

## A 12-14 éves gyermekek pénzügyi személyiségének duális megközelítése egy négyéves vizsgálat alapján

*A dual approach to 12-14 years old children's financial personality based on a four-year study*

*Németh Erzsébet<sup>1</sup> – Kálmán Botond Géza<sup>2</sup>*

---

**Absztrakt:** Tanulmányunk célja olyan pénzügyi személyiségtypológia kialakítása, amely a gyerekek pénzügyi személyiségét a pénzügyi viselkedésformák, attitűdök, döntések alapján két csoportba sorolja. Saját kérdőívünkkel mértük fel a 12–14 éves korosztályt Magyarországon. A felmérést online kérdőíves módszerrel végeztük, majd a kapott válaszokat statisztikai módszerekkel dolgoztuk fel. A gyerekek pénzügyi személyiségének összetevői összességében pozitív attitűdök. Vannak azonban kontroll nélküli költekezésre hajlamos, impulzív, vagy próba-szerencse alapon pénzügyi döntéseket hozó gyerekek is. A gyerekkori pénzügyi személyiség alakulását hat faktor határozza meg, melyek közül három előnyös, három pedig előnytelen. A negatív hatások erősebbek a pozitívaknál. A Takarékos és Céltudatos tervező faktorok magyarázottsága 10%, míg a jelentős negatív hatású Pénznyelő vonást a Kényeztető, a Követelő és az Önálló faktorok 68,2%-ban magyarázzák. Habár a mintánkban két csoportot különítettünk el, az útmodell mutatja, hogy a személyiségvonások komplex rendszert alkotnak. A negatív személyiségvonások jelentősen befolyásolják a gyerekkori pénzügyi döntéseket. Ezekre a gyerekekre a pénzügyi oktatás és nevelés programjainak kidolgozása során figyelmet kell fordítani.

---

<sup>1</sup> Prof. Dr. NÉMETH Erzsébet egyetemi tanár [Professor]  
(<https://orcid.org/0000-0003-4427-9827>)  
Budapesti Metropolisz Egyetem Kommunikációtudományi Intézet  
[Budapest Metropolitan University Institute of Communication]  
([enemeth@metropolitan.hu](mailto:enemeth@metropolitan.hu))

<sup>2</sup> Dr. KÁLMÁN Botond Géza PhD óraadó oktató [Lecturer]  
(<https://orcid.org/0000-0001-8031-8016>)  
Budapesti Metropolisz Egyetem, Gazdaságtudományi és Pénzügyi Intézet  
[Budapest Metropolitan University of Applied Sciences, Institute of Business]  
([eupemq@instructor.metropolitan.hu](mailto:eupemq@instructor.metropolitan.hu))\*

**Kulcsszavak:** pénzügyi személyiség, gyerekkor, pénzügyi attitűdök, pénzügyi döntések, költekezés

**JEL-kódok:** D14, D91, G41, H31

---

**Abstract:** The aim of our study is to develop a financial personality typology that classifies the financial personality of children into two groups based on financial behaviours, attitudes, and decisions. We assessed the 12–14-year-olds in Hungary with their own questionnaire (N=15933). The components of children's financial personality are overall positive attitudes. However, there are also children that tend to spend out of control, impulsively, or make financial decisions based on trial and error. The development of financial personality in childhood is determined by six factors, three of which are advantageous and three disadvantageous. The negative effects are stronger than the positive ones. Only 10% of Thrifty, and Purposeful planner factors are explained, while 68.2% of the significantly negative Money pit trait is explained by the Pampering, Demanding, and Independent factors. Although we separated two groups in our sample, the path model shows that personality traits form a complex system. Negative personality traits significantly influence childhood financial decisions. Attention shall be paid to these children when developing financial education and training programs.

**Keywords:** financial personality, childhood, financial attitudes, financial decisions, prodigality

**JEL Codes:** D14, D91, G41, H31

---

## Bevezetés

### *Célkitűzések*

Az egyének pénzügyi magatartása, illetve szokásai térben és időben is rendkívül differenciáltak lehetnek, mivel ezek kialakulását, illetve változását számos tényező együttesen befolyásolja. A teljes ember részletes és átfogó elemzése nehezen kivitelezhető, az egyéniség bizonyos területei azonban vizsgálhatók, tipizálhatók.

Jelen tanulmány a magyar gyerekek pénzügyi személyiségére fókuszál. Célunk annak feltárása, hogy a pénzügyi személyiség szempontjából milyen dimenziók határozhatók meg. Vizsgáljuk a pénzügyi személyiséget

alakító előnyös, illetve hátrányos magatartásformákat, attitűdöket. Kutatásunk abból a megfontolásból indul ki, hogy a pénzügyi kultúrához az ismeretek és képességek mellett további tényezők is hozzájárulnak. Ilyenek például a pénzügyekkel kapcsolatos attitűdök és viselkedésminták, a pénzügyi tervezés, a szükségletkielégítés prolongálásának képessége, illetve az, hogy a személy képes úgymond „rendet tartani a pénzügyeiben”. A pénzügyi kultúra magyarországi helyzetéről több felmérés is született (Kovács & Szóka, 2020; Németh et al., 2013, 2017; OECD, 2015.; Szóka, 2022).

A pénzügyi személyiséggel kapcsolatos kutatások két irányban zajlanak. Az egyik lehetséges út a személyiségjegyek hatását vizsgálni a pénzügyi magatartásra (Ozer & Mutlu, 2019). A másik megközelítés olyan speciális jegyeket keres, amelyekből a pénzügyi személyiség modellje megalkotható (Khan & Siddique, 2021, Luksander et al., 2017). Jelen tanulmányban utóbbi nézőpontból vizsgáltuk a témát.

### ***Kutatási kérdések***

1. Eltérnek-e a minta pénzügyi személyiségének mérőszámai az elméleti átlagtól, ha igen milyen irányban?
2. Felbontható-e a gyerekek mintája két, egymástól szignifikánsan eltérő csoportra az előnyös és hátrányos attitűdök alapján?
3. Van különbség a két csoport között?
4. Összevonható-e a használt kérdőív 20 kérdése kevesebb változóba anélkül, hogy lényeges információkat veszítenénk el?
5. Milyen faktorok hatnak a gyerekkori pénzügyi személyiség alakulására?
6. Hogyan hatnak ezek a faktorok és vannak-e a faktorok között is kölcsönhatások?

Célunk egy olyan személyiségtipológia alapjainak lerakása volt, amelynek megalkotása elősegítheti a pénzügyi oktatás és nevelés tartalmi és módszertani modernizációját. A szakirodalmi feldolgozás során az ezen a téren végzett kutatásokból azokat tekintjük át, amelyeket a jelen tanulmány szempontjából relevánsnak ítéltünk meg, illetve amelyekre alapozva építettük fel saját értékelésünket is.

## Szakirodalmi áttekintés

A pénzügyi attitűdökkel, személyiségtípusokkal az 1970-es évektől kezdődően számos kutató foglalkozott, keresve, hogy milyen tényezők mentén alakulnak az emberek pénzügyi magatartás-mintázatai.

Az első tanulmány Goldberg és Lewis (1979) nevéhez fűződik. A szerzőpáros az egyének három típusát különböztette meg: gyűjtögetők, önállóságra törekvők és hatalmi játékosok. A két első dimenziót maga a név jól leírja. A harmadikba tartozó alanyok számára a pénzbirtoklás fő célja más emberek figyelmének és csodálatának kivívása. Ezt a rendszert egészíti ki Forman (1987) a játékosokkal, akik számára a pénz megszerzése intenzív izgalmi és érzelmi állapothoz kapcsolódik.

Yamauchi és Templer (1982) a pénz iránti attitűdöt többdimenziós fogalomként definiálta. A hatalom-presztízs dimenziója hasonló a Goldberg–Lewis féle hatalmi játékoshoz. A második dimenzió a megtakarítás és az idő. Ebben a csoportban a jövőre való felkészülés és a pénzügyi helyzet folyamatos kontrollja játssza a főszerepet. A bizalmatlanság a szerzőpáros harmadik pénzügyi személyiség dimenziója. Akik bizalmatlanok a pénzügyeikben, általában saját magukban sem bíznak. A negyedik dimenzió a szorongóké, akiknél a pénz egyszerre vált ki szorongást, illetve funkcionál védelmet biztosító eszközként.

Furnham (1984) mérése a pénzzel kapcsolatos hitekre és magatartás-mintákra irányult. Az általa használt „*Money Beliefs and Behaviors Scale*” hatvan állítását összesen hat faktorra csökkentette. Ezek a (1) kényszeresség, (2) hatalom, (3) megtakarítás, (4) biztonság, (5) elégedetlenség, (6) erőfeszítés. Az első két dimenzió hasonló, itt a pénz a fölény, a hatalom megtestesítője. A harmadik dimenzió a megtakarításé, amelyet biztonság és a pénzügyi konzervativizmus jellemez. Az elégedetlenkedők mindig többet és többet akarnak, az erőfeszítés dimenzióban megjelenik a munka motívuma is.

Tang (1992) a pénzzel kapcsolatos attitűdök alapján hat faktort azonosított. Eredetileg 30 állításból álló kérdőívét Tang később rövidebb változatban használja, először 12 állítással (Tang & Hall, 1995), végül 6 állítással (Tang & Kim, 1999).

Németh és munkatársai (2016) egy 36 kérdésből álló teszt segítségével kilenc, a pénzügyi személyiséget meghatározó dimenziót különített el: (1) beosztás, (2) egyszer hopp, máskor kopp, (3) rend, (4) érzékenység, (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” tulajdonságokkal rendelkezők szeretnek szórakozni, vásárolni és gyakran jutalmazza meg magukat, máskor viszont spórolnak. A rend dimenzióját a pénzügyek figyelemmel kísérése, a kiadások számon tartása dominálja. Az árérzékenység az árak naprakész ismeretét, összehasonlítását jelenti. A gyűjtögetés a javak felhalmozására utal. A tervezés a pénzköltés megtervezésére (bevásárlólista készítése) vonatkozik. A dorbézoló olyan kiadásokat is vállal – feltehetően kényelmi szempontok miatt –, melyek elkerülhetők lennének. Ilyen a készétel vásárlása vagy az, hogy az aprópénzt nem kéri vissza fizetésnél. A dolgoz a pénz megszerzése érdekében hajlamos munkát vállalni. Végül, akik „nem tudják kézben tartani a pénzügyeiket”, nem képesek megbecsülni a fogyasztani kívánt javak valós értékét.

A pénzügyi személyiség kutatásának tehát jelentős gyökerei vannak, ugyanakkor az egyes személyiségtípusok nem különböztethetők meg élesen egymástól (Zsótér et al., 2015). Míg a fentebb bemutatott kutatások elsősorban a pénzügyi személyiség meghatározására, tipizálására, az egyes típusok jellemzésére koncentráltak, a legújabb kutatások már azt is vizsgálják, hogy az egyes személyiségtípusok milyen hatással vannak az egyének pénzügyi viselkedésére és sikerességére.

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).

Németh és Zsótér (2019) az OECD módszertana alapján vizsgálta a fiatal felnőttek pénzügyi kultúrájának különböző aspektusait. Kutatásuk során három klasztert azonosítottak ezek: az aggodalmaskodó költekezők, az elégedett kockázttatók és az óvatos megfontoltak.

Témánk szempontjából nagy jelentősége van (Luksander et al., 2017) kutatásainak. A már említett 36 kérdéses pénzügyi személyiségteszt eredményei alapján az egyének eladósodását befolyásoló személyiségjegyek és viselkedésminták azonosítását végezték el. Eredményeik szerint az eladósodottság elkerülése szempontjából a legfontosabb veszélyeztető tényező a szerencsére való hagyatkozás. A szerencsejátékok egyfajta külső

kontroll vezéreltségre utalnak, ami egyértelműen negatívan befolyásolja a pénzügyi tudatosságot és magatartást.

Számos kutatás bebizonyította (Atkinson & Messy, 2012; Kovács et al., 2013; Nagy & Tóth, 2012), hogy az attitűdök a pénzügyi döntések fontos elemeit alkotják, így az attitűdök alapján következtetések vonhatók le az egyének pénzügyi viselkedésére vonatkozóan. Például azok, akik rövidtávú céljaikat a hosszú távú lehetőségeik elé helyezik, nem valószínű, hogy érdeklődést tanúsítanak a hosszú távú megtakarítási formák iránt.

### **Hipotézisek**

Áttekintve a témára vonatkozó szakirodalmat az alábbi hipotéziseket fogalmaztuk meg:

*H1 A gyerekkori pénzügyi személyiséget előnyös, illetve előnytelen tulajdonságok komplex rendszereként írhatjuk le, melyek közül a gyerekek egy részénél a kedvező, másik csoportjánál az előnytelen vonások hatása erősebb.*

*H2 A gyerekek többségének pénzügyi személyisége megfelel az életkorában elvárhatónak (tervezés, felelős döntés, takarékoság képessége) és csak kisebb hányaduknál van szükség jelentősebb segítségre (költekező, szüleitől pénzt követelő, felelőtlen) magatartása miatt.*

Az „életkorában elvárható” megfogalmazás jelen kutatásban alkalmazott értelmezését a módszertani részben ismertetjük.

## **Módszer**

### **Kutatási anyag**

Célunk egy duális pénzügyi személyiségtypológia kialakítása volt, amely az előnyös, illetve hátrányos következményekkel járó személyiségjegyek dominanciáján alapul. Kutatásunkban a Pénziránytű Alapítvány kérdőíves pénzügyi személyiségtesztjeinek válaszait használtuk fel. A még jelenleg, 2023 nyarán is zajló online kérdőíves kutatás három korosztályra terjed ki. Mindhárom korosztály számára külön kérdőív készült. A kérdőívek kitöltése önkéntes és anonim, a kérdések között nincs a válaszadó azonosítására alkalmas kérdés, így a kutatásetikai követelmények is teljesülnek. Ebben a tanulmányban csak a gyerekek (12–14 évesek) kérdőívének válaszait elemezzük. Ők 2018-tól tölthették ki a folyamatosan a kérdőívet. A folyamatosan bővülő adatbázisban 2022 februárjában a feldolgozás

megkezdésekor 15933 gyerek válasza álltak rendelkezésre. A feldolgozott eredményekből kutatási jelentés készült (Németh et al., 2022). Az ebben nem szereplő elemzéseket végeztük el a gyerekek mintáján.

A gyerekek kérdőíve 20 kérdést tartalmazott. A kérdőív alkotói kódolási utasítást is adtak, hogy elősegítsék a válaszok értelmezését. Valamennyi kérdés ötfokozatú Likert-skála segítségével volt differenciált válaszadásra alkalmas. Ezeknél a skáláknál általában az 1 jelenti a legkevésbé („egyáltalán nem”), míg az 5 a leginkább pozitív („teljes mértékben”) válaszlehetőséget. A kérdések közel fele (megfogalmazása miatt) fordított értelmezést igényel. Példa erre a típusra az „Előfordul velem, hogy nem jövök ki a pénzből.” kérdés. Ennél az 5 pont (teljes mértékben egyetértek) a legkevésbé optimális eredmény. Az ilyen kérdéseket a módszertan ismertetésekor „F” (fordítottan értelmezendő) jelöléssel látták el a kérdőív készítői. A gyerekek 20 kérdése közül 8 kapott F jelölést. A kérdőív kérdéseit e jellemző szerint csoportosítva tartalmazza a 3. táblázat.

### 3. táblázat: A gyerekek pénzügyi kérdőívének kérdése

Szokásosan értékelendő kérdések	Fordítottan értékelendő („F”) kérdések
GY1. Ha szeretnék valamit megvenni, gyűjtök rá.	GY4. Ha valami megtetszik, megveszem.
GY2. Tudom, minek mennyi az ára.	GY5. Időnként nem is tudom, mire költöttem el a pénzemet.
GY3. Pontosán tudom, mennyi pénzem van, és hogyan akarom elkölteni.	GY6. Szeretem a menő cuccokat.
GY8. Viszek magammal uzsonnát, hogy ne kelljen a büfében vásárolni.	GY7. Van néhány rossz szokásom, ami csak úgy viszi a pénzt.
GY9. Rendet tartok a dolgaim között.	GY10. Előfordul velem, hogy nem jövök ki a pénzből.
GY12. Szeretek úgy több pénzhez jutni, hogy megdolgozom érte.	GY11. Szeretek a barátaimmal szórakozni.
GY13. Megtervezem, miképpen tudom a céljaimat elérni.	GY14. A pénz nálam, ahogy jön, el is megy.
GY15. Vásárlás előtt jól átgondolom, mire van szükségem.	GY19. A jó szülő mindent megvesz a gyerekeknek, amit az kér.
GY16. Én döntöttem el, mire költöttem a pénzemet.	GY20. Szeretem, ha egy játékban sok múlik a szerencsén.
GY17. Saját készítésű ajándékokkal lepek meg másokat.	
GY18. Jól be tudom osztani a pénzem.	

Forrás: Saját szerkesztés



A táblázathoz szükségesnek tartjuk egy megjegyzés hozzáfűzését. A gyerekek kérdőívében a húsz kérdésből nyolc volt fordított kódolású. Ezek mellé a most ismertetett vizsgálatban fordított kódolással kezeltük még a GY20. kérdést is, hiszen ennek magas pontszáma szintén alacsony tudatosságot jelez.

### ***Kutatási módszerek és eszközök***

Olyan modellt kívántunk létrehozni, amely elősegíti a pénzügyi személyiség leírását és pozitív irányba történő alakítását. Az adatokat statisztikai módszerekkel dolgoztuk fel. Leíró statisztikát, a csoportképzéshez főkomponens analízist, K-közép klaszterelemzést használtunk. Eredményeink alapján útmodellt (Structural Equation Model – SEM) készítettünk, hogy felmérjük az egyes faktorok hatását a gyerekek pénzügyi személyiségére.

Az egyes módszerek lépéseit az eredmények ismertetése fejezetben szükség esetén részletesebben is kifejtjük. Az eredmények elemzéséhez a SmartPLS statisztikai programcsomag 3.3.9 verzióját használtuk.

### ***A minta leírása***

A 15933 gyerekkorú kitöltő közül 15339 adott le értékelhető kérdőívet. A válaszok alapján felmért szokások és azok interakcióinak hatását elemeztük a gyerekkori pénzügyi személyiség alakulására. Mivel a kérdőív kitöltése életkorhoz kötött és további demográfiai változókat nem tartalmaz, a minta leíró statisztikáját a kitöltés eredményeként kapott összpontszám alapján mutatjuk be. A kérdésekre adott válaszokat minden válaszadónál kérdéstípusonként átlagolással aggregáltuk, létrehozva az egyes gyerekek előnyös és előnytelen személyiségjegyeinek mutatószámát. Az aggregálást azért átlagolással végeztük, hogy a kérdések eltérő számának hatását kizárjuk. Az előnyös és hátrányos mutatószámok különbségét neveztük Személyiségindexnek, mely az indexképzés módszeréből adódóan +5 és -5 közötti értéktartományban lehet, az elméleti átlag ennek megfelelően a 0 érték („semleges” vagy „kiegyensúlyozott” személyiség, akinél sem a pozitív sem a negatív személyiségvonások nem erősebbek jelentősen). Ezt az elméleti átlagot tekintettük statisztikai alapon a „kora alapján elvárható személyiségjegyek” mérőszámaként A Személyiségindex megoszlását a gyerekek mintájában a 4. táblázat mutatja.



#### 4. táblázat: A teljes minta leíró statisztikája

Személyiségindex (N=15933)					
<b>Hiányzik</b>	0	<b>Variancia</b>	0,684	<b>Ferdeség</b>	0,0391
<b>Átlag</b>	0,453	<b>Terjedelem</b>	7,82	<b>Standard hiba ferdeség</b>	0,0194
<b>Medián</b>	0,434	<b>Minimum</b>	-3,91	<b>Csúcsosság</b>	1,92
<b>Szórás</b>	0,827	<b>Maximum</b>	3,91	<b>Standard hiba csúcsosság</b>	0,0388

Forrás: Saját szerkesztés

Az eloszlás szimmetrikus ( $\text{skewness} = 0,04$ ), a kurtosis ( $1,92$ ) értéke alapján a görbe közelíti a normáeloszlást, de annál kevésbé csúcsosodik. Az ábra és a táblázat egyaránt mutatja, hogy a kérdések alapján megállapított előnyös és hátrányos vonások nem oltják ki egymást és a gyerekek többségénél (a számítások alapján 80%-ánál) inkább az előnyös vonások dominálnak.

## Eredmények

### *Személyiségindex a teljes mintában*

Mielőtt mintánkat csoportokra bontottuk volna, megvizsgáltuk, hogy a Személyiségindex leíró statisztikánál (4. táblázat) ismertetett mintaátlag (0.453) és az elméleti átlag (0) közötti eltérés szignifikánsnak tekinthető-e (1. kutatási kérdés). A magas elemszámra tekintettel a minta normalitását a központi határeloszlás tétele alapján feltételezhetjük. Mivel a homoszkedaszticitás csak a kétmintás t-próba esetén feltétel, így a kérdésünket egymintás t-próbával megválaszolhatjuk (5. táblázat).

#### 5. táblázat: A Személyiségindex átlagának eltérése az elméleti átlagtól a teljes mintában

Egymintás t-próba		Statisztika	df	p	Átlagos eltérés
Személyiségindex	Student's t	69,1	15932	< 0,001	0,453

Forrás: Saját szerkesztés

Eredményünk azt mutatja, hogy a minta Személyiségindexének átlaga szignifikánsan eltér az elméleti átlag értékétől. Tehát a gyerekekre

összességében jellemző, hogy a pozitív kimenetelű attitűdök erőteljesebben érvényesülnek a pénzügyi személyiségben.

### **Személyiségcsoportok**

Első kérdésünk a mintán belüli csoportképzéshez kapcsolódott. A Személyiségindex előjele alapján végeztük el a minták csoportokra bontását is. Két csoportunk mérete eltérő lett: az előnyös személyiségvonások dominanciája a gyerekek 80%-ára bizonyult jellemzőnek, az előnytelen vonások csak a gyerekek 20%-ánál vannak túlsúlyban. Ez a magyarázata a teljes minta átlagának az elméleti átlagtól való fentebb megfigyelt szignifikáns pozitív eltérésére.

Következő lépésben azt vizsgáltuk, hogy a kedvező és kedvezőtlen személyiségjegyekre irányuló kérdésekben milyen közös elemeket találhattunk. Erre a célra főkomponens-alízist végeztünk a 9 db „F”-kérdést felhasználva, Varimax-módszerrel. Az eredményeket mutatja a 6. táblázat (Cronbach alfa: 0.751). A kapott faktorok (illetve a később létrejött klaszterek) jellemzésére használt megnevezéseket nagy kezdőbetűvel jeleztük.

**6. táblázat: A fordítottan értelmezendő („F”) kérdések főkomponens-analízise**

	Komponens			Egyediség
	1	2	3	
<b>GY14F</b>	0,772			0,363
<b>GY7F</b>	0,727			0,420
<b>GY10F</b>	0,709			0,494
<b>GY5F</b>	0,705			0,486
<b>GY4F</b>	0,510	0,302		0,576
<b>GY11F</b>		0,849		0,277
<b>GY6F</b>		0,743		0,366
<b>GY19F</b>			0,790	0,343
<b>GY20F</b>			0,742	0,425
Megjegyzés: „varimax”-rotációt használtunk. KMO: 0,824; az MSA minden változóra 0,7 fölötti értékű Bartlett: $p < 0,001$				

Forrás: Saját szerkesztés

Az első faktorba került öt jellemző mindegyike azt jelzi, hogy a válszadó kezéből elfogy a pénz, minden kontroll nélkül. Ezért neveztük el ezt a faktort Pénznyelőnek. A második faktorba tartozók számára a pénzköltés célja, hogy magukat jól érezzék, őket Kényeztetőknek neveztük. A harmadik faktorra az jellemző, hogy mindent szüleitől vár el, miközben a tudatos tervezésre képtelen és a szerencsére bízva pénzügyei alakulását. Ők az Követelő gyerekek.

Ugyanezzel a módszerrel elemeztük (7. táblázat) a normál értelmezésű kérdéseket is (Cronbach alfa: 0,751).

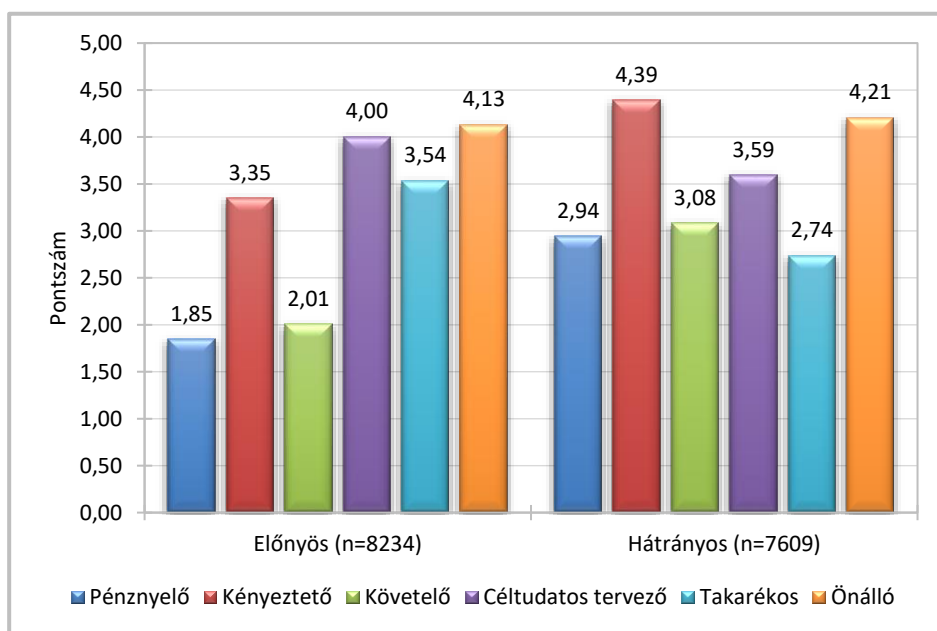
**7. táblázat: A szokásos módon értelmezendő (normál kódolású) kérdések főkomponens-analízise**

	Komponens			Egyediség
	1	2	3	
<b>GY3</b>	0,694			0,497
<b>GY13</b>	0,655			0,509
<b>GY18</b>	0,624			0,538
<b>GY9</b>	0,616			0,530
<b>GY2</b>	0,597			0,539
<b>GY15</b>	0,535	0,390		0,558
<b>GY1</b>	0,519			0,627
<b>GY12</b>	0,509	0,325		0,604
<b>GY17</b>		0,749		0,419
<b>GY8</b>		0,629		0,565
<b>GY16</b>			0,902	0,171
Megjegyzés: „varimax”-rotációt használtunk. KMO: 0,872; az MSA minden változóra 0,8 fölötti értékű Bartlett: $p < 0,001$				

Forrás: Saját szerkesztés

Az első faktorban a Céltudatos tervezők vannak. Ők tisztában vannak saját pénzügyi helyzetükkel, vannak céljaik és hajlandóak is tenni ezek megvalósításáért. A második faktor a Takarékosoké. Ők minden lehetőséget megragadnak arra, hogy a szükséges kiadásoknál többet ne költsenek. A harmadik faktorba egy kérdés került, ez jellemzi a faktorba tartozókat, ők az Önállók.

Ezután minden válaszadóra kiszámítottuk a 3–3 faktorátlagot, majd a hat faktorátlag alapján K-közép eljárással klasztereket hoztunk létre. Azért ez az eljárást választottuk, mert ennek algoritmusában bemenetként előre megadott klaszterszámot kér, mi pedig éppen két klasztert szeretnénk a duális megközelítéshez. Ezeket Előnyös és Hátrányos névvel neveztük el annak alapján, hogy összességében melyik típusú személyiségjegyek jellemzik a klasztert. A klaszterközéppontok grafikus ábrázolását *1. ábra* szemlélteti. A három fehér háttérű bal oldali oszlop a pénzügyi személyiséget hátrányos, a fekete háttérű három jobb oldali a személyiséget előnyös irányban befolyásoló személyiségjegyek klaszterközéppontjait mutatja.



**1. ábra: A gyerekek klasztereinek klaszterközéppontjai**

Forrás: Saját szerkesztés

Az *1. ábra* alapján mindkét klaszter válaszadóinál kiemelt szerepe van az önállóságnak. Az Előnyös klaszter esetében ez céltudatos tervezéssel párosul, a pénznyelő és követelőző magatartásformák viszont csak az elméleti átlag alatti szinten fordulnak elő. A Hátrányos klaszter önállósága mellett viszont ugyanezen magatartások az elméleti átlag feletti értéket

mutatnak. Fontos eltérés még, hogy az Előnyös klaszterbe tartozó gyerekek takarékosabbak. Az önállóság mellett a másik közös jellemzője a két klaszternek a cél: mindkettőben jelentős a kényeztető magatartásforma, sőt a Hátrányos klaszterben a szintje még az önállóságénál is magasabb. A két klasztert összevetve tehát minden gyerek önállóan dönt pénzügyeiben – vagy legalábbis ezt gondolja magáról. Pénzét jellemzően az élvezetekre költi (barátokra, divatos dolgokra). Ez gyerekkorban még nem olyan probléma, mint felnőttként, főleg, ha tudatos tervezéssel, szorgalommal és takarékossgal teremti meg a forrásokat. A szülők pénzét felelőtlenül elszóró, követelőző magatartás azonban már gyerekként sem megfelelő. Pozitív jellege a Hátrányos klaszternek, hogy a takarékossgot az ide tartozók is fontosnak gondolják. Kérdés, hogy tudatos tervezés hiányában valóban hosszú távon képesek-e erre ezek a gyerekek.

### ***Az egyes személyiségfaktorok hatása a gyerekkori pénzügyi személyiségre***

A következő lépés egy útmodell felépítése volt. Ezzel a személyiségfaktorok szerepét és hatását vizsgáltuk a Személyiségindex alakulására. Először a faktorok közötti korrelációkat határoztuk meg (8. táblázat).

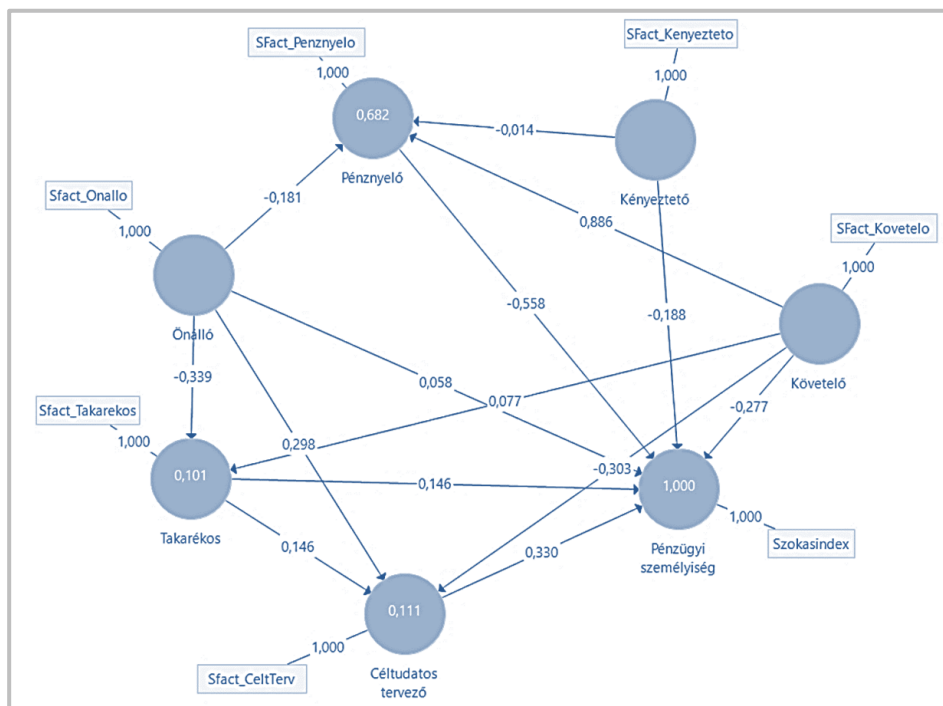
**8. táblázat: A Személyiségindexre ható faktorok korrelációi**

	Személyiség-index	Pénznyelő	Kényeztető	Követelő	Céltudatos tervező	Takarékos	Önálló
<b>Személyiségindex</b>	1,000						
<b>Pénznyelő</b>	-0,856	1,000					
<b>Kényeztető</b>	-0,642	0,456	1,000				
<b>Követelő</b>	-0,891	0,808	0,595	1,000			
<b>Céltudatos tervező</b>	0,481	-0,091	-0,140	-0,197	1,000		
<b>Takarékos</b>	0,044	0,231	-0,042	-0,052	0,069	1,000	
<b>Önálló</b>	-0,189	0,150	0,309	0,379	0,138	-0,310	1,000

Forrás: Saját szerkesztés

Ennek legérdekesebb eredménye, hogy az Önállóság korrelációja a Személyiségfaktorról negatív (-0,189). Ez megerősíti azt a klasztereknél ka-

pott eredményt, hogy az önállóság a jellemzően Hátrányos személyiség típusokba tartozó gyerekeknél más, mint az Előnyös csoportnál. Az Előnyösök esetében ugyanis az önállóság tudatos tervezéssel és takarékoskossággal párosul. A Hátrányos személyiségű gyerekek önállósága pedig azt jelenti, hogy nem hallgatják meg a jó tanácsot arról, hogy mire költsék a pénzüket.



**2. ábra: A gyerekkori pénzügyi személyiség SEM-modellje**

Forrás: Saját szerkesztés

A korrelációk alapján készült modell szerepel a 2. ábra. A változók belső konzisztenciájának és az elkészített modell illeszkedésvizsgálatának statisztikai eredményei jók (Cronbach alfa 0,97; SRMR 0,055).

Az egyes személyiségfaktorok direkt, indirekt és teljes hatásait a 9. táblázat tartalmazza.

**9. táblázat: A gyerekkori pénzügyi személyiség modelljének (SEM) teljes (direkt + indirekt) hatása**

	Céltudatos tervező	Pénznyelő	Takarékos	Pénzügyi személyiség
<b>Céltudatos tervező</b>				0,330 (0,330 + 0,000)
<b>Kényeztető</b>		-0,014 (-0,014 + 0,000)		-0,180 (-0,188 + 0,008)
<b>Követelő</b>	-0,291 (-0,303 + 0,011)	0,886 (0,886 + 0,000)	0,077 (0,077 + 0,000)	-0,857 (-0,277 – 0,580)
<b>Pénznyelő</b>				-0,558 (-0,558 + 0,000)
<b>Takarékos</b>	0,146 (0,146 + 0,000)			0,194 (0,146 + 0,048)
<b>Önálló</b>	0,248 (0,298 – 0,050)	-0,181 (-0,181 + 0,000)	-0,339 (-0,339 + 0,000)	0,192 (0,058 + 0,134)

Forrás: Saját szerkesztés

Magyarázott változónk a pénzügyi személyiség, melyet a modell többi változója 100%-ban megmagyaráz. Három tisztán magyarázó (független) változót találtunk: az Önálló, a Követelő és a Kényeztető személyiségvonást. Direkt hatással az előbbi pozitív (0,058), utóbbi negatív (-0,277) irányba befolyásolja a személyiséget. A Követelő vonás hatása abszolút értékben erősebb, csaknem ötszöröse az Önálló(ság)nak. Ez az eredmény hasonlít az országbrand-építéssel (is) foglalkozó Bloom Consulting megfigyeléséhez (*What Is the Brand-Nought (B0)? – Bloom Consulting*, n.d.), mely szerint 1 rossz vélemény semlegesítéséhez közel 2 jó szükséges és csak a harmadik billenti a mérleget végleg pozitív irányba. Mindkét faktor direkt hatását közel kétszeres erősségű indirekt hatás is erősíti. A Kényeztető és a Takarékos faktorok hatását ugyancsak indirekt hatás is módosítja, de ezek legalább két nagyságrenddel gyengébbek a direkt hatásnál.

A személyiség alakulására a legerősebb közvetlen hatása a Pénznyelő (-0,558) és a Céltudatos tervező (0,330) faktornak van és ismét a negatív hatás bizonyult erősebbnek. A teljes hatásoknál még kedvezőtlenebb az eredmény: a Követelő (-0,857) és a Pénznyelő (-0,558) is megelőzi hatás-erősség terén a legerősebb kedvező személyiségvonást, a Céltudatos tervezőt (0,330).



Az egyes faktorok nemcsak a személyiség alakulására, hanem egymásra is hatnak. Az Önálló és a Kényeztető vonások csökkentik (-0,181 illetve -0,014) a személyiséget leginkább hátrányosan befolyásoló Pénznyelő faktor hatását, de ezeknél a hatásoknál közel nyolcszor erősebben erősíti ugyanezt a Követelő (0,886) tulajdonság megléte. Az Önálló(ság) gyengíti (-0,339) a Takarékos vonást is. ezek a hatások tisztán direkt jellegűek. Ugyancsak erősíti az Önálló, a Céltudatos tervező-t, de ez már kevert hatás: a direkt (0,298) hatást azonban az indirekt (-0,05) hatás némileg gyengíti. A Követelő faktor a már említett Pénznyelőn kívül jóval gyengébben (0,077) tisztán direkt hatással a Takarékos faktort is fokozza, míg ez utóbbi tisztán direkt hatással (0,146) erősíti a Céltudatos tervező vonást. Gyengíti viszont (-0,303) a Követelő a Céltudatos tervező faktort, amit az indirekt hatás (0,011) némileg csökkent. A modell ábráján az SFact jelölésű úgynevezett látens tagok jelzik azt az eddig konkrétan meg nem fogalmazott gondolatot, hogy az általunk vizsgált személyiségvonásokon kívül még egyéb, most nem kutatott tényezők is építőkövei a pénzügyi személyiségnek.

## Összegzés

A tanulmány elején feltett kérdésekre a következő válaszokat adjuk.

1. *kérdés:* A vizsgált magyar gyerekek pénzügyi személyiségére összességében jellemző a pozitív kimenetelt eredményező attitűdök szignifikáns túlsúlya a negatívakhoz képest.
2. és 3. *kérdés:* A gyerekkori pénzügyi személyiség két, egymástól szignifikánsan eltérő csoportját különböztettük meg a magyar 12–14 éves korosztályban. Az egyik csoportra a személyiség alakulására kedvezően ható vonások túlsúlya jellemző (Előnyösek). Ebbe a csoportba tartozik a 12–14 éves magyar gyerekek 80%-a. A másik, 20%-os csoportot viszont inkább a személyiségre hátrányosan ható vonások előtérbe kerülése jellemzi (Hátrányosak). Rájuk a pénzügyi oktatás-nevelés során különös figyelmet kell fordítani.
4. és 5. *kérdés:* A gyerekkori pénzügyi személyiség alakulását hat faktor (személyiségvonás, magatartás) határozza meg, melyek közül három előnyös, három pedig előnytelen hatású a személyiség fejlődésére. A negatív hatások erősebbek a pozitívaknál. Ennek egyik lehetséges

oka, hogy az Önálló faktor jelenléte alapvetően pozitív, de az „önállóságnak” két típusa van. Az egyik a tudatos pénzügyi magatartással társuló pozitív vonás. A másikat azonban talán inkább önfejlőségnek kéne nevezni; ez a „ne szólj bele, hogy mire költhetem el az én pénzem” típusú önállóság. A pénzügyi oktatás-nevelés feladata az előnytelen vonások hatásainak ellensúlyozása, megszüntetése.

6. kérdés: Az alakuló személyiséget a vizsgált hat faktor teljes egészében magyarázza. A képet árnyalja, hogy az egyes faktorok között is kölcsönhatásokat találtunk. A Takarékos és Céltudatos tervező faktorok magyarázottsága 10% körüli, ami azt jelzi, hogy ezek további vizsgálata újabb személyiségformáló hatások megismerését eredményezheti. A jelentős negatív hatású Pénznyelő vonást a Kényeztető, a Követelő és az Önálló faktorok 68,2%-ban magyarázzák, tehát ennek további kutatása is szükséges egy differenciáltabb kép kialakításához.

Mindkét hipotézisünket sikerült igazolnunk. Megfigyeltük, hogy a gyerekek pénzügyi személyiségindexének átlaga magasabb az elméleti átlagnál. Ez pozitív eredménye ennek a kutatásnak. Azonban a gyerekek a vizsgált személyiségjegyek alapján két csoportot alkotnak. Ezek közül a vizsgált gyerekek 20%-át tartalmazó csoport eredményei azt mutatják, hogy az ide sorolt gyerekek hajlamosabbak nem megfelelő pénzügyi döntések meghozatalára, ezért kiemelt figyelmet kell fordítani rájuk. Annak ellenére, hogy mintánkban mindössze két csoportot különítettünk el, az útmodell jól mutatja, hogy valójában a személyiségvonások komplex rendszerét elemeztük.

Eredményeink alapján a pénzügyi oktatás és nevelés feladata kettős: a személyiség fejlődésére pozitívan ható ismeretek és készségek kialakítása mellett mindenképpen olyan tanulási tartalmak és módszerek kialakítása is szükséges, amelyek a negatív hatásokat legalább közömbösítik, jobb esetben meg is szüntetik.

## Irodalomjegyzék

- Atkinson, A., & Messy, F.-A. (2012). *Measuring Financial Literacy: Results of the OECD / International Network on Financial Education (INFE) Pilot Study*. OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions No. 15. OECD. DOI: <https://doi.org/10.1787/5k9csfs90fr4-en>

- Forman, J. (1987). *Mind Over Money*. 1st edition. Doubleday Canada. Retrieved: July 6, 2022, from <https://www.amazon.com/Mind-Over-Money-James-Forman/dp/0385251041>
- Furnham, A. (1984). Many sides of the coin: The psychology of money usage. *Personality and Individual Differences*, 5(5):501–509.  
DOI: [https://doi.org/10.1016/0191-8869\(84\)90025-4](https://doi.org/10.1016/0191-8869(84)90025-4)
- Goldberg, H., & Lewis, R. T. (1979). *Money Madness: The Psychology of Saving, Spending, Loving, and Hating Money*. Springwood Bks. Retrieved: June 6, 2022, from [https://books.google.hu/books/about/Money\\_Madness.html?id=tZ39qXp-SPvkC&redir\\_esc=y](https://books.google.hu/books/about/Money_Madness.html?id=tZ39qXp-SPvkC&redir_esc=y)
- Khan, I., & Siddique, D. D. A. (2021). Impact of Knowledge and Financial Personality Traits on Financial Behaviour – A Study of Middle-Class Families in Pakistan. *Propel Journal of Applied Management*, 1(2), 37–57. Retrieved: June 6, 2022, from <https://www.pjam.propelmas.com/index.php/pjam/article/view/9>
- Kovács I. É., Mihály N., Mészáros A. és Madarász I. (2013). A pénzzel kapcsolatos attitűd és különböző demográfiai változók kapcsolatának vizsgálata magyar egyetemi hallgatók mintáján. *Közgazdász Fórum*, 16(1), 37–58. Letöltve: 2022.06.01., forrás: [http://epa.oszk.hu/00300/00315/00102/pdf/EPA00315\\_kozgazd\\_forum\\_2013\\_01\\_037-058.pdf](http://epa.oszk.hu/00300/00315/00102/pdf/EPA00315_kozgazd_forum_2013_01_037-058.pdf)
- Kovács T. és Szóka K. (2020). A pénzügyi kultúra és pénzügyi tudatosság helyzete. In XIV. Soproni Pénzügyi Napok: „Gazdaságvédelem és pénzügyi kiutak” pénzügyi, adózási és számviteli szakmai és tudományos konferencia (pp. 104–112). A Soproni Felsőoktatásért Alapítvány. <http://publicatio.uni-sopron.hu/1969/>
- 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. Retrieved: June 2, 2022, from [http://real.mtak.hu/65208/1/ijsser\\_02\\_\\_297.pdf](http://real.mtak.hu/65208/1/ijsser_02__297.pdf)
- Nagy P. és Tóth Z. (2012). ‘Értelem és érzelem’ A lakossági ügyfelek gazdasági magatartása és a bankokkal kapcsolatos attitűdjei (‘Sense and sensibility’ Retail customer behaviours and attitudes towards banks). *Hitelintézeti Szemle*, 11(spec):13–24. Letöltve: 2022.07.20., forrás: <http://www.bankszovetseg.hu/?informacio=hitelintezeti-szemle>
- Németh, E., Béres, D., Huzdik, K., & Zsótér, B. (2016). Financial personality types in Hungary – research methods and results. *Financial and Economic Review*, 15(2):153–172. Retrieved: May 31, 2022, from: <https://penziranytu.hu/sites/default/files/csatolmany/erzsebet-nemeth-daniel-beres-katalin-huzdik-boglarka-zsoter-en-1.pdf>
- Németh E., Béres D., Huzdik K., Kovács P. és Sápik Á. (2013). Felmérés a felsőoktatásban tanuló fiatalok pénzügyi kultúrájáról. [Survey on the financial culture in higher education, in Hungarian.] ISBN: 978-615-5222-06-1: 73). Állami Számvevőszék.

- Németh E., Zsótér B. és Luksander A. (2017). A 18-35 évesek pénzügyi kultúrája – a pénzügyi sérülékenység háttértényezői. [Financial culture of 18–35-year-olds – Background factors of financial vulnerability, in Hungarian]. *Esély*, 2017(3):32.
- Németh, E., & Zsótér, B. (2019). Anxious Spenders: Background Factors of Financial Vulnerability. *Economics and Sociology*, 12(2), 147–169. Retrieved: May 19, 2022, from <https://www.ceeol.com/search/article-detail?id=786644>
- OECD. (2015). A magyar lakosság pénzügyi kultúrája. Letöltve: 2021.02.24., forrás: <https://penziranytu.hu/magyar-lakossag-penzugyi-kultura>
- Ozer, G., & Mutlu, U. (2019). The effects of personality traits on financial behaviour. *Journal of Business, Economics and Finance*, 8(3):155–164. DOI: <https://doi.org/10.17261/Pressacademia.2019.1122>
- Szóka K. (2022). A pénzügyi kultúra és tudatosság meghatározása és magyarországi helyzete. *Economica*, 12(3–4). DOI: <https://doi.org/10.47282/economica/2021/12/3-4/10417>
- Tang, S., & Hall, V. C. (1995). Even with problems, meta-analysis contributes. *Applied Cognitive Psychology*, 9(5):423–424. DOI: <https://doi.org/10.1002/acp.2350090505>
- Tang, T. L.-P. (1992). The meaning of money revisited. *Journal of Organizational Behavior*, 13(2):197–202. DOI: <https://doi.org/10.1002/job.4030130209>
- Tang, T. L.-P., & Kim, J. K. (1999). The Meaning of Money among Mental Health Workers: The Endorsement of Money Ethic as Related to Organizational Citizenship Behavior, Job Satisfaction, and Commitment. *Public Personnel Management*, 28(1):15–26. DOI: <https://doi.org/10.1177/009102609902800102>
- Bloom Consulting. (n.d.). What is the Brand-Nought (B0)? Retrieved: June 10, 2022, from <https://www.bloom-consulting.com/journal/what-is-the-brand-nought-b0/>
- Yamauchi, K. T., & Templer, D. J. (1982). The Development of a Money Attitude Scale. *Journal of Personality Assessment*, 46(5):522–528. DOI: [https://doi.org/10.1207/s15327752jpa4605\\_14](https://doi.org/10.1207/s15327752jpa4605_14)
- Zsótér B., Béres D. és Németh E. (2015). Magyar fiatalok jellemzése pénzügyi attitűdjeik és magatartásuk mentén. *Vezetéstudomány*, 46(6):70–80. Letöltve: 2022.06.15., forrás: <https://core.ac.uk/download/pdf/33182784.pdf>