A pénzzel kapcsolatos attitűd és különböző demográfiai változók kapcsolatának vizsgálata magyar egyetemi hallgatók mintáján

KOVÁCS ILDIKÓ ÉVA – MIHÁLY NIKOLETT – MÉSZÁROS ARANKA – MADARÁSZ IMRE[1]

Az utóbbi években Magyarországon is egyre több kutatás foglalkozik a fiatal generációk pénzügyi viselkedésének, pénzügyi attitűdjének vizsgálatával. Anyagi jólétünket döntően meghatározza pénzügyi kultúránk, a pénzügyekhez való hozzáállásunk, attitűdünk, amelynek kialakulásában nagy jelentőséggel bírnak a szülőktől származó, elsődleges szocializációs hatások. A téma így Közép-Kelet-Európában különösen aktuális, hiszen a szocialista gazdasági viszonyokat felváltó piacgazdasági környezet és az ennek megfelelő értékrendváltozás merőben új pénzügyi szokásrendszert diktál a pénzügyek terén, és a korábbitól a szülőkétől eltérő hozzáállást és jártasságot kíván meg a mai fiataloktól. Jelen tanulmányunkban, a témában megjelent eddigi legfontosabb eredmények áttekintését követően, Yamauchi és Templer *pénz iránti attitűd skálá*ját felhasználva egyetemi hallgatók pénzügyekhez való hozzáállását vizsgáljuk különböző demográfiai változók, valamint a megtakarítási módok diverzitásának összefüggésében. Kutatási eredményeink több szempontból is alátámasztják azokat a jellemző tendenciákat, együttjárásokat, amelyeket korábbi kutatási eredmények egyes demográfiai jellemzők és a pénz iránti attitűd között kimutattak.

Kulcsszavak: pénz iránti attitűd, pénzügyi attitűd mérése, Pénzügyi Attitűd Skála (MAS), demográfiai jellemzők, pénzügyi kultúra

JEL kódok: D03, D12, D14, J10, J16

[1] Kovács Ildikó Éva tanszéki mérnök, Dr. Mihály Nikolett egyetemi adjunktus, Dr. Mészáros Aranka egyetemi docens, Dr. Madarász Imre egyetemi docens - a Szent István Egyetem Társadalomtudományi Intézete keretében működő Gazdaságpszichológia Kutatócsoport tagjai. E-mail: Kovacs.Ildiko.Eva@gtk.szie.hu, Mihaly.Nikolett@gtk.szie.hu, Meszaros.Aranka@gtk.szie.hu, Madarasz.Imre@gtk. szie.hu.

A pénzzel kapcsolatos attitűd jelentősége

Pénzügyi attitűdnek a pénzzel, pénzügyekkel kapcsolatos értékelő viszonyulásunkat nevezhetjük. A pénzhez fűződő viszonyunkat alapvetően befolyásolják azok a gyerekkori tapasztalatok, amelyek a környezetünkben levő felnőttek pénzre vonatkozó beszédmódjával, érzéseivel és bánásmódjával kapcsolatosak, ugyanis a későbbiekben akaratlanul is ezeket a mintákat követjük, illetve néha, „átesve a ló túlsó oldalára", elutasítjuk azokat (Mellan 1997). Mindkét magatartás egyaránt a családi mintáktól való függést jelenti. Az attitűdkutatások rámutattak arra, hogy az értékelő viszonyulás három (kognitív, affektív és viselkedési) tényezője együtt alakul, s így biztosítja a személyiség konzisztens viszonyulását egy adott dologhoz. Ha az attitűd egyik összetevőjére hatunk, változni fog a másik is, ezért a pénzügyi viselkedés megváltoztatásához először meg kell ismerni a pénzügyi attitűd összetevőit.

A magyar középkorú felnőtt generációk – a vizsgált egyetemi hallgatók szülei – pénzzel kapcsolatos meghatározó élményei a rendszerváltás előtti időszakra esnek, melynek ideája a pénz nélküli társadalom megteremtése volt, ahol mindenki szükséglete szerint részesedik a megtermelt javakból, és ahol a pénzt egyszerűen szükséges rossznak tekintették. A felnőtt generáció problémáinak nagy részét az okozza, hogy ismereteik, jártasságuk ebből a korból származik, és pénzkezelési szokásaikra ez minden bizonnyal a mai napig hatással van, miközben napjainkban egy pénzközpontú, piacgazdasági környezetben kell helytállniuk, és adekvát pénzügyi döntéseket hozniuk. A válság Magyarországon egyértelművé tette, hogy szélesebb pénzügyi ismeretekre, jártasságra és gondolkodásmód-váltásra van szükség. Nap mint nap tanúi vagyunk annak, hogy a lakosság pénzügyi ismereteinek hiánya és az ebből eredő helytelen pénzügyi döntések népgazdasági szinten kulmináló problémákhoz vezetnek, elég, ha csak a devizahitelek körüli problémahalmazra gondolunk. Miután Közép-Kelet-Európa országainak társadalmi berendezkedése évtizedeken át ugyanazon az ideológián alapult, bátran kijelenthetjük, hogy ez nem kizárólag magyarországi, hanem regionális probléma. A pénzügyi magatartáshoz kapcsolódó kutatási és oktatási projektek ezért kiemelt jelentőséggel bírnak, nemcsak Magyarországon, hanem a környező országokban egyaránt.

Az utóbbi években Magyarországon is szaporodnak a pénzügyi viselkedéssel és a pénzügyi ismeretek felmérésével foglalkozó kutatások. Az Econventio Kerekasztal Közhasznú Egyesület és a Szegedi Tudományegyetem közös kutatásának eredménye azt mutatja, hogy a fiatalok *pénzügyi ismereteinek alapját 40%-ban az otthon látottak*, 20%-ban az iskolában tanultak, 10%-ban internetes források és 10%-ban saját tapasztalataik adják. További figyelemre méltó eredmény, hogy jobb volt azoknak a teljesítménye, akik az internetre, illetve az iskolában hallottakra próbáltak támaszkodni, mint azoké, akik otthonról szerezték ismereteiket (Kovács et al. 2012).

Husz és Szántó (2011) szerint a Magyarországon eddig elindult – főleg pénzintézeti – kezdeményezések szűken használják a pénzügyi kultúra fogalmát, és a kultúra látható, felszíni rétegére, főleg a pénzügyi ismeretekre és a viselkedés fejlesztésére fókuszálnak. A szerzők hangsúlyozzák, hogy bár a pénzügyi kultúra esetében is a jéghegy csúcsa, azaz a pénzügyi viselkedés, a szokások közelíthetők meg legkönnyebben, nem szabad megfeledkeznünk a jéghegy „víz alatti részéről", azaz a pénzzel kapcsolatos gondolkodásmódról, ideológiáról, értékekről, feltételezésekről, elvárásokról, attitűdökről sem.

Az OECD 2012-ben 4 kontinens 14 országában végzett kutatása szociodemográfiai jellemzők alapján vizsgálja a pénzügyi ismeretek, viselkedés és a pénzügyi kultúra különböző aspektusaira vonatkozó attitűdök terén megmutatkozó különbségeket. A volt szocialista táborból Magyarországon kívül Csehország, Lengyelország és Észtország vett részt a kutatásban. Miközben a viselkedés jelentős hatással van az egyén pénzügyi jólétére, az eredmények azt mutatják, hogy bár a magyarokra átlag feletti pénzügyi alapismeretek, de jóval átlag alatti pénzügyi viselkedés a jellemző. Háztartási költségvetést például a magyaroknak csak 31%-a vezet, és mindössze 27%-uk tett félre, illetve fektetett be pénzt az előző év során, míg Csehországban 72%, Észtországban 36%, Lengyelországban 51% a megtakarítók aránya. A magasabb pénzügyi ismeretekkel rendelkező válaszadók pozitívabb pénzügyi viselkedést mutatnak minden vizsgált országban, hasonlóképpen a pozitív pénzügyi attitűd pozitív pénzügyi viselkedést eredményez. Ha valaki például pozitív

attitűdöt mutat a jövő érdekében történő megtakarításokkal szemben, akkor nagyobb a valószínűsége annak, hogy ez megtakarító magatartásban is meg fog nyilvánulni. Az attitűdök és preferenciák a pénzügyi kultúra fontos elemei, a tanulmány készítői külön felhívják a figyelmet a *pénzügyi attitűdök vizsgálatának fontosságára*, mely eddig kevéssé volt jellemző a téma kutatása során (Atkinson – Messy 2012).

Kutatásunk célja azoknak a (hazánkban eddig viszonylag ritkán vizsgált) gondolkodási és viselkedésmintáknak, meggyőződéseknek, hiedelmeknek, preferenciáknak a vizsgálata, amelyek meghatározzák a pénzügyi döntéseket és a pénzügyi viselkedést, vagyis a pénzzel kapcsolatos viselkedés hátterében meghúzódó attitűdöknek a vizsgálata magyarországi egyetemi hallgatók körében. A hallgatók pénzzel kapcsolatos attitűdjét befolyásoló tényezőket keressük, a nemek közötti különbözőségek, életkor, iskolázottság, jövedelmi viszonyok, munkaerőpiaci státusz, a választott szakma, illetve a megtakarítási módok diverzitásának pénzügyi attitűddel való kapcsolatát kívánjuk bemutatni. Arra keressük a választ, hogy napjainkban a magyar egyetemi hallgatók pénz iránti attitűdje mennyiben mutat hasonlóságot vagy éppen különbözőséget a korábbi kutatások eredményeivel.

A pénzügyi attitűdöt meghatározó faktorok

Az egyik leggyakrabban alkalmazott mérőeszköz a pénzügyi attitűd mérésére a Yamauchi és Templer (1982) nevéhez fűződő *MAS (Money Attitude Scale – Pénzügyi Attitűd Skála)*. A szerzők kutatásukban elsősorban a freudi és neo-freudi elméletekre alapoztak, mely három alapvető elemet feltételez a pénzügyi attitűd természetében, ezek a biztonság, a visszatartás és a hatalom-presztízs. Faktoranalízis segítségével az alábbi öt kategória közül az első négyet különítették el ők, az 5. faktor Roberts és Sepulveda (1999) egy későbbi kutatásának eredménye.

I. Hatalom – Presztízs: azok, akiknek ebben a faktorban magas az értékük, úgy tekintenek a pénzre, mint aminek segítségével hatással lehetnek másokra; számukra a pénz a hatalom és a siker mércéjét jelenti.

II. Megtartás – Idő: akik ebben a faktorban magas pontszámmal rendelkeznek, megtervezik a jövőjüket, és folyamatosan ellenőrzik aktu-

ális pénzügyi helyzetüket; a pénzügyi tervezésre és a pénzzel való gondos bánásmódra fókuszálnak.

III. Bizalmatlanság: akiknél ebben a faktorban magas érték szerepel, azok bizonytalanok, gyanakvóak, kétségeik vannak a pénzzel kapcsolatos helyzetekben önmagukkal és a pénzvilággal szemben is.

IV. Szorongás: akik ebben a faktorban magas értéket mutatnak, úgy tekintenek a pénzre, mint a szorongás vagy idegesség forrására, vagy ami megvédhet a szorongástól.

V. Minőség: azokat, akiknél ez magas értéket képvisel, jól jellemzi a közmondás: „Azt kapod, amiért fizetsz"; számukra fontos a jó minőségű termékek/szolgáltatások megvásárlása.

Yamauchi és Templer skáláját számos kutatás felhasználta eredeti vagy módosított formában (Andersen et al. 1993; Medina et al. 1996; Lim–Teo 1997; Gresham–Fontenot 1989; Roberts–Shepulveda 1999). Andersen és munkatársai (1993) egy úgynevezett *akció-tudatos/megszállott* faktort is kialakítottak, melyet Roberts és Shepulveda (1999) is felhasználtak a kutatásaikban.

Yamauchi és Templer (1982), Goldberg és Lewis (1978), valamint Rubinstein (1981) eredményeire alapozva Furnham (1984) már olyan tétellistát (*MBBS – Money Beliefs and Behavour Scale – Pénzügyi Hiedelmek és Viselkedés Skála)* fejlesztett ki, mely elsősorban az egyének által az erőfeszítések és a pénzügyi jólét közti összefüggésről alkotott vélekedést méri. Eredményei alapján hat, tisztán kirajzolódó faktor mutatható ki a pénzügyi attitűdben: Rögeszme, Hatalom/Költekezés, Megtartás, Biztonság/Óvatosság, Alkalmatlanság és Törekvés/Képesség; ezeket a következő tényezők differenciálják: az életkor, az iskolázottság és a – fogyasztás-visszafogást és a pénzben mért eredményességet hangsúlyozó – protestáns munkaetika megléte/hiánya. Tang és Gilbert (1995) azt bizonyították, hogy a szülők bevétele, az iskolázottságuk, a társadalmi osztályhoz való tartozásuk, a hiedelmeik és a pénzügyi szokásaik hatnak a gyermek pénzügyi attitűdjére.

Medina és munkatársai (1996) kultúraközi összehasonlító tanulmányukban vetették össze a mexikói-amerikaiak és az anglo-amerikaiak pénzzel kapcsolatos attitűdjeit, és ugyanazt a négy faktort tudták azono-

sítani, mint Gresham és Fontenot (1989): *Hatalom-Presztízs, Bizalmatlanság-Szorongás, Megtartás-Idő* és *Minőség*. A szerzők megerősítik, hogy a különböző etnikai és nemzeti kultúrák különböző módon viszonyulnak a pénzhez és az ahhoz kapcsolódó magatartásformákhoz (például megtakarítás, költekezés, szerencsejáték). Baker és Hagedorn (2008) a MAS-t és az MBBS-t felhasználva vizsgálta a pénz iránti attitűdöt, eredményeik szerint a MAS négy faktora: *Hatalom-Presztízs, Megtartás-Idő, Bizalmatlanság* és a *Szorongás* a pénzügyi attitűd legfontosabb, statisztikailag is alátámasztható dimenziói.

A demográfiai változók hatása a pénzügyi attitűdre

Az emberek pénzhez való hozzáállásának tanulmányozásával és megértésével foglalkozó első kutatások tehát a pszichometrikus eszközök fejlesztésének a kísérlete köré épültek, a pénzzel kapcsolatos általános beállítódás, attitűd mérésére tettek kísérletet. Ezt követően számos kutatás tárgya volt a pénz iránti attitűdben tapasztalható egyéni különbségek vizsgálata, a különböző demográfiai és személyiségbeli változókkal, illetve a munka- és életélményekkel való összefüggések feltárása.

Kutatási eredmények sora bizonyítja a *demográfiai tényezők és a pénzügyi attitűd közötti kapcsolatot*. Furnam (1984) eredményei azt mutatták, hogy a nők a pénzügyi célok terén kevésbé tudatosak, Gresham és Fontenot (1989) vizsgálata során is a *Megtartás-Idő* faktorban mutatkoztak meg leginkább a *nemek közötti különbségek*. Eredményeik szerint továbbá a nők jobban aggódnak a pénz miatt, valamint jobban érdekli őket az általuk vásárolt termékek és szolgáltatások minősége, míg a férfiak nagyobb jelentőséget tulajdonítanak a pénznek, mint a nők. A férfiak olyan eszközként tekintenek a pénzre, mellyel hatást gyakorolhatnak másokra, illetve befolyásolni tudnak másokat (Bailey–Gustafson 1986; Gresham–Fontenon 1989; Rudmin 1990; Prince 1991; Yablonsky 1991; Andersen et al. 1993; Tang–Gilbert 1995; Lim–Teo 1997), míg a nők inkább „vadászszák" a kedvező lehetőségeket, akciókat (Prince 1991). Yablonsky (1991) kutatásai alapján a férfiak több magabiztosságot mutatnak pénzügyi kérdésekben, Lim és Teo (1997) azt találták, hogy a férfiak inkább használják a pénzt egymás financiális helyzetének összehasonlítására.

Az *életkorral* való kapcsolatot vizsgálva, Furnham (1984) kutatásai szerint az idősebb emberek pénzügyi értelemben jobban aggódnak a jövő miatt, és a megtartás faktorban is magasabbak az értékeik, míg a fiatalabbak hajlamosabbak a pénzt a hatalom forrásának tekinteni és arra használni, hogy másokat befolyásoljanak (hatalom-presztízs faktor), ugyanakkor kevésbé törekednek a biztonságra (megtartás-idő faktor). Furnham (1984) és Lynn (1991) eredményei szerint a kevésbé *iskolázottak* inkább félnek a pénztől, és tekintenek a pénzre úgy, mint a befolyásolás eszközére. Akik iskolázottabbak, inkább keresik az akciókat és a jó pénzügyi lehetőségeket, a középfokú végzettségűek pedig sokkal inkább törekednek a biztonságra, mint a nagyon magas vagy nagyon alacsony iskolázottsággal rendelkezők (Furnham 1984).

A *jövedelem* és a pénz iránti attitűd közötti kapcsolat nem egyértelműen bizonyított. Több vizsgálat szerint a magasabb jövedelemmel rendelkezők szorongóbbak, de Furnham (1984) eredményei azt mutatják, hogy az alacsonyabb bevétellel rendelkezők fokozottabb félelmet táplálnak a pénzhez kötődő dolgokkal kapcsolatban, és hajlamosabbak a pénzt mások befolyásolására használni. Yamauchi és Templer (1982) ugyanakkor nem talált kapcsolatot egyik faktorban sem a pénz iránti attitűd és jövedelem között. A magasabb jövedelemmel rendelkezők jobban értékelik a pénz nyújtotta biztonságot és kényelmet (Wernimount–Fitzpatrick, 1972), és hajlamosabbak úgy vélekedni, hogy a pénz az eredményességet mutatja meg, és nem „gonosz dolog" (Tang–Gilbert, 1995). Wernimont és Fritzpatrick (1972) eredményei szerint a *munkahellyel rendelkezők* képe pozitív a pénzről; míg a munkanélküliek feszültek, boldogtalanok a pénzre gondolva.

Kutatási módszerek

Kutatásunk célja a pénzügyi attitűd mérése és különböző demográfiai változókkal való kapcsolatának vizsgálata volt, egyetemi hallgatók körében. A pénzügyi attitűd mérésére a MAS egyik változatát használtuk, amely a szakirodalom alapján gyakran használt, így megfelelő mérőeszköznek bizonyult. A MAS érvényességét számos országban ellenőrizték, így kínai, egyesült államokbeli, angol és mexikói mintán is

(Tang 1993; Furnham 1984, 1996; Yamauchi–Templer 1982; Roberts–Shepulveda 1999).

Kiindulási pontunk a már említett Roberts és Shepulveda (1999) 28 állításból álló, 5 faktort alkotó tételsora volt. Mivel a szerzők eredeti faktor-elnevezéseinek szóról szóra való fordítása nem minden esetben fejezi ki a magyar jelentéstartalmat, a faktorok elnevezését némileg módosítottuk annak érdekében, hogy azok tartalmát pontosabban tükrözze:

MAS I – Hatalom-Presztízs

MAS II – Megtartás-Idő → Takarékos, öngondoskodó

MAS III – Bizalmatlanság → Bizalmatlan, bizonytalan

MAS IV – Szorongás → Szorongó, aggodalmas

MAS V – Megszállott → Költségtudatos, akcióvadász

Az egyes állításokkal való egyetértést vagy egyet nem értést egy 7 fokozatú, középre rendezett skála segítségével lehetett kifejezni, ahol az 1 az „Egyáltalán nem értek egyet", a 7 a „Teljes mértékben egyetértek" választ jelentette.

Az elemzést PASW Statistics18 (SPSS) szoftverrel végeztük el, mely két fő területre terjedt ki:

1. A MAS itemek faktoranalízise. A faktorelemzéssel azt kívántuk kideríteni, hogy a kapott válaszok alapján hasonló faktorstruktúrát sikerül-e azonosítani, más szóval a pénzügyi attitűdre vonatkozó 28 változó hátterében ugyanazok a közös látens struktúrák állnak-e, mint amit Roberts és Shepulveda (1999) leírt.

2. A demográfiai változók: nem, életkor, iskolai végzettség, a saját, illetve szülőktől származó bevétel/jövedelem nagysága, munkaerő-piaci (eltartott/kereső) státusz és a hallgatók szakja/választott szakmája, illetve a takarékoskodási formák diverzitása, mint független változók, és a MAS faktorok közötti összefüggés vizsgálata.

Elemzésünk a Szent István Egyetem Gazdaság- és Társadalomtudományi Karán 305 egyetemi hallgató körében végzett kérdőíves vizsgálaton alapul. A minta a lakosság nemi arányait tekintve messze nem volt reprezentatív, de az egyetemi diákság – és különösen a gazdaság- és társadalomtudományi szakok diákjai – nemek szerint megoszlását tekintve

már valamelyest közelebb állt a magyarországi hallgatóknál tapasztalt arányokhoz. A kérdőívet kitöltők közel háromnegyede (73%) nő volt, a férfiak a minta 27%-át tették ki. Összességében a megkérdezettek kétharmada (67%) volt nappali, 33%-a pedig levelező tagozatos hallgató. Az életkor és tagozat szerinti megoszlást az 1. táblázat mutatja.

1. táblázat: A minta megoszlása életkor és a képzést nyújtó tagozat szerint

Életkor	**Nappalis**		**Levelezős**		**Összesen**	
	fő	%	fő	%	fő	%
21 éves vagy fiatalabb	126	61,5	3	3,0	129	42,4
22–26 éves	76	37,0	26	26,3	102	33,6
27–34 éves	2	1,0	46	46,5	48	15,8
35 éves vagy idősebb	1	0,5	24	24,2	25	8,2
Összesen	205	100	99	100	304*	100

* Egy huszonéves nem jelzett tagozatot.

A megkérdezettek csaknem fele (49%) szüleivel él egy háztartásban, és közel egyharmaduk (31%) nem a maga megkereste pénzzel gazdálkodik, hanem teljes mértékben a szülei tartják el, azaz mentesül az önmagáról és a családjáról való anyagi gondoskodás felelőssége alól. 48%-uk teljes mértékben önfenntartó, saját jövedelemszerző tevékenységet végez. A tagozatok szerinti bontásból az is kiderül, hogy annak ellenére, hogy a nappalis hallgatók közel felét (45%) kizárólag a szülők tartják el, 22%-uk a szülői apanázs mellett dolgozik is, és jelentős számban vannak olyanok is, akik teljes mértékben önfenntartóak, míg a levelezősök döntő többségére (89%) – érthető módon – teljes mértékben az önfenntartás a jellemző (2. táblázat).

2. táblázat: A válaszadók megélhetési forrása képzési forma szerint*

Megélhetési forrás	Nappalis		Levelezős		Összesen	
	fő	%	fő	%	fő	%
Szülei tartják el	92	45	3	3	95	31
Szülei tartják el és dolgozik is	45	22	0	0	45	15
Állandó és/vagy alkalmi munkából tartja el magát	58	28	88	89	146	48
Járadékból, segélyből, ösztöndíjból él	10	5	8	8	18	6
Összesen	205	100	99	100	304	100

*A nappalis hallgatók között 12-nek saját vállalkozása van, a levelezők között 6 vállalkozás-tulajdonos szerepel.

A válaszadók képzési szakok szerinti megoszlását a 3. táblázatban látjuk.

3. táblázat: A válaszadók megoszlása képzési szakok szerint

Képzési szak	Fő	%
Emberi erőforrások BA	64	21,0
Gazdálkodási és menedzsment BA	56	18,4
Pénzügy és számvitel BA	35	11,5
Kereskedelem és marketing BA	10	3,3
Kommunikáció és médiatudomány BA	29	9,5
Turizmus, vendéglátás BA	33	10,8
Vezetés és szervezés MsC	32	10,5
Egyéb (nem GTK)	16	5,2
Nem jelzett szakot	30	9,8
Összesen	305	100,0

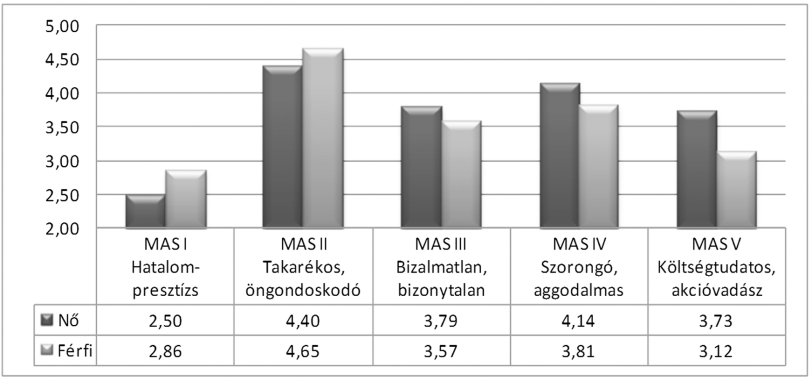
Eredmények

Az általunk elvégzett faktorelemzés eredménye összhangban van a Roberts és Shepulveda (1999) által leírt faktorokkal, mi is egy 5 faktoros

modellt kaptunk, melynek elfogadható volt az illeszkedése, magyarázó ereje 49%, a kapott faktorok pedig a sajátértékek alapján arányosak. A modellben, a kérdőívben szereplő 28 item közül 20 szerepelt, mind a 20 változó egyértelműen magyarázható, az egyes változók faktorokba sorolása megegyezik az irodalomban ismertetettel. A továbbiakban a különböző demográfiai szempontok szerinti vizsgálathoz az egyes faktorokhoz tartozó változók átlagértékeiből számított indexet használtuk (MAS I – MAS V értékek).

A demográfiai változók és a MAS faktorok közötti összefüggés vizsgálatára varianciaanalízist alkalmaztunk (ANOVA, F-próba), ezenkívül a kapcsolat erősségének mérésére használtuk még az Eta (szóráshányados) asszociációs mérőszámot. Fontosnak tartottuk minden esetben, mind az öt faktorra vonatkozóan az eredmények bemutatását, ugyanis gyakran előfordul az, hogy bár két változó között *általában* nem találunk szignifikáns kapcsolatot, a független változó egyes attribútumához tartozó értékek között mégis markáns különbözőségek tapasztalhatók, és ezek összehasonlításával további fontos megállapításokat tehetünk.

A varianciaanalízis a MAS I és MAS V esetében azt mutatja, hogy a nemnek befolyásoló hatása van ezekre a faktorokra (Szig=0,01, illetve 0,00), de még a többi faktor esetében is tapasztalható némi különbség a két nem válaszaiban (1. ábra).

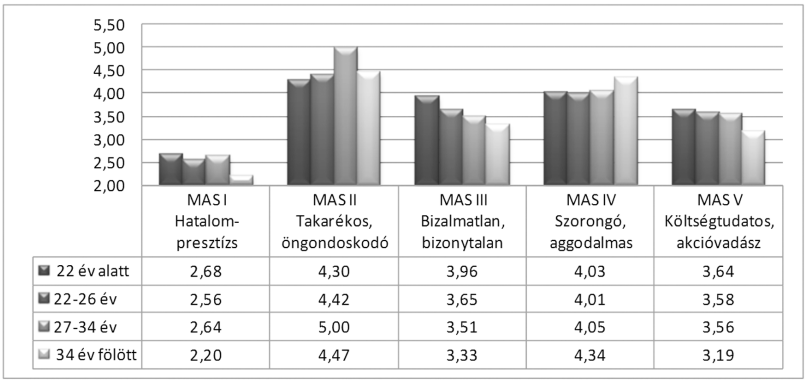


	MAS I Hatalom-presztízs	MAS II Takarékos, öngondoskodó	MAS III Bizalmatlan, bizonytalan	MAS IV Szorongó, aggodalmas	MAS V Költségtudatos, akcióvadász
Nő	2,50	4,40	3,79	4,14	3,73
Férfi	2,86	4,65	3,57	3,81	3,12

1. ábra. A MAS faktorok átlagértékei nemek szerint

Kutatásunk tehát megerősíti a korábban említett kutatások felnőtt mintákon talált eredményeit: a *nemek között* jelentős *különbségek tapasztalhatók* a pénzügyekhez való viszonyulásban. A *férfiak számára* a pénz *inkább jelenti a hatalom és presztízs forrását*, és ha nem is jelentős különbséggel, de inkább jellemző rájuk a *takarékosság*, mint a nőkre. A *nők* ugyanakkor költségtudatosabbak, *„akció-vadászok”*, és *nagyobb aggodalommal viszonyulnak a pénzhez*, valamint, ha csekély mértékben is, de inkább jellemző rájuk, hogy bizonytalanok, bizalmatlanok pénzügyi kérdésekben.

Az életkornak is erős szegmentáló hatása a van pénz iránti attitűdfaktorokban. A MAS II és MAS III esetében az egyes életkori kategóriák szignifikánsan (Szig=0,03, illetve Szig=0,05) különböznek egymástól, azonban a többi faktor esetében is vannak értelmezhető különbségek az egyes életkor-kategóriák között (2. ábra).



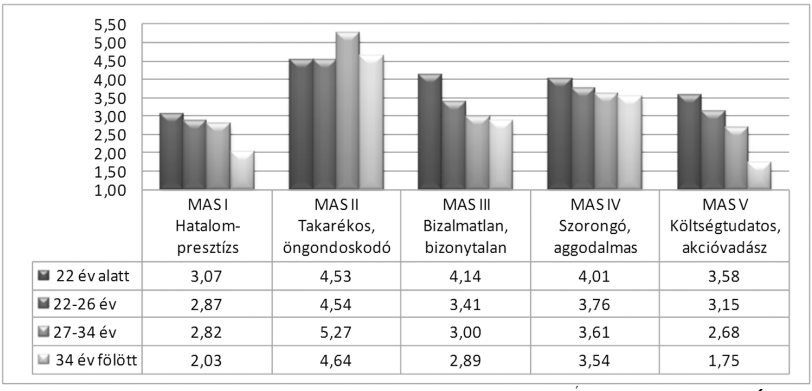
	MAS I Hatalom-presztízs	MAS II Takarékos, öngondoskodó	MAS III Bizalmatlan, bizonytalan	MAS IV Szorongó, aggodalmas	MAS V Költségtudatos, akcióvadász
22 év alatt	2,68	4,30	3,96	4,03	3,64
22-26 év	2,56	4,42	3,65	4,01	3,58
27-34 év	2,64	5,00	3,51	4,05	3,56
34 év fölött	2,20	4,47	3,33	4,34	3,19

2. ábra. A MAS faktorok átlagértékei életkorcsoportok szerint

A *fiatalabbak* (35 év alatt) *erősebben kapcsolják a pénzt a hatalom és presztízs* fogalomköréhez (MAS I), és a legfiatalabbak mutatják a legkisebb hajlandóságot a takarékoskodásra, az öngondoskodásra (MAS II). A megtakarítási hajlandóság a 27–34 éveseknél bizonyult a legerősebbnek, de a válaszok átlagai minden korosztályban az „inkább jellemző” sávba esnek, ami összességében a megkérdezettek megtakarító, öngondoskodó hozzáállását mutatja. A pénzhez kapcsolódó *szorongás* érzet (MAS IV) a *34 évnél idősebbeknél erősebb*, és ők kevésbé mutatnak akció-vadász magatartást, mint a fiatalabbak, bár a relatíve nagy szórásér-

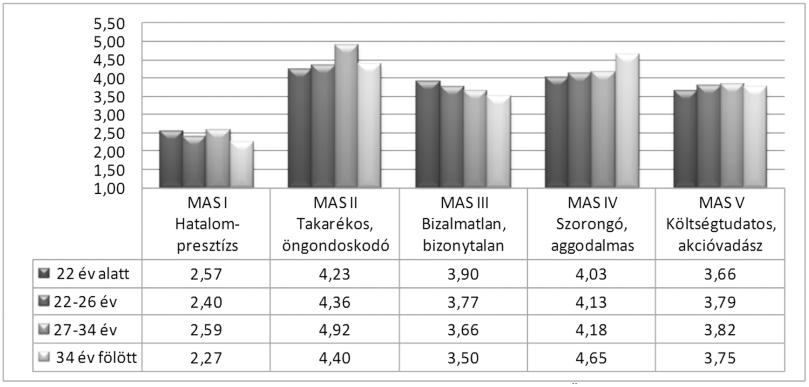
tékek mindkét esetben jelentős egyéni különbözőségekre utalnak (a standard szórás értékei rendre: 1,85; 1,80 szemben a fiatalabbak 1,48–1,56, illetve 1,36–1,40 közötti értékeivel). A *bizalmatlanság, bizonytalanság* (MAS III) *az életkor előrehaladtával fokozatosan csökkenő tendenciát mutat*, azaz egyre kevésbé jellemző, tehát a bizalmatlan/bizonytalan pénzügyi, fogyasztói hozzáállás a tudatosság felé mozdul el.

Az életkorcsoportok nemek szerinti bontása azt mutatja, hogy minél idősebbek a férfiak, annál kevésbé törődnek az akciókkal, míg a nőknél nem tapasztalható hasonló tendencia (3., 4. ábra).



	MAS I Hatalom-presztízs	MAS II Takarékos, öngondoskodó	MAS III Bizalmatlan, bizonytalan	MAS IV Szorongó, aggodalmas	MAS V Költségtudatos, akcióvadász
22 év alatt	3,07	4,53	4,14	4,01	3,58
22-26 év	2,87	4,54	3,41	3,76	3,15
27-34 év	2,82	5,27	3,00	3,61	2,68
34 év fölött	2,03	4,64	2,89	3,54	1,75

3. ábra. A MAS faktorok átlagértékei életkorcsoportok szerint – FÉRFIAK



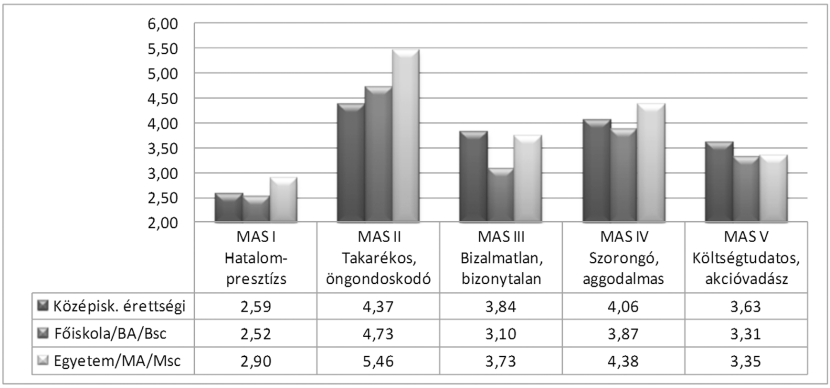
	MAS I Hatalom-presztízs	MAS II Takarékos, öngondoskodó	MAS III Bizalmatlan, bizonytalan	MAS IV Szorongó, aggodalmas	MAS V Költségtudatos, akcióvadász
22 év alatt	2,57	4,23	3,90	4,03	3,66
22-26 év	2,40	4,36	3,77	4,13	3,79
27-34 év	2,59	4,92	3,66	4,18	3,82
34 év fölött	2,27	4,40	3,50	4,65	3,75

4. ábra. A MAS faktorok átlagértékei életkorcsoportok szerint – NŐK

A férfiakra minden korcsoportban inkább jellemző a takarékos magatartás, mint a nőkre. Mind a férfiaknak, mind a nőknek az életkorukkal együtt erősödik a magabiztosságuk, de a tendencia a férfiaknál erősebb, nagyobb különbségek vannak az évek múlásával. A férfiak esetében hasonló, de kisebb mértékű csökkenést mutat az aggódás is, a nők ezzel szemben idősebb korukban jobban aggódnak, mint fiatalon.

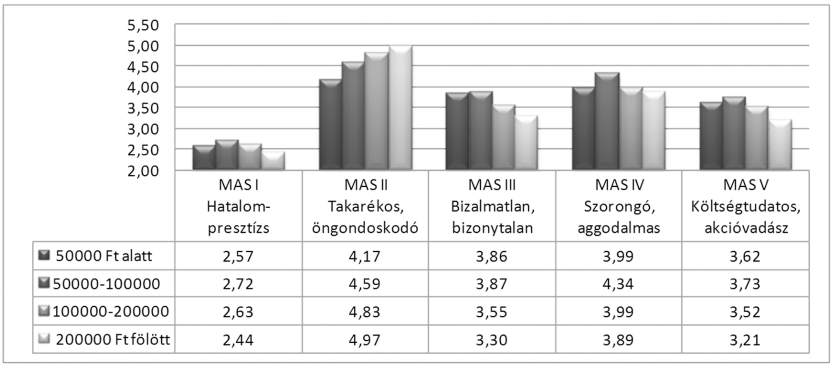
Az *iskolázottság* vonatkozásában, a szakirodalomban leírtakkal szemben némileg ellentétes tendenciákat kaptunk (5. ábra): a csak középiskolai végzettséggel rendelkezők keresik inkább az akciókat, míg a legmagasabb végzettséget jelentő egyetemi diplomával rendelkezők szoronganak leginkább. Mivel az átlagok minden kategóriában a közömbös 4-es érték alatt vannak, a megkérdezettek összességében egyik végzettség kategóriában sem tekintenek a pénzre úgy, mint a befolyásolás és hatalom eszközére. Tekintve azonban, hogy hallgatókról van szó, az érettségineél alacsonyabban iskolázott rétegek véleményét ezek az eredmények nem tükrözik. Az iskolázottság szintje egyértelműen összefüggést mutat a takarékosságra és öngondoskodásra való hajlandósággal, az iskolai végzettség kategóriái és a MAS II faktor között szignifikáns (Szig=0,01) összefüggés van. A megtakarítási, *öngondoskodási hajlandóság* már az érettségivel rendelkezők esetében is jelen van, de *a magasabb iskolázottsági szintekkel jelentősen növekszik*, és a válaszok szóródása is egyre kisebb lesz (a standard szórás értékei rendre: 1,44; 1,28; 1,05). A magasabb szintű tudás megszerzése együtt jár a tudatosabb gondolkodással, és látható, hogy a takarékos, öngondoskodó attitűdre is hatással van.

A *jövedelem, anyagi helyzet* és a pénzügyi attitűd kapcsolatáról a különböző szakirodalmak egymásnak ellentmondó eredményekről számolnak be. Kutatásunk azt mutatja, hogy minél nagyobb a diákok megélhetését biztosító összeg, annál nagyobb hajlandóságot mutatnak a takarékos-öngondoskodó magatartásra, és egyúttal annál inkább csökken a bizonytalanság érzetük (6. ábra). A MAS II esetében a két változó között szignifikáns összefüggés van, a kapcsolat erősségét kifejező Eta érték azonban nem túl magas (0,224), ami a változók közötti gyenge sztochasztikus kapcsolatot mutat.



	MAS I Hatalom-presztízs	MAS II Takarékos, öngondoskodó	MAS III Bizalmatlan, bizonytalan	MAS IV Szorongó, aggodalmas	MAS V Költségtudatos, akcióvadász
Középisk. érettségi	2,59	4,37	3,84	4,06	3,63
Főiskola/BA/Bsc	2,52	4,73	3,10	3,87	3,31
Egyetem/MA/Msc	2,90	5,46	3,73	4,38	3,35

5. ábra. A MAS faktorok átlagértékei iskolai végzettség szerint

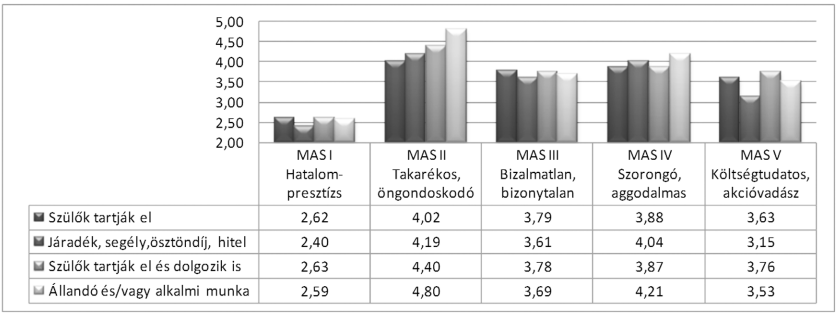


	MAS I Hatalom-presztízs	MAS II Takarékos, öngondoskodó	MAS III Bizalmatlan, bizonytalan	MAS IV Szorongó, aggodalmas	MAS V Költségtudatos, akcióvadász
50000 Ft alatt	2,57	4,17	3,86	3,99	3,62
50000-100000	2,72	4,59	3,87	4,34	3,73
100000-200000	2,63	4,83	3,55	3,99	3,52
200000 Ft fölött	2,44	4,97	3,30	3,89	3,21

6. ábra. A MAS faktorok átlagértékei a válaszadók anyagi helyzete szerint

Ne feledjük azonban, hogy ezek az összegek nem feltétlenül jelzik a megkérdezett életszínvonalát, hiszen nemcsak a munkából szerzett jövedelmet, hanem a szülőktől – a teljes ellátás mellett – kapott zsebpénzeket is magukban foglalják. Ugyanakkor tudnunk kell arról is, hogy a „nappalis hallgatói" lét sok esetben nem azt az önfeledt diákkort jelenti, mint korábban, hiszen a hallgatók csaknem fele már ma is költségtérítéses formában tanul, és ez az arány várhatóan növekedni fog az elkövetkező években. Teljes mintánk csupán 31%-a, a nappalis hallgatóknak is csak 45%-a nyilatkozott úgy, hogy kizárólag a szülei tartják el.

Feltételezhetjük, hogy a dolgozó, önmagukat eltartó emberek jobban megbecsülik a pénzt, igyekeznek okosabban bánni vele, és a tudatosabb, takarékosabb előrelátás jellemzi őket a pénzügyek terén, mint azokat, akik számíthatnak mások gondoskodására. A 7. ábra eredményeiből pontosan ez látszik: *aki* maga dolgozott meg a jövedelméért, és *önmagát tartja el, annak nagyobb a megtakarítási hajlandósága* is, a *munkaerőpiaci státusznak* pedig szignifikáns hatása van a MAS II faktorra. Az eltartott státuszból induló, és a saját lábán megálló (tanulmányait finanszírozó) státuszig tartó skála minden egyes fokozata magasabb értéket mutat, azonban *ez együtt* jár – talán ez magyarországi sajátosság, mert ellentmond több szerző megállapításával – *a* pénzzel kapcsolatos *fokozottabb aggódással* is.

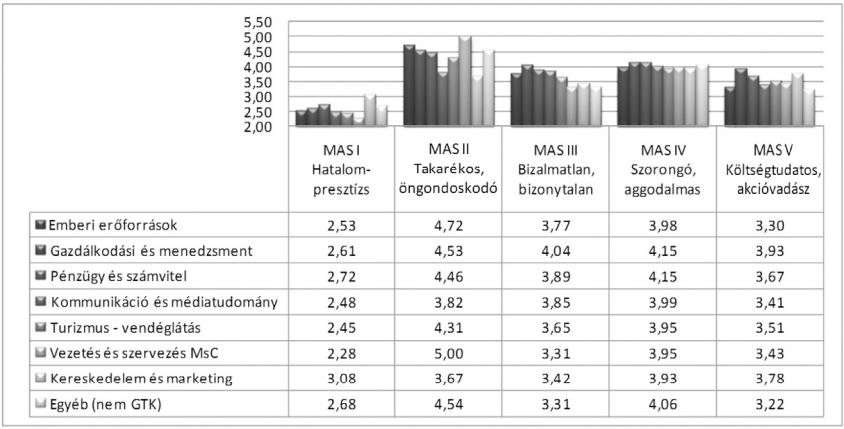


	MAS I Hatalom-presztízs	MAS II Takarékos, öngondoskodó	MAS III Bizalmatlan, bizonytalan	MAS IV Szorongó, aggodalmas	MAS V Költségtudatos, akcióvadász
Szülők tartják el	2,62	4,02	3,79	3,88	3,63
Járadék, segély,ösztöndíj, hitel	2,40	4,19	3,61	4,04	3,15
Szülők tartják el és dolgozik is	2,63	4,40	3,78	3,87	3,76
Állandó és/vagy alkalmi munka	2,59	4,80	3,69	4,21	3,53

7. ábra. A MAS faktorok átlagértékei a válaszadók munkaerőpiaci státusza szerint

A MAS faktorok lelki-pszichológiai beállítottságot, nem pedig ismeretszintet jelölnek, éppen emiatt is érdekes összehasonlítani az egyes *szakok* hallgatóit. A 8. ábrán láthatjuk, hogy bár nem túl nagyok a különbségek a különböző szakok között, meglepő módon a *Pénzügy és számvitel,* valamint a *Gazdálkodási és menedzsment szakos hallgatókra jellemző leginkább a bizonytalanság és szorongás,* és még a számunkra legérdekesebb takarékos-öngondoskodó faktorban is csak a középmezőnyben foglalnak helyet, sőt a pénzügyisek még valamivel az átlag alatt is szerepelnek. Jóval megelőzik őket a Vezetés és szervezés szakosok (5,00), de még az emberi erőforrás menedzserek (4,72) is. A MAS II fak-

tor és a hallgató szakja között szignifikáns összefüggés van (Szig=0,019). A takarékoskodás, öngondoskodás terén a Vezetés és szervezés mesterszakosok kiemelkednek, egyszersmind ők a legkevésbé hatalom-presztízs orientáltak, ami nyilvánvaló összefüggést mutat azzal, hogy – mesterszakosok lévén – az ő életkoruk a legmagasabb.

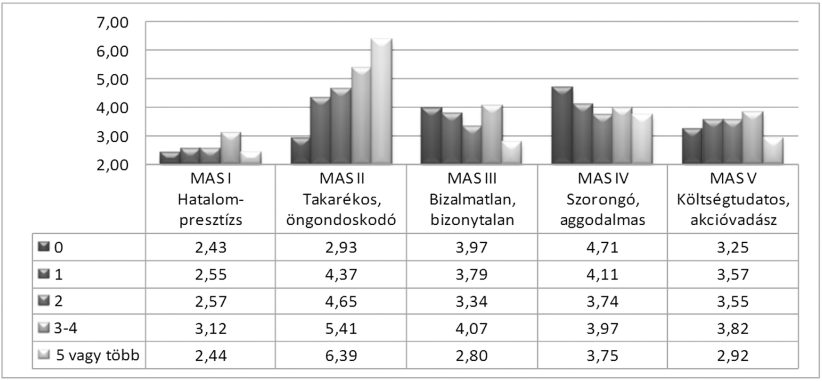


	MAS I Hatalom-presztízs	MAS II Takarékos, öngondoskodó	MAS III Bizalmatlan, bizonytalan	MAS IV Szorongó, aggodalmas	MAS V Költségtudatos, akcióvadász
Emberi erőforrások	2,53	4,72	3,77	3,98	3,30
Gazdálkodási és menedzsment	2,61	4,53	4,04	4,15	3,93
Pénzügy és számvitel	2,72	4,46	3,89	4,15	3,67
Kommunikáció és médiatudomány	2,48	3,82	3,85	3,99	3,41
Turizmus - vendéglátás	2,45	4,31	3,65	3,95	3,51
Vezetés és szervezés MsC	2,28	5,00	3,31	3,95	3,43
Kereskedelem és marketing	3,08	3,67	3,42	3,93	3,78
Egyéb (nem GTK)	2,68	4,54	3,31	4,06	3,22

8. ábra. A MAS faktorok átlagértékei a látogatott szakok szerint

Úgy tűnik tehát, hogy a pénzügyi érdeklődés és szakismeret nem segítik a hétköznapi, tudatos pénzhasználatot, tehát *a pénzhez való viszonyt elsősorban nem a szakmai ismeret alakítja, hanem egyfajta pszichés beállítódás lehet a meghatározó.*

Végül, a szorosan vett demográfiai változókon túlmutatva a pénzügyekhez való viszonyt jól jellemző, további változó hatását vizsgáltuk. Úgy gondoltuk, a pénzhasználat tudatosságát jelzi a *tartalékolási formák diverzitása*. Arra voltunk kíváncsiak, hogy a pénz értékőrző funkcióinak (ingatlanban, kötött bankszámlán stb.) kihasználása mellett törekednek-e további, akár hasznot hozó pénzfelhalmozó formákra (részvény, befektetés stb.) is. A MAS II faktor esetében a két szélső érték közti különbség jelentős (3,46): míg a megtakarítással nem rendelkezők válaszainak átlaga – érthető módon – a közömbös 4-es szint alatt van (a takarékoskodással való egyet nem értés irányába mutat), addig a megtakarítással rendelkezők esetében minden kategóriában 4 fölöttiek az átlagok, ami a takarékossággal való egyetértést jelzi (9. ábra).



	MAS I Hatalom-presztízs	MAS II Takarékos, öngondoskodó	MAS III Bizalmatlan, bizonytalan	MAS IV Szorongó, aggodalmas	MAS V Költségtudatos, akcióvadász
0	2,43	2,93	3,97	4,71	3,25
1	2,55	4,37	3,79	4,11	3,57
2	2,57	4,65	3,34	3,74	3,55
3-4	3,12	5,41	4,07	3,97	3,82
5 vagy több	2,44	6,39	2,80	3,75	2,92

9. ábra. A MAS faktorok átlagértékei a pénzkezelési/tartalékolási formák száma szerint

A megtakarítási formák számának növekedése egyre magasabb átlagértékeket von maga után, a kapcsolat szignifikáns, közepes erősségűnek mondható (Eta=0,325). Ellenkező irányú tendencia (bár nem szignifikáns összefüggés) tapasztalható a szorongással (MAS IV) összefüggésben. A megtakarítási formák számának emelkedésével alacsonyabb szorongás-értékek járnak együtt (a kétféle megtakarítási formával rendelkezők lógnak ki csupán némileg ebből a sorból). A megtakarítással nem rendelkezők, vagy annak csak egyetlen formáját alkalmazóknál a 4-es fölötti értékek a szorongó attitűd irányába mutatnak, míg a többieknél a 4-es alatti átlagok inkább nem aggódó hozzáállást jeleznek.

Mindez meggyőzött bennünket arról, hogy az – eddig is legfontosabbnak tekintett – *MAS II faktor* nem csupán a pszichés beállítottságot, hanem *a gyakorlati cselekvésben megnyilvánuló viselkedést is jól prezentálja.* A financiális szakzsargonban megtakarítási-befektetési szinteknek, afféle „betétes karriernek" nevezett tartalékolási diverzitás kifejezetten a takarékoskodó-öngondoskodó mentalitással fonódott össze.

Összegzés

Eredményeink – a nemzetközi szakirodalommal összhangban – a pénz iránti attitűd és bizonyos demográfiai jellemzők együttjárását mutatják: a fiatalok és a férfiak számára a pénz inkább jelenti a hatalom és

presztízs forrását, míg a nők költségtudatosabbak, jobban keresik az akciókat, leárazásokat. A megtakarítási hajlandóság a 27–34 éveseknél bizonyult a legerősebbnek, az egyén életkorának, illetve jövedelmének emelkedése együtt jár a pénzügyi értelemben vett bizalmatlanság/bizonytalanság csökkenésével, a bizalmatlan fogyasztói magatartás a pénzügyi, fogyasztói tudatosság felé mozdul el.

Kutatásunk bizonyította, hogy a MAS jól használható mérőeszköz a magyarországi pénz iránti attitűd és pénzkultúra vizsgálatokban, megfelelően jelzi a különböző csoportok attitűdbeli eltéréseit. Eredményeink sok tekintetben hasonló összefüggéseket mutatnak a demográfiai jellemzők és a pénz iránti attitűd között, mint ami a nemzetközi szakirodalomból ismert.

A pénzzel kapcsolatos attitűdöt leíró faktorok közül kiemelkedő fontossággal bír a megtakarítási hajlandóságra, a költségek tervezésére és nyomon követésére vonatkozó MAS II, az ebben megtestesülő „pénzkultúra" az, aminek erősítésére a magánemberek, a pénzintézetek és az állam egyaránt törekednek. A MAS II faktor a legtöbb demográfiai indikátor esetében szignifikáns összefüggést mutat, ez alól kivételt csak a *nem* képez. Mivel a legalacsonyabb átlagértékek is 4-esnél nagyobbak, azaz a takarékossággal való egyetértés irányába mutatnak, elmondhatjuk, hogy a megkérdezetteket általában – kisebb vagy nagyobb mértékben – a takarékosság, a pénzügyi előrelátás jellemzi.

Vizsgálatunkban az is bebizonyosodott, hogy a tudatos pénzhasználat összefügg a felhasznált megtakarítási formák sokféleségével is. Az önmaguk jövőjéről gondoskodók több lábon állnak, és magától értetődően erősebb a pénzügyekhez való takarékos hozzáállásuk, valamint kevésbé jellemzi őket az ezekhez kapcsolódó szorongás, aggodalom. Mindez azt is mutatja, hogy a MAS II faktor értékei az egyének viselkedésében is markánsan megnyilvánulnak, amiből annak magatartás-előrejelző erejére is következtethetünk.

Az ismeretekből, attitűdökből és viselkedésből kialakuló pénzügyi kultúra nélkülözhetetlen a megalapozott pénzügyi döntések meghozatalához, az egyéni pénzügyi jólét eléréséhez. A további adatfelvételek és elemzések fontos feladata lehet a különböző pénzügyi attitűdök előre-

jelző erejének tesztelése, azaz annak megvizsgálása, hogy miként hatnak a különböző attitűdök a vásárlói viselkedésre és a pénzügyi döntésekre. Egy, az OECD vizsgálathoz hasonló, Közép-Kelet-Európa több országára kiterjedő kutatás jó alapja lehetne az országok közötti együttműködésnek a múlt negatív örökségének felszámolásában, a pénzügyi kultúra terjesztését és fejlesztését megcélzó programok keretében.

Irodalomjegyzék

Andersen, J. – Camp, P. – Kiss, E. – Wakita, S. – Weyeneth, J. (1993) The money attitude scale: what college students think about green stuff. *The Proceedings of the American Council on Consumer Interests*, 39, 377–384.

Atkinson, A. – Messy, F. (2012) *A pénzügyi kultúra mérése*. Az OECD/Nemzetközi Pénzügyi Képzési Hálózata (INFE) kísérleti kutatásának eredményei. OECD Pénzügyi, Biztosítási és Magán-nyugdíjpénztári Műhelytanulmányok, 15. sz. OECD Publishing. http://dx.doi.org/10.1787/5k9csfs90fr4-en

Bailey, W. – Gustafson, W. (1986) Gender and gender-role orientation differences in attitudes and behaviors toward money. *Proceedings of the Fourth Annual Conference of the Association of Financial Counseling and Planning Educators*, 11–20.

Baker, P. M. – Hagedorn, R. B. (2008) Attitudes to money in a random sample of adults: factor analysis of the MAS and MBBS scales, and correlations with demographic variables. *The Journal of Socio-Economics*, 37, 1803–1814.

Furnham, A. (1984) Many sides to the coins. *The psychology of money usage. Personality and Individual Differences*, 5 (5), 501–509.

Furnham, A. – Argyle, M. (1998) *The psychology of money*. London: Routledge.

Goldberg, H. – Lewis, R. T. (1978) *Money Madness: The Psychology of Saving, Spending, Loving, and Hating Money*. London: Speingwood Books.

Gresham, A. B. – Fontenot, G. F. (1989) Different attitudes of the sexes toward money: an application of the money attitude scale. In: Gor-

don, P. – Kellerman, B. (Eds.), *Advences in Marketing. Southwestern Marketing Association*. 380–384.

Halász L. – Hunyadi Gy. – Marton L. M. (1979) *Az attitűd pszichológiai kutatásának kérdései*. Akadémiai Kiadó, Budapest.

Husz I. – Szántó Z. (2011) Mi a pénzügyi kultúra? In: Czakó Á. – Husz E. – Szántó Z.: *Meddig nyújtózkodjunk? A magyar háztartások és vállalkozások pénzügyi kultúrájának változása a válság időszakában*. BCE Nemzeti Innovációs Hivatal 9–14.

Kovács P. – Kosztopulosz A. – Révész B. – Kiss G. D. – Cseri Cs. (2012) *Középiskolások pénzügyi kultúrájának felmérése*. SZTE Gazdaságtudományi Kar. Összefoglaló tanulmány.

Lim, V. K. G. – Teo, T. S. H. (1997) Sex, financial hardship and locus of control: an empirical study of attitudes towards money among Singaporean Chinese. *Journal of Economic Psychology* 18 (18), 369–386.

Lynn, R. (1991) *The secret of the miracle economy*. London: SAU.

Medina, J. F. – Saegert, J. – Gresham, A. (1996) Comparison of Mexican-American and Anglo-American attitudes toward money. *The Journal of Consumer Affairs*, 30(1), 124–145.

Mellan, O. (1997) *Barátságban a pénzzel*. Helikon Kiadó, Budapest.

Prince, M. (1991) Gender and money attitudes of young adults. *Proceedings of the Conference on Gender and Consumer Behavior*, 284–291.

Roberts, J. A. – Sepulveda, C. J. (1999) Demographics and money attitudes: a test of Yamauchi and Templer's money attitude scale in Mexico. *Personality and Individual Differences* 27 (1), 19–35.

Rubinstein, W. D. (1981) Survey report on money. *Psychology Today* 5, 24–44.

Rudmin, F. W. (1990) German and Canadian data on motivations for ownership: was Pythagoras right? *Advences in Consumer Research* 17, 176–181.

Tang, T. L. P. (1992) The meaning of money revisited. *Journal of Organizational Behavior* 13 (2), 1997–2002.

Tang, T. L. P. (1993) The meaning of money: extension and exploration of the Money ethic Scale in a sample of University students in Taiwan. *Journal of Organizational Behavior*, 14, 93–99.

Tang, T. L. P. – Gilbert, P. R. (1995) Attitudes toward money as related to intrinsic and extrinsic job satisfaction, stress and work-related attitudes. *Personality and Individual Differences*, 19(3), 327–332.

Wernimount, P. – Fitzpatrick, S. (1972) The meaning of money. *Journal of Applied Psychology*, 56, 218–226.

Yablonsky, L. (1991) *The emotional meaning of money*. New York: Gardner Press.

Yamauchi, K. T. – Templer, D. L. (1982) The development of money attitude scale. *Journal of Personality Assessment* 46 (may), 522–528.