekkel rendelkeznek, tudatosabban hozzák meg pénzügyi döntéseiket, és jobban felkészültek a gazdasági bizonytalanságokra. Ezzel szemben az alacsonyabb SES-hez tartozók körében gyakoribb a

pénzügyi sérülékenység, a megtakarítások hiánya, valamint a rövid távú túlélésre fókuszáló pénzügyi viselkedés. A jövedelmi szint meghatározó szerepet játszik abban, hogy valaki mennyire képes a pénzügyeit hosszútávon tervezni. Nem elhanyagolható a foglalkoztatási státusz hatása sem, azok, akik stabil munkahellyel rendelkeznek, nagyobb eséllyel tudnak előre tervezni és megtakarítani, míg a bizonytalan vagy részmunkaidős, és különösen a közmunkás vagy jóvátételi állásokban dolgozók kevésbé képesek pénzügyi biztonságot kialakítani. A területi egyenlőtlenségek tovább növelik a különbségeket: a hátrányos helyzetű térségekben, fejlesztendő járásban élők számára gyakran nehezen elérhetők a banki szolgáltatások, vagy hiányzik/korlátozott a digitális hozzáférés, amely a modern pénzügyi világ alapja.

A pénzügyi tudás részben társadalmi örökségként is működik. Azok a fiatalok, akik pénzügyileg tudatos szülői háttérből érkeznek, már korán ismerkednek a pénzügyi alapelvekkel, míg az alacsony státuszból (SES) indulók ritkábban kapnak ilyen mintát.

A pénzügyi ismereti szint átlagértékei szignifikánsan különböznek az egyes járásokban, a fejlettebb térségekben élők pénzügyileg magasabb ismereti szinten vannak. Ezzel összefüggésben a településtípus hatása is erős, az iskolai végzettség hatása is releváns. Az összevont társadalmi-gazdasági státusz klaszter is szignifikáns összefüggésben áll a pénzügyi ismeretekkel, de meglepő módon nem egyenes arányban nő az ismereti szint a státusszal, hanem az alacsony és a közepes/magas státusz között van a töréspont.

Eredményeim szerint közepesen erős, szignifikáns pozitív kapcsolat áll fenn a vagyoni helyzet és a pénzügyi ismeretek között, illetve negatív gyenge kapcsolat áll fenn a gyermekek száma és pénzügyi ismeretek között. A pénzügyi ismeretek és pénzügyi sérülékenység közötti kapcsolat is együtt jár.

A banki attitűdök nemcsak az egyéni pénzügyi döntéseket, hanem a teljes társadalom pénzügyi kultúráját és stabilitását is visszatükrözik és nyilván oda-vissza befolyásolják. Az elemzés során megállapítást nyert, hogy a járás és a településtípus összefügg az index értékével, az Enyingi járásban a legbizalmatlanabbak a pénzügyi szolgáltatókkal kapcsolatban a hátrányos helyzetű emberek, ezt követi a Sárbogárdi járásban mért eredmény. Ehhez hasonló, szignifikáns magyarázó erővel bír az iskolai végzettség. Itt az összefüggés fordítottan lineáris, minél alacsonyabb a válaszadó képzettségi szintje, annál bizalmatlanabb a pénzügyi-banki szolgáltatásokkal kapcsolatban és fordítva. A munkaviszony pozitív hatással van a bizalomra, valamint a munkaviszony jellemzően intenzívebb banki kapcsolatokkal is jár. Kutatásom azt is megerősítette, hogy az életkor szignifikánsan

befolyásolja ezt az attitűdöt. A bankbizalmatlanság indexe és a pénzügyi sérülékenységi közötti kapcsolat világosan kimutatható, többszörösen alátámasztott statisztikai összefüggés van a kutatási eredményeim alapján. A digitális kizártság szintén hozzájárul a bizalmatlansághoz, azok számára, akik nem rendelkeznek megfelelő digitális készségekkel vagy internet-hozzáféréssel, a bankrendszer még idegenebbnek és elérhetetlenebbnek tűnik. A bankbizalmatlanság főkomponens a munkaerőpiaci és szociális sérülékenységet mérő kérdések majd mindegyikével összefügg.

A pénz boldogsággal való azonosítása nem csupán gazdasági és társadalmi kérdés, hanem erősen pszichológiai is, amely szorosan összefügg az egyén értékrendjével, motivációival és társadalmi tapasztalataival. Jelen kutatás keretein túlmutat a pszichológiai tényezők empirikus vizsgálata, ugyanakkor a családsegítőkben felvett szakértői interjúk segíthetnek rávilágítani a statisztikai összefüggések mögötti pszichológiai hatásokra is, mint az ún. „lipstick-effect”, mely ebben a kutatásban is kimutatható, egy olyan gazdasági és pszichológiai jelenség, amely szerint gazdasági visszaesés vagy anyagi bizonytalanság idején az emberek hajlamosak lemondani a nagyobb kiadásokról, azonban kisebb, megfizethető luxusvásárlásokkal továbbra is igyekeznek örömet szerezni maguknak. Ezek a vásárlások pszichológiailag érthetőek, sőt sok esetben kulturális vagy identitásbeli szerepük is van. A szegénység ugyanis nem csupán anyagi állapot, hanem élethelyzeti és társadalmi „nyomásrendszer”, amiben az emberek gyakran úgy döntenek, hogy a jelen öröme fontosabb, mint a megtakarítások – még ha közép, vagy hosszútávon ez vissza is üt.

A „pénzboldogság” erősen összefügg a járással és a településtípussal és szignifikáns magyarázó erővel bír az életkor is, minél alacsonyabb a válaszadó életkora, annál fontosabb számára a pénz boldogságra gyakorolt hatása. A pénzügyileg sérülékeny személyek is nagyobb mértékben vallják, hogy a pénz boldogít. Az interjúkból kiderült, a szociálisan sérülékenyek számára a pénz nem elsősorban a luxust, hanem a túlélés, méltóság és társadalmi elfogadás esélyét jelenti. Ezért az a hiedelmük, hogy „a pénz boldogít”, nem egyszerű materializmus, hanem a valóságukból fakadó, racionális és érzelmileg is megalapozott értelmezés. Ez ugyanakkor tovább mélyítheti a társadalmi különbségeket, mivel a boldogságot egy szűk, nehezen elérhető eszközhöz köti esetükben. A pénz ebben a közegben az önállóság és autonómia illúzióját vagy reményét is adhatja, így válik a boldogság közvetítőjévé. Ugyanakkor a tudatos pénzügyi döntések – mint a megtakarítás, az értékvezérelt vásárlás, vagy az élményekre való költés – valóságosan is hozzájárulhatnak a

boldogsághoz, és ez a szemlélet nem ellentétes, hanem összhangban állhat a megfontolt fogyasztással.

A pénzügyi megfontoltság alapvetően nem jellemző a hátrányos helyzetű válaszadókra a kutatási eredményeim szerint, faktor és a pénzügyi sérülékenység között is világosan kimutatható többszörösen alátámasztott összefüggés. A pénzügyi ismeretek, attitűdök és a pénzügyi, szociális és munkaerőpiaci sérülékenység között komplex, egymást kölcsönösen befolyásoló kapcsolat van. A megfelelő pénzügyi tudás elősegíti, hogy a rászoruló egyének megalapozott, tudatos döntéseket hozzanak a mindennapi pénzügyeik során, kisebb eséllyel kerülnek eladósodott helyzetbe, és nagyobb valószínűséggel képesek tartalékot képezni, ami csökkenti a sérülékenységüket. Az ismeretek azonban önmagukban nem elegendőek, azok hatása függ attól is, hogy milyen attitűdök kapcsolódnak hozzájuk.

A hátrányos helyzetű csoportok pénzügyi sérülékenysége negatív hatással van a pénzügyi attitűdökre. A folyamatos anyagi bizonytalanság csökkenti az önhatékonyság érzését, megerősíti a rövid távú gondolkodást, és elkerülő magatartást eredményez. Egy olyan körkörös, kölcsönösen függő kapcsolat (interdependencia) rajzolódik ki, amelyben a pénzügyi ismeretek, az attitűdök és sérülékenység egymásra épülnek. Az alacsony ismereti szint és a kedvezőtlen attitűdök növelik a pénzügyi sérülékenységet, míg a magasabb szintű ismeretek és a támogató attitűdök csökkenthetik azt.

8. SUMMARY

My thesis primarily aimed to scientifically examine the relationships between financial literacy, the labor market situation, and vulnerability, because these factors interact with each other in complex ways and fundamentally influence the economic security, life chances, and social mobility of individuals, households, and entire social groups. The scientific examination of the relationship between financial culture and the labor market situation among disadvantaged groups is not merely an academic "curiosity," but a task of real social and economic policy significance. This line of scientific research can contribute to increasing social justice, reducing economic inequalities, and developing knowledge-based decision-making that responds to real social needs in Hungary.

The research program was conducted using a complex methodology. In addition to analyzing existing, publicly available statistical data (desk research), I conducted independent primary research using both qualitative (questionnaire analysis) and quantitative (targeted personal interviews) methods. I conducted my empirical data collection in Fejér County. I selected three districts for study based on complex indicators measuring the socio-economic and infrastructural development of the regions: the Enying district, which is to be developed; the Sárbogárd district, which is to be developed with a complex program; and the Székesfehérvár district, which is in the strongest position and is not prioritized. The population of the empirical data collection consisted of clients aged 18 and over of the family support and child welfare centers in the districts of Sárbogárd, Enying, and Székesfehérvár in Fejér County. The clients of the family support center were individuals or families struggling with social, mental, financial, or lifestyle difficulties and in need of support, counseling, and assistance. After data cleaning, a total of 576 questionnaires were included in the analysis database. To help understand and supplement the quantitative data, I also conducted personal interviews with experts and family support workers who work with financially vulnerable groups.

In order to facilitate data analysis and improve the interpretability of the results, I created various composite indices from the raw research data and formed groups. As a background variable, I first created an indicator of socioeconomic position using several relevant variables. The main indicators of financial literacy were knowledge of financial concepts, money management and attitude towards savings, and a negative attitude towards banks.

In order to confirm or refute the hypotheses, it was necessary to examine attitude questions during the research that would help to understand the motivational basis of the processes. In the field, I compiled which would a 13-item questionnaire for the clients of the three family support services, and based on their opinions, three main components emerged: irresponsible financial management (money brings happiness), negative attitudes toward banks (distrust), and financial prudence. I examined vulnerability in the research field using the following three indicators: social, financial, and labor market vulnerability. The social vulnerability dimension included questions about social assistance and support, while the financial vulnerability dimension included questions about purchasing and payment difficulties. Labor market vulnerability was measured by questions about job security, working conditions, and wage conditions.

The main findings of the research show that members of groups with higher socioeconomic status (SES) typically have a higher level of financial literacy, make more informed financial decisions, and are better prepared for economic uncertainty. In contrast, financial vulnerability, lack of savings, and financial behavior focused on short-term survival are more common among those with lower SES. Income level plays a decisive role in how well someone is able to plan their finances in the long term. The impact of employment status is also significant: those with stable jobs are more likely to be able to plan ahead and save, while those in precarious or part-time jobs, and especially those in public works or compensation jobs, are less able to achieve financial security. Regional inequalities further exacerbate the differences: people living in disadvantaged areas and districts in need of development often has difficulty accessing banking services or lack/have limited digital access, which is the basis of the modern financial world. Financial literacy also functions in part as a social legacy. Young people who come from financially literate families become familiar with basic financial principles at an early age, while those from lower socioeconomic backgrounds (SES) are less likely to receive such guidance.

Average levels of financial literacy vary significantly across counties, with those living in more developed areas having a higher level of financial literacy. In this context, the type of settlement also has a strong influence, and the level of education is also relevant. The combined socioeconomic status cluster is also significantly correlated with financial literacy, but surprisingly, the level of knowledge does not increase in direct proportion to status; instead, there is a break point between low and medium/high status.

According to my results, there is a moderately strong, significant positive correlation between financial situation and financial literacy, and a weak negative correlation between the number of children and financial literacy. The relationship between financial literacy and financial vulnerability is consistent with the literature.

Banking attitudes reflect not only individual financial decisions, but also the financial culture and stability of society as a whole, and clearly influence each other in return. The analysis found that the district and type of settlement correlate with the index value, with disadvantaged people in the Enying district are the most distrustful of financial service providers, followed by the results measured in the Sárbogárd district. Similarly, educational attainment has a significant explanatory power. Here, the correlation is inversely linear: the lower the respondent's level of education, the more distrustful they are of financial and banking services, and vice versa. Employment has a positive effect on trust and is typically associated with more intensive banking relationships. My research also confirmed that age significantly influences this attitude. The relationship between the bank distrust index and financial vulnerability is clearly demonstrable, and there is a statistically significant correlation based on my research results.

Digital exclusion also contributes to mistrust; for those who lack adequate digital skills or internet access, the banking system seems even more alien and inaccessible. The main component of banking mistrust is related to almost all of the questions measuring labor market and social vulnerability.

The identification of money with happiness is not only an economic and social issue, but also a strongly psychological one, closely related to an individual's values, motivations, and social experiences. The scope of this research goes beyond the empirical examination of psychological factors, but the expert interviews recorded with family support workers can help shed light on the psychological effects behind the statistical correlations, such as the so-called "lipstick effect," which is also evident in this study, an economic and psychological phenomenon whereby people tend to forego larger expenditures during times of economic downturn or financial uncertainty, but continue to seek pleasure through smaller, affordable luxury purchases.

These purchases are psychologically understandable and, in many cases, even play a cultural or identity-related role. Poverty is not just a financial condition, but also a life situation and social "pressure system" in which people often decide that present pleasure is more important than savings—even if this backfires in the medium or long term.

"Money happiness" is strongly related to location and type of settlement, and age is also a significant explanatory factor: the younger the respondent, the more important the impact of money on happiness is to them. Financially vulnerable individuals are also more likely to believe that money brings happiness. The interviews revealed that for socially vulnerable people, money is not primarily a luxury, but a chance for survival, dignity, and social acceptance. Therefore, their belief that "money brings happiness" is not simple materialism, but a rational and emotionally grounded interpretation based on their reality. At the same time, this can further deepen social differences, as it links happiness to a narrow, difficult-to-achieve means in their case. In this context, money can also provide the illusion or hope of independence and autonomy, thus becoming a mediator of happiness. At the same time, conscious financial decisions—such as saving, value-driven purchasing, or spending on experiences—can actually contribute to happiness, and this approach is not contradictory but can be consistent with prudent consumption. According to my research findings, financial prudence is not a characteristic feature of disadvantaged respondents, and there is a clear, repeatedly confirmed correlation between this factor and financial vulnerability.

There is a complex, mutually influential relationship between financial knowledge, attitudes, and financial, social, and labor market vulnerability. Adequate financial knowledge helps individuals in need make informed, conscious decisions about their day-to-day finances, reducing their likelihood of becoming indebted and increasing their ability to build reserves, thereby reducing their financial vulnerability. However, knowledge alone is not enough, as its impact also depends to a large extent on the attitudes associated with it.

The financial vulnerability of disadvantaged groups also has a negative impact on financial attitudes. Constant financial uncertainty reduces the sense of self-efficacy, reinforces short-term thinking, and can lead to avoidance behavior, such as postponing financial decisions or avoiding banking. A circular, interdependent relationship emerges in which financial knowledge, attitudes, and vulnerability build on each other. Low levels of knowledge and unfavorable attitudes increase financial vulnerability, while higher levels of knowledge and supportive attitudes can reduce it.

9. MELLÉKLETEK

9.1 Irodalomjegyzék

1. Adhikari, G. M. (2024). *Nexus between financial literacy and financial behavior: Theoretical and empirical insights. Intellectual Inception: A Multidisciplinary Research Journal of Bhojpur Campus*, 2(1), 33–44. <https://doi.org/10.3126/iimrjbc.v2i1.68648>
2. Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), 179–211. [https://doi.org/10.1016/0749-5978\(91\)90020-T](https://doi.org/10.1016/0749-5978(91)90020-T)
3. Atkinson, A., és Messy, F. (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. <https://doi.org/10.1787/5k9csfs90fr4-en>
4. Azizah, A. N., Susilaningsih, S., és Noviani, L. (2024). The Impact of Financial Knowledge on College Students' Financial Behavior: A Systematic Literature Review. *Asian Journal of Management Analytics*, 3(4), 1085–1102. <https://doi.org/10.55927/ajma.v3i4.11720>
5. Banerjee, A. V., és Duflo, E. (2011). *Poor economics: A radical rethinking of the way to fight global poverty*. PublicAffairs. ISBN: 9781586487980. <https://paxmongolica.org/wp-content/uploads/2019/11/poor-economics-a-radical-rethinking-of-the-way-to-fight-global-poverty-by-abhijit-v-banerjee-and-esther-duflo-pdf.pdf> (letöltés dátuma: 2025.08.25.)
6. Barberis, N., és Thaler, R. (2003). *A survey of behavioral finance*. In G. Constantinides, M. Harris, és R. Stulz (Eds.), *Handbook of the Economics of Finance* (Vol. 1, pp. 1053–1128). Elsevier. [https://doi.org/10.1016/S1574-0102\(03\)01027-6](https://doi.org/10.1016/S1574-0102(03)01027-6)
7. Bárczi, J., és Zéman, Z. (2015). A pénzügyi kultúra és annak anomáliái. *Polgári Szemle*, 11(1–3), 102–109. ISSN 1786-6553
8. Biju, D. S., és Tantia, V. (2025). Financial Vulnerability in Households: Dissecting the Roots of Financial Instability. In A. Hamdan és U. Braendle (Eds.), *Harnessing AI, Machine Learning, and IoT for Intelligent Business* (Studies in Systems, Decision and Control, Vol. 555, pp. 339–350). Springer, Cham. DOI:10.1007/978-3-031-67890-5_31
9. Bitca, I., Ellero, A., és Ferretti, P. (2021). Financial Literacy and Generation Y: Relationships Between Instruction Level and Financial Choices. In A. Esposito, M. Faundez-Zanuy, F. Morabito, és E. Pasero (Eds.), *Progresses in Artificial Intelligence and Neural Systems. Smart Innovation, Systems and Technologies* (Vol. 184). DOI:10.1007/978-981-15-5093-5_32
10. Bogdány, E., Máhr, T., Rentz, T., és Rodek, N. (2021). A társadalmi innováció bevezetése, fogalma, Ipar 4.0 támogatása Magyarországon. In A. Kovács (Szerk.), *Társadalmi innováció Magyarországon* (pp. 141–159). Akadémiai Kiadó. ISBN: 978 963454 999 4
11. Bucher-Koenen, T., Fessler, P., és Silgoner, M. (2023). *Households' financial resilience, risk perceptions, and financial literacy – Evidence from a survey experiment* (ZEW Discussion Paper No. 23-074). ZEW – Leibniz Centre for European Economic Research. <https://www.zew.de/en/publications/households-financial-resilience-risk-perceptions-and-financial-literacy-evidence-from-a-survey-experiment>
12. Bourdieu, P. (1986). The forms of capital. In J. Richardson (Ed.), *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education* (pp. 241–258). Greenwood. https://home.iitk.ac.in/~amman/soc748/bourdieu_forms_of_capital.pdf (letöltés dátuma: 2025.08.25.)

13. Calvo, C. and Dercon S. (2013) Vulnerability to individual and aggregate poverty. *Social Choice and Welfare* Vol. 41, No. 4 (October 2013), pp. 721-740 (20 pages) DOI: 10.1007/s00355-012-0706-y
14. Carlson, E. T. (2020). *An Analysis of the Relationships Between State Mandates for Financial Education and Young Adults' Financial Literacy and Financial Capability* (Doctoral dissertation). University of Central Florida.
<https://doi.org/10.33902/JPR.202321288> (letöltés dátuma: 2025.09.08.)
15. Cedeño, D., Seivwright, A. N., és Taylor, J. (2021). The effectiveness of a financial literacy and job-readiness curriculum for youth from low-income households. *Journal of Social Work Education*, 57(2), 235–249. <https://doi.org/10.1177/20471734211051770>
16. Conti, S., és Giaccara, P. (2001). *Local development and competitiveness*. Kluwer Academic Publishers. DOI:10.1007/978-94-017-2101-1
17. Contreras-Velásquez, J. C., Riaño-Garzon, M., Londoño Arias, J. H., Hernández Ramírez, J., Puente Castro, R., és González Parias, C. H. (2024). *Low-income consumer behavior: A literature review*. *Revista de Gestão Social e Ambiental*, 18(10), e06059. <https://doi.org/10.24857/rgsa.v18n10-033>
18. Costa, P. T., Jr., és McCrae, R. R. (1992). *Revised NEO Personality Inventory (NEO-PI-R) and NEO Five-Factor Inventory (NEO-FFI) professional manual*. Psychological Assessment Resources.
19. Cude, B. J. (2022). Defining financial literacy. In G. Nicolini és B. J. Cude (Eds.), *The Routledge Handbook of Financial Literacy* (pp. 3–13). DOI <https://doi.org/10.4324/9781003025221> ISBN 9781003025221
20. Csiszárík-Kocsir, Á., Varga, J., és Bagó, P. (2024). A pénzügyi tudatosság rejtett magatartásbéli jellemzői a magyar lakosság körében. *Vezetéstudomány – Budapest Management Review*, 55(9), 72–81. <https://doi.org/10.14267/VEZTUD.2024.09.06>
21. Csoba, J. (2010). „Segély helyett munka.” A közfoglalkoztatás formái és sajátosságai. *Szociológiai szemle* 20(1): 26–50.
<https://dea.lib.unideb.hu/server/api/core/bitstreams/4057e88f-70dd-48e8-97e9-8c2de376aa49/content> (letöltés dátuma: 2025.08.25.)
22. Csorba, L. (2020). *Pénzügyi kultúra és pénzügyi műveltség, a pénzügyi magatartás meghatározó tényezői*. *Pénzügyi Szemle*, 65(1), 67–82. https://doi.org/10.35551/PSZ_2020_1_6
23. Daly, M., és Bray, R. (2015). *Families and family policies in Europe*. European Commission. https://eurofamnet.eu/system/files/the_conceptualisation_and_delivery_of_family_support_in_europe_0.pdf ISBN 978-84-09-3315-6),
24. Davies, S., Finney, A., és Hartfree, Y. (2016). *Paying to be poor: Uncovering the scale and nature of the poverty premium*. University of Bristol, Personal Finance Research Centre. <https://www.bristol.ac.uk/media-library/sites/geography/pfrc/pfrc1615-poverty-premium-report.pdf> (letöltés dátuma: 2025.09.08.)
25. Deci, E. L., és Ryan, R. M. (2000). The “what” and “why” of goal pursuits: Human needs and the self-determination of behavior. *Psychological Inquiry*, 11(4), 227–268. https://doi.org/10.1207/S15327965PLI1104_01
26. di Salvatore, A., Franceschi, F., Neri, A., és Zanichelli, F. (2017, July 14). *Measuring the financial literacy of the adult population: The experience of the Bank of Italy*. Paper presented at the Bank of Morocco – CEMLA – IFC Satellite Seminar at the ISI World Statistics Congress on Financial Inclusion, Marrakech, Morocco.
<https://www.bis.org/ifc/publ/ifcb47f.pdf> (letöltés dátuma: 2025.08.25.)
27. El-Meouch, M., Fellner, Z., Marosi, B., Szabó, G., és Urbán, T. (2020). *An estimation of the magnitude and spatial distribution of usury lending in Hungary*. *Hitelintézeti Szemle*, 19(2), 116–142. DOI: <https://doi.org/10.33893/FER.19.2.107132>

28. European Commission (2020). *Youth Guarantee country by country*. https://employment-social-affairs.ec.europa.eu/policies-and-activities/eu-employment-policies/youth-employment-support/reinforced-youth-guarantee/youth-guarantee-country-country_en (letöltés dátuma: 2025.09.08.)
29. Fábián, G., Szoboszlai, K., Tóth, A. P., és Fedor, A. R. (2024). *The impact of poverty on children's well-being and health behavior based on the results of research conducted in one of Hungary's most disadvantaged micro-regions*. *Children*, 11(6), 624. <https://doi.org/10.3390/children11060624>
30. Faragó, L. (2016). Társadalmi-területi egyenlőtlenségek és fejlesztéspolitika. *Tér és Társadalom*, 30(3), 1–20. DOI:10.17649/TET.30.3.2803
31. Fazekas, K., és Scharle, Á. (Eds.). (2012). *Nyugdíj, segély, közmunka: A magyar foglalkoztatáspolitikai két évtizede, 1990–2010*. Budapest Szakpolitikai Elemző Intézet; MTA Közgazdaság- és Regionális Tudományi Kutatóközpont, Közgazdaság-tudományi Intézet.
32. Fellner, Z. (2023). *A hazai lakosság hitelfelvételi folyamatai*. Budapesti Corvinus Egyetem, doktori értekezés. <https://phd.lib.uni-corvinus.hu/1250/> (letöltés dátuma: 2025.09.08.)
33. Fessler, P., Jelovsek, M., és Silgoner, M. A. (2020). Financial literacy in Austria – focus on millennials. *Monetary Policy és the Economy*, Q3/20, 21–38. file:///Users/zugorzsuzsanna/Downloads/04_MOP_Q3_20_Financial-literacy-in-Austria-1.pdf (letöltés dátuma: 2025.09.08.)
34. Flanagan, B. E., Gregory, E. W., Hallisey, E. J., Heitgerd, J. L., és Lewis, B. (2011). *A Social Vulnerability Index for Disaster Management*. *Journal of Homeland Security and Emergency Management*, 8(1), Article 3. <https://doi.org/10.2202/1547-7355.1792>
35. Fraser, N. (1997). *Justice Interruptus: Critical Reflections on the "Postsocialist" Condition*. Routledge. <https://s3.amazonaws.com/arena-attachments/2380064/aec9975510cb625f259b9c2f35cad129.pdf> (letöltés dátuma: 2025.08.25.)
36. Furnham, A. (1984). Many sides of the coin: The psychology of money usage. *Personality and Individual Differences*, 5(5), 501–509. [https://doi.org/10.1016/0191-8869\(84\)90025-4](https://doi.org/10.1016/0191-8869(84)90025-4) (letöltés dátuma: 2025.08.17.)
37. Gerbner, G., Gross, L., Morgan, M., és Signorielli, N. (2002). Growing up with television: Cultivation processes. In J. Bryant és D. Zillmann (Eds.), *Media effects: Advances in theory and research* (2nd ed., pp. 43–67). Lawrence Erlbaum Associates <https://doi.org/10.4324/9781410602428-7> (letöltés dátuma: 2025.08.17.)
38. Giddens, A. (2006). *Szociológia* (4. kiadás). Budapest: Osiris Kiadó. ISBN-13
39. Goldberg, H., és Lewis, R. T. (1978). *Money madness: The psychology of saving, spending, loving, and hating money*. William Morrow és Company.
40. Gózon, Á. (2025, március 12). *Pénzügyeink lélektana*. Mandiner. <https://mandiner.hu/kultura/2025/03/penzugyeink-lelektana>
41. Halász, G., és Lannert, J. (Eds.). (2006). *Jelentés a magyar közoktatásról 2006*. Országos Közoktatási Intézet. <http://mek.oszk.hu/08400/08429/08429.pdf> (letöltés dátuma: 2025.09.08.)
42. Headey, B. (2008). Poverty Is Low Consumption and Low Wealth, Not Just Low Income. *Social Indicators Research*, 89, 23–39. <https://doi.org/10.1007/s11205-007-9231-2>
43. Hegedűs, S., és Lentner, C. (2024). Examining financial literacy and the financial aspects of Hofstede's four-factor culture model in Hungary. *Revista Mexicana de Economía y Finanzas*, 19(1), 1–20. <https://doi.org/10.21919/remef.v19i1.963>

44. Henye, L., és Kulcsár, L. (2015). Financial Literacy: Empirical Sociological Approaches. *Acta Regionalia et Environmentalica*, 12(1), 20–24. <https://doi.org/10.1515/aree-2015-0005>
45. Hergár, E., Kovács, L., és Németh, E. (2024). *A pénzügyi kultúra helyzete és fejlődése Magyarországon*. Hitelintézeti Szemle, 23(1), 5–28. <https://doi.org/10.25201/HSZ.23.1.5>
46. Hill, R. P. (2001). Surviving in a material world: The lived experience of consumers in poverty. *Journal of Contemporary Ethnography*, 30(4), 364–391 <https://doi.org/10.1177/089124101030004002> (letöltés dátuma: 2025.08.25.)
47. Hill, S. E., Rodeheffer, C. D., Griskevicius, V., Durante, K. M., és White, A. E. (2012). Boosting beauty in an economic decline: Mating, spending, and the lipstick effect. *Journal of Personality and Social Psychology*, 103(2), 275–291. DOI: 10.1037/a0028657
48. Hirsch, D. (2013). Addressing the poverty premium: Approaches to regulation. Joseph Rowntree Foundation. <https://hdl.handle.net/2134/16999>. (letöltés dátuma: 2026.03.01.)
49. Housel, M. (2020). *The Psychology of Money: Timeless lessons on wealth, greed, and happiness*. Harriman House. DOI:10.35551/PFQ_2024_4_10
50. Huston, S. J. (2010). Measuring financial literacy. *The Journal of Consumer Affairs*, 44(2), 296–316. <https://doi.org/10.1111/j.1745-6606.2010.01170.x>
51. Ilyashenko, L. K., és Lyushnenko, M. E. (2023). Financial behavior and literacy of students in Russian higher education institutions. *International Review*, 2023(3-4), 1-10. DOI:10.5937/intrev2304064I
52. Ilyés, T., és Varga, L. (2015). Mutasd, mivel fizetsz, megmondom, ki vagy – A pénzforgalmi szokásokat befolyásoló szociodemográfiai tényezők. *Hitelintézeti Szemle*, 14(2), 26–61. <https://hitelintezetiszemle.mnb.hu/2-ilyes-varga> (letöltés dátuma: 2025.08.17.)
53. Inglehart, R. (1997). *Modernization and postmodernization: Cultural, economic, and political change in 43 societies*. Princeton University Press. <http://www.harryganzeboom.nl/Teaching/SocPart/Readings/Inglehart%20-%201997%20-%20Chapter%203.pdf> (letöltés dátuma: 2025.09.08.)
54. Jász, K. (2010). Poverty and Social Exclusion in the Rural Areas of Hungary. January 2010. *Eastern European Countryside* 16(-1):157-174 <https://doi.org/DOI:10.2478/v10130-010-0008-2>
55. Jozaei, J., Chuang, W.-C., Allen, C. R., és Garmestani, A. (2022). Social vulnerability, social-ecological resilience and coastal governance. *Global Sustainability*, 5, e12. <https://doi.org/10.1017/sus.2022.10>
56. Kahneman, D. (2011). *Thinking, fast and slow*. Farrar, Straus and Giroux. DOI:10.1007/s00362-013-0533-y
57. Kasser, T. (2002). *The high price of materialism*. MIT Press. <https://doi.org/10.7551/mitpress/3501.001.0001>
58. Kertesi, G. (szerk.). (2005). *A társadalom peremén: Romák a munkaerőpiacon és az iskolában*. Osiris Kiadó. ISBN: 9633897378
59. Kim, J., és Garman, E. T. (2003). Financial stress and absenteeism: An empirical Drevided model. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 14(1), 25-35. <https://www.afcpe.org/wp-content/uploads/2018/10/vol1413.pdf> (letöltés dátuma: 2025.09.01.)
60. Kocoglu, E. (2021). Overview of Concepts Covered Financial Literacy in Education. *The Eurasia Proceedings of Educational and Social Sciences*, 23, 47–50. <https://doi.org/10.55549/epess.1051096>

61. Koltay, G., és Vincze, J. (2009). Fogyasztói döntések a viselkedési közgazdaságtan szemszögéből. *Közgazdasági Szemle*, 56(6), 495–525. https://unipub.lib.uni-corvinus.hu/3409/1/Kszemle_CIKK_1101.pdf (letöltés dátuma: 2025.08.17.)
62. Kovács, L., és Pásztor, S. (2022). A pénzügyi kultúra az európai oktatásban. *Gazdaság és Pénzügy*, 9(1), 50–67. <https://doi.org/10.33926/GP.2022.1.3>
63. Kovács, P., Kuruczleki, É., Rácz, T. A., és Lipták, L. (2021). A magyar középiskolások pénzügyi kultúrájának vizsgálata az elmúlt 10 évben Econventio-teszt alapján. *Pénzügyi Szemle*, 66(2), 179–198. DOI: https://doi.org/10.35551/PSZ_2021_2_1
64. Kovácsné Henye, L. (2017). *Online generáció versus pénzügyi kultúra*. In Társadalomtudományi gondolatok a harmadik évezred elején (ISBN 978-80-971251-4-1).
65. Köllő, János és Oblath, Gábor és Scharle, Ágota (2021) *Munkaerőpiaci helyzet a járvány kitörése előtt*. In: Munkaerőpiaci tükrök, 2020. Közgazdaság- és Regionális Tudományi Kutatóközpont, ELKH, Budapest, pp. 37-54. https://kti.krtk.hu/wp-content/uploads/2022/01/mt_2020_hun_37-54.pdf (letöltés dátuma: 2025.08.17.)
66. Központi Statisztikai Hivatal (KSH). (2023). *A lakhatási támogatások és otthonteremtési programok társadalmi hatásai*. KSH Elemzések.
67. Ladányi, J., és Szelényi, I. (2006). *A kirekesztettség változó formái*. Budapest: Napvilág Kiadó.
https://epa.oszk.hu/00600/00691/00012/pdf/EPA00691_magyar_tudomany_2004-12_1441-1443.pdf (letöltés dátuma: 2026.03.01.)
68. Lannert, J. (2004). Iskolarendszer és esélyegyenlőtlenség. In *Közoktatás és esélyegyenlőség*. OKI.
69. Loewenstein, G. (2000). Emotions in Economic Theory and Economic Behavior, *American Economic Review*, vol. 90(2), pages 426-432, May. American Economic Association, ISSN 1944-7981
70. Lusardi, A., és Mitchell, O. S. (2011). Financial literacy and retirement preparedness: Evidence and implications for financial education. *Business Economics*, 46(3), 1-17. DOI:10.2145/20070104
71. Lusardi, A., és Mitchell, O. S. (2014). The economic importance of financial literacy: Theory and evidence. *Journal of Economic Literature*, 52(1), 5-44. <https://doi.org/10.1257/jel.52.1.5>
72. Magyar Kormány (2023). *Magyar Nemzeti Társadalmi Felzárkózási Stratégia 2030*. Szociális Portal. <https://szocialisportal.hu/wp-content/uploads/2023/03/MNTFS2030.pdf> (letöltés dátuma: 2026.03.01.)
73. Magyar Nemzeti Bank (2024). *A magyar lakosság pénzügyi egészsége – Lakossági kutatási jelentés*. <https://www.mnb.hu/sajtoszoba/sajtokozlemenyekek/2024-evi-sajtokozlemenyekek/a-penzugyi-egeszseg-nem-csupan-az-anyagi-helyzettol-fugg> (letöltés dátuma: 2025.08.25.)
74. Magyar Nemzeti Bank – Pénziránytű Alapítvány. (2020). *A pénzügyi tudatosság fejlesztése segíti a családok anyagi biztonságát is* [Sajtközlemény]. Magyar Nemzeti Bank. <https://www.mnb.hu/sajtoszoba/sajtokozlemenyekek/2020-evi-sajtokozlemenyekek/a-penzugyi-tudatossag-fejlesztese-segiti-a-csaladok-anyagi-biztonsagat-is> (letöltés dátuma: 2025.09.01.)
75. Mah, J.C., Penwarden, J.L., Pott, H. et al. (2023) Social vulnerability indices: a scoping review. *BMC Public Health* 23, 1253 (2023). <https://doi.org/10.1186/s12889-023-16097-6>
76. Marmot, M. (2005). *The Status Syndrome: How Social Standing Affects Your Health and Longevity*. Henry Holt and Company.

- https://books.google.com.mt/books?id=00lfEQAAQBAJ&printsec=frontcover&source=gbs_vpt_read#v=onepage&q&f=false (letöltés dátuma: 2025.08.12.)
77. Martín-Legendre, J., és Sánchez-Santos, J. M. (2024). Household debt and financial vulnerability: Empirical evidence for Spain, 2002–2020. *Empirica*. <https://doi.org/10.1007/s10663-024-09617-z>
 78. Mellan, O. (1995). *Money harmony: Resolving money conflicts in your life and relationships*. New York, NY: Walker Publishing Company. ISBN 10: 0802774563
 79. Menyhért, Bálint (2024). The labor market in Hungary, 2000-2025 (IZA World of Labor) <https://wol.iza.org/articles/the-labor-market-in-hungary/long>
 80. Ministry of Economic Affairs and Employment of Finland. (n.d.). *Ohjaamo – One-Stop Guidance Centers*.
 81. Mullainathan, S., és Shafir, E. (2013). *Scarcity: Why having too little means so much*. New York Times Books. ISBN 13: 978-0805092646
 82. Németh, E. (2017). A pénzügyi kultúra multidiszciplináris megközelítésben. *Hitelintézeti Szemle*, 16(2), 176–179. ISBN: 978-80-8178-016-5
 83. Németh, E., Béres, D., Huzdik, K., és Zsótér, B. (2016). Financial personality types in Hungary – Research methods and results. *Financial and Economic Review*, 15(2), 153–172. <https://hitelintezetiszemle.mnb.hu/en/erzsebet-nemeth-daniel-beres-katalin-huzdik-boglarka-zsoter-en> (letöltés dátuma: 2025.08.17.)
 84. Németh, E., Jenei, Sz., és Módosné Szalai, Sz. (2025). A lakosság pénzügyi gondosságának, kockázatvállalásának és elégedettségének társadalmi-demográfiai összefüggései, 2022. *Területi Statisztika*, 65(4), 474–501. DOI: [10.15196/TS650403](https://doi.org/10.15196/TS650403)
 85. Németh, E., Vargha, B. T., és Domokos, K. (2020). Pénzügyi kultúra. Kik, kiket és mire képeznek? Összehasonlító elemzés 2016–2020. *Pénzügyi Szemle*, 65(4), 554–582. https://doi.org/10.35551/PSZ_2020_4_7
 86. Németh-Lékó Adrienn (2020): Pénzügyi tudatosság fejlesztése az öngondoskodási szemlélet erősítéséért. *Biztosítás és Kockázat*, 8(4). <https://doi.org/10.18530/BK.2020.3-4.90>
 87. OECD (2016). *OECD/INFE International Survey of Adult Financial Literacy Competencies*. OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/28b3a9c1-en>
 88. OECD (2022). Reducing the Gender Employment Gap in Hungary, Gender Equality at Work, OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/fe5bc945-en>.
 89. OECD (2023). *Innovative approaches to tackling long-term unemployment*. OECD Publishing. <https://dx.doi.org/10.1787/e1f7e16e-en>
 90. OECD (2023b). *Trends in Public Sector Innovation 2023*. Observatory of Public Sector Innovation. https://www.oecd.org/en/publications/global-trends-in-government-innovation-2023_0655b570-en.html (letöltés dátuma: 2025.09.01.)
 91. OECD (2023). *Evaluation of Active Labour Market Policies in Finland*. <https://doi.org/10.1787/115b186e-en>
 92. OECD (2024). *One-stop guidance centres for young people* (Ohjaamo modell) https://www.oecd.org/en/publications/2024/11/oecd-youth-policy-toolkit_7ae28a3d/one-stop-guidance-centres-for-young-people-finland_5f0ace7d.html (letöltés dátuma: 2025.09.01.)
 93. OECD/INFE (2020). *2020 International survey of adult financial literacy*. OECD Publishing. https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2020/06/oecd-infe-2020-international-survey-of-adult-financial-literacy_bbad9b27/145f5607-en.pdf (letöltés dátuma: 2025.08.01)

94. Owusu-Sekyere, B., és Peprah, W. K. (2025). Correlate of Savings Attitude and Generational Poverty as Mediated by Financial Literacy: Evidence from Ghana. DOI: <https://doi.org/10.32479/ijefi.17291>
95. Pénziránytű Alapítvány. (n.d.). Pénzügyi személyiségteszt – kutatási jelentés. <https://www.penziranytu.hu/penzugyi-szemelyisegteszt-kutatasi-jelentes> (letöltés dátuma: 2025.08.01.)
96. Póta Cserne Panka (2024): A pénzügyi tudatosság fejlesztésének fontossága és kihívásai. *Economica*, 15 (3-4), 44-52, 2024. <https://doi.org/10.47282/economica/2024/15/3-4/13818>
97. Prawitz, A. D., Garman, E. T., Sorhaindo, B., O'Neill, B., Kim, J., és Drentea, P. (2006). *InCharge Financial Distress/Financial Well-Being Scale: Development, Administration, and Score Interpretation*. Consumer Interests Annual, 52. DOI:10.1037/t60365-000
98. Remund, D. L. (2010). Financial literacy explicated: The case for a clearer definition in an increasingly complex economy. *Journal of Consumer Affairs*, 44(2), 276-295. DOI:10.1111/j.1745-6606.2010.01169.x
99. Rieger, M. O. (2020). How to measure financial literacy? *Journal of Risk and Financial Management*, 13(2), 1-16. DOI:10.3390/jrfm13120324
100. Rosenberg, M. J., és Hovland, C. I. (1960). Cognitive, affective, and behavioral components of attitudes. In C. I. Hovland és M. J. Rosenberg (Eds.), *Attitude organization and change: An analysis of consistency among attitude components* (pp. 1–14). Yale University Press.
101. Rudeloff, M. (2019). The influence of informal learning opportunities on adolescents' financial literacy. *Empirical Research in Vocational Education and Training*, 11, 11. DOI:10.1186/s40461-019-0086-y
102. Sági, J., és Lentner, C. (2019). Post-crisis trends in household credit market behavior: Evidence from Hungary (Literature review). *Banks and Bank Systems*, 14(3), 162174. DOI:10.21511/bbs.14(3).2019.14
103. Samuelson, P. A., és Nordhaus, W. D. (2005). *Közgazdaságtan* (18. kiadás). Budapest: Akadémiai Kiadó. ISBN-13: 978-963-05-8299-5
104. Sanchez Bajo, C., és Roelants, B. (2011). *Capital and the Debt Trap: Learning from cooperatives in the global crisis*. Palgrave Macmillan. (SpringerLink) (letöltés dátuma: 2025.08.17.)
105. Setiawan, H., és Laulita, N. B. (2024). Analysis implications of financial literacy, socialization, experience, attitude, and locus of control on financial behavior of university student. *Jurnal Maksipreneur: Manajemen, Koperasi, dan Entrepreneurship*, 13(2), 595–606. DOI:<https://doi.org/10.30588/jmp.v13i2.1385>
106. Shi, L., Lv, Y., és Li, T. (2024). The impact of financial literacy dimensions on household financial vulnerability in China. *Scientific Journal of Economics and Management Research*, 7(4). DOI: <https://doi.org/10.54691/cje4yc45>
107. Shukla, S., és Gupta, H. (2024). Conceptual study of financial literacy and financial inclusion: Among the millennials. *International Journal of Scientific Research in Engineering and Management*, 8(5), 1-8. DOI:10.55041/IJSREM33830
108. Standing, G. (2011). *The Precariat: The New Dangerous Class*. Bloomsbury Academic. DOI:10.1017/S0047279412000876
109. Stella, G. P., Filotto, U., és Cervellati, E. M. (2020). A proposal for a new financial literacy questionnaire. *International Journal of Business and Management*, 15(2), 34-42. <https://doi.org/10.5539/ijbm.v15n2p34>
110. Swiecka, B., Yeşildağ, E., Özen, E., és Grima, S. (2020). Financial literacy: The case of Poland. *Sustainability*, 12(2), 1-13. ; <https://doi.org/10.3390/su12020700>

111. Szőke, B., és Tóth, E. I. (2023). *A pénzügyi-gazdasági ismeretek oktatása és a pénzügyi tudatosság összefüggései*. Acta Carolus Robertus, 13(1), 19-30. <https://doi.org/10.33032/acr.4082>
112. Tang, T. L.-P. (1992). The meaning of money revisited. *Journal of Organizational Behavior*, 13(2), 197–202. <https://doi.org/10.1002/job.4030130209>
113. Thaler, R. H. (1985). Mental Accounting and Consumer Choice. *Marketing Science*, 4(3), 199–214.
114. Thaler, R. H. (2015). *Misbehaving: The making of behavioral economics*. W. W. Norton és Company. DOI:10.1007/s11138-015-0330-z
115. Thaler, R. H., és Sunstein, C. R. (2008). *Nudge: Improving decisions about health, wealth, and happiness*. Yale University Press. DOI:10.1016/j.soscij.2008.09.003
116. Tóth, A., Csongrádi, G., és Hauber, G. (2023). A pénzügyi kultúra szerepe és a megértését megalapozó kutatások. In *Szemelvények a BGE kutatásaiból II. kötet* (pp. 315–319). Budapesti Gazdasági Egyetem. ISBN 978-615-6342-76-8 DOI:10.29180/978-615-6342-76-8_40
117. Tóth, I. G., Gábos, A., és Medgyesi, M. (szerk.). (2025). *Társadalmi Riport 2024*. TÁRKI Társadalomkutatási Intézet Zrt
118. Tóth, I. Gy. (2014). Jövedelmi egyenlőtlenségek és szegénység Magyarországon. In Kolosi, T. és Tóth, I. Gy. (Eds.), *Társadalmi Riport 2014*. TÁRKI.
119. Van Rooij, M., Lusardi, A., és Alessie, R. (2011). Financial literacy, retirement planning, and household wealth. *The Economic Journal*, 121(558), 449-478. Doi: 10.1111/j.1468-0297.2012.02501.
120. Végső, T., Belházy, Á., és Bódi-Schubert, A. (2018). Készpénz vagy kártya? A magyar lakosság fizetési szokásainak feltáró elemzése. *Pénzügyi Szemle*, 2018/4, 23–45. https://unipub.lib.uni-corvinus.hu/9386/?utm_source=chatgpt.com (letöltés dátuma: 2026.03.01.)
121. Vieira, K. M., Moreira Júnior, F. de J., és Potric, A. C. G. (2020). Measuring financial literacy: Proposition of an instrument based on the Item Response Theory. *Commemorative Edition: Statistic*, e38. DOI:10.5902/2179460X39864
122. Vignon, Jérôme, (2011): Solidarity and responsibility in the European Union, Policy Brief No. 26, Notre Europe; https://institutdelors.eu/content/uploads/2025/04/bref27_jvignon_en-1.pdf (letöltés dátuma: 2025.09.01)
123. Whitehead, M., és Dahlgren, G. (2006). *Concepts and principles for tackling social inequities in health: Levelling up Part I*. WHO Regional Office for Europe. <https://iris.who.int/server/api/core/bitstreams/964f8df6-44f7-4249-b59a-0a602a5bde72/content> (letöltés dátuma: 2025.08.17.)
124. Wilthagen, T. (2004). *Balancing flexibility and security in European labour markets*. Working paper presented at the Conference on Recent Developments in European Industrial Relations, Social and Economic Council (SER). DOI:10.2139/ssrn.1133940
125. Yamauchi, K. T., és Templer, D. I. (1982). The development of a money attitude scale. *Journal of Personality Assessment*, 46(5), 522–528. DOI:10.1207/s15327752jpa4605_14
126. Yue, P., Korkmaz, A. G., Yin, Z., és Zhou, H. (2022). The rise of digital finance: Financial inclusion or debt trap? *Finance Research Letters*, 47(Part A), Article 102604. <https://doi.org/10.1016/j.frl.2021.102604> (ScienceDirect)
127. Zentai, P., és Molnár, J. (2024). *A pénzügyi kultúra és fejlesztési lehetőségei a magyar és nemzetközi szakirodalom tükrében*. *Pénzügyi Szemle*, 70(4), 29–44. https://doi.org/10.35551/PFQ_2024_4_2

128. Zsótér, B., Németh, E., és Béres, D. (2016). A pénzügyi kultúra személyiség-, attitűd és viselkedésbeli komponensei. *Kultúra és Közösség*, 7(3). <https://kulturaeskozossseg.hu/pdf/2016/3/07.pdf> (letöltés dátuma: 2025.08.01.)
129. Hoschek, M., Szóka, K. (2024). A pénzügyi kultúra és a tudatosság szintjének felmérése a Soproni Egyetem hallgatói körében – A 2022. évi kérdőíves kutatás eredményeinek bemutatása. *Gazdaság & Társadalom*, 17(1), 97–112. <https://doi.org/10.21637/GT.2024.1.05>
130. Cedefop / European Union. (2018). *From long-term unemployment to a matching job: The role of vocational training in sustainable return to work*. Luxembourg: Publications Office of the European Union. https://www.cedefop.europa.eu/files/3076_en.pdf (letöltés dátuma: 2025.09.08.)
131. Koen, J., Klehe, U.-C., és Van Vianen, A. E. M. (2013). *Employability among the long-term unemployed: A futile quest or worth the effort?* *Journal of Vocational Behavior*, 82(1), 37–48. <https://doi.org/10.1016/j.jvb.2012.09.002>

9.2 Kérdőív

Sorszám:

KÉRDŐÍV

Pénzügyi kultúra a hátrányos helyzetű családokban

2024.

Kérdezte:

Település:

Kérdezés időpontja:

Tisztelt Válaszadó!

Tudományos elemzés céljából kutatást készítek Fejér vármegyében a családsegítő szolgálatok ügyfelei körében a pénzügyi tudatosságról. A válaszadás önkéntes és névtelen, a kapott válaszokat csak anonim formában, statisztikai elemzésként fogom felhasználni. Kérem segítse munkámat az alábbi, kb. 20 perces kérdőív megválaszolásával. Feltehetem az első kérdést?

Először néhány személyes adatot szeretnék megkérdezni.

1. Neme? (Ne kérdezd, csak jelöld!)

1 – férfi

2 – nő

2. Betöltött életkora?

..... Év

X – nem válaszol

3. Legmagasabb befejezett iskolai végzettsége?

.....osztály

X – nem válaszol

4. Családi állapota?

1 – nőtlen, hajadon

2 – házas, élettársi viszony

3 – elvált

4 – özvegy

X – nem válaszol

5. *Gyermekeinek száma:*

..... fő
 0 – nincs gyermeke
 X – nem válaszol

6. *Lakóhelye:*

..... település
 X – nem válaszol

7. *Van annak a településrésznek, környéknek, ahol lakik valamilyen külön neve?*

1 – van: Mi a neve?
 2 – nincs
 0 – nem tudja
 X – nem válaszol

8. *Hány szobás az a ház/lakás, amibe lakik?*

..... Szoba
 X – nem válaszol

9. *Hányan laknak összesen a lakásban?*

..... fő
 0 – nem tudja
 X – nem válaszol

10. *Ebből hányan vannak a felnőttek?*

..... fő
 X – nem válaszol

11. *Van a lakásban...? Karikázza be, ha van!*

	Van	Nincs	Nem válaszol
Villany	1	2	X
Tévé	1	2	X
Folyóvíz	1	2	X
Mosógép	1	2	X
internet (nem mobiltelefon)	1	2	X

12. *Mivel fűtenek? Többet is jelölhet!*

	Említi	Nem említi	Nem válaszol
Szén, fa	1	2	X
Hulladék	1	2	X
Villany	1	2	X
Gáz	1	2	X

Központi fűtés	1	2	X
----------------	---	---	---

13. Mivel főznek? Többet is jelölhet!

	Említi	Nem említi	Nem válaszol
Szén, fa	1	2	X
Hulladék	1	2	X
Villany	1	2	X
Gáz	1	2	X

14. Jelenleg van munkahelye, vagy munkanélküli?

- 1 – van munkahelye – közmunkás
- 2 – van munkahelye, nem közmunka, vagy jóvátételi jellegű
- 3 – jóvátételi munkát végez
- 4 – nincs, de már a közeljövőben lesz
- 5 – nincs és bizonytalan, mikor lesz → Tovább a 24. kérdésre
- 6 – nincs és biztos, hogy nem lesz → Tovább a 24. kérdésre
- X – Nem válaszol

15. Mi (lesz) a munkája?

-
- 0 – nem tudja
 - 1 – nincs, nem lesz munkája
 - X – nem válaszol

16. Kötöttek írásban munkaszerződést?

- 1 – igen
- 2 – nem
- 0 – nem tudja
- 3 – nincs munkája
- X – nem válaszol

17. Milyen gyakran kapja (majd) a fizetését?

- 1 – naponta
- 2 – hetente
- 3 – kéthetente
- 4 – havonta
- 5 – változó
- 0 – nem tudja
- 6 – nincs, nem lesz munkája
- X – nincs válasz

18. Tudja előre, megmondják, hogy mennyit fog kapni?

- 1 – tudja, megmondják
- 2 – változik, hol megmondják, hol nem
- 3 – nem tudja, nem mondják meg előre
- 0 – nincs, nem lesz munkája

X – nincs válasz

19. *Kifizetik az egészszet, vagy levonnak belőle?*

- 1 – mindig kifizetik az egészszet → Tovább a 21. kérdésre
- 2 – néha kifizetik az egészszet, néha nem
- 3 – mindig levonnak belőle
- 0 – nem tudja → Tovább a 21. kérdésre
- 4 – nincs, nem lesz munkája
- X – nincs válasz

20. *Miért vonnak le belőle? (szövegesen válaszoljon)*

-
- 0 – nem tudja
 - 1 – mindig kifizetik az egészszet
 - X – nincs válasz

21. *Hogyan kapja a fizetését? Készpénzben, vagy számlára utalja a munkaadó?*

- 1 – csak készpénzben → Tovább a 24. kérdésre
- 2 – bankszámlára
- 3 – így is, úgy is
- 0 – nem tudja
- 4 – nincs, nem lesz munkája
- X – nem tudja

HA BANKSZÁMLÁRA (IS) KAP JÖVEDELME?

22. *Van bankkártyája?*

- 1 – igen, van
- 2 – nincs
- 3 – csak készpénzben kapja a fizetést, vagy nincs munkája
- X – nincs válasz

23. *Mit szokott csinálni a leggyakrabban, amikor megkapja a számlára a fizetést?*

- 1 – kiveszi az összes pénz mihelyt lehet
- 2 – a nagyrészt a számlán hagyja, a kisebbik részt kiveszi
- 3 – az egészszet a számlán hagyja és onnan költ
- 0 – nincs számlája, kártyája
- X – nincs válasz

24. *Kap valaki a családból rendszeres szociális segílyt?*

- 1 – igen
- Hányan kapnak.....fő
- Milyen szociális segílyt kapnak?
- 2 – nem kap senki
- 0 – nem tudja
- X – nincs válasz

25. Milyen rendszeresen szoktak kapni rendkívüli szociális segélyt?

- 1 – gyakran
- 2 – ritkán, alkalmanként
- 3 – soha
- 0 – nem tudja
- X – nem válaszol

26. Kap valaki a házban élők közül családi pótlékot, gyes-t vagy gyedet?

- 1 – igen:.....fő kap
- 2 – nem
- 0 – nem tudja
- X – nincs válasz

27. Hány személynek van a családban, akikkel együtt élnek rendszeres jövedelme?

-fő
- 0 – nem tudja
- X – nem válaszol

28. Milyen ez a rendszeres jövedelem? Több válasz is lehet!

	Említi	Nem említi	Nem válaszol
munkahelytől származik	1	2	X
közmunka (jellegű)	1	2	X
szociális ellátás	1	2	X

- 0 – nem tudja
- 3 – nincs senkinek rendszeres jövedelme

29. Be szokta osztani valaki a családban a pénzt?

- 1 – mindenki a saját pénzét osztja be
- 2 – aki a háztartást viszi, az osztja be → Ki az?
- 3 – aki a legtöbb pénzt kapja, az osztja be → Ki az?
- 4 – senki nem osztja be
- 0 – nem tudja
- X – nincs válasz

30. Milyen gyakran fordul elő, hogy megvesznek olyan dolgokat, amire nincs is igazán szükségük?

- 1 – gyakran fordul elő
- 2 – ritkán fordul elő
- 3 – soha nem fordul elő
- 0 – nem tudja
- X – nincs válasz

31. Ha elmennek bevásárolni a boltba....

- 1 – mindig felírják előre, mit kell venni

- 2 – néha felírják, néha nem, hogy mit kell venni
 3 – nem szokták előre soha felírni
 0 – nem tudja
 X – nincs válasz

32. *Van megtakarított pénzük?*

- 1 – igen, van
 2 – nem, nincs
 0 – nem tudja
 X – nincs válasz

HA VAN MEGTAKARÍTOTT PÉNZÜK:

33. *Be szokták tenni a bankba a megtakarított pénzüket?*

- 1 – igen
 2 – nem
 3 – nincs megtakarított pénzük
 0 – nem tudja
 X – nincs válasz

34. *Milyen rendszeresen fordul elő az, hogy elfogy a pénzük és nem tudják megvenni a szükséges élelmiszert, vagy hogy nem tudják fizetni a számlákat?*

- 1 – nagyon gyakran
 2 – gyakran
 3 – ritkán
 4 – nagyon ritkán
 5 – soha → Tovább a 37. kérdésre
 0 – nem tudja
 X – nincs válasz

35. *Mit szoktak olyankor csinálni, ha elfogy a pénzük? Több válasz is lehetséges!*

	Említi	Nem említi	Nem válaszol
kölcsönkérnek a rokonoktól, ismerősöktől	1	2	X
kölcsönkérnek valakitől, akkor is, ha tudják, többet kell majd visszaadni	1	2	X
segélyt kérnek az önkormányzattól	1	2	X
megpróbálnak keresni valamit, vagy gyűjteni valamit, amit pénzzé tehetnek	1	2	X
nem tudnak csinálni semmit, szűkölködnek	1	2	X

- 0 – nem tudja
 3 – nem fordul ilyen elő soha

36. *Előfordult már, hogy sokkal többet kellett visszaadni, mint amennyit kölcsönkérték?*

- 1 – igen
- 2 – nem
- X – nem kértek kölcsönt

HA ELŐFORDULT:

Mennyi volt ez a sokkal több? Mondana egy példát?

..... kért Ft. visszaadott Ft.

37. *Milyen gyakran szoktak kölcsönkérni?*

- 1 – majdnem minden hónapban
- 2 – évente néhány alkalommal
- 3 – évente legfeljebb egyszer
- 4 – soha
- 0 – nem tudja
- X – nincs válasz

38. *Ön szerint mi jelent az, hogy bruttó jövedelem? Válasszon a következők közül!*

- 1 – az egy munkahelyen dolgozók összes jövedelme
- 2 – az évi összes kereset
- 3 – a levonások előtti fizetés
- 0 – nem tudja
- X – nincs válasz

39. *Ön szerint mi jelent az egészségbiztosítási járulék?*

- 1 – az az összeg, amit levonnak az ember fizetéséből, ha gyakran beteg
- 2 – nem kell fizetni a kórházi ellátásért és a háziorvosi vizsgálatért
- 3 – ingyen kapja a gyógyszert
- 0 – nem tudja
- X – nincs válasz

40. *Ön szerint meddig kaphat családi pótlékot, akinek gyereke van?*

- 1 – addig, amíg a gyereke iskolába jár és otthon lakik
- 2 – a gyerek 16 éves koráig, ha otthon lakik
- 3 – amíg a gyerek otthon lakik, mindegy hány éves
- 0 – nem tudja
- X – nincs válasz

41. *Felsorolok néhány állítást. Kérem, mondja meg, egyetért vele, részben ért egyet vele, vagy egyáltalán nem ért egyet vele?*

Vélemény	Inkább egyetért	Csak részben ért egyet	Inkább nem ért egyet	Nem tudja
1. A pénz arra jó, hogy elköltsék	3	2	1	0
2. Jobb, ha az egész fizetést rögtön odaadják készpénzben és nem a bankba teszik	3	2	1	0
3. Az idősebb emberek gyakran fölöslegesen aggódnak, ha kiderül, hogy el fog fogyni a családban a pénz	3	2	1	0
4. Van néhány rossz szokásom, ami viszi a pénzt	3	2	1	0
5. Nem jó, ha a fizetés a bankba megy, mert sokat elvesznek belőle mikor az ember kiveszi a bankból	3	2	1	0
6. Ha valaki pénzhez jut, meg kell próbálni, hátha szerencséje lesz a sorsjegyen, a lottón, vagy nyerőgépeken	3	2	1	0
7. Nem lehet igazán érteni, mit mondanak a bankban, ha valamit kérdez az ember	3	2	1	0
8. Szeretek a barátaimmal szórakozni	3	2	1	0
9. Ha az embernek van pénze, a barátai is megbecsülik	3	2	1	0
10. Sokszor rászorul az ember, hogy olyanoktól kérjen kölcsön, akik sokkal többet kérnek vissza	3	2	1	0
11. Fontos, hogy tartsa az ember a lépést a többiekkel, még ha valahogyan meg is kell szerezni rá a pénzt	3	2	1	0
12. Sokszor fogalmam sincs mire megy el a pénzem	3	2	1	0
13. Ha valami megtetszik, addig ügyeskedek, míg meg nem veszem	3	2	1	0

42. Van Önnek mobiltelefonja?

1 – van

2 – nincs

X – nem válaszol

HA VAN MOBILTELEFONJA

43. Mire szokta használni? Többet is választhat.

	Említi	Nem említi	Nem válaszol
telefonálásra	1	2	X
zenét hallgatni	1	2	X
barátokkal beszélgetni, kapcsolatot tartani ismerősökkel, rokonokkal pl. Facebook, TikTok stb.	1	2	X
játszani	1	2	X
filmet nézni	1	2	X

44. Hány embernek van mobiltelefonja azok közül, akikkel együtt élnek?

..... fő

0 – senkinek nincs

X – nincs válasz, nem tudja

45. Szokott gyűjteni valamire, vagy félretenni váratlan kiadásokra?

1 – igen

2 – nem

X – nincs válasz

46. Mi lenne az a három dolog, amire a legszívesebben költené a pénzt, ha szabadon dönthetné el?

1.....

2.....

3.....

0 – nem tudja

X – nem válaszol

Köszönöm a válaszait!

9.3 Interjú katalógus

1. Milyen problémákkal fordulnak a legtöbben a családsegítő szolgálathoz?
Mekkora az aránya az anyagi problémáknak, az életvezetési problémáknak stb.
2. Általában milyen embercsoportokból fordulnak a szolgálathoz a legnagyobb arányban?
3. Milyen arányt képviselnek a visszatérők, a gyakori kliensek?
4. Mi a becslése a szolgálathoz fordulók demográfiai, etnikai összetételéről?
5. Milyen pénzügyi, életvezetési tanácsokat adnak a leggyakrabban?
6. Mi a benyomása, véleménye a szolgálathoz forduló személyek pénzügyi ismeretéről, pénzügyi, gazdálkodási szokásairól, kultúrájáról?
7. Véleménye szerint milyen intézkedések segítenék a pénzügyi ismeretek, kultúra javítását?

9.4 Kiegészítő táblázatok

37. táblázat: Jogszabály által rögzített társadalmi, demográfiai, gazdasági és környezeti mutatók

Kategória	Mutató neve	Mértékegység / Meghatározás
I. Társadalmi és demográfiai helyzet	Urbanitás/ruralitás indexe	% (120 fő/km ² -nél nagyobb népsűrűségű településen élők aránya)
	Halálozási ráta	‰ (ezer főre jutó halálozások száma, 5 év átlaga)
	Vándorlási különbözet	fő / 1000 fő (5 év átlaga)
	Bölcsődei férőhelyek száma	db / 10 000 fő (0–2 évesekre)
	Rendszeres gyermekvédelmi kedvezményben részesítettek aránya	% (0–24 éves korosztályon belül)
	Aktív korúak ellátásában részesítettek száma	fő / 1000 állandó lakos
II. Lakás és életkörülmények	Használt lakások átlagos ára	Ft
	Új lakások aránya	% (utolsó 5 évben építettek aránya)
	Komfort nélküli lakások aránya	% (a lakott lakásokon belül)
	Egy főre jutó SZJA-alapot képező jövedelem	ezer Ft
	Személygépkocsik kor szerint súlyozott száma	db / 1000 lakos
	Várható élettartam – férfiak	Év
	Várható élettartam – nők	Év
III. Helyi gazdaság és munkaerőpiac	Érettségizettek aránya (18+ évesek)	%
	Nyilvántartott álláskeresők aránya	% (munkaképes korú lakosságon belül, éves átlag)
	Tartós álláskeresők aránya (12+ hónap)	%
	Általános iskolát végzett álláskeresők aránya	%
	Működő vállalkozások száma	db / 1000 lakos
	Kiskereskedelmi üzletek száma	db / 1000 lakos
	Helyi adóbevétel aránya	% (önkormányzati bevételeken belül)
IV. Infrastruktúra és környezet	Szennyvízhálózatához kapcsolt lakások aránya	%
	Hulladékgyűjtésbe bevont lakások aránya	%
	Szélessávú internet előfizetők száma	db / 1000 lakos
	Kiépített utak aránya	% (önkormányzati fenntartású úthálózaton belül)

Forrás: 1. melléklet a 290/2014. (XI. 26.) Korm. rendelethez

38. táblázat: A kutatási célterületen elérhető, pénzügyi műveltséget támogató szolgáltatások áttekintése

Témakör	Segítség fókusz	Székesfehérvár	Enying	Sárbogárd
Tanácsadás a mindennapi pénzügyekben	A családsegítők egyéni beszélgetések során segítenek abban, hogy a hozzájuk fordulók átlássák a bevételeiket és kiadásait, tudatosabban tervezzék meg a havi költségvetésüket, felismerjék, hogy hol lehetne spórolni, elkerüljék a felesleges kiadásokat, felkészüljenek a váratlan kiadásokra (pl. tartalékképzés).	X	X	X
Költségvetés-tervezés oktatása	Egyszerű, érthető módszereket tanítanak arra, hogyan lehet havi vagy heti szinten nyilvántartani a pénzmozgásokat (pl. füzetben, Excel-táblában, mobilappal). Hasznos azoknak, akik nehezen tudják követni, mire megy el a pénzük, egyik hónapról a másikra élnek, adósságot halmoztak fel.	X		
Adósságrendezési tanácsadás	Ha valaki tartósan eladósodott, a családsegítő szolgálat segít feltérképezni az adósságokat (milyen típusúak, mekkora összeg, kik a hitelezők), prioritást állítani a visszafizetésükre (pl. közmű, lakbér elsőbbséget élvez), tárgyalni a hitelezőkkel (pl. részletfizetésről, halasztásról), kapcsolatba lépni adósságrendezési szolgáltatóval vagy pénzügyi tanácsadóval.	X	X	X
Tájékoztatás támogatásokról és jogosultságokról	Állami támogatásokra, segélyekre, kedvezményekre vonatkozó jogosultságról információ adása (pl. lakhatási támogatás, gyermekvédelmi kedvezmény, adókedvezmény, közgyógyellátás), felvilágosítanak a lehetőségekről, segítenek a szükséges kérelmek, nyomtatványok kitöltésében, kísérik az ügyfelet a hivatalos ügyintézésben is, ha szükséges.	X	X	X
Pénzügyi edukációs programok, csoportfoglalkozások	Projekt keretei között civil partnerekkel időszakosan pénzügyi tudatosságot fejlesztő tréningeket vagy csoportos foglalkozásokat is tartanak, ahol szó esik megtakarítási formákról, hitelek veszélyeiről és felelős hitelfelvételről, családi költségvetés-tervezésről, digitális bankolásról, bankkártya-használatról, pénzügyi csalások felismeréséről.		X	X
Együttműködés más szervezetekkel	A családsegítők kapcsolatban állnak országos programokkal és szervezetekkel, ezek a Pénziránytű Alapítvány – pénzügyi edukációs anyagokat biztosít, Magyar Máltai Szeretetszolgálat – adósságkezelési programokat működtet, Nemzeti Eszközkezelő Zrt. (korábban) – lakásvesztés megelőzése, Családi Csődvédelmi Szolgálat – fizetési nehézségek jogi rendezése.	X		X

Forrás: saját gyűjtés, intézményi interjúk

39. táblázat: A válaszadók demográfiai összetétele a teljes mintában és almintánként (százalékos megoszlás)

Demográfiai jellemzők	Teljes minta (n=576)	Székesfehérvári járás (n=198)	Sárbogárdi járás (n=225)	Enyingi járás (n=153)
Nemi megoszlás				
Férfi	33,9%	38,9%	28,9%	34,6%
Nő	66,1%	61,1%	71,1%	65,4%
	100 %	100 %	100 %	100 %
Iskolai végzettség**				
8 osztálynál alacsonyabb	13,2%	18,2%	8,0%	14,4%
8 osztály	47,6%	40,4%	44,9%	60,8%
Szakiskola	17,7%	22,2%	16,4%	13,7%
Középiskola és magasabb	21,5%	19,2%	30,7%	11,1%
	100 %	100 %	100 %	100 %
Korcsoport				
35 év alatti	34,0%	28,3%	41,3%	30,7%
35-49 éves	34,5%	31,8%	32,9%	40,5%
50 év és felette	31,4%	39,9%	25,8%	28,8%
	100 %	100 %	100 %	100 %
Családi állapot**				
Nőtlen, hajadon	21,4%	20,7%	23,1%	19,6%
Házas, élettárs	52,6%	46,0%	51,6%	62,7%
Elvált	13,7%	14,6%	16,9%	7,8%
Özvegy	12,3%	18,7%	8,4%	9,8%
	100 %	100 %	100 %	100 %
Gyermekek száma**				
Nincs	13,7%	21,2%	11,1%	7,8%
1 gyermek	17,4%	22,2%	9,3%	22,9%
2 gyermek	21,4%	15,2%	27,1%	20,9%
3 gyermek	17,7%	15,7%	21,8%	14,4%
4 gyermek	15,1%	14,1%	14,7%	17,0%
5 vagy több	14,8%	11,6%	16,0%	17,0%
	100 %	100 %	100 %	100 %

*p<.05 **p<.001

40. táblázat: A válaszadók gazdasági státuszát leíró változók megoszlása és említési aránya a teljes mintában és járásonként

Vagyoni, jövedelmi jellemzők	Teljes minta (n=576)	Székesfehérvári járás (n=198)	Sárbogárdi járás (n=225)	Enyingi járás (n=153)
Munkahely **				
Közmunkát végez	12,7%	14,6%	13,8%	8,5%
Van munkahelye	30,9%	20,2%	42,7%	27,5%
Jóvátételi munkát végez	6,9%	4,0%	10,2%	5,9%
Nincs munkahely, de álláskereső	26,9%	26,8%	20,4%	36,6%
Nincs munkahely és nem is keres	22,6%	34,3%	12,9%	21,6%
	100%	100%	100%	100%
Rendszeres jövedelmek a családban (igen válaszok aránya)				
Munkajövedelem van*	58,3%	49,0%	62,7%	64,1%
Közmunka*	9,0%	5,3%	12,4%	8,1%
Szociális ellátás**	33,0 %	30,8%	35,6%	32,0%
Rendszeres szociális segély**	24,5%	24,2%	30,2%	16,3%
Családi pótlék, GYES, GYED**	58,0%	50,5%	60,0%	64,7%
Szobák száma lakásban**				
1 szoba	18,2%	19,2%	15,1%	21,6%
2 szoba	51,4%	56,6%	46,2%	52,3%
3 vagy több szoba	30,4%	24,2%	38,7%	26,1%
	100%	100%	100%	100%
Lakás felszereltsége (igen válaszok aránya)				
Villany van	96,5%	94,9%	96,9%	98,0%
TV van**	85,6%	81,8%	82,2%	95,4%
Folyóvíz van*	81,9%	79,3%	75,1%	95,4%
Mosógép**	80,4%	82,3%	70,2%	92,8%
Internet**	41,1%	41,4%	36,0%	48,4%
Mobiltelefon*	85,8%	80,8%	85,3%	92,8%

*p<.05 **p<.001

41. táblázat: Feleslegesnek ítélt vásárlások a családsegítők ügyfélkörében

Termék / kategória	Miért tekinthető feleslegesnek (bizonyos helyzetekben)?
Márkás ruhák/cipők	A státusz vagy megjelenés miatt vásárolják, nem funkció alapján
Okostelefon (drága modell)	Olcsóbb készülék is megfelelne, de státusz-szimbólummá vált
Cigaretta, alkohol	Nincs élettani haszna, drága és hosszútávon káros
Gyorséttermi étel, üdítők, nassolnivalók	Olcsónak tűnnek, de hosszútávon drágábbak és egészségtelenek
Kozmetikumok, parfümök, műköröm/szempillás szolgáltatások	Önbizalomért vagy divat miatt, de gyakran luxus egy szűk költségvetésben
Lottó, kaparós sorsjegyek	Az esély minimális, mégis rendszeres kiadást jelenthet
Házon belüli dísz tárgyak, kínai LED-fények, dekorációk	Hangulatjavítók, de nem alapvető szükségletek
Streaming előfizetések (Netflix, Spotify)	Kis összeg, de rendszeresen elvon a költségvetésből, ha nem használják ki akkor is
Hitelből vett bútor vagy műszaki cikk	Rövid távon kielégítő, de gyakran túlárzott és hosszútávon visszahúzó pénzügyileg

Forrás: saját gyűjtés, családsegítőben készült interjúk

10. FÜGGELÉK

EGYEZŐSÉGI NYILATKOZAT

Alulírott dr. Zugor Zsuzsanna nyilatkozom, hogy az értekezés és a tézisfüzet leadott **nyomtatott példányai és azok elektronikus változatai mindenben megegyeznek.**

Kelt Székesfehérvár, 2026. év március hónap 14. nap

doktorandusz aláírása

JOGI NYILATKOZAT

Alulírott dr. Zugor Zsuzsanna, jelen nyilatkozat aláírásával kijelentem, hogy a(z) **A pénzügyi kultúra és a munkaerőpiaci helyzet összefüggése a társadalmi, demográfiai jellemzőkkel – a hátrányos helyzetű lakosság körében** című PhD értekezésem önálló munkám, az értekezés készítése során betartottam a szerzői jogról szóló 1999. évi LXXVI. törvény szabályait, valamint a Széchenyi István Gazdálkodás- és Szervezéstudományok Doktori Iskola által előírt, a doktori értekezés készítésére vonatkozó szabályokat, különösen a hivatkozások és idézések tekintetében.¹⁷

Kijelentem továbbá, hogy az értekezés készítése során az önálló kutatómunka kitétel tekintetében témavezetőmet, illetve a programvezetőt nem tévesztettem meg.

Jelen nyilatkozat aláírásával tudomásul veszem, hogy amennyiben bizonyítható, hogy az értekezést nem magam készítettem, vagy az értekezéssel kapcsolatban szerzői jogsértés ténye merül fel, a Soproni Egyetem megtagadja az értekezés befogadását.

Kijelentem továbbá, hogy nincs folyamatban ugyanezen tudományágban általam kezdeményezett doktori fokozatszerzési eljárás, továbbá nem állok doktori fokozat visszavonására irányuló eljárás alatt, illetve 5 éven belül nem vontak vissza tőlem korábban odaítélt doktori fokozatot.

Az értekezés befogadásának megtagadása nem érinti a szerzői jogsértés miatti egyéb (polgári jogi, szabálysértési jogi, büntetőjogi) jogkövetkezményeket.

Kelt Székesfehérvár, 2026. év március hónap 14. nap

doktorandusz aláírása

¹⁷ 1999. évi LXXVI. tv. 34. § (1) A mű részletét – az átvevő mű jellege és célja által indokolt terjedelemben és az eredetihez híven – a forrás, valamint az ott megjelölt szerző megnevezésével bárki idézheti. 36. § (1) Nyilvánosan tartott előadások és más hasonló művek részletei, valamint politikai beszédek tájékoztatás céljára – a cél által indokolt terjedelemben – szabadon felhasználhatók. Ilyen felhasználás esetén a forrást – a szerző nevével együtt – fel kell tüntetni, hacsak ez lehetetlennek nem bizonyul.

11. KÖSZÖNETNYILVÁNÍTÁS

Ezúton szeretném kifejezni hálámat mindazoknak, akik az elmúlt öt év során bármilyen módon hozzájárultak doktori kutatásom megvalósulásához és értekezésem elkészítéséhez. Külön köszönettel tartozom témavezetőmnek, Prof. Dr. Kulcsár Lászlónak és a doktori iskola vezetőjének Prof. Dr. Obádovics Csillának a szakmai, tudományos és kollegiális támogatásukért.

Az értekezés végső formájának kialakításában jelentős szerepet játszottak a munkahelyi vita során elhangzott észrevételek, valamint a konstruktív előbírások. Hálás köszönetemet fejezem ki a bírálóknak, Prof. Dr. Németh Erzsébetnek és Dr. Szóka Károlynak értékes szakmai észrevételeikért és javaslataikért.

Köszönöm a Soproni Egyetem Lámfalussy Sándor Közgazdaságtudományi Kara munkatársainak a befogadó és támogató légkört.

Külön köszönettel tartozom Tisztl Henriknek, az Alba Bástyá Család- és Gyermekjóléti Központ vezetőjének szakmai és baráti segítségével; Dr. Tanárki Gábornak, a Fejér Vármegyei Kormányhivatal főispánjának, valamint Benkó Adriennek, a Fejér Vármegyei Kormányhivatal főosztályvezetőjének, akik szakmai támogatásukkal hozzájárultak munkámhoz, és a kutatás során felmerülő kérdésekben szakmai támogatást nyújtottak. Köszönöm továbbá Fejér vármegye települési önkormányzatainak, polgármestereinek, valamint a család- és gyermekjóléti központok munkatársainak a kutatás adatfelvételének sikeres megvalósításához nyújtott segítségüket.

Végül, de nem utolsósorban hálás köszönettel tartozom férjemnek, aki az elmúlt húsz évben folyamatosan támogatta és segítette tanulmányaimat, amelyek végül e doktori értekezés megszületéséhez vezettek. Köszönöm gyermekeim türelmét, megértését és szeretetteljes támogatását.