

Pénzügyi személyiség - A magyar lakosság pénzügyi magatartása, szokásai és attitűdjei

Kutatási jelentés

2015. október

**Pénzügyi személyiség
A magyar lakosság pénzügyi magatartása, szokásai
és attitűdjei**

A kutatási jelentés összeállítói: Béres Dániel
Huzdik Katalin
Németh Erzsébet
Zsótér Boglárka

Kézirat lezárva: 2015. november 2.

ISBN: 978-963-12-3815-0

Tartalomjegyzék

1) Bevezetés	4
2) A pénzügyi személyiség.....	6
3. Anyag és módszer	11
3.1) A kérdőív	11
3.2) Személyiségprofil	12
3.2.1) Előre definiált személyiségprofil	12
3.2.2) Tapasztalati úton nyert személyiségprofil.....	13
4) Eredmények	13
4.1) Az alapsokaság jellemzői.....	13
4.2) A kérdőív állításaira adott válaszok	14
4.3) Az előre definiált pénzügyi személyiségprofil.....	17
4.3.1) Az árérzékenyek.....	17
4.3.2) Beosztók.....	18
4.3.3) Mértéktartók (fegyelmezettek).....	18
4.3.4) Takarékosak	19
4.3.5) Dolgosak	20
4.3.6) Tudatosak	20
4.3.7) Az előre definiált dimenziók tanulságai	21
4.4) Tapasztalati úton nyert személyiségprofil.....	23
4.4.1) Kispénzű, beosztók	23
4.4.2) Pénznyelők	23
4.4.3) Rend értéket teremt	24
4.4.4) Árérzékenyek	25
4.4.5) Gyűjtögetők.....	25
4.4.6) Tervezők	26
4.4.7) Egyszer hopp, másszor kopp.....	26
4.4.8) Dolgos	26
4.4.9) Nem tudja kézben tartani a pénzügyeit	26
4.4.10) A tapasztalati úton nyert dimenziók tanulságai	27
5) Összefoglalás	27
Irodalomjegyzék.....	29
1. számú melléklet.....	31
2. számú melléklet.....	32

1) Bevezetés

A Pénziránytű Alapítvány azoknak kíván segítő kezet nyújtani, akik elhatározták, hogy kezükbe veszik a pénzügyeiket, hogy biztonságosabbá, tervezhetőbbé tegyék az életüket. Az Alapítvány a pénzügyi szemléletformálás mellett kézzelfogható, gyakorlati ismereteket nyújt a mindennapi pénzügyi tervezéshez, felhasználva a modern kommunikációs technikák játékos és interaktív lehetőségeit. Ennek keretében egy Magyarországon egyedülálló pénzügyi személyiség kérdőív jelent meg a Pénziránytű Alapítvány honlapján (www.penziranytu.hu). A teszt segítségével a kitöltők megismerhetik saját pénzügyi szokásaikat, erősségeiket, gyengeségeiket, ami pénzügyeik sikeres és tudatos kezelésének alapfeltétele. A pénzügyi kultúra ugyanis a pénzügyi tudás olyan szintjét jelenti, amelynek segítségével az emberek képesek tudatos és körültekintő döntést hozni. Márpedig a körültekintő döntéshez elsősorban magunkat kell jól megismernünk. Ebben jelent nagy segítséget a kérdőív.

A teszt iránt igen jelentős érdeklődés mutatkozott mind hagyományos, mind a közösségi médiában, olyannyira, hogy a bemutatkozás után mindössze két héttel mintegy 3000 felhasználó kereste meg a Pénziránytű Alapítvány honlapját, és töltötte ki a tesztet. Ily módon a teszt nem csupán az egyéni pénzügyi önismeretet és stratégiakészítést támogatja, de egy egyedülálló reprezentatív adatbázis keletkezett és bővül folyamatosan, amely jó alapul szolgál kutatás elvégzéséhez. A kutatás során áttekintést kaphatunk a magyar emberek pénzügyi szokásairól, attitűdjeiről, legjellemzőbb problémáiról és megküzdési stratégiáiról.

A teszt bemutatása

A kérdőív 36 kérdésből álló, úgynevezett Likert skála. A kitöltők egytől ötig értékelhetik, hogy mennyire jellemző rájuk egy-egy tulajdonság, viselkedés. Olyan kérdésekre kell válaszolniuk, mint például: „Előfordul, hogy egy nagyobb bevásárlás során többet költök, mint terveztem”; „Készítek uzsonnát, hogy ne a büfében vásároljunk”; „A sárga csekkek a sírba visznek”, vagy „Pontosan tudom, minek mennyi az ára”.

Az értékelés során hat személyiségdimenzió mentén rajzolódik ki a pénzügyi személyiségprofil. A hat dimenzió: 1. Árérzékeny, 2. Beosztó, 3. Mértéktartó, Fegyelmezett, 4. Takarékos, 5. Dolgos, 6. Kézben tartja a pénzügyeit. A kitöltés után a számítógép azonnal megmutatja az elért eredményt, és megrajzolja a pénzügyi személyiségprofil. Az egyes dimenziókban elért pontszámunkra rákattintva egy leírás is szerepel az adott területen megmutatózó pénzügyi személyiségünkről, tanácsokat kaphatunk, esetleg gratulációt

olvashatunk. Az önismereti kérdőív segítségével tehát személyre szabott pénzügyi akciótervet dolgozhatunk ki magunknak. Pénzügyi Személyiségteszt kidolgozója dr. Németh Erzsébet, szociálpszichológus, egyetemi tanár.

Az egyének pénzügyi magatartása, illetve szokásai térben és időben is rendkívül differenciáltak lehetnek, mivel ezek kialakulását, illetve folyamatos változását számos tényező együttesen befolyásolja.

Jelen kutatással célunk annak feltárása, hogy a pénzügyi személyiség kialakulásának szempontjából milyen dimenziók határozhatóak meg, illetve ezek közül melyek azok, amelyek alapján következtetni lehet az adott egyén pénzügyi helyzetekben hozott döntéseinek kimenetelére – ebbe beleértve akár egy esetleges hitelfelvételt, illetve annak hosszú távú hatásait is az egyének életére, valamint implicit módon akár a bankrendszer lakossági hitelportfóliójának minőségét is.

A kutatás alapkutatásnak minősül, vagyis elsődlegesen további kutatásoknak kívánunk kiindulási alapot nyújtani. Megjegyezzük ugyanakkor, hogy az eredmények kis továbbgondolással akár közvetlenül is alkalmasak lehetnek arra, hogy a lakossági hitelezés területén a szubjektív kockázatelemzési szempontokat kvázi „objektívizálják”, vagyis az eredmények közvetlen iparági hasznosítására is mód van.

A kutatási jelentés első felében a pénzügyi személyiséggel kapcsolatos kutatásokat mutatjuk be, majd ezt követően a tanulmány készítésekor alkalmazott metodológia, valamint a megállapításaink alapját képező adatbázis részleteire térünk ki. Az eredményeink ismertetését követően a kutatási jelentést az összefoglalás zárja.

2) A pénzügyi személyiség, szakirodalmi összefoglaló

A pénzügyi attitűdökkel, személyiségtípusokkal az 1970-es évektől számos kutató foglalkozott már, keresve, hogy milyen tényezők mentén alakulnak az emberek pénzügyi magatartás-mintázatai. A pénzügyi személyiség kutatásunk az egyének pénzhez fűződő viszonyát vizsgálja, közgazdasági és pszichológiai vonatkozásban egyaránt. Jelen fejezetben ezekből a kutatásokból tekintjük át azokat, amelyeket a kutatásunk szempontjából relevánsnak ítéltünk meg, illetve amelyekre alapozva építettük fel saját értékelésünket is.

Az első tanulmány Goldberg és Lewis (1978) nevéhez fűződik. Ők az egyének három típusát különböztették meg: gyűjtögetők, önállóságra törekvők és hatalmi játékosok. Tanulmányukban arra jutottak, hogy az önállóságra törekvők azért halmozzák fel a pénzt, hogy csökkentsék diszkomfort érzetüket, míg a gyűjtögetők a pénz felhalmozása által a gazdasági és környezeti változásból fakadó kárt szeretnék elkerülni. A hatalmi játékosoknál az előző két csoporttal szemben nem a biztonságra való törekvés a fő cél, hanem elsősorban más emberek figyelmét és csodálatát akarják elérni a pénz birtoklása által. Forman (1987) egy évtizeddel később egészíti ki Goldber és Lewis rendszerét egy újabb kategóriával, a játékosokéval, mely csoport tagjai a pénz megszerzését intenzív izgalmi és érzelmi állapotokhoz kapcsolják – ilyen lehet a póker vagy a rulett játék, illetve esetenként magát a tőzsdét is fel lehet fogni egyfajta szerencsejátéknak (pl.: Kína).

Yamauchi és Templer (1982) a pénz iránti attitűdöt Mellan-hoz (1970) hasonlóan többdimenziós fogalomként definiálta¹. Kutatásuk alapján az első dimenzió a hatalom-presztízs, amelyben a pénz az egyének hozzáállásában a siker és a hatalom szimbóluma. Ebben az értelemben a pénz hozzásegíti az egyént ahhoz, hogy hatalomra, biztonságra és szabadságra tegyen szert, és kiemelkedhessen a többiek közül. Ez megegyezik Goldberg és Lewis korábbi, 1978-as, illetve Zsótér és Nagy későbbi, 2012-es kutatási eredményeivel. Bell (1998), illetve Durvasula és Lysonski (2010) kutatásai ezt még kiegészítik annyival, hogy a hatalom-presztízs dimenzióba tartozó egyének folyamatos fogyasztás növekedése egyben növeli az egyének anyagiasság-központúságát, amely végül kényszeres vásárlásban csúcsosodhat ki.

¹ Később számos kutató, így Furnham (1984) és Tang (1992) is dimenziókat használ az egyének pénzügyi személyiségtípusok szerinti definiálásához.

A második dimenzió a megtakarítás és az idő. Az ebbe a csoportba tartozó egyéneknél a jövőre való felkészülés és a pénzügyi helyzet folyamatos kontroll alatt tartása játssza a főszerepet. Számukra a megtakarítás és felhalmozás elsődleges jelentőséggel bír, rendszeresen nyilvántartják a pénzügyeik alakulását. Ők képesek lemondani a jelenbeli fogyasztásról a későbbi, várhatóan nagyobb fogyasztás reményében. A lemondást a biztonságérzetük erősítésével magyarázhatjuk rövid távon.

A bizalmatlanság képezi Yamamuchi és Templer (1982) harmadik pénzügyi személyiség dimenzióját. A kategóriába tartozó egyének közös jellemzője, hogy gyanakodva, már-már félve tekintenek a pénzre. Számukra a pénz gyakorlatilag a bizalmatlanság forrása. Általánosságban elmondható, hogy azok az egyének, akik bizalmatlanok a pénzt, illetve a pénzügyeiket illetően, általában saját magukban sem bíznak meg megfelelő mértékben. Ilyen lehet például az, ha valaki nem rendelkezik elég tapasztalattal, vagy ismerettel adott területen, vagyis jelen esetben a pénzügyek területén.

A szerzőpáros negyedik és egyben utolsó dimenziójában található a szorongók, akik ebből kifolyólag hajlamosak az idegeskedésre (szorongás-idegeskedés dimenzió). A pénz ennek a személyiségtípusnak ellentmondásos jelenség, mivel az egyszerre jeleni számukra a szorongást, illetve a védelmet biztosító eszközt. Másként fogalmazhatnánk egyszerűen úgy is, hogy ők a „mi lesz, ha nem lesz” típusú személyiségek. A paradox személyiség sajátja, hogy szorongásukat általában vásárlással enyhítik, amely esetenként akár kényszeres tevékenységgé is válhat (Valence et al., 1988).

Yamauchi és Templer (1982) imént felvázolt tipológiáját használta fel hazánkban Bauer és Mitev (2011) is. Kutatásukban az ún. „*Money Attitude Scale*” megtakarítás-idő dimenzióját használták fel a kényszeres vásárlással való összefüggések vizsgálatára. Eredményeik alapján a pénz tartalékolása és a megfontolt költekezés nem alkotnak egy dimenziót. Szerintük a megtakarítás és a kényszeres vásárlás együttes jelenléte is lehetséges, hiszen lehetnek fogyasztók, akik megengedhetik maguknak a kényszeres vásárlást. Ez egybeesik Ridgway és szerzőtársai által korábban, 2008-ban publikált tanulmány eredményeivel.

Furnham mérése 1984-ben a pénzzel kapcsolatos hitekre és magatartásmintákra irányult. Az általa használt skála neve "*Money Beliefs and Behaviors Scale*" (*szabad fordításban: pénzügyi ismeretek és pénzügyi viselkedés skála*). A skála hatvan állítását összesen hat faktorra

csökkenti. Ezek a (1) kényszeresség, (2) hatalom, (3) megtakarítás, (4) biztonság, (5) elégedetlenség, (6) erőfeszítés.

A kényszeresség Furnham (1984) kutatásában azt jelenti, hogy az egyének a pénzt a másokkal való összehasonlítás alapjául használják. Az ilyen személyek a pénz tulajdonlását összekötik a fölényvel, amelytől a második kategória, vagyis a hatalom csak kis mértékben különül el. A hatalom kategóriába sorolt egyéneknél – a korábbi kutatások eredményeihez hasonlóan – a pénz birtoklása a hatalom elsődleges (kis túlzással mondhatni, hogy kizárólagos) alapja. A harmadik dimenzió a megtakarítás, amely Furnham szerint a pénzügyi konzervativitásra, illetve a biztonság előtérbe helyezésére irányul. Az elégedetlenkedők dimenziójába tartozó egyének közös jellemzője, hogy sohasem érzik azt, hogy elég pénzüik van, vagyis a "többnél jobb a még több" hozzáállás jellemzi őket, amely egyben egyfajta hajtóerő is számukra. Végül, de nem utolsó sorban az erőfeszítés dimenzióba tartoznak mindazok Furnham szerint, akiknél a pénz, illetve a pénzhez való hozzáállás kapcsán megjelenik a munka motívuma, amely egyben egyfajta értékszempléletet is tükröz. Látható, hogy Furnham eredményei nem térnek el lényegesen a korábbi kutatások eredményeitől.

Furnham (1984) 60 állításból álló skáláját 2004-ben Christopher és szerzőtársai, valamint Masuo és szerzőtársai már rövidített verzióban használták kutatásaikban. Christopher és szerzőtársai esetében a kapott dimenziók az eredeti hat faktorhoz képest: elégedetlenség (amely megegyezik az eredeti kutatás egyik faktorával), öndicsőítés, konzervatív hozzáállás, valamint a pénzhez kapcsolódó negatív érzelmek. Látható, hogy tartalmukban is megváltoztak a faktorok jelentései. Mindez a Masuo és szerzőtársai által végzett kutatásban még inkább tetten érhető. Az általuk megadott három faktor: hatalom, biztonság és pénzügyi szerénység.

Tang (1992) a pénzzel kapcsolatos attitűdök alapján hat faktort azonosított kutatásában, amelyek affektív, kognitív, valamint konatív tényezőket is tartalmaznak. Az affektív komponensen belül a pénz jó és gonosz voltát jeleníti meg, vagyis azt, hogy milyen érzelmeket vált ki a pénz. A kognitív komponensen belül a teljesítmény, tisztelet és hatalom jelentkezik, vagyis egyfajta értékelő gondolatok a pénzhez kapcsolódóan. A konatív komponensen belül jelenik meg a költségvetés, vagyis a tényleges viselkedést ez határozza meg leginkább. Az eredetileg 30 állításból álló kérdőívet (mérőeszközt) Tang később már csak rövidebb változatban használja, először 12 állítással (Tang, 1995), végül 6 állítással (Tang és Kim, 1999). A hat állítás összesen három faktort határoz meg. Első a költségvetés („Körültekintően vezetem a költségvetésemet”, „Körültekintően használom a pénzemet”),

második a pénzhez kapcsolódó negatív érzések („A pénz rossz”, „A pénz minden rossznak a forrása”), míg a harmadik a pénz a siker záloga („A pénz a siker szimbóluma”, „A pénz a teljesítményt tükrözi”).

Mellan (1997) az előző kutatókhoz képest több, összesen kilenc személyiségtípust különböztetett meg a pénzhez való viszonyulásuk alapján.

1. ábra: Mellan-féle pénzügyi személyiségtípusok



Forrás: Mellan (1997)

A Mellan-féle tipológiában spórolósnak az számít, aki ragaszkodik a pénzéhez, nehezen szánja rá magát arra, hogy abból pillanatnyi örömet okozó dolgokat vásároljon önmagának vagy szeretteinek. A pénz egyfajta biztonságot képvisel számára, így a hedonista magatartás idegen tőle.

A költekező pénzügyi személyiségtípus számára az okoz örömet, ha akkor és arra tudja költeni a pénzét, amikor szükségét érzi – ez általában egy-egy külső ingerhez kötött. Másként nevezhetjük őket impulzívnek is. A személyiségtípustól idegen a takarékoskodás és a költségvetés készítése.

A pénzügyi aszkétákat az zavarja, ha sok pénzük van. Ez egyfajta büntudatot gerjeszt bennük – különösen igaz ez akkor, ha hirtelen nagy pénzösszeghez jutnak. Meg vannak győződve arról, hogy a pénz mindennek a megrontója.

Mellan (1997) menekülőként jellemzi azokat, akik igyekeznek kerülni a pénzzel kapcsolatos napi teendőket. A csoportba tartozó egyének nem szeretnek foglalkozni a pénzügyeikkel, így költségvetést sem készítenek általában. Valójában hasonlíthatjuk ezt a tulajdonságot Yamamuchi és Templer (1982) bizonytalanság kategóriájához is, vagyis lehetséges, hogy nem reálisan értékeli a pénzügyi tudását, és meg van győződve arról, hogy a pénzügyekkel kapcsolatosan nincs meg a megfelelő ismeretanyaga.

A harácsoló személyiségtípus képezi a következő kategóriát. Az ide tartozó egyének fő jellemzője, hogy a rendelkezésükre álló pénz mennyisége – pontosabban növelése – az egyik fő céljuk, mivel ez egyben hatalmuk bizonyításának eszköze is.

A spórolós és költekező személyiségtípus kombinációját nevezi Mellan (1997) dorbézőlónak. Hajlamos arra, hogy egy ideig spóroljon (mondjuk egy nagyobb cél megvalósítása érdekében), ugyanakkor, ha külső inger (impulzus) éri, akkor mérlegelés nélkül képes megvásárolni.

Az aggodalmaskodó személyiségtípus megjelenik itt is. A csoportba tartozó egyének jellemzője, hogy önbizalomhiánnyal küzdenek, félnek a kontroll elvesztésétől, és éppen ezért tartják kézben pénzügyeiket. Jellemző rájuk, hogy folyamatosan figyelik pénzügyi helyzetüket.

A kockázatvállalók csoportjába tartozó egyének számára a pénz kalandot, izgalmat és szabadságot jelent. Szeretik kockára tenni pénzüket, mert szeretik a borzongást és az adrenalin, ami ezzel jár.

Végül, de nem utolsó sorban Mellan (1997) utolsó kategóriája a kockázatkerülők csoportja. Számukra a pénz egyenlő a biztonsággal, és ebből kifolyólag a pénzét is inkább otthon tartja, ha lehetősége van rá.

A fentiek alapján elmondhatjuk, hogy a pénzügyi személyiség kutatásának jelentős gyökerei vannak, ugyanakkor azt is kijelenthetjük, hogy egyes személyiségtípusok nem különböztethetők meg élesen egymástól – vannak közöttük átfedések.

Figyelembe véve az egyes kutatások között eltelt időt (valamint az eltérő mérési skálákat is), azt a következtetést is levonhatjuk, hogy idővel az egyes csoportképző ismérvekben is végbemennek változások (hangsúly eltolódások), így elsősorban az éppen aktuális helyzet felmérésre van csak mód.

3. Anyag és módszer

3.1) A kérdőív

Ahhoz, hogy megállapítsuk, milyen pénzügyi személyiségtípusokba sorolhatók a válaszadók, valamint milyen magatartásminták, szokások és attitűdök jellemzik őket, egy 36 állítást tartalmazó kérdőívet állítottunk össze. (1. sz. melléklet). A kitöltőnek a kérdőív minden elemével kapcsolatban el kellett döntenie, hogy az adott állítás mennyire igaz rá. Mindezt egy ötfokozatú Likert-skála segítségével tehette meg, amelyben az 1-es az egyáltalán nem ért egyet, az 5-ös pedig a teljes mértékben egyetért.

A kérdőív lekérdezésére online módon került sor a www.penziranytu.hu weboldalon keresztül 2015. június 3-a és 2015. augusztus 17-e között. Az adott időszakban összesen 3.139 válaszadó töltötte ki a kérdőívet, amely minta az adattisztítás után 3.088 főre változott. Látható, hogy az adattisztítás során nem sok válaszadót kellett kizárni. Akik elkezdtek kitölteni a kérdőívet, nagyrészt végig is csinálták. Online önkitöltős kérdőívek esetén számos esetben előfordulhat, hogy a válaszadók valamilyen oknál fogva (unalmasnak találják a kérdéseket, nem tartják azokat relevánsnak saját magukra nézve, esetleg zavarónak találják, vagy nem értik az állításokat, stb.) megszakítják a válaszadást, ezáltal őket nem lehetséges a végső elemzésbe bevonni. Jelen kutatásban azonban ez a probléma nem merült fel. Másik hasonló felmerülő probléma lehet az online önkitöltős módszertan kapcsán, hogy a válaszadók nem veszik komolyan a válaszadást, és minden kérdésre ugyanazt (pl. egyest) a választ jelölik meg, vagy koncepció nélkül „össze-vissza” jelölnek meg válaszokat. Ennek a hibának a tompítására építettük be a fordított állításokat, azaz, amikor hasonló tartalmú állításokat egyszer állító, másszor tagadó formában adtuk meg. Mindez lehetővé tette számunkra, hogy kizárjuk azokat a válaszadókat, akik egymásnak ellentmondó válaszokat jelöltek meg.

A magas válaszadási arányt, valamint az őszinte válaszadást a következő tényezők segítették jelen kutatásban.

Megfogalmazás módja: Az állításokat igyekeztünk oly módon megfogalmazni, hogy a válaszadók ne érezzék túl tudományosnak, távolinak a témát, így minél inkább involváltak legyenek abban, hogy a kérdésekre őszinte választ adjanak. Az egyszerű, kitöltő-barát megfogalmazás ugyanakkor azt is lehetővé tette, hogy a félreértés kockázatát minimalizáljuk.

Kényes kérdések kihagyása, anonimitás biztosítása: A kérdőívben nem kérdeztünk demográfiai adatot, amelynek az az oka, hogy a válaszadók ne érezzék úgy, beazonosíthatók lesznek a kutatás végén. A demográfiai változók hiánya a kutatás korlátjaként fogható fel, ugyanakkor jelentősen megnövelte a válaszadói hajlandóságot, ezáltal a skála tartalmi elemzésére egy magas elemszámú mintán volt lehetőségünk.

Motivációs elem beépítése: A válaszadók a kérdőív kitöltése után azonnali kiértékelést kaptak arra vonatkozóan, hogy milyen profil rajzolódik ki a válaszaik alapján. Ennek a visszajelzésnek a beépítése a kutatásba szintén a válaszadási hajlandóság növelését eredményezte, valamint az őszinte válaszadást is elősegítette.

3.2) Személyiségprofil

3.2.1) Előre definiált személyiségprofil

A személyiségprofil mintákat reprezentáló állítások kialakításánál törekedtünk arra, hogy az a lehető legjobban illeszkedjen az alábbi hat kategóriához:

1. Árérzékeny
2. Beosztó
3. Mértéktartó, fegyelmezett
4. Takarékos
5. Dolgos
6. Tudatos

Minden dimenzióhoz hat-hat állítás kapcsolódott a kérdőívben, amelyeket részletesen a 1. sz. melléklet tartalmaz. A dimenziókhoz tartozó kérdéseket pedig az alábbi táblázat foglalja össze.

1. táblázat: Az előre definiált személyiségprofilhoz tartozó kérdések száma

Dimenzió	Kérdés (állítás) száma
Árérzékeny	2, 3, 12, 14, 36F, 8F
Beosztó	7, 10F, 15, 16, 25F, 33F
Mértéktartó, fegyelmezett	1F, 5F, 9F, 19F, 21F, 22F
Takarékos	6F, 18, 23F, 24F, 26, 29F
Dolgos	4F, 17, 20, 28, 34F, 35
Tudatos	11, 13, 27, 31, 30F,32F

Forrás: saját szerkesztés

Az előre definiált személyiségprofil kiértékelése azonnal megtörtént, így a kitöltő egyből visszacsatolást kapott. A kiértékelés alapja a likert-skálán az adott kérdésekre adott válasz értéke volt, vagyis ha teljesen egyetértett vele, akkor 5 pont, ha nem volt rá jellemző, akkor 1 pont. Ha egy adott dimenzióban többet ért el valaki, mint 17 pont², akkor adott dimenzió mentén pozitív értékelést kapott, ha 17-et, vagy annál kevesebbet, akkor negatívát. Az 1. táblázatban található kérdések melletti „F” betű azt jelenti, hogy adott kérdésre a pontszámot fordítottan adtuk, vagyis, ahol 5-öst jelölt a likert-skálán, ott csak 1 pontot kapott a kitöltő.

Az előre definiált személyiségprofilok értékelése kétféle módon történik. Egyfelől kiválasztjuk azokat, akik a legtöbb, illetve legkevesebb pontot kapták adott dimenzióban, és az ő átlagukat hasonlítjuk egymáshoz, másfelől pedig megnézzük, hogy a teljes sokaság átlagához képest hogyan teljesítenek.

3.2.2) Tapasztalati úton nyert személyiségprofil

Hipotézisünk szerint az előre definiált személyiségprofil – főként az egyes pénzügyi személyiség dimenziók közötti átfedések okán – eltér majd a tapasztalati úton nyert személyiségprofiltól. Ahhoz, hogy utóbbit meghatározzuk, többváltozós matematikai-statisztikai módszereket alkalmazunk (pl.: faktor analízis).

4) Eredmények

4.1) Az alapsokaság jellemzői

A kérdőív kitöltésére szánt két és fél hónap alatt a kérdőívet összesen 3.139-en töltötték ki. Az adattisztítás után megmaradó érvényes esetek száma 3.088 darab. Megjegyezzük, hogy a

² Ha mindegyik kérdésre 1-es értéket ad, úgy a minimum pontszám hat, így az elérhető maximum 30-nak nem a felét vettük, ami 15 lett volna, hanem magasabbra emeltük a választó vonalat, ezért lett 17-es a választó érték

közösségi média hatására, illetve az internetes kitöltés okán a legtöbben 2015. június 22-én, illetve az azt követő napokban töltötték ki a kérdőívet (az esetek több mint 81 százaléka).

Az adatbázishoz nem kapcsolódnak szociodemográfiai adatok, így a sokaság reprezentativitását nem tudjuk ellenőrizni (nem reprezentatív mintaként kezeljük), ugyanakkor a kitöltések nagy száma lehetőséget ad számunkra arra, hogy az eredményeinket érvényesnek tekinthessük.

4.2) A kérdőív állításaira adott válaszok

A kérdőívben szereplő 36 állításról a válaszadóknak kellett eldönteniük, hogy az mennyire igaz rájuk. Az egyes jelzi azt, ha valami egyáltalán nem jellemző a válaszadóra, míg az 5-ös azt, ha valami teljesen jellemző.

A 3. ábra az egyes állításokat aszerint tartalmazza, hogy milyen mértékben gondolják az állításokat magukra nézve igaznak a válaszadók.

A legnagyobb arányban 5-ös értéket az kapta, hogy az emberek pontosan tudják, hogy mennyi pénzüik van. Annak ellenére, hogy nem szabad megfeledkeznünk arról, hogy minél kevesebb erőforrás áll a rendelkezésünkre, annál nagyobb figyelmet fordítunk rá, ezt pozitívumként értékeljük a pénzügyi személyiség szempontjából, hiszen ha nem tudjuk, miből gazdálkodhatunk, akkor nagy valószínűséggel nem vezet megfelelő eredményre.

A válaszadók nagyjából 45-45 százaléka jelölte magára nézve teljesen igaznak, hogy spórol, ha kevés a pénze, valamint azt is, hogy nem szereti kidobni a még használható holmikat, amelyet szintén pozitívan értékelünk, mert előbbi a beosztó képességet jelképezi, míg utóbbi megfelelő értékítéletet tükröz (tisztában van az adott holmi valós értékével).

A fentieken kívül a válaszadók több mint 30 százaléka tekintette teljesen igaznak magára, hogy számon tartja a kiadásait, mindig van elegendő megtakarítása, összehasonlítja az árakat a boltban, ahova bevásárló listával érkezik, és amelynek összeállítását alaposan átgondolta. Ezeket a tulajdonságokat a pénzügyi személyiség szempontjából pozitívumként értékeltük minden esetben. Egyetlen kivétel akadt a 30 százalékon felüli kategóriában, amelyet kicsit negatívabban értékeltünk, ez pedig az, amikor valaki mindent meg akar adni a gyermekének. A negatívabb minősítés oka, hogy véleményünk szerint – pedagógiai szempontokat is figyelembe véve – nem feltétlenül vezet pozitív eredményre hosszú távon az, ha a gyermek

megkap mindent, és nem kell kvázi „megdolgoznia” érte. Amiért viszont nem tekintünk rá egyértelműen negatívumként sem, hogy a válaszadók enyhébben értelmezték az állítást.

Megfordítva a skálát, vagyis azt nézve, hogy melyek azok az állítások, amelyekre a legtöbben azt mondták, hogy egyáltalán nem jellemző rájuk, más sorrendet kapunk. A válaszadók kicsivel több, mint háromnegyedének a válasza szerint hónap végén nincsenek anyagi gondjaik, vagyis nem kell kölcsönkérniük. Akikre ez teljes mértékben igaz, csupán 4,37 százalék. Ezt a pénzügyi személyiség megítélésének szempontjából szintén pozitívumként értékeltük, hiszen ha hónap végén valakinek nem kell kölcsön kérnie, az azt jelenti, hogy képes a beosztásra, illetve implicit módon utal arra is, hogy az életszínvonalának fenntartásához megfelelő mértékű jövedelemmel rendelkezik.

Az előzőnél kicsit nagyobb azoknak az aránya, akik teljesen igaznak érzik magukra nézve azt, hogy nyomasztóan nagy az adósságuk (7,8 százalék), ugyanakkor még mindig döntő többségben vannak azok, akikre ez egyáltalán nem igaz – a megkérdezettek közel 64 százaléka.

A fentieken kívül a válaszadók több, mint 40 százaléka gondolja úgy, hogy a számláit mindig be tudja fizetni időben (itt azok aránya, akikre teljes mértékben jellemző a késve fizetés 8,55 százalék). Ha azoknak az arányát nézzük, akikre ez inkább nem jellemző (vagyis az 1-est és 2-est jelölőket, akkor az összesített arányuk megközelíti a 70 százalékot (3-ast jelölőkkel kiegészítve pedig a 80 százalékot), a sokaság egészét tekintve ezt is pozitívan tudjuk megítélni.

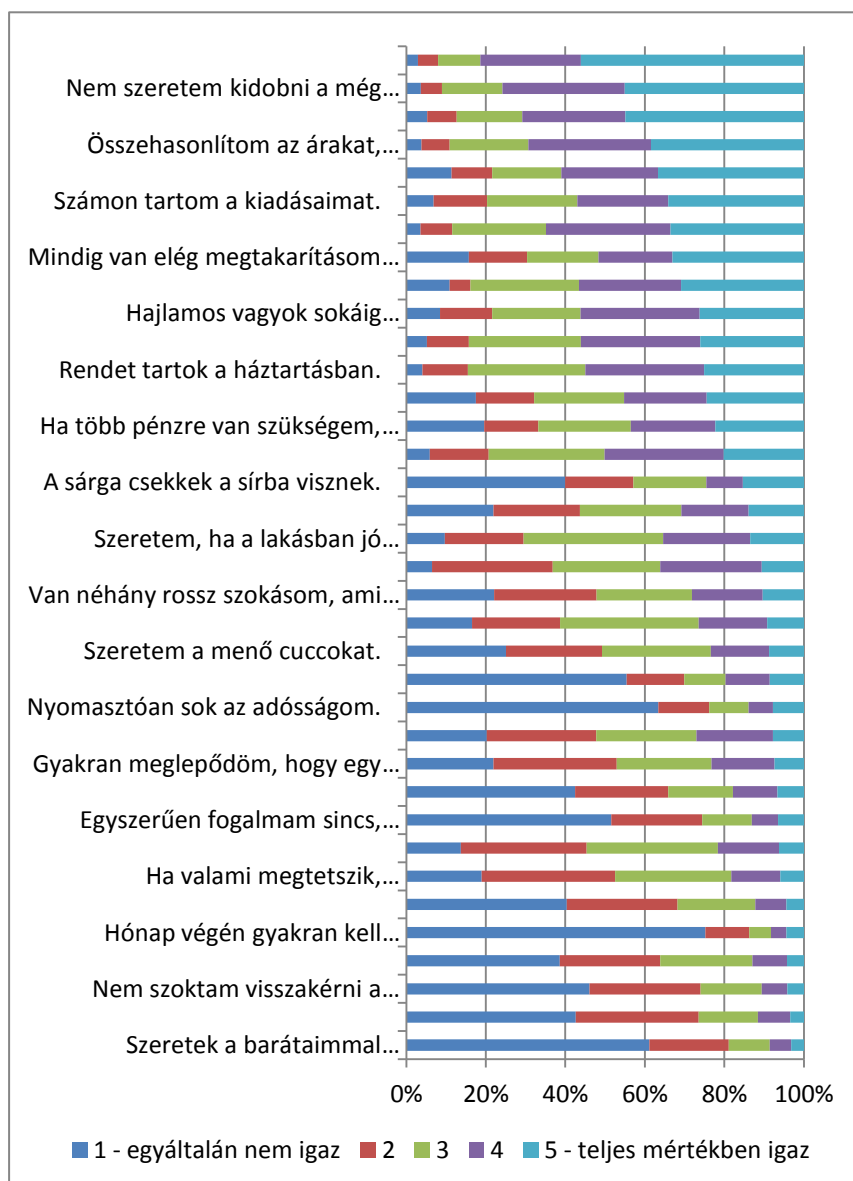
A legmegosztóbb állítások (vagyis ahol a válaszadók mindegyik kategóriát legalább 14 százalékban jelölték) a következők:

1. Ha több pénzre van szükségem, pluszmunkát vállalok.
2. Készítek uzsonnát, hogy ne a büfében vásároljunk.
3. Mindig van elég megtakarításom a váratlan kiadásokra.

Minél inkább igaznak érzi magára a fenti három állítást, annál inkább pozitív a megítélése a pénzügyi személyiség szempontjából. Tekintve, hogy mind a három egyfajta hajlandóságot jelent a többletvegyenységre (munkára), úgy gondoljuk – szem előtt tartva a munkakínálati görbe sajátosságait is – hogy a pénzügyi személyiség egyik kiemelt tényezői közé tartoznak azok az állítások, amelyek a munkához való viszonyulást vizsgálják. Ennek oka, hogy ezen ismervek mentén lehet a legjobban elkülöníteni az egyéneket egymástól.

Végül, de nem utolsó sorban meg kell említeni azokat az állításokat is, amelyek a legnagyobb neutralitást eredményezték, vagyis ahol az állításokra adott 3-as értékek száma a legnagyobb volt. Ezek esetünkben azok az állítások voltak, amely szerint szeretjük, ha a lakásban jó meleg van, illetve, hogy sokat költünk egészséges ételekre, valamint ásványvízre. A válaszadók közel 35-35 százaléka jelölte ezeket az állításokat hármassal. Ezek a pénzügyi személyiség szempontjából megítélésünk szerint negatív állítások, ugyanakkor ezekben az esetekben az 1-es, illetve 2-es jelölésekkel együtt az összkép pozitív, vagyis a megkérdezettek több mint 73, illetve 64 százalékára nem jellemzőek ezek az állítások.

2. ábra: A kérdőív állításaira adott válaszok megoszlása kérdésenként



Forrás: saját szerkesztés

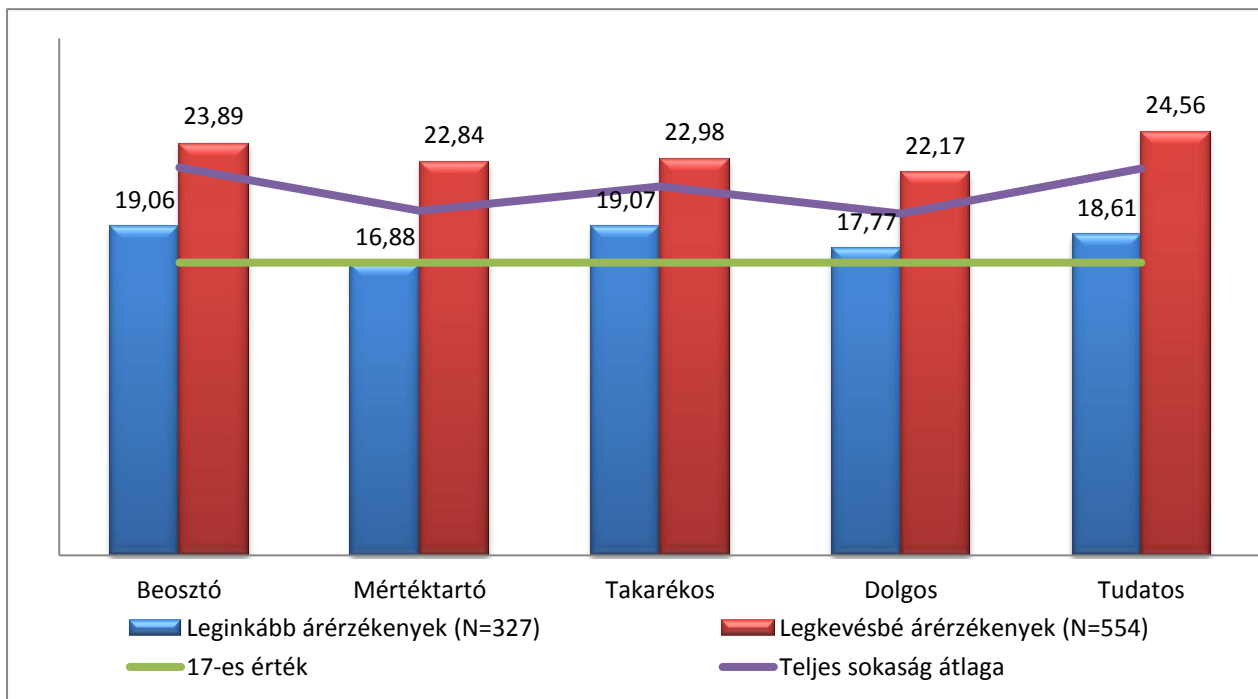
4.3) Az előre definiált pénzügyi személyiség profil

Minden általunk definiált kategóriánál megvizsgáltuk egyfelől, hogy a válaszadók vajon a pozitív, vagy a negatív tartományba tartoznak adott pénzügyi személyiség dimenzión belül (vagyis adott dimenzió mennyire jellemző rájuk), másfelől pedig összehasonlítottuk azokkal, akikre az adott tulajdonság a legkevésbé volt jellemző (vagyis azokkal, akik az adott dimenzióban a legkevesebb pontot kapták a hat kérdésre).

4.3.1) Az árérzékenyek

A teljes sokaságból összesen 327-en voltak olyanok, akik a legtöbb pontot az árérzékenységre meghatározott kategóriákra kapták. Ezzel szemben 554-en voltak olyanok, akikre az árérzékenység a legkevésbé volt jellemző. A 3. ábra jól láthatóan mutatja ezt be nekünk.

3. ábra: Árérzékenyek jellemzői (átlagok)



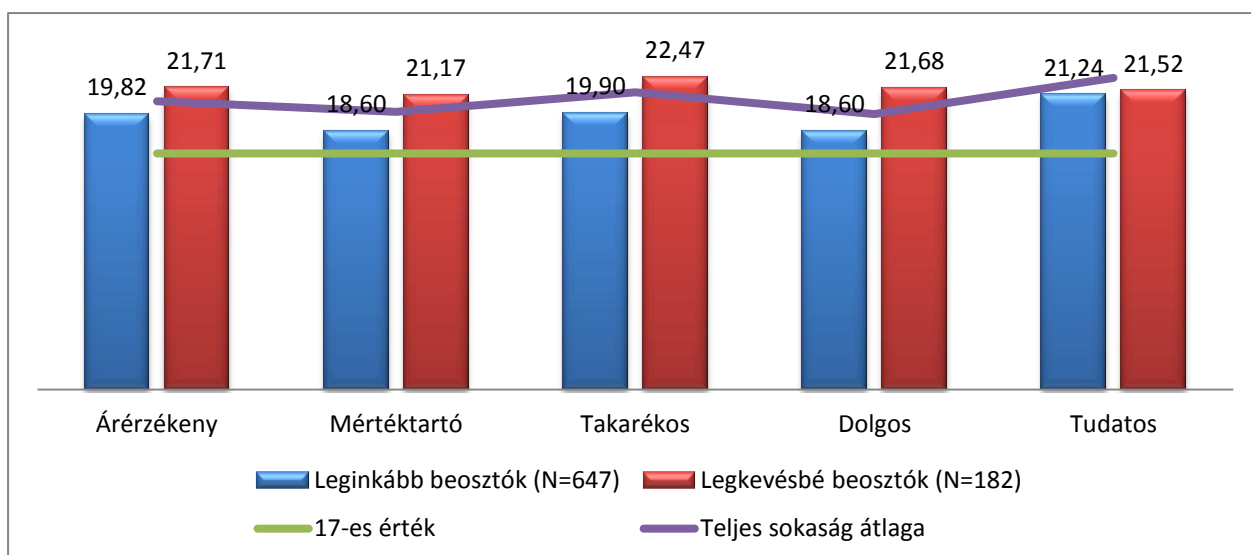
Forrás: saját szerkesztés

Az árérzékenyek a mértéktartás kivételével minden esetben pozitív megítélés alá esnek, vagyis az előre definiált skálán a pozitív tartományban helyezkednek el (nagyobb az átlag értékük, mint 17), ugyanakkor a teljes sokaságot tekintve nem múlják felül az átlagot. Érdekes ugyanakkor megfigyelni azt is, hogy azok, akik a legkevésbé árérzékenyek, azok rendre jobban teljesítenek az összes többi dimenzióban. Ebből azt a következtetést vonhatjuk le, hogy az árérzékenység nem feltétlenül pozitív kategória, amikor pénzügyi személyiségről beszélünk.

4.3.2) Beosztók

A teljes sokaság több mint egyötöde (20,95 százalék) a legtöbb pontszámot a beosztás dimenzióban érte el. Róluk már elmondható, hogy minden tulajdonság mentén pozitív a pénzügyi személyiségképük az előre definiált kategóriák szerint, ugyanakkor a csoport mérete ellenére is alatta marad a teljes sokaság átlagának. Ezek alapján azt mondhatjuk, hogy a beosztás önmagában még nem jelent pozitív személyiségképet – ez annál is inkább igaz, mivel a többi kategóriában rendre jobban teljesítettek azok, akik a pénzüket kevésbé jól tudják beosztani. Meg kell jegyezni ugyanakkor azt is, hogy az egyes dimenziók közötti különbségek közel sem akkorák, mint az érzékenyek esetében voltak (4. ábra).

4. ábra: Beosztók jellemzői (átlagok)

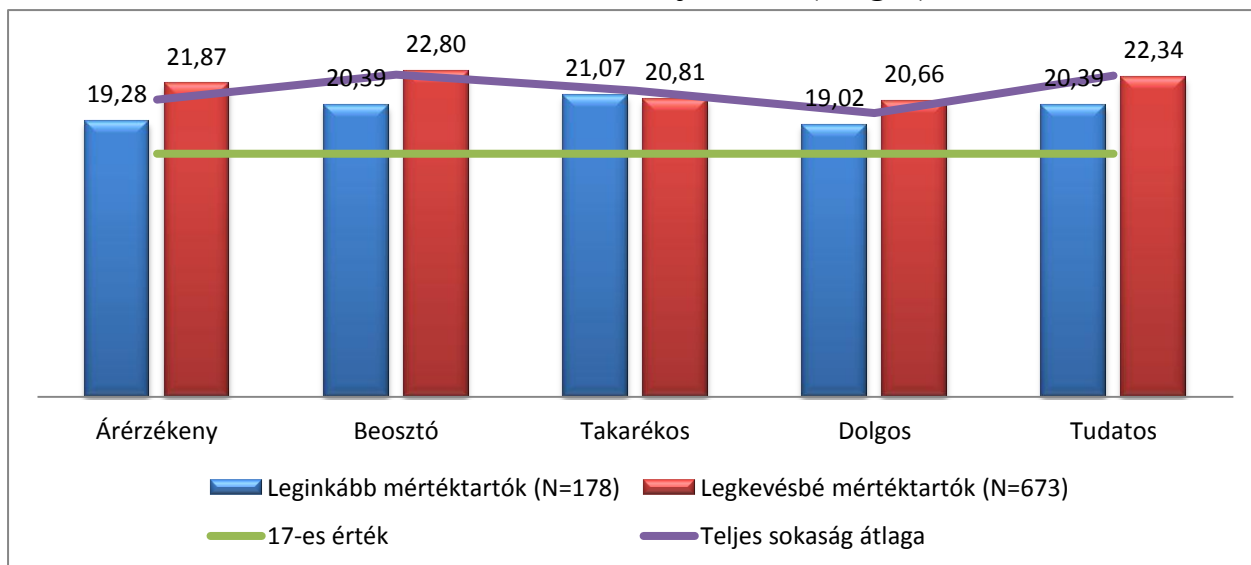


Forrás: saját szerkesztés

4.3.3) Mértéktartók (fegyelmezettek)

A mértéktartók csoportjával kapcsolatban a legnagyobb érdekesség, hogy a megkérdezettek közel 22 százaléka tartozik azok közé, akikre ez a legkevésbé jellemző tulajdonság és mindössze 5,76 százalékuk az, akikre ez a legjellemzőbb.

5. ábra: Mértéktartók jellemzői (átlagok)



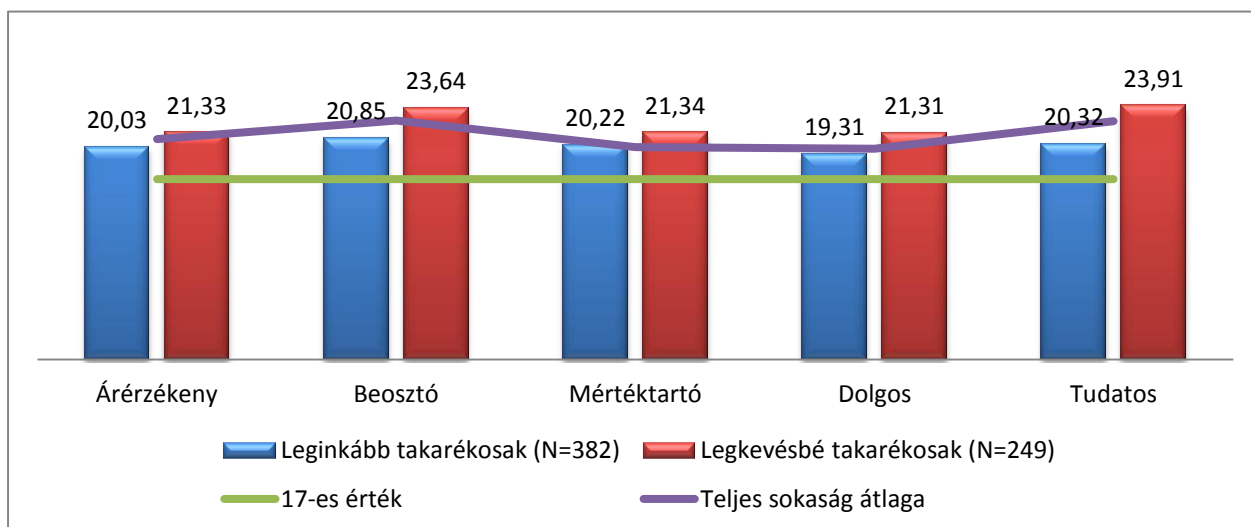
Forrás: saját szerkesztés

Az 5. ábra jól mutatja, hogy a mértéktartók a takarékoság és a dolgosság tekintetében vannak legközelebb a teljes sokaság átlagához. Ebből arra következtethetünk, hogy a mértéktartás nem feltétlenül befolyásolja azt, hogy valaki takarékos-e, illetve dolgos-e, vagy sem. A leginkább és legkevésbé beosztók közötti differencia az átérezékenyekkel és beosztókkal szemben kisebb, vagyis e dimenzió mentén jobban kiegyensúlyozottabb a minta.

4.3.4) Takarékosak

A megkérdezettek csupán 12,4 százaléka tartozik azok közé, akik számára a legfontosabb a takarékoság, míg azok, akik számára a legkevésbé fontos tulajdonság, csupán 8,1 százalék.

6. ábra: Takarékosak jellemzői (átlagok)



Forrás: saját szerkesztés

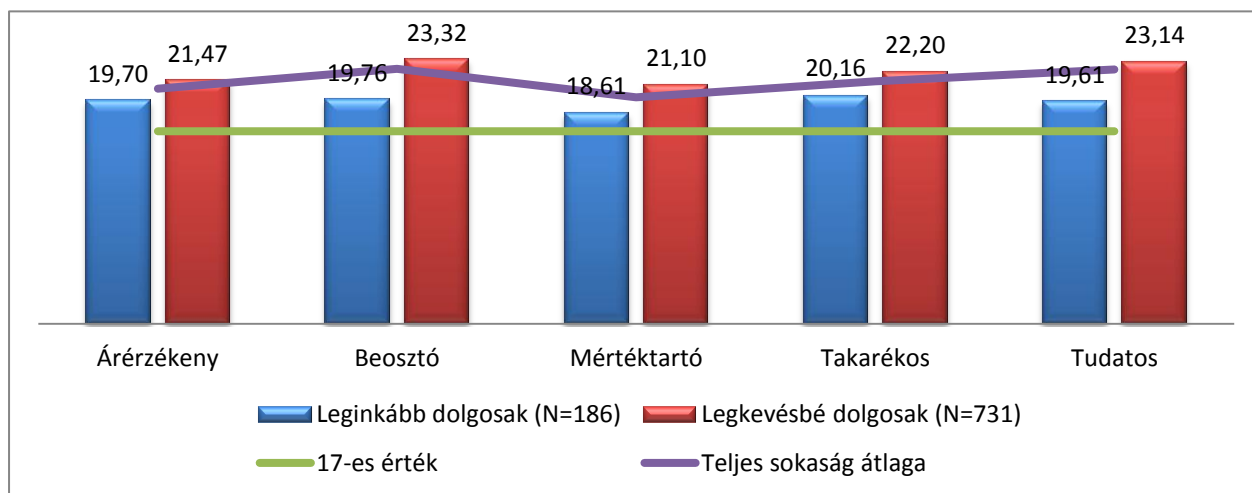
Fontos megjegyezni, hogy az 6. ábra tanulsága szerint mind a két csoport tagjai az elvárt 17-es érték felett vannak, vagyis a takarékoság attól függetlenül jellemző mindenkire, hogy ezt fontosnak, vagy kevésbé fontosnak ítélte meg.

Az imént említetteket némiképp árnyalja, hogy a legkevésbé takarékosak azok, akik a teljes csoport átlaga felett teljesítettek minden dimenzióban. Ebből számunkra az következik, hogy a takarékoság fontos az egyének számára, és jó indikátor a pénzügyi személyiség egy szeletének megítélésére, ugyanakkor ez önmagában félrevezető lehet.

4.3.5) Dolgosak

A dolgosak dimenziójának legfontosabb tanulsága, hogy a válaszadók többsége (az összes válaszadó mintegy 23,67 százaléka) erre a kategóriára kapta a legkevesebb pontot, vagyis azoknak a száma, akikre a dolgoság nem jellemző, a legnagyobb az összes kategória közül.

7. ábra: Dolgosak jellemzői (átlagok)



Forrás: saját szerkesztés

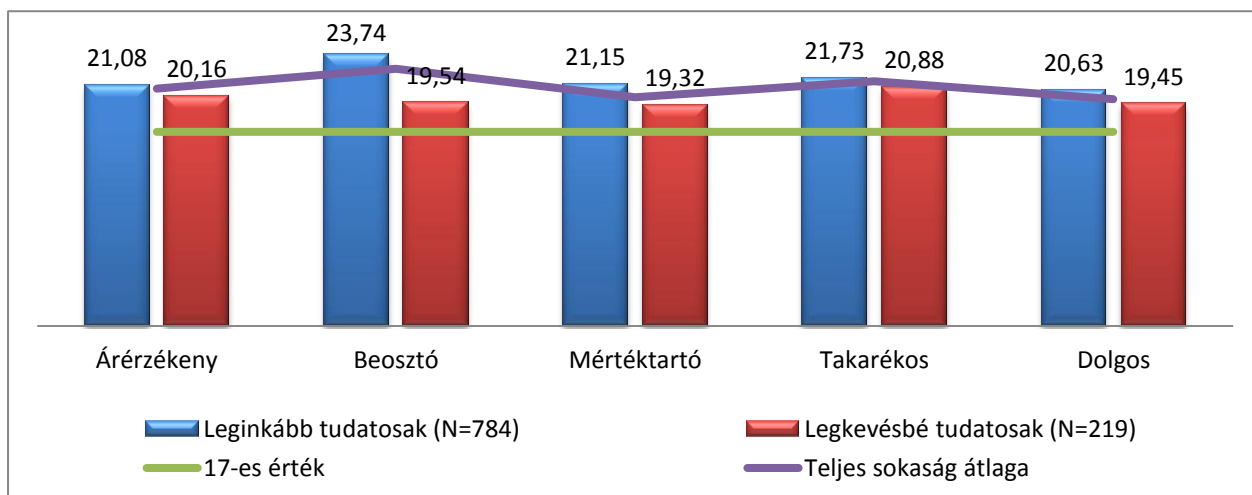
A fenti ábra szerint a leginkább és legkevésbé dolgosak minden más kategóriában felette vannak az előre definiált 17-es választóvonalnak, ami azt jelenti számunkra, hogy a nagy többség annak ellenére értékeli a pénzhez jutás folyamatát, hogy számukra ez csak sokadlagos jelentőséggel bír.

4.3.6) Tudatosak

Tudatos válaszadónak azt tekintjük, aki képes kézben tartani a pénzügyeit. Nagy pozitívumként értékeljük, hogy a válaszadók 25,4 százaléka, vagyis a megkérdezettek több mint egynegyede a tudatosságra kapta a legnagyobb pontszámot. A 8. ábra tanulsága szerint a pénzügyi tudatosságot előtérbe helyező egyének minden kategóriában több pontszámot

kaptak, mint akik valamely más tulajdonságot értékelték magasabban. Egyértelmű ezek alapján, hogy a pénzügyi tudatosság, vagyis az, hogy valaki képes kézben tartani a pénzügyeit, egyértelműen a legjobb indikátor a pénzügyi személyiség megítéléséhez. A tudatosságot előnyben részesítők esetében fordul elő csak, hogy minden esetben a teljes sokaság átlaga felett teljesítettek, ugyanakkor ez annak is köszönhető, hogy ők képviselik a legnagyobb arányt, így ebből nem vonunk le további következtetést.

8. ábra: Tudatosok jellemzői (átlagok)



Forrás: saját szerkesztés

4.3.7) Az előre definiált dimenziók tanulságai

Megvizsgálva külön-külön az egyes dimenziókat hasznos információkhoz jutottunk el. Első és legfontosabb, hogy a pénzügyi személyiség leírásához – pontosabban annak eldöntéséhez, hogy mit tekinthetünk pozitív irányúnak – az esetek nagy többségében kevés egy-egy kiemelt indikátor alapján dönteni, ugyanakkor egy-egy esetben rendkívül jó iránymutatóként szolgálhat.

Az eredmények alapján kiderült, hogy az, aki átérezékeny, nem feltétlenül rendelkezik megfelelő pénzügyi személyiségprofillal. Ezt elfogadjuk eredményként, hiszen jobban belegondolva, akinek elsődleges szempont az ár, ott a minőség (legyen az termék vagy szolgáltatás) csak másod- vagy sokadlagos szempont, így összességében előfordulhat, hogy a végén többször és többet kell valamire költenünk. Ez egyben a hosszú távú gondolkodás, illetve a befektetési szempontú gondolkodásmód hiányára is utalhat, ami a pénzügyi személyiség profil szempontjából nem pozitív. Összefoglalva, ha csak az átérezékenységet nézzük, véleményünk szerint pozitívabb megítélés alá esik az, aki kevésbé átérezékeny.

Az, hogy valaki képes beosztani a rendelkezésre álló erőforrásokat, általában pozitív megítélés alá esik. Esetünkben a beosztó képességről nem bizonyosodott be egyértelműen, hogy pozitív, vagy negatív a pénzügyi személyiség szempontjából – ez további vizsgálatokat igényel.

Ami a mértéktartást illeti, ez volt az a tulajdonság, amelyre a válaszadók többsége a legkevesebb pontszámot kapta. A válaszadók értékei alapján itt azt a következtetést tudtuk levonni, hogy a mértéktartás nem befolyásolja azt, hogy valaki képes-e megtakarítani, vagy sem.

Azoknak a száma, akik a takarékoságot leginkább, illetve legkevésbé ítélték jelentősnek, alacsony. Ebből arra következtetünk, hogy a takarékoság egy olyan tulajdonság, amelyet a felmérésben résztvevők többsége ugyan fontosnak tart, de nem annyira, hogy ez központi szerepet nyerjen számukra. Éppen ezért úgy gondoljuk, hogy önmagában a takarékoság nem lehet indikátora a pénzügyi személyiség megítélésének. Ez azért fontos, mert a banki hitelminősítési rendszerekben a megtakarítások (vagy másképpen a takarékoság) értékelési szempontként szerepelnek. Makroökonómiai megközelítésből pedig azért fontos, mert a takarékoság nem elsődleges jelentőségű a válaszadók szerint, ugyanakkor a megtakarításokból képződő beruházások viszont jelentőséggel bírnak nemzetgazdasági szinten. Ezt azt jelenti számunkra, hogy a megtakarításokat mind a versenyszférának, mind pedig a közszférának folyamatosan ösztönöznie kell a saját eszközeivel annak érdekében, hogy a gazdaságot a megtakarítások a pozitív irányba vigyék el.

Jelentős pozitívumként értékeltük, hogy a legkevésbé dolgosak aránya volt a legkisebb az egész sokaságon belül. Ez egyben azt is jelenti számunkra, hogy a munkán keresztül megszerzett jövedelemnek a válaszadók valós értéket tulajdonítanak, így kisebb valószínűséggel fogják meggondolatlanul elkölteni azt – más megfogalmazásban nagyobb a valószínűsége annak, hogy maximalizálják hasznosságukat a megfelelő ár-érték arány alapján történő választással, amikor jövedelmük elköltéséről lesz szó.

Végül, de nem utolsó sorban szintén jelentős pozitívumként lehet értékelni, hogy a legtöbb válaszadó kézben tartja pénzügyeit, vagyis a tudatosságra kapta a legtöbb pontot. Ez azért is pozitív, mivel a tudatosnak minősített egyének jobban odafigyelnek környezetükre és náluk fordult egyedül elő, hogy minden dimenzióban jobban teljesítettek (nagyobb átlagértéket kaptak) mint a tudatosság fontosságát legkevésbé értékelő válaszadók. Ezek alapján úgy

gondoljuk, hogy a pénzügyi személyiség megítélésének az a legjobb módja, ha a tudatosságot helyezzük a jövőbeni vizsgálatok, illetve kutatások középpontjába.

4.4) Tapasztalati úton nyert személyiségprofil

A fentiekben láttuk, hogy az előre definiált pénzügyi személyiség dimenziókon keresztül történő pénzügyi személyiségprofil értékelésével milyen eredményeket értünk el. A kutatás megtervezésekor ugyanakkor tisztában voltunk vele, hogy egy-egy egyén pénzügyi személyiségprofilja eltérő dimenziók mentén is felírható, mivel az egyes dimenziók között néhol csak árnyalatnyi különbségek vannak. Az alábbiakban azt vizsgáltuk meg, hogy a válaszadók milyen dimenziók mentén lennének még értékelhetőek.

A dimenziók kialakításánál a kérdőívben szereplő állításokra, pontosabban az azokra adott válaszokra futtatunk le faktoranalízist, amelynek az eredményét a 2. sz. melléklet tartalmazza. Az eredmények alapján megalkottuk saját, alábbi dimenzióinkat:

1. Kispénzű, beosztók
2. Pénznyelő (mértéktartó ellentéte)
3. Rend értéket teremt
4. Árérzékeny
5. Gyűjtögető
6. Tervező
7. Egyszer hopp, másszor kopp
8. Dolgos
9. Nem tudja kézben tartani a pénzügeit

A kategóriákból jól látható, hogy az előre definiált kategóriákkal van átfedés, ugyanakkor a faktoranalízis segítségével szofisztikáltabb dimenziókat sikerült létrehozunk.

4.4.1) Kispénzű, beosztók

A kispénzű, beosztó dimenzióba tartoznak azok, akiknek gondjaik vannak a pénzügyeik intézésével, többségükben adósságokkal is küzdenek, ugyanakkor ennek kicsit ellentmondva esetenként előfordulhat, hogy rendelkeznek némi megtakarítással is. A kispénzű beosztók, miközben jelentős pénzügyi gondokkal küzdenek, meg vannak győződve arról, hogy ők igenis jól be tudják osztani a pénzüket. Pozitív visszacsatolásként értékeltük az előre definiált

kategóriákhoz levont következtetéshez, hogy a beosztás nem feltétlenül jelent pozitív pénzügyi személyiségképet.

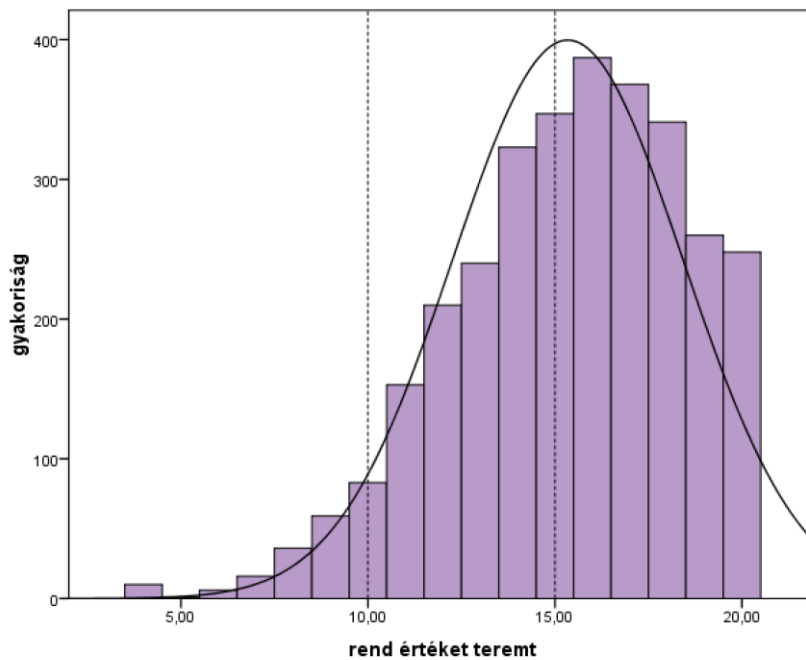
4.4.2) Pénznyelők

A pénznyelő tulajdonságok között elsősorban a rövid távúak dominálnak – szeretnek szórakozni, ami tetszik nekik, azt azonnal megveszik, szeretnek vásárolni, és gyakran jutalmaznak magukat. Fontosnak tartjuk kiemelni, hogy a kockázatvállalás is megjelenik náluk. Összességében nevezhetnénk a kategóriát „dolce vita”-nak vagyis édes életnek, ugyanakkor ez hosszú távon nem tartható fent, ezért az ide tartozó válaszadók megítélése a pénzügyi személyiség szempontjából nem pozitív.

4.4.3) Rend értéket teremt

A pénzügyi személyiség szempontjából ezt a dimenziót érdemes kiemelni. Aki itt jól teljesít, arra igaz, hogy számon tartja a kiadásait, pontosan tudja, mikor és mennyi pénz áll a rendelkezésére, amelyből részben következik, hogy rendet tart otthon a háztartásában, és vásárlás előtt mindig végiggondolja, hogy mire van szüksége. Ha egyetlen indikátort kellene találni a pénzügyi kulturáltság magas szintjére, akkor a tapasztalati úton nyert profil alapján ez lenne az.

9. ábra: Rend értéket teremt faktor (eloszlás)



Forrás: saját szerkesztés

A válaszadók – mivel négy állításból állt össze a faktor – összesen 20 pontot adhattak. A 9. ábra alapján pozitívan értékeljük, hogy a válaszadók jelentős hányada legalább 4-es osztályzatot adott átlagosan a négy kérdésre (a módusz és a medián értéke is egyaránt 16), amelyet kiegészít, hogy a válaszadók több mint fele adott 16, vagy attól nagyobb értéket.

Az előre definiált kategóriák közül legközelebb a tudatosak dimenziója áll a rend értéket teremt dimenzióhoz.

4.4.4) Árérzékenyek

A tapasztalati úton nyert dimenzióba azok tartoznak, akikre a leginkább jellemző az, hogy vásárlás előtt összehasonlítják az árakat, aminek az eredőjeként képesek sokáig válogatni, mielőtt megvennének valamit. Cserébe viszont mindennek tudják pontosan az árát, illetve magába a folyamatba fektetett idő és energia következtében nehezen válnak meg dolgaiktól.

Ez a dimenzió abban különbözik az általunk előre definiált árérzékeny csoporttól, hogy itt inkább az ár-érték arány szem előtt tartása, illetve a hosszú távú érdek dominál, míg az előre definiált csoportnál úgy értelmeztük az árérzékenységet, amely miatt az egyéneknek a későbbiekben további kiadásuk lehetnek, mert az olcsó ár esetlegesen – a Veblen-hatást szem előtt tartva – a minőség rovására, és így további jövőbeni pénzkirámlásra utal.

A fentiekben megfogalmazottak egyben rávilágítanak a pénzügyi személyiségprofil meghatározások általános gyenge pontjára is – amely már részben a szakirodalmi feldolgozás során is ismert volt – miszerint egy-egy fogalom határozott definíciója nélkül az egyén pénzügyi személyiség dimenziók meghatározása mindig rejt magában kihívásokat.

4.4.5) Gyűjtögetők

Ebben a dimenzióban azok érnek el magasabb pontszámot, akik kihasználják az egyes akciókat és igyekeznek mindent felhalmozni. Nem feltétlenül tartanak rendet maguk körül, ugyanakkor, amikor rendet raknak, akkor rádöbbennek, hogy mennyi felesleges holmival rendelkeznek. Egy-egy bevásárlás során általában több mindent vesznek, mint amit elterveztek. Azt mondhatjuk rájuk, hogy ők képesek a hosszú távú gondolkodásmódra, ugyanakkor a pillanatnyi ingerek, illetve impulzusok rossz irányba terelik a viselkedésüket. Más megfogalmazásban nevezhetnénk őket a marketing áldozatainak is.

4.4.6) Tervezők

A dimenzió megnevezése arra utal, hogy a kategóriában magasabb pontszámot elérők általában készítene a bevásárlások előtt listát (vagyis megtervezik, hogy mit szeretnének vásárolni). Érezhető, hogy ők tudatosnak minősülnek, ugyanakkor jellemzőik alapján mégis elválnak a rend értéket teremt dimenziótól. Úgy gondoljuk ezért, hogy a rend értéket teremt dimenzió mellett a tervezők dimenziója az, amely egyértelműen pozitív pénzügyi személyiségre utal.

4.4.7) Egyszer hopp, másszor kopp

A dimenzióban egyszerre jelennek meg a spórolósok, illetve a pénzsórók, ezért úgy gondoltuk, hogy Mellan (1997) által definiált dorbézoló kategória illene rájuk a leginkább. Ugyanakkor a dorbézoló egyértelműen negatív kategóriára utal, ezért fontosnak tartottuk, hogy enyhítsünk a megnevezésen. Valójában a pénzügyi személyiség szempontjából attól függ a megítélésük, hogy az adott válaszadónál melyik jelenik meg erősebben.

4.4.8) Dolgos

Ez a dimenzió megfeleltethető az általunk előre definiált dolgos kategóriának. Központi szervező elve a munka, amely kapcsán az egyének értékelik a megszerzett jövedelmet, és ebből következik az is, hogy képesek azt meg is becsülni. A kategóriában sok pontot elért egyének megítélése a pénzügyi személyiség tekintetében egyértelműen pozitív.

4.4.9) Nem tudja kézben tartani a pénzügyeit

A dimenzió elnevezésénél dönthettünk volna a pénznyelő kategória használata mellett ismét, mert az itt sok pontot elérő emberek kezei közül is úgy folyik ki a pénz, hogy azt nem képesek teljes mértékben kontrollálni. A különbség az előző pénznyelő kategóriával szemben a motiváció. Míg a korábbi kategóriánál a rövid távú haszonmaximalizálás (örömszerzés) volt az indíték (pl.: vásárlás), itt az egyének nem képesek megbecsülni a fogyasztani kívánt javak valós értékét, ami rövidtávon abban mutatkozik meg, hogy meglepődnek, mennyit kell fizetniük a kasszájánál, hosszú távon pedig közvetett hatásként negatív irányba mozdíthatja el gyermeke fejlődését, ha mindent megad neki, amire csak vágyik. A pénzügyi személyiség szempontjából ezt nem értékeljük pozitív dimenziónak.

4.4.10) A tapasztalati úton nyert dimenziók tanulságai

A megalkotott dimenziókból jól látható, hogy egy-egy pénzügyi személyiségprofil megalkotásánál nem lehet éles határokat húzni, amely egyben az összes pénzügyi személyiségprofil kutatás gyengéje, illetve egyben erőssége is.

Pozitívumként értékeltük, hogy az előre definiált pénzügyi személyiség dimenziók közül több is megfeleltethető volt részben vagy egészben a tapasztalati adatok alapján kialakított új személyiség dimenzióknak, amelyet egyben az előre definiált dimenziók validációjaként is értelmeztünk.

A rend értéket teremt dimenzió, valamint a tervezők dimenzió egyértelműen azok, amelyek olyan tulajdonságokat foglalnak magukba, hogy azok alapján a legnagyobb valószínűséggel rendelkezik valaki pozitív, vagyis jónak ítélni pénzügyi személyiséggel. Ez már csak annál is inkább fontosabb, mivel a banki hitelminősítésben a szubjektív elemek súlya jelentős, ugyanakkor az annak megítélésére használt eszköztár igen hiányos – főként személyes benyomáson alakul. Ebből következően az, amivel jelen kutatás hozzá tud járulni az ilyen rendszerek fejlesztéséhez, éppen azok az implicit kérdések, amelyek alapján következtethetünk az adós személyiségére, viselkedésmintáira, és ami a bank szempontjából elsődleges, hogy a hitelt képes lesz-e valaki visszafizetni.

5) Összefoglalás

A kutatásnak kettős célja volt. Egyfelől a megfelelő szakirodalmi megalapozás mellett meghatározni és tesztelni olyan pénzügyi személyiség dimenziókat, amelyek alapján úgy gondoltuk a kutatás elején, hogy meghatározható egy egyén pénzügyi személyiség profilja. Másfelől viszont tisztában voltunk azzal, hogy az egyes dimenziók közötti átfedések miatt az élet nem fogja teljes mértékben visszaigazolni elképzeléseinket, ezért másodlagos célként tűztük ki, hogy a beérkezett válaszok alapján matematikai-statisztikai módszerek segítségével határozzunk meg új dimenziókat, amelyek az adott sokaságra jellemzőek. Utóbbi használtuk többek között az eredetileg felállított modellünk validálására is.

A kutatómunka során használt mintánk nem volt reprezentatív, ugyanakkor jelentős számú (közel 3.100) elemet tartalmazott, ezért úgy gondoljuk, a mintából levont következtetések alkalmasak arra, hogy abból érdemi következtetéseket vonjunk le.

Legfontosabb következtetésünk, hogy egy-egy kiemelt dimenzió mentén értékelni az egyének pénzügyi személyiségét nagyon nehéz – számos kihívást és tévutat is rejt magában. Ugyanakkor fontos megjegyezni, hogy mind az előre definiált, mind pedig a tapasztalati úton nyert dimenziók között találtunk olyanokat, amelyek alkalmasak lehetnek erre a célra.

Az előre definiált dimenziók közül a tudatosság, valamint a dolgosság ilyen kategóriák, míg a tapasztalati úton nyert dimenziók közül a dolgosság és a tervezés volt ilyen. Ahogy az elnevezések sem válnak szét szignifikánsan, úgy ezeknek a dimenzióknak a tartalma sem válik el lényegesen egymástól. A tervezés, a hosszú távú szemlélet, a pénz megítélése az érte elvégzett munkán keresztül mind-mind pozitívak a pénzügyi személyiség szempontjából.

A kutatás eredményeinek felhasználhatóságát illetően úgy gondoljuk, hogy leginkább további pénzügyi személyiség kutatások kiindulópontjaként szolgálhat, de emellett az üzleti szempontú felhasználás tekintetében is jól hasznosíthatóak az eredmények. Ilyen például a banki hitelbíráló, hiszen az egyes állításokra adott válaszokkal a bank olyan objektívnek tekinthető információhoz juthat a hitelfelvevőről, amelyek esetlegesen korábban a szubjektív hitelminősítés részét képezték.

Végül, de nem utolsó sorban az egyének preferenciája alapján makrogazdasági következtetést is levonhatunk. A takarékoság ugyanis egy olyan cél, amelyet a felmérésben résztvevők többsége fontosnak tart, de ez nem kap központi szerepet a pénzügyi személyiségprofiljukban. Más megfogalmazásban mondhatjuk azt is: a lakossági megtakarítások növekedni csak ösztönzők hatására tudnak, illetve fognak – az, hogy ezt a magánszféra vagy a közszféra indukálja, a pénzügyi személyiség szempontjából irreleváns.

A kutatás legfontosabb tanulsága, hogy az egyének tehetnek azért, hogy jobban boldoguljanak. Mind az előre definiált, mind a tapasztalati úton nyert dimenziók azt mutatják, hogy a legeredményesebb megküzdési stratégia a pénzügyi tudatosság (költségek tervezése, számontartása), illetve a szorgalom, a dolgosság fejlesztése. Önmagában a takarékoság és az árérzékenység nem elegendő, különösen, ha a személy hajlamos az úgynevezett impulzusvásárlásokra.

Irodalomjegyzék

1. Bauer, A. – Mitev, A. Z. (2011): A kényszeres vásárlás pénzügyi attitúd és magatartási modellje. *Addiktológia: Addictologia Hungarica* 4, pp. 318-352.
2. Christopher, M. – Lowson, R. – Peck, H. (2004): Creating agile supply chains in the fashion industry. *International Journal of Retail and Distribution Management*. Vol. 32. No. 8, pp. 367-376.
3. Durvasula, S. – Lysonski, S. (2010): Money, money, money – how do attitudes toward money impact vanity and materialism? – the case of young Chinese consumer., *Journal of Consumer Marketing*, Vol. 27 Iss: 2, pp. 169 – 179.
4. Forman, N. (1987): *Mind over money*. Toronto: Doubleday.
5. Furnham, A. (1984): Many sides of the coin: The psychology of money usage. *Personality and Individual Difference* 5, (5) pp. 501-509.
6. Goldberg, H. – Lewis, R.T. (1978): *Money Madness: The Psychology of Saving, Spending, Loving and Hating Money*, New York: William Morrow and Co.
7. Masuo Y. – Morita M. – Oka S. – Ishido M. (2004): Motor hyperactivity caused by a deficit in dopaminergic neurons and the effects of endocrine disruptors: a study inspired by the physiological roles of PACAP in the brain. *RegulPept* 123(1–3) pp. 225–234.
8. Mellan, O. (1997): *Barátságban a pénzzel*. Helikon Kiadó p. 266.
9. Ridgway GR. – Henley SM – Rohrer JD. – Scahill RI. – Warren JD, Fox NC (2008): Ten simple rules for reporting voxel-based morphometry studies. *Neuroimage* 40. pp. 1429 –1435.
10. Tang, T. - Kim, J.K. (1999): The Meaning of Money among Mental Health Workers: The Endorsement of Money Ethic as Related to Organizational Citizenship Behavior, Job Satisfaction, and Commitment. *Public Personnel Management*, 28 (1), pp. 15-26.
11. Tang, S. – Hall, V.C. (1995): Even with problems, meta-analysis contributes, *Applied Cognitive Psychology*, 9, pp.405-409.
12. Tang, T. L .P. (1992): The Meaning of Money Revisited. *Journal of Organizational Behavior*, 13, pp. 197-202.
13. Tang, T. L. P. (1993): The Meaning of Money: Extension and Explanation of the Money Ethic Scale in a Sample of University Students in Taiwan. *Journal of Organizational Behavior*, 14, pp. 93-99.
14. Valence, G. – d'Astous, A. – Fortier, L. (1988): Compulsive Buying: Concept and Measurement. *Journal of Consumer Policy*, 11, pp. 419-433.

15. Yamauchi, K. T. – Templer, D. I. (1982): The Development of a Money Attitude Scale. *Journal of Personality Assessment*, 46: pp. 522-528.
16. Zsótér, B. – Nagy, P. (2012): Mindennapi érzelmeink és pénzügyeink. A pénzzel kapcsolatos attitűdök és a materiális irányultság szerepe a pénzügyi kultúra fejlesztésében. *Pénzügyi Szemle* 2012/3 pp. 310-321.

1. számú melléklet

Kérdőív - állítások

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

2. számú melléklet

Rotated Factor Matrixa

	Factor								
	1	2	3	4	5	6	7	8	9
F-Néha egy-egy számlát csak késve tudok befizetni.	0,764	0,060	0,072	0,029	0,052	0,010	0,041	0,098	0,046
Mindig van elég megtakarításom a váratlan kiadásokra.	0,726	0,038	0,220	0,061	0,006	0,029	0,095	0,259	0,082
F-Nyomasztóan sok az adósságom.	0,697	0,028	0,010	0,044	0,065	0,015	0,014	0,001	0,056
F-Hónap végén gyakran kell kölcsön kérnem.	0,642	0,101	0,101	0,041	0,118	0,007	0,057	0,069	0,017
Jól be tudom osztani a pénzemet.	0,559	0,116	0,416	0,185	0,173	0,024	0,026	0,275	0,008
F-A sárga csekkek a sírba visznek.	0,479	0,099	0,066	0,005	0,059	0,028	0,042	0,096	0,204
F-Egyszerűen fogalmam sincs, mire megy el a pénzem.	0,440	0,155	0,380	0,082	0,239	0,045	0,081	0,019	0,245
F-Szeretem a menő cuccokat.	0,070	0,666	0,048	0,031	0,028	0,068	0,114	0,091	0,048
F-Szeretek a barátaimmal szórakozni.	0,027	0,617	0,219	0,053	0,191	0,065	0,134	0,008	0,058
F-Ha valami megtetszik, megveszem.	0,091	0,565	0,012	0,172	0,332	0,012	0,136	0,045	0,021
F-Gyakran megjutalmazom magam.	0,132	0,503	0,115	0,005	0,282	0,005	0,174	0,084	0,005
F-Szeretek a barátaimmal vásárolgatni.	0,119	0,483	0,168	0,010	0,122	0,011	0,028	0,035	0,068
F-Van néhány rossz szokásom, ami viszi a pénzt.	0,291	0,323	0,221	0,010	0,164	0,073	0,111	0,098	0,101
F-Sokat költök egészséges ételekre és ásványvízre.	0,053	0,243	0,091	0,016	0,099	0,064	0,048	0,120	0,014
F-Szeretem kipróbálni a szerencsém	0,196	0,240	0,012	0,065	0,110	0,084	0,012	0,014	0,091
F-Szeretem, ha a lakásban jó meleg van.	0,074	0,181	-	0,056	0,072	-	0,157	0,078	0,146

Pénzügyi személyiség kutatás

			0,013			0,043			
Számon tartom a kiadásaimat.	0,204	0,145	0,550	0,272	0,088	0,115	0,055	0,094	0,036
Pontosan tudom, mennyi pénzem van készpénzben és a bankszámlámon.	0,138	0,032	0,506	0,158	0,104	0,017	0,031	-	-
Rendet tartok a háztartásban.	0,104	-	0,425	0,068	0,101	0,122	0,230	0,104	-
Mindig alaposan végiggondolom bevásárlás előtt, hogy mire van szükségem.	0,051	0,087	0,305	0,298	0,175	0,304	0,046	0,118	0,027
Összehasonlítom az árakat, mielőtt megvennék valamit.	0,085	0,078	0,242	0,714	0,066	0,041	0,073	0,052	0,098
Hajlamos vagyok sokáig válogatni egy-egy termék megvásárlása előtt.	0,029	-	-	0,517	-	0,081	-	0,029	-
Pontosan tudom, minek mennyi az ára.	-	-	0,225	0,431	0,022	-	0,110	0,079	0,200
Nem szeretem kidobni a még használható dolgokat.	0,048	0,064	0,073	0,323	0,019	0,049	0,107	0,120	-
F-Ha rendet teszek derül csak ki, mi mindent vettem fölöslegesen.	0,154	0,128	0,195	0,067	0,501	0,028	0,114	0,076	0,121
Nehezen állok ellen, ha valamit nagyon kedvező áron kínálnak.	-	-	-	0,147	-	-	0,077	-	-
F-Előfordul, hogy egy nagyobb bevásárlás során többet költök, mint terveztem.	0,164	0,269	0,068	0,486	0,041	-	0,113	0,036	0,177
Készítek bevásárló listát.	0,190	0,221	0,205	0,035	0,451	-	0,043	0,179	0,177
F-Nem szeretek főzni, inkább készételt eszünk.	0,042	0,083	0,180	0,206	0,003	0,913	0,146	0,057	-
F-Nem szeretek főzni, inkább készételt eszünk.	0,005	0,161	0,108	0,066	0,040	0,080	0,577	0,132	0,021
Készítek uzsonnát, hogy ne a büfében vásároljunk.	0,011	0,166	0,203	0,225	-	0,063	0,427	0,226	-
F-Nem szoktam visszakérni a visszajáró aprópénzt.	0,016	0,063	0,427	0,226	0,016	0,063	0,427	0,226	0,037
F-Nem szoktam visszakérni a visszajáró aprópénzt.	0,144	0,175	0,036	0,174	0,074	0,057	0,181	0,025	0,021
Ha több pénzre van szükségem, pluszmunkát vállalok.	0,075	-	0,117	0,097	0,033	-	0,054	0,379	0,013
Ha több pénzre van szükségem, pluszmunkát vállalok.	0,053	-	0,117	0,097	0,033	0,007	0,054	0,379	0,013
Magam készítette ajándékokkal lepem meg a szeretteimet.	-	0,047	-	0,074	0,018	0,062	0,167	0,375	0,088
Magam készítette ajándékokkal lepem meg a szeretteimet.	0,089	0,047	0,075	0,074	0,018	0,062	0,167	0,375	0,088
Ha kevés a pénzem, spórolok.	0,278	0,051	0,207	0,243	0,162	0,044	0,051	0,299	-
Ha kevés a pénzem, spórolok.	0,278	0,051	0,207	0,243	0,162	0,044	0,051	0,299	0,062

Pénzügyi személyiség kutatás

F-Gyakran meglepődöm, hogy egy nagyobb bevásárlás után mennyit kell fizetnem a kasszánál.	0,238	0,124	0,146	0,030	0,313	0,002	0,060	0,103	0,513
F-Mindent meg akarok adni a gyermekeimnek.	0,079	0,216	0,125 ⁻	0,010	0,033	0,015	0,067 ⁻	0,026	0,223

Extraction Method: Maximum Likelihood.
 Rotation Method: Varimax with Kaiser Normalization.
 a. Rotation converged in 9 iterations.