Közgazdász Fórum
Forum on Economics and Business
19 (128), 32–54.
2016/3

Empirical study of financial personality types and attitudes

ALEXANDRA LUKSANDER – ERZSÉBET NÉMETH – DÁNIEL BÉRES – BOGLÁRKA ZSÓTÉR

Our aim is to examine – by analysing the data of a recently developed 36-question financial personality test – the financial personality types that can be defined within the Hungarian society, as well as their financial habits and attitudes. In addition – using a decision tree – we identified personality traits and individual behaviour that influence indebtedness. On the basis of our results we identified seven financial personality types: the economizers, the hardworkers, the spenders, the tidy ones, those who can not keep control of their own finances, the planners and the implusive type of individuals. The analysis of the seven categories of financial behaviour reveals that financial attitudes affect the individual's financial behaviour in a complex way and financial personality traits appear to be contradictory (for example spending and saving often get on well with each other). Our results suggest that – in order to avoid over-indebtedness – saving is crucial, while reliance on good fortune and the inability to control finances are the major threats.

Keywords: financial literacy, financial attitude, personality types.
JEL codes: D03, G02.

Kiadó: Romániai Magyar Közgazdász Társaság és a Babeș–Bolyai Tudományegyetem Közgazdaság- és Gazdálkodástudományi Karának Magyar Intézete
ISSN: 1582-1986 www.econ.ubbcluj.ro/kozgazdaszforum

Pénzügyi személyiségtípusok és az eladósodást befolyásoló pénzügyi attitűdök empirikus vizsgálata

LUKSANDER ALEXANDRA[1] – NÉMETH ERZSÉBET[2] – BÉRES DÁNIEL[3] – ZSÓTÉR BOGLÁRKA[4]

Célunk – egy újonnan kifejlesztett, 36 kérdésből álló pénzügyi személyiségteszt adatainak elemzésével – megvizsgálni, hogy a magyar társadalomban milyen tipikus pénzügyi személyiségtípusok határozhatók meg, illetve az egyes személyiségtípusokat milyen pénzügyi szokások és attitűdök jellemzik. Ezen kívül az egyének eladósodását befolyásoló személyiségjegyek és viselkedésminták azonosítását végeztük el döntési fa segítségével. Eredményeink alapján a következő hét pénzügyi személyiségtípust különítettük el: a beosztók, a dolgosok, a dorbézolók, a rendesek, azok, akik nem tudják kézben tartani a pénzügyeiket, a tervezők és az „egyszer hopp, máskor kopp" típusú egyének. A hét kategória pénzügyi viselkedésének jellemzéséből kiderül, hogy a különböző pénzügyi attitűddimenziók kombinációi komplex módon befolyásolják a pénzügyi magatartást, gyakran elsőre ellentmondásosnak tűnő pénzügyi személyiségjegyek – például a költekezés és a spórolás – is jól megférnek egymással. Eredményeink szerint az eladósodottság elkerülése szempontjából kulcsfontosságú a megtakarítás, veszélyeztető tényező viszont a szerencsére való hagyatkozás, illetve az, ha valaki nem tudja kézben tartani a pénzügyeit.

Kulcsszavak: pénzügyi kultúra, pénzügyi attitűd, személyiségtípus.
JEL kódok: D03, G02.

Bevezető

A 2008-ban kirobbant nemzetközi pénzügyi válság negatív hatást gyakorolt a gazdaságra, illetve azon keresztül az egész társadalomra. A válság egyértelművé tette, hogy szélesebb pénzügyi ismeretekre, jártasságra és gondolkodásmód-váltásra van szükség (IRBD 2009). Napjaink-

[1] Számvevő főtanácsos, Állami Számvevőszék, e-mail: szandron@gmail.com.
[2] PhD, egyetemi tanár, Metropolitan Egyetem, e-mail: enemeth@metropolitan.hu.
[3] PhD-hallgató, Szent István Egyetem, e-mail: e-mail: beres.daniel.ino@gmail.com.
[4] Doktorjelölt, tanársegéd, Budapesti Corvinus Egyetem, e-mail: boglarka.zsoter@uni-corvinus.hu.

ban, amikor a pénzügyi intézmények kínálatában egyre komplexebb pénzügyi termékek és szolgáltatások jelennek meg, ezek az ismeretek egyre nagyobb jelentőségre tesznek szert. A lakosság pénzügyi ismereteinek hiánya és az ebből eredő helytelen pénzügyi döntések egyéni és makrogazdasági szinten jelentkező problémákhoz vezetnek. Magyarországon az ismerethiány elsősorban a tényleges teherviselő képességnél magasabb adósságkockázat vállalásában és végső soron a túlzott eladósodottságban mutatkozott meg.

A gazdasági válság kezdete óta egyre fontosabbá válik a pénzügyi kultúra kérdésköre világszerte és Magyarországon egyaránt. Számos kutatás született a témában, mely az emberek pénzügyi ismereteit vizsgálja. Az OECD tanulmánya szerint: „A pénzügyi kultúra a tudatosság, ismeretek, készségek, attitűdök és viselkedések kombinációja, melyekre szükség van a megalapozott pénzügyi döntések meghozatalához és végső soron az egyéni pénzügyi jólét eléréséhez" (Atkinson–Messy 2012. 14). Czakó és szerzőtársai (2011) szintén amellett érvelnek, hogy a pénzügyi kultúra vizsgálata során, a pénzügyi ismeretek mellett, figyelmünket ki kell terjeszteni a pénzügyi döntések mögött meghúzódó kulturális tényezőkre is. A pénzügyi magatartást ugyanis nemcsak a tájékozottság, az intellektuális képességek, hanem az értékek, hagyományok és normák is befolyásolják. A felelősségteljes pénzügyi viselkedés kialakítása szempontjából tehát fontos a viselkedés mögött meghúzódó pénzügyi attitűdök megismerése is.

Pénzügyi attitűdnek a pénzzel, pénzügyekkel kapcsolatos viszonyulást nevezhetjük. Az egyének pénzügyi magatartása, illetve szokásai térben és időben is rendkívül differenciáltak lehetnek, mivel ezek kialakulását, illetve folyamatos változását számos tényező együttesen befolyásolja (Németh et al. 2016). Az egyének pénzhez fűződő viszonyát alapvetően befolyásolják a gyermekkori tapasztalatok, ugyanis a későbbiekben akaratlanul is ezeket a mintákat követik, illetve néha épp ellenkezőleg, elutasítják azokat (Mellan 1997).

A világválság következtében olyan gazdasági és társadalmi változások zajlottak le, amelyek az ügyfelek megtartása és az új ügyfelek megszerzése kapcsán sok szempontból újszerű versenyhelyzetet terem-

tettek a lakossági banki piacon. A változásokhoz való alkalmazkodást segíti a banki ügyfelek pénzügyi viselkedésmódjának alaposabb és mélyrehatóbb megismerése és megértése.

A pénzügyi attitűd vizsgálata a bankok számára újfajta módszert kínál az ügyfelek szegmentálásához, lehetővé téve a fogyasztók pénzügyi attitűd alapú csoportosítását (Hornyák 2015). Ez a szegmentálási gyakorlat jó alapot szolgáltat arra, hogy a pénzintézetek minden szegmentumnak megfelelő termékeket biztosíthassanak, valamint lehetővé teszi az ügyfelek jövőbeni viselkedésének – például a hiteltörlesztési hajlandóságnak – az előrejelzését.

Cikkünkben elsőként röviden bemutatjuk a pénzügyi attitűd fogalmát, majd vázoljuk a téma alapjául szolgáló szakirodalmat, amelyet a kutatás során használt módszerek és eljárások ismertetése követ. Ezt követően egy kérdőíves felmérés eredményeinek értékelésével vizsgáljuk, hogy a magyar társadalomban milyen tipikus pénzügyi személyiségtípusok határozhatók meg, illetve az egyes személyiségtípusokat milyen pénzügyi szokások és attitűdök jellemzik. A személyiségtípusok meghatározását követően elemzésünket az egyének eladósodását befolyásoló személyiségjegyek és viselkedésminták azonosításával folytatjuk. Végül összefoglaljuk az eredmények alapján levonható következtetéseket.

Szakirodalmi áttekintés

A pénzügyi attitűd fogalma

Pénzügyi attitűdnek a pénzzel, pénzügyekkel kapcsolatos értékelő viszonyulást nevezzük. A pénzhez való viszonyulásunk személyiségünk függvénye, amit a társadalmi elvárások, demográfiai jellemzők, gazdasági körülmények és az oktatási rendszer is jelentősen befolyásolhatnak (Hornyák 2015).

Az attitűdöknek három komponense különíthető el (Hornyák 2015):

• A kognitív (megismerési) komponens az egyén ismereteire, vélekedéseire vonatkozik. Ezek az ismeretek nem fedik le teljes egészében a tárgyra vonatkozó ismeretrendszert, az egyén ezt mégis objektív tudásként éli meg.

• Az affektív (érzelmi) komponens arra vonatkozik, hogy az egyénnek milyen kedvező vagy kedvezőtlen érzései vannak az attitűdtárgyhoz kapcsolódóan. Ez az érzelmi viszonyulás gyakran minősítéseket is tartalmaz, mint a jó-rossz, helyes-helytelen. Az attitűd affektív elemei adják a tárgyra irányuló viselkedés motivációját.

• Az attitűd konatív (viselkedési) komponense az attitűdtárgyra vonatkozó cselekvéssel, viselkedéssel, magatartással kapcsolatos.

Az attitűdkutatások rámutattak arra, hogy az értékelő viszonyulás e három tényezője együtt alakul, s így biztosítja a személyiség konzisztens viszonyulását egy adott dologhoz. Fontos kutatási eredmény, hogy ha az attitűd egyik összetevőjére hatunk, változni fog a másik is, ezért a nem kívánatos pénzügyi viselkedés megváltoztatásához fontos megismerni a pénzügyi attitűd összetevőit (Rosenberg 1960).

A pénzügyi attitűd szempontjából a gyerekkori tapasztalatok meghatározóak, a pénzzel való bánásmód már gyerekkorban kialakul, és később csak nagyon lassan és nehezen változtatható meg (Hornyák 2015). A szülői példával való azonosulás, illetve szembefordulás egész életen át meghatározza az egyén pénzhez való viszonyulását. Kutatások igazolták, hogy e korai intenzív tanulási folyamat révén a gyerekek a pénzhez mint eszközhöz különféle attitűdöket és érzelmi jellemzőket is rendelnek, amelyek aztán felnőttkorukban erőteljesen befolyásolják pénzügyi magatartásukat (Nagy–Tóth 2012).

A pénzügyi attitűd dimenziói

A pénzügyi kultúra kutatásában a pénzügyi attitűd egyre nagyobb szerepet játszik, hiszen bizonyítást nyert, hogy a pénzügyi döntések szempontjából ezek az attitűdök óriási jelentőséggel bírnak. A pénzügyi attitűdökkel, személyiségtípusokkal az 1970-es évektől már számos kutató foglalkozott. Jelen fejezetben ezekből a kutatásokból tekintünk át néhányat.

Goldberg és Lewis (1978) háromfajta pénzügyi személyiségtípust különböztettek meg: gyűjtögetők, önállóságra törekvők és hatalmi játékosok. Eredményeik szerint a három személyiségtípust elsősorban a pénzszerzés mögötti motiváció különbözteti meg. Az önállóságra törekvők célja, hogy a pénz által csökkentsék diszkomfortérzetüket és kiszol-

gáltatottságukat a világgal és másokkal szemben. A gyűjtögetők a pénz felhalmozása által a gazdasági és környezeti változásból fakadó kárt szeretnék elkerülni, mérsékelni. A hatalmi játékosoknál – az előző két csoporttal szemben – nem a biztonságra való törekvés a fő cél, hanem elsősorban más emberek figyelmét és csodálatát akarják elérni a pénz birtoklása által.

Forman (1987) Goldberg és Lewis rendszerét egy újabb személyiségtípussal egészítette ki, a játékosokéval, mely csoport tagjai a pénz megszerzését intenzív izgalmi és érzelmi állapotokhoz kapcsolják – ilyen lehet a póker vagy a rulettjáték, és akár a tőzsdézést is fel lehet fogni egyfajta szerencsejátékként.

Mellan (1997) kilenc személyiségtípust különböztetett meg a pénzhez való viszonyulás alapján. A spórlósoktól távol áll a hedonista magatartás, a költekezés helyett a megtakarítás jellemző rájuk. A költekezőktől idegen a takarékoskodás és a költségvetés készítése, számukra a pénzköltés okoz örömet, ami általában valamilyen külső ingerhez kapcsolódik. Az aszkéták azok, akiket zavar, ha sok pénzük van, ez ugyanis egyfajta bűntudatot ébreszt bennük. A menekülők nem szeretnek pénzügyeikkel foglalkozni, kerülik a pénzzel kapcsolatos mindennapi teendőket. A harácsolók számára a pénz a hatalom szimbóluma, ezért céljuk vagyonuk folyamatos növelése. A dorbézolók hajlamosak arra, hogy egy ideig spóroljanak, ugyanakkor, ha valamilyen külső inger éri őket, akkor mérlegelés nélkül képesek költekezni. Az aggodalmaskodók számára a pénzügyek kézben tartása egyfajta kontrollt jelent, éppen ezért jellemző rájuk, hogy pénzügyi helyzetüket folyamatosan figyelemmel kísérik. A kockázatvállalók számára a pénz izgalmat és szabadságot jelent, pénzüket szívesen teszik kockára. Az utolsó típust a kockázatkerülők alkotják, számukra a pénz a biztonságot testesíti meg.

A pénzügyi attitűdök vizsgálatára Yamauchi és Templer (1982) létrehozta az ún. Money Attitude Scale-t (MAS – Pénzügyi Attitűd Skála). A skála a pénzügyi attitűd négy dimenzióját méri. Az első dimenzió a hatalom-presztízs, amely arra utal, hogy a pénz az egyének számára a sikert és a hatalmat szimbolizálja. A következő dimenzió a megtakarítás és idő, amely dimenzióban a jövőre való felkészülés és a pénzügyi helyzet folya-

matos kontroll alatt tartása játssza a főszerepet. A harmadik dimenzió a bizalmatlanság, amely azt mutatja meg, hogy az egyénre mennyire jellemző, hogy gyanakodva, már-már félve tekint a pénzre. Az utolsó dimenzió a szorongás. A pénz ebben a dimenzióban ellentmondásos jelenség, mivel egyszerre jelent az egyén számára szorongást, illetve védelmet biztosító eszközt. A szerzők szerint a fenti négy dimenzió együttes kombinációi komplex módon befolyásolhatják a pénzügyi magatartást.

A Furnham (1984) által kidolgozott skála (Money Beliefs and Behaviour Scale / MBBS – Pénzügyi Hiedelmek és Viselkedés Skála) elsősorban az erőfeszítések és a pénzügyi jólét közti összefüggésről alkotott vélekedést méri. Eredményei alapján hat tisztán kirajzolódó faktor mutatható ki a pénzügyi attitűdben, melyek a következők: (1) kényszeresség, (2) hatalom, (3) megtakarítás, (4) biztonság, (5) elégedetlenség, (6) erőfeszítés. A kényszeresség Furnham kutatásában azt jelenti, hogy az egyének a pénzt a másokkal való összehasonlítás alapjául használják. A hatalom a korábbi kutatások eredményeihez hasonlóan azt mutatja, hogy a pénz birtoklása a hatalom kifejeződése. A harmadik dimenzió a megtakarítás, amely Furnham szerint a pénzügyi konzervativitásra, illetve a biztonság előtérbe helyezésére irányul. Az elégedetlenkedés azt mutatja, hogy az egyén sohasem érzi azt, hogy elég pénze van, ez az elégedetlenség pedig folyamatosan hajtóerőt jelent számára. Végül az erőfeszítés dimenziója azt mutatja, hogy a pénz, illetve a pénzhez való hozzáállás kapcsán megjelenik a munka motívuma, amely egyfajta értékszemléletet is tükröz.

Tang (1992) a pénzzel kapcsolatos attitűdök mérésére 30 állításból álló kérdőívet dolgozott ki, melyet később hat állításra rövidített le (Tang–Kim 1999). A hat állítás összesen három faktort határoz meg: az első a költségvetés („Körültekintően vezetem a költségvetésemet”, „Körültekintően használom a pénzemet”), a második a pénzhez kapcsolódó negatív érzések („A pénz rossz”, „A pénz minden rossznak a forrása”), míg a harmadik azt a vélekedést tükrözi, amely szerint a pénz a siker záloga („A pénz a siker szimbóluma”, „A pénz a teljesítményt tükrözi”).

Medina és szerzőtársai szerint (1996) a pénzügyi attitűd négy dimenziója a bizalmatlanság-szorongás, a pénzmegtartási idő, a hata-

lom-presztízs és a minőség, amely azt az elgondolást jelenti, hogy az ár a minőséget szimbolizálja.

Németh és szerzőtársai (2016) kilenc, a pénzügyi személyiséget meghatározó dimenziót különítettek el, melyek a következők: (1) beosztás, (2) egyszer hopp, máskor kopp, (3) rend, (4) árérzékenység, (5) gyűjtögetés, (6) tervezés, (7) dorbézolás, (8) dolgosság, (9) nem tudják kézben tartani a pénzügyeiket. A beosztás dimenziója elsősorban az adósságok elkerülését, a megtakarítást, a pénz beosztását jelenti. Az „egyszer hopp, máskor kopp" tulajdonságok között elsősorban a rövid távúak dominálnak – szeretnek szórakozni, ami tetszik nekik, azt azonnal megveszik, szeretnek vásárolni és gyakran jutalmazzák meg magukat –, kiegészülve a kockázatvállalással, ami a szerencse kipróbálásában jelenik meg. A rend dimenzióját a pénzügyek figyelemmel kísérése, a kiadások számon tartása dominálja. Az árérzékenység az árak figyelemmel kísérését, összehasonlítását jelenti. A gyűjtögetés a javak felhalmozására utal. A tervezés a pénzköltés megtervezésére (bevásárlólista készítése) vonatkozik. A dorbézolás olyan attitűdöket foglal magában, amelyek azt mutatják, hogy az egyén olyan kiadásokat is vállal – feltehetően kényelmi szempontok miatt –, melyek elkerülhetőek lennének. Ilyen a készétel vásárlása vagy az, hogy az aprópénzt nem kérik vissza fizetésnél. A dolgosság az egyén hajlandóságát mutatja abból a szempontból, hogy képes áldozatokat hozni a pénz megszerzése érdekében (pl. spórolni vagy munkát vállalni). Végül még egy dimenzió került azonosításra, ami a „nem tudják kézben tartani a pénzügyeiket" elnevezést kapta. Ez sokban hasonlít az „egyszer hopp, máskor kopp" dimenzióra, ugyanakkor a motivációt tekintve különbözik attól. Míg a korábbi kategóriánál a rövid távú haszonmaximalizálás (örömszerzés) volt az indíték (pl. a vásárlás), itt inkább arról van szó, hogy az egyének nem képesek megbecsülni a fogyasztani kívánt javak valós értékét.

A pénzügyi attitűd és a pénzügyi döntések kapcsolata

Husz és Szántó (2011) szerint a Magyarországon eddig elindult kezdeményezések szűken használják a pénzügyi kultúra fogalmát, és a kultúra felszíni rétegére, elsősorban a pénzügyi ismeretekre és a viselkedés fejlesztésére fókuszálnak. A szerzők hangsúlyozzák, hogy bár a pénzü-

gyi 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, értékekről, attitűdökről sem.

Az empirikus kutatások tükrében a pénzügyi attitűd fogalmának vizsgálata kritikus jelentőségű annak megértésében, hogy az egyének miként költekeznek, valamint segítségével megérthetővé válnak olyan irracionálisnak tekinthető jelenségek is, mint a kényszeres vásárlás (Furnham–Okamura 1999), boldogtalanság (Kasser–Ryan 1996) vagy játékfüggőség (Tatzel 2003). A pénz tehát nemcsak a gazdasági, hanem a társas és egyéni magatartást is befolyásolhatja, illetve károsíthatja.

Az OECD 2012-ben 14 országra kiterjedő kutatást végzett, melynek keretében szociodemográfiai jellemzők alapján vizsgálták a pénzügyi ismeretek, attitűdök terén megmutatkozó különbségeket. Az eredmények szerint a magasabb pénzügyi ismeretekkel rendelkező válaszadók pozitívabb pénzügyi viselkedést mutatnak minden vizsgált országban, hasonlóképpen a pozitív pénzügyi attitűd pozitív pénzügyi viselkedést eredményez (Atkinson–Messy 2012).

A Magyar Nemzeti Bank 2012-ban felmérést végzett (Divéki–Listár 2012), mely a lakosság különböző fizetési módokhoz való hozzáállását vizsgálta. A kutatás eredményei azt mutatták, hogy a sárga csekkek preferálásának oka a korszerűbb elektronikus fizetési megoldásokkal szemben elsősorban az ezekhez kapcsolódó negatív attitűdökkel magyarázható. A készpénzkímélő elektronikus fizetési megoldások intenzívebb elterjedéséhez tehát elsődleges fontosságú ezen attitűdök megváltoztatása.

Számos kutatás bebizonyította (Atkinson–Messy 2012; Nagy–Tóth 2012; Kovács et al. 2013), hogy az attitűdök a pénzügyi döntések fontos elemeit alkotják, így az attitűdök alapján következtetések vonhatók le az egyének pénzügyi viselkedésére vonatkozóan. Például azok, akik rövid távú céljaikat a hosszú távú lehetőségeik elé helyezik, nem valószínű, hogy érdeklődést tanúsítanak a hosszú távú megtakarítási formák iránt. Az attitűdök és a döntések közötti kapcsolat miatt a pénzügyi attitűd megismerése a pénzintézetek számára is nagyon hasznos lehet. Bhard-

waj és Bhattacharjee (idézi Nagy–Tóth 2012) kimutatták, hogy minél magasabb a jövedelem és a szorongás szintje az egyén esetében, annál valószínűbb a felvett hitel részleteinek késedelmes törlesztése.

A pénzügyi attitűd kutatások a bankok számára egy újfajta szegmentálási módszert kínálnak. A pénzintézetek alkalmazni kezdték az ügyfelek pénzügyi attitűd alapú csoportosítását. Fünfgeld és Wang (2009) tanulmánya a pénzügyi attitűdök tekintetében öt dimenziót határozott meg: aggály, pénzügyi témák iránti érdeklődés, határozottság, megtakarítás iránti igény, költekezési tendencia. Ezek alapján a pénzügyi szolgáltatások tekintetében különböző igényekkel rendelkező fogyasztói csoportok különíthetők el. Az attitűd alapú szegmentáció jó alapot szolgáltat arra, hogy a pénzintézetek a különböző szegmentumoknak megfelelő termékeket biztosíthassanak, valamint beazonosíthassák a pénzügyileg kevésbé tudatos fogyasztókat és őket egyéb szolgáltatásokkal is segíthessék.

Módszertan

A Pénziránytű Alapítvány honlapján[5] Magyarországon egyedülálló pénzügyi személyiség kérdőív jelent meg, melynek segítségével a kitöltők megismerhetik saját pénzügyi szokásaikat, erősségeiket, gyengeségeiket, ami pénzügyeik sikeres és tudatos kezelésének alapfeltétele. A kérdőív kitöltését követően a számítógép azonnal megmutatja az elért eredményt, és megrajzolja a pénzügyi személyiségprofilt. A Pénzügyi Személyiségteszt kidolgozója dr. Németh Erzsébet szociálpszichológus, egyetemi tanár. A tesztet több mint 3000 felhasználó töltötte ki, miáltal a teszt nem csupán az egyéni pénzügyi önismeretet és stratégiakészítést támogatja, de egy különböző kutatások, elemzések elvégzésére alkalmas adatbázist is kínál.

A kérdőív kitöltése során 36 állítást kellett értékelni egy ötfokozatú Likert-skálán (lásd 1. táblázat). A kitöltőnek a kérdőív minden elemével kapcsolatban el kellett döntenie, hogy az adott állítás mennyire igaz rá.

2015. június 3-a és 2015. augusztus 17-e között összesen 3139 válaszadó töltötte ki a kérdőívet, amely minta az adattisztítás után 3088 főre

[5] www.penziranytu.hu

csökkent. Bár a minta nem tekinthető reprezentatívnak, úgy gondoljuk, hogy alkalmas arra, hogy abból érdemi következtetéseket vonhassunk le.

Németh és szerzőtársai (2016) kilenc, a pénzügyi személyiséget meghatározó dimenziót azonosított a kérdőív adatai alapján. Tanulmányunkban, a kérdőíves kutatás adatait felhasználva azt vizsgáltuk, hogy ezek a dimenziók miként kapcsolódnak össze és hoznak létre különböző pénzügyi személyiségtípusokat, illetve hogy az egyes személyiségtípusokat milyen pénzügyi szokások és attitűdök jellemzik.

Első lépésként hierarchikus klaszteranalízis segítségével határoztuk meg a klaszterek számát az egymást követő lépéseknél adódó klaszterek közötti távolság – az eltérés négyzetösszeg – alapján. Azt a klaszterszámot választottuk, amelyet követő lépésben a távolság értéke hirtelen megnőtt. Ezt követően K-középpontú klaszterezés alkalmazásával hoztuk létre klasztereinket.

Elemzésünket az egyének eladósodását befolyásoló személyiségjegyek és viselkedésminták azonosításával folytattuk, melyhez döntési fát használtunk.

Eredmények

Pénzügyi személyiségtípusok

A pénzügyi attitűdre vonatkozó 36 állításból klaszteranalízis segítségével rajzoltuk meg a tipikus pénzügyi személyiségtípusokat. A kérdőívet kitöltőket a pénzzel kapcsolatos vélekedéseik és magatartásuk alapján hét csoportba sorolhatjuk (1. táblázat).

A következőkben ezt a hét csoportot ismertetjük.

Beosztó. A beosztókra jellemző, hogy pénzükkel megfontoltan gazdálkodnak. Például nem vesznek meg mindent, ami megtetszik nekik, és inkább főznek, mint hogy készételt vásároljanak. Pénzügyeikkel kapcsolatban tudatosak. Tudják, hogy mennyi pénzük van, vásárlás során összehasonlítják az árakat, átgondolják, hogy mit kell vásárolniuk, és nem vásárolnak felesleges dolgokat. Ennek ellenére általában van adósságuk, ugyanakkor megtakarítással nemigen rendelkeznek. Az eredmények szerint a kérdőívet kitöltők 17,9%-a tartozik ebbe a pénzügyi személyiségtípusba.

1. táblázat. Kérdésekre adott átlagos pontszám pénzügyi személyiségtípusonként

	Beosztó	Dolgos	Dorbézoló	Rendes	Nem tudja kézben tartani a pénzügyeit	Tervező	Egyszer hopp, máskor kopp
Előfordul, hogy egy nagyobb bevásárlás során többet költök, mint terveztem.	2,97	2,8	3,98	2,9	3,79	3,12	3,77
Pontosan tudom, minek mennyi az ára.	2,31	3,23	3,46	2,36	2,56	2,15	2,65
Nehezen állok ellen, ha valamit nagyon kedvező áron kínálnak.	3,43	3,8	2,8	3,68	2,65	2,73	2,46
Nem szeretek főzni, inkább készételt eszünk.	1,67	1,91	3,32	3,22	2,21	1,65	2,46
Szeretem, ha a lakásban jó meleg van.	3,01	3,12	3,43	3,16	3,42	3,36	3,5
Nem szoktam visszakérni a visszajáró aprópénzt.	1,89	2,2	2,88	1,97	2,02	1,69	2,34
Mindig alaposan végiggondolom bevásárlás előtt, hogy mire van szükségem.	1,82	2,57	3,41	2,15	2,42	1,72	2,51
Ha rendet teszek, derül csak ki, mi mindent vettem fölöslegesen.	1,81	1,92	3,12	1,69	2,55	2,02	2,53
Szeretek a barátaimmal vásárolgatni.	1,47	1,47	2,61	1,65	1,85	1,86	2,69
Hónap végén gyakran kell kölcsönkérnem.	1,8	1,13	2,78	1,08	3,6	1,09	1,5
Készítek bevásárlólistát.	1,9	2,83	3,76	2,85	2,45	1,64	2,65
Hajlamos vagyok sokáig válogatni egy-egy termék megvásárlása előtt.	2,32	3,63	3,18	2,11	2,34	1,85	2,26
Számon tartom a kiadásaimat.	2,14	2,78	4,08	1,98	2,98	1,72	3,06
Összehasonlítom az árakat, mielőtt megvennék valamit.	1,76	2,96	3,47	1,83	2,25	1,49	2,22

Jól be tudom osztani a pénzemet.	2,77	2,18	4,11	1,81	3,66	1,83	2,98
A sárga csekkek a sírba visznek.	3,17	2,34	3,53	1,85	3,81	2,22	2,9
Rendet tartok a háztartásban.	2,32	2,18	3,35	2,54	2,59	1,88	2,79
Nem szeretem kidobni a még használható dolgokat.	1,89	2,27	2,59	1,9	1,91	1,51	2
Gyakran megjutalmazom magam.	2,32	2,39	3,69	2,79	3,17	2,96	3,55
Készítek uzsonnát, hogy ne a büfében vásároljunk.	2,14	2,86	4,19	3,98	2,88	1,97	3,23
Van néhány rossz szokásom, ami viszi a pénzt.	2,53	2,45	3,88	2,61	3,71	2,65	3,63
Szeretek a barátaimmal szórakozni.	2,21	2,86	3,84	3,44	2,81	2,9	3,86
Mindent meg akarok adni a gyermekeimnek.	3,6	4,04	3,75	3,55	3,95	3,9	3,85
Szeretem a menő cuccokat.	2,08	2,68	3,57	3,16	2,78	2,83	3,48
Néha egy-egy számlát csak késve tudok befizetni.	3,39	1,54	3,37	1,26	4,19	1,39	2,27
Ha kevés a pénzem, spórolok.	2,02	1,76	3,48	1,73	2,9	1,57	2,13
Mindig van elég megtakarításom a váratlan kiadásokra.	3,89	1,92	4,2	1,66	4,45	1,88	3,12
Ha több pénzre van szükségem, pluszmunkát vállalok.	2,87	1,95	3,59	2,99	3,1	2,32	2,96
Ha valami megtetszik, megveszem.	1,8	2,91	3,45	2,87	2,6	2,8	3,26
Egyszerűen fogalmam sincs, mire megy el a pénzem.	1,97	1,58	3,87	1,4	3,35	1,47	2,61
Pontosan tudom, mennyi pénzem van készpénzben és a bankszámlámon.	1,71	1,78	2,92	1,47	1,99	1,35	2,06
Gyakran meglepődöm, hogy egy nagyobb bevásárlás után mennyit kell fizetnem a kasszánál.	2,47	2,31	3,6	2,2	3,53	2,67	3,17
Nyomasztóan sok az adósságom.	3,03	1,31	2,74	1,22	3,96	1,27	1,63
Szeretem kipróbálni a szerencsémet.	2,02	1,97	2,93	2,02	2,59	2,16	2,4
Magam készítette ajándékokkal lepem meg a szeretteimet.	3,58	3,92	4,14	4,2	3,66	3,81	3,81
Sokat költök egészséges ételekre és ásványvízre.	2,61	2,97	2,77	3,03	2,77	3,06	2,97

Forrás: saját szerkesztés a Pénzügyi Személyiségteszt adatai alapján

Dolgos. A dolgosokat leginkább az határozza meg, ahogy a pénz megszerzéséhez viszonyulnak. Nem alapoznak a szerencsére, inkább pluszmunkát vállalnak, spórolnak, illetve a készétel vásárlása helyett főznek, hogy többletmegtakarítást érjenek el. Ennek eredményeként nincs tartozásuk, nem fizetik be késve a számláikat és nem kell hónap végén kölcsönkérniük. Érdekes eredménynek tekinthető, hogy a dolgosok esetében a legnagyobb az egyetértés azzal az állítással, hogy mindent meg szeretnének adni gyermekeiknek. A kérdőívet kitöltők 10,8%-a tartozik ebbe a kategóriába.

Dorbézoló. A dorbézolókra nem jellemző a megtakarítás, saját bevallásuk szerint nem tudják beosztani a pénzüket, kiadásaikat nem tartják számon, így nem is nagyon tudják, hogy mire megy el a pénzük. Ha valami megtetszik nekik, azt megveszik, gyakran megjutalmazzák magukat, sokszor vesznek felesleges dolgokat, szeretik a menő cuccokat. Nem jellemző rájuk, hogy a pénzszerzés érdekében erőfeszítéseket tennének: nem vállalnak pluszmunkát és nem spórolnak, ha kevés a pénzük. Ennek ellenére nem rendelkeznek sok tartozással, és nem kell hónap végén kölcsönkérniük. A dorbézolók tehát költekeznek, de ehhez rendelkeznek a szükséges anyagi feltételekkel. A megkérdezettek 8,2%-a tartozik ebbe a csoportba, ez a legkisebb számosságú kategória.

Rendes. A rendeseket pénzügyeik tekintetében megfontoltság jellemzi. Vásárlás előtt listát készítenek és átgondolják, hogy mire van szükségük, tudják, hogy az egyes termékeknek mennyi az ára, sokáig válogatnak a termékek között, összehasonlítják a termékek árait, nem vesznek felesleges dolgokat, és a még használható dolgokat nem dobják ki. Tudják, hogy mennyi pénzük van, és megtakarítással is rendelkeznek. A háztartásukban is rendet tartanak, vagyis a rendezettség nem csak pénzügyeiket jellemzi, hanem a személyiségük részének tekinthető, ami az élet különböző területein is megmutatkozik. Hónap végén nem kell kölcsönkérniük, a számláikat időben befizetik, és jellemzően nem rendelkeznek adóssággal. Sokban hasonlítanak a beosztókra, de a rendesek amellett, hogy rendben tartják pénzügyeiket, sok mindenre költenek. Szeretnek a barátaikkal vásárolni, szeretik a menő cuccokat, és nem jellemző rájuk, hogy uzsonnát készítenének vagy főznének,

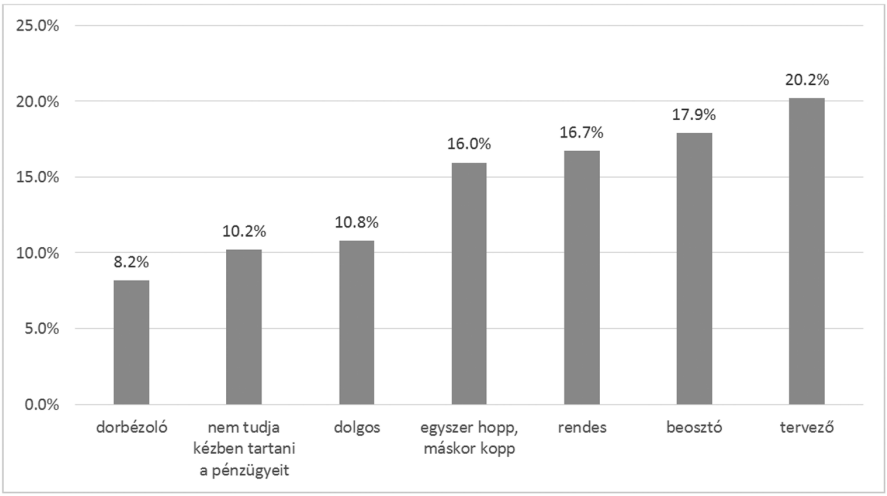
hogy így takarítsanak meg pénzt. A hét csoport közül rájuk jellemző legkevésbé, hogy hónap végén kölcsön kellene kérniük, ami arra utal, hogy a pénzügyek rendezettsége sokat segíthet a túlköltekezés és a kölcsönök elkerülése szempontjából. Az eredmények alapján a kérdőívet kitöltők 16,7%-a tartozik ebbe a pénzügyi személyiségtípusba.

Nem tudja kézben tartani a pénzügyeit. Ebbe a kategóriába azok tartoznak, akik nem tudják kézben tartani pénzügyeiket, nem igazán rendelkeznek megtakarítással, ellenben adóssággal igen. Előfordul, hogy számláikat késve fizetik be, vagy hogy a tervezettnél többet költenek egy bevásárlás során. A dorbézolókhoz képest nem mindig veszik meg, ami megtetszik nekik, nem vásárolnak felesleges dolgokat, jobban tisztában vannak az árakkal, vásárlás előtt átgondolják, hogy mire van szükségük, és sokáig válogatnak a termékek között. A rendelkezésükre álló pénz mennyiségével kapcsolatban is jobban tisztában vannak. A dorbézolókhoz képest tehát jobban próbálkoznak beosztani a pénzüket, de kevésbé spórolnak, mint a beosztók vagy a dolgosok, és pluszmunkát sem hajlamosak vállalni. Ebbe a kategóriába tartozik a kérdőívet kitöltők 10,2%-a.

Tervező. A tervezők pontosan tudják, hogy mennyi pénzzel rendelkeznek, számon tartják kiadásaikat, vásárlás előtt összehasonlítják az árakat és bevásárlólistát készítenek. Jellemzően nem rendelkeznek adóssággal, megtakarítással azonban igen. Sokban hasonlítanak a rendesekhez, a tervezők azonban aktívabbak a spórolás tekintetében: inkább főznek, mint készételt vásárolnak, készítenek uzsonnát ahelyett, hogy a büfében vásárolnának, és nagyobb a hajlandóságuk, hogy pluszmunkát vállaljanak. A kérdőívet kitöltők 20,2%-a sorolható a tervezők csoportjába, ezzel ez a kategória bizonyult a legnagyobbnak. Ez kedvező eredménynek tekinthető, ugyanis a tervezőket elsősorban pozitív pénzügyi magatartás jellemzi, ugyanakkor, mivel a minta nem reprezentatív, a teljes magyar társadalomra vonatkozóan nem vonhatunk le ebből általános érvényű következtetést.

Egyszer hopp, máskor kopp. Az „egyszer hopp, máskor kopp" személyiségtípusba tartozók esetében – ahogy arra a megnevezés is utal – keverednek a pozitív és negatív pénzügyi viselkedésminták. Az ebbe a kategóriába tartozók megveszik, ami megtetszik nekik, nehezen állnak

ellen, ha valamit kedvező áron kínálnak, szeretnek a barátaikkal szórakozni, kiadásaikat nem tartják számon. Ennek ellenére nem gondolják úgy, hogy pénzüket ne tudnák megfelelően beosztani, aminek lehet is alapja, mivel ha kevés a pénzük, spórolnak, a még használható dolgokat nem dobják ki és nem rendelkeznek sok adóssággal. A „nem tudja kézben tartani a pénzügyeit" kategóriához képest nincs annyi adósságuk és nem kell hónap végén kölcsönkérniük, a dorbézolókhoz képest pedig jobban jellemezhetők pozitív pénzügyi magatartásformákkal (pl. spórolás). A megkérdezettek 16%-a tartozik ebbe a kategóriába.



Forrás: saját szerkesztés a Pénzügyi Személyiségteszt adatai alapján

1. ábra. A kérdezettek megoszlása a pénzügyi személyiségtípusok között

A teljes minta hét pénzügyi személyiségtípus közötti megoszlását szemlélteti az 1. ábra. Kedvező eredménynek tekinthető, hogy az inkább pozitív pénzügyi attitűddel jellemezhető típusok – a tervezők, beosztók, rendesek – nagyobb számosságúak, szemben a negatívabb tulajdonságokkal jellemezhető típusokkal, mint a dorbézolók, az egyszer hopp, máskor kopp vagy a nem tudja kézben tartani a pénzügyeit kategóriába tartozók. Ugyanakkor a dolgos csoport viszonylag alacsony részaránya

arra utal, hogy előrelépésre van szükség a pénzügyi öngondoskodás, a pénz megszerzéséért vállalt erőfeszítések ösztönzése szempontjából. Fontos lenne, hogy az emberek aktívan és tudatosan próbáljanak meg tenni anyagi helyzetük előmozdítása érdekében.

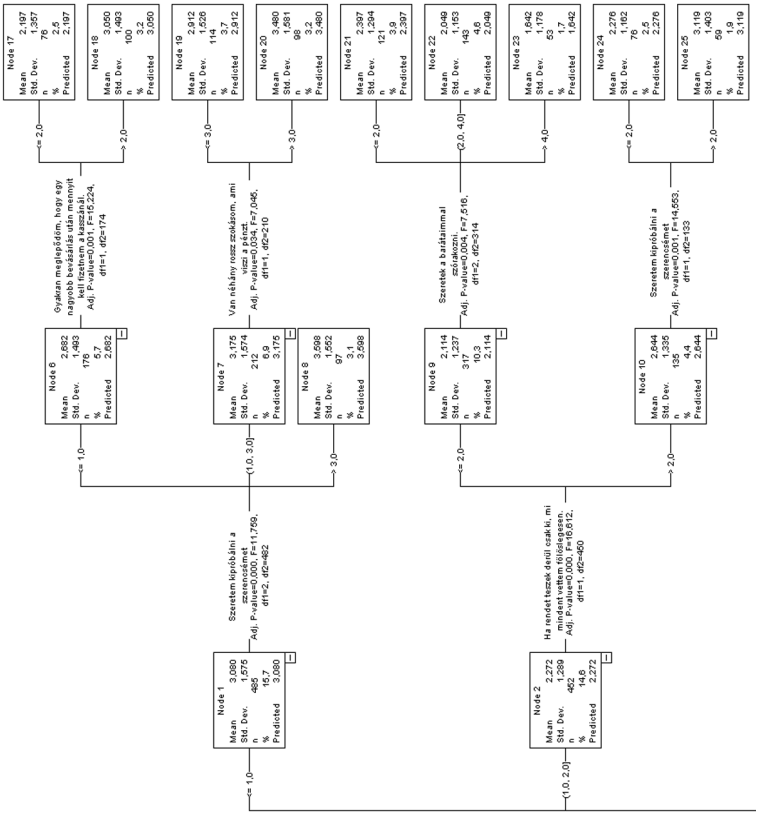
Az eladósodást befolyásoló pénzügyi attitűdök

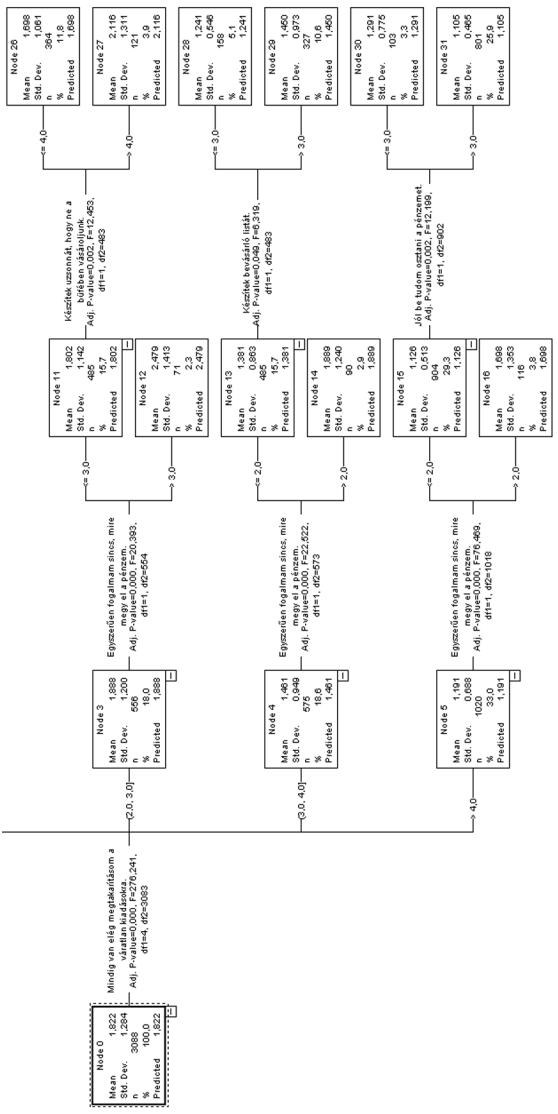
Elemzésünket az egyének eladósodását befolyásoló személyiségjegyek és viselkedésminták azonosításával folytattuk, melyhez döntési fát használtunk. Az eljárás fő célja, hogy a megfigyeléseket a függő változó szempontjából úgy csoportosítsuk, hogy a csoportokon belüli variancia minél kisebb, míg a csoportok közötti variancia minél nagyobb legyen. Az eljárás előnye, hogy alkalmazásával kirajzolódik a magyarázó változók hierarchiája is aszerint, hogy a célváltozó varianciáját mekkora mértékben magyarázzák.

Függő változóként a kérdőív következő állítását szerepeltettük: „Nyomasztóan sok adósságom van." Az állítás megfogalmazása elősegíti, hogy a problémás esetekre fókuszáljunk, ugyanis az átmeneti adósság, kölcsön bizonyos esetekben pozitív hatású is lehet, amennyiben megfelelő körülmények között, megfelelő célokra – például befektetés – használják azt. A mi célunk azonban a tényleges teherviselő képességnél magasabb adósságkockázat-vállalás, a túlzott eladósodottság vizsgálata volt. Magyarázó változóként a kérdőív maradék 35 kérdése közül 33-at vontuk be az elemzésbe, két kérdést, melyek közvetve szintén az eladósodottságra utalhatnak (Hónap végén gyakran kell kölcsönkérnem. A sárga csekkek a sírba visznek.), nem használtunk. A döntési fát a 2. ábra szemlélteti.

Eredményeinek szerint a vizsgált változók közül a megtakarítással való rendelkezés az, ami leginkább befolyásolja a túlzott eladósodást: azokra, akiknek van megtakarításuk a váratlan kiadásokra, sokkal kevésbé jellemző, hogy nyomasztóan sok adóssággal rendelkeznének. Ez az eredmény arra utal, hogy az eladósodással szembeni védekezés egyik leghatásosabb eszköze a megtakarítások felhalmozása.

Azok esetében, akik egyáltalán nem rendelkeznek megtakarítással, az eladósodás szempontjából a következő fontos csoportképző ismérv, hogy mennyire szeretik próbára tenni a szerencséjüket. Az eredmények


Node 1
Mean 3,080
Std. Dev. 1,575
n 485
% 15,7
Predicted 3,080
Node 2
Mean 2,272
Std. Dev. 1,289
n 452
% 14,6
Predicted 2,272
Node 6
Mean 2,682
Std. Dev. 1,493
n 178
% 5,7
Predicted 2,682
Node 7
Mean 3,175
Std. Dev. 1,574
n 212
% 6,9
Predicted 3,175
Node 8
Mean 3,598
Std. Dev. 1,552
n 97
% 3,1
Predicted 3,598
Node 9
Mean 2,114
Std. Dev. 1,237
n 317
% 10,3
Predicted 2,114
Node 10
Mean 2,644
Std. Dev. 1,395
n 135
% 4,4
Predicted 2,644
Node 17
Mean 2,197
Std. Dev. 1,357
n 76
% 2,5
Predicted 2,197
Node 18
Mean 3,050
Std. Dev. 1,493
n 100
% 3,2
Predicted 3,050
Node 19
Mean 2,912
Std. Dev. 1,526
n 114
% 3,7
Predicted 2,912
Node 20
Mean 3,480
Std. Dev. 1,581
n 98
% 3,2
Predicted 3,480
Node 21
Mean 2,397
Std. Dev. 1,294
n 121
% 3,9
Predicted 2,397
Node 22
Mean 2,049
Std. Dev. 1,153
n 143
% 4,6
Predicted 2,049
Node 23
Mean 1,642
Std. Dev. 1,178
n 63
% 2,1
Predicted 1,642
Node 24
Mean 2,276
Std. Dev. 1,162
n 76
% 2,5
Predicted 2,276
Node 25
Mean 3,119
Std. Dev. 1,403
n 59
% 1,9
Predicted 3,119
Szeretem kipróbálni a szerencsémet
Adj. P-value=0,000, F=11,759, df1=2, df2=482
Ha rendet teszek dolgokat, mi marad meg a végén, és hova kerülnek?
Adj. P-value=0,000, F=16,612, df1=1, df2=450
Gyakran megfeledkezem, hogy egy napon hogyan lett valami nagyon fontos, amit kell tisztelnem a kezemben.
Adj. P-value=0,001, F=15,224, df1=1, df2=174
Van néhány rossz szokásom, ami visszahúz a pénzt.
Adj. P-value=0,034, F=7,046, df1=1, df2=210
Szeretek a barátaimmal szórakozni.
Adj. P-value=0,004, F=7,516, df1=2, df2=314
Szeretem kipróbálni a szerencsémet
Adj. P-value=0,001, F=14,553, df1=1, df2=133
<= 1,0
(1,0, 2,0]
> 2,0
<= 2,0
(2,0, 3,0]
> 3,0
<= 2,0
(2,0, 4,0]
> 4,0
<= 2,0
> 2,0
<= 3,0
> 3,0
<= 2,0
> 2,0



Forrás: saját szerkesztés a Pénzügyi Személyiségteszt adatai alapján

2. ábra. Döntési fa az eladósodást befolyásoló tényezőkről

szerint azok rendelkeznek nagyobb adóssággal, akik hajlamosabbak szerencséjüket próbára tenni. A kapcsolat iránya nem egyértelmű, feltehetően a hatás mindkét irányban működik. A szerencsejátékok egyrészt egyfajta külső kontroll vezéreltségre utalnak, ami azt jelenti, hogy az egyén a sikert külső erők függvényének, a szerencsének, a véletlennek tulajdonítja. A szerencsére való támaszkodás egyfajta védekező mechanizmus lehet az eladósodott személyeknél, hiszen így a sikert, vagy jelen esetben a kudarcot az egyén nem saját viselkedése eredményeként értékeli. A szerencsejáték és az adósság kapcsolata fordítva is működhet: a szerencsejátékok hosszú távon mindig veszteségesek, sok embernél függőséget okoznak, így hozzájárulhatnak az eladósodásához. Az eladósodás és a szerencsére való támaszkodás közötti kapcsolat a döntési fa egy másik ágán is megjelenik, ugyanilyen irányú összefüggést mutatva.

A döntési fa által kialakított csoportok közül azok számoltak be leginkább nyomasztó adósságról, akik nem rendelkeznek megtakarítással, ugyanakkor szeretik szerencséjüket kipróbálni. Ebben a csoportban az átlagérték 3,6 szemben a teljes mintára vonatkozó 1,8-as értékkel. Másik végletként a legkevésbé azokat nyomasztja adósság, akik rendelkeznek megtakarítással, figyelemmel követik a kiadásaikat és saját véleményük szerint jól be tudják osztani a pénzüket.

Továbbhaladva a döntési fán azt láthatjuk, hogy azok esetében, akik nem rendelkeznek megtakarítással, ugyanakkor a szerencsére való apellálás sem jellemző rájuk, a tudatos vásárlás tekinthető meghatározó tényezőnek az eladósodás szempontjából: azok, akik gyakran meglepődnek a kasszánál egy nagyobb bevásárlás során, hogy mennyit kell fizetniük, nagyobb adóssággal jellemezhetők.

Azok esetében, akik csak kismértékben rendelkeznek megtakarításokkal (2-es értékelést adtak), az eladósodás szempontjából a felesleges költekezés jelenik meg következő csoportképző ismérvként: akikre jellemző, hogy felesleges dolgokat vásárolnak, nagyobb mértékben jellemezhetőek adóssággal is.

Akikre jobban jellemző a megtakarítás (legalább 3-as értékelést adtak az állításra), a következő tényező, ami befolyásolja az adóssággal való rendelkezést, hogy mennyire figyelik kiadásaikat: minél inkább

egyetért valaki azzal az állítással, hogy fogalma sincs, mire megy el a pénze, annál inkább jellemző a nyomasztó adóssággal való rendelkezés.

Az eredmények arra világítanak rá, hogy az eladósodásért elsősorban a nem megfelelő költekezési formák a felelősek, vagyis az adósságelkerülés szempontjából kulcsfontosságú a kiadások megtervezése, figyelemmel kísérése.

Következtetések

A Pénziránytű Alapítvány honlapján megjelent pénzügyi személyiség kérdőív adatainak felhasználásával megvizsgáltuk, hogy milyen tipikus pénzügyi személyiségtípusok határozhatók meg, illetve az egyes személyiségtípusokat milyen pénzügyi szokások és attitűdök jellemzik. Az eredmények alapján hét különböző személyiségtípus rajzolódott ki: a beosztók, a dolgosok, a dorbézolók, a rendesek, akik nem tudják kézben tartani a pénzügyeiket, a tervezők és az „egyszer hopp, máskor kopp" típusú egyének.

A hét kategória pénzügyi viselkedésének jellemzéséből kiderül, hogy a különböző pénzügyi attitűd dimenziók együttes kombinációi komplex módon befolyásolják a pénzügyi magatartást. Például a pénzügyi tudatosság a rendesek esetében nagyvonalú, a tervezők esetében visszafogott költekezéssel párosul.

Az eredményekből látható, hogy az egyének igen különböző pénzügyi attitűdökkel rendelkeznek. Az eltérő pénzügyi attitűddel rendelkező személyek különböző pénzügyi termékeket is igényelnek, ezért fontos lenne a pénzintézeteknek nagyobb hangsúlyt fektetni a különböző pénzügyi személyiségtípusok megismerésére, ugyanis csak az egyes szegmentumok meghatározása után kezdődhet meg a számukra megfelelő pénzügyi szolgáltatáscsomag kidolgozása.

További kutatási lehetőséget kínál annak vizsgálata, hogy az általunk azonosított pénzügyi személyiségtípusok a magyar társadalom sajátjai, vagy más országokban is megtalálhatók-e. Emellett az egyes kategóriák demográfiai jellemzők szerinti összetételének vizsgálata is érdekes eredményekkel szolgálhatna.

A személyiségtípusok meghatározását követően elemzésünket az egyének eladósodását befolyásoló személyiségjegyek és viselkedésmin-

ták azonosításával folytattuk. Eredményeink szerint az eladósodottság elkerülése szempontjából kulcsfontosságú a megtakarítás. Ez felhívja a figyelmet a lakossági megtakarítások ösztönzésének jelentőségére. Önmagában a takarékosság nem elegendő, különösen ha a személy hajlamos az úgynevezett impulzusvásárlásokra, ezért szintén fontos az adósságelkerülés szempontjából a megfontolt, tudatos pénzköltés elsajátítása.

A kutatás legfontosabb tanulsága, hogy az egyének tehetnek azért, hogy jobban boldoguljanak. Az eredmények szerint a legeredményesebb megküzdési stratégia a pénzügyi tudatosság (költségek tervezése, számontartása) és az előrelátás (megtakarítás).

Irodalomjegyzék

Atkinson, A.–Messy, F.-A. 2012. Measuring Financial Literacy: Results of the OECD INFE Pilot Study. *OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions* 15, 1–73.

Czakó, Á.–Husz, I.–Szántó, Z. 2011. *Meddig nyújtózkodjunk? A magyar háztartások és vállalkozások pénzügyi kultúrájának változása a válság időszakában.* Budapest: BCE Innovációs Központ Nonprofit Kft.

Divéki, É.–Listár, D. 2012. Biztos, ami biztos! A magyar lakosság vélekedése a fizetési megoldások biztonságáról. *MNB-szemle* 3, 7–27.

Forman, N. 1987. *Mind over the body.* Toronto: Doubleday.

Furnham, A. 1984. Many sides of the coin: The psychology of money usage. *Personality and Individual Difference* 5, 501–509.

Furnham, A.–Okamura, R. 1999. Your money is your life: Behavioral and emotional predictors of money pathology. *Human Relations* 52, 501–509.

Fünfgeld, B.–Wang, L. 2009. Attitudes and behaviour in every day finance: evidence from Switzerland. *International Journal of Bank Marketing* 27, 108–128.

Goldberg, H.–Lewis, R. 1978. *Money Madness*. London: Springwood Books.

Hornyák, A. 2015. *Attitűdök és kompetenciák a középiskolás diákok mint potenciális banki ügyfelek körében.* PhD-értekezés. Sopron: Nyugat-Magyarországi Egyetem.

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

IBRD 2009. *The Case for Financial Literacy in Developing Countries – Promoting Access to Finance by Empowering Consumers*. Washington: The World Bank.

Kasser, T.–Ryan, R. M. 1996. Further examining the American dream: Differential correlates of intrinsic and extrinsic goals. *Personality and Social Psychology Bulletin* 22, 80–87.

Kovács, I.–Mihály, N.–Mészáros, A.–Madarász, I. 2013. A pénzzel kapcsolatos attitűd és a különböző demográfiai változók kapcsolatának vizsgálata magyar egyetemi hallgatók mintáján. *Közgazdász Fórum* 16(110), 37–58.

Medina, J. F.–Saegert, J.–Gresham, A. 1996. Comparison of Mexican-American and Anglo-American attitudes towards money. *The Journal of Consumer Affairs* 301, 124–145.

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

Nagy, P.–Tóth, Zs. 2012. Értelem és érzelem. A lakossági ügyfelek gazdasági magatartása és a bankokkal kapcsolatos attitűdjei. *Hitelintézeti Szemle* 11 (Különszám), 13–24.

Németh, E.–Béres, D.–Huzdik, K.–Zsótér, B. 2016. Pénzügyi személyiségtípusok Magyarországon: kutatási módszerek és primer eredmények. *Hitelintézeti Szemle* 2, 153–172.

Rosenberg, M. J. 1960. An analysis of affective-cognitive consistency. In: Rosenberg, M. J.–Hovland, C. I.–McGuire, W. J.–Abelson, R. P.–Brehm, J. W. (eds.) *Attitude organization and change.* New Haven: Yale University Press.

Tang, T.–Kim, J.K. 1999. The Meaning of Money among Mental Health Workers: The Endorsement of Money Ethicas Related to Organizational Citizenship Behavior, Job Satisfaction, and Commitment. *Public Personnel Management* 28, 15–26.

Tang, T. L .P. 1992. The Meaning of Money Revisited. *Journal of Organizational Behavior* 13, 197–202.

Tatzel, M. 2003. The art of buying: Coming to terms with money and materialism. *Journal of Happiness Studies* 4, 405–435.

Yamauchi, K. T.–Templer, D. I. 1982. The Development of a Money Attitude Scale. *Journal of Personality Assessment* 46, 522–528.