

A FELSŐOKTATÁSBAN TANULÓ FIATALOK JELLEMZÉSE PÉNZÜGYI CÉLJAIK, ATTITŰDJEIK ÉS MAGATARTÁSUK MENTÉN

A DESCRIPTION OF HIGHER EDUCATION STUDENTS, ACCORDING TO THEIR FINANCIAL GOALS, ATTITUDES AND BEHAVIOUR

A tanulmány célja, hogy feltárja: a felsőoktatásban tanuló fiatalok milyen pénzügyi célokkal, tudással, attitűddel és stratégiával rendelkeznek, illetve ezek segítik-e, vagy veszélyeztetik hosszú távú pénzügyi céljaik megvalósítását. A kutatás a magyar felsőoktatásban tanuló fiatalokat (N=2557) pénzügyi attitűdjeik és magatartásuk mentén szegmentálja és jellemzi. A válaszadók három csoportba sorolhatók: 1. Könnyelműek. A Carpe Diem szemlélet és aggodás egyaránt megjelenik. Pénzügyi tudásuk és magabiztosságuk alacsony. Hosszú távú pénzügyi céljaik megvalósításában a külső kontrollós attitűd jellemző, a boldogulást másoktól várják. 2. Megfontolt kockázatkerülők. A figyelmesség és az alaposág mellett a kockázatok kerülése és a jövőre való felkészülés, takarékoság jellemzi őket. Pénzügyi céljaik megvalósításához olyan tradicionális és belső kontrollós stratégiát választanak, mint a pénz beosztása és a szorgalmas munka. 3. Tudatos magabiztosak. Kézben tartják a pénzügyeiket. Bízna a pénzügyi szolgáltatókban, szívesen vesznek föl hitelt, és rendszeresen megtakarítanak. Hosszú távú pénzügyi célokat tűznek ki, melyek megvalósításához olyan stratégiát választanak, amely elősegíti a jövedelmük gyarapodását.

Kulcsszavak: felsőoktatásban tanulók, pénzügyi célok és stratégia, külső-belső kontroll attitűd, pénzügyi attitűdök, pénzügyi magatartás

The aim of the study is to explore what financial goals, knowledge, attitudes and strategies youths studying at higher education institutions have. The study segments and describes higher education students (N=2,557). Respondents are grouped into three categories: 1. The wasteful, characterized by a carpe diem attitude and by worrying. When it comes to the achievement of long-term financial goals, an external control attitude can be observed. 2. The careful risk-averse, characterized by consideration and scrutiny, as well as risk avoidance, preparedness for the future and saving. In order to achieve their financial goals, they choose such traditional and internal control strategies as budgeting and hard work. 3. The informed self-confident are characterized by financial literacy and a realistic subjective assessment of their financial knowledge. They set long-term financial goals, which they choose to achieve by strategies that promote their financial increase.

Keywords: higher education students, financial goals and strategies, external-internal control attitude, financial attitudes, financial behaviour

Finanszírozás/Funding:

A szerzők a tanulmány elkészítésével összefüggésben nem részesültek pályázati vagy intézményi támogatásban. The authors did not receive any grant or institutional support in relation with the preparation of the study.

Szerzők/Authors:

Dr. Zsótér Boglárka^a (boglarka.zsoter@uni-corvinus.hu) egyetemi adjunktus; Prof. Dr. Németh Erzsébet^b (enemeth@metropolitan.hu) egyetemi tanár; Dr. Mészáros Aranka^c (meszaros.aranka@uni-mate.hu) egyetemi docens

^aBudapesti Corvinus Egyetem (Corvinus University of Budapest) Magyarország (Hungary); ^bBudapesti Metropolitan Egyetem (Budapest Metropolitan University) Magyarország, Hungary; ^cSzent István Egyetem (Szent István University) Magyarország (Hungary) Magyar Agrár- és Élettudományi Egyetem (Hungarian University of Agriculture and Life Sciences) Magyarország (Hungary)

A cikk beérkezett: 2021. 05. 23-án, javítva: 2021. 08. 08-án és 2021. 09. 17-én, elfogadva: 2021. 10. 04-én.
The article was received: 23. 05. 2021, revised: 08. 08. 2021 and 17. 09. 2021, accepted: 04. 10. 2021.

Pénzügyi fogyasztóként nap mint nap olyan döntéseket kell meghoznunk, amelyek messzemenően befolyásolják életminőségünket. A tudatos és körültekintő pénzügyi döntésekhez szükséges ismeretek és készségek iránti igény, valamint a fejlesztésükre való törekvés évtizedek óta megjelenik a szakirodalomban és a kormányzati szakpolitikákban, jelentőségüket a válsághelyzetek pedig még inkább hangsúlyozzák. Így volt ez 2008-ban a pénzügyi világválság kapcsán, illetve napjainkban, a koronavírus okozta világválság kapcsán is. Hazánkban a kormány 2016 novemberében hozott határozatot a pénzügyi tudatosság fejlesztésének szükségességéről, közpolitikai célként definiálva ezáltal a körültekintő pénzügyi döntéseket előmozdító szemlélet megerteremtését, a tudatos pénzügyi fogyasztói magatartást. 2017-ben került sor a lakosság pénzügyi tudatosságát fejlesztő stratégia elfogadására, amelynek megvalósításában – az Országgyűlés határozatában (OGY, 2014) megerősített társadalmi szerepvállalása részeként – az Állami Számvevőszék (ÁSZ) aktíván részt vállal.

Jelen kutatás a 2013-ban publikált, tudományos együttműködés eredményeként született „Felmérés a felsőoktatásban tanuló fiatalok pénzügyi kultúrájáról” (Béres, Huzdik, Kovács, Sági, & Németh, 2013) című kutatás utánkövetése. A korábbi kutatás átfogó elemzést nyújtott a felsőfokú tanulmányokat folytató magyar fiatalok pénzügyi kultúrájáról, vélt és valós ismereteiről, attitűdjeikről. A 2020-ban megismételt kutatás rámutatott, hogy míg a pénzügyi tájékozottság szintje nem változott a két mérés között, 2020-ban a hallgatók nagyobb mértékben értékelték túl saját pénzügyi-gazdasági ismereteiket. Mindkét kutatás arra a megállapításra jutott, hogy a felsőoktatásban tanulók – vélt pénzügyi tudásuktól függetlenül – nagymértékben kockázatkerülők. A hallgatók célrendszerét vizsgálva a megismételt kutatás megállapította, hogy a fiatalok rendelkeznek rövid, közép- és hosszú távú célokkal, illetve az attitűdök területén pozitív változások figyelhetők meg, a fiatalok fontosnak tartják a megtakarítást és többségük rendszeresen takarít meg a jövedelméből. Az eredmények ugyanakkor arra is felhívták a figyelmet, hogy az oktatás és nevelés során nagyobb figyelmet kell fordítani a pénzügyi ismeretek gyakorlati alkalmazására, a befektetési és vállalkozási ismeretek elsajátítására.

A 2013-as kutatás adatbázisát és módszertanát felhasználva külön tanulmány készült a fiatalok – pénzügyi magatartásuk és attitűdjeik mentén történő – szegmentálása, valamint jellemzése érdekében (Zsótér, Béres & Németh, 2015). A kutatás szerint a vizsgált fiatalok alapvetően három csoportba sorolhatók: (1) Konzervatívák, (2) Lázadók és (3) Tapasztaltak. A Konzervatívákra a stabil morális értékrend, alacsony kockázatvállalási hajlandóság jellemző, céljaik között egyaránt találunk rövid és hosszú távúakat is – informáltságuk, és ebből eredően pénzügyi ismeretszintjük alacsony, a hitelekkel szembeni attitűdjük negatív. A Lázadók csoportjára az „Élj a mának!” magatartás a jellemző, vagyis rövid távú céljaik vannak, kevésbé tudatosak, pénzügyi ismeretszintjük alacsony, ugyanakkor nyitottak az újdonságokra és a kockázatvállalási szintjük magasabb a másik két csoportnál. A Tapasztaltak csoportjára a tudatosság és a pénzügyi megfontoltság

a jellemző – pénzügyi ismeretszintjük magasabb a másik két csoportnál. Náluk a hosszú távú célok dominálnak, de alacsony a kockázatvállalási hajlandóságuk.

Jelen tanulmány célja, hogy megismételve és kibővítve a 2013-as kutatást feltárja, hogy a felsőoktatásban tanuló fiatalok milyen pénzügyi célokkal, tudással, attitűddel és stratégiával rendelkeznek, illetve ezek miképpen segítik, vagy veszélyeztetik hosszú távú pénzügyi céljaik megvalósítását. Egyes kutatási eredmények arra hívják fel a figyelmet, hogy a belső és a külső kontroll attitűd, a jólét, illetve szegénység, vagy hátrányos helyzet között összefüggés áll fenn, ezért a 2020-as kutatásnál használt kérdőívbe egy új kérdéssor került, amely arra vonatkozott, hogy a válaszoló szerint mi kell ahhoz, hogy hosszú távú pénzügyi céljait megvalósítsa. A kérdéssor célja annak feltárása volt, hogy a célok megvalósításának stratégiájára a külső vagy a belső kontroll attitűd jellemző-e az egyes válaszadói csoportokban.

Szakirodalmi háttér

A pénzhez és pénzügyekhez fűződő viszony, az egyes attitűdök vizsgálata már az 1970-es években megjelent a kutatások fókuszában: Goldberg és Lewis (1978) három alapkategóriát (gyűjtögetők, önállóságra törekvők és hatalmi játékosok) azonosított, amelyeket Forman (1987) egy negyedikkel (játékosok) egészített ki. Yamauchi és Templer (1982) a pénzügyi attitűdök mérésére fejlesztettek ki négydimenziós skálát (Money Attitude Scale), amelyet Bauer és Mitev (2011) kapcsoltak össze a kényszeres vásárlással. Furnham (1984) a pénzügyi meggyőződések és magatartás mérésére állított össze skálát (Money Beliefs and Behavior Scale), míg Tang (1992) a pénzzel kapcsolatos attitűdök alapján hat faktort, Mellan (1997) pedig kilenc személyiségtypust határozott meg. Az attitűdökhöz kapcsolódó külső-belső kontrollhely fogalmát elsőként Rotter (1966) definiálta, majd számos további kutatás foglalkozott a belső és a külső kontroll attitűd, a jólét, illetve szegénység és a hátrányos helyzet közötti összefüggésekkel, az oktulajdonítás fajtáival (April, Dharani, & Peters, 2012; Hankiss, 1982; Németh, Zsótér, & Luksander, 2017; Farbstein, 2011).

A pénzügyi kultúra fogalma és koncepciója ennél jóval később, az ezredfordulót követően jelent meg a szakirodalomban. A pénzügyi kultúra vizsgálata során mind az eredeti, mind a megismételt kutatás a Magyar Nemzeti Bank következő, 2008-as definíciójára támaszkodott: „A pénzügyi ismeretek és készségek olyan szintje, amelynek segítségével az egyének képesek a tudatos és körültekintő döntéseikhez szükséges alapvető pénzügyi információkat azonosítani, majd azok megszerzése után azokat értelmezni, és ez alapján döntést hozni, felmérve döntésük lehetséges jövőbeni pénzügyi, illetve egyéb következményeit” (MNB, 2008). Az OECD saját kidolgozású módszertanát (OECD, 2018) alapul véve készített összehasonlító tanulmányt 2020-ban (OECD, 2020), a Pénziránytű Alapítvány pedig szintén 2020-ban, az OECD módszertanára támaszkodva negyedik alkalommal végzett országos hazai felmérést (Pénziránytű, 2020).

A nemzetközi szakirodalom olyan további témákat tárgyal a kérdéssel kapcsolatban, mint például a szocializáció, a szülői befolyás hatása a pénzügyi tudatosságra (Jorgensen & Savla, 2010), a felsőoktatásban tanulók eladósodására ható tényezők, attitűdök és személyiségjegyek (Norvilitis, Merwin, Osberg, Roehling, Young, & Kamas, 2006), vagy a pénzügyi tudatosság erősítése ellenében ható olyan tényezők, mint a pénzügyi termékek komplexitása, a gazdasági védőháló fokozatos felszámolása (Mandell, 2006), tovább árnyalva a vizsgálatok szempontrendszerét.

A válságok a pénzügyi kultúra jelentősége mellett a pénzügyi sérülékenység veszélyeire is felhívták a figyelmet. A pénzügyi magatartáshoz hasonlóan a pénzügyi sérülékenység is nagymértékben befolyásolja a pénzügyi jólétet (Garman & Forgue, 2006). Kolozsi és Hoffman (2016) rámutattak arra, hogy a 2008-as pénzügyi világválság kiemelten sérülékeny állapotban érte Magyarországot (Kolozsi & Hoffmann, 2016). Horváth (2020) arra hívta fel a figyelmet, hogy az innovatív pénzügyi technológiák radikális változásokat eredményeznek a pénzügyi szolgáltatások területén, ami egyre fokozódó kihívást jelent a szolgáltatást nyújtó és azt igénybe vevő számára egyaránt. Németh és munkatársai a 2018-as OECD adatok alapján bemutatták azokat a demográfiai, szociodemográfiai, tudás-, viselkedés- és attitűdbeli tényezőket, amelyek szignifikáns összefüggést mutatnak a pénzügyi sérülékenységgel (Németh, Zsótér, & Béres, 2020). Az eredmények arra engednek következtetni, hogy a nemzetközi szakirodalomban található, a pénzügyi sérülékenységgel összefüggésbe hozható változókon túl érdemes további, főként tudásbeli, valamint magatartással és attitűddel kapcsolatos változókat is bevonni. Elemzésünk élesen rámutat, hogy a jövedelem növekedése csökkenti ugyan a pénzügyi sérülékenységet, de a magasabb elköltendő összeg nem növeli a pénzügyi tudatosságot. A kutatás egyik legfőbb eredménye a pénzügyi attitűdök és a pénzügyi sérülékenység közötti összefüggések feltárása. Elemzésünk azt mutatja, hogy a pénzügyi sérülékenység kialakulásának hátterében az aktuális vágyak prolongálásának nehézsége jelentős tényező. A pénzügyileg sérülékeny csoportokra ugyanis nemcsak az jellemző, hogy megélhetési gondokkal küzdenek, hanem az is, hogy emellett nehézséget jelent számukra a pénzköltés kontrollálása is.

Számos kutatás feltárta a belső és a külső kontroll attitűd, a jólét, illetve szegénység kapcsolatát (Németh, 2019; Andorka, 1992; Hankiss, 1982). A *külső-belső kontrollhely* fogalmát elsőként Rotter (1966) körvonalazta és fogalmazta meg. Az emberek viszonylag stabilan különböznek abban, hogy saját viselkedésüket külső vagy belső okokkal magyarázzák. *Belső kontroll*osnak nevezhető az a személy, aki egy adott helyzetben úgy gondolja, hogy ami történt, történik vagy történni fog, az közvetlen kapcsolatban van azzal, amit ő az adott szituációban ténylegesen tett, tesz vagy tenni fog, sorsa a saját kezében van. Ebből következően a személy képessé válik arra, hogy a továbbiakban is aktívan keresse azokat a lehetőségeket, melyek céljai eléréséhez vezetnek. *Külső kontroll attitűddel* jellemezhető ezzel szemben az a személy, aki úgy véli, hogy bármi, ami az adott helyzetben

vele kapcsolatban történik, az nincs összefüggésben azzal, amit ő abban a helyzetben cselekszik. Azt gondolja, hogy a szerencsének, a sorsnak, családjának vagy más embereknek köszönhetően alakultak adott módon a történések. A vele kapcsolatos események általában valamilyen számára érthetetlen vagy kontrollálhatatlan erők irányítása alatt állnak. A külső kontroll személyek hajlamosak arra, hogy problémáik megoldását külső személytől, szervezettől, az államtól várják.

A külső-belső kontroll dominanciája jelentősen befolyásolja, hogy az egyén vagy közösség kitől várja a segítséget. Megfigyelhető, hogy a hátrányos helyzetű személyek/közösségek hajlamosabbak a külső kontrollosságra. Életszínvonaluk javulását a segélyektől, támogatástól várják, ugyanakkor a segélyek elérhetősége közrejátszik a külső kontrollos attitűd erősödésében (Hankiss, 1982).

A külső-belső kontroll attitűd és a szegénység kapcsolatának vizsgálata során Németh (2019) az eladósodottság és a szerencsére való hagyatkozás közti kapcsolatra hívta fel a figyelmet. Luksander, Németh, & Zsótér, (2017) pedig pénzügyi személyiségteszt segítségével azonosították az eladósodottságot befolyásoló személyiségjegyeket és viselkedésmintákat, arra a következtetésre jutva, hogy az eladósodás szempontjából a szerencsére való hagyatkozás az egyik legfontosabb személytényező (Luksander, Németh, & Zsótér, 2017). Székely (2019) kutatásai emellett rámutatnak, hogy az általa megkérdezettek többsége egyetért azzal, hogy a játék legyen vicces és legyen annak győztese, de kevésbé tekintik fontosnak a nyereség és a szerencse jelenlétét.

Németh és munkatársai a 2018-as OECD-adatok alapján bemutatták azokat a demográfiai, szociodemográfiai, tudás-, viselkedés- és attitűdbeli tényezőket, amelyek szignifikáns összefüggést mutatnak a pénzügyi sérülékenységgel (Németh, Zsótér, & Béres, 2020). Az eredmények arra engednek következtetni, hogy a nemzetközi szakirodalomban tárgyalt, a pénzügyi sérülékenységgel összefüggésbe hozható változókon túl érdemes további, főként tudásbeli, valamint magatartással és attitűddel kapcsolatos változókat is bevonni.

Alkalmazott módszertan

Kérdőíves felmérésünk 2020. májusában és szeptemberében a www.penzugyikultura.hu oldalon kapott helyet, csak úgy, mint 2013-ban, ugyanakkor már kibővített és kis mértékben átalakított módon. A kitöltők a Budapesti Metropolitan Egyetem, a Budapesti Corvinus Egyetem, a Szent István Egyetem, a szegedi Gál Ferenc Egyetem, valamint a Szegedi Tudományegyetem hallgatói voltak. A részt vevő felsőoktatási intézmények köre bővebb, mint a 2013-ban volt, ezzel a kutatási eredmények érvényessége nőtt. A kérdőívet a hallgatók önkéntesen és anonim módon töltötték ki. A minta összesen 2557 főből áll, a felsőoktatásban különböző tudományterületeken tanuló fiatal felnőttek (18 és 25 év közötti korosztály), a kitöltők 15 és 57 év közöttiek, az átlagéletkor 24,3 év. A kitöltők 61%-a nő, 39%-a férfi. Ez megegyezik azzal a tendenciával, hogy a felsőoktatásban tanuló nők részaránya növekedést mutat az ezredforduló óta, és jellemzően 58-60% körül mozog.

A hallgatók munkarend szerinti megoszlását vizsgálva a nappali és levelező munkarendben tanuló hallgatók aránya megfelel az országos átlagnak. A kutatásban ugyanakkor a gazdaságtudományi képzésben részt vevő hallgatók felülreprezentáltak.

A pénzügyi kultúra mérése

A pénzügyi kultúra szintjének meghatározásához a nemzetközi szakirodalomban fellelt módszereket alapul vevő mérési rendszer szolgált, mely egy-egy speciális terület kiemelése helyett a pénzügyi kultúra komplexitását megragadva tud információval szolgálni. A kérdőív hat blokkból áll, amely egyaránt tartalmaz zárt és nyitott kérdéseket, valamint Likert-skálákat. Az állításokkal kapcsolatos egyetértést egy hétfokozatú Likert-skála segítségével fejezték ki a válaszadók, ahol az 1-es az „Egyáltalán nem értek egyet”, a 7-es pedig a „Teljes mértékben egyetértek”. A kérdések kiválasztásakor a pénzügyi kultúra koncepciójában foglaltak megragadása volt a cél. Emellett, ahol lehetőség nyílt rá, ott a pénzügyi attitűd három dimenziója adta a keretet az elméleti, illetve a gyakorlati tudásra és tapasztalatra épülő kérdésekhez. Ennek megfelelően a kérdőív számos kérdésblokkot tartalmazott, amelyek többek között a hallgatók jövedelmére, célrendszerére, a pénzügyi termékekkel kapcsolatos magatartásukra, pénzügyi tájékozottságukra, megtakarítási és befektetési magatartásukra és attitűdjeikre és a használt információforrásokra vonatkoztak.

A Pénzügyi Tájékozottság Mutató és az Énkép Index mesterségesen képzett változók, amelyeket a pénzügyi tudást mérő tesztek eredményeiből, valamint a hallgatók saját tudásának értékeléséből számítottunk.

A Pénzügyi Tájékozottsági Mutató

A Pénzügyi Tájékozottsági Mutató (PTM) a hallgatók pénzügyi tudásszintjét méri. Fele-fele arányban tartalmaz elméleti, illetve gyakorlati kérdéseket. Utóbbiak ugyan a hallgatók kalkulációs képességét is próbára teszik, azonban a kérdések úgy kerültek kialakításra, hogy a megfelelő realitásérzékkel (pénzügyi tapasztalattal) bíró hallgató meg tudja adni a helyes választ számolás nélkül is. A Pénzügyi Tájékozottsági Mutató értékét 21 kérdésre adott válasz alapján számolta a rendszer a helyes válaszok arányában. Értéke 0 és 21 között van (minél magasabb az értéke, annál nagyobb a hallgató tájékozottsága).

Az Énkép Index

Az Énkép Index azt méri, hogy a hallgatók mennyire vannak tisztában saját pénzügyi tudásszintjükkel. Az index a hallgatók önbevallásán, valamint a mért tudásszintjük különbségén alapul. Ha az Énkép Index értéke nulla, vagy akörüli érték, akkor a hallgató reálisan ítéli meg pénzügyi ismereteit, ellenkező esetben vagy alulértékeli, vagy felülértékeli azt.

A kérdőív értékeléséhez használt statisztikai módszerek

A kérdőív feldolgozása során a leíró statisztika módszerein túl keresztábra elemzést, valamint varianciaanalízist alkalmaztunk. Ahhoz, hogy a kutatásban részt vevő fiatalokat egymástól jól elkülönülő csoportokba tudjuk sorolni, K-közép klaszterelemzést végeztünk. Az elemzéseink alapjául szolgáló állítások a 2013-as kutatásban megfogalmazott skálatételek voltak további állításokkal kiegészítve. A hétfokozatú Likert-skála állításait először

1. táblázat

A pénzügyi attitűdökre vonatkozó állítások és faktorok

Rotált faktormátrix	Faktorok			
	Tudatos	Hitelattitűd	Könnyelmű	Aggódó
	Nem értek a pénzügyekhez.	-0,686	-0,079	0,113
Ismerem a körülöttem zajló eseményeket.	0,682	0,070	0,090	0,120
Szívesen intézem saját pénzügyeimet.	0,608	-0,046	0,048	0,380
A pénzügyeket érintő döntéseimben kellő alaposággal járok el.	0,571	0,006	-0,454	0,223
Figyelmesen elolvasom és értelmezem, amit aláírok.	0,459	-0,027	-0,186	0,330
Nem vennék fel hitelt semmilyen körülmények között.	0,053	-0,803	0,100	0,079
A hitel lehetőségét alapvetően jó dolognak tartom.	0,086	0,789	0,091	0,122
Ha valami nagyobb dolgot szeretnék vásárolni, akkor azt akár hitelből (kölcsönből) is megveszem.	0,049	0,698	0,173	0,171
Nem spórolok addig, amíg diák vagyok.	-0,096	0,050	0,789	-0,029
Gondolok a jövőbeni váratlan eseményekre, ezért takarékoskodni szoktam.	0,497	-0,023	-0,587	0,148
Szeretem a kockázatokat, szeretek kockáztatni.	0,353	0,309	0,486	-0,129
Fontosnak tartom, hogy szüleimet egyre kevésbé terheljem meg anyagilag.	0,186	0,126	-0,132	0,616
Vásárlásaim során a fizetéskor bankkártyát használok, ha tehetem.	0,067	0,255	0,075	0,488
Aggódok, amikor a pénzügyi helyzetemre gondolok.	-0,471	-0,073	0,264	0,475
Ha kölcsön kérek valakitől, akkor igyekszem azt mielőbb visszafizetni.	0,034	-0,053	-0,174	0,446

Forrás: saját szerkesztés

főkomponens-elemzéssel (Varimax rotációval) négy faktorba tömörítettük. A kialakult faktorok átlagértékei mentén pedig K-közép klaszterelemzést végeztünk, amelynek eredményeképpen három klasztert kaptunk. A három klaszter jellemzése különböző változók mentén történt, attól függően, hogy milyen típusú változót vontunk be, keresztábra-elemzéssel vagy varianciaelemzéssel. Az elemzésben bemutatásra kerülő indexek mesterségesen képzett változók, amelyeket mind 2013-ban, mind 2020-ban kiszámoltunk és bevontunk a vizsgálatba a kérdőív megfelelő válaszai alapján (Béres, Huzdik, Deák-Zsótér, & Németh, 2021).

Eredmények

Az attitűdállítások faktorelemzése

A pénzügyi attitűdökre vonatkozó 15 állítást először főkomponens-elemzéssel tömörítettük kevesebb változóba. Összesen négy faktort kaptunk, amelyeket az 1. táblázat tartalmaz. Az első faktor a Tudatos elnevezést kapta, amely magában foglalja a tájékozottságot, önállóságot és körütekintést. A második faktor a Hitelattitűd, amely a hitellel szembeni hozzáállást tükröző állításokat tömöríti. A harmadik faktorba azok az állítások kerültek, amelyek a könnyelmű, kockázatkedvelő attitűdöt tükrözik, emiatt ez a faktor a Könnyelmű elnevezést kapta. A negyedik faktor az aggódáshoz és erkölcsi értékekhez kapcsolódó állításokat tömöríti.

A 2013-as vizsgálatunk eredményeiben a faktorstruktúra hasonlóan alakult. Három faktor elnevezése teljes mértékben megegyezik, a negyedik faktor a 2013-as elemzésben a Morális értékek elnevezést kapta, tartalmában hasonló tételket is tartalmazott, mint az Aggódás faktor (Zsótér, Béres, & Németh, 2015). A faktorelemzés eredményei mentén az egyes faktorokba tartozó változók átlagai szolgáltak a későbbi klaszterelemzés alapjául.

Klaszterek kialakítása

Ward-módszer segítségével megvizsgáltuk, hogy hány klasztert érdemes kialakítani, majd a nagy mintaelemszámra való tekintettel K-közép klaszterelemzést futtatunk (Sajtos & Mitev, 2007). A Ward-módszer összevonási táblája alapján a három- vagy négyklasztteres megoldás lehet célravezető. Mindezt a kapott dendrogram is alátámasztotta. A négy faktor átlagait alapul véve a K-közép klaszterelemzést tehát lefuttattuk három és négy klaszterre egyaránt. A négyklasztteres megoldásban két klaszter nagyon hasonló értékeket mutatott, így végül a háromklasztteres megoldást választottuk. A klaszterképző ismervek, azaz a négy faktor átlagértékeinek varianciaelemzése $p < 0,001$ szignifikanciaszinten a 2. táblázatban található F-értékeket eredményezte.

A három klaszter jellemzését a négy faktorátlag alapján a 3. táblázat tartalmazza.

A három klaszter közül az első klaszterre jellemző leginkább a Carpe Diem szemlélet és az aggódás. A második

2. táblázat

A klaszterképző ismervek varianciaelemzése a három klaszter mentén

		SS	df	MS	F
hitelattitűd	csoporthoz közt	2704,462	2	1352,231	1904,116
	csoporthoz belüli	1813,754	2554	0,710	
	teljes	4518,216	2556		
tudatos	csoporthoz közt	928,287	2	464,143	800,710
	csoporthoz belüli	1480,463	2554	0,580	
	teljes	2408,750	2556		
könnyelmű	csoporthoz közt	1095,157	2	547,578	833,486
	csoporthoz belüli	1677,910	2554	0,657	
	teljes	2773,067	2556		
aggódó	csoporthoz közt	9,748	2	4,874	8,060
	csoporthoz belüli	1544,319	2554	0,605	
	teljes	1554,066	2556		

Forrás: saját szerkesztés

3. táblázat

A klaszterek jellemzői a faktorátlagok alapján

Faktorok átlagai/Klaszterek	1.klaszter (N=727)	2.klaszter (N=1021)	3.klaszter (N=777)
Hitellel szembeni pozitív attitűd	Közepes (3,58)	Leggyengébb (2,35)	Legerősebb (4,78)
Kockázatvállalás	Legmagasabb (3,43)	Legalacsonyabb (1,77)	Közepes (2,08)
Aggódás	Magas (4,67)	Legmagasabb (4,68)	Legalacsonyabb (4,54)
Tudatosság	4,49	Magas (5,60)	Legmagasabb (5,88)

Forrás: saját szerkesztés

klaszterre pedig a legkevésbé jellemző az „Élj a mának” felfogás, magas tudatosság mellett alacsony kockázatvállalás jellemzi ezt a csoportot. Az első és a második klaszter esetében az Aggódás faktorátlaghoz tartozó klaszterközép értéke nagyon közeli, ugyanakkor a másodikban a pénzügyek kézben tartása erősebb. Az első klaszterben az aggódás a Carpe Diem szemlélettel párhuzamosan van jelen. A harmadik klaszterben a hitelekhez való pozitív hozzáállás és a pénzügyek kézben tartásának magas értéke jellemző.

Ha visszatérünk a faktorstruktúrát adó eredeti állításokhoz, és megnézzük a három klaszterbe tartozó kitöltők válaszainak átlagát, akkor még inkább körvonalazódik a kép azzal kapcsolatban, mi is a különbség a három csoport között (4. táblázat).

A klaszterek további jellemzése a felmérés további változóinak bevonásával

A továbbiakban a pénzügyi attitűdök mentén kialakított klaszterek további jellemzését tesszük meg, hogy még inkább körvonalazzuk az adott csoport karakterét. A demográfiai ismérveken túl a felmérés során kialakított indexeket és mutatókat is elemezzük, valamint a pénzügyi attitűdökhöz szorosan kapcsolódó célokat és a célokhoz tartozó stratégiákat is. Megnézzük, hogy további, a pénzügyi attitűdhöz és szemléletmódhoz köthető állításokra adott válaszokban van-e különbség az egyes klaszterek között, továbbá különböznek-e pénzügyi magatartást illetően.

4. táblázat

A kitöltők válaszainak átlaga klaszterenként

	1.klaszter (N=727)	2.klaszter (N=1021)	3.klaszter (N=777)	Min- ta-átlag
<i>Ismerem a körülöttem zajló eseményeket.</i>	4,29	5,11	5,40	4,96
<i>Gondolok a jövőbeni váratlan eseményekre, ezért takarékoskodni szoktam.</i>	3,72	5,98	5,71	5,25
<i>A pénzügyeket érintő döntéseimben kellő alaposággal járok el.</i>	4,05	5,79	5,70	5,26
<i>Figyelmesen elolvasom és értelmezem, amit aláírok.</i>	4,55	5,87	5,87	5,49
<i>Ha valami nagyobb dolgot szeretnék vásárolni, akkor azt akár hitelből (kölcsonból) is megveszem.</i>	1,88	1,29	3,23	2,06
<i>Fontosnak tartom, hogy szüleimet egyre kevésbé terheljem meg anyagilag.</i>	5,40	6,01	6,28	5,92
<i>Vásárlásaim során a fizetéskor bankkártyát használok, ha tehetem.</i>	4,94	5,09	5,83	5,28
<i>Ha kölcsön kérek valakitől, akkor igyekszem azt mielőbb visszafizetni.</i>	6,42	6,69	6,73	6,63
<i>A hitel lehetőségét alapvetően jó dolognak tartom.</i>	3,35	2,23	5,29	3,50
<i>Szeretem a kockázatokat, szeretek kockáztatni.</i>	2,70	1,76	2,71	2,32
<i>Nem spórolok addig, amíg diák vagyok.</i>	2,86	1,29	1,69	1,86
<i>Nem vennék fel hitelt semmilyen körülmények között.</i>	3,44	4,60	2,01	3,46
<i>Szívesen intézem saját pénzügyeimet.</i>	4,56	5,91	6,07	5,57
<i>Aggódok, amikor a pénzügyi helyzetemre gondolok.</i>	3,81	3,10	2,99	3,27
<i>Nem értek a pénzügyekhez.</i>	3,26	2,07	1,91	2,36

Forrás: saját szerkesztés

Az első klaszterben leginkább jellemző attitűdök:

- Carpe Diem szemlélet és aggódás párhuzamos jelenléte,
- a pénzügyekhez legkevésbé értenek és sokszor a kontrollt ki is engedik a kezükből,
- figyelmesség és alaposág kevésbé jellemző.

A második klaszterben leginkább jellemző attitűdök:

- figyelmesség és alaposág,
- kockázatkerülés,
- hitelek elutasítása,
- jövőre való felkészülés.

A harmadik klaszterben leginkább jellemző attitűdök:

- tudatosság,
- pénzügyek kézben tartása,
- hitelekhez való pozitív hozzáállás.

Demográfiai adatok elemzése klaszterenként

A teljes mintára jellemző, hogy 61%-a nő, 39%-a férfi. Amikor a klasztereket egyesével is megvizsgáljuk, akkor az első klaszter leképezi ezt az arányt, de a 2. és 3. klaszter ettől eltérő képet mutat. A 2. klaszterben a nők aránya 68,6%, míg a harmadik klaszterben 53,9%, azaz elmondható, hogy a 2. klaszterben felülreprezentáltak a nők, a harmadikban pedig a férfiak vannak felülreprezentálva. Az attitűdökkel összhangban lehet ez az arány, hiszen a megfontolt kockázatkerülés nőies, míg a magabiztos tudatosság inkább férfias tulajdonság.

Az átlagéletkor az első csoportnál a legalacsonyabb, azaz 23,55 év, a másodiknál 23,77 év, míg a harmadiknál a legmagasabb, azaz 25,74 év. Az átlagjövedelem az első klaszterben a legalacsonyabb (101481 forint), a másodikban valamivel magasabb (123754 forint), és a harmadikban a legmagasabb (169061 forint). Ez utóbbi klaszterben

a legmagasabb a saját lakásban élők és a házasságban élők aránya is. Ebből látszik, hogy minél inkább megköveteli és lehetővé teszi az élethelyzet az önállóságot, annál tudatosabb és magabiztosabb az egyén.

A pénzügyi tudás és az énkép elemzése klaszterek szerint

A pénzügyi tudás saját megítélése, valamint a Pénzügyi Tudás Mutató értéke az első klaszterben a legalacsonyabb és a harmadikban a legmagasabb. Azt látjuk tehát, hogy a Carpe Diem és egyúttal aggódó csoport tudhatja magáénak a legalacsonyabb szintű pénzügyi tudást és a magabiztos, tudatos csoport pedig a legmagasabb szintűt (5. táblázat).

A második klaszter tagjai jellemzően a két klaszter között helyezkednek el a jelöléseiket illetően. Az egyetlen tétel, amelyben náluk jelenik meg a legnagyobb arány, az az életre szóló pár megtalálása, ugyanakkor fontos kiemelni, hogy inkább a harmadik klaszter célválasztásával mozog párhuzamosan ennek a csoportnak a célválasztása (továbbtanulás, autó- és lakásvásárlás). Ez a csoport jelölte legkisebb arányban a bulizást és utazást, élménygyűjtést.

A harmadik klaszternél jelenik meg legkisebb arányban a munkaszerzés mint cél. Ennek oka az, hogy ők már nagyrészt jelen vannak a munkaerőpiacon. Az életre szóló pár megtalálása is kisebb arányban jellemző, erre pedig magyarázatul szolgál, hogy ebben a csoportban a legma-

5. táblázat

A pénzügyi tudás és énkép klaszterenként

Pénzügyi tudás és énkép	1.klaszter (N=727)	2.klaszter (N=1021)	3.klaszter (N=777)
Pénzügyi Tudás Mutató	legalacsonyabb (0,49)	közepes (0,53)	legmagasabb (0,57)
Saját pénzügyi tudás megítélése	legalacsonyabb (3,76)	közepes (4,49)	legmagasabb (4,75)
Énkép Index (a szubjektív megítélés realitása)	legalacsonyabb (2,61)	közepes (3,26)	legmagasabb (3,4)

Forrás: Saját szerkesztés

Hosszú és rövid távú célok részletes elemzése klaszterek szerint

A felmérésben összesen kilenc különböző célt soroltunk fel, amelyek közül a válaszadók összesen hármát választhattak. A 6. táblázat azt az értéket mutatja, hogy az adott klaszterbe tartozó válaszadók hány százaléka választotta az adott célt. A célok között hosszú és rövid távúak egyaránt szerepeltek.

gasabb az aránya a házasoknak. Ők jelölték legnagyobb arányban a továbbtanulást és az autó- és lakásvásárlást.

A célokhoz tartozó stratégiák részletes elemzése klaszterek szerint

A felmérésben nem csupán a válaszadók céljaira voltunk kíváncsiak, hanem a célokhoz tartozó stratégiákra és az azokhoz fűződő gondolataikra is. Megkérdeztük tehát, hogy mit

6. táblázat

Célok választása klaszterenként

Válaszok/válaszok jelölési aránya (%)	1.klaszter (N=727)	2.klaszter (N=1021)	3.klaszter (N=777)
Ismerősöket, barátokat gyűjtök	37,6	26,4	25,5
Műszaki cikket szeretnék megszerezni (okostelefon, laptop, tablet stb.)	11,3	10,0	9,7
Főként bulizni, utazni és egyéb élményeket szeretnék gyűjteni	37,0	22,7	23,4
Külföldre szeretnék menni (tanulni / dolgozni)	22,8	22,8	21,5
A félévet szeretném sikeresen teljesíteni	65,1	64,8	63,1
Munkát szeretnék találni	34,0	32,8	28,4
Autót/lakást szeretnék venni	31,8	45,0	48,0
Életreszóló párt találni magamnak	23,1	24,4	22,4
Szeretnék továbbtanulni	18,4	26,1	26,5

Forrás: saját szerkesztés

Az első klaszterre jellemző célok az ismerősök és barátok szerzése, a bulizás, utazás és élménygyűjtés. Ők jelölték legkisebb arányban az autó- és házvásárlást és a továbbtanulást. Rájuk jellemző leginkább, hogy a félévet szeretnék sikeresen teljesíteni. A célválasztás esetében is megjelenik a Carpe Diem szemléletük.

kell tenniük azért, hogy céljaikat meg tudják valósítani. A válaszaikat egy 1-7 fokozatú skálán adhatták meg. A 7. táblázatban a célstratégiák átlagértékei láthatók klaszterenként. Az állítások átlagértékei szignifikáns különbséget mutatnak ($p < 0,001$), mely alól kivételt képez két állítás: „szerecsésnek kell lenni”, „jó kapcsolatok kellene hozzá”.

A célstratégiák átlagértékei klaszterenként

Válaszok/válaszok átlagértékei	1.klaszter (N=727)	2.klaszter (N=1021)	3.klaszter (N=777)
<i>sokat kell tanulni</i>	5,10	5,46	5,47
<i>szerencésnek kell lenni</i>	4,67	4,64	4,55
<i>jó kapcsolatok kellene hozzá</i>	5,48	5,54	5,59
<i>szorgalmasan kell dolgozni</i>	5,74	6,11	6,09
<i>jól kell házasodni</i>	2,83	2,54	2,66
<i>okosnak kell lenni</i>	5,33	5,53	5,60
<i>tudni kell a pénzt beosztani és takarékoskodni</i>	5,81	6,30	6,15
<i>jól fizető munkát kell találni</i>	5,74	5,85	5,93
<i>jó családba kell születni</i>	3,60	3,20	3,39
<i>ismerni kell a kikapukat</i>	4,30	4,09	4,26
<i>jól kell a pénzt forgatni</i>	5,35	5,49	5,61

Forrás: saját szerkesztés

A választott célstratégiák csoportosíthatók aszerint, hogy külső vagy belső kontrollos hozzáállást tükröznek-e.

Belső kontrollos szemléletet tükröző válaszok:

- sokat kell tanulni,
- szorgalmasan kell dolgozni,
- okosnak kell lenni,
- tudni kell a pénzt beosztani és takarékoskodni,
- jól kell a pénzt forgatni.

Külső kontrollos szemléletet tükröző válaszok:

- szerencésnek kell lenni,
- jó kapcsolatok kellene hozzá,
- jól kell házasodni,
- jó családba kell születni,
- ismerni kell a kikapukat.

Az első klaszterben a legmagasabb az átlaga a következő célstratégiáknak: a *szerencésnek kell lenni*, *jól kell házasodni*, *jó családba kell születni* és *ismerni kell a kikapukat*. A második klaszterben a *tudni kell a pénzt beosztani*

és *takarékoskodni* szemlélet az, amelyik egyértelműen a legmagasabb átlagot kapta, a három csoport között is, de a klaszteren belül az állítások között is. Szintén ebben a klaszterben érte el a legmagasabb átlagot a *szorgalmasan kell dolgozni* célstratégia is. A harmadik klaszter tagjai úgy gondolják, *jól kell a pénzt forgatni*, *jól fizető munkát kell találni*, *okosnak kell lenni*, ugyanakkor *jó kapcsolatok* is kellene hozzá.

Az első csoport tulajdonképpen a külső kontrollosok, a második a belső kontrollos pénzbeosztók csoportja, a harmadik pedig a belső kontrollos pénzgyarapítóké.

A hitelhez és a pénzügyi intézményekhez való hozzáállás elemzése klaszterenként

A felmérésben helyet kapott egy kérdésblokk az intézményi bizalomra és a hitelekre vonatkozóan. A válaszadónak hétfokozatú skálán kellett jelölniük, hogy mennyire gondolják igaznak az adott állításokat. A három klaszter 1%-os szignifikanciaszint mellett szignifikáns különbséget mutatott minden állítás tekintetében. Az intézményi bizalom és a hitelekkel kapcsolatos pozitív attitűd minden

Az intézményi bizalomra vonatkozó válaszok átlagértékei klaszterenként

Állítások/klaszterek átlagai	1.klaszter (N=727)	2.klaszter (N=1021)	3.klaszter (N=777)
<i>A bankokban elhelyezett pénz biztonságban van.</i>	4,57	4,72	5,26
<i>A bankokban dolgozók segítőkészsége és szakértelme megfelelő.</i>	4,56	4,74	4,91
<i>A bankkártyák használata biztonságos.</i>	4,73	4,89	5,37
<i>A hitelfelvételi lehetőség hozzájárul a társadalom jólétéhez.</i>	3,47	2,74	4,93
<i>A biztosítók és a bankok mindig teljesítik a szerződésben megfogalmazottakat.</i>	4,04	3,97	4,67
<i>Az internetes vásárlás kockázatos.</i>	3,79	3,67	3,53
<i>A biztosító az én érdekemet védi, amikor a káreseményhez kapcsolódóan önrész vállalását teszi kötelezővé.</i>	3,12	3,06	3,32
<i>A hitel annak jó, aki ért a pénzügyekhez.</i>	4,06	3,81	4,45

Forrás: saját szerkesztés

esetben a 3. klaszterben a legerősebb. Az első és a második klaszter bizalma alacsonyabb fokú és a hitelekhez való hozzáállásuk is negatívabb a harmadik csoportnál. Az első klaszter alacsony intézményi bizalma vélhetően a tudásszint alacsony voltából is adódik. Mindez pedig társul egy „Élj a mának” szemlélettel és külső kontrollhellyel (8. táblázat).

A pénzügyi magatartás elemzése klaszterenként

Fizetési eszközök használata

9. táblázat

A fizetőeszközök használatára vonatkozó válaszok átlagai klaszterenként

Fizetőeszközök/ gyakoriság	1.klaszter (N=727)	2.klaszter (N=1021)	3.klaszter (N=777)
készpénz	37,7	34,7	20,8
bankkártya	54,3	57,9	65,5
mobilapp	6,6	5,1	11,1
virtuális bankkártya	1,4	2,1	2,6

Forrás: saját szerkesztés

A fizetési eszközök használatában a három klaszter jelentős különbségeket mutat. Arra a kérdésre, hogy melyik fizetőeszközt használják a leggyakrabban, mindegyik klaszterben a bankkártya a válasz, ugyanakkor az arányokban mutatkozik eltérés. A harmadik klaszternél a legmagasabb ez az arány, valamint a mobilapp-

likáció és a virtuális bankkártya használata is ebben a csoportban a legmagasabb. A másik két csoportban a bankkártyahasználat, a mobilapplikáció és a virtuális bankkártya használata is alacsonyabb arányt mutat. A készpénz használata ugyanakkor ebben a két csoportban jelentősen magasabb (9. táblázat).

A pénzügyi tájékozódás forrása

Azt, hogy milyen forrásból informálódnak a válaszadók pénzügyi-gazdasági döntéseik során, egy többválasztós kérdés segítségével tudtuk meg. A sorrend az első két hely tekintetében hasonlóan alakul a három klaszterben, hiszen a leggyakoribb információforrásnak a közeli hozzátartozók számítanak, majd őket követi az internet. A legkevésbé jellemző pedig a televízióból és újságokból történő információszerzés. Különbség figyelhető meg abban, hogy mennyire tekintenek információforrásként a pénzügyi intézmények ügyintézőire, tanácsadóira. Erre vonatkozóan a legmagasabb arány a 3. klaszterben figyelhető meg és a legalacsonyabb pedig az elsőben. Hasonlóan alakulnak az arányok a saját tapasztalatból szerzett információknál is (10. táblázat).

Megtakarítási magatartás

A második és harmadik klaszterben közel azonos azoknak az aránya, akiknek van megtakarításuk, a másodikban 95,5% (itt a legmagasabb), a harmadikban pedig 93,8%. Az első klaszterben jelentősen kisebb az arány, 75,1%. Az, hogy a megtakarításokra milyen gyakran és vajon azonos összegben kerül-e sor, a 11. táblázat mutatja.

10. táblázat

Az információforrásokra vonatkozó válaszok átlagai klaszterenként

Információforrások/jelölés gyakorisága	1.klaszter (N=727)	2.klaszter (N=1021)	3.klaszter (N=777)
közeli hozzátartozók (szülők, testvérek)	81,3	75,6	65,1
barátoktól, ismerősektől	48,6	43,0	42,0
televízióból, újságokból	6,3	3,3	6,3
internetről	72,1	71,3	77,6
pénzügyi intézmény/vállalkozás (bank, biztosító stb.) fiókjában kifüggesztett hirdetésből	30,3	31,3	36,9
pénzügyi intézmény/vállalkozás ügyintézőjétől, tanácsadójától	44,7	56,7	61,3
saját tapasztalatomból	25,9	30,9	38,1

Forrás: saját szerkesztés

11. táblázat

A megtakarítások gyakorisága klaszterenként

Megtakarítás gyakorisága/Válaszok megoszlása (%)	1.klaszter (N=727)	2.klaszter (N=1021)	3.klaszter (N=777)
Csak eseti jelleggel tudok félretenni egy kis pénzt	32,3	22,0	22,5
Havonta rendszeresen tudok megtakarítani, de az összeg nagysága igen eltérő.	27,6	37,6	34,9
Havonta rendszeresen tudok megtakarítani, közel azonos összegben.	13,6	35,8	36,0
Nem tudok megtakarítani.	1,5	0,0	0,4
Nem válaszolt.	24,9	4,5	6,2

Forrás: saját szerkesztés

Megtakarítási formák gyakorisága klaszterenként

Megtakarítási formák/Jelölés gyakorisága (%)	1.klaszter (N=727)	2.klaszter (N=1021)	3.klaszter (N=777)
<i>otthon tartom jól elrejtett helyen</i>	44,3	51,2	35,3
<i>folyószámlán tartom lekötés nélkül</i>	43,5	59,8	62,8
<i>bankbetétben tartom (egy évnél rövidebb lekötés)</i>	3,2	6,5	8,5
<i>bankbetétben tartom (egy évnél hosszabb lekötés)</i>	6,1	10,6	8
<i>lakástakarékpénztárban van a megtakarításom</i>	7	13,1	18,8
<i>befektetési alapban tartom</i>	4,5	5,8	7,5
<i>állampapírban tartom</i>	6,1	13,3	13,5
<i>vállalati értékpapír(ok)ban tartom</i>	2,2	3,3	7,2
<i>megtakarítási tartalommal is rendelkező biztosítási termékben tartom</i>	2,8	4,5	7,3
<i>egyéb pénzügyi eszközben tartom</i>	6,2	9,6	10,9

Forrás: saját szerkesztés

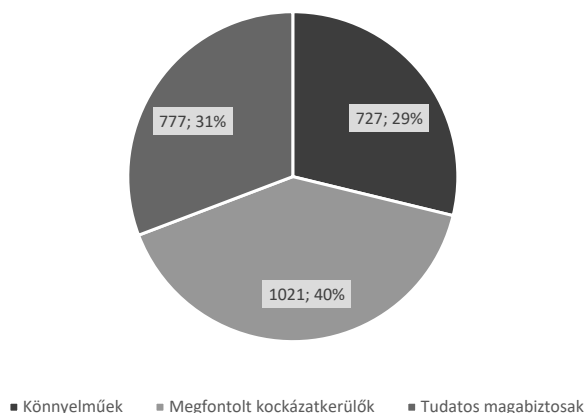
Az első klaszterben az eseti megtakarítások aránya a legmagasabb, míg a második és harmadik klaszterben a rendszeres havi megtakarítás.

Arra vonatkozóan, hogy a válaszadók hol tartják a megtakarításaikat, mindhárom csoport esetében elmondható, hogy a *folyószámlán lekötés nélkül*, valamint az *otthon jól elrejtett helyen* válaszok szerepelnek minden esetben az első két helyen. Az arányokban azonban itt is van különbség. Az otthoni készpénzes megoldást legmagasabb arányban a 2. klaszter tagjai, míg legkisebb arányban a 3. klaszter tagjai választották. A lakástakarék aránya a harmadik klaszterben a legmagasabb, ez összhangban van azzal, hogy itt jelenik meg legmarkánsabban a lakásvásárlási cél.

Az eredmények összegzése és a klaszterek elnevezése

1. ábra

A klaszterek eloszlása



Forrás: saját szerkesztés

A klaszterezés alapját képező állítások, valamint a felmérés többi változójával történő jellemzés alapján elneveztük a klasztereket. Kiemeltünk azokat a tulajdonságokat, amelyek egyetlen szóval is sokat elárulnak

a klasztertagokról, ugyanakkor fontos hangsúlyozni, hogy az összegző táblázatban (12. táblázat) szereplő értékek és leírások együttesen ragadják meg a csoportok lényegi magját.

- a legjellemzőbb tulajdonság alapján az első klaszter elnevezése: *Könnyművek*,
- a legjellemzőbb tulajdonságuk alapján a második klaszter elnevezése *Megfontolt kockázatkerülők*,
- a legjellemzőbb tulajdonságuk alapján a harmadik klaszter elnevezése *Tudatos magabiztosak*.

Az egyes csoportok arányát lásd az 1. ábrán, a klaszterek összefoglaló jellemzőit a 13. táblázat mutatja.

Megbeszélés

Összefoglalva az eredményeket az egyes klaszterekbe tartozó hallgatókról az alábbi jellemzés készíthető.

A *könnyművek* egyaránt lehetnek nők vagy férfiak. A *Carpe Diem* szemlélet és aggodás egyaránt jellemző rájuk. A pénzügyi kontrollt gyakran kiengedik a kezükből. A pénzügyi tudatosság, hosszú távú tervezés, a körültekintés és az alaposág nem jellemző esetükben. Pénzügyi tudásuk és magabiztoságuk alacsony. Pénzügyi céljaikra a mának élés és a könnyműség jellemző (barátok szerzése, bulizás, szórakozás). Hosszú távú pénzügyi céljaik megvalósításában a külső kontrollos attitűd jellemző, a boldogulást gyakran másoktól várják (jól kell házasodni, jó családba kell születni). Életmódjukra jellemző, hogy nincs főállásuk, jövedelmük alacsony és gyakran a szüleikkel élnek. Bizalmatlanok a pénzügyi szolgáltatókkal szemben, leginkább hozzátartozóik tanácsaira hallgatnak, eseti jelleggel takarítanak meg, illetve vesznek fel hitelt.

A *megfontolt kockázatkerülők* között túlréprezentáltak a női hallgatók. Ez a legnépesebb csoport, a válaszolók 40%-a tartozik ide. Anyagi helyzetük és annak megítélése, valamint pénzügyi tudásuk és annak megítélése egyaránt átlagos. Legfőbb céljuk az életre szóló pár megtalálása és a tanulásuk finanszírozása. Hosszú távú pénzügyi céljaik megvalósításához olyan tradicionális és belső kontrollos

A klaszterek összefoglaló jellemzői

Jellemzők/Klaszterek	Könnymű (N=727)	Megfontolt kockázatkörülők (N=1021)	Tudatos magabiztosak (N=777)
Demográfiai jellemzők			
Nők aránya a klaszterben	60%	68,6%	53,9%
Férfiak aránya a klaszterben	40%	31,4%	46,1%
Átlagéletkor	23,55 év	23,77 év	25,74 év
Átlagjövedelem	101481 ft	123745 ft	169061 ft
Saját anyagi helyzet megítélése	legrosszabb (3,99)	közepes (4,18)	legjobb (4,21)
Egyedülálló aránya	48,0%	42,9%	36,2%
Párkapcsolatban élők aránya	46,1%	48,2%	45,6%
Házások aránya	5,1%	7,5%	16,3%
Szülőknél élők aránya	52,5%	42,1%	37,5%
Kollégiumban élők aránya	7,6%	7,3%	5,3%
Albérletben élők aránya	21,9%	27,6%	26,1%
Saját lakásban élők aránya	16,6%	21,4%	29,9%
Tanulmányok és munkatapasztalat			
Pénzügyi-gazdasági tanulmányi háttér (középiskolai)	23,2%	28,0%	27,5%
Pénzügyi-gazdasági tanulmány jelenleg (felsőfokú)	65,1%	54,4%	66,5%
Főállásban dolgozók aránya	18%	28,2%	38,4%
Pénzügyi tudás és énkép			
Pénzügyi Tudás Mutató	legalacsonyabb (0,49)	közepes (0,53)	legmagasabb (0,57)
Saját pénzügyi tudás megítélése	legalacsonyabb (3,76)	közepes (4,49)	legmagasabb (4,75)
Énkép Index (mennyire reális a pénzügyi tudás szubjektív megítélése)	legalacsonyabb (2,61)	közepes (3,26)	legmagasabb (3,4)
Célok és stratégiák			
Jellemző célok	Ismerősök, barátok szerzése Bulizás, szórakozás és élménygyűjtés	Életre szóló pár megtalálása Továbbtanulás	Lakás- és autószerzés Továbbtanulás
Jellemző célstratégiák	jól kell házasodni, jó családba kell születni	tudni kell a pénzt beosztani és takarékoskodni, szorgalmasan kell dolgozni	jól fizető munkát kell találni, jól kell a pénzt forgatni
Intézményi bizalom és hitelekkel szembeni attitűd			
Intézményi bizalom	Alacsony	Alacsony	Magas
Hitelekkel szembeni attitűd	Negatív	Negatív	Pozitív
Pénzügyi magatartás			
Fizetési eszközök használata	Bankkártya a leggyakoribb, ugyanakkor a készpénz aránya is magas	Bankkártya a leggyakoribb, ugyanakkor a készpénz aránya is magas	Bankkártya, mobilapp és virtuális bankkártya használat aránya itt a legmagasabb. Készpénz a legalacsonyabb.
Információforrások	Közeli hozzátartozók itt a legjellemzőbb. Pénzügyi tanácsadók és saját tapasztalat itt a legkevésbé jellemző.	Köztes helyet foglal el az 1. és 2. klaszter között.	Pénzügyi tanácsadók és saját tapasztalat itt a legjellemzőbb. Közeli hozzátartozók a klaszterek között itt a legkevésbé jellemző.
Megtakarítással rendelkezik	75,1%	95,5%	93,8%
Megtakarítás gyakorisága	Csak eseti jelleggel	Rendszeresen	Rendszeresen
Volt/van hitele	25,2%	15,1%	45,2%

Forrás: saját szerkesztés

stratégiát választanak, mint a pénz beosztása és a szorgalmas munka. A megfontolt kockázatkerülőket a figyelmes-ség, az alaposág mellett a kockázatok kerülése és a jövőre való felkészülés jellemzi. Jövedelmükből rendszeresen megtakarítanak, ugyanakkor a hiteleket elutasítják.

A *tudatos magabiztosak* inkább férfiak, mint nők. Ők a legidősebbek a válaszoló hallgatók között. Jövedelmük és az azzal való elégedettségük magas. Többnyire párkapcsolatban vagy házasságban, illetve saját lakásban vagy albérletben élnek. Pénzügy tájékozottságuk és annak szubjektív megítélése magas és reális. Kézben tartják a pénzügyeiket, miközben vállalkozó szelleműek és kockázatvállalók. Bízunk a pénzügyi szolgáltatókban, szívesen vesznek föl hitelt és rendszeresen megtakarítanak a jövedelmükből. A modern pénzügyi eszközök használata inkább, a készpénzhasználat kevésbé jellemző esetükben. Hosszú távú pénzügyi célokat tűznek ki maguknak, legfőbb céljuk a lakás- és autóvásárlás, valamint a továbbtanulás. Ezek megvalósításához, olyan belső kontrollós stratégiát választanak, amely elősegíti a jövedelmük gyarapodását, mint például a jól fizető munka megtalálása, vagy a pénzük ügyes forgatása.

Farbstein (2011) kutatása is rávilágít arra, hogy a külső és belső kontrollhely több tényezővel is összefügg és érdemes tág kontextusban vizsgálni. Mindezzel a gondolatmenettel összhangban eredményeink szintén azt mutatják, hogy ez az aspektus nagyon fontos, ugyanakkor más tényezőkkel együtt értelmezve árnyaltabb képet kapunk a vizsgált mintáról, annak csoportjairól, a gyakorlati szakemberek számára is használhatóbb inputokat szolgáltatva. Izgalmas eredményekhez vezetne egy jövőbeni kutatás, amely hasonlóan Bauer és Mitev (2011) vizsgálatához, a kényszeres vásárlásra való hajlamot is bevonná a kutatásokba.

Érdekes összevetni a klaszterek elnevezéseit és tartalmát a 2013-as adatfelvétel alapján kialakított klaszterekével (Zsótér, Béres, & Németh, 2015). A három csoport 2013-ban: Konzervatívok, Lázadók, Tapasztaltak. Tulajdonképpen a Konzervatívok csoportja megfeleltethető a Megfontolt kockázatkerülők csoportjával. A 2013-as eredmények is azt mutatják, hogy ez a csoport a leginkább hitelkerülő. A Lázadók csoportja a Könnyelműek csoportjával mutat erős hasonlóságot, a Tapasztaltak pedig a Tudatos magabiztosakkal.

A 2020-as felmérés a 2013-ashoz képest több olyan kérdést tartalmazott, amelyet a klaszterek leírásához be tudunk vonni, ezáltal jelen kutatásban egy részletesebb képet tudunk mutatni a felsőoktatásban tanulók három szegmenséről pénzügyi attitűdjeik alapján. A kutatás élesen rámutatott, hogy az úgynevezett „könnyelműek” pénzügyileg sérülékeny csoport, amelynek jellemző tulajdonságai (tudás, attitűd, magatartás) veszélyeztetik hosszú távú pénzügyi céljaik megvalósítását. Rájuk a pénzügyi kultúra fejlesztése során különös figyelmet kell szentelni. A „megfontolt kockázatkerülők” biztonsági játékosok, akik a pénzük helyes beosztásától és takarékoskodástól várják, egyébként reálisan, céljaik megvalósulását. A „tudatos magabiztosak” pedig olyan stratégiát választanak, amely a pénzük gyarapításával kecsegtet, ők lehetnek a jövő sikeres vállalkozói, menedzserei. Király (2020) rá-

mutat, hogy fontos gazdaságpolitikai cél, hogy minél több és minél felkészültebb vállalkozó vegyen részt a társadalmi és gazdasági életben. Ennek kapcsán azonban felveti a kérdést, hogy milyen módon tudunk vállalkozókat képezni a felsőoktatásban. Míg Béres, Huzdik, Kovács, Sági és Németh (2013) kutatásai arra figyelmeztettek, hogy a túlzott kockázatkerülés akadályozhatja, a felsőoktatásban tanulók vállalkozóvá válását, a mostani kutatás a hallgatók egy olyan csoportját mutatja be, amely mind tudását, mind attitűdjeit tekintve alkalmas lehet arra, hogy a jövő sikeres vállalkozója legyen.

A pénzügyi magatartás, az attitűdök és a pénzügyi kultúra összefüggéseit vizsgáló kutatások gyakran használták a klaszterelemzés módszerét, amelyek számos a pénzügyi sikerességet és sérülékenységet meghatározó tényezőt tártak fel. Jelen kutatás egyedülálló abban a tekintetben, hogy a pénzügyi célok elérésével kapcsolatban feltárta a külső és belső kontrollós stratégiaalkotás fontosságát, és ezek összefüggéseit egyes szociodemográfiai, viselkedés-, tudás-, és attitűdbeli komponensekkel.

Felhasznált irodalom

- Andorka, R. (1992). *Merre tart a magyar társadalom?* Lakitelek: Antológia Kiadó.
- April, K.A., Dharani, B., & Peters, K. (2012). Impact of locus of control expectancy on level of well being. *Review of European Studies*, 4(2), 124-137. <https://doi.org/10.5539/res.v4n2p124>
- Bauer, A., & Mitev, A. Z. (2011). A kényszeres vásárlás pénzügyi attitűd és magatartási modellje. *Addiktológia Hungarica*, 10(4), 318–352.
- Béres, D., Huzdik, K., Deák-Zsótér, B., & Németh, E. (2021). *Felmérés a felsőoktatásban tanuló fiatalok pénzügyi kultúrájáról, 2020*. Kutatási jelentés. Budapest: Állami Számvevőszék. https://www.asz.hu/storage/files/files/elemezsek/2021/felsooktatás_penzugyi-kultura_20210311.pdf?ctid=1259
- Farbstein, J. A. (2011). *Does social support impact the prediction of locus of control for university students: Differentiated on personality and parenting?* [Dissertation]. Halifax (Canada): Mount Saint Vincent University. <http://hdl.handle.net/10587/1143>
- Forman, N. (1987). *Mind over money*. Toronto: Doubleday.
- Furnham, A. F. (1984). Many Sides of the Coin: The Psychology of Money Usage. *Personality and Individual Differences*, 5(5), 501–509. [https://doi.org/10.1016/0191-8869\(84\)90025-4](https://doi.org/10.1016/0191-8869(84)90025-4)
- Garman, E. T., & Fogue, R. (2006). *Personal finance*. Boston: Houghton Mifflin.
- Goldberg, H. & Lewis, R. T. (1978). *Money Madness: The Psychology of Saving, Spending, Loving and Hating Money*. New York, William Morrow and Co.
- Hankiss, E. (1982). *Diagnózisok*. Budapest: Helikon Kiadó.
- Horváth, D. (2020). A FinTech-jelenség hagyományos kereskedelmi bankokra gyakorolt hatásának vizsgálata. *Vezetéstudomány*, 51(9), 16–29. <https://doi.org/10.14267/VEZTUD.2020.09.02>

- Huzdik K., Béres, D., & Németh, E. (2014). Pénzügyi kultúra versus kockázatvállalás empirikus vizsgálata a felsőoktatásban tanulóknál. *Pénzügyi Szemle*, 59(4), 476–488. https://www.penzugyiszemle.hu/upload/documents/huzdik-beres-nemeth-2014-4pdf_20170820131148_80.pdf
- Jorgensen, B. L., & Savla, J. (2010). Financial Literacy of Young Adults: The Importance of Parental Socialization. *Family Relations. Interdisciplinary Journal of Applied Family Science*, 59(4), 465-478. <https://doi.org/10.1111/j.1741-3729.2010.00616.x>
- Kolozsi, P. P. & Hoffmann, M. (2016). A külső sérülékenység csökkentése monetáris politikai eszközökkel. A Magyar Nemzeti Bank jegybanki eszköztárának megújítása (2014–2016). *Pénzügyi Szemle*, 61(1), 9–34. https://www.penzugyiszemle.hu/upload/documents/kolozsi-2016-1pdf_20170817110150_27.pdf
- Luksander, A., Németh, E., & Zsótér, B. (2017). Financial personality types and attitudes that affect financial indebtedness. *International Journal of Social Science and Economic Research*, 2(9), 4687-4704. https://www.penziranytu.hu/sites/default/files/csatolmany/ijsse_02_297.pdf
- Király, G. (2020). A vállalkozóképzés formái. *Vezetéstudomány*, 51(9), 44–53. <https://doi.org/10.14267/VEZTUD.2020.09.04>
- Mandell, L. (2006). Financial Literacy: If it's so Important, Why Isn't it Improving? *Networks Financial Institute Policy Brief No. 2006-PB-08*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.923557>
- Mellan, O. (1997). *Barátságban a pénzzel*. Budapest: Helikon Kiadó.
- MNB (2008). *Magyar Nemzeti Bank. Együtműködési megállapodás a pénzügyi kultúra fejlesztéséről* (MNB-PSZÁF), Budapest. <https://www.mnb.hu/letoltes/0415mnbpszfmeallpodas-penzugyi-kultura-fejlesztte.pdf>
- Németh, E., Zsótér, B., & Béres, D. (2020). A pénzügyi sérülékenység jellemzői a magyar lakosság körében az OECD 2018-as adatainak tükrében. *Pénzügyi Szemle*, 65(2), 281-308. https://doi.org/10.35551/psz_2020_2_8
- Németh, E., Zsótér, B., & Luksander, A. (2017). A 18-35 évesek pénzügyi kultúrája – a pénzügyi sérülékenység háttértényezői. *Esély*, 14(3), 3-34. http://real.mtak.hu/55795/1/Esely_2017_3_1_1_Nemeth_Zoler_Luksander_15_35_evesek_v6_1_1_u.pdf
- Németh, E. (2019). Segély helyett rámpát - A külső-belső kontroll attitűd és a szegénység kapcsolata. In *Universitas Budapestiensis de „Metropolitan”*. *Annales*, 12 (pp. 29-46). Budapest: Budapesti Metropolitan Egyetem. <http://real.mtak.hu/110168/1/c511ab52b7d91e22ee-27763f613a555b7a0e6336.pdf>
- Norvilitis, J. M., Merwin, M. M., Osberg, T. M., Roehling, P. V., Young, P., & Kamas, M. M. (2006). Personality Factors, Money Attitudes, Financial Knowledge, and Credit-Card Debt in College Students. *Journal of Applied Social Psychology*, 36(6), 1395-1413. <https://doi.org/1111/j.0021-9029.2006.00065.x>
- OECD (2018). *OECD/INFE Toolkit for measuring financial literacy and financial inclusion*. Paris: OECD. <https://www.oecd.org/financial/education/2018-INFE-FinLit-Measurement-Toolkit.pdf>
- OECD (2020). *OECD/INFE 2020 International Survey of Adult Financial Literacy*. Paris: OECD. <https://www.oecd.org/financial/education/oecd-infe-2020-international-survey-of-adult-financial-literacy.pdf>
- OGY (2014). *1/2014. (XI. 13.) OGY határozat a Tájékoztató az Állami Számvevőszék 2013. évi szakmai tevékenységéről és beszámoló elfogadásáról*. <https://mkogy.jogtar.hu/jogszabaly?docid=a14h0041.OGY>
- Pénziránytű (2020). *Válság idején válunk pénzügyileg tudatosabbá*. Budapest: Pénzügyi Iránytű Alapítvány. <https://www.penziranytu.hu/valsag-idejen-valunk-penzugyileg-tudatosabba>
- Rotter, J. (1966). Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement, *Psychological Monographs*, 80(1), 1-28. <https://doi.org/10.1037/h0092976>
- Székely, L. (2019). A szerencse forgandó? - A felnőtt magyar lakosság játékatitűdjének feltárása. *Vezetéstudomány*, 50(4), 44-54. <https://doi.org/10.14267/VEZTUD.2019.04.05>
- Tang, T. LP. (1992). The Meaning of Money Revisited. *Journal of Organizational Behavior*, 13(2), 197–202. <https://doi.org/10.1002/job.4030130209>
- Yamauchi, K. T., & Templer, D. J. (1982). The Development of a Money Attitude Scale. *Journal of Personality Assessment*, 46(5), 522–528. https://doi.org/10.1207/s15327752jpa4605_14
- Zsótér, B., Béres, D., & Németh, E. (2015). A magyar fiatalok jellemzése pénzügyi attitűdjeik és magatartásuk mentén – Vizsgálat a felsőoktatásban tanulók pénzügyi attitűdjeiről és magatartásáról. *Vezetéstudomány*, 46(6), 70–80. <https://doi.org/10.14267/veztud.2015.06.07>