

Doktori (Ph.D.) értekezés

Kovácsné Henye Livia

Soproni Egyetem

Sopron

2019

Soproni Egyetem

Lámfalussy Sándor Közgazdaságtudományi Kar

Széchenyi István Gazdálkodás- és Szervezéstudományok Doktori Iskola

Az emberi erőforrások társadalmi-gazdasági összefüggései Program

Doktori (Ph.D.) értekezés

A pénzügyi kultúra dimenzióinak gazdaságszociológiai vizsgálata

Témavezető:

Prof. Dr. Kulcsár László CSc

Sopron

2019

A pénzügyi kultúra dimenzióinak gazdaszociológiai vizsgálata

Értekezés doktori (PhD) fokozat elnyerése érdekében

Írta: **Kovácsné Henye Livia**

Készült a **Soproni Egyetem**

Széchenyi István Gazdálkodás- és Szervezéstudományok Doktori Iskola

Az emberi erőforrások társadalmi-gazdasági összefüggései programja keretében

Témavezető: **Prof. Dr. Kulcsár László CSc**

Az értekezés témavezetőként elfogadásra javasolt: igen / nem

témavezető aláírása

A komplex vizsga időpontja: 20____ év _____ hónap _____ nap

A komplex vizsga eredménye _____ %

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

NYILATKOZAT

Alulírott **Kovácsné Henye Livia** jelen nyilatkozat aláírásával kijelentem, hogy **A pénzügyi kultúra dimenzióinak gazdaságszociológiai vizsgálata** 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 tekintetében¹

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.

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

Kelt Sopron, 2019. év _____ hónap _____ nap

doktorjelölt

¹ 1999. évi LXXVI. tv. 34. § (1) A mű részletét – az átvett 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

TARTALOMJEGYZÉK

ÁBRÁK JEGYZÉKE	3
TÁBLÁZATOK JEGYZÉKE	4
(KIVONAT).....	5
(ABSTRACT).....	6
I. BEVEZETÉS ÉS TÉMAFELVETÉS	7
I.1. Kutatási téma jelentősége és aktualitása	7
I.2. Célkitűzések	10
II. IRODALMI ÁTTEKINTÉS	11
II.1. Pénzügyi kultúra fogalma, vizsgálati megközelítései.....	11
II.2. Pénzügyi döntést befolyásoló társadalmi tényezők.....	22
II.3. Külső környezeti tényezők nagyobb csoportjai.....	23
II.4. Legfontosabb (belső) személyiségi tényezők.....	24
II.5. A pénzügyi kultúra és a család szerepe.....	27
II.6. A pénzügyi kultúra vizsgálata magyar szakirodalomban.....	29
II.7. A pénzügyi kultúra fejlesztése	33
III. A KUTATÁS HIPOTÉZISEI	39
IV. A KUTATÁS TARTALMA, MÓDSZERE ÉS INDOKLÁSA	41
IV.1. Korábbi saját kutatások	41
IV.2. A kutatás módszertana	42
IV.3. A kutatási téma megalapozását segítő interjúk elemzése	43
IV.3.1. Pénzügyi kultúra.....	43
IV.3.2. Bizalom a pénzügyek terén	46
IV.3.3. A fiatalok pénzügyekkel kapcsolatos magatartása.....	48
IV.3.4. A család szerepe a pénzügyi kultúrában – döntés	48
IV.3.5. A pénzügyi hirdetések hatása a pénzügyi kultúrára	50
IV.3.6. A pénzügyi kultúra fejlesztése.....	51
IV.4. A mélyinterjúk összefoglalása	52
IV.5. A kérdőíves kutatás	55
IV.5.1. A kérdőív	55
IV.5.2. A minta	55
IV.6. Az elemzés módszertani lépései	60
V. EREDMÉNYEK ÉS AZOK ÉRTÉKELÉSE	62
V.1. A pénzügyi kultúrát alkotó dimenziókra vonatkozó alapszintű eredmények	62
V.1.1. A pénzügyi ismeretek dimenziója	62
V.1.2. A vélemények és attitűdök dimenziója	65

V.1.3. A pénzügyi szolgáltatásokkal kapcsolatos magatartás dimenziója	69
V.2. Az alapstatisztikák által kimutatott eredmények összefoglalása	72
V.3. A pénzügyi kultúra vizsgálata többváltozós módszerek segítségével	73
V.3. 1. Típusalkotás a klaszter és a faktor analízis segítségével.....	74
V.3. 2. A pénzügyi kultúratípusok társadalmi jellemzői	77
V.4. A pénzügyi kultúra típusainak összefüggése az életvitel egyes elemeivel	79
V.5. A családi háttérhez való kötődés és a pénzügyi kultúra	82
V.6. A tudatos pénzügyi kultúra társadalmi tényezői.....	86
V.7. A pénzügyi kultúra és a tömegkommunikáció megítélése.....	90
VI. TÉZISEK, ÚJ, ÉS ÚJSZERŰ EREDMÉNYEK.....	94
VII. KÖVETKEZTETÉSEK, JAVASLATOK.....	99
VIII. ÖSSZEFOGLALÁS.....	101
IX. SUMMARY	104
FELHASZNÁLT IRODALOM.....	108
MELLÉKLETEK	119

ÁBRÁK JEGYZÉKE

1. Ábra: A pénzügyi kultúra vizsgált dimenziói	19
2. Ábra: A pénzügyi kultúra elemzésének konceptuális modellje	21
3. Ábra Az életszituációhoz kapcsolódó szükségletek.....	23
4. Ábra: A 2014/15 tanév őszi szemeszterében a magyarországi orvostanhallgatók körében pénzügyi kultúra témában végzett kérdőíves kutatásban részt vett hallgatók nemek szerinti megoszlása	56
5. Ábra: A 2014/15 tanév őszi szemeszterében a magyarországi orvostanhallgatók körében pénzügyi kultúra témában végzett kérdőíves kutatás hallgatóinak egyetem szerinti megoszlása %-ban.....	57
6. Ábra: A 2014/15 tanév őszi szemeszterében a magyarországi orvostanhallgatók körében pénzügyi kultúra témában végzett kérdőíves kutatásban részt vett hallgatók évfolyam szerinti megoszlása	57
7. Ábra: A 2014/15 tanév őszi szemeszterében a magyarországi orvostanhallgatók körében pénzügyi kultúra témában végzett kérdőíves kutatásban részt vett hallgatók szüleinek iskolai végzettsége.....	58
8. Ábra: A 2014/15 tanév őszi szemeszterében a magyarországi orvostanhallgatók között pénzügyi kultúra témában végzett kérdőíves kutatásban részt vett hallgatók szülei foglalkozása	59
9. Ábra: A Pénzügyi ismeretszint kompozit változójának megoszlása.....	64
10. Ábra: A Pénzügyi attitűdök kompozit változójának megoszlása.....	67
11. Ábra: A Pénzügyi magatartás kompozit változójának megoszlása.....	71
12. Ábra: Az önfenntartó index gyakoriságának megoszlása	80
13. Ábra: A pénzügyi kultúra típusai és az önfenntartás jellegének kapcsolata (%)	82
14. Ábra: Az erős kötések index értékeinek megoszlása	83
15. Ábra: A pénzügyi tudatosság index megoszlása a normális eloszlást jelző görbével.....	88
16. Ábra: A TV pénzügyi reklámjait értékelő index grafikonja	91

TÁBLÁZATOK JEGYZÉKE

1. Táblázat: A pénzügyi kultúrával foglalkozó néhány magyar vizsgálat áttekintése...	30
2. Táblázat: Likert skálaként megfogalmazott kérdésekre adott válaszok (1-5), ahol az 5-ös fokozat jelölte a tájékozottság legmagasabb szintjét	62
3. Táblázat: Két alternatíva közötti választást (igen-nem) kérő kérdések	63
4. Táblázat: A Pénzügyi ismeretszint kompozit változójának megoszlása	63
5. Táblázat Az ismeretszint index kapcsolata néhány társadalmi változóval.....	64
6. Táblázat: Likert skálaként megfogalmazott válaszok (1-5), ahol az 5-ös fokozat jelölte a pozitívabb véleményt, attitűdöt	66
7. Táblázat: Két alternatíva közötti választást (igen-nem) kérő kérdések	66
8. Táblázat: A Pénzügyi attitűdök kompozit változójának megoszlása	67
9. Táblázat: A pénzügyi attitűd index kapcsolata néhány társadalmi változóval.....	68
10. Táblázat: A pénzügyi attitűd kompozit indexének átlaga és szórása különböző egyetemista csoportokban	69
11. Táblázat: Likert skálaként megfogalmazott válaszok (1-5), ahol az 5-ös fokozat jelölte a pozitívabb véleményt, attitűdöt	69
12. Táblázat: Két alternatíva közötti választást (igen-nem) kérő kérdések	70
13. Táblázat: A Pénzügyi magatartás kompozit változójának megoszlása	70
14. Táblázat: A pénzügyi magatartás index kapcsolata néhány társadalmi változóval	71
15. Táblázat: A páros korreláció kapcsolatok a pénzügyi kultúra kompozit indexei között.....	73
16. Táblázat: A parciális korrelációs kapcsolatok értékének változása a pénzügyi kultúra indexei között.....	74
17. Táblázat: A pénzügyi kultúra típusai a klaszter elemzés alapján	75
18. Táblázat: A pénzügyi kultúra típusai a faktor elemzés alapján	76
19. Táblázat: A klaszter és a faktor analízis által besorolt egyetemisták csoportjai közötti kapcsolat (%).....	77
20. Táblázat: A pénzügyi kultúra típusaira ható társadalmi jellemzők a faktor- és a klaszter elemzés eredményei alapján	78
21. Táblázat: Az önfenntartás, az önálló életvitel típusai a vizsgált egyetemisták között	80
22. Táblázat: Az önfenntartás és a pénzügyi kultúra	81
23. Táblázat: A családi háttér szerepe (erős kötések) a pénzügyi kérdések megoldásában	83
24. Táblázat: A családi háttérhez pénzügyileg erős kötődés index értékének kapcsolata néhány társadalmi változóval	84
25. Táblázat: A pénzügyileg a családhoz való erős kötődés index értékeinek különbsége az egyetemi hallgatók neme szerint a szülők iskolai végzettsége és foglalkozása szerint	85
26. Táblázat: Likert skálaként megfogalmazott válaszok (1-5), ahol az 5-ös fokozat jelölte a tudatosság magasabb szintjét.	87
27. Táblázat: A tudatos pénzügyi magatartás index megoszlása.....	87
28. Táblázat: A pénzügyi tudatosság index értékeinek különbsége az egyetemi hallgatók néhány társadalmi jellemzője szerint.....	89
29. Táblázat: A televízió pénzügyi reklámjait értékelő pontok megoszlása	91
30. Táblázat: A pénzügyi reklámok megítélésére vonatkozó index értékei az egyetemi hallgatók néhány társadalmi változója szerint.....	92
31. Táblázat: A kutatás hipotézisei és eredményei.....	97

A pénzügyi kultúra dimenzióinak gazdaságpszichológiai vizsgálata

(KIVONAT)

Az értekezésben a szerző készített egy konceptuális vázlatot, hogy hogyan közelíti meg a pénzügyi kultúra tudományos vizsgálatát. A vizsgálat alapja egy kérdőíves kutatás volt, amely az orvostanhallgatók körében készült a debreceni, pécsi, budapesti orvosi karokon. A szakirodalom nagyrésze ebben a témában foglalkozik ugyan külön-külön a pénzügyi kultúrára vonatkozó ismerettel, az attitűddel, a magatartással, de nem vizsgálja azok egymással való kapcsolatát. A szerző szerint ezek a kapcsolatok nagyon lényegesek, mert ha nem látják az összefüggéseket akár a kutatók, akár a pénzügyi szakemberek, akkor következtetéseik, intézkedéseik gyakran félresikerülnek, nem lesznek hatékonyak. A szerző által készített vázlat mentén véghezvitt elemzés alapján meg lehet vizsgálni, hogy hogyan alakul a viszony a pénzügyi kultúra egyes elemei között. A szerző kutatása során megállapította, hogy a pénzügyi kultúra alapvetően három dimenzióból tevődik össze; a pénzügyi ismeretekből, a pénzügyi intézményekkel, szolgáltatásokkal kapcsolatos attitűdökből, véleményekből, valamint a pénzügyi magatartásokból, másképpen szólva, azokból a viselkedésekből, cselekedetekből, amelyek az embereket a pénzügyi intézményekhez, szolgáltatásokhoz kötik. A dimenziók meghatározása után olyan vizsgálatokat készített a szerző, amelyek eredménye alapján bebizonyosodott, hogy a kutatott csoportban a pénzügyi kultúrára gyakorolt társadalmi hatások nem az ismeretek területén mutatkoznak meg elsősorban, hanem azokhoz való érzelmi viszonyulásokban, amelyek a modern pénzügyi szolgáltatásokkal kapcsolatos bizalom területén az attitűdökkel és a véleményekkel kapcsolatban nyilvánulnak meg. A dolgozat ajánlásokat is megfogalmaz a pénzügyi kultúra fejlesztésével és további vizsgálatával kapcsolatban.

A SOCIO-ECONOMIC RESEARCH ON DIMENSIONS OF FINANCIAL CULTURE

(ABSTRACT)

In this paper the author attempts to create a conceptual picture of what she considers financial culture to be. The findings are based upon research including a questionnaire that was conducted amongst Hungarian medical students in Debrecen, Pecs and Budapest. Most literature in this topic deals with the separate elements of knowledge, attitude and behavior related to financial culture. However, the co-relation between these elements has not yet been examined. According to the author, without considering these crucial co-relations, both researchers and financial experts could draw inadequate conclusions or execute non-effective financial decisions. Based on the analytical framework created by the author it is possible to examine the connection amongst the separate parts that financial culture is based upon. According to her research, the author concludes that financial culture fundamentally includes three major dimensions: financial literacy, attitudes relating to financial institutions and services, as well as the behavior that people exhibit when dealing with financial institutions and services. Having described these dimensions, the author conducted her research and concluded that, in the examined demographic group, the primary social influence on financial culture is not the extent to which financial literacy is applied, but the level of emotional relating and trusting in modern financial institutions and the nature of the services they provide. The author makes suggestions for further research and continued development of financial culture.

I. BEVEZETÉS ÉS TÉMAFELVETÉS

„Ha a pénz jelenti számodra a függetlenséget, soha nem éred el. Az egyetlen igazi biztonságot, amit egy ember elérhet az életben a felhalmozott tudás, tapasztalat és képesség jelenti.”

/Henry Ford/

I.1. Kutatási téma jelentősége és aktualitása

A kutatómunkára a szerzőt a több mint húsz éves bankban megszerzett tapasztalata ösztönözte. A rendszerváltást követő, a pénzügyi szektorban bekövetkezett ugrásszerű innovatív változásokat személyesen tapasztalta meg, mint ahogy azt is, hogy az emberek pénzügyi műveltsége és a fejlődő szektor közötti szakadék óriási - ez adta az alaphangot a kutatáshoz.

A pénzügyi kultúra kérdésének aktualitása megkérdőjelezhetetlen, a pénzügyi műveltség a mai gazdasági és társadalmi viszonyok között már alapvető készség kell, hogy legyen. Ahogy Chen (1998) már korábban megállapította, ha az emberek nem tudják pénzügyeiket kellő körültekintéssel intézni, ez az egész társadalomra nézve problémát jelent. Godfrey (2002: 47) hasonlóképpen aggódva és kissé túlozva nyilatkozott: „Mi vagyunk a legjelentősebb kapitalista nemzet a Földön, de az érettségizett fiataljaink pénzügyi kultúrája igen alacsony. Miért vagyunk ebben a helyzetben? Azért, mert korábban nem fordítottunk a pénzügyi kultúra oktatására elég figyelmet.” Texas állam például már 1988-ban elfogadott egy törvényt, ami kötelezővé tette a pénzügyi ismeretek oktatását az állami középiskolákban, de egy 1995-ös jelentés továbbra is komoly problémákról számolt be ezen a téren (Avard et al. 2005). Annak ellenére, hogy Obama elnök már 2010-ben ratifikálta a Dodd-Frank törvényt (a törvény megalapította a pénzügyi kultúra fejlesztéséért felelős szövetségi hivatal), a problémák széleskörű és intenzív vitákat váltottak ki a pénzügyi kultúra helyzetéről és a kormány felelősségéről (Hastings et al. 2013). Senevirathne et al. (2017) a közelmúltban hasonlóképpen panaszozik, hogy éveket töltenek a tanulók az iskolában, de semmit sem tanulnak a pénzről. Már az említett Texas állambeli jelentés kapcsán megfogalmazódik a kérdés: vajon az oktatás hibáztatható egyedül ezért a helyzetért, vagy más tényezők is közrejátszanak ebben? Ha kissé túlzottnak is tartja a szerző Bautista (2013) kijelentését, miszerint egy nemzet sikerességének kulcsa a pénzügyi kultúra oktatásában rejlik, azt elismeri, hogy az oktatás jelentősége kulcsfontosságú, ha természetesen nem is az egyedüli kulcsszereplő ezen a területen.

Az Egyesült Államokból kiinduló, Európára is jelentős mértékben kiható válság további fontosságot adott a pénzügyi kultúrával kapcsolatos kutatásoknak is. Martinez (2016) a 2008-as pénzügyi válság egyik legfontosabb tanulságának azt látta,

hogy kiderült a lakosság alapvető hiányossága a pénzügyi kultúra terén. Glei et al. (2019) rávilágítottak arra is, hogy a válsággal kapcsolatos tanulságok azért is igen fontosak, mert elsősorban azokat a társadalmi csoportokat érintik, akik pénzügyi kultúrája alacsony, társadalmi, anyagi helyzetük kritikus. Ezt állapította meg korábban Lusardi et al (2010) kutatása is, ahol a pénzügyi válsággal kapcsolatos sérülékenységet társadalmi összetevőit vizsgálta. Az eredményeinek megfelelően az alacsonyabb iskolai végzettséggel, kevesebb jövedelemmel rendelkező családok hátrányosabb helyzetét tapasztalta.

Természetesen a pénzügyi kultúra színvonala a válság előtt sem volt megfelelő, de korábban a hiányosságok nem okoztak oly nagymértékű és rövid időn belüli koncentrálódó feszültséget a társadalomban, mint a pénzügyi válság hatására. A pénzügyi válság felkészületlenül érte az emberek nagy részét Magyarországon is. A felkészületlenség azonban nem egyszerűen az ismeretek hiányából adódott. Ennek sokkal mélyebb szociológiai okai voltak. A szocializmusban felnőtt és szocializálódott generációk nem voltak felkészülve a gazdasági rendszer megváltozására. Polányi szavaival élve „a piaci társadalom” kialakulása meglehetősen késéssel követte és követi ma is a „piaci gazdaság” kialakulását (Polányi 2004). A volt szocialista országok mindegyikénél jelentős törést okozott ez az ellentmondás, amelyet eltérő módon kíséreltek/kísérelnék meg enyhíteni. Mindenesetre világossá vált, hogy a pénzügyi kultúra helyzete, színvonala nem pénzügytechnikai kérdés, hanem alapvetően társadalmi, szociológiai. Ebből a szempontól vizsgálja a szerző is a disszertáció témáját.

Az Európai Unió tagjaként a bankügyek nemzetköziesítése tovább erősítette a probléma felvetés helytállóságát. A pénzügyi termékek és szolgáltatások összetettebbé válásával ugyanis az emberek nehezebben értik meg azokat. Vagy nagyon bizalmatlanok, gyanakvók, vagy pedig könnyelműek. A kínálati versenyben egyre nagyobb szerepet kapnak a marketing eszközök és a különböző értékesítési csatornák, melynek következményeként a háztartások gyakran igénybe vesznek olyan szolgáltatásokat, amelyekre nincs is szükségük, illetve nem a legmegfelelőbb a számukra. Az alapvető pénzügyi ismeretek hiánya miatt az új ismeretek befogadása nehézségekbe ütközik, a háztartások kockázatosabb pénzügyi pozíciót vesznek fel (túlzott eladósodás, elégtelen nem diverzifikált megtakarítás), mint amennyit kockázati hajlandóságuk indokolna. Ezek a bekövetkező negatív, váratlan események csökkenthetik a háztartás fogyasztási kiadásait, majd a csökkenő fogyasztás gazdasági visszaeséshez vezethet (Balázs né 2006). A pénzügyi közvetítő rendszer hagyományai, illetve a gazdaság fejlettségi szintjei² alapján különböző típusú ismeretekre van

² A fejlettségi szint osztályozható 1. HDI: Az emberi fejlettségi index (angol nyelven: Human Development Index) illetve a 2. GNI a bruttó nemzeti jövedelem (angol nyelven: Gross National Income) alapján.

1. A Humán Fejlettségi Index egy összehasonlítási alapot képező mutató, amelyet az adott országban lévő születéskor várható élettartam, az emberek műveltsége, az oktatás, az életszínvonal és az életminőség alapján állítanak össze világviszonylatban összevetve a különböző országokat. Általánosságban véve e mutató az emberi jólét mérőszáma, különös tekintettel a gyermekek jólétére. E mérőszámot arra használják a szakemberek, hogy különbséget lehessen tenni a fejlett államok, a fejlődő államok és a fejletlen államok között, illetve még arra, hogy kimutassák a gazdasági lépések hatásait az

szükség a pénzügyek menedzseléséhez. A pénzügyi kultúra iránti igény, illetve annak fejlesztésére való törekvés az elmúlt évtizedekben folyamatosan jelen volt, de csak a 2008-ban kibontakozó világméretű pénzügyi válság kapcsán vált hangsúlyossá. A pénzügyi válság számos negatív hatást gyakorolt a gazdaságra és a társadalomra egyaránt. A 2008-as recesszió ebben az esetben nem a reálgazdaságból, hanem a pénzügyi szektorból indult ki (Botos et al. 2012).

Különböző tanulmányok (MNB 2006) rámutattak arra, hogy a polgárok felkészültsége hiányos az alapvető pénzügyek terén. A kutatások azt is egyértelműen kimutatják, hogy egyre több ember érzi át a jól használható pénzügyi háttérnek a fontosságát. Magasabb szintű pénzügyi kultúra esetén kisebb hangsúlyt kell fektetni újraelosztási és stabilizációs célokra, ami jótékony hatással van a gazdaság minden szereplőjére, az ország versenyképességére. A fogyasztóvédelmi szervezetek is egyetértenek a pénzügyi oktatás fontosságával, amely szerintük nem merülhet ki a pénzintézetek felvilágosításának gyakorlatában. A pénzügyi kultúra több, további szempontból is fontos lehet. A demográfiai változások, a megváltozott gazdasági környezet, a pénzügyi közvetítő rendszerben megfigyelhető tendenciák és a felgyorsult termék innováció következtében egyre nagyobb feladat hárul a háztartásokra a mindennapos döntéshozatalok során. A közmondás szerint - „addig nyújtózkodj, míg a takaród ér” – az ember a pénzügyekben addig nyújtózkodjon, amíg a takarója ér, tehát olyan döntéseket kell, hogy hozzunk, amit a pénzügyi képzettségünk és anyagi lehetőségünk megenged (Németh 2015).

Egyre nagyobb felkészültséget, tájékozottságot kell biztosítani a lakosság számára, hogy megbízható tájékoztatást kapjanak a pénzügyek terén, a szükséges alapfogalmakat jobban megismerhessék és a tágabb háttérismeretek birtokában tudatos és helyes pénzügyi döntéseket hozhassanak. Calcagno & Monticone (2011) helyesen jegyezték meg, hogy tévednek azok a szerzők, akik szerint nem szükséges a pénzügyi kultúra vizsgálata, oktatása, hiszen a pénzügyi szervezetek megfelelő tanáccsal szolgálnak még a hátrányos helyzetű csoportok számára is. Véleményük szerint a magas szinten képzett pénzügyi tanácsadó szervezetek tevékenysége nem elégséges. Jelen szerző azt is hozzáteszi, hogy feltehetően pont a szegényebb, alacsonyabb iskolázottságú társadalmi csoportok maradnak kívül a pénzügyi tanácsadók tevékenységi körén, látókörén. Később látni fogja az olvasó azt is, hogy egyedül az ismeretek növelése nem jelent megoldást a pénzügyi kultúra fejlesztésére. A szerző korábbi kutatások során (Kovácsné 2014) is feltárta, hogy a pénzügyi elégedettség titka nemcsak a pénzügyi tájékozottságban, hanem a mindennapi gyakorlatban van, amelyre nagy hatást gyakorol a szocializációs folyamat. A tudatos állampolgári lét, egyre inkább megfelelő pénzügyi kultúrát, pénzügyi tudatosságot kíván meg minden állampolgártól. Kialakulása, fejlesztése csak akkor lehet eredményes, ha az az egész életen át tartó folyamat. Egy ország gazdasági biztonságának alapköve az, hogy a lakosság megfelelő pénzügyi kultúrával rendelkezzen. (Fen 2010). Korábbi kutatások (Balázsne 2006) eredményei alapján az

emberek életminőségére. E mérőszámot az 1990-es években Mahbub ul Haq pakisztáni és Amartya Sen indiai közgazdászok fejlesztették ki. (Lásd pl: Obádovics & Kulcsár (2003), illetőleg Garami (2009).)

2. A bruttó nemzeti jövedelem a GDP-ből származtatott mutató, amely az egyes gazdasági szektorok, illetve a külföldről kapott és külföldre fizetett elsődleges jövedelem egyenlegének összege. Forrás: <http://www.bankihitel.hu/?us=fogalomtar&like=g&null=1> Letöltés dátuma: 2018.08.23.

tapasztalható, hogy hazánkban a pénzügyi kultúra szintje meglehetősen alacsony. Ki kellene tehát alakítani életünk során egy jól működő pénzügyi stratégiát, amely támogatja törekvéseinket, elképzeléseinket, segítik a terveink megvalósítását. Nagy valószínűséggel a most tinédzser korosztálynak, sokkal több pénzügyi kockázattal kell szembe néznie, mint elődjeknek. Miközben az élettartam növekszik, a szociális ellátások sok esetben szűkülnek. A jól használható pénzügyi háttér fontossága megkérdőjelezhetetlen. A magyar lakosságot megrendítette a társadalmi és gazdasági rendszerváltozás. A megváltozott pénzügyi szabályozók, gazdasági formák, a munkaerőpiac korábitól alapvetően eltérő működése, váratlanul érte az aktív korosztályt. A szocializmus viszonyai között szocializálódott, korábban nevelkedett embereknek nem volt módja elsajátítani azokat a készségeket, ismereteket, amelyekkel a megváltozott gazdasági viszonyokhoz rugalmasan, eredményesen tudott volna alkalmazkodni. Magyarország történelmi okokból kimaradt a pénzügyi-gazdasági ismereteknek a hétköznapi kultúrába ágyazásából (Új Pedagógiai Szemle 1998/07-08).

I.2. Célkitűzések

A dolgozat témájának aktualitása tehát nagyon jelentős. Mivel azonban a pénzügyi kultúra alapvetően társadalmi és gazdasági jelleggel bír, a jelenleg tapasztalható állapotának erős történelmi, kulturális gyökerei vannak. Ez a tény is magyarázza, hogy a szerző a fiatalok egy sajátos, egyetemista csoportját vizsgálta, és pénzügyi kultúrájuk jellemzőinek társadalmi hátterét kutatta.

- Az értekezés alapvető célja a pénzügyi kultúra dimenzióinak feltárása a szakirodalom segítségével, amely dimenziók a kutatási eredmények következtében jelentős mértékben hozzájárulhatnak a pénzügyi kultúra fejlesztéséhez.
- Cél volt az is, hogy a dimenziók segítségével pénzügyi kultúra típusokat alkosson a szerző, továbbá megvizsgálni azt, hogy különböző típusok, hogyan függenek össze a társadalmi, demográfiai változók.
- Az értekezés megírásakor további cél volt, hogy olyan magyarázó tényezőket azonosítson a szerző az általa vizsgált csoportban, amelyek a pénzügyi kultúra összetevőinek megértéséhez nyújtanak értékes információkat. Ilyenek lehetnek például a demográfiai változók, a jövedelmi helyzet, vagy az önálló életvitel. Az értekezés eredményei természetesen csak a vizsgált csoportra vonatkozóan érvényesek - de éppúgy, mint a nemzetközi szakirodalom esetében is tapasztalható -, az eredmények, a feltárt összefüggések ilyen esetekben sem lényegtelenek.
- A szerző céljának tekintette továbbá annak vizsgálatát, hogy összefügg-e a pénzügyi magatartás tudatosságának foka az önálló életvitel tapasztalataival. Van-e befolyása az önálló életvitelnek a pénzügyi kultúra alakulására?
- Végezetül a szerző célja az is, hogy kutatási eredményei segítséget nyújtsanak a pénzügyi kultúra fejlesztésére, fejlődésére irányuló programok kialakításához az oktatás és a tájékoztatás területén.

II. IRODALMI ÁTTEKINTÉS

II.1. Pénzügyi kultúra fogalma, vizsgálati megközelítései

Az elmúlt néhány évtizedben pénzügyi kultúra volt az egyik legaktívabban kutatott terület a világon (Seth et al.2010; Delavande et al. 2008, Song, 2011; Bhushan & Medury 2013; Rooij et al. 2011; Arrondel et al. 2013; Lusardi & Mitchell, 2006, 2007, 2008, 2011; Agnew et al. 2007). Annak ellenére tapasztaljuk ezt, vagy talán éppen azért, mert a pénzügyi kultúra meglehetősen bizonytalanul megfogható fogalom. Vannak olyan tanulmányok (pl. Thilakam 2012), amelyek a pénzügyi tájékozottságot vizsgálják, azaz a pénzügyi ismeretek köréből veszik adataikat és értelmezik azokat. A különböző elméletek alapján összeválogatott, többségében életidegen ismeretek számonkérése igen népszerű és a legkönnyebben járható útnak tűnik. Azonban sok buktatót rejt magában, amelyeket nehéz elkerülni. Például, ki mondja meg, hogy milyen ismereteket kell vizsgálni? Vajon minden társadalomban ugyanolyan jelentőséggel bírnak a kiválasztott és a szakirodalom által előnybe részesített ismeretek? Vajon minden társadalmi csoportban ugyanolyan szerepet töltenek be? A bankszakember számára fontos ismeretek vajon minden társadalmi csoport életében ugyanolyan fontossággal bírnak? A kérdéseket lehetne még sorolni, de látható, hogy a legegyszerűbb és legkönnyebb út nem mindig célravezető.

Mások (pl. Németh et al. 2017) elsősorban magatartások, viselkedések típusait elemzik. Ismét mások (pl. Falahati et al. 2012) azt kutatják, hogy mekkora a bizalom a pénzügyi intézményekkel, technikai megoldásokkal szemben, vagyis a vizsgált csoportoknak mi a véleménye ezekről a megoldásokról, pénzügyi technikákról. Noctor et al. (1992) véleménye szerint hatékony és informált döntések meghozatalának képességéhez köthető a pénzhasználat és pénzkezelés. Az olvasási, elemzési, kommunikációs képességeket említi Vitt et al. (2000), melyek érintik az anyagi jólétet, de a pénzügyi döntés, a jövőtervezés, valamint a gazdasági helyzet ismerete is a pénzügyi kultúra része a kutatók szerint.

Egy OECD vizsgálat (Atkinson & Messy 2011) irányítói maguk sem voltak teljesen biztosak a fogalom értelmezésében. A szerzőhöz hasonlóan nemcsak a pénzügyi ismereteket sorolják a pénzügyi kultúra fogalmába, hanem a magatartásokat és az attitűdöket is, de a pénzügyi kultúra oktatásánál mégis csak az ismeretek átadását tartották szükségesnek. Aprea (2016) a pénzügyi kultúra nemzetközi kézikönyvének előszavában több egymástól eltérő felfogást ismertet a fogalommal kapcsolatban, és reményét fejezi ki, hogy egyszer talán megszületik a konszenzus. Mindenesetre az "International Handbook of Financial Literacy" is sokféle nézetre világít rá a közgazdasági jellegűtől a pszichológiai, vagy a szociológiai felfogásokig. Henchoz (2016) bírálja az OECD vizsgálatokat is, mivel azok szerint nem veszik figyelembe a pénzügyi kultúra társadalmi háttérét vagy, ahogy Granovetter (1985) már jóval korábban fogalmazott, a pénzügyi viselkedés, a pénzügyi kultúra társadalmi beágyazottságát. Maga az OECD anyag (2013a) is elismeri, hogy bizonyos kényszerű megegyezések ellenére a pénzügyi kultúra fogalmáról és mérésének lehetőségeiről, valamint oktatásáról szóló vitáknak még egyáltalán nem érték a végére. Senevirathne

et al. (2017) összevetették az egyes országokban a vizsgálatok során alkalmazott pénzügyi kultúra fogalmak operacionalizálását, és látva az igen lényeges eltéréseket azon a véleményen voltak, hogy elsősorban az adott országok sajátos helyzetét, kultúráját figyelembe véve (country specific) kell a mérés módszerét kidolgozni, hiszen például az OECD által javasolt indikátorok nem mindenhol illeszkednek az ország sajátosságaihoz. Zokaityte (2016) szintén bírálja az OECD vizsgálat módszertanát, a kérdőív kérdéseit, mivel szerinte azok nem életszerűek. Más vonatkozásban viszont érdekes társadalmi összefüggésre hívja fel a figyelmet. Mégpedig a nők kitüntetett szerepére a háztartás-gazdaságtan menedzselését illetően. A tradicionális európai gyökerű társadalmakban még ma is sokszor a nők „kezében van a pénztárca”, tehát szerinte fogékonyságuk a pénzügyi kultúrát illetően nagyobb. Chen & Volpe (2002) eredményei ellentmondani látszanak ennek, de természetesen figyelembe kell venni, hogy ők közgazdász hallgatókat vizsgáltak, ahol a vizsgálatban döntően a modern üzleti élettel kapcsolatos ismeretek szerepeltek. Az ismeretek terén ebben az esetben a nők gyengébben teljesítettek. Barboza et al. (2016) szintén észlelték a nemek közötti különbséget a nők hátrányára, de azt is aláhúzták, hogy nem egyszerűen a nemek közötti eltérésről van szó, hanem olyan kognitív különbségekről, amelyek például az egyetemi hallgatók eltérő érdeklődésére utalnak vissza. Fonseca et al. (2012) viszont azt tapasztalta, hogy a közös döntés a házastársak között megelőzheti a pénzügyi bajokat, vagy legalábbis csökkenti azokat. Ebből a néhány példából már nyilvánvaló, hogy a nemek közötti eltérések vizsgálata a pénzügyi kultúra esetében sem egyszerű. Számos tényező, a társadalmi sajátosságok, a családon belüli döntési folyamatok stb. nem támogatják az egyszerű, sztereotip megfogalmazásokat.

West & Worthington (2017) azoknak a közgazdászoknak táborába tartozik, akik a pénzügyi kultúra fogalmát a megtakarításokkal azonosítják. Ennek megfelelően elemzéseik kimutatták, hogy az idősebbeknek és a nagyobb jövedelműeknek magasabb a pénzügyi kultúrája, majd javasolták a nők és a fiatalabbak támogatását e probléma leküzdésére. A pénzügyi kultúra és a megtakarításokra irányuló aktivitás (saving management) között Riyadi & Pritami (2018) vizsgálata szerint nem volt szignifikáns összefüggés, mivel a megtakarítások igen különböző motívumokat takartak különböző társadalmi csoportokban.

Az Amerikai Pénzügyminisztérium 2008-ban a pénzügyi kultúra meghatározásakor még a pénzügyi folyamatokkal kapcsolatos ismeretekre, a folyamatok megértésére helyezte a hangsúlyt, 2016-os dokumentumában pedig már azt hangsúlyozta, hogy a képességek mellett a különböző habitusoknak, attitűdöknek van kiemelkedő szerepe, amelyet az oktatás során is figyelembe kell venni (Bautista 2013; Promoting 2016). Remund (2010) korábban szintén hangsúlyozta, hogy a gazdasági szakemberek, a szociológusok, a pénzügyi tanácsadók egyáltalán nem értenek egyet a fogalom tartalmát illetően. Szerinte öt kategóriával sikerülhet leírni, meghatározni a pénzügyi kultúra mibenlétét.

Ez az öt kategória a következő;

- a pénzügyi ismeretek,
- a megfelelő előrelátás és tervezés a pénzügyekben,
- képesség megfelelő helyes döntések meghozatalára,
- a saját pénzügyek önálló menedzselése,
- bizalom, magabiztosság a saját pénzügyeinek kezelésében.

Külön felhívja a figyelmet, hogy csak olyan ismeretek vizsgálata célszerű, amelyek közel állnak az emberek hétköznapijaiban mutatkozó cselekedeteikhez, nem pedig olyanok, amelyeket bankszakemberek, pénzügyi szakértők hivatali tevékenységeihez kapcsolódnak, s az átlagember számára életidegenek. Remund tehát alapvetően társadalomtudományi - szociológiai és pszichológiai - kategóriák vizsgálatát tartja fontosnak. Pham et al. (2012) hasonlóképpen a pénzügyi attitűdök, magatartásbefolyásoló szerepét hangsúlyozzák. A diákhitellel kapcsolatos magatartásokat úgyszintén a pénzügyi attitűdök sajátosságai befolyásolják Agnew & Harrison (2015) vizsgálata szerint Angliában éppúgy, mint Új-Zélandban. Ergun et al (2018) tanulmányának felfogása nagyon közel áll a szerző megközelítéséhez a pénzügyi kultúra vizsgálatát illetően. Ők azt kutatták, hogy a pénzügyi kultúra összefüggésben van-e a vállalkozási hajlandósággal. A vizsgálat egyetemi hallgatók körében zajlott, s a pénzügyi kultúra keretében az ismeretek mellett vizsgálták az attitűdöket és a magatartásokat is a vállalkozási tervekkel kapcsolatosan.

Bay et al. (2014) a pénzügyi kultúra szituatív megközelítésére teszi a hangsúlyt. Remund (2010) alapján megkülönböztetnek „autonóm” és „szituatív” pénzügyi kultúra koncepciót. Az autonóm megközelítést vallók véleményük szerint eltekintenek a társadalmi kontextustól és valamiféle általános pénzügyi, közgazdasági felfogás alapján válogatják ki azokat az ismereteket, amelyek vizsgálatával az embereket pénzügyi kultúrával rendelkezőkre és azzal nem rendelkezőkre osztják. A szituatív megközelítés Remund (2010) öt kategóriája alapján a társadalmi kontextust állítja a középpontba, azaz a társadalmi egyenlőtlenségeket, és a mindennapi életben előforduló szituációkban mutatkozó magatartások, viselkedések és a kapcsolatos attitűdök alapján döntenek el a pénzügyi kultúra helyzetét. A társadalmi háttér szerepét emeli ki Xu et al. (2015) tanulmányukban. A pénzügyi kultúra jellemzőit az emberi (humán) tőke egyik sajátosságaként értékelik, amely viszont meghatározó mértékben befolyásoltan létezik a személyiségi adottságok mellett a társadalmi háttér jellemzőitől és kevésbé a rendelkezésre álló anyagi eszközöktől. Shim et al. (2015) az útelemzés (pathway/path analysis) módszerét használva kimutatták, hogy az egyetemi hallgatók pénzügyi kultúrájának alakulásában elsősorban a szocializációs folyamatban elsajátított attitűdök és a társadalmi háttér tényezői játszanak meghatározó szerepet.

A pénzügyi erőforrások hatékony működtetéséhez készségekre és képességekre van szükség ahhoz, hogy életre szóló pénzügyi biztonságra tegyünk szert (Jump\$tart 2007). Servon & Kaestner (2008) úgy találták, hogy az egyének pénzügyi

tervezéseinek megértésére és használatára vonatkozó képesség a pénzügyi kultúra. Worthington (2006) szerint a pénzügyi ismeretekhez matematikai képességre van szükség. Kharchenko (2011) meghatározása szerint a pénzügyi ismeretekhez szükséges a számtani készség és az alapvető gazdasági fogalmak ismerete, hogy megfelelő megtakarítási és hitelfelvételi döntéseket hozzunk. A volt szocialista országokban, így Magyarországon is, ez az összefüggés nem annyira egyértelmű. A PISA felmérések szerint matematikában Magyarország a közepesnél jobban teljesít, de a hasonló matematikai eredménnyel rendelkező nyugati országok tanulói a pénzügyi kultúra területén jóval túlszárnyalják hazánkat (Jappelli 2010). Ez a különbség nyilvánvalóan a magyar társadalom késését, felkészületlenségét jelzi.

Kérdés azonban az, hogyha ezekre a pénzügyi ismeretekre valóban szükség van, milyen tényezők hatnak alakulásukra? Ahogy mondani szokták: „itt van a kutya elásva”. A család, iskola, barátok, internet, tömegkommunikáció, vagy néhány, illetőleg mindegyik? A család szerepét a legtöbb kutatás hangsúlyozza, amivel egyúttal közvetve elismerik, hogy a társadalmi csoportok eltérő modellt közvetíthetnek. Az internet hatását szintén sokan kiemelik, például Sabri & Cheng-Xi Aw (2019), de a hatás mechanizmusát nem tudják leírni, és további kutatásokat sürgetnek.

Thilakam (2012) azt mondja, hogy a pénzügyi ismeret az a képesség, melynek segítségével hozzuk meg a pénzügyi döntéseinket. Pontosabban arra utal, hogy a készségek és ismeretek, amelyek lehetővé teszik az egyén számára, hogy megalapozott és hatékony döntésekkel tudatos pénzügyi eszközöket használjunk. A személyi jövedelemadó rendszer vizsgálatakor Ambrus (2012) feltételezte, hogy az adórendszer változásai nem befolyásolják az egyének hosszú távú döntéseit a gyerekvállalásra, a lakásvásárlásra, a megtakarításra és a továbbtanulásra vonatkozóan. Megállapította, hogy a 46-60 éves korosztály megtakarítási döntésére (44,8%) van legnagyobb hatással az adórendszer változása, az iskolai végzettségüktől függetlenül és leginkább a megtakarítási döntéseknél érvényesül az adótörvény-módosítások hatása. A hosszú távú megtakarítási döntéseknél az egyszeri nagyobb összeg befizetése vagy a folyamatos, rendszeres befizetés előnyeit és hátrányait is mérlegelni kell, valamint a futamidő, a megtakarítási cél és a befektetéshez kapcsolódó adókedvezmény megléte is nagyon fontos szempont döntések meghozatala során (Horváthné 2014).

Számos értékes tanulmány vizsgálta a pénzügyi kultúra, nyugdíj-előtakarékosság és megtakarítási döntések közötti kapcsolatot a fejlett országokban is (Fornero & Monticone, 2011a; Joo & Grable, 2004; Rooij at al. 2011; Arrondel at al. 2013, Lusardi & Mitchell, 2006, 2007, 2008, 2011; Agnew at al. 2007). Tatay (2009) szerint a rendszerváltás idején a múlt rendszer örökségeként viszonylag elfogadható nyugdíjat kapott majdnem minden idős állampolgár. Ezt követően a gyorsan csökkenő foglalkoztatás, a széles körű korai nyugdíjazások megváltoztatták az alkalmazotti és nyugdíjasok közti arányt. A nyugdíjrendszerben a változások több lépcsőben zajlottak. Többek között megjelentek a biztosító társaságok hosszú lejáratú megtakarítási konstrukciói is, mely öngondoskodás választása megoldás lehet a nyugdíjas években az addig megalapozott életszínvonal fenntartására. Ezek a tényezők önmagukban is

indokolták volna a pénzügyi kultúra aktuálissá válását, hiszen sokan olyan új pénzügyi szituációval kerültek szembe, amire nem voltak felkészülve rajtuk kívülálló okok miatt. Később a társadalmi, gazdasági egyenlőtlenségek tovább mélyültek, s végül a pénzügyi válság felszínre hozta egyrészt az intézményekben rejlő problémákat éppúgy, mint az emberek sokaságának sok szempontból kilátástalan pénzügyi helyzetét.

Falahati et al. (2012) megvizsgálták a kapcsolatot a pénzügyi viselkedés és a pénzügyi elégedettség között. Megállapították azt is, hogy a stabil pénzügyi helyzet nagyobb személyes elégedettséget mutat. Joo & Grable (2004) vizsgálta a pénzügyi elégedettséget befolyásoló tényezőket. A kutatók megállapítása szerint, a pénzügyi elégedettség kapcsolatban van a pénzügyi magatartás, pénzügyi ismeretek és a fizetőképességgel közvetlenül, illetve közvetve is. Weaver & Agle (2002) vizsgálata a vallásosság és az etikus magatartásra fókuszált. A kutatók úgy találták, hogy a vallásosság hatással van az ember erkölcsi teljesítményére és ezáltal a gazdasági magatartására is. Shu et al. (2010) megállapították, hogy a vallási csoport erősebben kockázatkerülő pénzügyi magatartást tanúsít. A kutatók vizsgálati eredménye azt mutatta, hogy a vallásos hit befolyásolja a kockázatvállalás magatartási és befektetési döntéseit. Ez az összefüggés természetesen kétséges, hogy kiállja-e a próbát. Az is elképzelhető ugyanis, hogy bizonyos vallási csoportok demográfiai összetétele változó, például nem és életkor szerint. Így nem biztos, hogy a vallásosság mértéke, hanem inkább a mögötte lévő demográfiai jellemzők (a nők és az idősebbek gyakran vallásosabbak) eredményezik a jelzett összefüggést.

Németh et al. (2017) tanulmányukban, egy 2015-ben 1000 fős reprezentatív mintán készült felmérés adatait feldolgozva vizsgálták a magyar fiatal felnőttek pénzügyi kultúrájának különböző aspektusait, összehasonlítva a 18–35 éves korosztály pénzügyi tudását, attitűdjeit, magatartását és szokásait az idősebb korosztályokéval. Megvizsgálták azt is, milyen jellemzőkkel írható le a kiválasztott csoport, valamint azt, hogy képezhetnek-e klasztereket pénzügyi attitűdjeik és magatartásuk mentén. Eredményeik szerint a 18–35 éves korosztályra a pénzügyi megfontoltság kevésbé, míg a hosszú távú pénzügyi célok kitűzése és a hedonizmus inkább jellemző. Ők a pénzügyi céljaikat nem a kiadások csökkentésével, megtakarítással vagy befektetéssel kívánják elérni, inkább készítenek cselekvési tervet, illetve vállálnak plusz munkát. Németh et al. (2017) kutatásuk során három klasztert azonosítottak; az aggódalmaskodó költekezőket, az elégedett kockáztatókat és az óvatos megfontoltakat. A pénzügyi sérülékenységre az aggódó költekezőkre jellemző, akik a fiatal felnőttek mintegy egynegyedét alkotják a felmérésben. Ők inkább a mának élnek, a pénzügyi problémák nehezítik a megélhetésüket, emiatt sokat szoronganak, megtakarítással nem rendelkeznek. Sokban hasonlítanak a Kim & Lee (2018) által jellemzett „payday loan”-ból élők csoportjára, akik alacsonyabb képzettséggel rendelkeznek, és pénzügyeiket nem tudják menedzselni. Mindemellett a másik két klaszterhez viszonyítva pénzügyi tudásuk és készségeik alacsonyabb szintűek, kevesebben készítenek költségvetést, a jövedelmük alacsonyabb és nem jellemző rájuk a pénzügyi célok kitűzése sem.

Zsótér (2018) kutatási célja az időorientáció és a szükségletkielégítés elhalasztásának képességére koncentrálni, a téma hangsúlyozottan a 18–35 évesek pénzügyi kultúrájának vizsgálata volt. A kutatást egy 300 fős – nemre, korra, lakhelyre – reprezentatív adatfelvételtől készítette el. Megállapította, hogy a fiatalok magatartása sokszor a demográfiai jellemzők mentén is eltérő eredményt mutat. A legjelentősebb hatást az időorientációval kapcsolatosan a jövőorientációnak talált, legfőképpen a szükségletkielégítés elhalasztásának képességére vonatkozóan. Vizsgálati eredménye azt mutatja, hogy aki jövőorientáltan gondolkodik, az könnyebben tud lemondani a jelenben bizonyos dolgokról, és tud várni egy későbbi, hosszútávon érkező jutalomra, mely eredményt a szakirodalmi kutatásával is összhangban találta. Megállapította, hogy a jelenhedonizmus³ leginkább a pénzügyi értelemben vett elhalasztási képességre van hatással, azaz minél inkább jelenhedonista valaki, annál kevésbé tudja pénzügyeit hosszú távú céloknak alárendelni. A pénzügyi jólétre leginkább a jelenfatalista⁴ és a múltnegatív hozzáállás van hatással, mégpedig a kapcsolat negatív irányú. A szükségletkielégítés elhalasztásának képességében a végzettség szerint különbségeket talált a kutató, aszerint, hogy minél magasabb végzettséggel rendelkezik a vizsgált személy, annál inkább képes a szükségleteit későbbre halasztani. A legmagasabb jövőorientációt a három kialakított klaszter esetében az aggódó-tudatos csoportban figyelte meg, míg magától értetődőnek találta, hogy a Carpe Diem csoportban⁵ a legalacsonyabb. A múltnegatív hozzáállás a Carpe Diem csoportnál a legmagasabb, szinte azonos eredménnyel az aggódó-tudatos csoporttal. A múltnegatív hozzáállás tekintetében a vizsgálat kiugró eredményt mutatott úgy, hogy az elégedettek csoportja a legalacsonyabb értéket mutatta. Jelenhedonizmusban a Carpe Diem csoport emelkedett ki, míg ez az elégedett csoportra kevésbé jellemző. Jelenfatalizmusban a legalacsonyabb értéket szintén az elégedett csoport mutatta – ez klaszter szignifikánsan magasabb pénzügyi jólétet jellemezhető a kutató szerint, mint a másik kettő. A tanulmányban megállapítást nyert, hogy az elégedettek pénzügyi jóléte a legmagasabb. Zsótér vizsgálata során egyfajta feltáró jelleggel megmutatta a fiatalok időorientációjának, szükségletelhalasztási képességének, pénzügyi attitűdjeinek és jólétének összefüggéseit. Úgy gondolja, hogy e tényezők hátterében sokszor a jövedelmi tényezők is húzódnak, de a kutatási eredmények felhívják az attitűdbeli különbségekre is a figyelmet. Kiemelte, hogy a Carpe Diem típusú emberek egyúttal aggódók is és nem elégedettek pénzügyeikkel, akik pedig tudatosnak mutatkoznak, sokszor a pénzügyektől való szorongás, a saját jövedelmi helyzetük korlátozó jellege miatt teszik azt.

Murphy (2013) vizsgálta a reménytelenség és a pénzügyi kultúra kapcsolatát is. A vizsgálat eredményei azt mutatták, hogy a reménytelenség negatívan korrelál a pénzügyi kultúrával. Kockázatkörülő magatartással hozta összefüggésbe a magas pénzügyi kultúrát Klapper et.al. (2012). Lusardi & Mitchel (2007) az összetettebb pénzügyi termékek választását tekintették a magasabb pénzügyi kultúra jelzőjének.

³ A jelenhedonista egyén izgalmat keres az életében, ezért szívesen vállal kockázatot, a pillanatban él.

⁴ A jelenfatalista egyik fő jellemzője, hogy életében erős a kontroll, és kötelességtudó is, ugyanakkor úgy érzi, nincs ráhatása arra, ami vele történik

⁵ Carpe Diem csoportnak a pénzügyi attitűdök alapján kapott klaszter csoport egyikét nevezte így Zsótér

Klapper et al. (2012) mutattak rá arra is, hogy az alacsonyabb pénzügyi kultúrával rendelkezők hajlamosak az egyszerű, de drágább pénzügyi termékek mellett dönteni, ezért válhatnak bizalmatlanná az összes többi pénzügyi termékkel szemben.

Korábban már említette a szerző a fogalmak tisztázatlanságából eredő konceptuális és módszertani zavarokat. Például az angol „financial literacy” kifejezés magyar megfelelője a pénzügyi kultúra, - a dolgozatban ezt a kifejezést használja a szerző -, ahogy a magyar szakirodalomban is ez terjedt el. A pénzügyi műveltség kifejezés hallatán kettősséget érzékelhetünk; a személyes pénzügyek ismeretét és azok megfelelő használatát (Kovács 2015). Huston alapján bemutatta, hogy a nemzetközi szakirodalomban sem található olyan meghatározás, amely egységesen elfogadott volna. A „financial literacy” megfelelőjeként használják sok esetben a „financial knowledge” a pénzügyi tudás, illetve a „financial education” azaz a pénzügyi nevelés/oktatás kifejezéseket is (Huston 2010). Huston 71 pénzügyi kultúrával foglalkozó tanulmányt tekintett át abból a szempontból, hogy hogyan mérték a pénzügyi kultúra összetevőit. Valamiféle közös megállapodás a fogalomról teljesen hiányzik szerinte, sőt a tanulmányok 72%-a semmiféle definíciót nem adott.

A szerző úgy gondolja, hogy a „financial education” kifejezés pontosabb megfelelője a pénzügyi oktatás. A „financial capability” kifejezést, mint pénzügyi képességet is megtaláljuk a szinonimaként, de Habschick et al. (2007) a „financial awareness” vagyis a pénzügyi tudatosság kifejezésen ugyanezt a fogalmat értik. A pénzügyi tudatosság találóan fejezi ki, hogy mit várnánk el a társadalom szereplőitől; tudatosan irányítsák pénzügyeiket, törekedjenek azzal kapcsolatos döntéseiket minél racionálisabban és megfelelő tájékozottsággal meghozni. Az angolok inkább a pénzügyi képesség, míg a németek a pénzügyek megértését magyarázzák, amikor a pénzügyi kultúra definícióját magyarázzák (Kovács 2015).

A pénzügyi kultúra fogalmi megközelítései Béres (2013) szerint, mindig a kutatási céloknak megfelelően értendők. Ez egy vitatható megállapítás, mivel ugyan eltérő meghatározások létezhetnek, léteznek is, mint pl. Huston estében láttuk, de nem a kutatási céltól függenek elsősorban, hanem a kutatók és/vagy a megrendelő felfogásától, ismereteitől. Hung et al. (2009, hivatkozva Béres 2013), az általuk feldolgozott tanulmányok alapján kilenc pontban foglalták össze a pénzügyi kultúra alkotóelemeit:

- a pénzügyi tudás,
- a pénzügyi folyamatok megértése,
- a pénzügyi tudás alkalmazási képessége és a megszerzett tapasztalatok,
- a pénzügyi összefüggések és definíciók ismerete,
- a megalapozott pénzügyi döntések meghozatalának képessége,
- a legalapvetőbb pénzügyi fogalmak ismerete,
- az egyszerű (alapvető) pénzügyi döntések meghozatalának képessége,
- a megalapozott és tudatos döntések meghozatalának képessége,
- az egyszerű pénzügyi fogalmak ismerete.

Hung et al. (2009) felfogása láthatóan döntő részben lexikális ismeret-centrikus, ráadásul redundáns is, azaz a megfogalmazott elemek átfedik egymást. Hung et al. (2009) szerint felelős pénzügyi döntést megfelelő eredménnyel csak akkor lehet hozni, ha a döntéshez rendelkezésre állnak a kielégítő pénzügyi ismeretek. Magyarországon az MNB (Magyar Nemzeti Bank) egy olyan átfogó definíciót fogalmazott meg, amely a pénzügyi kultúra komplexitására mutat: A pénzügyi ismeretek és készségek olyan szintje, amelynek segítségével az egyének képesek a tudatos döntéseikhez szükséges alapvető pénzügyi információkat azonosítani, azokat értelmezni, majd döntést hozni, felmérve döntésük lehetséges jövőbeni pénzügyi, illetve egyéb következményeit (Béres 2013). Kovács et al. (2013) szerint a fogalmi meghatározások közös elemét az információ feldolgozásának képességében, valamint a jó pénzügyi döntések meghozatalának képességében találhatjuk meg.

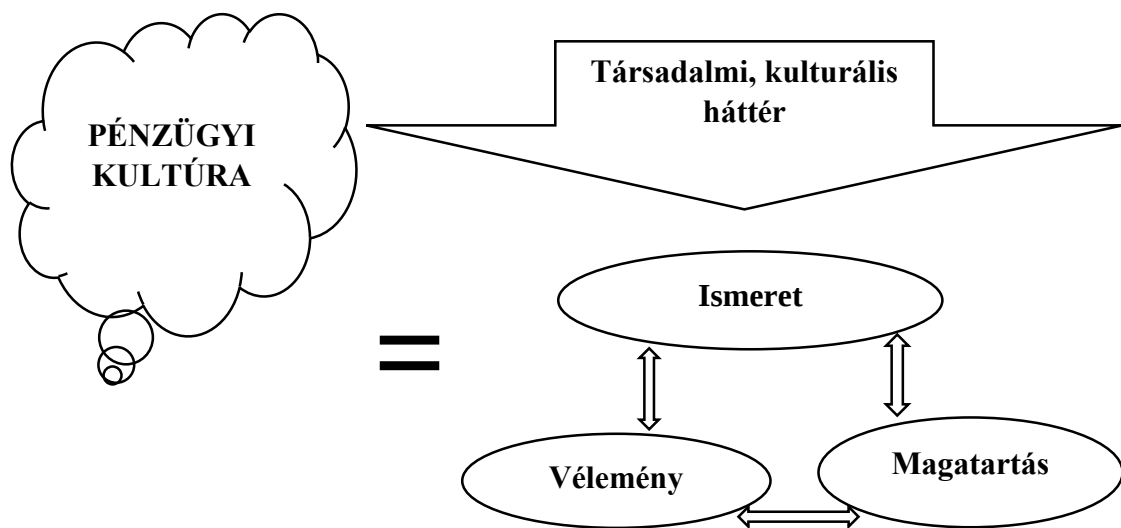
Szalay (2013) szerint egyes hitelintézeti kutatások azt mutatják, hogy a lakosság alapvetően bizalmatlan a pénzügyekkel és a szolgáltatókkal szemben, nem alapozza meg kellő ismeret, tapasztalat vagy tájékozódás a pénzügyi döntéseiket. A lakosságot a passzív felhasználói attitűd, valamint a hosszú távú pénzügyi tervezés (anyagi öngondoskodás) hiánya jellemezi (Szalay 2013).

A szerző a bemutatott elméleti megközelítések alapján azt a véleményt fogalmazza meg, hogy a pénzügyi kultúra oktatási gyakorlata az „autonóm” koncepciót követi, amely kétségtelenül könnyebbé teszi az oktatók számára, viszont kevésbé hatékony. A szerző egy korábbi tanulmányában (Kulcsár & Kovácsné 2011) idéz egy amerikai példát a szituatív pénzügyi kultúra oktatására, amely érzékelteti a két koncepció alapján történő oktatás különbözőségeit.

A szerző a szakirodalom és saját kutatása során megállapította, hogy a pénzügyi kultúra alapvetően három dimenzióból áll:

- a pénzügyi ismeretekből,
- a pénzügyi intézményekkel kapcsolatos attitűdökből, véleményekből,
- a pénzügyi magatartásokból; azokból a viselkedésekből, cselekedetekből, amelyek az embereket a pénzügyi intézményekhez kötik.

Az alábbi 1. számú ábra azt mutatja meg, hogy a szerző saját vizsgálatában a három területet egymással összefüggésben elemezte. Hasonlóan a nemzetközi vizsgálatok eredményeihez, további véleménye az, hogy a magyar fiatalok pénzügyi viselkedését is alapvetően a társadalmi háttér jellemzői határozták meg. Véleménye szerint ezért a társadalmi, kulturális háttér jelenti a pénzügyi kultúra legfontosabb befolyásoló tényezőjét. Az ábra (1. sz. Ábra) tehát a fent ismertetett szituatív megközelítéshez áll közelebb. Az 1. számú ábra kinézetre egyszerűnek tűnik ugyan, azonban átgondolva, egy komplex és igen bonyolult összefüggésrendszert érzékeltet, amit az oktatási gyakorlatban nehéz lekövetni. A dolgozatban a szerző azt elemezi, hogy a pénzügyi kultúra szituatív koncepciójának dimenziói hogyan függenek össze egymással és a társadalmi háttér jellemzőivel.



1. Ábra: A pénzügyi kultúra vizsgált dimenziói

Forrás: Saját szerkesztés

A társadalmi, kulturális háttér mind a három tényezőre hatást gyakorol (1. sz. Ábra). A családi háttérből eredő szocializáció, a szülők iskolai végzettsége, foglalkozása, a lakóhely differenciáló hatással bír a pénzügyi kultúra ismereti, attitűdbeli és magatartásbeli összetevőire. Bautista (2013) szintén a család, a szülők szerepére hívja fel a figyelmet. „Money Coaching”-nak nevezi a szülők (elsősorban az anyák) szerepét a fiatalok pénzügyi kultúrájának megalapozásában. Ez a hatás a szülők elmondása szerint alapvetően a példaadás következtében realizálódik (jól, vagy rosszul), vagy pedig a pénzügyi menedzselés gyakorlati teendőibe való bevonással. Ennek a két tényezőnek hatását említette a megkérdezett szülők 71%-a Bautista vizsgálatában. A hivatalos iskolai oktatási programot 12%, az iskola utáni nem kötelező oktatást 4% említette. A fennmaradó 13% szerint saját kárukon tanulva szerzik az információkat. Moreno-Herrero et al, (2018: 347) meglehetősen határozottsággal állítják a család jelentőségéről ugyanezt: „a pénzügyi szocializáció a családon belül zajlik”.

Cueva & Rustichini (2015) szintén a társadalmi különbségekre hívja fel a figyelmet. Különbséget véltek a férfiak és a nők pénzügyi magatartása között. Véleményük szerint a férfiak pénzügyi döntései instabilabbak, nem oly mértékben átgondoltak, mint a nőké. Erre utal a korábban már említett Zokaityte (2016) tanulmány is, amely ennek az összefüggésnek gazdaság- és társadalomtörténeti hátterére is kitér. Cueva & Rustichini (2015) adatai árnyalják ezt a kiinduló hipotézist, azok csak akkor mutatják a jelzett összefüggést, ha egy másik szociológiai tényező, a kognitív döntéshozói képesség szintje alacsony.

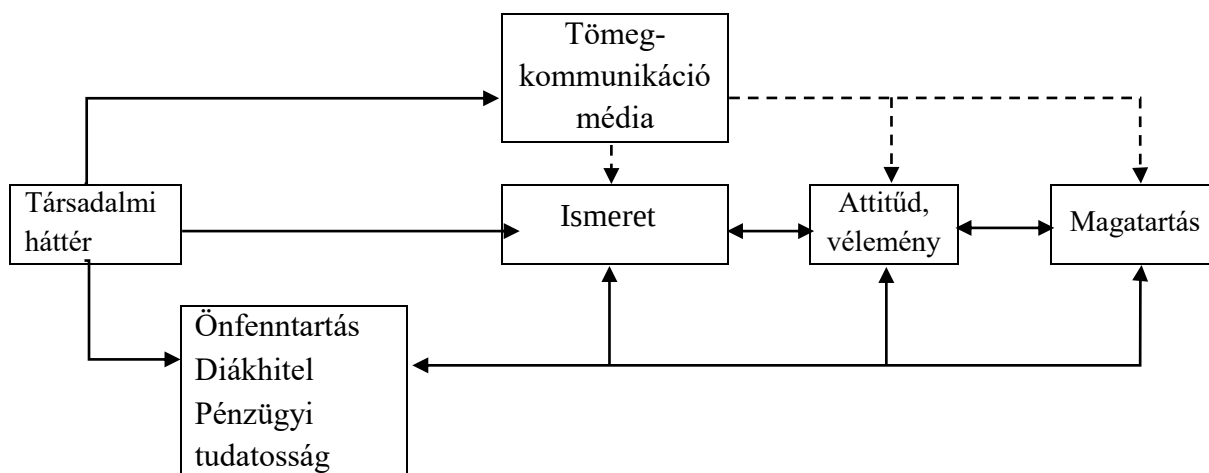
Jelentős befolyást gyakorolhat egy egyetemista pénzügyi kultúrájára a fenti társadalmi jellemzők mellett az is, hogy milyen mértékben él gazdaságilag független életet, vagy kötődik-e e tekintetben is finanszírozó családi kapcsolataihoz.

Ha a pénzügyi kultúrával kapcsolatos ismeretről, véleményekről, magatartásról van szó egy primer kérdőíves vizsgálatban, a fő kérdés persze az, hogy milyen ismeretekre kérdezzünk, vagy milyen vélemények, cselekedetek iránt érdeklődünk. A szakirodalomban nincs erre egységes válasz, de több esetben a kérdőívben szerepeltek olyan kérdések, amelyeket a hivatkozott kutatások is tartalmaztak. Az interjúk elemzése után, az eredmények első részében az egyes dimenziók tartalmát és az arra vonatkozó alapszintű eredményeket mutatja be a szerző.

Az ismeret, a vélemény és a magatartás, azaz a pénzügyi kultúra társadalmi helyzettől befolyásolt színvonala, jellegzetességei mellett a kutatás kiterjedt további két igen fontos kérdéskörre, egyrészt arra, hogy megvizsgálja; mi lehet a pénzügyi ismeretek forrása, másképpen fogalmazva, honnan szerzik az orvosegyetemisták pénzügyi ismereteiket?

Hasonlóképpen igen fontos az is, hogy megvizsgálja a kapcsolati hálózatok szerepét a pénzügyi kultúrát érintő kérdésekben. Ezt oly módon tette meg a szerző, hogy megkérdezte, pénzügyi nehézségek esetén kikhez fordulnak segítségért az egyetemisták? A szakirodalom ezzel kapcsolatban úgynevezett erős (strong ties) és gyenge (weak ties) kötésekkel különböztet meg (Granovetter 1983). Az erős kötések a szűkebb családi viszonyokat jelentik, amelyek az egyén számára biztonságot nyújtanak nemcsak egzisztenciális kérdésekben, hanem a váratlan problémák okozta helyzetek kivédésében is. A gyenge kötések pedig olyan társadalmi hálózati elemeket jelentenek, amelyek a családon kívül helyezkednek el. Ezek nagyon fontosak például a mobilitás szempontjából, de a szakirodalom szerint kevésbé alkalmasak a jelzett pénzügyi problémák kivédésére. Sokat jelenthetnek például tehát egy megfelelő munkahely elérésében, de nem sokat jelentenek az esetleges pénzügyi problémák leküzdése területén. A kutatási téma fontos kérdése, hogy az erős kötések a pénzügyi kultúra területén is éreztetik-e hatásukat.

Az értekezésben a felmérés eredményei összességében a következő ábrán (2. sz. Ábra) mutatkozó modellt követik. Az ábrán látható, hogy a társadalmi helyzetnek központi szerepet tulajdonít a szerző a modellben, amely tényező alapvetően befolyásolja az ismeret, az attitűd, vélemény és a pénzügyi magatartás alakulását.



2. Ábra: A pénzügyi kultúra elemzésének konceptuális modellje

Forrás: Saját szerkesztés

A tömegkommunikáció szintén befolyásolhatja ezeket a pénzügyi kultúrához tartozó dimenziókat, de mint a szaggatott vonal jelzi, ez a befolyásoltság a felmérés adatai szerint - majd alább látható -, nem átütő jelentőségű. A társadalmi háttér másik megközelítésben a diákoknak a saját gazdasági helyzetéből adódóan - főként, ami a saját egzisztenciális helyzetet jelenti -, szintén nagy hatást gyakorol a szerző feltételezése szerint a pénzügyi kultúra vizsgált dimenzióira.

Az adatok ezt az elemzési modellt követik, és ennek fényében értékelik a kapott eredményeket.

A szerző fontosnak tartja a pénzügyi-gazdasági ismeretek oktatását, amely hatást gyakorolhat az egész társadalomra. A 2016 őszén már számos szakgimnáziumban elindult pénzügyi és vállalkozási ismeretek tantárgy, 2017-ben kezdődő tanévtől pedig kötelezővé vált az összes hazai szakgimnázium 10. évfolyamán. A tanköteles diákok gazdasági ismereteinek szélesítése és tudatosítása nemcsak az egyének életében döntő, hanem a családi és társadalmi életre is komoly hatással van. A középiskolából kikerülve akár a felsőoktatás, akár a munkaerőpiac szembesül a diákoknak a pénzügyi kultúrájával (Gera 2008). A gyerekek érdeklődése meglehetősen csekély a pénzügyek iránt. A kutatási eredmények szerint (MNB 2006) a fiatalok nem értik a pénzügyi hírek nyelvezetét, lényegében nem érdeklik a pénzügyek és a megfelelő szülői minta is hiányzik. Azok, akiket beavatnak az otthoni pénzügyek kezelésébe, sokkal tájékozottabbak ezen a területen. Szinte észrevétlenül sajátítják el, alakítják ki a pénzügyekkel kapcsolatos attitűdjeiket (Új Pedagógiai Szemle 1998/07-08). A témában történt kutatások eredményei, illetve tapasztalatai, a népesség vagy annak egyes csoportjai körében a szükséges fejlesztési igényekre mutathatnak rá, illetve világos képet adhatnak a már fennálló képzési rendszerek, programok erősségeit, gyengeségeit illetően. A dolgozat a pénzügyi kultúra és az oktatás kapcsolatát illetően is megfogalmaz következtetést (pl. szituatív pénzügyi kultúra oktatási módszer).

II.2. Pénzügyi döntést befolyásoló társadalmi tényezők

Egy ország pénzügyi rendszere stabilitásának biztosítása érdekében fontos, hogy az állampolgárok felelősségteljesen, körültekintően hozzanak pénzügyi döntéseket. Az emberek csoportokba történő felosztása több szempont szerint is történhet. Témánk szempontjából azok az ismérvek tűnnek fontosnak, amelyek a társadalmi háttér sokdimenziós terét próbálják leírni. Ugyanilyen megközelítés alapján Beritbach et al. (2016) is hangsúlyozza a következő jellemzők befolyását a pénzügyi kultúra alakulására.

- demográfiai jellemzők (pl. életkor, családi élethelyzet)
- társadalmi, gazdasági ismérvek (pl. foglalkozás, vagyoni helyzet)
- területi, földrajzi ismérvek (pl. lakóhely, munkahely)
- magatartási ismérvek (pl. saját ügyfél, potenciális ügyfél)

A területi, földrajzi megközelítés a pénzügyi kultúra kutatásában mostohán kezelt terület Magyarországon és a nemzetközi téren is. A kutatások legtöbbször csak arra térnek ki, hogy városban jobban tájékozottabbak az emberek, mint a falvakban vagy a fejlettebb országokban magasabb a pénzügyi kultúra színvonala, mint a fejtelenebb államokban. A regionális, földrajzi tényezők szerepe pedig igen jelentős ezen a téren is, mivel a társadalmi-gazdasági egyenlőtlenségek regionális leképeződése szinte minden országban komoly problémákat okoz (Brown et al 2003; Flora et al 2008; Kulcsár et al 2011, 2016; Kiss 2016; Nemes-Nagy 2017). Clark (2013) úgy fogalmazott, hogy a kutatók, de a marketing szakemberek is szinte tudomást sem vesznek a regionális egyenlőtlenségek és a pénzügyi kultúra területén mutatkozó társadalmi-gazdasági egyenlőtlenségek kapcsolatáról. Ritka kivételtként említi Fornero et al. (2011b) olasz és Klapper & Panos (2011) oroszországi vizsgálatát. Felteszi a kérdést: vajon mi az oka ezeknek a regionális eltéréseknek? A választ a történelem, a kultúra és a földrajzi tényezők sajátosságaiiban vélte megtalálni.

A családi életciklus alapján való megközelítés, a bankok szempontjából is az egyik legcélravezetőbb megkülönböztetés, de megkülönböztethetnek demográfiai, társadalmi gazdasági, területi, magatartási jellemzők alapján is. A különböző életszakaszok várható pénzügyi döntéseit ugyanis be lehet kategorizálni, bár ez nem jelenti azt, hogy ezek a csoportok, kategóriák homogén jellegűek, hisz az életpályák egyénenként lehetnek eltérők. A családi életciklus legegyszerűbb csoportosítása (3. sz. Ábra) a gyermekkor, felnőttkor, öregkor szakasza, az ilyen fajta megközelítéskor, a háztartások tagjait életkoruk, családi állapotuk, vagyoni helyzetük szerint fogyasztási és megtakarítási szokásaik alapján sorolják be a ciklusokba. A különböző szakaszokban eltérő pénzügyi helyzetek adódnak, melyek lebonyolítása különböző pénzügyi eszközök igénybetételével történik (Korondi 2012).

Életszakasz	Az élethelyzethez kapcsolódó szükségletek, igényelt termék, szolgáltatás
Gyermekkor	pénz megismerése, közlekedés megtanulása, szabadidő, sport
Felnőttkor Fiatal diákok Fiatal nem házasok Fiatal házasok Középkorú házasok	önálló vásárlóerő, önálló egzisztencia megteremtésének elkezdése, önálló háztartás kiépítése lakásvásárlás, lakásépítés, lakáscsere, gyerekek nevelése, családi nyaralás, növekvő jövedelem, növekvő megtakarítások, előgondoskodás megkezdése
Öregkor	nyugdíjkiegészítő források (újra), befektetése, öröklés, ajándékok gyerekek, unokák számára, kisebb lakás, vagy kertesi ház vásárlása, előgondoskodás új területei Betegség-, baleset- és (kórházi) ápolási biztosítás Lakástakarékosági betét gyerekek, unokák számára

3. Ábra Az élethelyzethez kapcsolódó szükségletek

Forrás: (Korondi 2012) alapján saját szerkesztés

A pénzügyi döntés és a pénzügyi tervezés eredményességét számos tényező befolyásolja, mely tényezőket két fő csoportra érdemes sorolni.

II.3. Külső környezeti tényezők nagyobb csoportjai

- *Gazdasági tényezők:* GDP, kamatlábak, infláció, munkanélküliségi ráta
- *Jogi tényezők:* törvények és jogszabályok ismerete
- *Szociális és társadalmi tényezők:* várható élettartam, státusz szimbólumok hagyományok és szokások
- *Technológiai tényezők:* a háztartások által alkalmazott technológiák és műszaki eszközök (internet, telekommunikációs eszközök), technikai fejlődési irányok és azok elfogadottsága
- *Politikai tényezők:* kormányzati politika, politikai intézményrendszer, politikai stabilitás
- *Adózás:* személyi jövedelemadó, munkabért terhelő járulékok, vagyonadó örökösödési illeték, forgalmi adók stb. (Dávid et al. 2007)

A külső tényezőket a szerző nem kívánja részletesebben bemutatni, azonban kiemeli a devizahitelezés negatív következményeit követő törvényi szabályozást, melyet a lakosság túlzott eladósodás és a devizahitelezés felfutásának ismétlődését megakadályozó intézkedésként rendeltek el. Az MNB új makroprudenciális szabályozást alkotott, mely szabályozás 2015. január 1-től adósságfékként lépett hatályba. A szerző munkája során azt tapasztalta, hogy ezeknek a korlátoknak a bevezetése 2008-as pénzügyi válságot követően pozitív hatással van Magyarországon a hitelezési fegyelemben, az emberek esetleges túlzott vállalásában segít egyensúlyt tartani. Gyakran előfordul, hogy egy-egy hosszútávú hitel tervezésekor, az ügyfelek vélt vállalása és a JTM korláttal számított törlesztőrészlet között jelentős különbség van. [Jövedelemarányos törlesztőrészlet mutató – JTM, mely szerint a rendszeres, legális jövedelem meghatározott része költhető csak hitel felvételekor a törlesztőrészletre, így mérsékeli a lakosság eladósodását. Hitelfedezeti mutató – HFM, mely szerint a fedezetes hiteleknel - például jelzáloghitel – fedezeti érték arányában korlátozza a felvehető hitelek nagyságát (MNB 2014).] Ezek az intézkedések mindenképpen segítik a lakosságot döntéseik meghozatalakor abban, hogy az addigi életszínvonaluk megtartása mellett a legjobb döntést hozzák meg a háztartásuk számára, mielőtt egy hosszabb akár 15-20 éves futamidejű hitelt vállalnak.

Béres & Huzdik (2012) korábbi kutatása során azt a következtetést vonta le, hogy a hitelezés megfelelő indikátor a pénzügyi kultúramérő eszközének alkalmazásakor. Megállapításra került az is, hogy Magyarország hitelezés alapján megítélt pénzügyi kultúrája nem kielégítő, elsősorban a kockázatok megfelelő megítélésének hiánya miatt. A pénzügyi válságot követően, valamint a forint árfolyamváltozásának hatására bizonyosan fejlődött és fejlődik, így a jövőben az emberek nagyobb hangsúlyt fektetnek majd az ilyen irányú kockázatok kivédésére (Béres & Huzdik 2012). Az úgynevezett adósságfék bevezetésével az MNB a lakosság hitelezését nem lehetetlenítette el, hanem védi a háztartások túlzott eladósodását a vállalható törlesztő részletek korlátozásával, segít a racionális döntések meghozatalában (MNB 2014).

II.4. Legfontosabb (belső) személyiségi tényezők

- Egyéni célkitűzések
- Személyes tulajdonságok, egyéni attitűdök
- Életkor
- Iskolai végzettség
- Családi állapot
- Vagyoni-jövedelmi helyzet (Dávid et al. 2007)

Látszólag a személyes pénzügyi döntéseinket mindentől függetlenül hozzuk meg, azonban a valóságban környezetünk jelentős mértékben befolyásol minket hagyományaival, minták követésével stb. Az emberi életpályára vonatkozó döntéseket a belső- és a külső környezet láthatatlan szoros kapcsolata együttesen határozza meg (Dávid et al. 2007). Az egyéni célkitűzéseket és azok megvalósítását nagyban

befolyásolja az emberi személyiség, a munka, a hivatás, a napi életvitel, a fogyasztási szokások stb.

A Pénziránytű Alapítvány megbízásából végzett kutatás (az OECD által kidolgozott módszertan és kérdőív mentén a GfK 1000 fős reprezentatív kutatást végzett 2010 és 2015 évben, melyben a felnőtt lakosság pénzügyi tájékozottságát és pénzügyi kultúráját mérték fel) a döntéshozatal befolyásoló tényezőket vizsgálta. A kutatási időszakban a megkérdezettek körében a döntést befolyásoló tényezők közül a szolgáltató fiókjából származó tájékoztató anyag, az interneten található termék-összehasonlító információk, illetve a barátok/rokonok ajánlása, mint információ források használatának aránya növekedett, illetve voltak olyan tényezők, melyek igénybevétele csökkent, mint például a munkáltató ajánlása és a termék értékesítőjétől kapott információ. A kutatások során egyértelművé vált az a tendencia, hogy a lakosság pénzügyeit tekintve kevésbé előrelátó, illetve megfontolt. Jelentősen csökkent azok aránya, akik úgy vélekedtek, hogy a vásárlások előtt alaposan megfontolt volna a tekintetben, hogy megengedheti-e magának, illetve a számlákat időben egyenlítsse-e ki vagy sem, vagy akár hosszú távú célokat határozzon meg és törekedjen azok elérésében. Ezzel szemben kevesebben utasították el azt az állítást, miszerint inkább a mának élnek, holnap majd csak lesz valahogy. Növekedett azok aránya a megkérdezettek között, akik egyetértettek azzal, hogy a pénz arra való, hogy elköltse. A kutatás eredménye összevág azzal a tapasztalt jelenséggel, miszerint egyre kevesebben készítenek családi költségvetést (Pénziránytű 2015).

A pénzügyi kultúra egyik fontos jellemzője az, hogy a pénzügyekkel kapcsolatosan a gyakorlatiasságra összpontosít - ezt figyelhetjük meg az itt említett fogalom magyarázatokból. A mindennapokban használható és ajánlottan használatos tudás meglétére irányul, nem pedig bonyolult gazdasági elméletek ismeretére. A kutatások középpontjában az áll, hogy miként történhet ennek a tudásnak a megszerzése. Atkinson & Messy (2012) úgy gondolja, hogy az attitűdök és preferenciák fontos elemei a pénzügyi kultúrának, mert valószínűleg az magatartásunkra is hatással van. Zsótér & Nagy (2012) szerint is pontosabb képet kaphatunk a fogalomról, amennyiben figyelembe vesszük a pénzügyi attitűdöket. Kovács et al. (2013) az attitűd fontosságáról hasonlóan vélekednek kutatásukban.

Az állandóan változó világunkban, így a pénzügyek terén is, időről időre felül kell vizsgálni az egyénnek a személyes tulajdon menedzselésének alapelveit, a saját és a családi vagyoni összetételét, a bevétel és kiadások összhangját, tehát nagy általánosságban a háztartás pénzáramainak fenntarthatóságát. A hosszú és rövidtávú életcélok megvalósításához szükséges anyagi biztonság megteremtése nagy kihívás. A megfelelő pénzügyi ismeretek hiányában a lakosság hibás pénzügyi döntéseket hoz, melyek miatt veszteségeket szenvednek el, így a pénzügyi szektorral szembeni bizalom, illetve a stabilitás kerülhet veszélybe. A pénzügyi termékek és szolgáltatások összetettebbé válásával az emberek nehezebben értik meg azokat. Az alapvető pénzügyi ismeretek hiánya miatt, az új ismeretek befogadása nehézségekbe ütközik, a háztartások kockázatosabb pénzügyi pozíciót vesznek fel (túlzott eladósodás, elégtelen, nem diverzifikált megtakarítás), mint amennyit kockázati hajlandóságuk

indokolna. A bekövetkező negatív, váratlan események csökkenthetik a háztartás fogyasztási kiadásait, majd a csökkenő fogyasztás gazdasági visszaeséshez vezethet (Kovácsné & Kulcsár 2015).

Az informatikai világ forradalmi fejlődését ezek a fiatalok bőrükön tapasztalhatják nap, mint nap. A világhálón való pénzügyek biztonsága, megbízhatósága, minden pénzintézet számára elengedhetetlen, magas prioritású feladat. Az interneten és a mobiltelefonon történt banki műveleteknek rengeteg biztonsági lépcsője van, azok biztonságos működése a bankvezetés és az ügyfelek számára is megnyugtató kell, hogy legyen. Nem kockáztathatnak a pénzintézetek amatőr felületek működtetésével. Úgynevezett tranzakció monitoring rendszert működtetnek, mely riaszt olyan esetekben, amelyekben az ügyfelek a szokásostól eltérő viselkedést tanúsítanak, vagy szokatlan megbízásokat adnak. Nem utolsó sorban óriási különbséget tesznek a bankok az elektronikus eszközök használatakor felszámolt és a hagyományos (papír alapú) megbízások, tranzakciók költségében (Kovácsné 2013).

A fiatal generációra jellemző, hogy szabadidejében leginkább otthon internetezik egyedül. Egy korábbi kutatási eredmény (Kovácsné 2012) alapján megállapításra került, hogy a fiataljaink leginkább szabadidőjüket egyedül töltik fizikailag, de virtuális társaságban. Virtuális világban nőnek fel, ahol minden sokkal egyszerűbb; a kapcsolatteremtés, a kritikák megfogalmazása, a „lájkolás” stb. Nagyon fontos, hogy amikor elhagyják a számukra oly kedvelt „virtuális társadalmat” és kilépnek a „nagybetűs életbe”, valóban képessé váljanak érzelmeinek hiteles kifejezésére, a mások helyzetébe történő beleélés képességének, az empátiának a fejlődésére, valamint a kölcsönös elfogadásra. Különösen elgondolkodtató, hogy szinte bármit, lájkolnak megnyitnak, letöltenek, csatlakoznak, regisztrálnak, a banki műveletek biztonságát tekintve mégis kétségek merülnek fel bennük. A bankok megítélésében egyre fontosabb szempont, hogy az online felhasználói felületeken keresztül milyen szolgáltatások érhetők el. Az Európai Unión belül ugyanis átlagosan már az ügyfelek 55 százaléka használja az online banki felületeket, az e-bankolók száma és aránya dinamikusan nő. A digitális csatornát mellőzők fő problémái, hogy nem igazodnak el a bonyolult honlapokon, félnek attól, hogy elrontanak valamit, vagy egyszerűen nem bíznak az internetes megoldások biztonságban (Turzó 2013). A nemzetközi trendeket is figyelembe véve megállapítható, hogy az interneten történt bankolás a legfejlettebb a skandináv országokban, ahol a lakosság négyötöde bonyolítja a világhálón a pénzügyeit. Nyugat-Európában is többen használják ezt a csatornát, Közép-Kelet-Európában viszont a lehetőségekhez mérten alacsony az online bankolók aránya. A KSH és az Eurostat statisztikái szerint nálunk a lakosság alig ötöde bonyolít le banki ügyeket a világhálón, mely adattal a visegrádi országok között az utolsók vagyunk, Európában csak Romániában és Bulgáriában használják kevesebben az internetbankot (Hermann 2013). Az online bankolási szokás szélesebb körben való elterjedéséhez a pozitív ügyfélművelés elérése érdekében, a bankoknak, a szolgáltatóknak változtatnia kell. A digitális ügyintézési csatornákat valódi

tartalommal kell felruházni. Az ügyfelek sok esetben túl bonyolult, komplex, pénzügyi szakkifejezésekkel tűzdelt online ügyintézési felülettel szembesülnek (Turzó 2013).

A mai fiatalok jövőképe és életstratégiájának egyre fontosabb része az anyagi biztonság megteremtése és a kiszámítható jövedelem megtervezése. Ezt a következtetést alátámasztja az a tény is, hogy a családalapításra való hajlam életkora is kitolódott a harmincas éveiben járó fiatalokra, sokkal inkább fontosnak tartják, az anyagi biztonság megteremtését, a karrier építését. A diákok érzékenyen reagálnak a gyorsan változó értékrendre, és tisztában vannak azzal, hogy csak a kellő tudás birtokában felelhetnek meg újfajta kihívásoknak. Az okos pénzközelítés a kultúra része, és mára már egyre többen látják be, hogy a pénzzel való bánásmód segít megbirkózni a hétköznapi problémáival (Kulcsár 2006).

A családi és oktatási szituációkban egyaránt gondot okozhat a meg nem értésből adódó generációs szakadék, különös tekintettel a kulturális, motivációs és szocializációs különbségekre (Komár 2017). A megfelelő eszköz, csatorna megtalálásával eljuthatunk az ő virtuális világukba, melyben ennek a társadalmi és gazdasági szempontból is nagyon fontos témának is helye lehet. Fontos ez az egyénnek, mint a társadalom szereplőjének, a gazdaság építőjének, résztvevőjének.

II.5. A pénzügyi kultúra és a család szerepe

A társadalmi jólétben az egyének és családok pénzügyi működésének minősége központi szerepet tölt be. Hasonlóan a nemzetközi vizsgálatok eredményeihez a magyar fiatalok pénzügyi viselkedését is alapvetően a társadalmi háttér jellemzői határozzák meg. A szülők befolyása a pénzügyi döntésekre meghatározó. A pénzügyi működés milyensége szociológiai kérdésekkel szorosan összefügg (Johnson & Sherraden 2007). A megfelelő pénzügyi ismeret növeli egy személy „tőkéjét”. A pénzügyek területén meghozott hibás döntések az egyéni jólétre lehetnek hatással, ezáltal hatnak minden gazdasági résztvevőre (Huston 2010). A pénzügyi kultúra alapvetően a családban látottaktól, az ott uralkodó felfogástól függ. A legtöbb pénzköltési, vagy megtakarítási gyakorlat, szemlélet már korán kialakul a gyermekekben, amely végigkíséri őket, ha van is lehetőség a változásra később (Koh & Lee 2010). Egy Szingapúrban végzett kutatás (Koh & Lee 2010) a gyerekek pénzügyi döntéseinek miertjét vizsgálta. A kutatás megvizsgálta a gyerekek pénzügyi döntéshozatalának jellegzetességeit, mégpedig két szempontból: praktikus és teoretikus szempontból. A praktikus szempont fontos azért, hogy tudjunk olyan programokat készíteni, amelyek segítenek a gyakorlati életben, a teoretikus azért, hogy megértsük a gyerekek érvelésének logikáját, mikor anyagi döntéseket hoznak. Több olyan kritikus pont merült fel, melyeket a kutatók találtak: (1) Ha a gyerek elhatározta, hogy valamit megvesz, különféle faktorokat vett figyelembe. pl.: honnan jön a pénz? Ha elég zseb-, összegyűjtött pénze volt, akkor a döntés a gyerek saját költsékezési szokásai alapján történt meg. Vagy megvette, vagy nem, vagy abszolút impulzussal vásárolt, vagy eltervezte. Ha a gyerekeknek nem volt elég pénze, sokkal komplexebb döntéshozatal következik. Ilyenkor a gyerek segítséget keresett, főleg a szülőtől vagy a barátoktól, vagy összehasonlított boltokat. A legtöbb esetben, ha a

szülő nemet mondott a gyerek elhatározta, hogy tovább spórol. Sokan nem kérdezik meg a szülőt tudván, hogy nemet fog mondani. Érdekesnek találták, hogy egyik gyerek sem hozott döntést pl. internet segítségével. (2) Tanulás tapasztalatból: Különösen a negatív tapasztalat (nem kellett volna megvenni túl gyorsan, mert a végén nem tetszett, és nem maradt pénzem arra, amit igazán szerettem volna) nagyon befolyásolja a gyereket. (3) Az önismerés különböző fokozatai nagyon eltérő volt a gyerekekben. Volt, amelyik tudja, hogy mivel ő még kicsi, nem kell sokat magára költenie. Néhány azt is megérti, hogy esetleg a szülőnek nehéz a jelenlegi recesszió miatt. Volt olyan gyerek, aki tudott tanulni a szülőtől és saját tapasztalatából, és változtatott költsékezési szokásain. (4) A szülő hatása a legerősebb: Mivel a gyerek anyagilag függ a szülőtől, a szülő a gyerek legfontosabb tanácsadója. Ha a szülő befolyása erős, a gyerek először engedélyt kér. Az engedély kérés folyamán a szülő elbeszélget a gyerekkel és tanáccsal látja el. A szülők másik fontos szerepe a jutalmazás például jó eredményért, vagy munkáért. A kutatás eredményeként megállapították, hogy a döntéshozatal meglehetősen komplex cselekvés különösen akkor, ha a gyereknek nincs elég pénze, ilyenkor a gyereknek gondolkoznia kell, összehasonlítani. Volt olyan gyerek, amelyik tudott tanulni a múltban elkövetett hibáiból is. A kutatási eredmény konklúziójaként a kutatók javaslata az volt, hogy a pénzügyi viselkedésre vonatkozó döntéshozatali koncepciók, mint pl. a szükség és a kívánság közötti döntéshozatal, a pénzügyi oktatás részei lehetnének, amely oktatás később segítene a mindennapi életben meghozandó anyagi döntésekben. A szülő szerepe a legfontosabb a döntéshozatal során, de az iskola is segítség lehet ennek alakításában.

Egy amerikai egyetem diákjai között elvégzett kutatás többek között azt vizsgálta (Norvilitis & MacLean 2010), hogy a szülői tanítás és példa mennyiben befolyásolja a diák hitelkártya adósságát. Közvetlen szülői pénzügyi tanítás (mentor) erősen kötődik az alacsonyabb hitelkártya adóssághoz. Az, hogy a szülők maguk is adóssággal küzdenek, úgy tűnik nincs hatással a diák adósság halmozására, de az, hogy a szülők nem beszélnek az anyagi dolgokról, az igen. A diákok hite, hogy a szülők ki fogják őket segíteni, összefügg az alacsonyabb adóssággal. A hitelkártya sok diák körében egy fajta életmóddá vált, közülük sokan nagyon jól tudnak bánni a hitellel. A magas hitel különösen stressz okozó hatással van az emberre. A kutatás célja az volt, hogy megtalálja azokat a jellemzőket, amelyekkel az adósságra hajlamos diákok rendelkeznek. Ezek a jellemzők három általános kategóriába sorolhatók: (1) Szituációs és demográfiai különbségek: minél idősebb a diák, annál jobban tolerálja az adósságot. A diák neme és tanulmányi átlaga nem függ össze az adósság nagyságával. (2) Pénzügyi tudás: az egyetemisták nem tudnak többet, mint a gimnazisták a pénzügyekről, de szabadabban tudnak döntést hozni. Általánosan jellemző a tudás hiány (pl. nem tudják mennyi a kamat stb.) Nem tudják felmérni mennyi az adósságuk és mennyi időbe fog kerülni a visszafizetés. (3) Személyiség jellemzők: Akiknek több az önkontrollja kevesebbet költenek, és többet tesznek félre. A felmérésekből kitűnik, hogy a diákok a szülőktől tanulnak a legtöbbet a pénzügyekről. Minél nagyobb a szülői befolyás annál kisebb a hitelkártya tartozás. A felmérés célja az volt, hogy a szülők viselkedése (a családi anyagi ügyek megbeszélése, a gyerek pénzügyeinek közös tervezése stb.) mennyiben járul hozzá a diák adósságának mértékéhez, vagy az ezzel

együtt járó problémákhoz. Közel kétszáz (173) diák egy közepes méretű USA egyetemen (19-26 éves, fiú és lány, vegyes etnikum, vegyes évfolyam) kérdőívet töltött ki arról, hogy a szülők mennyit tanítottak nekik a pénzről, a diákok saját hitelkártya használatáról és adósságáról, a diákok anyagi jólétéről. Megvizsgálták a diákok viselkedését a hitelkártya használatával kapcsolatban. Vizsgálták, hogy mennyire hajlamos a diák arra, hogy most azonnal kell valami, mert ettől jobban fogja magát érezni. A feldolgozás eredményeként kiderült, hogy a diákoknak legalább egy hitelkártyája van. A pénzügyi tudás erősen összefügg a szülői példával. A pénzügyek terén jelentős hatással van a diákokra, hogy a szülő ki fogja őket segíteni (50% hitt ebben). Érdekes módon annak tudata, hogy a szülő ki fog segíteni kisebb adóssággal járt együtt (ennek lehet az is az oka, hogy a felmérésben részt vettek közül azok, akik számítanak a szülői segítségre már kaptak előtte is anyagi segítséget, így kisebb az adósságuk). A diákok többsége a szülőtől tanulta a legtöbbet, utána média és saját tapasztalat következett. Összegezve a kutatás eredményeként megállapításra került, hogy a közvetlen szülői segítség van a legerősebb hatással a hitelkártya adósságra. Minél jobban be van vonva a gyerek a pénzügyekbe (döntés hozatal, együtt vásárlás, megbeszélés stb.), annál jobban tud bánni a pénzzel később. Diákként nincs szüksége arra, hogy vásárlással érjen el örömet, kevesebb az impulzív vásárlás. A szülők titkolózása a pénzügyekről hozzájárul a későbbi adósságokhoz. A legfontosabb, amit a szülők tehetnek a közvetlen tanítás: „Hands on mentoring”

II.6. A pénzügyi kultúra vizsgálata magyar szakirodalomban

Az ismertetett szakirodalom láthatóan igen sokrétű, egységes felfogás még nem alakult ki a kutatók, a szakemberek körében. Láthattuk, hogy a szerzők egy része a pénzügyi ismeretekre, azok oktatására helyezi a hangsúlyt. Mások szélesebb értelemben gondolkodnak erről a témáról. Az egyetlen egy közös pont, amiben a különböző kutatók, szakértők egyetértenek az az, hogy a téma nagyon jelentős, aktuális és a pénzügyi kultúra fejlesztése az egyes országoknak kiemelkedően fontos feladata. A pénzügyi kultúra helyzete kihat az egész társadalom gazdaságának alakulására éppúgy, mint a családok helyzetére.

Ebben a fejezetben a szerző összegezi a magyar szakirodalom teljesítményét (1. számú Táblázat), kiemelve néhány megközelítést és azt, ahogyan a pénzügyi kultúra fogalmát értelmezik, valamint azt, hogy milyen módszerekkel vizsgálják és kik között, továbbá, hogy milyen tényezők befolyását ítélik jelentősnek, illetve azt, hogy hogyan látják a pénzügyi kultúra fejlesztésének lehetőségeit. Az összegzéshez azt a szakirodalmat választotta, amelybe tartozó kutatások a fent említett kérdésekre külön kitértek. A szerző nem építi be saját kutatásait, azokat nem kívánja értékelni, hiszen az elsősorban az olvasók feladata lehet.

1. Táblázat: A pénzügyi kultúrával foglalkozó néhány magyar vizsgálat áttekintése

Szerző, megjelenés	A pénzügyi kultúra vizsgálatának megközelítése	A vizsgálat alanyai	A vizsgálat módszerei	Jelentős befolyásoló tényezők	A pénzügyi kultúra fejlesztésének lehetőségei
Zsótér Boglárka (2018)	A tanulmány megközelítése interdiszciplináris. A szükséglet elhalasztás és a hedonizmus megközelítését állítja szembe. Alapvetően szociálpszichológiai, nagy jelentőséget tulajdonít az attitűdöknek, a habitusoknak.	18-35 éves fiatalok	Online kérdőív. Mintanagyság 300 fő	Az önfegyelem, az önkontroll együtt jár a stabil társadalmi háttérrel. A mának élés, az aggodás és az elégedettség típusai jellemzik a megkérdezett fiatalokat.	Nem fogalmaz meg konkrét javaslatokat, csak további kutatási lehetőségeket
Németh, E., Zsótér, B., Luksander, A. (2017)	Pénzügyi ismeretek és attitűdök vizsgálata az OECD-ben alkalmazott skálák alapján	Ezer fős felnőtt reprezentatív mintából leválogatott 18-35 éves fiatalok csoportjának elemzése	Az OECD vizsgálat alapján történő felmérés a Pénziránytű Alapítvány támogatásával. Nem közlik az adatfelvétel módszerét és nem közlik az elemzett fiatal csoport nagyságát a mintában.	Egyrészt az ismeretekre koncentrált, valamint a saját pénzügyi tudás megítélésére. Másrészt a pénzügyi viselkedésre elsősorban az attitűdök hatását figyelte meg.	A pénzügyi oktatásban kiemelt szerepet kell tulajdonítani az attitűdöknek.

Szerző, megjelenés	A pénzügyi kultúra vizsgálatának megközelítése	A vizsgálat alanyai	A vizsgálat módszerei	Jelentős befolyásoló tényezők	A pénzügyi kultúra fejlesztésének lehetőségei
Németh, E., Jakovác, K. Mészáros, A, Kollár, P., Várpalotai, V. (2016)	A pénzügyi oktatási tevékenység felmérése az iskolákban	A pénzügyi oktatást végző szerveze- tek program- jainak vizsgálata Összesen 35 szervezet alkotta a mintát.	Postai kérdőív	Jelentős befolyásoló tényező a szervezet típusa, mivel a lehetőségek és a körülmények eltérők.	A pénzügyi képzéseknek hosszabb időt kell átfogniuk. Az iskolai képzés mellett a felnőttképzés -re is fokozott figyelmet kell fordítani. Ebben támogatni kell az alacsonyabb iskolázottsá- gú - és jövedelmű csoportokat.
Bárczi, J., Zéman, Z. (2015)	A pénzügyi kultúra szakirodalmának áttekintése	Nemzetkö- -zi és hazai szakiroda- lom	Szakirodalmi elemzés	A tudás és a viselkedés a pénzügyek terén kölcsonösen erősítik egymást.	További kutatásokra van szükség.
Csiszárík- Kocsir, Á., Garai- Fodor, M. (2018)	Ismeretek és vélemények a pénzügyi kultúra fejlesztéséről	Egyetemi hallgatók (Z- generáció)	Kérdőíves vizsgálat önkitöltés alapján. A minta nagysága 768 fő.	A pénzügyi kultúra fejlesztését fontosnak tarják saját életük szempontjából is.	Meg kell találni a leghatéko- nyabb módszert a pénzügyi kultúra fejlesztésére.

Szerző, megjelenés	A pénzügyi kultúra vizsgálatának megközelítése	A vizsgálat alanyai	A vizsgálat módszerei	Jelentős befolyásoló tényezők	A pénzügyi kultúra fejlesztésének lehetőségei
Jakovác, K., Németh, E. (2017)	A pénzügyi kultúra nemzeti stratégiájának szükségessége.	Szakiroda- lom	Különböző nemzeti stratégiák összevetése.	A pénzügyi válság és a fejletlen pénzügyi kultúra kihívásai.	Szükséges a pénzügyi kultúra fejlesztésének nemzeti stratégiája és annak megfelelő oktatás.
Kovács, P., Révész, B., Ország, G- né (2014)	A középiskolások pénzügyi kultúráját, tudását vizsgálja, célja a problémás, illetve hiányos ismerethalmazok feltárása.	Közép- iskolás diákok	A kiválasztott és mintába került iskolák diákjai közül 12023 fő töltötte ki az online tesztet.	Matematikai képességeket, illetve ismereti kérdéseket vizsgál. Vizsgálja a pénzügyi attitűdöt is, a kutatás eredménye azt mutatta, hogy a középiskolás diákok pénzügyi attitűdje alapvetően pozitív, azonban gyakorlatban alkalmazható tudásszintjük a vizsgálati tapasztalatok alapján nem nevezhető jósnak.	Iskolai oktatást említi. ahol a hangsúly egyrészt a gyakorlatias- ságon, másrészt a mindenki által tanulandó ismereteken van.
Béres, D. (2013)	A pénzügyi kultúra fogalmának megvilágítására helyezi a hangsúlyt.	Szakiroda- lom	Szakirodalmi elemzés	A pénzügyi kultúra nem csupán a pénzügyek tárgyi ismeretét jelenti- noha elengedhetetlen, hogy megfelelő szintű pénzügyi ismerettel rendelkezzünk - interdiszciplináris megközelítést igényel.	Ahhoz, hogy megfelelő szintű pénzügyi ismerettel rendelkez- zünk interdiszcipli- náris megközelí- tést igényel.

Szerző, megjelenés	A pénzügyi kultúra vizsgálatának megközelítése	A vizsgálat alanyai	A vizsgálat módszerei	Jelentős befolyásoló tényezők	A pénzügyi kultúra fejlesztésének lehetőségei
MNB (2006)	A pénzügyi stabilitás szempontjából kiemelt három témára (hitelezés, nyugdíj-előtakarékosság, pénzforgalmi szolgáltatások és bankkártya) fókuszál-közvéleménykutatás.	Kvalitatív kutatás a 15-17, illetve a 18-30 évesek körében	A kutatás során 10 kvalitatív fókuszcsopor-tot vizsgáltak. Minden fókuszcsopor-tban 7-8 fő vett részt.	A vizsgált korosztályra jellemző, hogy felhasználói szinten működtetik a számukra legszükségesebb banki szolgáltatásokat, míg más, aktuálisan nem használt szolgáltatásról nagyon kevés információval rendelkeznek, és jellemzően nem is érdeklődnek irántuk.	Tájékoztató és oktatási anyagokra van szükség a pénzügyi kultúra fejlesztéséhez

Forrás: Saját szerkesztés

A nemzetközi szakirodalomhoz hasonlóan a pénzügyi kultúráról a magyar írások sem egységes szemléletűek. Az mindegyik áttekintett írásból kiderül, hogy magát a témát fontosnak tartják, de az is látható, hogy egyrészt nem minden írás tartalmaz javaslatokat, másrészt bizonytalanok annak megítélésében is, hogy végül is mi lenne a megoldás. Különböző módszerek és különböző csoportok körében végzett vizsgálatok nem léptek tovább annál, hogy oktatás, képzés nélkül nem várható változás. A valóságos helyzet ennél azonban bonyolultabb. Az egyik anyag kiemeli, hogy további kutatásokra lenne szükség, egy másik nem tartja elégségesnek az ismeretek középpontba állítását. A szerző két irányban látja megoldhatónak egy megbízható és érvényes anyag készítését a döntéshozók számára. Az egyik irány a már bevezetett oktatás rendszerének és ismeretanyagának monitorozása, hatékonyságának mérése, a másik, ami ennél még talán fontosabb, egy alapos országos kutatás indítása, ami feltárná a különböző társadalmi csoportok pénzügyi kultúrájának eltéréseit, sajátosságait. Majd a két kutatási irányt együtt értékelve, megalapozott döntésekre kerülhet sor. Külföldi és hazai kutatások egy része világosan jelzi, hogy sokkal bonyolultabb jelenségről van szó, mint egyszerű ismeretátadás. Bár ez a megoldás, mint jelezte a szerző azért vonzó a szereplők számára, mert egyszerű. Az, hogy milyen ismeretek is lennének részei ennek az oktatásnak, az már maga is sokkal bonyolultabb kérdés.

II.7. A pénzügyi kultúra fejlesztése

A modern állampolgári lét egyre inkább megfelelő jártasságot kíván meg a pénzügyi ismeretek terén, valamint a pénzügyi tudatosság terén. Kialakulásában,

fejlesztésében meghatározó szerepe van a családi minta mellett az iskolának, amely csak akkor lehet eredményes, ha nem csupán ismereteket közöl, hanem orientálja a cselekvést is. Egyre nagyobb felkészültséget kell biztosítani a lakosság számára, hogy megbízható tájékoztatást kapjanak a pénzügyek terén, a szükséges alapfogalmakat jobban megismerhessék, a tágabb háttérismeretek birtokában tudatos és helyes döntéseket hozhassanak (Balázsne 2006). Kovácsné (2010) felmérése szerint a megkérdezett középiskolások nagy százalékban jelezték az oktatás szükségességét pénzügyi témákban. Mindemellett a kulcsfigura a család mellett mindenképpen a pedagógus, aki biztonságérzetet ad, kulturált oktatáspolitikai irányítás és légkör mellett a tőle elvárhatót tudja nyújtani. Csak teljes emberi személyiség képes kultúrát, értéket átadni, így kell, hogy legyen a pedagógus szakmában is. A teljes személyiség tud képessé tenni másokat – így természetesen a tanulókat is – az önálló ítéletalkotásra, a lényeglátásra, az erkölcsi értékrend kifejlesztésére. Ha az önnevelés kellő mértékben kialakul és jelen van az egyes pedagógusokban, akkor a tanulóknál is sikeres lehet az erkölcsi nevelés folyamata. A közoktatási törvény megfogalmazásaiból következő „értéksemlegesség”, már hosszú ideje vitára ad okot a közoktatásban. Akik az „értéktől mentes” felfogásban gondolkodnak, azok a pedagógusok, csak szolgáltatási funkciót végeznek, és nem értékközvetítő szerepet szánnak neki. A tantestületeknek koherens erkölcsi álláspontot kell képviselniük, hisz csak ebben az esetben lehet minta, a tanulók előtt. Nem utolsó sorban a megfogalmazott értéket pedig újra és újra kell értelmezni, a pedagógusnak, a tantestületnek is, hogy az értékteremtő életvezetés a pedagógusnak és a diákoknak is sajátjává válhasson mindenkor. Az oktatás, az iskolarendszer mindezek figyelembevételével, alkalmazásával lehet csak eredményes (Varga 2010).

A pénzügyi kultúra színvonalának emelését célzó programok fontos célcsoportja az alacsony jövedelmű családok, amelyek esetében sokszor az ismeretek növelésével, a szemlélet megváltoztatásával jelentősen lehet növelni a család pénzügyeinek stabilitását. Zhan at.al (2006) azonban azt is kiemelik, hogy a szegényeknek kidolgozott programok csak akkor hatásosak, ha találkoznak a tényleges igényeikkel és szükségleteikkel. Más szóval, esetükben az átlagos családoknak kialakított képzési programok nem lesznek elég hatékonyak. Egyetérthetünk azzal a megállapításukkal is, hogy a pénzügyi kultúra emelését célzó programoknak szervesen be kellene épülni a szociális képzésbe és gyakorlatba. A szerző egyetért a kutatókkal abban, hogy különböző társadalmi csoportokban, differenciált programok szükségesek a fejlesztéshez. Kutatása során állami nevelésben élő fiatal felnőttekkel is találkozott, hogy életviteli és pénzügyi tanácsokkal segítse ezeket a hátrányos helyzetű fiatalokat. Ezek a fiatalok is a társadalmunk tagjai, akik már rendelkeznek jövedelemmel, de még nevelésben (lakhatásuk megoldott) maradhatnak 23-24 éves korukig. Nagyon nehéz az ő szemszögükből elfogadható értékeket közvetíteni. A hatékonyság elérése céljából valóban különböző társadalmi csoportokhoz különböző programot kell kialakítani. A szerző tapasztalatai megerősítik a differenciált felzárkóztatás figyelembevételének szükségességét.

A tudományos kutatások és a gyakorlati elemzések felhívják a figyelmet arra, hogy alapvetően három téren kell egymással összefüggésben programokat

kezdemenyezni. Ezek pedig: a pénzügyi ismeretátadás, a pénzügyi intézményekhez való hozzáférés és a megtakarításokra vonatkozó magatartások támogatása (Johnson & Sherraden 2007). Luksander et al. (2014) szerint a pénzügyi kultúra fejlesztésére irányuló programok eredményességéhez elengedhetetlen azt megismerni, hogy az egyének pénzügyi ismereteit milyen tényezők befolyásolják. A pénzügyi kultúra megfelelő szintje, annak fejlesztése az egyén, a társadalom és a gazdaság szereplői együttes érdeke.

Egy ország polgárainak tájékozottsága a pénzügyek területén, minden gazdasági szereplő alapvető érdeke kell, hogy legyen. Ezért a lakosság pénzügyi kultúrájának fejlesztését nemzetstratégiai prioritásként határozták meg számos országban. Ez különösen a pénzügyi válság kirobbanását követő időszakban lett jellemző. A tendencia világszerte az, hogy a pénzügyi termékek egyre összetettebbek, melyben több tényező is szerepet játszhat, mint például a technológiai fejlődés. A kínálati piac átalakulását a felhasználók tudása azonban csak megkésve tudja követni. A lakosság pénzügyi ismereteinek szintjét több nemzetközi és nemzeti szintű felmérés (pl. OECD 2013b) alkalmával is vizsgálták, mely eredmény azt mutatta, hogy világszerte ez az ismeret elmarad az elvárhatótól, mely kockázatot jelent mind a háztartások mind pedig nemzetgazdasági szinten is. Átfogó pénzügyi ismeretekre lenne szükség az egyre komplexebb pénzügyi termékek megértéséhez, de általában a saját igények megfogalmazásához is. A nemzetközi tapasztalat az, hogy a pénzügyi kultúra bővítésének igénye meg sem fogalmazódik egyéni szinten, ugyanis az vizsgálatok eredménye azt mutatja, hogy az ismeretek hiányosak ugyan, azonban az egyének saját tudásukat felül értékeli a válaszaik szerint (Jakovác & Németh 2017).

Hogyan lehet megvalósítani a pénzügyek területén a tudatosság fejlesztését, kinek a feladata, érdeke, hogyan kivitelezhető az ügy, hogy a társadalom minden tagja élvezhesse annak hasznát? Számos országban a pénzügyi kultúra fejlesztésének felelősségét és irányítását a kormányzat vállalta magára. A pénzügyi kultúra fejlesztése minden piaci szereplő számára fontos érdek; az egyéneknek, a háztartásoknak, a pénzpiaci szereplőknek, az államnak. Ezt az érdeket számos ország felismerte és törekszik arra, hogy a pénzügyi kultúrát megfelelő szintre hozza fel a kormányzat, a nemzeti bank vagy akár a közsféra egyéb szervezete által célirányosan, gyakran nemzeti stratégiában megfogalmazva, szervezett keretek között megvalósítva. Olykor politikai cél is adhat aktualitást a pénzügyi kultúra fejlesztésének, vagy például a fogyasztóvédelem, hogy erősítse a fogyasztói tudatosságot. A nemzeti szinten koordinált pénzügyi képzés hosszú távú (jellemzően 5 éves időtartamra szóló) terve (angolul: national strategy for financial education) a nemzeti stratégia, amely meghatározza a pénzügyi kultúra fejlesztés célját, hatókörét, célcsoportjait a feltárt hiányosságok és szükségleteknek megfelelően. Koordináló, vezető szervezetet jelöl ki, kitűzi a programcélokat, a határidőket, meghatározza a finanszírozás módját, illetve útmutatást ad a nemzeti stratégiát megvalósító egyedi programok számára. A stratégiák tartalma differenciált, ugyanis figyelembe veszik az eltérő lakossági szükségleteket, a pénzügyi szempontból sérülékeny társadalmi csoportokat, az adott ország pénzügyi intézményrendszerének fejlettségét és a szabályozási környezetet. A

nemzeti stratégia tervezését, kidolgozását a legtöbb országban valamely közintézmény (pl. pénzügyminisztérium, jegybank, fogyasztóvédelmi/szabályozó hatóság, illetve egy ebből a célból újonnan létrehozott állami szervezet) végzi, több esetben annak koordinálását, implementálását és monitorozását is. Ausztráliában a pénzügyi piacokat és szervezeteket szabályozó és felügyelő szervezet a nemzeti stratégiát koordináló, vezető intézmény, ahol a pénzügyi kultúra fejlesztése már több mint egy évtizedes múltra tekint vissza. Az Egyesült Királyságban a kormány által létrehozott szervezet látja el a lakosság pénzügyi tudatosságának fejlesztési feladatait, melyet ebből a célból hoztak létre, ingyenes tanácsadó tevékenysége révén, széles hozzáférést biztosít. Spanyolországban, Japánban és Portugáliában a központi bankvezető szerepet játszik a pénzügyi kultúra fejlesztésében. Japánban például a pénzügyi képzéseket nyújtó gazdasági szereplőkre és magára a képzésre vonatkozóan is szigorú követelményeknek kell érvényesülniük. A képzés anyagának a pénzügyi fejlesztésért felelős állami szervezet által meghatározott minimumtartalomra kell épülnie, nem lehet pénzügyi intézmény bármely termékét ajánlani, nevét, logóját a tananyagokban feltüntetni. Hollandiában, Oroszországban és Mexikóban a pénzügyminisztérium irányítja, illetve koordinálja a nemzeti stratégiákban meghatározott fejlesztési tevékenységet. A pénzügyi kultúra fejlesztésének finanszírozása többnyire vegyes formában, tehát költségvetési forrásokból és a for-profit szektor hozzájárulásaiból történik. A pénzügyi intézmények gyakran jogszabályi kötelezettség alapján vagy illetéket fizetnek, vagy a képzésekhez forrást nyújtanak. A finanszírozási igény viszonylag alacsony, összehasonlítva egyéb kormányzati programokkal, vagy a pénzügyi intézmények hasonló típusú tevékenységeivel. A legtöbb ország esetében a stratégiák kialakítását megelőzően, a kormányok egységesen három információ forrásra alapozva határozták meg a stratégiák prioritásait: országos szintű felmérésekre, fogyasztóvédelmi hatóságok adataira, valamint más országok tapasztalataira támaszkodtak. A felmérések, kutatások visszajelzést adtak a népesség, vagy annak egyes szegmensei körében a pénzügyi-gazdasági tudásszintről, attitűdről, a pénzügyi fogyasztási szokásokról, a sérülékenységről, ehhez kapcsolódóan a szükséges fejlesztési igényekről. Rámutatnak egyfelől a fennálló programok gyengeségeire, másrészt lehetővé teszik a jó gyakorlatok megismerését. Hollandiában például az előkészítési fázisban számos információtárat hoztak létre, melyek többek között azt mutatták, hogy a (nem marketing célú) programok tartalma gyakran nem a célcsoportok igényeinek megfelelő volt, és a potenciálisan veszélyeztetett csoportokat nem érték el, illetve eredményesség visszamérése nem történt meg. Azokban az országokban, ahol nemzeti stratégiát alakítottak ki a nemzeti sajátosságoknak megfelelően, a kutatások tapasztalatainak ismeretében jelölik ki azokat a fókusz témákat, amelyekre egy adott időszakban a képzés irányul. Az egyéni pénzügyi döntéshozatalt számos tényező befolyásolhatja (pl. gazdasági-szabályozási környezet, hozzáférés pénzügyi szolgáltatásokhoz, élettapasztalat, attitűd, motiváció, ismeretek, készségek), a pénzügyi kultúra fejlesztés célterületei többnyire ezek fejlesztéséhez, alakításához kapcsolódnak. A főbb témakörök a nyugdíj-előtakarékosság, megtakarítások, hitelek, háztartások adóssága, valamint szintén jellemző a családok életciklusához igazodó képzési igények meghatározása. A nemzeti stratégiák többnyire a teljes lakosságot célozzák meg, azonban egyes társadalmi csoportok képzésére jellemzően nagyobb

hangsúlyt fektetnek. A pénzügyi attitűd és sérülékenység alapján történik a csoportokba sorolás, ami a képzéseket is hatékonyabbá teheti. A fő célcsoport a fiatal korosztály, azonban bizonyos rászorult csoportok képzése is prioritás. Országonként eltérő a rászorultak meghatározása, ide tartozhatnak például a nők, az alacsony jövedelműek, az idősek, a munkanélküliek, a kisvállalkozók stb. A pénzügyi kultúra fejlesztésének eredményei tipikusan hosszú távon jelentkeznek. Vegyes képet mutatnak eredményességre vonatkozó kutatási tapasztalatok az USA-ban. Mivel az eredményesség mérése több szempontból is vizsgálható (pl. ismeret, készség, attitűd, motiváció, alkalmazás), a programok egy bizonyos szempontból akkor is lehetnek eredményesek, ha egy másik szempontból eredménytelenek. Általános tapasztalat viszont az, hogy a programokon résztvevőknél legalább egy szempontból javulás mutatkozik. Amromin et al. (2009) figyelmeztetnek arra, hogy ez az eredmény például annak is betudható, hogy a résztvevők önkéntesen, befogadó hozzáállással mennek el a képzésre. A hosszabb programok eredményesebbek a tapasztalat alapján, valamint az alacsonyabb képzettségű, pénzügyi kultúrájú és jövedelemi csoportokban szintén nagyobb eredményesség mérhető.

A nemzeti bank iskolai tanárok számára nyújt képzéseket Olaszországban, akik tudásukat továbbadják a gyerekeknek a tanórákon. Tesztekkel mérik az oktatás eredményességét, gyakran később is megismételve azokat. Az értékelések szerint az oktatás rövid és hosszú távon is szignifikánsan emeli a pénzügyi ismeretek szintjét, valamint jelentősen csökkenti a nemek pénzügyi tudásszintje közötti különbséget (Romagnoli & Trifilidis 2013). Hollandiában az összes program eredményességét mérik, és a tapasztalatok azt mutatják, hogy az erős irányítással megvalósuló, az érdekeltek széles körét bevonó kooperáció rendkívül eredményes. A széles bevonás révén a téma a médiában is napirendre került, az információs portálokat a lakosság aktívan használja (évi 1,2 millió fő). A mérések szerint a programok akkor a legeredményesebbek, ha egyaránt fejlesztik a pénzügyi ismereteket, a készségeket, valamint a pénzügyi szokásokat, vagyis az ismeretek gyakorlati alkalmazását. Egyes országokban a nemzeti számvevőszékek is vizsgálták a nemzeti stratégiák megvalósítását, eredményességét, hatásait. Az amerikai számvevőszék (GAO, Government Audit Office) 2012-es ellenőrzési jelentésének fontos megállapítása, hogy a szövetségi programok módszertana rendkívül eltérő volt, ezért a GAO a módszertanok egységesítésére hívta fel a figyelmet. Összességében a vizsgált országok számos pozitív hatást említettek a pénzügyi kultúrát fejlesztést célzó nemzeti stratégiák kapcsán. A leginformatívabb mégis az a tény, hogy a programok széleskörű kooperációban valósultak meg, és közvetlenül érték el a társadalom jelentős részét. A társadalom minden tagját érinti a pénzügyi kultúra, ezért a legfontosabb az érdekeltek széleskörű bevonása, a változtatási igény azonban a legmagasabb döntési szinteken kell, hogy megfogalmazódjon. Arra is figyelmet kell fordítani, hogy ezekben a programokban marketing célok nem érvényesülhetnek (Jakovác & Németh 2017).

A magyar lakosságot nagymértékben érintette a pénzügyi válság, azonban a pénzügyi kultúra fejlesztés vonatkozásában nincs az országnak nemzeti stratégiája. Magyarországon a stratégia alkotás időszerűsége megfogalmazódott már, ezért

érdemes a nemzetközi tapasztalatokat elemezni, a sikeres stratégiák összetevőit feltárni. Hazánkban a közoktatáson kívüli képzési programok számbavétele és a kutatási eredmények összefoglalásával a stratégia előkészítéséhez az Állami Számvevőszék nyújt segítséget. A hazai helyzetről korábbi (OECD 2010) kutatás azt mutatta, hogy a magyarok a nemzetközi átlagnál magasabb szintű pénzügyi tudással rendelkeztek ugyan, viszont a tudás gyakorlati alkalmazásában jóval gyengébb teljesítményt nyújtottak (Atkinson & Messy, 2012). 2015-ben a korábbi felmérést megismételték, mely eredményeképpen a vizsgálat több szempontból is visszalépést mutatott (Pénziránytű 2015). A lakosság a pénzügyeit tekintve kevésbé lett megfontolt, gondos és előrelátó az elmúlt 5 év során. A családok jó létének biztonsága kerülhet így veszélybe. Lényegesen változott például a család pénzügyi válsághelyzete során alkalmazott magatartás, így például azok száma nőtt, akik később fizetik be rezsi számláikat, és csökkent azok száma viszont, akik képesek a kiadásaikat csökkenteni. Nagyon fontos, hogy minden gazdasági szereplő együttes érdeke a pénzügyi kultúra fejlesztése, fejlettsége. Mikroszinten a fejlettebb pénzügyi kultúrával jellemezhető háztartások és vállalkozások nagyobb valószínűséggel kerülnek el a számukra kockázatos pénzügyi döntéseket, makroszinten pedig minél fejlettebb egy társadalom pénzügyi kultúrája, annál stabilabb a pénzügyi rendszer is. Magyarországon, az iskolarendszeren kívüli pénzügyi kultúra fejlesztését megcélzó programokról készített felméréséről az Állami Számvevőszék publikált kutatási jelentést Németh et al. (2016). Az eredmények azt mutatják, hogy bár a pénzügyi kultúra képzések szervezői széles palettán helyezkednek el, a képzéseken részt vevők túlnyomó többségét négy nagy szervezet éri el. A szervezetek programjai a közoktatásban tanuló diákságot célozzák meg leginkább, a képzésekhez jelentős mennyiségű közpénzt használnak fel. A felnőtteknek szóló képzéseket inkább kisebb szervezetek, magánszemélyek nyújtják, és a résztvevők saját befizetéseivel fedezik azt. Magyarországon az állami intézmények főképpen a közoktatás, illetve a fogyasztóvédelmi tevékenységek által vesznek részt a pénzügyi ismeretek bővítésében. A fentiek ismeretében sajnálatos az a tény, hogy annak ellenére, hogy hazánkban a lakosságot felkészületlenül érte a pénzügyi válság, a pénzügyi kultúra fejlesztést megcélzó nemzeti stratégia nem került kialakításra. Léteznek ugyan egyedi kezdeményezések mind állami, mind pedig magán szervezetek részéről, ám ezek a programok nem széleskörben valósulnak meg, így nem tudják lefedni a rászorult csoportok egészét, illetve a programokat gyakran nem támasztják alá kutatási tapasztalatok, felmérések sem (Jakovác & Németh 2017).

III. A KUTATÁS HIPOTÉZISEI

Az adott tématerületen eddig végzett kutatásai és gyakorlati tapasztalatai, valamint a szakirodalom alapján az alábbi hipotéziseket állította fel a szerző:

H1. *A pénzügyi kultúra koncepciónak három eleme van; az ismeret, az attitűd (vélemény), a magatartás. Ez a három elem nem egyforma jelentőségű a pénzügyi kultúra egészét illetően.*

A szerző szakirodalom alapján állapította meg, hogy a pénzügyi kultúra alapvetően három dimenzióból áll. A szerző saját kutatása során ezt a három területet – 1. a pénzügyi ismeretek, 2. a pénzügyi intézményekkel kapcsolatos attitűdök, vélemények, valamint 3. a pénzügyi magatartások, azaz, azok a viselkedések, cselekedetek, amelyek az embereket a pénzügyi intézményekhez kötik - egymással összefüggésben vizsgálta azért, hogy kiderüljön, hogy a három dimenzió vajon egyforma jelentőségű-e a pénzügyi kultúrát illetően, vagy sem. Az eredmény meghatározó lehet a pénzügyi kultúra fejlesztésére irányuló programok kialakításával kapcsolatosan.

H2. *Az ismeret, mint a pénzügyi kultúra egyik vizsgált dimenziója, meghatározó az egyén pénzügyi kultúráját illetően.*

A szakirodalmi kutatás során megállapítható, hogy nagyon sok esetben a vizsgálatok „ismeret” kérdésekből állnak, és a három vizsgált dimenzió közül az ismeret dimenziója az, amely a legtöbb vizsgálat középpontjában áll. Mivel egyetemistákról van szó a kutatásban, az ismeretek esetében eleve nem feltételezett a szerző jelentős eltérést, azonban fontos eredmény lehet, hogy a három dimenzió közül az ismeretnek van-e a legnagyobb hatása a pénzügyi kultúra alakulását illetően.

H3. *A pénzügyi viselkedés, vélemények alakulásában a családi háttér demográfiai- társadalmi jellemzői bizonyulnak a legbefolyásosabb tényezőkné.*

A szerző szükségesnek tartja megvizsgálni, hogy akik tudatosan választanak pénzügyi eszközöket (pl. kondíciók összehasonlítása alapján), takarékoskodnak és a havi költőpénzüket próbálják beosztani, azok milyen társadalmi háttérrel rendelkeznek. Nemzetközi és hazai kutatások is rámutattak arra, hogy a pénzügyi kultúrában a szülői hatás a legnagyobb.

H4. *A szülők társadalmi jellemzői, ezen belül a család anyagi helyzetének megítélése összefügg az elektronikus banki csatornák használatával.*

A szerző feltételezi, hogy összefüggés van szülők társadalmi jellemzői ezen belül a család anyagi háttére és az elektronikus banki csatornák használata között. A szakirodalomban generációs jellemzőként találkozhatunk az elektronikus pénzügyi csatornák használatával (internetbank, mobilbank, bankkártyás vásárlás stb.). A szerző rá szeretne mutatni arra, hogy annak használata különböző anyagi háttérrel rendelkező

ám azonos korcsoportba tartozó fiatalok között feltételezése szerint eltérő, mégpedig úgy, hogy a tehetősebb családok gyermekei használják inkább ezeket a csatornákat a mindennapok során.

H5. *A szülők társadalmi jellemzői, ezen belül azok iskolázottsági szintje, valamint gyermekeik a pénzügyek területén mutatott pozitív attitűdje között összefüggés van.*

A szerző korábbi kutatása és a hazai és a nemzetközi szakirodalom szerint is, a fiatalokra a szülői befolyás a legnagyobb a pénzügyek terén. A szerző ebből kiindulva szeretné bizonyítani, hogy a társadalmi háttér és a pozitív pénzügyi attitűd között összefüggés van. Azt feltételezi, hogy az alacsonyabb iskolai végzettségű szülők gyermekei bizalmatlanabbak a pénzügyek terén.

H6. *A szülők társadalmi jellemzői, ezen belül az alacsonyabb iskolai végzettségű szülőkkel rendelkező hallgatók és a pénzügyi hirdetések között összefüggés van.*

A szerző azt feltételezi, hogy a pénzügyi hirdetés befolyásolja az egyén pénzügyi kultúráját, azonban differenciáltan a különböző társadalmi háttérrel rendelkezőknél. Mégpedig úgy, hogy pénzügyi hirdetések és az alacsonyabb iskolázottságú szülői háttérrel rendelkező fiatalok között szignifikáns kapcsolatot feltételez a szerző. Amennyiben a feltételezés bebizonyosodik, alaposan át kell gondolni az ilyen típusú hirdetések készítését a szakembereknek.

H7. *Minél inkább önálló életvitelű a hallgató, annál inkább modern pénzügyi kultúra típusba tartozik.*

A szerző arra keresi a választ, hogy az önálló életvitelű hallgatók vajon egyértelműen a modernebb pénzügyi kultúra típusba tartoznak-e vagy sem. Feltételezhető, hogy azok, akik saját magukra számíthatnak csak a pénzügyek terén inkább modernebb felfogásúak, gyakrabban használnak modern pénzügyi eszközöket.

Mindezen tevékenységek során a szerző célja az, hogy újszerű megközelítésben rendszerezze és ismertesse a pénzügyi kultúrával kapcsolatos eddig megjelent releváns ismereteket, valamint kutatásai alapján, e területen új összefüggéseket, megállapításokat mutathasson be, melyek a disszertáció tudományos eredményeit jelentik.

IV. A KUTATÁS TARTALMA, MÓDSZERE ÉS INDOKLÁSA

IV.1. Korábbi saját kutatások

A szerző korábban végzett kutatásában (Kovácsné 2010) arra törekedett, hogy rávilágítson arra a tényre, hogy 2010-ben a fiatalok teljesen bizonytalanok a pénzügyek területén, nem áll rendelkezésükre elegendő információ. A kutatást akkor a nyugati határszélen középiskolákban készítette kérdőíves módszerrel. Győr - Sopron - Moson megyében két gimnáziumi osztályt kért fel a kérdőív kitöltésére, összesen 60 tanulót. A középiskolákban egy-egy osztály, 17-18 éves fiatal válaszolt a kérdésekre, akik 11. osztályos tanulói voltak 2010 tavaszi félévében, ahol a válaszadók 12 százaléka férfi, 88 százaléka pedig nő volt. A kérdőíves kutatás (Kovácsné 2010) azt vizsgálta, hogy a megkérdezettek hogyan értékelik saját maguk pénzügyi ismereteit, hogyan viszonyulnak a pénzügyi termékekhez és az ezekkel kapcsolatos döntésekhez, ismeretekhez. A vizsgálati eredmények feldolgozásakor elsősorban a társadalmi rétegek - a szülői háttér, iskolázottság, foglalkozás, illetve lakhely – szerint keresett megállapítható összefüggéseket a szerző; Hol tartanak ezek a fiatal felnőttek a pénzügyi ismeretek terén? Elfogadhatónak tartják-e, hogy nem tanulják ezt az iskolában, szeretnék-e erről többet tudni? Befolyásolja-e a szülői háttér (pl.: iskolázottság) az e téren mutatott viselkedésüket? Az egyik fontos vizsgálati eredmény szerint, a második legmeghatározóbb szocializációs tér - az iskola, semmilyen szerepet nem vállalt a pénzügyi ismeretek közvetítésében, pedig az oktatás az egyik hatékony tényező lehetne, ha megfelelően költenek rá. Az oktatás közvetlenül is és közvetetten is hat a gazdaságra. Okosabbak lesznek a gazdaság szereplői, ez a közvetlen hatás, így jobban működhet a gazdaság, fejlettebb technológiákat lehet alkalmazni nagyobb hatékonysággal. A közvetett hatás ennél is fontosabb; eredményeként nő a társadalom általános kulturáltsága, más lesz az emberek közötti kapcsolat, megváltozik a kommunikáció stílusa, az emberek jobban értik azt a társadalmat, amelyben élnek. A vizsgálat célja többek között az volt, hogy felhívja a figyelmet arra, hogy a fiatal felnőttek fontosnak tartják-e a témakört, felismerik-e, hogy a területen való jártasság mennyire fontos nem csak az egyén, hanem a jól működő társadalom számára. Elengedhetetlen, hogy a pénzügyekben az ember jártas, tájékozott legyen, leginkább azért, hogy ismerje és kihasználhassa pénzügyi lehetőségeit, hogy ne legyen kiszolgáltatva.

Jelen értekezés kutatási célközönsége a magyarországi orvosi egyetemek hallgatói voltak. A korábbi kutatás tapasztalatait és eredményeit figyelembe véve bővítette a témaköröket a szerző, hogy további következtetéseket tudjunk megállapítani az új eredmények alapján.

IV.2. A kutatás módszertana

A kutatás előkészítése során több előzményre támaszkodott a szerző. Egyrészt a szakirodalom megismerésére a pénzügyi kultúrával kapcsolatosan, amelynek elemzését a szakirodalom bemutatásakor végezte el, másrészt e témában végzett korábbi vizsgálataira, harmadrészt több éves banki tapasztalatára.

A primer kutatás során először kvalitatív kutatási módszert alkalmazott a szerző, mely módszer segítségével (mélyinterjúk) jobban a felszínre szeretné hozni az alapkérdést, mélyebb betekintést nyerni a téma részleteibe, bízva abban, hogy az így kapott eredmények újszerű megállapításokhoz vezethetnek. A kvalitatív kutatási módszer a célcsoportok gondolkodásmódját és várható reakcióit, cselekedeteit segít megérteni, illetőleg a téma sokszínűségére, hétköznapiságára ugyanakkor összetettségére és bonyolultságára is rámutat a szerző. A mélyinterjú készítésekor szakembereket (különböző bankok vezetői, illetve banki alkalmazottak) és civil foglalkozású embereket egyaránt megkérdezett a szerző, hogy az így kapott válaszok alapján is bizonyosságot szerezzen a téma fontosságáról és sokszínűségéről. Összesen tíz mélyinterjút készített a szerző. A kapott válaszok rámutatnak a téma komplexitására, de egyben a hétköznapi gyakorlatra vonatkozóan is ismertetik a véleményeket. Az interjúk során kapott feleletek rávilágítanak arra is, hogy a pénzügyi kultúráról mindenkinek van véleménye, mindenki találkozik a hétköznapiak során valamilyen pénzügyi döntéssel attól függetlenül, hogy e téma szakmájába illő vagy sem. Az interjú módszer alkalmazásakor olyan kérdéssor összeállítása volt a cél, amely a szerző kutatásának legfontosabb témaköreire terjed ki.

Az interjút hat tematikus egység szerint foglalja össze a szerző:

- Az első egység a pénzügyi kultúra fogalmának témakörét járta körül például mi tartozik ide;
 - ✓ honnan lehetne megtudni milyen fejlett, vagy fejletlen egy ember pénzügyi kultúrája?
 - ✓ milyen Magyarország pénzügyi kultúrája, vannak olyan társadalmi csoportok, amelyeknek fejlettebb ez a kultúra az átlagnál?
 - ✓ kik tartoznak ezekhez a csoportokhoz?
 - ✓ kik vannak e téren a leghátrányosabb helyzetben?
 - ✓ mi az oka ezeknek a különbségeknek?
- A második egység a pénzintézetek, azok termékei iránti bizalomra várt válaszokat.
- A harmadik egység arra keresi a választ, hogy mi jellemezi a fiatalok pénzügyekkel kapcsolatos magatartását, cselekedeteit.

- A negyedik egységben a kérdések arra vonatkoztak, hogy mi befolyásolja elsősorban az emberek pénzügyi döntéseit; van-e szerepe ebben a családnak, a barátoknak, a televíziónak, vagy más tényezőknek.
- Az ötödik egység a különböző médiában megjelent hirdetésekről kérdez; elérik-e a céljukat, esetleg megtévesztők lehetnek, befolyásolják-e a hirdetések a pénzügyi kultúrát?
- A hatodik egységben a válaszadókat arról kérdezte a szerző, hogy hogyan lehetne fejleszteni a pénzügyi kultúrát Magyarországon; milyen intézményeknek lenne ebben nagy szerepe?

IV.3. A kutatási téma megalapozását segítő interjúk elemzése

IV.3.1. Pénzügyi kultúra

A pénzügyi kultúra fogalmának tisztázásakor az interjúalanyok egyetértettek abban, hogy átfogó, bonyolult fogalomról van szó. A pénzügyi területen dolgozók, a kifejezés hallatán szakmájukból indulnak ki, rögtön arra gondolnak, hogy a bankban milyen viselkedési szokásokat figyeltek meg, illetve az emberek milyen pénzügyi eszközöket használnak az ügyeik intézése során. Egyikük megemlíti azt is, hogy e témában is fontos tényező lehet, hogy az adott ember melyik földrajzi helyen tartózkodik. Elmondása szerint, a pénzeszközök és a kialakult szokások tekintetében meghatározó lehet a helyi infrastruktúra adottságainak figyelembevétele is. Fontos az, hogy ki, hogy gondol a pénzre, a befolyt jövedelmeket, hogy osztja be az ember. Az, hogy milyen pénzügyi kultúrával rendelkezik az egyén attól is függ, hogy mennyi a jövedelem, amiről gondolkodni kell: csak a mindennapoknak tud élni, - enni, inni, rezsi stb.– avagy tud-e gondolkodni jövőbeni megtakarításokról is. A válaszok között az is megtalálható, hogy a kultúrába - e témakörben is értendő - egyrészt beleszületünk, illetve a neveltetésünk folyamán teszünk szert rá. Ha ez hiányzik, akkor tanulni kell. A válaszadók egyet értettek abban, hogy a pénzügyi kultúra tulajdonképpen az egyén viszonyrendszere a pénzügyi folyamatokhoz, a pénzügyi intézményrendszerhez és magához a pénzhez. A pénzügyi kultúra részének tekintik a pénzügyek iránti érdeklődést, a személyes pénzügyek tudatos irányítását, a pénzügyi innovációk iránti nyitottságát, azok elfogadását. Az egyén szintjén történő megjelenése alapján dönthető el a pénzügyi kultúra szintje. A megítélés persze nagyon szubjektív, mindig viszonyítási alap kérdése. Egyikük megfogalmazta, hogy a pénzügyi kultúra a pénzügyi ismereteknek azon szintje, aminek birtokában az egyének képesek a rendelkezésre álló információkat szintetizálni és így meghozni pénzügyekkel kapcsolatos döntésüket. Elsősorban a tudás, a pénzügyi ismeretek (alapfogalmak, folyamatok, összefüggések), a pénzügyi döntések megalkotásának képessége tartozik ide. A szerző a korábbi kutatásai során (Kovácsné & Kulcsár 2015) a szakirodalomban a pénzügyi kultúra fogalmának kutatásakor a kapott válaszokkal megegyező megközelítésekkel találkozott. A fogalom komplexitása tükröződik a válaszokban. A különböző beállítottságú emberek saját értékrendjük szerint magyarázzák a jelenséget, folyamatok alakulását, azok hatásait.

A pénzügyi kultúra fejlettségét, a bankárok véleménye szerint a lakosság mindennapi pénzügyi műveleti szokásaikon keresztül fel lehetne mérni. Ily módon kiderülne milyen mély ez a tudás, mennyire tudta ezt a kultúrát elsajátítani, illetve használni a vizsgált személy. Azt feltételezik, hogy amennyiben egy embernek feltennénk három-három kérdést, három témakörben úgy, hogy mondjon három jellemzőt a bankkártyás tranzakcióiról, hármat a megtakarításairól, hármat a hiteleiről vagy azok jellemzőiről, ebből a három meghatározó témakörben kapott válaszból, teljesen átfogó képet kaphatnánk, így pontosan meg lehetne határozni, hogy a válaszadó hogyan áll, mennyire jártas a pénzügyi eszközök területén. Az eredmény egyértelműen az lenne, hogy a válaszadó nem ért a pénzügyekhez - vélekednek a bankárok. Természetesen a földrajzi hely is fontos, hogy hol tesszük fel ezeket a kérdéseket. Az autóvásárláshoz hasonlítja a bankár ezt a műveltséget, hiszen mélységében nem ismerik az emberek az autókat sem, és a felszínes tudás ellenére szinte mindenkinek van manapság már autója, és használják anélkül, hogy működését feltétlenül megértették volna.

A szerző véleménye az, hogy míg az előző hiánya súlyos veszteségeket okozhat akár mikro-, akár makroszinten, egy autó nem léte vagy megléte szinte semmilyen hatással nincs sem saját sem környezete számára. Attól, hogy az autót nem ismerjük alaposan, de vezetjük – nem utolsó sorban vizsgát kell tenni autóvezetésből! – azzal, hogy megvásároltuk és használjuk, nem okozunk kárt a családban, illetve a gazdaságban. A pénzügyi termékeket viszont, ha úgy használjuk, hogy nem vagyunk elég körültekintők a feltételeket illetően, súlyos veszteségeket okozhatunk a családi költségvetésben, melynek egész életünkre kiható következményei is lehetnek.

Nagyon fontosnak tartják a civil szakmával rendelkezők, hogy a különböző pénzeszközök – hitel, megtakarítás stb.- használatának vizsgálata nem elég, a kapcsolódó döntések minőségét is fel kellene mérni. A pénzügyi termékek elterjedtsége viszonylag könnyen mérhető, azonban ezek alkalmazásának „tudatossága” már nehezebben (ld. például devizaalapú hitelek elterjedése a válságot megelőzően). Egy egyénre vetítve azt lehetne megvizsgálni, hogy a klasszikus pénzügyi szempontokat (megtérülés, jelenérték) figyelembe véve racionális döntéseket hozott-e az illető. Egy konkrét példát is említett az egyik válaszadó; átalányban fizet-e az ember gázdíjat, vagy a tényleges fogyasztás alapján. Több esetben az a tapasztalat, hogy van, aki úgy vélekedik, hogy minden hónapban egyenletesen fizetni „jobb”, mivel a téli hónapokban „nem kell olyan sokat fizetni”. (ellenkező esetben viszont nyáron megtakaríthatna, és az összeg fél évig még neki kamatozna, illetve nem a szolgáltató használná a pénzt, hanem a háztartás). Igaz jelen kamat környezetben a kamatból elért nyereséget ilyen alacsony „megtakarításnál” nem tudunk elérni, vélekedik a szerző. A válaszadó ide sorolja még a rövid lejáratú, kisösszegű személyi kölcsönöket is. A döntések „minőségének” felmérésével többen egyet értettek. A tudatosság a pénz elköltése során, az eszközhasználaton megfigyelhető, mint például bankkártyát használunk-e vagy sem, online vásárlásoknál milyen módon egyenlítjük ki a számlát, hogyan fizetjük ki a csekkjeinket; postai sorban állással, banki átutalással, iCsekkkel stb. A szerző, ahogy korábban is rámutatott

a pénzügyi döntések fontosságára (Kovácsné 2016) az a válaszokból is kitűnik, azonban nem említették az életpálya tudatos kialakítását, ennek pénzügyi vonatkozásait. A hosszabb távra szóló tervek kialakításában, úgy a napi életvitelben is nagyobb figyelmet igényel ez a témakör. A döntéseinknek mindennapjainkban széles választéka található úgy, mint például a pályaválasztás, párválasztás, önismereti-viselkedési-, emberi kapcsolati kérdések, mely döntések közvetve tartalmaznak pénzügyi döntést, választást. A személyes érdeklődés és a képesség határozza meg például a pályaválasztást, ugyanakkor pénzügyi vonatkozásai is vannak; tandíj, kollégium, vagy akár a jövőbeni jövedelemszerzés perspektívája. (Dávid et al. 2007).

Magyarország pénzügyi kultúráját illetően a civil szektort és a pénzügyi szektort képviselők egyetértésben úgy gondolják, hogy az alacsony. A médiában elhíresült botrányokról – például Questor-botrány stb., devizahitelezéssel kapcsolatos intézkedések – negatív előjellel nyilatkoztak a civil szféra munkavállalói. Az így kapott információkból azt látják, hogy a lakosság pénzügyi téren talán a szükségesnél kevésbé tájékozott. Véleményük szerint egy adott ország pénzügyi kultúrája függ attól is, hogy a lakosságának milyen magasak vagy alacsonyak a jövedelmei – így miután Magyarország a munkabérek tekintetében is jelentősen el van maradva a nyugati társadalmaktól, e tekintetben a pénzügyekkel kapcsolatos kultúrában is jelentősen le vagyunk maradva.

Magyarországon általánosságban a pénzügyi kultúra fejlettsége alacsony a bankárok egybehangzó véleménye szerint is. Úgy tapasztalták, hogy az emberek divatos kifejezések, fogalmak hangoztatása mellett alapvető számításokkal nincsenek tisztában (pl.: kamatos kamat), tudatossággal (tervezés, spórolás) nem rendelkeznek. Nem ismerik a lehetőségeiket, a bank szolgáltatásait, de az egyszerű ATM-re vonatkozó „szabályokat” sem, alapvető tranzakciókat nem tudnak megkülönböztetni, példának a befizetés és az átutalás állandó tévesztését említették.

Egyetértettek abban, hogy a magyar állam felelőssége, hogy az állampolgárok pénzügyi fejlődését megfelelően támogassa. Magyarországon a Magyar Nemzeti Bank próbálja ezt elérni és elmélyíteni. A családok is sokat lendíthetnek az ügyön, viszont ez az aktivitás családonként eltérő mértékű. Azt gondolják, hogy a szülőkből hiányzik az a késztetés, hogy gyermekeiket megfelelő kultúrára neveljék a pénzügyek terén is. Az oktatásnak is szerepe kell, hogy legyen, azonban mindenképpen az állam tudná egységesíteni azt, az állam szerepét látják megoldásnak. A gazdasági képzésben résztvevő tanulók az alapkérdésekkel, ha tisztában is vannak, a tudatosságot, a mintát mindenki otthonról hozza. Akinek munkája vagy tanulmányai megkövetelik az ez irányú fejlődést, annál tapasztalható az objektivitás és jobb felkészültség. Az alacsony kultúra nem az emberek hibája, hiányoznak az alapok, melyet az iskolai oktatás hiányának tudnak be. Az iskola rendszer problémáira vezethető vissza konkrétan, hogy évtizedek múltak el anélkül, hogy a vállalkozási, jogi, pénzügyi alapismereteket általános vagy középiskolában oktatták volna (kivéve persze a közgazdasági szakközépiskolákat.) A szülőktől, reklámokból „leshetik el” ezen fortélyokat, ám a reklámok célja kétséges lehet, mint ahogy a szülők ismerete is. Az edukáció mellett a családban látható minta is meghatározó, vagyis a spórolás hiánya, a tartalék képzés

elmaradása, a befolyó (bér vagy állami juttatás) összegek azonnali felélése ad egy keretet a fiatal korosztálynak. Ez lesz a „normális”. A bankárok elmondták, hogy egyes iskolák a bankot felkeresve kérik, hogy tartson egy-egy osztályfőnöki órát, mely játékos ismeretszerzésre elegendő. Számosságát tekintve ez évi egy alkalom, mely nagyon kevés! Elmondásuk szerint jó hangulatban telnek ezek az órák, de hozzátették azt is, hogy a bank ilyenkor különböző reklám célú szóróanyagot visz a gyerekeknek, mely ajándékok inkább állnak az érdeklődés középpontjában. A pénzügyi kultúra fejlesztése egy jól összehangolt koncepció alapján kell, hogy történjen, hosszabb időt vesz igénybe mire az eredmények érezhetők, beazonosíthatók lesznek.

Különösebb háttérismeretek nélkül azt gondolják, hogy az alacsonyabb iskolai végzettségűek pénzügyi kultúrája fejletlenebb, fejlettebbnek gondolják az egyetemi végzettséggel rendelkezők ismereteit, ám ezen belül is a gazdasági iskolába járókét. Azonban nem kizárható, hogy ez csak egy sztereotípiája. Az is elképzelhető, hogy a pénzügyi kultúra nem elsősorban iskolázottság kérdése, hanem érdeklődési kör kérdése. Természetesen a kevésbé iskolázott társadalmi csoportok esetében rosszabb lehet a helyzet, de akár egy több diplomás bölcsész sem feltétlenül tájékozott a pénzügyek világában. Leghátrányosabb helyzetben az alacsony iskolai végzettségű a legalacsonyabb jövedelmi tizedekbe tartozó, jellemzően önálló vagyonnal nem rendelkező társadalmi csoportok, vannak azok, akik máról - holnapra élnek, ebből adódóan nincs megtakarításuk sem. Egyikük úgy gondolja, amennyiben az egyénnek nincs megtakarítása - itt megemlíti az alacsony jövedelemmel rendelkezőket -, akkor nincs miről döntenie. A bankárok tapasztalata az, hogy a fiatalok jellemzően szülői indíttatásra nyitnak számlát, nem pedig azért, mert magasabban lennének kvalifikálva e téren, tehát nem feltétlenül az iskolai végzettség függvényében választanak bankot, illetve bankszámlát. Véleményezik, hogy annak fejlettebb a pénzügyi kultúrája, aki valamilyen szinten e témát érintő dolgokkal foglalkozik, így nem feltétlenül iskolai végzettség függvénye (pl. egy felsőfokú végzettséggel nem rendelkező vállalkozó jobban tisztában lehet a pénzügyi fogalmakkal, mint egy egyetemet végzett, de pénzügyek iránt abszolút nem érdeklődő személy). Egyikük azt gondolja ez leginkább arra vezethető vissza, hogy – talán még a korábbi rendszerben rögzültek következtében – túlságosan is „naivak” az emberek. Nem néznek eléggé utána a konstrukciónak, feltételezik/elvárják, hogy majd kimentik őket. Saját maguk helyett inkább másoktól várják a megoldást. Ez kicsit pszichológia is; utólag így egyszerűbb azt mondani, hogy „hát erről nem tudtam”, vagy „nekem nem szólt senki”, tehát nem én vagyok a felelős.

Egy felmérés eszköze a lakosság körében kérdőív lehet, melyben bizonyos alapvető fogalmak és döntési helyzetekre adott válaszok mutathatják meg a „fejlettség” szintjét. Különböző csoportok és korosztályok ismereteit lehetne feltárni, melynek helyszíne lehetne iskola, bank, üzlet, esetleg az „utca embere” véletlenszerűen. A mai világban az internet segítségével is széles tömegekhez juthatunk el.

IV.3.2. Bizalom a pénzügyek terén

A bizalom témakörben teljesen ellentétes válaszokat kapott a szerző. Az érdekesség az, hogy az érvek minden esetben elfogadhatók. A pénzügyi szakember

véleménye szerint Magyarországon az emberek bizalomvesztése a bankokkal szemben óriási, részben igazat is ad nekik. A tranzakciós költségek/illeték bevezetésével és annak jelentős emelésével a bankba helyezett pénzt, csak veszteség realizálásával tudják felvenni a befektetők még egy év távlatában is. Úgy gondolja viszont, hogy az államnak nagyon nagy szerepe van ebben a negatív megítélésben, mert rossz színben tünteti fel a bankokat. A devizahitelezést is említi, mint negatívumot, úgy gondolja ebben is az államnak van nagyobb szerepe olyan formában, mint akinek nem lett volna szabad engednie, hogy a jövedelmüktől eltérő devizában adósodjanak el a hitelfelvevők, mert véleménye szerint egy átlagember az árfolyamkockázatot nem érti meg. A devizahitelezést szabályozó szervek felelőssége volt a legnagyobb, éppen ezért úgy gondolja, hogy ezek a szervek tehetnének arról is, hogy a pénzügyi intézetekhez fűződő bizalom a helyére álljon, illetve a tranzakciós illetéket is ők törölhetnék el. Tapasztalata szerint, a bróker botrányok következménye nem teremtett bizalomvesztést, mert a kormány a kártalanításokkal helyrehozta azt, a befektetői bizalom helyreállt.

Egy másik vélemény alapján a pénzügyi intézetekhez fűzött bizalom még a szükségesnél is a magasabb, és a legutóbbi válság csak kissé tépázta meg azt. Az ügyfelek - feltételezése szerint - nem eléggé körültekintők e téren. Általában az a tapasztalat, hogy az emberek megbíznak a banki ügyintézőkben, akiknek viszont a teljesítmény elvárásai nem feltétlenül az ügyfél érdekeivel vannak összehangolva. Egyébként pedig eleve egy veszélyes üzembről van szó, amit nem mindenki hajlandó tudomásul venni (pl. adatlopós e-maileknek bedőlés, bankkártyák nem eléggé körültekintő használata). Szintén bankár vélekedik úgy, hogy az alapvető banki termékek teljesen természetesek, a bizalom teljes mértékben adott. A devizahitelezés agóniája (minden szereplő részéről) után helyreállni látszik a bankokkal szembeni bizalom, az ügyfelek tudatossága javult, összehasonlítják az ajánlatokat és bátran veszik igénybe a kényelmi szolgáltatásokat legyen az mobilbank, netbank vagy bankkártya. Az elektronikus szolgáltatások biztonsága érdekében a pénzügyi intézetek folyamatos fejlesztéseket hajtanak végre, ezzel erősítve a bizalmat. A digitális fejlődés és a generációváltás eredményének köszönhetően nincs ellenérzés a bankokkal és szolgáltatásaikkal szemben. Az életkori sajátosság itt is tapasztalható ugyan, az idősebb korosztály számára az újítások ellenzőinek száma magasabb lehet, viszont náluk az alapvető bizalom a bankban nagyon erős.

A válaszadók egyetértenek abban, hogy a reklámok, a média befolyásolhatja az emberek bizalmát a pénzügyi intézetek iránt. A fiatalok egyre szélesebb körben veszik igénybe az elektronikus bankolási csatornákat, terjed a mobillal történő fizetés és teljesen elfogadott a körükben a netbank használata. Napjainkban bankkártya nélkül szinte elképzelhetetlen az emberek mindennapjai. Az internetbank szintén alapszolgáltatás manapság, ám azt is hozzátesszük, hogy mindez inkább az Y és Z generáció életében számít alapnak, az ennél idősebb korosztály számára ezek még kételkedéssel fogadott lehetőségek. Az internet megváltoztatta az emberek felfogását, lehetőségeit, azonban az információs egyenlőtlenségeket nem egyenlítette ki (Kulcsár et al. 2009). Az idősebb korosztály az új technológiák iránt bizalmatlanabb. A

vélemény az, hogy a bankokkal szembeni indulatok elsősorban azok körében figyelhetők meg, akik saját meggondolatlan magatartásuk következményeit nem akarják viselni és a felelősséget valaki másra kívánják áthárítani.

IV.3.3. A fiatalok pénzügyekkel kapcsolatos magatartása

A fiataloknak van olyan élet szakasza, amikor nem érdeklik a pénzügyek. A fiatalok inkább a mának élnek, a mindennapi megélhetés és a bulikra való fedezettel elégedettek. Nyilván nem a pénzügyi realitásnak megfelelően fognak dönteni, ez nem is várható el tőlük. A fiatalok pénzügyi magatartásában kevés a tudatos elem, inkább ösztönösen cselekednek. A bevétel maximalizálására törekszenek és kevesebb figyelmet fordítanak a kiadások visszafogására. A fiataalkornak vannak olyan korszakai, amelyek során nem kérhető számon a fiataloktól a pénzügyi jártasság és fegyelem. A fiatalok pénzügyekkel kapcsolatos magatartásában tetten érhető, hogy az alapoktatási rendszerben korábban nem volt helye az ilyen irányú kulturális fejlesztésnek, és még most is erősíteni kellene az általános iskolai tanórák „reformját”. A NAT (Nemzeti Alaptanterv) a szerző véleménye szerint még most sem foglalkozik olyan hangsúlyosan a kérdéssel, mint annak fontossága megkívánná. Az alapértékek változása és annak társadalmi problémája, a fogyasztói társadalom megjelenése elhitheti a fiatalokkal, hogy minden elérhető, mindent megengedhetnek maguknak (nem csak anyagi értelemben), nem gondolva a váratlan kiadásokra félretett megtakarítás fontosságára. Például a fiataalkorú felnőttek sokat hallanak manapság (nem eleget!) a nyugdíjrendszer problémáiról, így például náluk már tapasztalható a nyitottság. Nincs meg a nosztalgia a „régir rendszerrel” szemben, hogy az „állam ügyis megment”. Amikor a továbbtanulásról van szó, az már meghatározó lehet, például, hogy a diákhitelt felveszi vagy sem, illetve, hogy tudja-e, annak vannak kamatai, és a hitelt a kamatokkal vissza kell fizetni. A diákhitelezés egyikük szerint rossz irányba ment, ezt a piaci rést betöltötték a bankok, azonban azt gondolja, akik ezt felvették nem voltak tisztában azzal, hogy hogy is fogják visszafizetni. A szerző húsz éves bankban szerzett tapasztalata is ezt a véleményt támasztja alá. A pénzügyi kultúrát az egyes személyek szintjén nagymértékben befolyásolja a családi háttér. Milyen „mintákat” hoznak hazulról. Nyitottak a pénzügyi innovációk iránt, sőt a pénzügyi innovációk kidolgozásában és megteremtésében is vezető szerepet játszanak. Egyre inkább kerülnek a készpénz használatát a hétköznapiakban.

IV.3.4. A család szerepe a pénzügyi kultúrában – döntés

Az interjú alanyok egyetértének abban, hogy elsősorban a család és a barátok befolyásolják az emberek pénzügyi döntéseit. A személyes tanácsadás, az ügyintézővel, szakemberrel történt egyeztetés nagyon fontos, elengedhetetlen. A család, a barátok befolyása a helyes vagy helyesnek vélt döntések meghozatala során nagyon erős szempont, azonban hozzátesszik, hogy minél több releváns ismeret begyűjtése után döntést hozni okosabb, mint sok esetben érzelmi alapokon nyugvó megérzések, tapasztalások mentén meghozni azokat. A szülők szocializációs befolyása a szerző korábbi vizsgálata szerint is (Kulcsár & Kovácsné 2011) az egyik legjelentősebb. A földrajzi adottságok is befolyásolják a pénzügyeinket. A keleti és a

nyugati ország részen különbözik, hogy milyen csatornát választanak az emberek a véleményük formázására. Egyikük azt tapasztalta, hogy egy hitel esetében a televízió van nagyobb hatással az emberekre, viszont megtakarítás tekintetében a nyomtatott sajtó, számlavezetés tekintetében pedig a személyes ajánlás. A leghatékonyabb értékesítési csatorna az ajánlás, azonban azt gondolja, hogy amennyiben magasabb lenne a pénzügyi kultúra akkor ár - érték arányban választanának bankot az emberek, nem pedig érzelmi alapon. A múltból adódóan az OTP monopol helyzete nem változott napjainkban sem. A családoknak a 70%-a az OTP-ben vezetett számlát generációkra visszamenőleg. Az OTP nagyságánál fogva megengedheti magának, hogy reklámokkal, internetes felületekkel a főbb műsoridőkben és a legnézettebb csatornákon sokkal többet hirdessen, mint a konkurens bankok. Nagyon erős hatás van a múltból, erős hatás a jelenből. Akik már megtapasztalták a kondíciós különbségeket az összehasonlítást követően, hogy más bankok olcsóbbak, mint az OTP, azok nem bankolnak OTP-ben. Ez ilyen formában is függ földrajzi adottságtól is, hiszen a kisebb bankok nem tudnak működtetni kisebb településeken fiókot vagy kirendeltséget, míg az OTP igen. Tapasztalata szerint az emberek többsége érzelmi alapon hoz döntéseket a pénzügyek terén is.

Egyikük veszélyt lát abban, hogy a világ elmozdult a teljes digitalizáció felé, hiszen az elektronikus csatornákon igényelhető termékek veszélyt jelenthetnek, mert ott nincs szakember, aki esetleg más szemszögből megvilágítaná az adott terméket, felhívna a figyelmet annak előnyeire, illetve hátrányaira. Sok esetben, információ hiányában olyan termékek, szolgáltatások igénybevétele marad el, amire szükség lenne. Az emberekbe vetett bizalom, fontos mozgatórugó a döntések meghozatalában. Az „ajánlom magamat” szlogennek még most is van ereje, bár az elektronikus, karosszékből összehasonlítható termékek/szolgáltatások erős objektivitást nyújthatnak, ezzel színesítve az ajánlatokat. Egy civil válaszadó szerint az emberek pénzügyi döntései nagyon gyakran „ad hoc” jellegűek”, kevésbé figyelhető meg a tudatos magatartás. A jelenlegi hozamszegény környezetben is képesek egy-egy akciós, 2-3 hónapos futamidejű, némileg magasabb kamatot ígérő betét miatt bankot váltani, s nem veszik figyelembe, a tranzakciós illetéket és az egyéb költségeket. Csak a magasabb hozam lehetősége determinálja a döntést. Az öngondoskodásra vonatkozó igény egyre inkább megjelenik – legalábbis felismerés szintjén - szélesebb társadalmi körökben, de tényleges megvalósításra csak a magasabb jövedelmi kategóriákba tartozóknál kerül sor. Az alacsonyabb jövedelmi kategóriákba tartozók anyagi lehetőségei nem adták a hosszútávú gondolkodás tekintetében. Az öngondoskodás legfőbb motivációja az állami adójóváírások elérésének lehetősége, s nem elsősorban a valódi hosszú távú szemlélet.

A gyermekkorból pénzügyi döntéssel kapcsolatos élményként az iskolai takarékbélyeg gyűjtés, illetve a nyári diákmunkával megkeresett pénz volt a válaszadók között a legnépszerűbb kedves emlék. Az év során összegyűjtött iskolabélyeget a tanév végén lehetett beváltani pénzre, melyet kamattal együtt kaptak meg a tanulók. Többen kerékpárt tudtak vásárolni ebből a takarékoskodási formából. Egyikük elmondta, hogy többször előfordult, hogy a tízórai pénzén is iskola bélyeget

vásárolt, nagyon motiváló volt ez a lehetőség a takarékoskodásra. Izgalmas volt, hogy az ember gyűjt valamire és mikorra lesz elérhető a kiszemelt dolog. A nyári munka vállalása is jellemző volt a gyerekkorukban. A munkáért kapott pénzt szülő segítségével bankban gyűjtötte az egyik bankkár, majd ebből vette első autóját. A szerző úgy gondolja, hogy a pénzügyekkel kapcsolatos gyermekkori döntések, emlékek, a későbbiekben, nagyon meghatározók lehetnek. Korábbi kutatásában is arról kapott tanúbizonyságot, hogy a pénzügyi döntések gyökerei a szocializációs folyamatig nyúlnak vissza. Grinstein-Weiss et al. (2011) véleménye szerint teljesen világos, hogy a pénzügyi kultúra, a pénzügyi ismeretek, készségek gyarapítása a gyermekkorban megalapozottabb pénzügyi cselekményekhez, magatartásokhoz vezet.

A diákhitelt is igénybe vette egyik válaszadó, felsőfokú tanulmányaihoz. Diplomája megszerzése ilyen formában pénzbe került, ezért nagyon komolyan vette a főiskolát érdeke volt, hogy minden vizsgája időben meglegyen. Az egyetemi éve alatt az ösztöndíját gyűjtötte össze egy másik megkérdezett, amelyből vállalkozást indított, varrodát. Először anyagot vásárolt, aztán a varratásra gyűjtött, majd piacot szerzett az eladni való ruháknak. A szüleitől is kapott pénzt élelemre, melyet szintén összegyűjtött és a vállalkozása bővítésére fordította. Az egyetemi éveire szívesen gondol vissza, kedves emlék számára minden mozzanat, nem a lemondás és nélkülözés ezeknek az éveknek az utócsengése. Vállalkozásával munkahelyet és egzisztenciát teremtett saját maga majd a családja számára, melynek „gyümölcse” a mai napig biztonságot nyújt számára.

Egy kedves mély nyomot hagyó „pénzügyi” emlék pedig egyiküknek az, amikor 16 évesen nyáron először dolgozott pénzért egy kávézóban külföldön, amikor is megértette, hogy a munkahely felelősséggel jár, és igen is fárasztó az ember számára. Abban a két hónapban mikor vásárolni ment, mindennek az árát átszámolta az általa azért a pénzért megdolgozott órák számába, s így döntötte el, hogy megér-e neki az adott termék annyi fáradságot, vagy sem.

Személyes élményként egy kedves iskoláskori történet is elhangzott, amikor egyikük testvére kölcsön szeretett volna kérni tőle, hogy kólát vegyen a tízórai szünetben, a büfében. Nem adott neki kölcsön, inkább meggyőzte, hogy igyon vizet, nem kerül pénzbe és még egészségesebb is.

A pénzügyi kultúra alapvetően a családban látottaktól, az ott uralkodó felfogástól függ. A legtöbb pénzköltési, vagy megtakarítási gyakorlat, szemlélet már korán kialakul a gyermekekben, amely végig kíséri őket, ha van is lehetőség a változásra később (Koh & Lee 2010).

IV.3.5. A pénzügyi hirdetések hatása a pénzügyi kultúrára

A válaszadók egyetértenek abban, hogy a médiának nagyon fontos közvetítő szerepe van a pénzügyi kultúrában is, hisz széles tömegekhez juthatnak el. Véleményük szerint azonban a reklámokat a „megfelelő szinteken”, „megfelelő emberek” állítják be, amíg ez nem változik addig ezeknek a közvetítő felületeknek

nincs reális üzenete, és nem szabadna ezekkel foglalkozni. A hirdetések célba érése összefügg azzal, hogy kinek milyen a pénzügyi kulturáltsága. Amennyiben mindenki pontosan fel tudná mérni a finansziális lehetőségeit, akkor a média hirdetéseit nem lehetnek megtevesztők. Azonban a hirdetések, egyértelműen lehetnek félrevezetők, sőt némelyek bizonyosan azok is, hiszen szabtak már ki emiatt bírságot is. A reklámok többsége már nem csak a száraz tények (kamat, THM, akció), a termék célba juttatására koncentrál, hanem emocionális üzeneteket próbál közvetíteni. A „céljukat” elérik-e vagy sem? A nagy számok törvénye alapján mindig lesz, aki vevő lesz rájuk. A reklámok mindenképpen befolyásolják a pénzügyi kultúrát - nem feltétlenül jó irányba, hiszen maga a reklám véleményük szerint oktatási célra nem alkalmas. A társadalmi célú hirdetések, mint például a CSOK, nem jó irányba viszi a fiatalokat. A fiatalok nincsenek felkészülve, a klasszikus családi minták szinte megszűntek, mint „anya-apa”- itt a csonka családok számának megnövekedésére gondolnak -, azonban a tapasztalat szerint a reklám hatására a fiatalok vállalnak „mindent” - vélekednek a bankárok. A média megjelenéseknek az előzetes ellenőrzését valamely intézménynek (pl. MNB) fel kellene vállalnia, s ennek jogszabályi háttérét is jó lenne megvalósítani, azonban a közösségi média tartalmi kontrolljára nem igazán van lehetőség. A média szerepe nem elhanyagolható, bár a tényleges pénzügyi ismeretterjesztésre szakosodott honlapok ismertsége viszonylag szűk körre korlátozódik. A televízió szerepe inkább az idősebb korosztály életében lehet jelentősebb, nagyobb hatással bírónak tartják az internetet, mely manapság már szinte mindenki zsebében ott lapul egy okostelefon bőrébe bújva. Úgy vélekednek, hogy a médiának is kétségtelenül nagy szerepe van ebben - fogyasztói igényt generáló funkció: „mert megérdemlem” - akkor is, ha hitelből tudja csak megvenni.

Kutatásában a szerző a pénzügyi hirdetések hatását a pénzügyi kultúrára nem tudta bizonyítani az eredmények alapján. A média ilyen irányú tartalomelemzését sem végezte el ugyan, azonban valószínűsíti, hogy a média reklámok célja elsősorban a tájékoztatás helyett az eladásra irányul.

IV.3.6. A pénzügyi kultúra fejlesztése

A válaszadók egyhangúan azt gondolják, hogy a pénzügyi kultúra fejlesztésének elsődleges színtere az oktatási intézménynek kell lennie. Elsősorban az iskolarendszert kell „helyzetbe hozni”, akár már általános iskolai szinten. Játékos formában is meg lehet ismertetni a gyerekekkel bizonyos pénzügyi alapösszefüggéseket. Ehhez természetesen az oktatásirányítás pozitív hozzáállása szükséges. Az egy hetes kampányok (Pénzügyi hét a középiskolákban) nem hatékonyak. Az érdeklődést a téma iránt folyamatosan fenn kell tartani, nem kampány jelleggel. Az MNB szerepét fontosnak tartják, de a nonprofit intézményeknek is lehet szerepük (Pénziránytű Alapítvány). Bankok részéről is vannak követendő példák és az OBA/BEVA is tesz/tehet a pénzügyi kultúra fejlesztéséért. A felsőoktatási intézmények is kaphatnának komolyabb szerepet, megfelelő központi támogatás biztosítása mellett. Az oktatásnak semmiképpen nem differenciáltan kell megvalósulnia, hiszen mindenkihez el kell, hogy jusson a tananyag. Véleményük szerint szükség volna mind gyakorlati mind pedig elméleti oktatásra is. A legfontosabb

témakörökről külön félévben képzelik el az oktatást, mint például a családi költségvetés egy félév; hogyan vehet valaki például hitelből lakást; stb. Fontos az, hogy az iskolákba bekerüljön a pénzügyi kultúra vagy tananyag, vagy valamilyen foglalkozás keretében - az elmozdulás fontos -, hogy ki tanítja a gyerekeknek és milyen pénzügyi kultúrával rendelkezik az illető csak bizakodnak, hogy a válasz megfelelő. Életszerű példák kellenek, persze kell a tudományos is, de a legfontosabb, hogy hétköznapi példákon keresztül tanítsuk a gyerekeinket. Az internet adta lehetőséget is ki kell használni, hogy már kisebb korban is játékos applikációkkal tájékozódni tudjanak a felhasználók.

Egyikük véleménye az, hogy hosszú távon akkor lesz igazán gazdag egy ország, amennyiben az állampolgárai megfelelően tudják kezelni pénzeszközeiket. A kérdés az, hogy akarja-e a vezető hatalom, hogy az embereknek magasabb legyen a pénzügyi kultúrája, ugyanis sokkal nagyobb bevételre lehet szert tenni ellenkező esetben. Azt gondolja, hogy amíg konkrét, hosszú távú pénzügyi célokat nem határoz meg egy kormány, addig nem célja és nem érdeke a pénzügyi kultúrának a fejlesztése sem. A szerző korábban már említette – a 2017/18-as tanévben minden 10. osztályban a pénzügyi ismeretek kötelező tárgyként bekerült a középiskolákba, valamint 900 általános iskolában kezdték meg oktatását. A tankönyveket a Pénziránytű Alapítvány és a Magyar Nemzeti Bank támogatásával, ingyenesen biztosítják az általános iskolák részére. Az önként jelentkező általános iskolai tanárokat 30 órás akkreditált képzés keretében készítik fel. Az egyik válaszadó kérése is meghallgatásra talált; a tananyag 30%-a elmélet és 70%-a gyakorlati részből áll. A szerző véleménye szerint bizonyosságot az oktatás hatékonyságáról évtizedek múlva kaphatunk.

IV.4. A mélyinterjúk összefoglalása

A szerző interjú alanyi egyetértettek abban, hogy a pénzügyi kultúra bonyolult fogalom, ez egybecseng a szakirodalomban fellelhető tartalommal és azzal is, hogy rengetegféle megközelítéssel találkozhat az érdeklődő a szakirodalmi kutatás során. Az interjú alanyok között a különböző beállítottságú emberek saját értékrendjük szerint magyarázzák a jelenséget, folyamatok alakulását, azok hatásait. A különféle megközelítési módokat határoztak meg a megkérdezettek. A pénzügyi szektorban dolgozók arra gondolnak a kifejezés hallatán, hogy az emberek, hogy viselkednek, illetve milyen pénzügyi eszközöket használnak az ügyeik intézése során. Mások megemlítik azt is, hogy a földrajzi tényező is befolyással lehet erre a kultúrára, de a helyi infrastruktúra is meghatározhatja a pénzügyi kultúra színvonalát. Szerintük a jövedelem is jelentősen befolyásolja ezt a kultúrát, de mint ahogy más kultúrába, ebbe is beleszületik az ember, illetve a neveltetés során tehetünk szert rá. A fogalom komplexitása tükröződik a válaszokban, mint ahogy a szakirodalomban található. Azt feltételezik különösebb háttérismeretek nélkül, hogy az alacsonyabb iskolai végzettségűek pénzügyi kultúrája fejletlenebb, fejlettebbnek gondolják az egyetemi végzettséggel rendelkezők ismereteit, ám ezen belül is a gazdasági iskolába járókét. Azonban nem kizárható, hogy ez csak egy sztereotípia, mert azt is elfogadható számukra, hogy a pénzügyi kultúra nem elsősorban iskolázottság kérdése, hanem érdeklődési kör kérdése. A bankárok tapasztalata az is, hogy a fiatalok többsége a

szülők tanácsára nyit bankszámlát, nem pedig azért, mert tapasztaltabb, illetve tájékozottabb volna.

A pénzintézetekbe vetett bizalom témakörben teljesen ellentétesek válaszadók véleménye. A szerző úgy véli, mindegyik érvelés elfogadható. A pénzügyi szakember véleménye szerint Magyarországon az emberek bizalomvesztése a bankokkal szemben óriási, részben igazat is ad nekik. Azonban úgy vélik, hogy például a devizahitelezés agóniája (minden szereplő részéről) után helyreállni látszik a bankokkal szembeni bizalom, az ügyfelek tudatossága javult, összehasonlítják az ajánlatokat és bátran veszik igénybe a kényelmi szolgáltatásokat legyen az mobilbank, netbank vagy bankkártya. Az elektronikus szolgáltatások biztonsága érdekében a pénzintézetek folyamatos fejlesztéseket hajtanak végre, ezzel erősítve a bizalmat. Az életkori sajátosság itt is tapasztalható ugyan, az idősebb korosztály számára az újítások ellenzőinek száma magasabb lehet, viszont náluk az alapvető bizalom a bankban nagyon erős. A válaszadók egyetértenek abban, hogy a reklámok, a média befolyásolhatja az emberek bizalmát a pénzintézetek iránt. A véleményük az, hogy a bankokkal szembeni indulatok elsősorban azok körében figyelhetők meg, akik saját meggondolatlan magatartásuk következményeit nem akarják viselni és a felelősséget valaki másra kívánják áthárítani.

A válaszadók úgy gondolják, hogy a fiatalok életkori sajátossága az, hogy nem érdeklik a pénzügyek, ők inkább a mának élnek, a mindennapi megélhetés és a bulikra való fedezettel elégedettek. Nem is várható el tőlük, hogy a pénzügyi realitásnak megfelelően döntsenek. Úgy vélik, hogy a fiatalok pénzügyi magatartásában kevés a tudatos elem, inkább ösztönösen cselekszenek. A fiataknak vannak olyan korszakai, amelyek során nem kérhető számon a fiataloktól a pénzügyi jártasság és fegyelem. A válaszadók szerint a pénzügyi kultúrát az egyes személyek szintjén nagymértékben befolyásolja a családi háttér. Milyen „mintákat” hoznak hazulról. Úgy gondolják, hogy nyitottak a pénzügyi innovációk iránt, sőt a pénzügyi innovációk kidolgozásában és megteremtésében is vezető szerepet játszanak. Egyre inkább kerülnek a készpénz használatát a hétköznapiakban.

A válaszadók mindegyike egyetért abban, hogy elsősorban a család és a barátok befolyásolják az emberek pénzügyi döntéseit, mint ahogy a szerző korábbi vizsgálata szerint is a szülők szocializációs befolyása az egyik legjelentősebb. A szakemberrel történt egyeztetés is nagyon fontos, elengedhetetlen – vélik a pénzügyi szektorban dolgozók -, a személyes tanácsadás az ügyintézővel. A család, a barátok befolyása a helyes vagy helyesnek vélt döntések meghozatala során nagyon erős szempont, azonban hozzátesszik, hogy minél több releváns ismeret begyűjtése után döntést hozni okosabb, mint sok esetben érzelmi alapokon nyugvó megérzések, tapasztalások mentén meghozni azokat. A leghatékonyabb értékesítési csatorna az ajánlás, azonban azt gondolja egyikük, hogy amennyiben magasabb lenne a pénzügyi kultúra akkor ár - érték arányban választanának bankot az emberek, nem pedig érzelmi alapon. A szerző úgy gondolja, hogy a pénzügyekkel kapcsolatos gyermekkori döntések, emlékek, a későbbiekben, nagyon meghatározók lehetnek. Korábbi

kutatásában is arról kapott tanúbizonyságot, hogy a pénzügyi döntések gyökerei a szocializációs folyamatig nyúlnak vissza.

A válaszadók egyetértenek abban is, hogy a médiának nagyon fontos közvetítő szerepe van a pénzügyi kultúrában is, hisz széles tömegekhez juthatnak el. Azt gondolják, hogy a hirdetések célba érése összefügg azzal, hogy kinek milyen a pénzügyi kulturáltsága. Amennyiben mindenki pontosan fel tudná mérni a finansziális lehetőségeit, akkor a média hirdetései nem lehetnek megtévesztők. A televízió szerepe inkább az idősebb korosztály életében lehet jelentősebb, nagyobb hatással bírónak tartják az internetet, mely manapság már szinte mindenki zsebében ott lapul egy okostelefon bőrébe bújva. Úgy vélekednek, hogy a médiának is kétségtelenül nagy szerepe van a pénzügyi kultúra formázásában.

A pénzügyi kultúra fejlesztésének elsődleges színtere az oktatási intézménynek kellene lennie - a válaszadók egyhangú válasza szerint. Elsősorban az iskolarendszert kell „helyzetbe hozni”, akár már általános iskolai szinten. Az oktatásnak semmiképpen nem differenciáltan kell megvalósulnia, hiszen mindenkihez el kell, hogy jusson a tananyag. Véleményük szerint szükség volna mind gyakorlati mind pedig elméleti oktatásra is. Életszerű példák kellenek, persze kell a tudományos is, de a legfontosabb, hogy hétköznapi példákon keresztül tanítsuk a gyerekeinket. Véleményük az, hogy az internet adta lehetőséget is ki kell használni, hogy már kisebb korban is játékos applikációkkal tájékozódni tudjanak a felhasználók.

A mélyinterjúk alapján megerősödött a szerző azon véleménye, miszerint a tervezett kérdőíves vizsgálat során kiemelt figyelmet kell fordítani a családi háttér szerepének a pénzügyi kultúrával kapcsolatban. Hasonlóképpen a szakirodalomhoz, az interjúalanyok is hangsúlyozták ezt az összefüggést, valamint azt is, hogy nem elégséges néhány órai iskolai tájékoztatás a pénzügyi kultúra emelésére, hanem sokkal inkább fontos az attitűd, a gyakorlatra vonatkozó szituatív foglalkozások rendszeres tartása. E tanulságokat szem előtt tartva dolgozta ki a kérdőív végleges tartalmát, formáját.

IV.5. A kérdőíves kutatás

A másik primer kutatási eszköz a kérdőíves felmérés volt, amelyet a magyarországi orvosi egyetemek hallgatói körében alkalmazott a szerző a pénzügyi kultúra helyzetét vizsgálva. A kutatás 2014/2015 tanév őszi szemeszterében (szeptembertől-decemberig) a magyarországi orvosi egyetemeken került lebonyolításra.

IV.5.1. A kérdőív

A szerző a kérdőívet a korábbi kutatási tapasztalata, a mélyinterjúk tanulságai és a szakirodalom alapján állította össze, amely tartalmaz zárt és nyitott kérdéseket, valamint Likert skálákat. A kérdőíven 51 kérdés szerepelt három fő témakör köré csoportosítva; a pénzügyekkel kapcsolatos vélemény, magatartás/viselkedés, illetve ismereti kérdésekre várta a választ a kutató.

A kérdőív szerkesztésekor elsősorban az volt a cél, hogy megtudjuk, hogy a hallgatók tudatosan használják-e pénzügyi eszközeiket, honnan szerzik a pénzügyi ismereteiket, az úgynevezett „online generáció” milyen viszonyban áll a pénzügyek terén az internet és a mobiltelefon használatával, illetve a pénzügyi hirdetések szerepe érzékelhető-e a fiatalok pénzügyekkel kapcsolatos attitűdjeikben. A kérdőív demográfiai és társadalmi háttérre kiterjedő kérdéseket is tartalmaz.

A kérdőív szerkesztésekor az alábbi főbb témaköröket vette figyelembe a szerző:

- társadalmi háttér, önálló életvitel
- ismeret kérdések, a pénzügyekkel kapcsolatosan
- attitűd/magatartás/cselekedet a pénzügyi eszközök használatában,
- kockázati hajlam megítélése a pénzügyi kultúrában
- vélemények a pénzügyi kultúráról,
- tömegkommunikációs csatornák hatása
- a pénzügyi magatartások tudatossága
- a társadalmi kapcsolatok jelentősége a pénzügyi kérdésekben

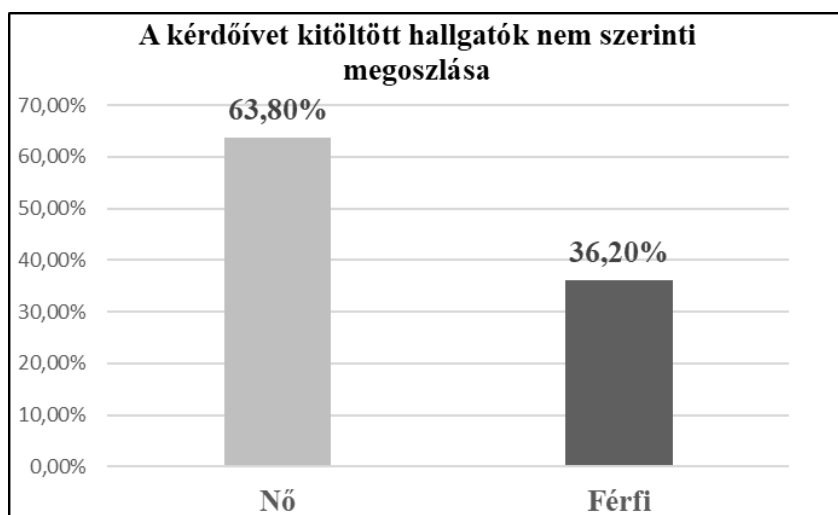
A kérdőívet M1. számú melléklet tartalmazza.

IV.5.2. A minta

A társadalomtudományi, jelesül a gazdaságszociológiai megközelítés a társadalom kulturális és regionális metszeteit helyezi a figyelem középpontjába a pénzügyi kultúra elemzésénél. A társadalmi rétegződés hatása tehát jelentős befolyást feltételez. Másrészt viszont az a társadalmi réteg sem vonhatta magát ki a szocializmus nyújtotta ideológiai és kulturális burokból, amelynek ugyan magasabb képzettsége és a társadalmi megbecsültsége, de az előnyösebb helyzet nem jelent társadalmon-

kívüliséget. Más szóval a gazdasági átalakulás pénzügyi momentumainak megkérdőjelezése körükben is tapasztalható. Ez a körülmény viszont mérsékelheti a magasabb kulturális színvonal pozitív hatását.

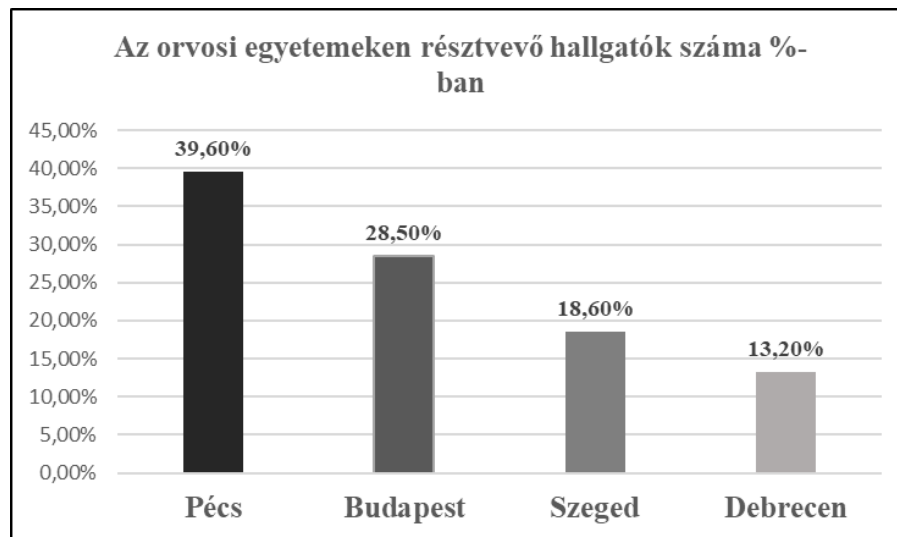
A kutatást a szerző Magyarországon, az orvosi egyetemeken készítette 2014/2015 tanév őszi szemeszterében (szeptembertől-decemberig). A Szegedi Tudományegyetem, a Pécsi Tudományegyetem, a Debreceni Egyetem Klinikai központjában, valamint Budapesten a Semmelweis Egyetem általános orvos, fogorvos és gyógyszerész szakon tanuló hallgatói töltötték ki a kérdőívet. A négy egyetem kiválasztásakor szempont volt a földrajzi elhelyezkedés, a jelentős hallgatói létszám, mely megfelelő alapot biztosított a kutatás számára. A módszer papíralapú kérdőíves megkérdezés volt, 613 hallgató adott választ a kérdésekre. Az egyetemeken 1-1 megbízott hallgató osztotta ki majd gyűjtötte össze a kérdőíveket. A kérdőívet kitöltött hallgatók 63,8% nő és 36,2% férfi (4. sz. Ábra).



4. Ábra: A 2014/15 tanév őszi szemeszterében a magyarországi orvostanhallgatók körében pénzügyi kultúra témában végzett kérdőíves kutatásban részt vett hallgatók nemek szerinti megoszlása

Forrás: Saját szerkesztés

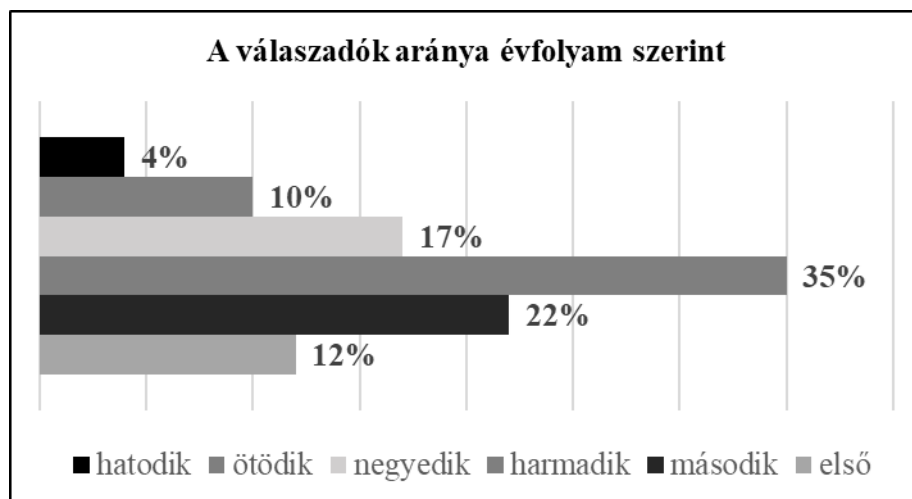
Életkoruk szerint a kérdőívre választ adó hallgatók 18- és 19 évesek 13,2%, a 20 évesek 18,6%, a 21 évesek 23,5%, a 22 évesek 19,6%, a 23 évesek 10,4%, a 24 évesek 7,8% valamint a 25- és a 25 év felettiek 6,9%. A kutatásban részt vett hallgatók aránya a négy egyetemen; Pécsen 39,6%, Budapesten 28,5%, Szegeden 18,6%, valamint Debrecenben 13,2% (5. sz. Ábra).



5. Ábra: A 2014/15 tanév őszi szemeszterében a magyarországi orvostanhallgatók körében pénzügyi kultúra témában végzett kérdőíves kutatás hallgatóinak egyetem szerinti megoszlása %-ban

Forrás: Saját szerkesztés

Az egyes egyetemi karokhoz tartozó hallgatók százalékos aránya a következő: az ÁOK (általános orvos) hallgatók 68,5%, a FOK (fogorvos) hallgatók 15,3% valamint a GYOK (gyógyszerész) hallgatók 16,2%-os arányban vettek részt a kutatásban. Az évfolyamok szerinti részvétel a következők szerint alakult: 11,9% első, 21,5% másodéves, 35,2% harmadéves, 16,8% negyedéves, valamint 14,5% ötöd- és hatodéves hallgató vett részt a kérdőívek megválaszolásában (6. sz. Ábra).

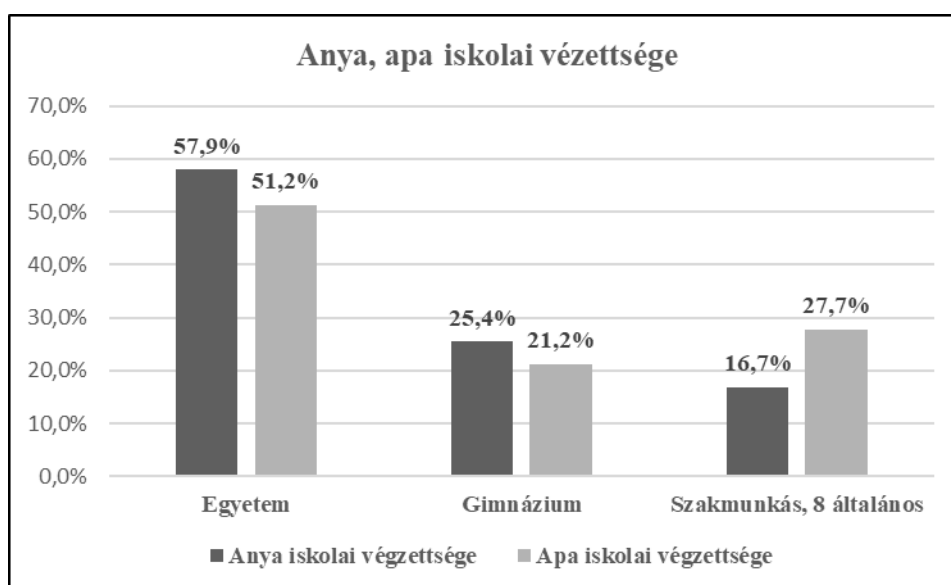


6. Ábra: A 2014/15 tanév őszi szemeszterében a magyarországi orvostanhallgatók körében pénzügyi kultúra témában végzett kérdőíves kutatásban részt vett hallgatók évfolyam szerinti megoszlása

Forrás: Saját szerkesztés

A hallgatók 15,3%-nak nincs testvére, 48,3%-nak egy testvére, 23,8%-nak két testvére, valamint 12,5%-nak három vagy annál több testvére van. A testvérek száma

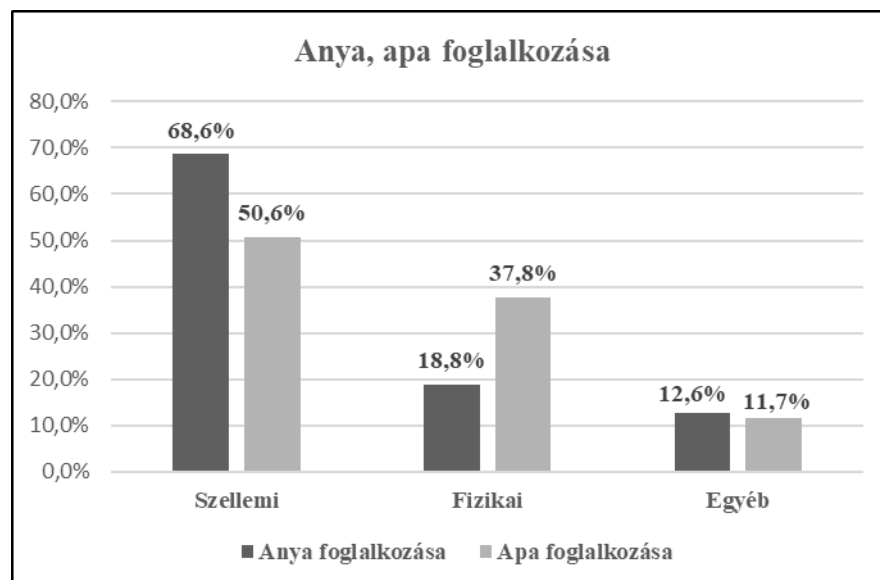
a család nagyságára utal, amelynek a szerző szerint hatása lehet a pénzügyi ismeretekre, magatartásokra. A kutatásban részt vevők 81%-a városban, 19%-a falun él. A megkérdezett hallgatók szüleinek iskolázottsági adatait az alábbi grafikonon (7. sz. Ábra) szemlélteti a szerző. A vizsgálatban résztvevő hallgatók 57,9%-nak édesanyja egyetemi végzettségű, az apák 51,2%-a egyetemi végzettségű, gimnáziumi végzettséggel az anyák 25,4%-a, míg az apák 21,2%-a rendelkezik. Szakmunkás, illetve annál alacsonyabb végzettségű az anyák 16,7%-a az apák 27,7%-a volt.



7. Ábra: A 2014/15 tanév őszi szemeszterében a magyarországi orvostanhallgatók körében pénzügyi kultúra témában végzett kérdőíves kutatásban részt vett hallgatók szüleinek iskolai végzettsége

Forrás: Saját szerkesztés

A szülők foglalkozásának alakulását az 8. számú ábrán mutatja be a szerző. Az anyák 68,6%-a, az apák 50,6%-a szellemi foglalkozású. Fizikai munkát végez az anyák 18,8%-a míg az apák 37,8%-a. Az egyéb kategóriába a kérdőív alapján a nyugdíjast, munkanélkülit és háztartásbelieket sorolta a szerző, mely szerint az anyák 12,6%-a az apák 11,7%-a tartozik ide.



8. Ábra: A 2014/15 tanév őszi szemeszterében a magyarországi orvostanhallgatók között pénzügyi kultúra témában végzett kérdőíves kutatásban részt vett hallgatók szülei foglalkozása

Forrás: Saját szerkesztés

Az 7. számú ábra azt mutatja, hogy a megkérdezett hallgatók szülei közül az anyák rendelkeznek magasabb iskolai végzettséggel, majd a 8. számú ábra ezt az eredményt alátámasztja azzal, hogy a kérdőívre válaszolók szülei munkakörét tekintve - feltételezhetően - szintén anyai ágon kvalifikáltabbak.

Joggal merül fel a kérdés, hogy a minta jellegéből adódóan az eredmények általánosítása milyen mértékben megengedett. A minta természetesen nem reprezentatív, még a mintában szereplő orvosi egyetemek hallgatóira sem. Úgynevezett analitikus minta szabályait követte a szerző, amely előírja a mintasokaság egy, vagy több szempontból egységes voltát, s azon belül vizsgálja az esetleges eltérések összefüggéseit. Ez a feltétel ebben az esetben teljesült, mivel a minta egységes, hiszen csak orvostanhallgatókat kérdezett a szerző. Az analitikus minta esetében nem szükséges feltétel a reprezentativitás, de feltétel annak a változónak ismertetése, amely mentén a homogenitást igazoljuk. Ez a korábbiakban megtörtént. Az eredményeket tehát nem terjeszthetjük ki általában a magyar egyetemista társadalomra, de még az orvosi egyetemre járó hallgatókra sem. Viszont az elemzés koncepciója, a kapott összefüggések jól hasznosíthatók más kutatások számára és a pénzügyi kultúrát fontosnak tartó szakemberek számára is. Fontos megjegyezni, hogy a nemzetközi szakirodalomban erre a módszertani és értelmezési megoldásra számos példa található (Kidwell & Turrisi 2004; Goetz et al. 2005; Bowen & Jones 2006; Norvilitis & MacLean 2010; Sabbakhi, et al. 2013; Agnew & Harrison 2015; Cavdar & Aydin 2015; Martinez 2016; Ergun et al. 2018).

IV.6. Az elemzés módszertani lépései

Ebben a fejezetben a szerző bemutatja az elemzés módszertani lépéseit az egyszerű statisztikai mutatók alkalmazásától a többváltozós módszerekig, s végül a kialakított pénzügyi kultúra típusok társadalmi – demográfiai összefüggését. Erre azért van szükség, hogy az olvasó nyomon követhesse az elemzés menetét, és világosan lássa azt, hogy hogyan épülnek fel a pénzügyi kultúra minőségi változói az egyszerűbb adatokból, másképpen fogalmazva a kérdőív eredményeiből.

A szerző meg van győződve arról, hogy ez a transzparencia szükséges ahhoz, hogy a végső eredményeket helyesen lehessen értelmezni. A módszertani lépések a következők:

- 1) Az első lépésben a szerző bemutatja, hogy az egyes fő dimenziók (ismeret, vélemény- attitűd és magatartás) kompozit indexeit hogyan építette fel, a kérdőívben feltett kérdésekre adott válaszokból.
- 2) A második lépésben bemutatja magát az elkészült kompozit indexeket, amelyekre azért van szükség, mert egy-egy kérdésre adott válasz a kérdőívben nem képes megfelelő erősséggel megjeleníteni az adott központi kategóriákat (dimenziókat). Az indexek már intervallum mérési szinten vannak, így gyakorlatilag bármelyik egyszerű és többváltozós módszer alkalmazható.
- 3) A következő lépésben a szerző a kompozit indexeket néhány társadalmi jellemzővel való kapcsolatában teszteli. Ennek alapján képet nyerhetünk arról, hogy az egyes indexek hogyan viselkednek eltérő társadalmi környezetben.
- 4) Negyedik lépésként az indexek egymással való kapcsolatát mutatja be a szerző, először a páros korrelációk alapján majd a parciális korreláció elemzés kimutatja a befolyásmentes kapcsolatokat az egyes indexek (ismeret, vélemény, magatartás) között.
- 5) Ötödik lépésként faktoranalízis segítségével pénzügyi kultúra típusokat alkot a megkérdezett orvostanhallgató csoportjában. A faktoranalízis egyike a leggyakrabban használt változó-redukciós módszernek, amely nem a kutatásban résztvevő személyeket (a mintába került embereket), hanem a változókat (indexek) igyekszik típusokba sorolni a rájuk adott válaszok alapján. A változók (jelen esetben a kompozit indexek) viszonyaik alapján különböző típusokba rendeződnek, majd azok legjobban illeszkedő (rotáció) mintája alapján a módszer faktorokat alkot, és megvizsgálja a faktorok és az indexek viszonyát. A szignifikancia ellenőrzés után a kutatóra hárul a feladat, hogy megtalálja az egyes faktorok által reprezentált minőséget, és ennek megfelelően nevezze el az egyes típusokat. Az így kapott pénzügyi kultúra-típusokat vizsgálja meg társadalmi jellemzői alapján, azaz melyik társadalmi típusban melyik típus a gyakoribb. Az elemzést az intervallum szinten lévő faktor-pontok alapján végzi a módszer. Másképpen szólva, minden megkérdezett hallgató annyi rá jellemző faktor (típus) értéket kap, mint új változót, ahány faktort (típust) a kutató azonosított.

- 6) A faktoranalízis által alkotott típusokat egy másik többváltozós elemzéssel, a klaszteranalízissel alkotott típusok segítségével is ellenőrizte a szerző. A klaszterelemzés (K-közép módszer) az indexek értékei alapján nem a változókat, hanem a válaszolókat rendezi típusokba. Az így kapott eredményt összevetette a szerző a faktorelemzés típusaival, a két típusalkotás kapcsolatát vizsgálva.
- 7) Végezetül a kapott pénzügyi kultúra típusok összefüggését elemezte nemcsak a társadalmi háttér sajátosságaival, de más fontos magatartásokkal is.

V. EREDMÉNYEK ÉS AZOK ÉRTÉKELÉSE

A kérdőív IBM SPSS 25.0 statisztikai program alkalmazásával került feldolgozásra. A leíró és keresztábra elemzés mellett többváltozós módszerek is alkalmazásra kerültek az eredmények megállapításához. A szerző tisztában van azzal, hogy az általa megkérdezett minta nagysága, meglehetősen óvatosságra int az adott válaszokból levonandó következtetéseket illetően, azonban mindenképpen elegendő ahhoz, hogy a pénzügyi kultúra fontosságára e módon is felhívja a figyelmet.

V.1. A pénzügyi kultúrát alkotó dimenziókra vonatkozó alapszintű eredmények

A következőkben a szerző ismerteti a vizsgált dimenziókkal kapcsolatos alapszintű eredményeket. Ennek kapcsán az olvasó megismerheti, hogy a kutatás során a kérdőívben milyen kérdések vonatkoztak a pénzügyi kultúra egyes vizsgált dimenzióira (ismeret, vélemény, magatartás). A dolgozat azt is bemutatja, hogy az adott dimenziót hogyan tette egy kompozit változóban mérhetővé a szerző a feldolgozás során. Az alapszintű elemzést természetesen követi a többváltozós elemzés, amely helyén értelmezi a leíró statisztikák eredményeit. Több nemzetközileg is elismert kutatás él ezzel a fokozatos megközelítéssel. A szerző most csak a következő két vizsgálatot emeli ki példaként, azaz Lusardi et al. (2010) és Gleit et al. publikációját (2019).

V.1.1. A pénzügyi ismeretek dimenziója

A vizsgálat során alkalmazott kérdőívben négy kérdés (2-3. sz. Táblázat) vonatkozott a pénzügyi ismeretekre. Az eredmények alapján látható, hogy a technikai jellegű pénzügyi ismeretek magasabb szinten vannak, mint a számlavezetésre, a hitel feltételekre vonatkozó ismeretek. Ez egybecseng az interjúalanyok véleményével is, hiszen itt bonyolultabb eljárásokról van szó, amelyek esetében sokszor komoly felkészültség szükséges, míg a technikai jellegű ismeretek könnyebben elsajátíthatók. A kérdések a következők voltak:

2. Táblázat: Likert skálaként megfogalmazott kérdésekre adott válaszok (1-5), ahol az 5-ös fokozat jelölte a tájékozottság legmagasabb szintjét

Kérdések	Átlag pontszám (1-5)	Szórás
Mennyire ismeri a számlavezető bankja Önre vonatkozó kondícióit?	3,09	1,19
Mennyire van tisztában a diákhitel feltételeivel?	2,50	1,43

Forrás: Saját szerkesztés

3. Táblázat: Két alternatíva közötti választást (igen-nem) kérő kérdések

Kérdések	A helyes válaszok aránya (%)
Az elektronikusan (internet, telefon) kezdeményezett tranzakciók sokkal olcsóbbak, mint a papíralapú (bankfiókban leadott) tranzakciók	67,8
Külföldön minden országban az ország hivatalos valutánemében kapja a pénzt az ATM-ből.	77,3

Forrás: Saját szerkesztés

Az ismertett kérdések külön-külön történő elemzése nem képviselheti az ismeret, a tájékozottság dimenzióját, hiszen egyenként eléggé véletlenszerűen jelezheti a dimenzió sajátosságait. A megbízhatóság és az érvényesség azzal erősíthető, hogy a négy kérdést össze kell vonni egy változóba mivel azok, akik több helyes választ adtak valószínűbb, hogy nagyobb tájékozottsággal rendelkeznek, ismereteik megalapozottabbak. Az ismeret dimenzióját úgy alakította ki a szerző, hogy egy-egy pontot kapott minden helyes válasz. A Likert skálák esetén a 4-es és az 5-ös válasz ért pontot. Összességében a megkérdezett egyetemisták pénzügyi ismeretszintjét a 4. számú táblázat mutatja.

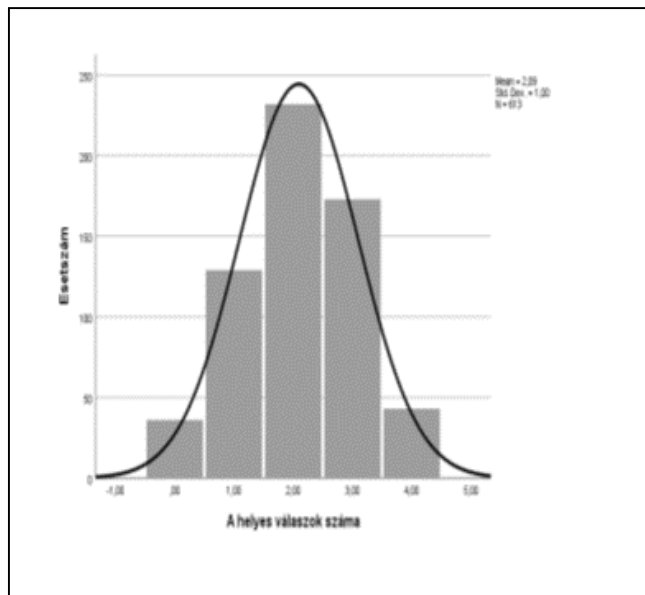
4. Táblázat: A Pénzügyi ismeretszint kompozit változójának megoszlása

A helyes válaszok száma és aránya			
		Gyakoriság	Százalék
A helyes válaszok száma	0	36	5,9
	1	129	21,0
	2	232	37,8
	3	173	28,2
	4	43	7,0
	Összesen	613	100,0

Forrás: Saját szerkesztés

Az index kiszámításánál minden helyes válasz egy pontot ért, s a több elért pontszám magasabb ismeretszintet jelöl. Természetesen, mint minden ismeretszint vizsgálatnál, most is jelentkezhetsz olyan feltevés, hogy ha más ismeret tárgyat választott volna a szerző, az index értéke eltérő lett volna. Ez a megállapítás akár igaz is lehet, de esetünkben az index értéke jelentős különbséget mutat a vizsgált populációban, tehát alkalmas feladatának betöltésére. Az ismeretek úgy kerültek kiválasztásra, ahogy egyrészt a szakirodalom, másrészt a mélyinterjúk tapasztalatai orientálták a szerzőt.

Az elkészített ismeretszint kompozit indexe megközelítőleg normális eloszlást mutat (9. sz. Ábra). A helyes válaszok átlaga valamivel több, mint két pont a szórás értéke egy pont. A relatív szórás értéke 37,8%, s ez jelzi, hogy az ismeretszint index viszonylag széles skálán mozog, azaz az átlagtól eltérő értékek is jelentős számban fordulnak elő.



9. Ábra: A Pénzügyi ismeretszint kompozit változójának megoszlása

Forrás: Saját szerkesztés

Az ismeretszint változó működését néhány társadalmi háttér változóval való kapcsolatában is tesztelte a szerző. Az eredmények közül az alábbiakban (5. sz. Táblázat) ismertet néhányat.

5. Táblázat Az ismeretszint index kapcsolata néhány társadalmi változóval

Foglalkozás	Apa foglalkozása		Anya foglalkozása	
	Az index átlaga	Az index szórása	Az index átlaga	Az index szórása
Szellemi	2,16	1,00	2,17	0,98
Fizikai	1,98	0,96	1,85	1,02
Inaktív	2,18	1,06	2,03	1,01
Összesen	2,09	1,00	2,09	1,00
Szignifikancia szint	0,09 NS		0,99 NS	

Iskolai végzettség	Apa végzettsége		Anya végzettsége	
Változó kategória	Az index átlaga	Az index szórása	Az index átlaga	Az index szórása
8 általános, vagy alacsonyabb	1,44	0,88	1,86	1,06
Szakmunkásképző	1,93	1,05	1,91	1,02
Gimnázium	2,17	0,94	2,03	1,04
Egyetem, főiskola	2,17	0,98	2,17	0,96
Összesen	2,09	1,00	2,09	1,00
Szignifikancia szint	0,01		0,10 NS	

Forrás: Saját szerkesztés

Bár az adatok mutatnak bizonyos különbségeket a szülők foglalkozása és iskolai végzettsége szerint, az átlagok között mutatkozó eltérések csak egy esetben jeleztek megalapozott hatást. Ezek szerint az apa iskolai végzettsége befolyásolta az egyetemisták pénzügyi ismeretszintjét. A szignifikáns hatás elsősorban az alacsonyabb iskolai végzettségű apák esetében jelentkezett.

A pénzügyi ismeretszint nem mutatott szignifikáns összefüggést a megkérdezett egyetemisták életkorával, bár azt is figyelembe kell venni, hogy az életkori intervallum ebben az esetben meglehetősen szűk. Nem volt szignifikáns eredmény a lakóhely típusa szerint sem. A városiak valamivel tájékozottabbak voltak, de az eltérés nem volt jelentős. Hasonlóan nem mutatkozott érdemi különbség a vizsgálatban résztvevő egyetemek és egyetemi karok között sem. Az felkeltheti a figyelmet, hogy az ötöd- és hatodévesek pénzügyi tájékozottsága jelentősen magasabb volt, mint az alacsonyabb évfolyamokra járóké (szignifikancia szint: 0,001). Feltételezhető, hogy a végzés előtt állók pénzügyi tapasztalatai is jelentősebbek, amely ismereteiket is erősítheti.

V.1.2. A vélemények és attitűdök dimenziója

A vélemények a pénzügyi intézményekről, a magatartásokról, a pénzügyi környezetről sokkal bonyolultabb feladatnak tűnik, mint az ismeretek kutatása. A vélemény, vagy az attitűdök tárgyának kiválasztása azért is nehezebb, mert a társadalom különböző csoportjai másképpen viszonyulnak a pénzügyi folyamatokhoz, mással találkoznak mindennapi életük során. Az általuk adott válaszokban saját körülményeik, felfogásaik tükröződnek. A következő 6. és 7. számú táblázat ismerteti azokat a vélemény-, attitűdkérdéseket, amelyek alapján a szerző képezte az attitűd kompozit mutatót.

6. Táblázat: Likert skálaként megfogalmazott válaszok (1-5), ahol az 5-ös fokozat jelölte a pozitívabb véleményt, attitűdöt

Kérdések	Átlag pontszám (1-5)	Szórás
A bankkártyás utalások, fizetések teljesen biztonságosak	3,75	0,966
A vonatjegyet interneten szokta vásárolni	2,07	1,438
Ha interneten intézi pénzügyeit, ki van téve a veszélynek, hogy valaki ellopja a pénzét	2,61	1,190
Mobiltelefonon veszélyes pénzügyeket intézni	2,91	1,197
Biztonságosan intézheti a banki ügyeit interneten	3,99	1,050

Forrás: Saját szerkesztés

7. Táblázat: Két alternatíva közötti választást (igen-nem) kérő kérdések

Kérdések	Az igen válaszok aránya (%)
SMS szolgáltatást kér a pénzmozgásairól, akkor is, ha az pénzbe kerül	54,9

Forrás: Saját szerkesztés

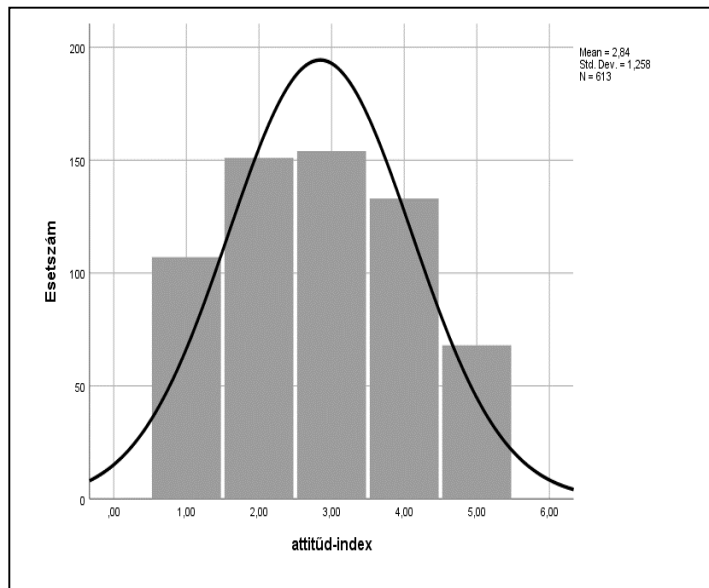
Az illeszkedés vizsgálatot itt is elvégezte a szerző, és az M.3. melléklet mindegyik alkotóelem esetében tartalmazza az ANOVA eredményeket. Az eredményekből kiderül, hogy a kompozitív attitűd index legerőteljesebb alkotó véleménye a bankkártyás utalások biztonságosságának megítélésére vonatkozik (Eta^2 érték 0,342), a legalacsonyabb pedig az SMS szolgáltatásra utal (Eta^2 érték 0,066). Az adatok mindegyike azonban szignifikáns értéket mutat.

8. Táblázat: A Pénzügyi attitűdök kompozit változójának megoszlása

A pozitív attitűdöt jelző válaszok száma és aránya			
		Gyakoriság	Százalék
A pozitív vélemények száma	1	107	17,5
	2	151	24,6
	3	154	25,1
	4	133	21,7
	5	68	11,1
	Total	613	100,0

Forrás: Saját szerkesztés

Az attitűd kompozit változója szintén közelít a normális eloszláshoz (10. sz. Ábra), de az is látható (8. sz. Táblázat), hogy többen vannak azok a megkérdezett egyetemisták, akik negatívabban viszonyulnak a pénzügyi szolgáltatásokhoz (42,1%), mint azok, akik alapvetően pozitív értékelést adtak (32,8%).



10. Ábra: A Pénzügyi attitűdök kompozit változójának megoszlása

Forrás: Saját szerkesztés

A pénzügyi attitűd kompozit index megoszlása (9. sz. Táblázat) mindkét szülő esetében és a foglalkozás, valamint az iskolai végzettség tükrében is szignifikáns eredményt hozott. Mégpedig oly módon, hogy a magasabb státusú szülők egyetemista

gyermekai pozitív véleményt formáltak, nagyobb bizalommal rendelkeztek a pénzügyi szolgáltatások iránt. Ezek a változók tehát erőteljesebben hatottak a pénzügyi szolgáltatásokkal kapcsolatos véleményekre, mint az ismeretek alakulására.

9. Táblázat: A pénzügyi attitűd index kapcsolata néhány társadalmi változóval

Foglalkozás	Apa foglalkozása		Anya foglalkozása	
Változó kategória	Az index átlaga	Az index szórása	Az index átlaga	Az index szórása
Szellemi	3,02	1,23	2,94	1,26
Fizikai	2,62	1,24	2,61	1,21
Inaktív	2,80	1,29	2,62	1,19
Összesen	2,84	1,25	2,84	1,25
Szignifikancia szint	0,001		0,013	
Iskolai végzettség	Apa végzettsége		Anya végzettsége	
Változó kategória	Az index átlaga	Az index szórása	Az index átlaga	Az index szórása
8 általános, vagy alacsonyabb	2,22	1,20	2,46	1,19
Szakmunkásképző	2,59	1,17	2,66	1,18
Gimnázium	2,75	1,25	2,59	1,17
Egyetem, főiskola	3,02	1,27	3,01	1,29
Összesen	2,84	1,25	2,84	1,25
Szignifikancia szint	0,001		0,01	

Forrás: Saját szerkesztés

Más társadalmi jellemzők, mint például az egyetemisták életkora, évfolyama, testvéreinek száma, nem voltak összefüggésben a pénzügyi attitűdök alakulásával. A diákok lakóhelye, a család anyagi helyzete, az egyetemisták neme viszont igen. Ezt szemlélteti a következő adatsor (10. sz. Táblázat)

10. Táblázat: A pénzügyi attitűd kompozit indexének átlaga és szórása különböző egyetemista csoportokban

Társadalmi csoport		Átlag	Szignifikancia
Nem	Férfi	2,99	0,02
	Nő	2,74	
Lakóhely	Város	2,91	0,01
	Falu	2,66	
A család anyagi helyzete	Legjobb kategória	3,85	0,01
	Legrosszabb kategória	2,25	

Forrás: Saját szerkesztés

V.1.3. A pénzügyi szolgáltatásokkal kapcsolatos magatartás dimenziója

A pénzügyi szolgáltatásokkal kapcsolatos magatartás kompozit indexének összeállításánál öt kérdésre adott válaszokat használt a szerző (11-12. sz. Táblázat). A magatartás dimenziót egyrészt a bankkártya használatával kapcsolatban mérte, másrészt az internet vásárlásra történő igénybevételével, harmadrész pedig egy felelős és korrekt pénzügyi viselkedéssel.

11. Táblázat: Likert skálaként megfogalmazott válaszok (1-5), ahol az 5-ös fokozat jelölte a pozitívabb véleményt, attitűdöt

Kérdések	Átlag pontszám (1-5)	Szórás
Bankkártyával készpénz felvételkor figyelembe veszi, hogy melyik bank ATM-ben olcsóbb a pénzfelvétel	4,03	1,359
Lehetőség szerint bankkártyával vásárol	3,21	1,245
Vonatjegyét interneten szokta vásárolni	2,07	1,438
Amennyiben kölcsönkér törekszik, hogy minél hamarabb visszafizesse azt	4,59	0,903

Forrás: Saját szerkesztés

12. Táblázat: Két alternatíva közötti választást (igen-nem) kérő kérdések

Kérdések	Az igen válaszok aránya (%)
Azért vásárol bankkártyával, mert az ingyenes	45,9

Forrás: Saját szerkesztés

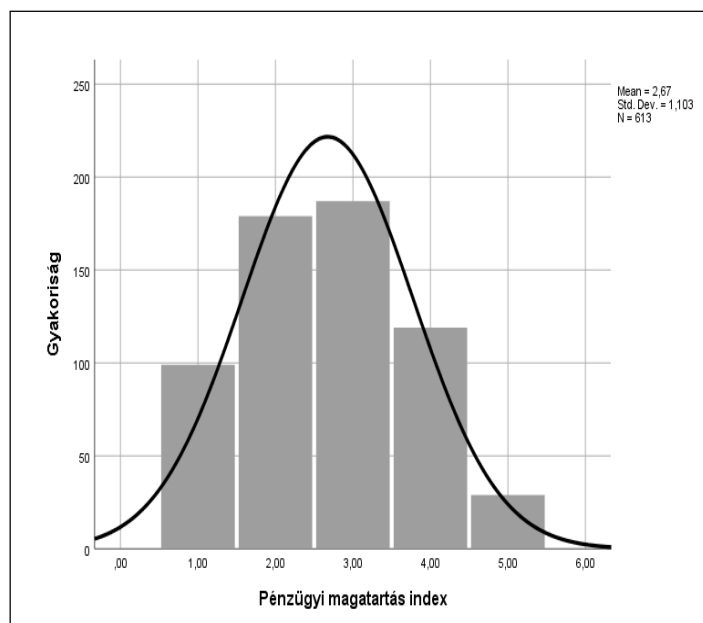
Az illeszkedés vizsgálat ebben az esetben is megtörtént, és az M.4. melléklet mindegyik alkotóelem esetében tartalmazza az ANOVA eredményeket. Bár az eredmények minden esetben most is szignifikánsnak bizonyultak, a legerősebb befolyással az index alakulására két magatartás volt: (1) a bankkártya vásárlás gyakorisága (Eta^2 érték 0,417) és (2) a bankkártya vásárlás ingyenessége, mint motiváció (Eta^2 érték 0,365).

13. Táblázat: A Pénzügyi magatartás kompozit változójának megoszlása

A pozitív magatartást jelző válaszok száma és aránya			
		Gyakoriság	Százalék
A pozitív pénzügyi magatartás index	1	99	16,2
	2	179	29,2
	3	187	30,5
	4	119	19,4
	5	29	4,7
	Total	613	100,0

Forrás: Saját szerkesztés

A pénzügyi magatartás változójának eloszlása erőteljesebb negatív rajzolatot mutat (11. sz. Ábra), ami azt jelenti, hogy a vizsgálatban résztvevő orvosiegyetemisták közül többen nem követik az ilyen magatartásokat. Arányuk 45,4% volt, a pozitív válaszok aránya pedig csak 24,1% (13. sz. Táblázat).



11. Ábra: A Pénzügyi magatartás kompozit változójának megoszlása

Forrás: Saját szerkesztés

A korszerű pénzügyi szolgáltatások igénybevételére vonatkozó magatartások csak az anya iskolai végzettségének esetében mutattak szignifikáns kapcsolatot (14. sz. Táblázat).

14. Táblázat: A pénzügyi magatartás index kapcsolata néhány társadalmi változóval

Foglalkozás	Apa foglalkozása		Anya foglalkozása	
	Az index átlaga	Az index szórása	Az index átlaga	Az index szórása
Szellemi	2,69	1,12	2,71	1,10
Fizikai	2,64	1,08	2,41	1,00
Inaktív	2,78	1,07	2,70	1,18
Összesen	2,68	1,10	2,67	1,10
Szignifikancia szint	0,641 NS		0,154 NS	

Iskolai végzettség	Apa végzettsége		Anya végzettsége	
Változó kategória	Az index átlaga	Az index szórása	Az index átlaga	Az index szórása
8 általános, vagy alacsonyabb	2,22	0,83	2,73	1,09
Szakmunkásképző	2,67	1,06	2,58	1,04
Gimnázium	2,58	1,06	2,44	1,08
Egyetem, főiskola	2,72	1,14	2,79	1,14
Összesen	2,67	1,10	2,67	1,10
Szignifikancia szint	0,372 NS		0,01	

Forrás: Saját szerkesztés

Ami talán meglepőnek tűnhet az az, hogy a pénzügyi magatartás index, azaz a modernebb pénzügyi szolgáltatások igénybevétele és a család anyagi helyzetének megítélése között nem volt lényeges összefüggés. A számítások gyakorlatilag a két tényező között függetlenséget jeleztek (Pearson-féle korreláció: -0,020).

V.2. Az alapstatisztikák által kimutatott eredmények összefoglalása

A pénzügyi kultúra három komponensével kapcsolatos válaszokat vizsgálva, az tehát megállapítható, hogy az alapszintű statisztikai elemzés az ismeretek és a szolgáltatások igénybevételeire vonatkozó magatartások esetében a társadalmi háttérrel gyenge összefüggéseket mutatott csak ki. Az egyetemisták pénzügyi ismereteit a társadalmi háttér csak az apa helyzetét tekintve befolyásolta, s ugyanez volt a helyzet a magatartások esetében is, csak éppen ott nem az apa, hanem az anya társadalmi helyzete volt a jelentősebb befolyásoló tényező. Mivel egyetemistákról van szó, az ismeretek esetében eleve nem feltételezett a szerző jelentős eltérést a szülők foglalkozása és iskolai végzettségét tekintve. Az látható, hogy az apa iskolai végzettsége csak a legalacsonyabb kategóriában tért el jelentősen a többitől, s ez okozta a szignifikáns hatást.

A pénzügyi magatartások esetében már összetettebb dologról van szó. A szolgáltatások igénybevétele nem egyszerűen csak egy tevékenység, hanem a tevékenységhez fűződő bizalom is, amelyet a vizsgálati anyagban az anya iskolai végzettsége befolyásolt. Itt azonban hozzá kell tenni, hogy nincs szó „lineáris” összefüggésről, tehát az anya iskolai végzettségének emelkedése nem jár együtt minden kategóriában a pozitív magatartás gyakoriságának növekedésével.

A fentiekben bemutatott érvelés alapján meggyőzőnek tűnik, hogy a társadalmi háttér változói a vélemények (attitűdök) dimenziójában gyakoroltak nagyobb hatást. Ebben a dimenzióban nemcsak a szülők foglalkozása vagy iskolai végzettsége, hanem a család anyagi helyzete, lakóhelye, a fiatal neme is szignifikáns különbséggel járt együtt. Ennek alapján feltételezhető, hogy a pénzügyi kultúrára gyakorolt társadalmi hatások nem az ismeretek, vagy a szolgáltatások igénybevétele területén mutatkoznak meg elsősorban, hanem azokhoz való érzelmi viszonyulásokban, amelyek a modern pénzügyi szolgáltatásokkal kapcsolatos bizalom területén az attitűdökkel és a véleményekkel kapcsolatban nyilvánulnak meg. Nem szabad azonban most sem elfelejteni, hogy a vizsgált csoport homogén jellege - orvostanhallgatók – az eredmények alakulására erős hatást gyakorolhatott. Ha a vizsgálat alanyai szélesebb, heterogénabb társadalmi közegből kerültek volna ki, feltehetően az eredmények például az ismeretek területén is jóval differenciáltabbak lettek volna.

V.3. A pénzügyi kultúra vizsgálata többváltozós módszerek segítségével

A kétváltozós alapstatisztikai eredmények gyakran elfedik a valóságos összefüggéseket. Két tényező egymással való kapcsolatában, sok esetben, a háttérben olyan befolyásoló tényezők húzódnak meg, amelyek hatása rejtve marad az alapvető egy, vagy kéttényezős elemzéseknél. Ez az eset akkor is fennáll, ha a két változó szignifikáns kapcsolatot mutat. A szerző éppen ezért adatait tovább elemezve, többváltozós (multivariáns) módszerek alkalmazására tért át.

Elsőként azt vizsgálta, hogy a kialakított három kompozit index (ismeret, attitűd, vélemény és magatartás) milyen kapcsolatban van egymással. Először korrelációelemzést végzett, amelynek eredményeit a következő táblázat (15. sz. Táblázat) mutatja.

15. Táblázat: A páros korreláció kapcsolatok a pénzügyi kultúra kompozit indexei között

Korrelációs érték/ Szignifikanciaszint	Ismeret	Attitűd	Magatartás
Ismeret	1	0,000	0,000
Attitűd	0,143	1	0,000
Magatartás	0,203	0,218	1

Forrás: Saját szerkesztés

Ezek a korrelációk minden esetben magas szinten szignifikánsnak bizonyultak. A táblázat értékei alapján megállapítható, hogy a pénzügyi kultúra három vizsgált dimenziója jelentős összefüggést mutat. Ez azonban csak a páros korrelációk esetében igaz, ahol a páros kapcsolatokról nincs kiszűrve a harmadik komponens hatása. Ha ennek megfelelően történik a vizsgálat, a kép az alábbiak szerint kissé módosul (16. sz. Táblázat).

16. Táblázat: A parciális korrelációs kapcsolatok értékének változása a pénzügyi kultúra indexei között

(a harmadik tényező hatása kiszűrve)

Korrelációs érték változása/ Szignifikanciaszint	Ismeret	Attitűd	Magatartás
Ismeret	1	0,01	0,000
Attitűd	-0,43	1	0,000
Magatartás	-0,25	+0,10	1

Forrás: Saját szerkesztés

A parciális korrelációs kapcsolatokat tartalmazó 16. számú táblázat mutatja, hogy az ismeretindex és az attitűd (vélemények) index kapcsolata között jelentős csökkenés következett be, bár még éppen szignifikáns maradt a kapcsolat. Ebben az esetben azt látjuk, hogy a pozitív összefüggés negatívvá vált, tehát az ismeretek megléte nem biztosítja a pozitív megítélést. A másik figyelemreméltó mozzanat az, hogy az attitűd index és a magatartás index közötti kapcsolat erősödött, ha az ismeretindex hatását kiszűrte a szerző. Ez az eredmény nemcsak azt mutatja, hogy a pénzügyi kultúra három vizsgált dimenziója eltérő összefüggésben van egymással, alaposabban vizsgálva a kapcsolatukat, hanem azt is, hogy az attitűdök és a pénzügyi szolgáltatások igénybevétele között erős összefüggés mutatkozik az ismeretekről függetlenül. Az is megállapítható tehát, hogy a pénzügyi kultúra fejlesztésére irányuló törekvéseknek nem elég az ismeretek növelése, hanem pozitív irányban kell változtatni a véleményeket, a felfogásokat is.

A következő lépésben a korábban említett összefüggések alapján a dolgozatban a szerző kísérletet tesz a pénzügyi kultúra alapvető típusainak megalkotására a három kompozit index alapján. Erre többféle módszer kínálkozik az SPSS programcsomagban. Ezek közül kettőt próbált ki a szerző, a klaszter és a faktor analízist. Az eredmények ismertetése után a választott módszer segítségével alkotott pénzügyi kultúra típusokat vizsgálja a társadalmi helyzettel való kapcsolatukban.

V.3. 1. Típusalkotás a klaszter és a faktor analízis segítségével

A pénzügyi kultúra típusait tehát a szerző a három kompozit index segítségével kísérlete meg kialakítani: a pénzügyi ismeretek, a pénzügyekkel kapcsolatos attitűdök, vélemények és a pénzügyi szolgáltatásokkal kapcsolatos magatartások alapján.

A szerző által végzett klaszter elemzés (K-középpontú quick cluster analízis) eredményeképpen a módszer két klaszterbe sorolta a vizsgált egyetemi hallgatókat, azaz két pénzügyi kultúra típust alakított ki.

A két pénzügyi kultúra típus legfontosabb ismérveit tartalmazza a következő 17. számú táblázat.

17. Táblázat: A pénzügyi kultúra típusai a klaszter elemzés alapján

	Esetszám (fő)	Ismeret index klaszterköz-pont értéke	Attitűd index klaszterköz-pont értéke	Magatartás index klaszterköz- pont értéke
1. klaszter	299 (48,8%)	2,37	3,89	2,97
2. klaszter	314 (51,2%)	1,83	1,84	2,30
F érték		48,816	1205,465	73,999
Szignifikancia szint		0,000	0,000	0,000

Forrás: Saját szerkesztés

Az eredményekből látható, hogy a megkérdezett egyetemistákat a klaszteranalízis nagyjából két egyforma csoportra osztotta. Az első csoport (klaszter) tagjai jelentős mértékben magasabb index középpontot képviselnek minden esetben, a második csoport (klaszter) ennél szignifikánsan alacsonyabbat. Az is látható, s ez erősíti a korábbi véleményt, miszerint a három index eltérő jelentőséggel bír a besorolást illetően. A legerősebb hatást az attitűd index jelenti, a leggyengébb befolyást a klaszterbesorolásra pedig az ismeretindex okozza. Egy másik megközelítésben ismét megerősödött tehát az a következtetés, hogy a pénzügyi kultúra nem elsősorban ismeret, hanem attitűd, értékelés, vélemény kérdése.

A kérdés ezek után az, hogy lehet-e azonosítani az egyes klasztereket, valamilyen közös jellemzőik alapján, hogy majd más változók (társadalmi háttér, önálló életvitel stb.) mentén megtaláljuk azt, hogy melyik társadalmi csoportra melyik típus a jellemzőbb. A klaszter elemzés alapján nincs nehéz helyzetben a szerző, mert látható, hogy az első klaszter egy modernebb, korszerűbb pénzügyi kulturális mozzanatokat tartalmaz, hiszen mindhárom tényező esetében a klaszter középpontok szignifikánsan magasabbak, magasabb index átlagokat képviselnek.

A második klaszter az elsőnek, ha nem is kifejezetten ellentéte, de mindenképpen közelebb áll a tradicionálisabb pénzügyi kultúrához, ahol a viszonylag alacsonyabb ismeretszint, a modern pénzügyi szolgáltatások ritka igénybevétele és az alacsonyabb bizalomszint a jellemző.

A pénzügyi kultúrára vonatkozó típus kialakítást egy másik módszerrel, a faktor analízissel is elvégezte a szerző. A két módszer ilyenformán egy ellenőrző, a megbízhatóságot növelő funkciót is betöltött, mivel két egymástól eltérő metodika ugyanazt a célt szolgálta az elemzés során.

A faktor analízis a három kompozit index elemzése során két típust (faktor) alakított ki. Ez a két faktor a három változó együttes szórásának 74,5%-át magyarázta, azaz a két típus a háromdimenziós térben a több mint hatszáz egyetemi hallgató által adott index értékek háromnegyedét azonosította. Az eredményekből az is látható, hogy az egyes faktorok eltérő erősséggel vettek részt ebben a folyamatban. Az első faktor a szórás 45,9%-t értelmezte, míg a második csak 28,6%-ot magyarázott a teljes szórásból a rotáció előtt. A rotáció után, amely a magyarázott variancia értékét és a változók közötti kapcsolatokat is optimalizálta, a magyarázott variancia érték kiegyenlítődött. A faktor analízis legfontosabb értékeit a következő 18. számú táblázat mutatja.

18. Táblázat: A pénzügyi kultúra típusai a faktor elemzés alapján

Rotáció utáni értékek	Magyarázott variancia értéke	Ismeret index kapcsolata a faktorról	Attitűd index kapcsolata a faktorról	Magatartás index kapcsolata a faktorról
1. faktor	1,167 (38,9%)	0,641	0,662	0,727
2. faktor	1,068 (35,6%)	0,695	-0,609	-0,058

Forrás: Saját szerkesztés

Az első faktor mindhárom index változóval jelentős pozitív kapcsolatot mutatott. Itt tehát egy olyan pénzügyi kultúra típus került kialakításra, amely mindhárom dimenzióját pozitív értékkel tartalmazta. Ez akár egy „optimális” típusnak is nevezhető. A második faktor esetében a pénzügyi ismeretek domináltak pozitív értelemben, de a magas ismeretszint negatív értékítélettel járt együtt és szinte független volt a pénzügyi szolgáltatások igénybevételével kapcsolatos magatartásoktól. Itt is igazolódott, hogy a pénzügyi kultúra több dimenziós jelenség és az egyes dimenziók kapcsolata nem magától értetődő. Ez a faktor „ismeret” típusnak nevezhető. A hallgatóknak volt olyan csoportja, akiknél a vizsgált dimenziók szoros kapcsolatban álltak egymással, azaz a magas ismeret pozitív attitűddel és gyakori pénzügyi szolgáltatásokat igénybe vevő magatartással járt együtt. Létezik azonban egy másik hallgatói csoport is, amelyhez tartozók pénzügyi ismereteivel nincs különösebb baj, de pénzügyi kultúrájukra jellemző a modern banki szolgáltatásokkal kapcsolatos negatív vélemény és az, hogy az ismeret nem jár együtt a szolgáltatások igénybevételével sem.

A faktor és a klaszter elemzés mindegyike tehát két pénzügyi kultúra típust különített el, amelyek az adatok szerint szorosan összefüggenek ugyan, de teljes mértékben mégsem azonosak. A faktoranalízis, mint korábban említette a szerző, a dimenziókat (kompozit indexeket) tipizálta. A klaszter analízis pedig a hallgatókat sorolta típusokba, csoportokba. A két többváltozós módszer típusalkotásának érvényességét azzal lehet bizonyítani, hogy milyen mértékben függ össze a két tipizálás és milyen mértékben tér el egymástól. Teljes mértékű egybeesés nem várható, hiszen a két

módszer (klaszter- és faktor analízis) jelentősen eltér egymástól: az egyik (klaszter) a személyeket, a másik (faktor) a változókat, vagyis az indexeket elemezi. Ennek ellenére érdemes megfigyelni a két módszer hogyan sorolta be a vizsgálatban résztvevő egyetemistákat.

19. Táblázat: A klaszter és a faktor analízis által besorolt egyetemisták csoportjai közötti kapcsolat (%)

A csoportok kapcsolata ($\chi^2 = 0,000$)	1.faktor (mindhárom tényezőre alapozó modern pénzügyi kultúra)	2.faktor (ismeretre pozitívan, alapozó, de negatív attitűdöt tartalmazó tradicionális pénzügyi kultúra)	Összesen
1. klaszter (modern pénzügyi kultúra)	<u>42,4</u>	6,4	48,8
2. klaszter (tradicionális pénzügyi kultúra)	11,7	<u>39,5</u>	51,2
Összesen	54,1	45,9	100,0

Forrás: saját szerkesztés

Látható (19. sz. Táblázat), hogy a két módszer a megkérdezett egyetemisták többségét, négy-ötödét, 81,9%-át (42,4+39,5) lényegében azonos típusba sorolta (szürke négyzetek). A maradék 18,1%-át a hallgatóknak vegyes vagy bizonytalan jelzővel illetheti a szerző. A csak pénzügyi ismeretre alapozó megkérdezettek túlnyomó többsége (86,0%) a tradicionális pénzügyi kultúra típusba került. A modern pénzügyi kultúra típusba tartozók 87%-a pedig abba a faktorba került, amelyben mindhárom a szerző által fontos tényező (ismeret, attitűd, magatartás) együttesen pozitívan szerepelt.

Miután a kétféle módszerrel kialakított pénzügyi kultúra tipológia így megbízhatónak és érvényesnek tekinthető, azt kell megvizsgálni, hogy mely társadalmi háttér változóknak lehet befolyása az egyes típusokba való tartozásra.

V.3. 2. A pénzügyi kultúratípusok társadalmi jellemzői

A szerző által vizsgált társadalmi háttérváltozók nem mindegyike mutatott értékelhető erősségű kapcsolatot a pénzügyi kultúra típusaival. Ez a megállapítás egyrészt arra vezethető vissza, hogy az analitikus minta homogén jellege bizonyos mértékig kizár társadalmi tényezőket a hatókörből. Másrészt pedig azt is el kell ismerni, hogy mint az eredmények mutatták, a pénzügyi kultúra nem egyszerűen ismeretek kérdése, így a

szokásos „kemény” társadalmi változók nem minden esetben fogták át ennek a jelenségnek lényeges tulajdonságait.

20. Táblázat: A pénzügyi kultúra típusaira ható társadalmi jellemzők a faktor- és a klaszter elemzés eredményei alapján

Társadalmi jellemzők	Faktor (1) Modern pénzügyi kultúra	Faktor (2) Tradicionális pénzügyi kultúra	Klaszter (1) Modern pénzügyi kultúra	Klaszter (2) Tradicionális pénzügyi kultúra
Nem	ns	ns	0,049	ns
Lakóhely	ns	ns	0,010	ns
Testvérek száma	ns	ns	ns	ns
A család anyagi helyzetének megítélése	0,020	ns	0,020	ns
Apa foglalkozása	0,010	ns	0,010	0,023
Anya foglalkozása	0,001	ns	0,008	0,002
Apa iskolai végzettsége	0,002	ns	0,011	0,004
Anya iskolai végzettsége	0,000	ns	0,027	0,007
Évfolyam	0,001	ns	0,046	0,016

Forrás: Saját szerkesztés

A táblázat alapján (20. sz. Táblázat) megfogalmazható, hogy a vizsgálat során elemzett társadalmi szerkezeti változók mindegyike nem gyakorolt hatást a pénzügyi kultúra minden kimutatott típusára. Másodsorban az is látható, hogy a két alkalmazott módszer nem hozta teljes mértékben ugyanazt az eredményt. Általában megállapítható, hogy a klaszter analízis több változó esetében bizonyult szignifikánsnak, több társadalmi háttér változó befolyása volt kimutatható, mint a faktorelemzés esetében. A harmadik lényeges megállapítás az lehet, hogy a tradicionálisnak nevezett pénzügyi kultúra nem kötődött olyan nagymértékben a társadalmi jellemzőkhöz, mint a másik típusként elnevezett modern típus. A tradicionális pénzügyi kultúrának nevezett típust alkotó vélemények mindhárom dimenzióban (ismeret, attitűd, magatartás) a vizsgált népességszámokban az orvosegyetemisták körében kevésbé voltak jellemzők, mint a másik típust képviselők. Ez alól az ismeretek sem jelentettek kivételt, lásd 17. számú

táblázat. Feltehetően egy differenciáltabb minta esetében a tradicionálisabbnak nevezett pénzügyi kultúra típus is erőteljesebben lett volna jelen. Ebben az esetben a klaszter analízis által létrehozott tradicionális típus a szülők iskolai végzettsége és foglalkozása mentén mutatott szignifikáns eltérést. Az évfolyam változója esetében mutatkozott összefüggés csak az ötöd és hatodévesek körében volt tapasztalható. Az alacsonyabb évfolyamok lényegében ugyanolyan szinten voltak.

A klaszter analízis által kialakított modern pénzügyi kultúra típus a testvérek számán kívül mindegyik társadalmi jellemzővel szignifikáns kapcsolatot mutatott, mégpedig oly módon, hogy a magasabb társadalmi háttérű, a jobb anyagi helyzetben lévő csoportokra markánsabban volt jellemző a modernebb pénzügyi kultúra típus a klaszter- és a faktor elemzés adatai szerint is.

A két módszer eltérő eredményeit az eltérő metodikai megközelítés okozhatja. A faktor elemzés esetében a típusalkotás egyben a magyarázott variancia nagyságának megfelelően sorrendet is jelent, azaz a domináns faktor (modern pénzügyi kultúra) alakul ki elsőként, s a maradék variancián „osztoznak” a többiek. A klaszter analízis más logika alapján működik. Az alkalmazott klaszter típusnál nincs merev hierarchia, továbbá nem a változók korrelációs mátrixa, hanem egy számított távolsághoz fűződő viszony alakítja ki az egyes típusokat, majd a középértékek közötti távolságot veti szignifikancia próba alá.

A 19. számú táblázat eredményei mutatták, hogy a két módszer típus besorolása az esetek négy-ötöd részénél azonos volt. Ez megerősítette a két módszer alkalmazhatóságát és azt, hogy nagy többséget tekintve ugyanolyan típust eredményeztek. Felmerülhet az a kérdés, hogy kikből állhat az a csoport, amelyik vegyes besorolásokat kapott, azaz a faktor elemzés szerint modernnek minősült, de a klaszter besorolás alapján tradicionálisnak, vagy fordítva. Az egyetemisták valamivel kevesebb, mint 20%-a tartozik ebbe a típusba. A társadalmi háttér változók egyike sem függött össze ezzel a csoporttal szignifikáns mértékben. Ez a körülmény azt valószínűsíti, hogy ezekben az esetekben olyan tényezők működtek a háttérben, amelyet a kérdőív kérdései nem tudtak azonosítani.

V.4. A pénzügyi kultúra típusainak összefüggése az életvitel egyes elemeivel

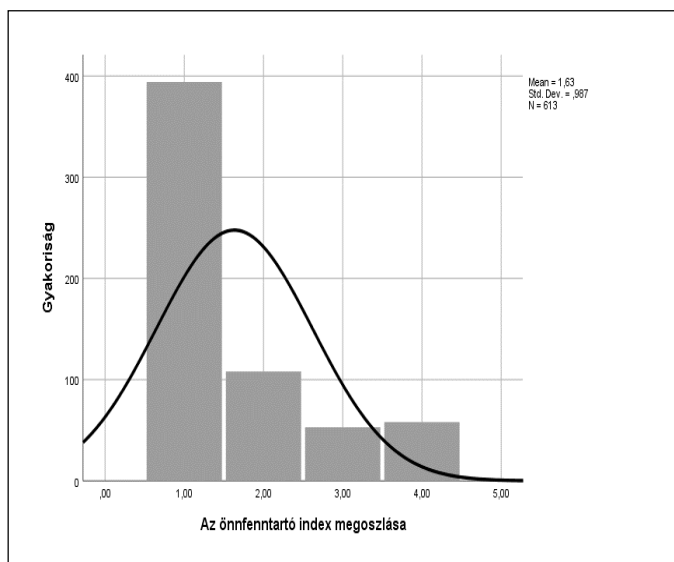
A kutatás következő szakaszában a szerző azt vizsgálja, hogy a kialakított pénzügyi kultúra típusok összefüggnek-e olyan tényezőkkel, amelyek a gondolkodásmódot befolyásolják, vagy az egyes intézményekhez, például a család szerepéhez kötődnek. Összefügg-e a pénzügyi magatartás tudatosságának foka vagy az önálló életvitel tapasztalatai a pénzügyi kultúra sajátosságaival. Így például az önálló életvitel vajon abba az irányba mutat, hogy az ember komolyabban átgondolja pénzügyi döntéseit, vagy ennek a tényezőnek nincs befolyása a pénzügyi kultúrára. A legutóbb említett kérdésessel kezdve, a következő (21. sz. Táblázat) táblázat az önálló életvitel, az önfenntartás adatait ismerteti. Az önfenntartás mutatót két kérdésre adott válaszok alapján képezte a szerző. Az egyik egy önbesorolásra vonatkozott, amelynek alapján a kérdezett maga ítélte meg, hogy milyen mértékben önfenntartó, a másik kérdés pedig az volt, hogy dolgozik-e az egyetem mellett. Az önfenntartás kérdésével összefüggő

az is, hogy az önfenntartó helyzetben lévő egyetemisták igénybe veszik-e a diákhitelt pénzügyi helyzetük stabilitása érdekében. Mivel azonban adataink szerint mindössze a kérdezett egyetemisták 11,6%-a gondolkodott egyáltalán a diákhitel igénybevételéről és mindössze 7,5% vette igénybe a kérdezett diákok közül, az elemzés során a továbbiakban ettől a változótól eltekint a szerző.

21. Táblázat: Az önfenntartás, az önálló életvitel típusai a vizsgált egyetemisták között

Önfenntartás index		
	Gyakoriság	Százalék
Nem önfenntartó	394	64,3
Kis mértékben	108	17,6
Közepesen	53	8,6
Teljesen önfenntartó	58	9,5
Összesen	613	100,0

Forrás: Saját szerkesztés



12. Ábra: Az önfenntartó index gyakoriságának megoszlása

Forrás: Saját szerkesztés

Az adatok mutatják (12. sz. Ábra), hogy a megkérdezett orvosegyetemisták kétharmada nem önfenntartó, csupán kisebb részük van olyan helyzetben, hogy szinte teljesen önmagáról kell, hogy gondoskodjon. A szerző feltételezése szerint ez a körülmény megalapozottabb, körütekintőbb pénzügyi kultúrát eredményezhet, mivel kevésbé számíthatnak a család gyakori segítségére. Ez a feltételezés csak részben igazolódott, részben viszont nem. Az adatok szerint ugyanis a kép ellentmondásos. A klaszter analízis eredményei azt mutatják, hogy a modern pénzügyi kultúrafelfogás nincs szignifikáns kapcsolatban az önfenntartás jelenségével, azaz az önfenntartás index mindegyik csoportjában megtalálható a modernebb pénzügyi szemlélet közel hasonló arányban a vizsgált egyetemisták között. A tradicionálisabb szemléletet tükröző klaszter esetében viszont az látható, hogy ez a kapcsolat szignifikáns. Ez azt jelenti, hogy az önfenntartó életvitel nem kötődik a tradicionális pénzügyi kulturális mintákhoz, viszont a nem vagy kevésbé önfenntartó életvitelt folytatók esetében ez a kulturális kötődés erőteljesebb.

A faktor elemzés eredményei viszont szignifikánsak, még hozzá mindkét pénzügyi kultúra faktor esetében. hozzátevé még, hogy azonos irányban is (22.sz. Táblázat).

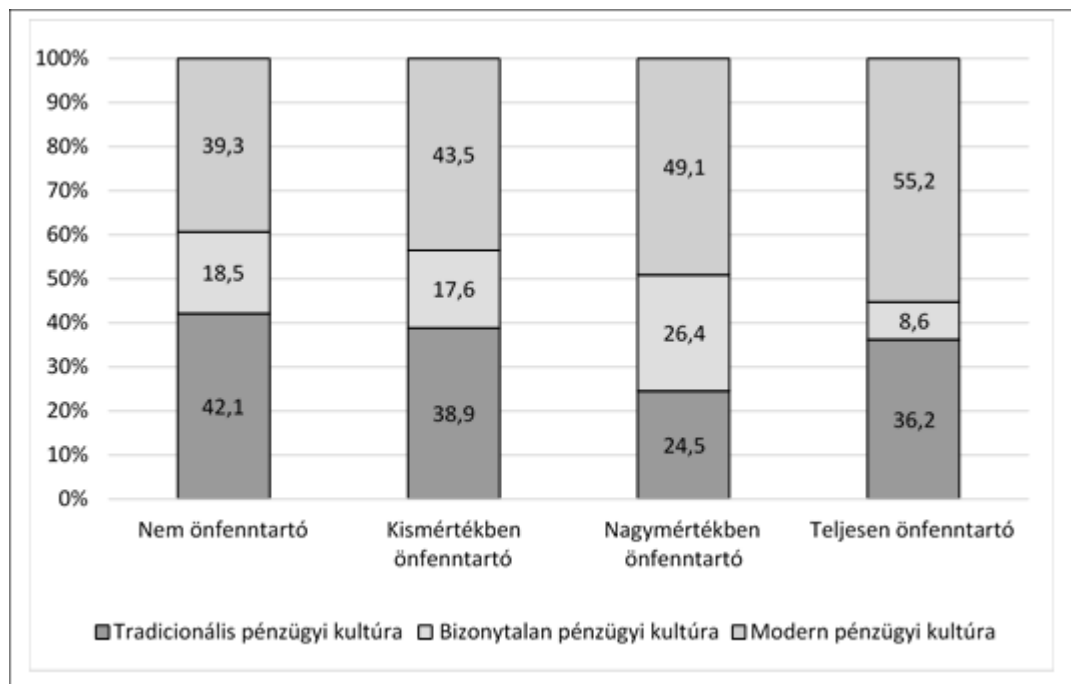
22. Táblázat: Az önfenntartás és a pénzügyi kultúra

Önfenntartás	Faktor (1) érték átlaga Modern pénzügyi kultúra	Faktor (2) érték átlaga Tradicionális pénzügyi kultúra	Klaszter (1) átlaga Modern pénzügyi kultúra	Klaszter (2) Tradicionális pénzügyi kultúra
Nem önfenntartó	-0,096	-0,060	0,47	1,50
Kis mértékben	0,072	-0,037	0,51	1,46
Nagymértékben	0,252	0,207	0,51	1,26
Teljesen önfenntartó	0,291	0,293	0,55	1,36
Szignifikancia (ANOVA F érték)	0,005	0,030	NS	0,005

Forrás: Saját szerkesztés

Tehát az önfenntartás fokozottabb jelenléte mindkét faktor, a modern és a tradicionális pénzügyi kultúra típus esetében is erőteljesebben nyilvánul meg. A következtetés tehát az, hogy az önellátás intenzitása nem egy „vagy-vagy” választással jár együtt a pénzügyi kultúra típusai között, hanem mindkettő erősödésével, azaz a pénzügyi kultúra típus közötti választás polarizálódásának fokozódásával. A polarizáció számítását Angelusz & Tardos (2005) munkája alapján végezte el a szerző. Ezek

szerint a polarizációs index értéke a nem önfenntartó csoportnál 4,39; a teljes mértékben önfenntartó csoportnál már 10,60 volt.



13. Ábra: A pénzügyi kultúra típusai és az önfenntartás jellegének kapcsolata (%)

Szignifikancia szint: $p = 0,05$

Forrás: Saját szerkesztés

A fenti (13. sz. Ábra) ábra, amely a faktor és a klaszter analízis együttes tipizálása alapján kialakított pénzügyi kultúra típusok és az önfenntartás jellegének kapcsolatát mutatja, nemcsak láttatja a polarizáció erősödését, hanem azt is, hogy az önfenntartás gyakoribbá válásával a modern pénzügyi kultúra is meghatározóbb, elsősorban a bizonytalan típus csökkenése révén. Más szóval ez azt jelenti, hogy a teljesen önfenntartó helyzetben lévők csoportjában éppúgy megtalálható a tradicionális, mint a modern pénzügyi gondolkodás és magatartás, mint azok körében, akik egyáltalán nem viselnek ilyen terhet.

V.5. A családi háttérhez való kötődés és a pénzügyi kultúra

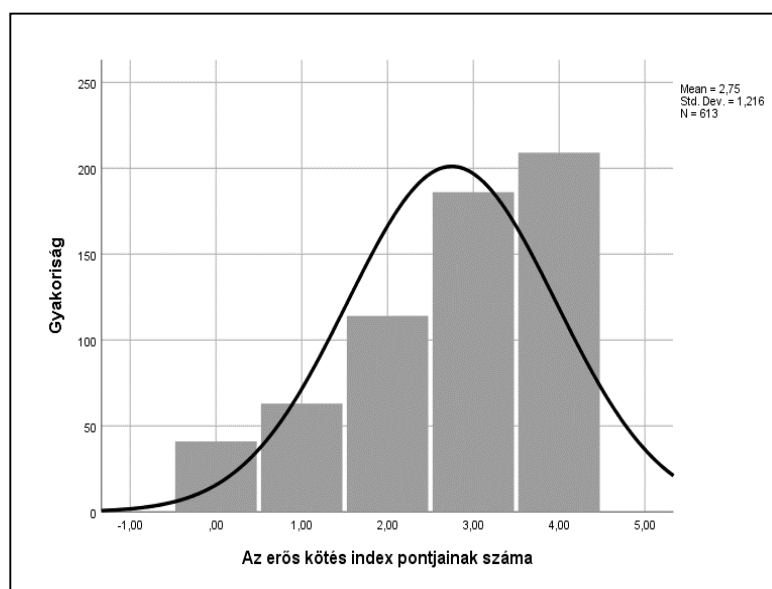
Mint az elméleti megközelítés fejezetben ismertette a szerző, fontosságot tulajdonít annak, hogy a megkérdezett egyetemisták pénzügyi magatartásai milyen mértékben kötődnek a családi háttér nyújtotta biztonsághoz. Ebben a vonatkozásban Granovetter (1983) által kidolgozott és széles körben ismert és elfogadott elméletére támaszkodott a szerző. Az úgynevezett „erős” (strong ties) kötéseket vizsgálta, azaz azokat a válaszokat, amelyek azt jelezték, hogy az egyetemisták pénzügyi kérdésekben, esetleges pénzügyi problémáik fennállásakor milyen mértékben támaszkodnak az erős

(családi, rokonsági) kapcsolatokra⁶. A 23. számú táblázat adataiból látható, hogy a megkérdezett egyetemisták nagy többsége igénybe veszi az erős kötéseket akár pénzügyi információkért, akár pénzügyi segítségért. Az adatok értelmezéséhez tudni kell, hogy minél magasabb az index átlagértéke, annál meghatározóbb a családi, rokonsági háttér szerepe a pénzügyi kultúra, magatartás alakulásában. A 2,75 átlag (0-4) ezt a hatást intenzívnek mutatja az orvosegyetemisták körében.

23. Táblázat: A családi háttér szerepe (erős kötések) a pénzügyi kérdések megoldásában

		Gyakoriság	Százalék	Kumulatív százalék
Az erős kötések (pontok) száma	0	41	6,7	6,7
	1	63	10,3	17,0
	2	114	18,6	35,6
	3	186	30,3	65,9
	4	209	34,1	100,0
	Összesen	613	100,0	

Forrás: Saját szerkesztés



14. Ábra: Az erős kötések index értékeinek megoszlása

Forrás: Saját szerkesztés

⁶ Szám szerint a Függelékben közölt kérdőív válaszaiból létrehozott indexről van szó: A pontokat jelentő válaszok: 13. kérdés (1-es válasz), 36. kérdés (2,4-es válaszok), 50. kérdés (1-es válasz) és 51. kérdés (1,3 válaszok). A minimum pontszám – 0, a maximum pontszám – 4.

A 23. számú táblázat és a 14. számú ábra is jelzi tehát, hogy a családi háttér véleménye, segítsége az esetek többségében igen fontos, úgy tűnik, hogy nélkülözhetetlen. Ez az eredmény egybeesik a nemzetközi szakirodalom jelzéseivel, amennyiben azok is aláhúzzák a családi, rokonsági kapcsolatok szerepét.

A szerző által vizsgált társadalmi háttér tényezők közül a lakóhely és a családnagyság, amelyet a testvérek számával mért a szerző, nem mutatott lényeges eltéréseket az index megoszlásában. A kérdezett neme viszont jelentős eltérést eredményezett (sig. 0,000). A férfiak átlagos index értéke 2,33 pont volt, a nők viszont 2,99 átlagértéket mutatott. Az orvosegyetemista lányok tehát kevésbé voltak függetlenek a családi kötődésektől a pénzügyi ismeretek és magatartás esetében, mint a fiúk.

24. Táblázat: A családi háttérhez pénzügyileg erős kötődés index értékének kapcsolata néhány társadalmi változóval

Foglalkozás	Apa foglalkozása		Anya foglalkozása	
Változó kategória	Az index átlaga	Az index szórása	Az index átlaga	Az index szórása
Szellemi	2,82	1,22	2,91	1,16
Fizikai	2,75	1,14	2,59	1,18
Inaktív	2,37	1,30	2,10	1,34
Összesen	2,74	1,31	2,74	1,21
Szignifikancia szint	0,018		0,000	
Iskolai végzettség	Apa végzettsége		Anya végzettsége	
Változó kategória	Az index átlaga	Az index szórása	Az index átlaga	Az index szórása
8 általános, vagy alacsonyabb	2,00	1,11	1,66	2,66
Szaktunakásképző	2,66	1,20	2,70	1,25
Gimnázium	2,68	1,17	2,63	1,48
Egyetem, főiskola	2,84	1,23	2,86	1,41
Összesen	2,75	1,21	2,75	1,47
Szignifikancia szint	0,089 NS		0,001	

Forrás: Saját szerkesztés

A szülők foglalkozását tekintve (24. sz. Táblázat) mindkét esetben a szellemi foglalkozású szülők gyermekei körében volt a családi kapcsolatokhoz való erős kötés index értéke a legmagasabb, s mindkét esetben ez az eltérés jelentős mértékű volt. Ez

az eredmény azt jelenti, hogy a szellemi foglalkozású családi háttér kedvezőbb körülményeket biztosít a pénzügyi kérdések megbeszélésére, a támogatásra, mint a fizikai foglalkozással jellemezhető szülői háttér. Az inaktív társadalmi csoport szülői háttérrel rendelkező egyetemisták vannak ebben a vonatkozásban a „legtávolabb” a családi háttértől. A szülők iskolai végzettsége szintén erős differenciáló tényezőnek bizonyult, de csak az anya esetében. A korábbi megjegyzését a szerző most is megismételheti, hiszen a szignifikáns eltérésért a legalacsonyabb iskolai végzettségű kategóriába tartozók a „felelősek”.

Az erős kötés index értékei között a férfiak és a nők esetében meglévő jelentős különbség az egyes foglalkozási és iskolai végzettségű háttér esetében általában értékelő mértékű maradt, de nem azonos mértékben.

25. Táblázat: A pénzügyileg a családhoz való erős kötődés index értékeinek különbsége az egyetemi hallgatók neme szerint a szülők iskolai végzettsége és foglalkozása szerint

Foglalkozás	Apa foglalkozása		Anya foglalkozása	
Változó kategória	Az index értékek különbsége	A magasabb értékkel rendelkező nem	Az index értékek különbsége	A magasabb értékkel rendelkező nem
Szellemi	0,66	nő	0,67	nő
Fizikai	0,72	nő	0,72	nő
Inaktív	0,39	nő	0,55	nő
Összesen	0,65	nő	0,66	nő
Iskolai végzettség	Apa végzettsége		Anya végzettsége	
Változó kategória	Az index értékek különbsége	A magasabb értékkel rendelkező nem	Az index értékek különbsége	A magasabb értékkel rendelkező nem
8 általános, vagy alacsonyabb ⁷	0,00	azonos	1,00	nő
Szaktunakásképző	0,72	nő	0,70	nő
Gimnázium	0,84	nő	0,64	nő
Egyetem, főiskola	0,59	nő	0,65	nő
Összesen	0,66	nő	0,65	nő

Forrás: Saját szerkesztés

⁷ Ebben a csoportban az elemszám nagyon alacsony.

A különbség a nemek között (25. sz. Táblázat) a nők javára megmaradt a szülők foglalkozásától és iskolai végzettségétől lényegében függetlenül. Ez az eredmény azt támasztja alá, hogy a nemek szerinti eltérés, amely szerint a nők sokkal jobban számítanak az erős kötésekre, másképpen szólva a családi, rokoni viszonyokra, társadalmi rétegről függetlenül jellemző a vizsgált egyetemista rétegre. A férfiak a pénzügyi ismeretek és magatartások vonatkozásában sokkal inkább függetlenek ezektől az erős kötésektől.

Az erős kötésekhez való viszony szignifikáns kapcsolatban van a modern pénzügyi kultúrával. A korreláció ebben az esetben $-0,119$ értékű volt, amely $0,003$ szinten szignifikáns érték. A negatív előjel azt is mutatja, hogy a modern pénzügyi kultúra azokra az egyetemi hallgatókra jellemzőbb, akik nem kötődnek olyan erősen a családi háttérhez a pénzügyi kérdésekben. Nem kell azt hinnünk viszont, hogy az erősebb kötődés a tradicionálisabb pénzügyi kultúra képviselőivel jár együtt. Eredmények ezt nem igazolják, mivel a családi háttérhez való kötődés és a tradicionális pénzügyi kulturális attitűdök, magatartások között nem volt jelentős kapcsolat.

V.6. A tudatos pénzügyi kultúra társadalmi tényezői

A pénzügyi viselkedés, magatartás egyik lényeges tulajdonsága, ha nem a leglényegesebb, hogy a magatartás milyen mértékben átgondolt és tudatos. A tudatos pénzügyi kultúra, magatartás komoly védőhálót jelent a családok, az állampolgárok számára. Megóvhatja őket a felszínes ígéretektől, az elhamarkodott és komoly negatív következményekkel járó döntésektől. Csábítás pedig akad bőven, többek között a televízió közvetítésével is, amelynek sajátosságait egy későbbi fejezetben tárgyaljuk. A kérdőívben összesen hat kérdést tett fel a szerző a pénzügyi magatartás tudatosságával kapcsolatban. A kapott válaszok alapján alkotta meg a pénzügyi tudatosság kompozit mutatóját, amelynek alkotó elemeit és az index megoszlását az alábbiakban ismerteti (26. sz. Táblázat).

26. Táblázat: Likert skálaként megfogalmazott válaszok (1-5), ahol az 5-ös fokozat jelölte a tudatosság magasabb szintjét.

Kérdések	Átlag pontszám (1-5)	Szórás
Bankkártyával készpénzfelvételkor figyelembe veszi, hogy melyik bank ATM-ben olcsóbb a pénzfelvétel	4,03	1,35
Ha dolgozni kezd, takarékoskodni fog nyugdíjas éveire	4,02	1,09
Fontosnak tartja, hogy a váratlan kiadások fedezésére rendelkezzen megtakarítással	4,48	0,86
Vigyáz arra, nehogy túlköltse magát	3,89	1,03
(Nem) fordul elő, hogy nem tudja beosztani a pénzt	3,55	1,22
(Nem) elég, ha havonta annyi pénze van, hogy kitart a következő fizetésig	3,66	1,26

Forrás: Saját szerkesztés

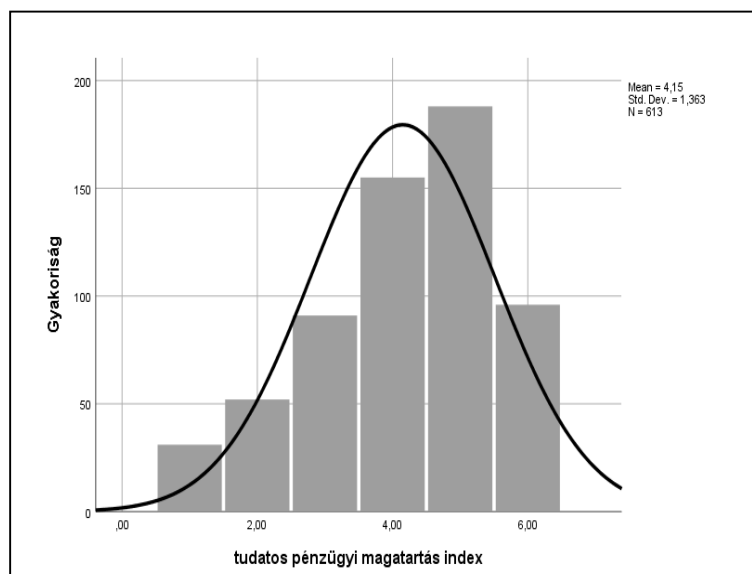
A tudatosság szempontjából a legelfogadottabb és legegységesebb magatartás a megtakarítással való rendelkezés volt az egyetemisták között. Legkevésbé volt jellemző a pénz beosztása. A Likert skálán a 4-es és az 5-ös válasz ért egy pontot a tudatosság kompozit indexének kialakításában, ahol maximálisan 6 pontot lehetett szerezni, míg a minimális pontérték 0 volt. Nulla pontot nem ért el senki, a tudatosság index megoszlását a következő 27. számú táblázat és a 15. számú ábra szemlélteti.

27. Táblázat: A tudatos pénzügyi magatartás index megoszlása

		Gyakoriság	Százalék	Kumulatív százalék
Tudatosság index pontok száma	1	31	5,1	5,1
	2	52	8,5	13,5
	3	91	14,8	28,4
	4	155	25,3	53,7
	5	188	30,7	84,3
	6	96	15,7	100,0
	Összesen	613	100,0	

Forrás: Saját szerkesztés

Az index megoszlása szerint a kérdezett orvostanhallgatók mintegy harmada állította magáról, hogy pénzügyi magatartásait viszonylag alacsony szintű tudatosság jellemezi. Közel a kérdezett egyetemisták felét sorolhatjuk viszont abba a csoportba (5, vagy 6 pontot szerzők), akik magas értéket értek el a tudatosság indexen. A 15. számú ábra adatai szerint az index átlagos értéke 4,15 volt 1,363 szórással.



15. Ábra: A pénzügyi tudatosság index megoszlása a normális eloszlást jelző görbével

Forrás: Saját szerkesztés

A 15. számú ábra jól ábrázolja azonban azt is, hogy az egyetemisták „elitjéhez” tartozó orvostanhallgatók jelentős része nem jellemezhető magas szintű pénzügyi tudatossággal. A következő elemzésben a szerző azt vizsgálja, hogy milyen társadalmi változókkal függ össze ez a tudatosság, illetőleg a megalkotott pénzügyi kultúra típusok valamelyikével mutat-e jelentős összefüggést.

A pénzügyi kultúra típusok nagyon jól előre jelzik a tudatos pénzügyi magatartást az egyetemisták körében. A lineáris regressziószámítás szerint a modern és a tradicionális pénzügyi kultúra faktor a regressziós modellben, ahol a függő változó a pénzügyi magatartás tudatosságának indexe volt, a regressziós együttható értéke 0,867 volt, amely 0,000 szinten szignifikánsnak bizonyult. Az eredmények viszont azt is megmutatták, hogy a két faktor által képviselt pénzügyi kultúra típus közül csak a „modern” típus hatása volt szignifikáns (0,000) a „tradicionális” pénzügyi kultúra faktor nem gyakorolt jelentős befolyást a pénzügyi tudatosságra (0,185). Ebből tehát az következik, hogy a modern pénzügyi kultúra típus együtt jár a tudatos pénzügyi magatartással. Másképpen szólva a pénzügyi magatartás tudatosságának foka valószínűbb, hogy növekszik a modern pénzügyi kultúrához való kötődéssel.

Ha a társadalmi háttér és a pénzügyi magatartás tudatosságának összefüggését vizsgálva, azt tapasztalta a szerző, hogy például a rurális háttérből érkezők (falun élők)

magasabb szintű pénzügyi tudatossággal rendelkeznek (index átlaga 4,56), mint a városiak (index átlaga 4,04).⁸ A nemek szerint is értékelhető volt a különbség, mivel a nők magasabb értéket értek el a tudatossági skálán (4,23) mint a férfiak (4,00).⁹ Nem volt viszont lényeges különbség a testvérek száma szerint (családnagyság) és az egyetemi évfolyamok között.

A pénzügyi tudatosság index és a szülők foglalkozási státusa és iskolai végzettsége szerinti megoszlást a következő táblázat mutatja (28. sz. Táblázat).

28. Táblázat: A pénzügyi tudatosság index értékeinek különbsége az egyetemi hallgatók néhány társadalmi jellemzője szerint

Foglalkozás	Apa foglalkozása		Anya foglalkozása	
Változó kategória	Az index átlaga	Az index szórása	Az index átlaga	Az index szórása
Szellemi	4,14	1,28	4,23	1,28
Fizikai	4,16	1,46	4,08	1,51
Inaktív	4,10	1,41	3,80	1,52
Összesen	4,14	1,41	4,14	1,36
Szignifikancia szint	0,944 NS		0,037	
Iskolai végzettség	Apa végzettsége		Anya végzettsége	
Változó kategória	Az index átlaga	Az index szórása	Az index átlaga	Az index szórása
8 általános, vagy alacsonyabb	3,77	1,78	3,80	1,51
Szakmunkásképző	4,17	1,45	4,37	1,31
Gimnázium	4,09	1,37	3,89	1,45
Egyetem, főiskola	4,16	1,30	4,23	1,30
Összesen	4,14	1,36	4,15	1,35
Szignifikancia szint	0,807 NS		0,017	

Forrás: Saját szerkesztés

A 28. számú táblázat azt mutatja, hogy a pénzügyi tudatosságot tekintve csak az anya státusa és iskolai végzettsége jelent lényeges befolyásoló tényezőt. Ezt az eltérést az apa és az anya szerepe között már nem először tapasztalta a szerző a vizsgálat során,

⁸ Szignifikancia szint 0,000.

⁹ Szignifikancia szint 0,040.

amelyre kielégítő magyarázatot azonban a rendelkezésre álló adatok alapján nem tudott megbízhatóan megfogalmazni.

Ebben a fejezetben a pénzügyi tudatosság szintjét jelző mutatót; a családi háttér szerepét jelző mutatót (erős kötések) és az önfenntartás mutatóját elemezte a szerző, megvilágítva kapcsolatukat a pénzügyi kultúra típusaival és a kérdezett egyetemisták társadalmi háttérével.

Fontos megállapítása a fejezetnek az, hogy a szellemi foglalkozású családi háttér kedvezőbb körülményeket biztosít a pénzügyi kérdések megbeszélésére, a támogatásra, mint a fizikai foglalkozással jellemezhető szülői háttér. Az inaktív társadalmi csoport szülői háttérrel rendelkező egyetemisták vannak ebben a vonatkozásban a 'legtávolabb' a családi háttértől. A szülők iskolai végzettsége szintén erős differenciáló tényezőnek bizonyult, de csak az anya esetében. Az erős kötések biztosító családi viszonyok tehát differenciáltan vannak jelen, ami a pénzügyi döntésekben lényeges meghatározó szerepet jelenthet. A tudatos, megfontolt pénzügyi tevékenység nem mutatott lényeges összefüggést sem az önfenntartás jellemzőivel, sem pedig a családi háttér erős kötéseinek befolyásával. A fejezetben elemzett három tényező között csak az önfenntartás és a családi háttér befolyása között volt szignifikáns korreláció (-0,278 értékkel, ami 0,000 szinten volt szignifikáns). A korreláció negatív iránya azt jelzi, hogy az önfenntartó egyetemista objektív, vagy szubjektív, esetleg mindkettő típusba tartozó okok következtében kevésbé számíthat a családi kapcsolatok jelentette erős kötések támogatására pénzügyi kérdésekben.

V.7. A pénzügyi kultúra és a tömegkommunikáció megítélése

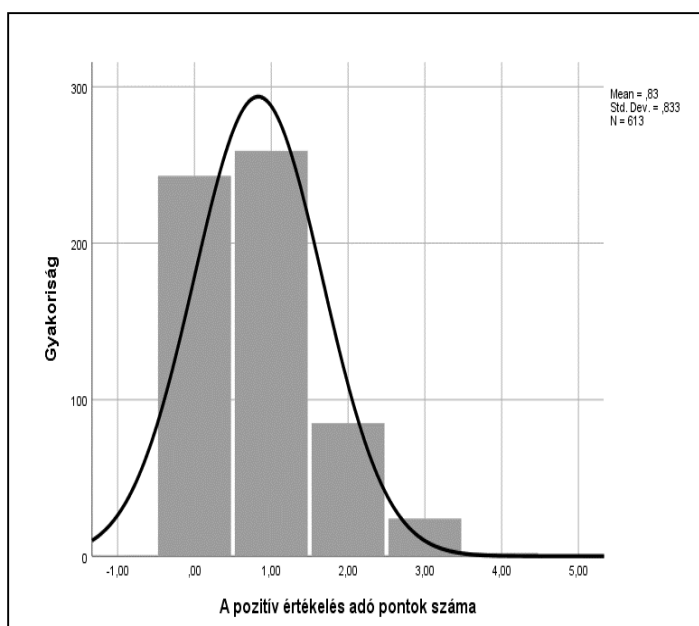
Vita van arról a szakemberek körében, hogy a tömegkommunikáció, és elsősorban a televízió játszik-e komoly szerepet a pénzügyi kultúra alakításában, vagy nem. A tömegkommunikáció hatásával kapcsolatban számos elmélet született. Ezek az elméletek a kezdeti feltétlen hatásmechanizmustól egészen annak megkérdőjelezéséig terjedtek (Kulcsár 1977). A tömegkommunikációs szakemberek inkább a szkeptikus csoporthoz tartoznak. A kérdés szerintük nem az, hogy „mit csinál a televízió az emberekkel?” Hogyan befolyásolja őket, hanem az, hogy „mit csinálnak az emberek a televízióval?” Milyen igényeik, szükségleteik kielégítésére használják azt (Ruggiero 2000, Rui & Stefanone 2016). A televízióban hirdetett pénzügyi termékek sokasága arra enged következtetni, hogy a pénzintézetek hisznek ebben a jelentős hatásban és/vagy a tömegkommunikáció sikeres marketing politikája játszik ebben szerepet. Nyilvánvaló, hogy a tömegkommunikációs reklámokat készítő és forgalmazó cégeknek nem érdeke a kérdés tisztázása, hiszen egy negatív eredmény számukra komoly veszteségeket okozhat. Szintén nem érdeke a hirdető cégek marketing munkatársaiknak sem, hiszen munkájuk sikeressége éppen e hatás megítélésétől függ. További probléma adódik abból, hogy a pénzintézetek nem tájékoztatást végeznek a tömegkommunikációban, hanem terméket akarnak eladni. Lehetőleg úgy csomagolva, hogy az általuk elképzelt fogyasztó kinéz, él, dolgozik, s amilyen szándékaik, igényeik, problémáik lehetnek. Vizsgálata során a szerző megkísérelte feltárni, vajon az orvosegyetemisták hogyan vélekednek a tömegkommunikáció ilyen irányú

tevékenységéről. Négy Likert skálát tartalmazó kérdés szerepelt a kérdőívben¹⁰ a televízió és a pénzügyi kultúra kapcsolatáról. A válaszok gyakorisági megoszlását és grafikonját, valamint az index átlagát, szórását a következő 29. számú táblázat és a 16. számú ábra tartalmazza.

29. Táblázat: A televízió pénzügyi reklámjait értékelő pontok megoszlása

Értékelés		Gyakoriság	Százalék
A pozitív értékelést jelentő pontok száma	0	243	39,6
	1	259	42,3
	2	85	13,9
	3	24	3,9
	4	2	,3
	Összesen	613	100,0

Forrás: Saját szerkesztés



16. Ábra: A TV pénzügyi reklámjait értékelő index grafikonja

Forrás: Saját szerkesztés

¹⁰ 20,21,22,23 kérdések. Lásd a mellékletben közölt kérdőívben. Pontot lehetett szerezni a 4,5 válaszok esetében, illetőleg a 23. kérdésnél az 1,2 válaszok esetében.

A 29. számú táblázatból és a 16. számú ábrából látszik, hogy az orvosegyetemisták véleménye a televízió pénzügyi reklámjaival kapcsolatban igen negatív. A válaszadók több mint 80%-a maximum egy kérdésre válaszolt pozitívan. Maximális pontszámot megalapozó véleményt csak két hallgató ért el. Az átlag 0,83 pont volt. Az eredmények felhívják a figyelmet arra, hogy érdemes lenne egy több társadalmi rétegre kiterjedő kutatást indítani, amely tisztázná a televízió hatását az emberek pénzügyi kultúrájának alakulására.

A tömegkommunikáció (a televízió) pénzügyi reklámjai tehát erős elutasítással találkoztak az orvosnak készülő egyetemisták körében. Nem mindenkinél azonban. Az erős általános elutasítás mellett az is megfigyelhető, hogy voltak olyan egyetemisták, ahol az elutasítás mérsékeltebb volt, s különbség a statisztikai próba alapján jelentősnek bizonyult. Ezeket az összefüggéseket szemlélteti a 30. számú táblázat.

30. Táblázat: A pénzügyi reklámok megítélésére vonatkozó index értékei az egyetemi hallgatók néhány társadalmi változója szerint

Foglalkozás	Apa foglalkozása		Anya foglalkozása	
Változó kategória	Az index átlaga	Az index szórása	Az index átlaga	Az index szórása
Szellemi	0,875	0,877	0,804	0,827
Fizikai	0,736	0,721	0,765	0,679
Inaktív	0,928	0,921	1,077	1,022
Összesen	0,829	0,834	0,831	0,833
Szignifikancia szint	0,094 NS		0,019	
Iskolai végzettség	Apa végzettsége		Anya végzettsége	
Változó kategória	Az index átlaga	Az index szórása	Az index átlaga	Az index szórása
8 általános, vagy alacsonyabb	0,333	0,500	0,800	0,941
Szakmunkásképző	0,742	0,773	0,816	0,755
Gimnázium	0,930	0,830	0,935	0,865
Egyetem, főiskola	0,845	0,866	0,788	0,833
Összesen	0,828	0,834	0,829	0,834
Szignifikancia szint	0,074 NS		0,333 NS	

Forrás: Saját szerkesztés

A szülők foglalkozása és végzettsége nem befolyásolta a pénzügyi reklámok megítélését. Egyedül csak az anya foglalkozás helyzete járt együtt jelentős eltéréssel, ami azon alapult, hogy az inaktív foglalkozásúak egyetemista gyermekei jelentősen pozitívabban vélekedtek a pénzügyi televíziós reklámokról. Az anya foglalkozása mellett a lakóhely jellege mutatott még értékelhető eltérést. A városi lakosú egyetemisták pozitívabban (átlag 0,885) értékelték ezeket a reklámokat, mint a falusi háttérrel rendelkezők (átlag 0,617). A szignifikancia szint ebben az esetben 0,002 volt. A társadalmi háttér vonatkozásában a tömegkommunikáció megítélése a pénzügyi reklámok tekintetében tehát meglehetősen egységesen negatív volt.

A pénzügyi kultúra típusai és a tv reklámokkal kapcsolatos vélemények között adódtak jelentős összefüggések a többváltozós elemzések eredményei szerint. A lineáris regresszió eredménye azt mutatta, hogy a reklámok pozitív értékelése jelentősen mérsékeltebb volt azok körében, akik a tradicionálisabb pénzügyi kultúratípushoz álltak közelebb. A regressziós együttható értéke 0,123 volt, ami 0,01 szinten szignifikánsnak bizonyult. Mint ahogy a szerző említette azonban, a modern pénzügyi kultúra típus befolyása nem volt statisztikailag jelentős.

Az adatok szerint valószínűnek tűnik, hogy a televízió pénzügyi reklámjai erős elutasítással kerülnek szembe az egyetemisták túlnyomó többsége részéről. Ebben a reklámellenesség mellett az is szerepet kaphat, hogy a pénzintézetek elsősorban kereskedelmi és nem tájékoztatási tevékenységet folytatnak, azaz pénzügyi terméket akarnak eladni. Ebben a vonatkozásban mindenképpen megkérdőjelezhető tehát a televízió „természetesnek vélt” erős hatása. További kutatások árnyalhatják, pontosabbá tehetik ezt a képet, amennyiben más társadalmi rétegekre is kiterjedne a vizsgálat.

VI. TÉZISEK, ÚJ, ÉS ÚJSZERŰ EREDMÉNYEK

A következőkben a szerző összefoglalja kutatásai új és újszerű tudományos eredményeit a felállított hipotézisekhez illeszkedően. Az értekezés pénzügyi kultúra hazai és nemzetközi szakirodalom feldolgozásán, a szerző több éves bankban szerzett munka tapasztalatán, mélyinterjúk készítésén, valamint empirikus kérdőíves módszerrel történt kutatáson alapult. A vizsgálatok alapján a szerző az alábbi téziseket fogalmazta meg:

- 1. A pénzügyi kultúra koncepciónak három eleme van; az ismeret, az attitűd, a magatartás. A szerző megállapította, hogy ez a három elem nem egyforma jelentőségű a pénzügyi kultúra egészét illetően.**

A szerző a három dimenziót több módszerrel is vizsgálta kutatása során. A bizonyításhoz úgynevezett kompozit indexeket hozott létre a kérdőív kérdései alapján. Az alapstatisztikák által kimutatott eredmények azt mutatták, hogy a társadalmi háttér változói a vélemények (attitűdök) dimenziójában gyakoroltak nagyobb hatást. Ebben a dimenzióban nemcsak a szülők foglalkozása vagy iskolai végzettsége, hanem a család anyagi helyzete, lakóhelye, a fiatal neme is szignifikáns különbséggel járt együtt. Ennek alapján feltételezhető, hogy a pénzügyi kultúrára gyakorolt társadalmi hatások nem az ismeretek, vagy a szolgáltatások igénybevétele területén mutatkoznak meg elsősorban, hanem azokhoz való érzelmi viszonyulásokban, amelyek a modern pénzügyi szolgáltatásokkal kapcsolatos bizalom területén az attitűdökkel és a véleményekkel kapcsolatban nyilvánulnak meg. Két tényező egymással való kapcsolatában azonban sok esetben, a háttérben olyan befolyásoló tényezők húzódnak meg, amelyek hatása rejtve marad az alapvető egy, vagy kéttényezős elemzéseknél. A szerző éppen ezért adatait tovább elemezve, többváltozós (multivariáns) módszerek alkalmazására tért át. Az eredmény nemcsak azt mutatja, hogy a pénzügyi kultúra három vizsgált dimenziója eltérő összefüggésben van egymással alaposabban vizsgálva a kapcsolatukat, hanem azt is, hogy az attitűdök és a pénzügyi szolgáltatások igénybevétele között erős összefüggés mutatkozik az ismeretekről függetlenül. A hipotézis bizonyítását a szerző többféle statisztikai módszerrel is vizsgálta, melyek eredményeképpen a hipotézis állítása bebizonyosodott.

- 2. A szerző elvetette, hogy az ismeret, mint a pénzügyi kultúra egyik vizsgált dimenziója, meghatározó az egyén pénzügyi kultúrája minőségében.**

A szakirodalmi kutatás során megállapítható, hogy sok esetben a vizsgálatok többnyire ismereti kérdésekből állnak, és a három vizsgált dimenzió közül az ismeret elem az, amely a legtöbb vizsgálat fókusza. Ezért fontos megtudni azt, hogy az ismeret, mint a pénzügyi kultúra egyik vizsgált dimenziója meghatározó volna az egyén pénzügyi kultúrája minőségében. Elsőként azt vizsgálta a szerző, hogy a kialakított három kompozit index (ismeret, attitűd, vélemény és magatartás) milyen kapcsolatban van egymással. Először korrelációelemzést végzett, melynek eredménye minden esetben magas szinten szignifikánsnak bizonyult. Az eredmények alapján megállapítható,

hogy a pénzügyi kultúra három vizsgált dimenziója jelentős összefüggést mutat. Ez azonban csak a páros korrelációk esetében igaz, ahol a páros kapcsolatokból nincs kiszűrve a harmadik komponens hatása. Ha ennek megfelelően történik a vizsgálat az eredmény kissé módosul, mégpedig úgy hogy az ismeretindex és az attitűd (vélemények) index kapcsolata között jelentős csökkenés következett be, bár még éppen szignifikáns maradt a kapcsolat. A másik figyelemreméltó mozzanat az, hogy az attitűd index és a magatartás index közötti kapcsolat erősödött, ha az ismeretindex hatását kiszűrte a szerző. Ez az eredmény nemcsak azt mutatja, hogy a pénzügyi kultúra három vizsgált dimenziója eltérő összefüggésben van egymással, alaposabban vizsgálva a kapcsolatukat, hanem azt is, hogy az attitűdök és a pénzügyi szolgáltatások igénybevétele között erős összefüggés mutatkozik az ismeretektől függetlenül. Az is megállapítható tehát, hogy a pénzügyi kultúra fejlesztésére irányuló törekvéseknek nem elég az ismeretek növelése, hanem pozitív irányban kell változtatni a véleményeket, a felfogásokat is.

3. A szerző megállapította, hogy a pénzügyi attitűdök, vélemények alakulásában a családi háttér demográfiai- társadalmi jellemzői bizonyulnak a legbefolyásosabb tényezőknek.

Bizonyítást nyert, hogy a társadalmi háttér változói a pénzügyi vélemények (attitűdök) dimenziójában gyakoroltak nagyobb hatást. Ebben a dimenzióban nemcsak a szülők foglalkozása vagy iskolai végzettsége, hanem a család anyagi helyzete, lakóhelye, a fiatal neme is szignifikáns különbséggel járt együtt. Ezek alapján feltételezhető, hogy a pénzügyi kultúrára gyakorolt társadalmi hatások nem az ismeretek, vagy a szolgáltatások igénybevétele területén mutatkoznak meg elsősorban, hanem azokhoz való érzelmi viszonyulásokban, amelyek a modern pénzügyi szolgáltatásokkal kapcsolatos bizalom területén az attitűdökkel és a véleményekkel kapcsolatban nyilvánulnak meg. Nem szabad azonban most sem elfelejteni, hogy a vizsgált csoport homogén jellege - orvostanhallgatók – az eredmények alakulására erős hatást gyakorolhatott. Ha a vizsgálat alanyai szélesebb, heterogénebb társadalmi közegekből kerültek volna ki, feltehetően az eredmények például az ismeretek területén is jóval differenciáltabbak lettek volna.

4. Nem igazolódtott az a feltevés, hogy a szülők társadalmi jellemzői ezen belül a család anyagi helyzetének megítélése összefügg az elektronikus banki csatornák használatával.

A kutatás során a hipotézis nem igazolódtott. A korszerű pénzügyi szolgáltatások igénybevételére vonatkozó magatartások csak az anya iskolai végzettségének esetében mutattak szignifikáns kapcsolatot. A pénzügyi magatartás index, azaz a modernebb pénzügyi szolgáltatások igénybevétele és a család anyagi helyzetének megítélése között nem volt lényeges összefüggés. A számítások gyakorlatilag a két tényező között függetlenséget jeleztek. A pénzügyi magatartás változójának eloszlása erőteljesebb negatív rajzolatot mutat, ami azt jelenti, hogy a vizsgálatban résztvevő orvosgyetemisták közül többen nem követik az ilyen magatartásokat. Arányuk 45,4% volt, a pozitív válaszok aránya pedig csak 24,1%. A szolgáltatások

igénybevétele nem egyszerűen csak egy tevékenység, hanem a tevékenységhez fűződő bizalom is, amelyet a vizsgálati anyagban az anya iskolai végzettsége befolyásolt. Itt azonban hozzá kell tenni, hogy nincs szó „lineáris” összefüggésről, tehát az anya iskolai végzettségének emelkedése nem jár együtt minden kategóriában a magatartás gyakoriságával.

5. A szerző megállapította, hogy társadalom jellemzői, azon belül a szülők iskolázottsági szintje, valamint gyermekeik a pénzügyek területén mutatott pozitív attitűdje között összefüggés van.

A hipotézis igazolódott. A pénzügyi attitűd kompozit index megoszlása mindkét szülő esetében a foglalkozás, valamint az iskolai végzettség tükrében is szignifikáns eredményt hozott. Mégpedig oly módon, hogy a magasabb státusú szülők egyetemista gyermekei pozitív véleményt formáltak, nagyobb bizalommal fordultak a pénzügyi szolgáltatások iránt. Ezek a változók tehát erőteljesebben hatottak a pénzügyi szolgáltatásokkal kapcsolatos véleményekre, mint az ismeretek alakulására. Más társadalmi jellemzők, mint például az egyetemisták életkora, évfolyama, testvéreinek száma, nem voltak összefüggésben a pénzügyi attitűdök alakulásával. A diákok lakóhelye, a család anyagi helyzete, az egyetemisták neme szintén szignifikáns kapcsolatot mutatott.

Az interjúban megkérdezettek is azt feltételezik különösebb háttérismeretek nélkül, hogy a társadalmi háttér is befolyásolja ezt a kultúrát, mégpedig úgy, hogy az alacsonyabb iskolai végzettségűek pénzügyi kultúrája fejletlenebb, fejlettebbnek gondolják az egyetemi végzettséggel rendelkezők efféle ismereteit.

6. Nem igazolódott az a feltevés, hogy a pénzügyi hirdetések és az alacsonyabb iskolai végzettségű szülőkkel rendelkező hallgatók között összefüggés van.

A hipotézis megdőlt, ugyanis a vizsgálatok szerint a szülők foglalkozása és végzettsége nem befolyásolta a pénzügyi reklámok negatív megítélését. Egyedül csak az anya foglalkozás helyzete járt együtt jelentős eltéréssel, ami azon alapult, hogy az inaktív foglalkozásúak egyetemista gyermekei jelentősen pozitívabban vélekedtek a pénzügyi televíziós reklámokról. Az anya foglalkozása mellett a lakóhely jellege mutatott még értékelhető eltérést. A városi lakosú egyetemisták pozitívabban értékelték ezeket a reklámokat, mint a falusi háttérrel rendelkezők. A szignifikancia szint ebben az esetben 0,002 volt.

7. Részben igazolódott az a feltételezés, mely szerint minél inkább önálló életvitelű a hallgató, annál inkább modern pénzügyi kultúra típusba tartozik.

A szerző a hipotézis megállapításakor azt feltételezte, hogy ez a körülmény (önálló életvitel) megalapozottabb, körültekintőbb pénzügyi kultúrát eredményezhet, mivel kevésbé számíthatnak a család gyakori segítségére. Ez a feltételezés csak részben

igazolódott, részben viszont nem. Az adatok szerint ugyanis a kép ellentmondásos. A klaszteranalízis eredményei azt mutatják, hogy a modern pénzügyi kultúrafelfogás nincs szignifikáns kapcsolatban az önfenntartás jelenségével, azaz az önfenntartás index mindegyik csoportjában megtalálható a modernebb pénzügyi szemlélet közel hasonló arányban a vizsgált egyetemisták között. A tradicionálisabb szemléletet tükröző klaszter esetében viszont az látható, hogy ez a kapcsolat szignifikáns. Ez azt jelenti, hogy az önfenntartó életvitel nem kötődik a tradicionális pénzügyi kulturális mintákhoz, viszont a nem, vagy kevésbé önfenntartó életvitelt folytatók esetében ez a kulturális kötődés erőteljesebb.

A faktorelemzés eredményei viszont szignifikánsak, méghozzá mindkét pénzügyi kultúra faktor esetében hozzátevé még, hogy irányuk is azonos. Tehát az önfenntartás fokozottabb jelenléte mindkét faktor, a modern és a tradicionális pénzügyi kultúra típus esetében is erőteljesebben nyilvánul meg. A következtetés tehát az, hogy az önellátás intenzitása nem egy „vagy-vagy” választással jár együtt a pénzügyi kultúra típusai között, hanem mindkettő erősödésével, azaz a pénzügyi kultúra típus közötti választás polarizálódásának fokozódásával. Az önfenntartás esetében megállapítható, hogy a pénzügyi kultúra típusok és az önfenntartás jellegének kapcsolata, nemcsak láttatja a pénzügyi kultúra polarizálódásának erősödését, hanem azt is, hogy az önfenntartó életvitel gyakoribbá válásával a modern pénzügyi kultúra is meghatározóbb, elsősorban a bizonytalan pénzügyi kultúra típus csökkenése következtében. A tudatos, megfontolt pénzügyi tevékenység nem mutatott lényeges összefüggést sem az önfenntartás jellemzőivel, sem pedig a családi háttér erős kötéseinek befolyásával.

A fentiek alapján a kutatás új és újszerű eredményeit a 31. számú táblázat foglalja össze.

31. Táblázat: A kutatás hipotézisei és eredményei

Hipotézis	A kutatás eredménye
H1. A pénzügyi kultúra koncepciónak három eleme van; az ismeret, az attitűd (vélemény), a magatartás. Ez a három elem nem egyforma jelentőségű a pénzügyi kultúra egészét illetően.	A hipotézis igazolásra került. (A pénzügyi kultúra három vizsgált dimenziója eltérő összefüggésben van egymással)
H2. Az ismeret, mint a pénzügyi kultúra egyik vizsgált dimenziója, meghatározó az egyén pénzügyi kultúráját illetően.	A hipotézis elvetésre került. (A vizsgált dimenziók közül nem az ismeretek a legjelentősebbek pénzügyi kultúra koncepciójában, hanem az attitűdök és a bizalmat tükröző pénzügyi magatartások megléte, vagy hiánya.)

H3. A pénzügyi attitűdök, vélemények alakulásában a családi háttér demográfiai-társadalmi jellemzői bizonyulnak a legbefolyásosabb tényezőknek.	A hipotézis igazolásra került. <i>(A társadalmi háttér változói a pénzügyi vélemények (attitűdök) dimenziójában gyakoroltak nagyobb hatást.)</i>
H4. A szülők társadalmi jellemzői, ezen belül a család anyagi helyzetének megítélése összefügg az elektronikus banki csatornák használatával.	A hipotézis elvetésre került. <i>(A modernebb pénzügyi szolgáltatások igénybevétele és a család anyagi helyzetének megítélése között nem volt lényeges összefüggés.)</i>
H5. A szülők társadalmi jellemzői, ezen belül azok iskolázottsági szintje, valamint gyermekeik a pénzügyek területén mutatott pozitív attitűdje között összefüggés van.	A hipotézis igazolásra került. <i>(A pénzügyi attitűd kompozit index megoszlása mindkét szülő esetében a foglalkozás, valamint az iskolai végzettség tükrében is szignifikáns eredményt hozott.)</i>
H6. A szülők társadalmi jellemzői, ezen belül az alacsonyabb iskolai végzettségű szülőkkel rendelkező hallgatók és a pénzügyi hirdetések között összefüggés van.	A hipotézis elvetésre került. <i>(A vizsgálatok szerint a szülők foglalkozása és végzettsége nem befolyásolta a pénzügyi reklámok negatív megítélését.)</i>
H7. Minél inkább önálló életvitelű a hallgató, annál inkább modern pénzügyi kultúra típusba tartozik.	A hipotézis részben igazolódott. <i>(Az önellátó életvitel intenzitása nem befolyásolja a pénzügyi kultúra típusaiba való (oda)tartozást, mivel ez az intenzitás erőteljesen jelen van mindkét vizsgált pénzügyi kultúra típusban.)</i>

Forrás: Saját szerkesztés

VII. KÖVETKEZTETÉSEK, JAVASLATOK

A szerző a kutatásával arra vállalkozott, hogy a szakirodalom összefoglalásával, valamint empirikus vizsgálati eredményével segítsen a pénzügyi kultúra fejlesztéséhez vezető utat feltárni.

A vizsgált csoport homogén jellege - orvostanhallgatók – az eredmények alakulására erős hatást gyakorolt. A lehetséges jövőbeli kutatásoknál érdemes az értekezés keretében kialakított koncepció és az elvégzett elemzés kiterjesztése szélesebb társadalmi rétegekben is.

A pénzügyi kultúra fejlesztésére irányuló programok eredményességéhez elengedhetetlen megismerni, hogy az egyének pénzügyi ismereteit/ véleményét, attitűdjét/ magatartását milyen tényezők befolyásolják.

A szerző javaslata az, hogy pénzügyi kultúra oktatását alaposan át kell formálni. A kutatás eredménye rámutat arra, hogy a pénzügyi ismeretek nem elegendők ahhoz, hogy az egyén pénzügyi kultúrája megfelelő szintű legyen. Jelenleg a középiskolákban alacsony óraszámú ismereti anyag továbbítása történik. Ezt a módszert át kell alakítani szituatív pénzügyi oktatásra. Például az év elején el kell indítani egy projektet, melynek keretében a diákok saját pénzéből/ vagy kölcsönből, saját ötletből állítanak elő valamilyen jelképes „értéket”. Projekt napon vagy egyéb házi rendezvényen értékesíteniük kell azzal a céllal, hogy a befektetett „tőke” legalább megtérüljön, illetve lehetőleg profitra tegyen szert a diák. Mindenkinek beszámolót kellene készíteni arról, hogy honnan indult, hogy hova jutott. Az órákon ezeket az eredményeket beszámolókat meg kell beszélni. Mindenki elmondhatja a véleményét, illetve ezen esetmegbeszéléseken kell tisztázni a vizsgált kultúrához kapcsolódó fogalmakat, akkor amikor szembesült vele a diák, amikor megtapasztalta azt -, a fogalmakat így kell életre kelteni. A szerző így képzelel el a szituatív pénzügyi kultúra oktatást, amely a kutatás eredménye szerint hatékonyabb lehet, mint a jelenlegi; az ismeretekre hagyatkozó számonkérés. A középiskolán kívül felnőttekre is ki kell terjeszteni a pénzügyi oktatást, el kell jutni hátrányos helyzetű családokhoz is, a segélyek mellett ezúton kell segíteni őket a háztartások gazdálkodásában.

Fontos, az oktatásban részt vevő pedagógus személye is, aki a szerző javaslata szerint nem feltétlenül kell, hogy az adott tantestület tagja legyen. A pénzügyi kultúra oktatását végző személy egy külsős személy lehet - az alacsony óraszám miatt esetleg körzetekre osztva az iskolákat -, aki hitelesen és hatékonyan közvetítené a pénzügyi kultúra dimenzióit szituációs gyakorlatokon keresztül. Ezek a külsős szakemberek esetmegbeszéléseken cserélhetnek véleményt, illetve oszthatnak meg tapasztalatot, melyet szereztek a gyakorlatok során. Ebben az esetben működhet a szerző véleménye szerint a pénzügyi kultúra tárgyban a szakirodalom által sokat említett minőségbiztosítás intézménye is.

Szakemberek körében vitatott, hogy a tömegkommunikáció és elsősorban a televízió, játszik-e komoly szerepet a pénzügyi kultúra alakításában, vagy sem. A

televízióban hirdetett pénzügyi termékek sokasága arra enged következtetni, hogy a pénzügyi intézetek hisznek ebben a hatásban és/vagy a tömegkommunikáció sikeres marketing politikája játszik ebben szerepet. A televízió pénzügyi hirdetéseit erős elutasítással kerülnek szembe a vizsgált egyetemisták túlnyomó többsége részéről. Ebben a reklámellenesség mellett az is szerepet kaphat, hogy a pénzügyi intézetek elsősorban kereskedelmi és nem tájékoztatási tevékenységet folytatnak, azaz pénzügyi terméket akarnak eladni. Mindenképpen megkérdőjelezhető tehát a televízió „természetesnek vélt” erős hatása a pénzügyi kultúra alakítását illetően, legalábbis a vizsgált egyetemista csoportban. A szerző javaslata az, hogy a jövőben a média szerepének, illetve hatásának tisztázását megelőzve szükséges volna egy alapos felmérést kezdeményezni.

Az is figyelemre méltó eredmény a jövőben végzett felmérésekre utalva, hogy a pénzügyi magatartás tudatosságának foka és az önálló életvitel tapasztalatai hogyan függenek össze a pénzügyi kultúra sajátosságaival. A kutatásban a tudatos, megfontolt pénzügyi tevékenység nem mutatott egyértelmű összefüggést sem az önfenntartás jellemzőivel, sem pedig a családi háttér erős kötéseinek befolyásával.

Nagyon fontos, hogy minden gazdasági szereplő együttes érdeke a pénzügyi kultúra fejlesztése, fejlettsége. Mikroszinten a fejlettebb pénzügyi kultúrával jellemezhető háztartások és vállalkozások nagyobb valószínűséggel kerülnek el a számukra kockázatos pénzügyi döntéseket, makroszinten pedig minél fejlettebb egy társadalom pénzügyi kultúrája, annál stabilabb a pénzügyi rendszer is. A magyar lakosságot nagymértékben érintette a pénzügyi válság, azonban a pénzügyi kultúra fejlesztés vonatkozásában nincs az országnak nemzeti stratégiája.

Magyarországon a stratégia alkotás időszerűsége megfogalmazódott már, ezért érdemes a nemzetközi tapasztalatokat elemezni, a sikeres stratégiák összetevőit feltárni. A szerző véleménye az, hogy az eredményei bemutatásával és javaslataival a hazai stratégia alkotás sarkalatos kérdéseit segíti megválaszolni, illetve irányt mutat a helyes irányok kijelölésében.

.

VIII. ÖSSZEFOGLALÁS

A doktori értekezés téma választása során a szerző, aktuális tudományos problémával foglalkozott, amelyre több éves pénzügyi szektorban szerzett tapasztalata irányította figyelmét. A kutatást megelőzően több célt tűzött ki, amelyek alátámasztása, igazolása céljából széleskörűen áttekintette a vonatkozó hazai és nemzetközi szakirodalmat is. A pénzügyi kultúra elemzésénél a társadalomtudományi, jelesül a gazdaságsszociológiai megközelítés a szerző esetében is a társadalom kulturális és regionális metszeteit helyezi a figyelem középpontjába. A szakirodalom feldolgozása mellett a szerző először mélyinterjúkat készített a primer kutatás során, hogy a módszer segítségével jobban a felszínre hozza az alapkérdést, mélyebb betekintést mutasson a téma részleteibe. A másik primer kutatási eszköz a kérdőíves felmérés volt, amelyet a magyarországi orvosi egyetemek hallgatói körében alkalmazott a szerző a pénzügyi kultúra helyzetét vizsgálva, bízva abban, hogy az így kapott eredmények újszerű megállapításokhoz vezethetnek.

A dolgozatban a szerző egy konceptuális vázlatot készített, hogy hogyan közelíti meg a pénzügyi kultúra tudományos vizsgálatát. A szakirodalom alapján megállapította, hogy a pénzügyi kultúra alapvetően három dimenzióból áll; a pénzügyi ismeretekből, a pénzügyi intézményekkel kapcsolatos attitűdökből, véleményekből, valamint a pénzügyi magatartásokból, tehát azokból a viselkedésekből, cselekedetekből, amelyek az embereket a pénzügyi intézményekhez kötik. Azonban a szakirodalmi feldolgozás során az is látható volt, hogy a kutatók nem foglalják rendszerbe a vizsgált dimenziókat. Ez pedig nagyon lényeges volna, mert ha nincs rendszerezve és nem látható az összefüggés a dimenziók között, és az egymáshoz való viszonyulásukat sem vizsgálják, akkor értékelésük a pénzügyi kultúráról, és annak oktatásáról meglehetősen féloldalas lesz.

A kutatás során a kérdőív kérdései a pénzügyi kultúra az értekezésben vizsgált dimenzióira vonatkoztak. A vizsgált három dimenzió az ismeret, a vélemény és a magatartás, azaz a pénzügyi kultúra társadalmi helyzettől befolyásolt színvonala, jellegzetességei voltak. Az értekezés azt is bemutatja, hogy az egyes dimenziókat, hogyan tette a feldolgozás során a szerző egy-egy kompozit változóba mérhetővé, hiszen külön-külön a kérdések nem képviselhetik az ismeret, a vélemény és a magatartás dimenzióinak sajátosságát megfelelő erősséggel.

Vizsgálatában a szerző a pénzügyi kultúra típusait, a három kompozit index többváltozós elemzésének segítségével alakította ki.

A klaszter elemzés eredményeképpen két pénzügyi kultúra típus volt azonosítható. Az eredményből az is jól látható, hogy az erősíti a korábbi véleményt, miszerint a három index eltérő jelentőséggel bír a besorolást illetően. A legerősebb hatást az attitűd index jelenti, a leggyengébb befolyást a klaszterbesorolásra pedig az ismeretindex okozza. Egy másik megközelítésben ismét megerősödött tehát az a következtetés, hogy a pénzügyi kultúra nem elsősorban ismeret, hanem attitűd, értékelés, vélemény kérdése.

A klaszter elemzés alapján a szerző megállapította, hogy az első klaszter egy modernebb, korszerűbb pénzügyi kulturális mozzanatokot tartalmaz, hiszen mindhárom tényező esetében a klaszter középpontok szignifikánsan magasabbak, magasabb index átlagokat képviselnek. A második klaszter az elsőnek, ha nem is kifejezetten ellentéte, de mindenképpen közelebb áll a tradicionálisabb pénzügyi kultúrához, ahol a viszonylag alacsonyabb ismeretszint, a modern pénzügyi szolgáltatások ritka igénybevétele és az alacsonyabb bizalomszint a jellemző. A pénzügyi kultúrára vonatkozó típus kialakítást egy másik módszerrel, a faktor analízissel is elvégezte a szerző. A két módszer ilyenformán egy ellenőrző, a megbízhatóságot növelő funkciót is betöltött, mivel két egymástól eltérő metodika ugyanazt a célt szolgálta az elemzés során. A faktor analízis a három kompozit index elemzése során két típust (faktor) alakított ki. Ez a két faktor a három változó együttes szórásának 74,5%-át magyarázta. Itt is igazolódott, hogy a pénzügyi kultúra több dimenziós jelenség és az egyes dimenziók kapcsolata nem magától értetődő.

A faktor és a klaszter elemzés mindegyike tehát két pénzügyi kultúra típust különített el, amelyek az adatok szerint szorosan összefüggenek ugyan, de teljes mértékben mégsem azonosak. A kétféle módszerrel kialakított pénzügyi kultúra tipológia megbízhatónak és érvényesnek tekinthető.

Vizsgálatot végzett a szerző továbbá, hogy mely társadalmi háttér változóknak lehet befolyása az egyes típusokba való tartozásra. A társadalmi háttérváltozók nem minden esetben mutattak értékelhető erősségű kapcsolatot a pénzügyi kultúra típusaival, ez magyarázható a minta homogén jellegével, illetve azzal is, hogy a pénzügyi kultúra nem egyszerűen ismeretek kérdése, így a szokásos „kemény” társadalmi változók nem minden esetben fogták át ennek a jelenségnek lényeges tulajdonságait.

Általában megállapítható, hogy a klaszter analízis több változó esetében bizonyult szignifikánsnak, több társadalmi háttér változó befolyása volt kimutatható, mint a faktorelemzés esetében. Lényeges megállapítás az is, hogy a tradicionálisnak nevezett pénzügyi kultúra típus nem kötődött olyan nagymértékben a társadalmi jellemzőkhöz, mint a másik típusként elnevezett modern típus. A klaszter analízis által kialakított modern pénzügyi kultúra típus a testvérek számán kívül mindegyik társadalmi jellemzővel szignifikáns kapcsolatot mutatott, mégpedig oly módon, hogy magasabb társadalmi státusú, jobb anyagi helyzetben lévő csoportokra markánsabban volt jellemző a modernebb pénzügyi kultúra típus a klaszter- és a faktor elemzés adatai szerint is. A két módszer típus besorolása az esetek négy-ötöd részénél azonos volt. Ez megerősítette a két módszer alkalmazhatóságát és a mérés érvényességét is.

A szerző elemezte a pénzügyi tudatosság szintjét jelző mutatót; a családi háttér szerepét jelző mutatót (erős kötések) és az önfenntartás mutatóját, megvilágítva kapcsolatukat a pénzügyi kultúra típusaival és a kérdezett egyetemisták társadalmi hátterével. Az önfenntartás esetében megállapítható, hogy a pénzügyi kultúra típusok és az önfenntartás jellegének kapcsolata, nemcsak láttatja a pénzügyi kultúra polarizálódásának erősödését, hanem azt is, hogy az önfenntartó életvitel erőteljesebbé válásával a modern pénzügyi kultúra is meghatározóbb, elsősorban a bizonytalan pénzügyi kultúra típus csökkenése következtében.

Fontos megállapítása a dolgozatnak az is, hogy a szellemi foglalkozású családi háttér kedvezőbb körülményeket biztosít a pénzügyi kérdések megbeszélésére, a támogatásra, mint a fizikai foglalkozással jellemezhető szülői háttér. Az inaktív társadalmi csoport szülői háttérrel rendelkező egyetemisták vannak ebben a vonatkozásban a 'legtávolabb' a családi háttértől. A szülők iskolai végzettsége szintén erős differenciáló tényezőnek bizonyult, de csak az anya esetében. Az erős kötések biztosító családi viszonyok tehát differenciáltan vannak jelen, ami a pénzügyi döntésekben lényeges meghatározó szerepet jelenthet. A tudatos, megfontolt pénzügyi tevékenység nem mutatott lényeges összefüggést sem az önfenntartás jellemzőivel, sem pedig a családi háttér erős kötéseinek befolyásával. A fejezetben elemzett három tényezővel kapcsolatban csak az önfenntartás és a családi háttér befolyása között volt szignifikáns korreláció.

Egy már létező kultúrának, gondolkodásmódjának formálása egyértelműen nagy kihívás főleg akkor, ha már többször csorba esett rajta. A pénzügyi kultúra fejlesztése a lakosság és az állam együttes érdeke, ezért közös szerepvállalásra van szükség. Fontos az, hogy a pénzügyi kultúra felmérések és fejlesztési programok eredményesek legyenek, ehhez ismerni kell annak dimenzióit, a dimenziók egymáshoz viszonyulását, mérési lehetőségét. A pénzügyi ismeretekre irányuló fejlesztő tevékenységeknek a gyakorlatiasság mellett az attitűdöt, hozzáállást is fejleszteni kell. Amennyiben sikerül a pénzügyi kultúrával kapcsolatos elkötelezettséget, tudományos aktivitást és a széles körű összefogást fenntartani, akkor lesz rá esély, hogy a társadalom éretten tudjon eligazodni az egyre bonyolultabb pénzügyi szereplők rengetegében.

IX. SUMMARY

While choosing the subject of the doctoral thesis, the writer dealt with a current scientific problem, which has been the focus of her years of professional experience in the financial sector. The writer set out several objectives prior to the research. The relevant Hungarian and international literature was extensively reviewed in order to support and prove the stated hypotheses. In the analysis of the financial culture, the social scientific, more specifically the socio-economic approach brings the cultural and regional sections of society to the focus. Besides the processed literature, the writer carried out in-depth interviews within the framework of her field research to bring the hypothesis to the surface and provide a deeper insight into the details of the researched topic. The other primary research tool was a questionnaire survey among Hungarian medical university students, examining the situation of financial culture and trusting that the obtained results may lead to new findings.

The dissertation follows a conceptual outline about how the scientific study of financial culture is approached. Based on the literature, financial culture essentially consists of three dimensions - financial knowledge; attitudes and opinions related to financial institutions; as well as financial behaviour, i.e. behaviour and actions that connect people to financial institutions. However, it was evident during the literature review process that researchers do not systematize the examined dimensions. It would be quite important because the assessment of the dimensions about financial culture and its education will be quite unilateral without the examination of the dimensions' relationship to each other, and with the absence of a systematic and apprehensible connection between them.

In the framework of the research, the questions of the questionnaire concerned the dimensions of financial culture examined in the dissertation. The three examined dimensions were financial knowledge, opinion and behaviour, i.e. the levels and characteristics of financial culture influenced by social situation. The dissertation also introduces how each dimension were measurable due to composite variables, since the questions cannot represent the particularity of the dimensions of financial literacy, opinion and behaviour separately.

The types of financial cultures were developed by the writer with the multivariate analysis of the three composite indexes. As a result of the cluster analysis, two types of financial culture could be identified. It is clear from the result that it supports the previous opinion that the three indexes have different levels of significance regarding classification. The strongest impact is the attitude index, and the financial knowledge index has the weakest influence on the cluster classification. The deduction according to which financial culture is not primarily the question of financial knowledge, rather attitude, evaluation and opinion had been proved.

Based on the cluster analysis, the writer found that the first cluster includes more modern, up-to-date cultural elements on financial performance, since for all the three factors the cluster centres are significantly higher, representing higher index averages. The second cluster is not explicitly the opposite of the first, but it is definitely

closer to the more traditional financial culture, where the relatively lower level of knowledge, the rare use of modern financial services and the lower level of trust are typical. Another statistical method, known as factor analysis, was used to develop a type concerning financial culture. Accordingly, the two methods also served as a verifying, reliability-enhancing function, as the two different methodologies served the same purpose in the analysis. The factor analysis developed two factors during the analysis of the three composite indexes. These two factors explained 74.5% of the total variance. It has been proven that the financial culture is a multi-dimensional phenomenon and the relationship between the dimensions is not evident.

Thus, both factor and cluster analysis allocated two types of financial culture, which are closely related according to the data, but they are not completely identical. The typology of financial culture developed by the two methods can be considered reliable and valid.

Furthermore, the writer conducted a research on social background variables that may have an influence in belonging to certain types. The social background variables did not always show strong correlation with the types of financial culture that can be explained by the homogeneous nature of the sample and the fact that financial culture is not simply a matter of knowledge, so the usual “hard” social variables did not always comprise the characteristics of this phenomenon.

In general, it can be stated that cluster analysis was proved to be significant in the case of several variables, the influence of social background variables was more evincible than in factor analysis. Another important finding was that the traditional financial culture was not much related to social characteristics as the other, modern type. In addition to the number of siblings, the modern financial culture type developed by the cluster analysis showed a significant relationship with each social characteristics, specifically in such a way that according to the data of cluster and factor analysis, the more modern type of financial culture was more typical to the groups with higher social status and better financial situation. The classification of the two methods was the same in four-fifths of the cases. This confirmed the applicability of both methods and the validity of the measurement.

The writer analysed the indicator of the level of financial awareness, the indicator of the role of the family background (strong ties) and financial independence, illustrating their relationship with the types of financial culture and the social background of the asked students. In the case of financial independence, it can be stated that the connection of financial culture types and the nature of financial independence not only demonstrates the intensification of financial culture’s polarization, but also shows that modern financial culture is more decisive with the growth of the lifestyle of being financially independent. Predominantly, it is due to the decline of the uncertain financial culture.

It is also important to highlight that the white-collar family background provides more favourable conditions for discussing financial issues and providing support than the blue-collar family background. Students with inactive social parental background are in this respect the ‘most distant’ from their family background. The

educational level of parents also proved to be a strong differentiating factor, but only in the case of the mother. Family relations that provide strong bonds are therefore differentially present, which can play a significant role in financial decisions. The conscious, wise financial activity neither shows a relevant correlation with the characteristics of financial independence nor is influenced by the strong bonds of the family background. Among the three analysed factors in the chapter, there was only significant correlation between financial independence and family background.

Shaping the way of thinking of an already existing culture is clearly a great challenge, especially if it has been damaged several times. The development of financial culture is a common interest of the population and the state, thus joint involvement is needed. It is important that financial literacy surveys and development programs should be effective. One must know its dimensions, the relation of dimensions to each other and the possibility of their measurement. In addition to practicality, activities for improving financial literacy must also develop attitudes. Should humanity's commitment to financial culture, scientific activity and extensive collaboration be successfully maintained, then there will be a chance that society will be able to get on responsibly in the vastness of the increasingly complex financial actors.

KÖSZÖNETNYILVÁNÍTÁS

A szerző köszönetet mond a témavezetőnek **Prof. Dr. Kulcsár László CSc** professzor Úrnak, a sok segítségért. Magas szintű szakmai elvárásai, értékes javaslatai és útmutatásai nélkül nem valósulhatott volna meg a disszertáció.

Köszönet illeti a munkahelyi vita két opponensét Dr. habil. Tatay Tibort és Dr. habil. Pogátsa Zoltánt, akik nagy segítséget nyújtottak az értekezés végső változatának elkészítéséhez.

A szerző megköszöni Dr. Ambrus Rita Annának valamint Dr. Czeglédy Tamásnak építő jellegű javaslatait a tanulmány készítése során.

Köszönet a négy orvosi egyetemen közreműködő hallgatónak (Póti Martin, Kenessey Zsófia, Rosta Viktória, Kovács Petra Terézia), akik segítségével a hallgatók kitöltötték a kérdőívet, így járultak hozzá a tudományos munka megalapozásához.

A szerző köszönetet mond Tóth Eszternek és Bakonyi Zsuzsanna Mónikának a fordításban való közreműködésért, testvérének Henye Ritának és családjának a biztatásért, melynek eredményeképpen leírhatta e sorokat.

FELHASZNÁLT IRODALOM

1. **Agnew, S., Harrison, N.** (2015): *Financial literacy and student attitudes to debt: A cross national study examining the influence of gender on personal finance concepts*. Journal of Retailing and Consumer Services 25. 122–129.
2. **Agnew, J. L., Anderson, L. R., Gerlach, J. R., Szykman, L. R.** (2007): “Who choose Annuities”? An Experimental Investigation of the Role of Gender, Framing and Defaults
3. **Ambrus, R. A.** (2012): *A személyi jövedelemadó rendszer áttekintése, különös tekintettel az adókedvezmények hatásaira* Doktori értekezés, 205 p. Nyugat-magyarországi Egyetem, <http://ilex.eke.hu/PhD/ktk/ambrusrita/magyar.pdf> Letöltés dátuma: 2013. június 27.
4. **Amromin, G., Ben-David, I., Agarwal, S., Chomsisengphet, S., Evanoff, D.D.** (2009): *Financial Literacy and The Effectiveness of Financial Education and Counseling: A Review of the Literature*
5. **Angelusz, R., Tardos, R.** (2005): *A választói tömbök rejtett hálózata. In: Törések, hálók, hidak: Választói magatartás és politikai tagolódás Magyarországon* Szerkesztette Angelusz Róbert és Tardos Róbert. Budapest: DKMKA. 65-160.
6. **Aprea, C.** (2016) *Conception of Financial Literacy*. In: International Handbook of Financial Literacy. Springer. 5-7.
7. **Arrondel, L., Debbich, M., Savignac, F.** (2013): *Financial Literacy and Financial Planning in France*. Numeracy, Vol.6, Issue 2, Article No. 8.
8. **Atkinson, A., Messy, F.** (2012): *A pénzügyi kultúra mérése: Az OECD / Nemzetközi Pénzügyi Képzési Hálózata (INFE) kísérleti kutatásának eredményei*. OECD Pénzügyi, Biztosítási és Magán-nyugdíjpénztári Műhelytanulmányok, 15, 1-73. o.
9. **Atkinson, A., Messy, F.** (2011): *Assesing Financial Literacy in 12 countries*. Working Paper 115/11. OECD Paris.
10. **Avard, S., Manton, E., English, D., Walker, J.** (2005): *The Financial Knowledge of College Freshmen*. College Student Journal. Vol. 39. (2)
11. **Balázsne, L. M.** (2006): *A pénzügyi kultúránk fejlesztéséhez felhasználható marketing eszköztár*
http://www.nyme.hu/fileadmin/dokumentumok/ktk/TDK/Letoltheto_dolgozatok/2006/TDK_06_BalazsneLM.pdf Letöltés dátuma: 2010.10.19.
12. **Barboza, G., Smith, C., Pesek, J. G.** (2016): *Assessing Financial Literacy, Gender Gap and Cognitive Differences*. Journal of Financial Education, Vol. 42, No. 3-4, pp. 205-242.
13. **Bautista, S. M.** (2013) “Play it Safe or Play it Smart?”. Concept Paper: Financial Literacy.
https://www.academia.edu/8948472/Concept_Paper_Financial_Literacy

14. **Bay, C., Catasús, B., Johed, G.** (2014): *Situating financial literacy*. Critical Perspectives on Accounting 25. 36–45.
15. **Brown, D. L., Swanson, L. E.** (2003): *Challenges for Rural America in the Twenty- First Century*. The Pennsylvanian State University Press.
16. **Bárczi, J., Zéman, Z.** (2015): *A pénzügyi kultúra és annak anomáliái*. Polgári Szemle. 93. 1-3.
17. **Béres, D.** (2013): *A pénzügyi kultúra - mi is ez valójában?* Letöltés dátuma: 2013.10.21. Pénzügyi szemle <http://www.penzugyiszemle.hu/vitaforum/a-penzugyi-kultura-mi-is-ez-valojaban>
18. **Béres, D., Huzdik, K.** (2012): *A pénzügyi kultúra megjelenése makrogazdasági szinten* Pénzügyi Szemle 57. évf. 3. sz. 332.o.
19. **Bhushan, P., Medury, Y.** (2013): *Financial Literacy and its Determinants*. International Journal of Engineering, Business and Enterprise Applications (IJEBA), 4(2), pp.155- 160.
20. **Botos, K., Botos J., Béres, D., Csernák, J., Németh, E.,** (2012): *Pénzügyi kultúra és kockázatvállalás a közép-alföldi háztartásokban*. Pénzügyi Szemle. 3, 291–309. oldal
21. **Bowen, C. F., Jones, H. M.** (2006): *Empowering Young Adults to Control Their Financial Future*. Journal of Family and Consumer Sciences, 98(1), 33
22. **Breitbach, E., Walstad, W. B.** (2016): *Financial Literacy and Financial Behavior among Young Adults in the United States*. In: Eveline Wuttke, Jürgen Seifried, Stephan Schumann (eds). Status and Challenges. Verlag Barbara Budrich. 81- 98
23. **Calcagno, R., Monticone, C.** (2011): *Financial literacy and the demand for financial advice*. Working Paper 117/11. OECD Paris.
24. **Cavdar, S.C., Aydin, A.D.** (2015) *An Experimantal Study on Relationship between Student Socio-Economic Profile, Financial Literacy, Student Satisfaction and Innovation within the Framework of TQM*. Procedia – Social and Behavioral Sciences. 195. 739-748.
25. **Chen, H.** (1998): *An analysis of personal financial literacy among college students*. Financial Services Review. Vol. 7 Issue 2. 207-129.
26. **Chen, H., Volpe R. P.** (2002) *Gender differences in personal financial literacy among college students*. Financial Services Review. 11. 289-307.
27. **Clark, G. L.** (2013): *Mapping Financial Literacy: Cognition And The Environment*. Human Geography. Vol. 95. 2. 131-145.
28. **Csiszárík-Kocsír, Á. Garai-Fodor, M.** (2018): *Miért fontos a pénzügyi ismeretek oktatása a Z generáció véleménye alapján?* Polgári Szemle. 14. 1-3.
29. **Cueva, C., Rustichini, A.** (2015): *Is financial instability male-driven? Gender and cognitive skills in experimental asset markets*. Journal of Economic Behavior & Organization 119 330–344.

30. **Dávid B., Deliné, P. É., Gulyás, E., Lamanda, G., Mizsák, M., Szabadosné, N. Zs., Szabó, M., Szórádi, A.** (2007): *Személyes pénzügyek* Budapesti Műszaki és Gazdaságtudományi Egyetem Pénzügyek Tanszék Budapest
31. **Delavande, A., Rohwedder, S., Willis, R.** (2008): *Preparation for Retirement, Financial Literacy and Cognitive Resources*. Michigan Retirement Research Center, Working Paper 2008-190.
32. **Ergun S, Cinko M., Avci, E., Tekce M.** (2018): *An Analysis On The Relationship Between Financial Literacy And Entrepreneurial Intension: Evidence From Turkish University Students*. MAC-EMM. Multidisciplinary Academic Conference
33. **Falahati, L., Sabri, M. F., Paim, L. H. J.** (2012): *Assessment a model of Financial Satisfaction Predictors: Examining the Mediate Effect of Financial Behavior and Financial Strain*. World Applied Sciences Journal 20(2), pp.190-197
34. **Fen** (2010.02.21.): *A minőségi pénzügyi oktatásért 61 Magyar középfokú iskola kapott, Pénziránytű iskola címet:* <http://diakkapu.hu/pedagogusoknak/2290--61-kozepfoku-oktatasi-intezmeny-kapottpenziranytu-iskola-cimet>. A letöltés dátuma: 2010.10.20.
35. **Flora, C. B., Flora, J. L.** (2008) *Rural Communities. Legacy and Change*. 3. Edition. Westview, Iowa State University
36. **Fonseca, R., Mullen, K. J., Zamarro, G., Zissimopoulos, J.** (2012): *What Explains the Gender Gap in Financial Literacy? The Role of Household Decision Making*. The Journal of Consumer Affairs, Vol. 46, No. 1 pp. 90-106.
37. **Fornero, E., Monticone, C.** (2011a): *Financial Literacy and Pension Plan Participation in Italy*. Network for Studies on Pensions, Aging and Retirement, Discussion paper 01/2011/019
38. **Fornero, E. Monticone, C.** (2011b): *Financial literacy and pension plan participation in Italy*. Journal of Pension, Economics and Finance 10 (4): 547-564.
39. **Garami, E.** (2009) *A humán erőforrás területi különbségei*. Területi Statisztika. (3) 280-298.
40. **GAO** (2012): *Financial Literacy, Overlap Of Programs Suggests There May Be Opportunities For Consolidation*
41. **Gera, A.** (2008): *A pénzügyi ismeretek oktatás alap-és középszintű képzésben* Budapest http://www.bet.hu/data/cms111148/Gera_Andrea_dolgozata.pdf Letöltés dátuma: 2010.10.20.
42. **Glei, D. A., Goldman N., Weinstein M.** (2019): *A growing socioeconomic divide: Effects of the Great Recession on perceived economic distress in the United States*. PLOS ONE April 4. Letöltés dátuma: 2019. április. 6.: <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0214947>

43. **Godfrey, N.** (April 2002): *The 'dud' generation*. ABA Banking Journal. Vol. 94. (4).
44. **Goetz, J. W., Tombs, J. W., Hampton, V. L.** (2005): *Easing College Students' Transition into the Financial Planning Profession*. Financial Services Review, 14(3),
45. **Granovetter, M.** (1985). *Economic action and social structure: The problem of embeddedness*. The American Journal of Sociology, 91(3).
46. **Granovetter, M.** (1983): *The Strength of Weak Ties: A network theory revisited*. Sociological Theory. Vol. 1. 212-233.
47. **Grinstein-Weiss, M., Spader, J., Hun Yeo, Y., Taylor, A., Books Freeze, E.** (2011): *Parental transfer of financial knowledge and later credit outcomes among low- and moderate-income homeowners*. Children and Youth Services Review 33 78–85.
48. **Habschick, M., Seidl, B., Evers, J.** (2007): *Survey of Financial Literacy Schemes in the EU27*, Evers&Jung, Hamburg, http://ec.europa.eu/internal_market/financeservicesretail/docs/capability/report_survey_en.pdf Letöltés dátuma: 2014. október 03.
49. **Henchoz, C.** (2016) *Sociological Perspective on Financial Literacy*. In: International Handbook of Financial Literacy. Springer. 97-112.
50. **Hermann, B.** (2013): *Terjedőben az internetbank* <http://www.vg.hu/penzugy/terjedoben-az-internetbank-410522> Letöltés dátuma: 2015.03.17.
51. **Hastings, J., Madrian, B. C., Skimmyhorn, W. L.** (2013): *Financial Literacy, Financial Education, and Economic Outcomes*. Annual Review of Economics, Vol. 5 pp. 347-373.
52. **Horváthné, K. A.** (2014): *Az állami szabályozás hatása a lakosság hosszú távú megtakarításaira* Doktori (PhD) értekezés Szent István Egyetem https://szie.hu/file/tti/archivum/Horvathne_Annamaria_ertekezés.pdf Letöltés dátuma: 2019.04.09.
53. **Hung, A. A., Parker, A. M., Yoong, J.** (2009): *Defining and Measuring Financial Literacy*. RAND Working Paper Series. WR-708 September, p.28 http://www.rand.org/content/dam/rand/pubs/working_papers/2009/RAND_WR708.pdf Letöltés dátuma: 2014. október 05.
54. **Huston, S. J.** (2010): *Measuring Financial Literacy*, Journal of Consumer Affairs, 2, 296- 316.
55. **Jakovác, K. Németh, E.** (2017): *A pénzügyi kultúra fejlesztés nemzeti stratégiái: tapasztalatok és tanulságok* https://www.researchgate.net/publication/325115744_A_PENZUGYI_KULTURA_FEJLESZTESENEK_NEMZETI_STRATEGIAI_TAPASZTALATOK_ES_TANULSAGOK Letöltés dátuma: 2018. 07. 04. Pro Publico Bono, Magyar Közigazgatás, 2017/1. 196-211.

56. **Jappelli, T.** (2010) *Financial Literacy: An International Comparison*. Netspar. Discussion Papers. 09/2010-064.
57. **Johnson, E. Sherraden, M. S.** (2007): *Financial Capability among Youth*. Journal of Sociology & Social Welfare. Volume: 34. Issue: 3.
58. **Joo, S. H., Grable, J. E.** (2004): *An Exploratory Framework of the Determinants of Financial Satisfaction*. Journal of Family and Economic Issues, Vol. 25(1).
59. **Jump\$tart Coalition** (2007): *National Standards in K-12 Personal Finance Education*. https://3yxm0a3wfgvh5wbo7lvvyl13-wpengine.netdna-ssl.com/wp-content/uploads/2018/01/2017_NationalStandardsBook.pdf
Letöltés dátuma: 2019.04.10.
60. **Kharchenko, O.** (2011): *Financial literacy in Ukraine: determinants and implication for saving behavior*. Thesis, Kyiv School of Economics.
61. **Kidwell, B., Turrisi, R.** (2004): *An examination of college student money management tendencies*. Journal of Economic Psychology 25 601–616.
62. **Kim, K. T., Lee, J.** (2018) *Financial literacy and use of payday loans in the United States*. Applied Economics Letters · January.
63. **Kiss, É.** (2016): *Területi különbségek a hazai népesség egészségügyi állapotában, 1989 után*. Területi Statisztika 483-519.
64. **Klapper, L., Lusardi, A., Panos, G. A.** (2012): *Financial Literacy and the Financial Crisis Policy* Research Working Paper. Washington, The World Bank
65. **Klapper, L. Panos, G. A.** (2011): *Financial literacy and retirement planning: the Russian case*, Journal of Pension Economics and Finance 10 (4): 599-618.
66. **Koh, N. K., Lee, C. B.** (2010): *“Because My Parents Say So”-Children’s monetary decision making* Science Direct Procedia Social and Behavioral Sciences 9
67. **Komár, Z.** (2017): *Generációelméletek* Pedagógiai folyóiratok Új köznevelés 2017/8-9. <http://folyoiratok.ofi.hu/uj-kozneveles/generacioelmeletek> Letöltés dátuma: 2018. 04. 28.
68. **Korondi, I.** (2012): *Lakossági ügyfelek A követelménymodul megnevezése: Bankszakmai feladatok (banki termékek, banküzem, bankpiacok) A követelménymodul száma: 2012-06 A tartalomelem azonosító száma és célcsoportja: SzT-009-50 NSZFI Budapest*
69. **Kovács, E.** (2015): *A fiatalok pénzügyi kultúrája: Pénzügyi tudatosság vagy pénzügyi tudatlanság?* OTDK dolgozat SZTE [file:///C:/Users/user/Downloads/kovacs_eszter%20\(2\).pdf](file:///C:/Users/user/Downloads/kovacs_eszter%20(2).pdf) Letöltés dátuma: 2018.03.03.

70. Kovács, P., Kosztopoulos, A., Révész, B., Kiss, G. D., Kincsesné, V. B., Farkas, G., Kazár, K., Kovács, E., Sági, Á. (2013): *Középiskolások pénzügyi kultúrájának felmérése*. Összefoglaló tanulmány, Szeged.
71. Kovács, P., Révész, B., Ország, G.-né (2014): *A pénzügyi kultúra és attitűd mérése* in Hetesi Erzsébet, Révész Balázs (szerk.): „Marketing megújulás”. Marketing Oktatók Klubja 20. Konferenciája előadásai. Szegedi Tudományegyetem Gazdaságtudományi Kar: Szeged. ISBN: 978 963 306 3 pp. 439–447.
72. Kovácsné, H. L. (2016): *A különböző életciklusokban meghozott pénzügyi döntések* Szigorlat Nyugat-magyarországi Egyetem Közgazdaságtudományi Kar Széchenyi István Gazdálkodás- és Szervezéstudományok Doktori Iskola, Sopron
73. Kovacsne, H. L., Kulcsar, L. (2015): *Financial Literacy: Empirical Sociological Approaches* Acta Regionalia et Environmentalica, Nitra, Slovaca Universitas Agriculturae Nitriae, pp. 20–24
74. Kovácsné, H. L. (2014): *Kincs, ami nincs* Tavaszi szél 2014, pp. 105-113. IV. kötet, Szociológia és multidiszciplináris társadalom, pszichológia és neveléstudomány, hittudomány, Doktoranduszok Országos Szövetsége, Debrecen
75. Kovácsné, H. L. (2013): *Online generáció versus pénzügyi kultúra* Társadalomtudományi gondolatok a harmadik évezred elején 61-68.p Komarno Szlovákia
76. Kovácsné, H. L. (2012): *Hol VOLT, hol nem volt...* NYME BPK Diplomadolgozat Sopron
77. Kovácsné, H. L. (2010): *A pénzügyi kultúra vizsgálata középiskolások körében* NYME-BPK Diplomadolgozat Sopron
78. Kulcsár, L. (1977): *Egy kommunikációs iskola tündöklése (és bukása?)* Rádió És Televízió Szemle 9:(2) pp. 170-176.
79. Kulcsár, L. (2006): *„Pénzügyi analfabéták vagyunk!”- új tantárgy a középiskolákban* http://infovilag.hu/hir-6164-penzugyi_analfabetak_vagyunk.html letöltés dátuma: 2010.10.20.
80. Kulcsár, L., Hohl, F., Obádovics, Cs. (2009): *Teleházak: Remények és eredmények a vidékfejlesztésben*. Gazdaság és Társadalom, 1 (1), 97-111.
81. Kulcsár, L., Kulcsár, J. L., Obádovics, Cs. (2011): *Who Lives in Forgotten Places?* Regional Statistics. 110-121. Special Number.
82. Kulcsár, L., Kovácsné, H. L. (2011): *Pénzügyi kultúra: Kincs, ami nincs*. Új Ifjúsági Szemle. Vol. IX. 4.
83. Kulcsár, L., Obádovics, Cs. (2016): *Népességdinamika és társadalmi szerkezet*. Területi Statisztika 4. 390-414.

84. **Luksander, A., Béres, D., Huzdik, K., Németh, E.** (2014): *A felsőoktatásban tanuló fiatalok pénzügyi kultúráját befolyásoló tényezők vizsgálata*. Pénzügyi Szemle, 2, 237-258. o.
85. **Lusardi, A., Mitchell, O.S.** (2011): *Financial Literacy and Planning: Implications for Retirement Wellbeing*. Working Paper 17078, National Bureau of Economics Research
86. **Lusardi, A., Mitchell, O. S., Curto, V.** (2010): *Financial Literacy among the Young*. The Journal of Consumer Affairs, Vol. 44, No. 2, Second Special Issue on Financial Literacy , pp. 358-380.
87. **Lusardi, A., Mitchell, O. S.** (2008): *Planning and Financial Literacy: How Women Fare?* American Economic Review: Papers and Proceedings, Vol 98:2, pp.413-417.
88. **Lusardi, A., Mitchell, O. S.** (2007) *Baby Boomers Retirement Security: The Roles of Planning*, Financial Literacy and Housing Wealth. Journal of Monetary Economics 54, pp. 205-224.
89. **Lusardi, A., Mitchell, O. S.** (2006) *Financial Literacy and Retirement Preparedness: Evidence and Implications for Financial Education*. Michigan Retirement Research Center, Working Paper -144.
90. **Martinez, V.** (2016): *Financial Literacy Among our Students: Assessing and Improving Their Knowledge*. Journal of Financial Education, Vol. 42, No. 3-4 pp. 291-303.
91. **MNB** (2006): *A lakosság pénzügyi kultúrájának felmérése* Kvalitatív kutatás 15-17, illetve a 18-30 évesek körében Tanulmány szeptember http://penziranytu.mnb.hu/Root/Penziranytu/Jobboldali_menu/Kutatasok/mnb_penzugyi_kultura_kvalitativ.pdf Letöltés dátuma: 2010.10.20.
92. **MNB** (2014): *A jövedelemarányos-törlesztőrészlet korlátozás adósságfékként védi a lakosságot* MNB Pénzügyi Kultúra Központ, Országos Szakmai Tanévnyitó, 2013. augusztus 23.
93. **Moreno-Herrero, D., Salas-Velasco, M., Sánchez-Campillo J.** (2018) *Factors that influence the level of financial literacy among young people: The role of parental engagement and students' experiences with money matters*. Children and Youth Services Review. 95. 334-351.
94. **Murphy, J. L.** (2013): *Psychosocial Factors and Financial Literacy*. Social Security Bulletin, Vol. 73, No. 1.
95. **Nemes-Nagy, J.** (2017): *Tér, függés, kohézió, hálózatok*. Területi Statisztika.1. 3-23.
96. **Németh, E., Zsótér, B., Luksander, A.** (2017): *A 18-35 évesek pénzügyi kultúrája – a pénzügyi sérülékenység háttértényezői* Esély Társadalom és szociálpolitikai folyóirat 14 (3). pp. 3-34.

97. **Németh, E Jakovác, K. Mészáros, A. Kollár, P. Várpalotai, V.** (2016): *Körkép és kórkép a pénzügyi kultúra fejlesztését célzó képzésekről.* Pénzügyi Szemle. 2.
98. **Németh, E.** (2015): *Nem megtanulni, megérteni kell a dolgokat* - Interjú Németh Erzsébettel <http://www.penzugyiszemle.hu/interju/nem-megtanulni-megerteni-kell-a-dolgokat-interju-nemeth-erzsebettel> Letöltés dátuma: 2016. június 15.
99. **Noctor, M., Stoney, S., Stradling, R.** (1992): *Financial Literacy: A Discussion of Concepts and Competences of Financial Literacy and Opportunities for its Introduction into Young People's Learning.* Report Prepared for the National Westminster Bank, National Foundation for Education Research, London.
100. **Norvilitis, J. M., MacLean, M. G.** (2010): *The role of parents in college students' financial behaviors and attitudes* Journal of Economic Psychology 31.(pp. 55–63)
101. **Obádovics, Cs., Kulcsár, L.** (2003): *A vidéki népesség humánindexének alakulása Magyarországon.* Területi Statisztika, 4.
102. **OECD** (2013a): *Evaluating Financial Education Programmes: Survey, Evidence, Policy Instruments And Guidance.* Paris. Russia Trust Fund. 54.p.
103. **OECD** (2013b): *Advancing National Strategies for Financial Education,* a Joint Publication by Russia's G20 Presidency and the OECD
104. **OECD** (2010): *Survey on measuring financial literacy and financial inclusion* Adult Financial Literacy Competencies in G20 Countries <http://www.oecd.org/finance/financial-education/2015finlitmeasurementexercise.htm> Letöltés dátuma: 2018.07.10.
105. **Pénziránytű Alapítvány, GFK** (2015): *A Pénziránytű Alapítvány által lebonyolított pénzügyi kultúra kutatás fő eredményeinek bemutatása* file:///C:/Users/User/Downloads/http---penziranytu.hu-sites-default-files-csatolmany-oecd_kutatasi_eredmenyek_2015_11_02.pdf Letöltés dátuma: 2016. június 15.
106. **Pham, T. H., Keong Y., Nicki, A. D.** (2012): *The impact of financial management practices and financial attitudes on the relationship between materialism and compulsive buying.* Journal of Economic Psychology 33 461–470.
107. **Polányi, K.** (2004): *A nagy átalakulás.* Korunk gazdasági és politikai gyökerei. Napvilág Kiadó Budapest.
108. **Remund, D. L.** (2010): *Financial Literacy Explicated: The Case for a Clearer Definition in an Increasingly Complex Economy.* The Journal of Consumer Affairs, Vol. 44, No. 2.

109. **Riyadi, S., Pritami D. A.** (2018) *The Impact Of Financial Literacy, Consumptive Behavior And M Banking Services On Savings Management*. International Journal of Advanced Research. 6. 88-94.
110. **Romagnoli, A., Trifilidis, M.** (2013): *Does financial education at school work? Evidence from Italy*, Questini di Economia e Finanza (Occasional Papers), Banca d'Italia
111. **Rooij, M.v., Lusardi, A., Alessie, R.** (2011): *Financial Literacy and Retirement Planning in the Netherlands*. Journal of Economic Psychology, Elsevier, 32, pp.593-608
112. **Promoting Financial Success in the United States: National Strategy for Financial Literacy 2016 Update** (2016): *Financial Literacy and Education Commision* <https://www.treasury.gov/resource-center/financial-education/documents/national%20strategy%20for%20financial%20literacy%202016%20update.pdf> Letöltés dátuma: 2019. 04. 10.
113. **Ruggiero, T. E.** (2000): *Uses and Gratifications Theory in the 21st Century*. Mass Communication & Society, 3(1), 3–37.
114. **Rui, J. R., Stefanone, M. A.** (2016): *The Desire for Fame: An Extension of Uses and Gratifications Theory*. Communication Studies pp. 1–20.
115. **Sabbakhi, O., Cavanagh, G. F. Hipskind, S. J.** (2013): *Service-Learning and Leadership: Evidence from Teaching Financial Literacy*. Journal of Business Ethics. 118. 127-137.
116. **Sabri, M. F., Cheng-Xi Aw, E.** (2019) *Financial Literacy and Related Outcomes: The Role of Financial Information Sources*. International Journal of Business and Society, Vol. 20 No 1, 286-298.
117. **Senevirathne, W.A.R., Silva, G.A.J., Jayendrika, W.A.D.K., Kuruppuarachchi, Y.D.R.** (2017) *Investigation Of Financial Literacy Conceptualization For Developing Country Specific Financial Literacy Index*. WUS Accounting Journal. October.
118. **Servon, L. J., Kaestner, R.** (2008): *Consumer Financial Literacy and the Impact of Online Banking on the Financial Behavior of Lower-Income Bank Customers*. Journal of Consumer Affairs, 42, Summer, pp. 271–305
119. **Seth, P., Patel, G. N., Krishnan, K.K.** (2010): *Financial Literacy and Investment Decisions of India- A Case of Delhi and NCR*
120. **Shim, S., Joyce, S., Chuanyi, T., Noel, C.** (2015): *Socialization processes and pathways to healthy financial development for emerging young adults*. Journal of Applied Developmental Psychology 38. 29–38.
121. **Shu, T., Sulaeman, J., Yeung, P. E.** (2010): *Mutual Fund Risk-Taking and Local Religious Beliefs* Management Science Pages: 1779–1796 <https://doi.org/10.1287/mnsc.1120.1525> Letöltés dátuma: 2019.04.10.

122. **Song, C.** (2011): *Financial Illiteracy and Pension Contributions: A Field Experiment on Compound Interest in China*. University of California, Berkeley. Job Market Paper November
123. **Szalay, Gy.** (2013) Pénzügyi alapismeretek a közoktatásban: eredmények és további lehetőségek, MNB Pénzügyi kultúra központ, Országos Szakmai Tanévnyitó <http://docplayer.hu/1820533-Penzugyi-alapismeretek-a-kozoktatásban.html> Letöltés dátuma: 2019.04.10.
124. **Tatay, T.** (2009): *A háztartások pénzügyi megtakarításai Magyarországon* Doktori (Ph.D.) értekezés NyME Közgazdaságtudományi Kar Széchenyi István Gazdasági folyamatok elmélete és gyakorlata Doktori Iskola Pénzügyi alprogram, Sopron
125. **Thilakam, C.** (2012): *The 2012 International Conference on Business and Management*, 6-7 September, Phuket-Thailand
126. **Turzó, Á. P.** (2013): *Változóban az online bankolás - Merre tovább?* [portfolio.hu](http://www.portfolio.hu/vallalatok/it/valtozoban_az_online_bankolas_merre_tovabb.182508.html)
http://www.portfolio.hu/vallalatok/it/valtozoban_az_online_bankolas_merre_tovabb.182508.html Letöltés dátuma: 2015.03.16.
127. **Új Pedagógia Szemle** (1998/07-08): *Kérdések és válaszok a gazdaságról, a gazdasági kultúrára nevelésről* 23-39. oldal Letöltés ideje: 2010.10.20.
<http://www.oki.hu/oldal.php?tipus=cikk&kod=1998-07-gk-Tobbek-Kerdeseik>
128. **Varga, S.** (2010): *Belváros-Lipótváros Önkormányzat Oktatási Intézményeinek Lapja* Belvárosi Pedagógus Belvárosi Pedagógiai Szolgáltató Központ III. évfolyam I. szám 4-5. oldal,
http://www.blpsz.k.hu/dload/belvarosi_pedagogus_2010_tavasz.pdf, Letöltés dátuma: 2010.10.19.
129. **Vitt, L. A., Anderson, C., Kent, J., Lyter, D. M., Siegenthaler, J. K. , Ward, J.** (2000): *Personal Finance and the Rush to Competence: Financial Literacy Education in the U.S.* <http://www.isfs.org/documents-pdfs/rep-finliteracy.pdf>, Letöltve: 2014. 05.12.
130. **Weaver, G. R., Agle, B. R.** (2002): *Religiosity and Ethical Behavior in Organizations: A Symbolic Interactionist Perspective*. Academy of Management Review, Vol. 27 (No.1), pp.77-97.
131. **West, T., Worthington, A. C.** (2017) *Synthesizing an Index of Financial Literacy. Using Not-for-Purpose Survey Data*. Economic Notes. Volume 47, Issue 2-3.
132. **Worthington, A. C.** (2006): *Predicting financial literacy in Australia*. Financial Services Review, 15 (1), Spring, pp.59-79.
133. **Xu, Y., Beller, A. H., Roberts, B.W., Brown, J. R.** (2015): *Personality and young adult financial distress*. Journal of Economic Psychology 51. 90–100.

134. **Zhan, M., Anderson, S. G., Scott, J.** (2006): *Financial Knowledge of the Low-Income Population: Effects of a Financial Education Program*. Journal of Sociology & Social Welfare. Volume: 33. Issue: 1.
135. **Zokaityte, A.**, (2016) *A Financial Literacy Measure: Gendering And Contextualising Financial Technicalities*. Ōñati Socio- legal Series [online], 6 (1) Available from: <http://ssrn.com/abstract=2533828>
136. **Zsótér, B.** (2018): *A fiatal felnőttek pénzügyi kultúrájának vizsgálata. Az időperspektíva, a pénzügyi jóllét, és a szükségletkielégítés elhalasztásának összefüggései* Pénzügyi szemle 2018/1 pp. 39-54.o.
137. **Zsótér, B., Nagy, P.** (2012): *Mindennapi érzelmeink és pénzügyeink. A pénzzel kapcsolatos attitűdök és a materiális irányultság szerepe a pénzügyi kultúra fejlesztésében*. Pénzügyi Szemle, 3, pp. 310-321. o.

9. Az Ön édesapja foglalkozása:

1. szellemi
2. fizikai
3. nyugdíjas
4. munkanélküli
5. háztartásbeli

10. Az Ön édesanyja legmagasabb iskolai végzettsége:

1. 8 általános
2. szakmunkásképző
3. gimnázium
4. főiskola, egyetem

11. Az Ön édesapja legmagasabb iskolai végzettsége:

1. 8 általános
2. szakmunkásképző
3. gimnázium
4. főiskola, egyetem

12. Ha 1 és 10 között kellene értékelni a családjá anyagi helyzetét, milyen osztályzatot adna?

☐1 ☐2 ☐3 ☐4 ☐5 ☐6 ☐7 ☐8 ☐9 ☐10

13. Bankját milyen szempont alapján választotta ki? (Kérem egy választ jelöljön meg!)

1. szüleim tanácsára
2. összehasonlítottam az egyes bankok feltételeit
3. tetszett a reklámja
4. ez van közel a lakhelyemhez
5. barátom/ barátnőm ajánlotta
6. nincs saját számlámmal rendelkező bankom

14. Ismeri a számlavezető bankja Önre vonatkozó kondícióit? (1-es egyáltalán nem ismeri 5-ös jól ismeri)

☐1 ☐2 ☐3 ☐4 ☐5

15. Elég, ha havonta annyi pénze van, hogy kitart a következő fizetésig. (1-es egyáltalán nem ért egyet 5-ös teljesen egyetért)

☐1 ☐2 ☐3 ☐4 ☐5 ☐1

16. Biztonságosan intézheti a banki ügyeit interneten (1-es egyáltalán nem tartja biztonságosnak 5-ös biztonságosnak tartja)

☐1 ☐2 ☐3 ☐4 ☐5

17. Ha interneten intézi a pénzügyeket, ki van téve veszélynek, hogy valaki ellopja, leszedi a számláról, kártyáról a pénztét (1-es egyáltalán nem ért egyet 5-ös egyetért)

☐1 ☐2 ☐3 ☐4 ☐5

18. Az elektronikusan (internet, telefon) kezdeményezett tranzakciók sokkal olcsóbbak, mint a papíralapú (bankfiókban leadott) tranzakciók.

1. igen 2. nem

19. Mobiltelefonon veszélyes pénzügyeket intézni (1-es veszélyesnek tarja 5-ös egyáltalán nem tartja veszélyesnek)

☐1 ☐2 ☐3 ☐4 ☐5

20. A TV-ben reklámozott pénzügyi hirdetések elérik a céljukat (1-es egyáltalán nem ért egyet 5-ös egyetért)

☐1 ☐2 ☐3 ☐4 ☐5

21. A TV-ben szükség van a pénzügyi reklámra, így több banki ismerethez jut. (1-es egyáltalán nem ért egyet 5-ös egyetért)

☐1 ☐2 ☐3 ☐4 ☐5

22. A TV-ben látott pénzügyi hirdetések félrevezetőek lehetnek. (1-es félrevezetőek 5-ös egyáltalán nem félrevezetőek)

☐1 ☐2 ☐3 ☐4 ☐5

23. A TV-ben látott pénzügyi hirdetésekkel sokan nem tudnak mit kezdeni, mert nincs megfelelő ismeretük a pénzügyekben. (1-es egyáltalán nem ért egyet 5-ös egyetért)

☐1 ☐2 ☐3 ☐4 ☐5

24. Bankkártyával készpénzfelvételkor figyelembe veszi, hogy melyik bank ATM-jében olcsóbb a pénzfelvétel? (1-es egyáltalán nem veszi figyelembe 5-ös figyelembe veszi)

☐1 ☐2 ☐3 ☐4 ☐5

25. Külföldön minden országban az ország hivatalos valutánemét kapja ATM-ből.

1. igen 2. nem

26. Lehetőség szerint bankkártyával vásárol. (1-es egyáltalán nem 5-ös mindig)

☐1 ☐2 ☐3 ☐4 ☐5

27. SMS szolgáltatást kér a pénzmozgásairól akkor is, ha az pénzbe kerül.

1. igen

2. nem

28. Leginkább azért vásárol bankkártyával, mert az ingyenes tranzakció.

1. igen

2. nem

29. A bankkártyás utalások, fizetések teljesen biztonságosak. (1-es egyáltalán nem ért egyet 5-ös teljes mértékben egyetért)

☐1☐2☐3☐4☐5

30. Vonatjegyet interneten szokta vásárolni. (1-es egyáltalán nem 5-ös mindig)

☐1☐2☐3☐4☐5

31. Ha dolgozni kezd, takarékoskodni fog nyugdíjas éveire, hogy nyugdíjasként ne legyenek anyagi gondjai? (1-es legkevésbé sem ért egyet 5-ös leginkább egyetért)

☐1☐2☐3☐4☐5

32. Fontosnak tartja, hogy a váratlan kiadások fedezésére, rendelkezzen megtakarítással. (1-es kevésbé fontos 5-ös nagyon fontosnak tartja)

☐1☐2☐3☐4☐5

33. Hajlandó nagyobb kockázatot vállalni a nagyobb hozam, nyereség lehetőségért cserébe. (1-es nem hajlandó 5-ös hajlandó)

☐1☐2☐3☐4☐5

34. Vigyáz arra, nehogy túlköltse magát (1-es nem vigyáz 5-ös nagyon vigyáz)

☐1☐2☐3☐4☐5

35. Előfordul, hogy kölcsön kell kérjen (1-es gyakran előfordul 5-ös egyáltalán nem)

☐1☐2☐3☐4☐5

36. Amennyiben kölcsönt kell kérnie, elsősorban kihez fordul?

1. Szobatárs
2. Szülő
3. Barát-/barátnő
4. Nagyszülő
5. Pénzintézet
6. Egyéb rokon

37. Amennyiben kölcsön kér, arra törekszik, hogy minél hamarabb visszafizesse azt. (1-es egyáltalán nem 5-ös minden esetben)

☐1☐2☐3☐4☐5

38. Gondolkozik-e azon, hogy igénybe veszi a diákhitelt?

1. igen

2. nem

39. Igénybe vette már a diákhitelt?

1. igen 2. nem

40. Diákhitel összege:HUF (összeg)**41. Tisztában van a diákhitel feltételeivel? (1-es egyáltalán nem 5-ös teljes mértékben)**☐1 ☐2 ☐3 ☐4 ☐5**42. Rendszeresen kap költpénzt otthonról?**

1. igen 2. nem

43. Havi költpénze összege:HUF/ hó (összeg)**44. Előfordul, hogy nem tudja beosztani a havi költpénzt? (1-es rendszeresen előfordul 5-ös soha)**☐1 ☐2 ☐3 ☐4 ☐5**45. Egyetem mellett dolgozik?**

1. igen 2. nem

46. Ön önfenntartó?

1. igen 2. nem

47. Megfelelőnek tarja-e pénzügyi ismereteit? (1-es egyáltalán nem 5-ös megfelelő)☐1 ☐2 ☐3 ☐4 ☐5**48. Középiskolában tanult-e pénzügyi ismeretek tantárgyat?**

1. igen 2. nem

49. Milyennek ítéli meg az ország pénzügyi kultúráját?(1-es nagyon rossz 5-ös nagyon jó)☐1 ☐2 ☐3 ☐4 ☐5**50. Honnan szerezte leginkább pénzügyi ismereteit? (kérem egy választ jelöljön meg)**

1. Szülők
2. Barát
3. Internet
4. TV
5. Újság
6. Pénzügyi szakember

51. Amennyiben pénzügyi témában problémája van, kihez fordul elsősorban? (kérem egy választ jelöljön meg)

1. Szülők
2. Barát
- 3 Egyéb rokon
4. Internet
5. Pénzügyi szakember
6. Saját megérzéseimre hallgatok

K Ö S Z Ö N Ö M É R T É K E S V Á L A S Z A I T !

M.2.**A pénzügyi ismeret-index kérdés-elemeinek illeszkedése az index eloszlásához**

Kérdésszám	Az ANOVA átlagok közötti eltérés nagysága	F érték	Eta²	Szignifikancia
14	1,23	346,6	0,362	0,000
41	1,32	303,8	0,332	0,000
25	1,24	225,1	0,269	0,000
18	1,07	207,8	0,254	0,000

Forrás: Saját szerkesztés

M.3.**A pénzügyi attitűd-index kérdés-elemeinek illeszkedése az index eloszlásához**

Kérdésszám	Az ANOVA átlagok közötti eltérés nagysága	F érték	Eta²	Szignifikancia
16	1,54	273,9	0,310	0,000
17	1,45	305,1	0,333	0,000
19	1,37	204,3	0,251	0,000
27	0,64	42,9	0,066	0,000
29	1,54	318,0	0,342	0,000
30	1,13	96,5	0,136	0,000

Forrás: Saját szerkesztés

M.4.**A pénzügyi magatartás-index kérdés-elemeinek illeszkedése az index eloszlásához**

Kérdésszám	Az ANOVA átlagok közötti eltérés nagysága	F érték	Eta²	Szignifikancia
24	1,31	219,5	0,264	0,000
26	1,50	437,7	0,417	0,000
28	1,38	348,7	0,365	0,000
30	1,14	123,0	0,168	0,000
37	1,12	84,9	0,122	0,000

Forrás: Saját szerkesztés