

A FIATALOK PÉNZÜGYI ATTITÚDJEI A DÖNTÉSHOZATAL ÉS A LAKHATÁS SZEMPONTJÁBÓL

SZÉCSI DOMINIKA¹

A pénzügyi attitúd időben folyamatosan fejlődik, ezért érdekes és fontos megmutatni, hogy milyen külső és belső hatások befolyásolják a változását. Az ember életében az egyik legmeghatározóbb időszak, amikor fiatal éveiben megkezdődik az önállósodási folyamat. Kutatásom célja a fiatalok pénzügyi attitúdjeinek és az ezekre ható tényezőknek az elemzése volt. Fontos befolyásoló elem a családi háttér, a fiatalok által kialakított döntési stílus, a lakóhely és a fiatal pénzügyi helyzete. A szakirodalomban gyakran csak egy-egy kiemelt tényezőt vizsgálnak, ezért külön figyelmet fordítottam a dimenziók összetettségére és kiértékelésük során együtt és külön is vizsgáltam őket. Empirikus kutatásomban a pénzügyi attitúd és a döntéshozatal kapcsolatát klaszterelemzéssel és keresztábrával, míg a lakhatás szempontjait lineáris regresszióval vizsgáltam. Eredményeim szerint a pénzügyi attitúdot az otthonról hozott normák, a lakóhely és a fiatal pénzügyi helyzete egyaránt befolyásolják.

Financial attitudes are constantly evolving over time, so it is interesting and important to show what external and internal influences affect one's change. One of the most defining periods in a person's life is when the process of independence starts in their young years. The aim of my research was to analyze the financial attitudes of young adults and the factors that influence them, i.e.: their family background, their decision-making style, their places of residence and their financial situation as the potential key influencing factors. Frequently only one of the highlighted factors is examined in literature, so I paid special attention to the complexity of the dimensions and examined them together and separately as well. In my empirical research I examined the relationship of financial attitude and decision making with cluster analysis and pivot-table methods, while housing aspects were examined by linear regression. According to my results, the financial attitude is influenced by the norms brought from home, the place of residence and the financial situation of the young person.

1. BEVEZETŐ

Pénzügyi attitúdunk megismerésével az önismeret fejleszhető és így biztonságosabbá, tervezhetőbbé lehet tenni a mindennapokat [Luksander et al, 2016]. Tanulmányom központjában a pénzügyi attitúd és az erre ható külső és belső tényezők állnak. Ezeket az attitúdot és az ezekre ható lakhatásbeli és demográfiai változókat internetes kérdőíves megkérdezéssel mértem. Az elsődlegesen vizsgált korosztály a 18 és 25 év közötti fiatalok, mivel jellemzően ennél a korosztálynál kezdődik az önállósodás, amely hatással lesz a pénzügyi attitúdre. A kiértékelésénél belső és külső tényezőkre

¹ egyetemi hallgató, Budapesti Corvinus Egyetem

Köszönöm szépen Dr. Neulinger Ágnesnek, hogy kitaró és fáradhatatlan munkájával segítette a kutatásom
DOI:10.14267/RETP2019.04.31.

osztottam az adatokat. A pénzügyi attitűd és a Berzonsky-féle döntéshozatali stílus [Berzonsky, 1989] kapcsolatának vizsgálatához klasztereket alkottam, majd keresztábrával elemeztem. A fontos külső faktorok, mint a lakóhely és a pénzügyi helyzet kiválasztásához lineáris regressziót alkalmaztam.

2. SZAKIRODALMI ÁTTEKINTÉS

A fiatalok eltolódott életeseményei miatt világszerte egyre kitolódik a szülői háztól való elköltözés. Az elköltözés legfőbb okai a partnerrel való összeköltözés, a tanulás vagy a függetlenedés [CBRE, 2017]. 2017-ben Magyarországon a szülői háztartás elhagyásának átlagéletkora nőknél 26 év, férfiaknál 28,8 év volt [Eurostat, 2017]. 2018-ban a 18-34 éves fiatalok 34 százaléka élt együtt szüleivel [Eurostudent, 2018].

Az önállósodásra nincs egy megszokott, egységes minta, azonban vannak vonások, amelyek minden fiatal életében megjelennek [Vaskovics, 2000]. Megfigyelhető trend a fiatalok körében, hogy halogatják a házasságot, a gyermekvállalást és az első lakás megvásárlását [Forbes, 2017]. A fiatalok jellemzően 18 és 25 év között kezdik el saját életüket, és ezzel együtt az elszakadást a szülői otthontól. Az önálló döntéshozatal önmagában is mérhető Berzonsky [1989] metodológiája révén. Az önállósodás hat a pénzügyi attitűdre, mely a primer kutatásom témája volt.

2.1. A FELNÖTTÉ VÁLÁS OBJEKTÍV ÉS SZUBJEKTÍV SZEMPONTJAI

A pénzügyi attitűd és az önállósodás vizsgálata során fontos meghatározni a felnőtté válás objektív és szubjektív szempontjait. A felnőtté válás kérdése vizsgálható a fiatal felnőttek és a szüleik szemszögéből is. A szülői szempont csak részben köthető a fiatalok elköltözéséhez, fontosabb pénzügyi mérföldkő a gyermekek felnőttként való kezelése, a beavatás a család pénzügyeibe, és a pénzügyi függetlenedés [Arnett, 2000]. A fiatal felnőttek gyakran magukat sem tekintik felnőtt státuszúaknak, ennek kialakulását egy dinamikus és változékony életszakasz előzi meg. A gyermek szülővé válása és az önellátás fontos fordulópont, amely a függetlenedés fontos része lehet [Arnett, 2001].

A szülői háztól való önállósodásnak nincs meghatározott ideje. A folyamat öt részre bontható: a jogi, a közös fedél alóli, az anyagi-pénzügyi, a szubjektív és az önálló döntéshozást jelentő leválásra [Vaskovics, 2000]. A jogi önállóság pontos időponthoz, 18. életév betöltéséhez köthető, amely együtt jár például a szavazati joggal. A közös fedél alóli függetlenedést az elköltözés jelenti. Az anyagi-pénzügyi leválás a pénzügyi függetlenedést jelzi, amely során a fiatal önállóan szerez jövedelmet, amelyet azután önállóan kezel.

A szubjektív leválás nehezen definiálható, de együtt jár a fiatal felnőtt önmagát felnőttnek való érzésével és viselkedésével. Az önálló döntéshozást jelentő leválás a döntéshozatal szabadságát jelenti olyan kérdésekben, mint a pályaválasztás, a partnerválasztás szabadsága és a munkahelyválasztás [Vaskovics, 2000]. Az önállósodás folyamata rítusokkal jöhet létre, mint a befogadás, azaz az interpretáció rítusa [Neulinger – Mitev 2017].

2.2. A FIATALOK LAKHATÁSI SZEMPONTJAIT BEFOLYÁSOLÓ TÉNYEZŐK

A lakhatást befolyásoló tényezők közül a leggyakrabban vizsgált szempont a bevétel. A szakirodalom eltérő véleménnyel van a szülők anyagi helyzetének jelentőségéről, egyes szerzők szerint ez nem befolyásoló tényező a lakhatást tekintve [Turcotte, 2006], mások szerint van köztük

ok-okozati összefüggés [Ermisch – Di Salvo, 1997]. Más kutatások azt mutatták, hogy a szülők életminősége és a visszaköltözés között fordított a kapcsolat [Tosia – Grundy, 2018], ezzel együtt megállapíthatjuk, hogy nem lehet figyelmen kívül hagyni a család életminőségét és fizetését.

A szülői normáknak nagy hatása van az elköltözésre. Az elköltözés életkorával kapcsolatos szülői várakozás és az elköltözés valós ideje erősen korrelál [Billari – Liefbroer, 2007]. A lakhatás kérdését a fiatal iskolázottsága is befolyásolja. Azon fiatal felnőttek, akik magasabb képzettséggel rendelkeznek, korábban hagyják el otthonukat, mint alacsonyabb képzettséggel rendelkező társaik [Mulder – Clark, 2000]. Hasonló tendencia látható a frissen házasodott fiatalok körében [Kreider, 2007]. Az elköltözés tekintetében fontos befolyásoló tényezők a demográfiai viszonyok, mint a lakhatás és a felsőfokú oktatási intézmény helyszíne. A nagyobb városokban a fiatalok és szüleik együttélési aránya magasabb [Turcotte, 2006], amelynek okai lehetnek az ottani a közeli főiskolák és egyetemek közelsége, valamint a magasabb ingatlanárak.

A lakhatási forma és az önállósodás témakörében a fiatalokat három nagyobb csoportra bonthatjuk: akik teljesen elszakadtak, akik félig otthon laknak és félig elköltöztek és akik jelenleg otthon élnek. Azon fiatalokat, akik egyfajta átmeneti helyzetben laknak, Billari és szerzőtársai [2008] LAT-nak (azaz „living apart and together”, magyarul „együtt és külön is élnek”) nevezik el. Az élethelyzet összefügg a szülői kultúrával és az anyagi helyzettel [Billari et al., 2008].

Az otthon lakó fiatalok két csoportra bonthatóak: akik sosem szakadtak el a szülői otthonból, és akik már az önálló életből visszatérve laknak otthon. A szakirodalom a két csoportot nem mindig különíti el [Burn – Szoeke, 2006]. Az el nem szakadásnak és a visszatérésnek lehetnek pénzügyi, munkanélküliséggel kapcsolatos és emocionális okai [Copp et al., 2017]. A visszaköltözés előtt a fiatal felnőttek számos krízisen mehetnek keresztül, mint például a házasság felbomlása [South – Lei, 2015].

Befolyásoló tényező lehet a gazdasági válság. Az Egyesült Államokban a 2008-as világválság közben és után magasabb hazatérési arány volt jellemző [South – Lei, 2015]. Az otthon élő fiatalok aránya 14 százalékról 19 százalékra nőtt a válság alatt [Lee – Painter, 2013]. Ahol magasabb a gazdasági bizonytalanság ott szorosabb családi környezet jöhet létre. Meghatározóak a rokon kapcsolatok és nagyobb az esély az élettársi és hitvesi kapcsolatok létrejöttére is [Schwanitz, 2017].

3. MÓDSZERTAN

A kutatásomban azt vizsgáltam, hogy a lakhatás és a döntéshozatali típusok hogyan hatnak a pénzügyi attitűdre. A kutatás kérdőíves formában valósult meg, a mintavétel módja nem reprezentatív, önkéntes válaszadáson alapuló mintavétel. A kérdőívet 2019. február 12-től március 2-ig lehetett kitölteni. A mintavétel egyetlen szűrési pontja az életkor volt, amely 18 és 25 év között lett meghatározva, amely szintén önbevalláson alapult.

3.1. A PÉNZÜGYI ATTITŰD SKÁLÁK

A pénzügyi attitűddel kapcsolatban kilenc dimenzió került mérésre, különböző skálákból, mivel több skála alkalmazása várhatóan javíthatja a megbízhatóságot [Bauer–Mitev, 2011]. A kérdések kiválasztásakor a fiataloknak releváns kérdéseket tettem fel. Ilyen szempont volt a saját kereset hiánya vagy jellegzetesen az élethelyzetből adódó jellemzők, mint a nyugdíjmeztakarítás

hiánya. Fontos szempont volt, hogy az eredeti kutatások szerzői által használt faktorelemzés értékei minél magasabbak és magyarázóbbak legyenek. Az első táblázat kérdéseinek megbízhatóságát Cronbach-alfával és Pearson-féle korrelációs együtthatóval vizsgáltam, mivel két-kétdimenziós esetén mind a kettő ajánlott [Nunnally, 1987, Eisinga et al, 2013]. A kutatásomban vizsgált dimenziókat és eredeti megjelenési helyüket az 1. táblázat foglalja össze.

1. táblázat: A pénzügyi attitűd dimenziók (Forrás: Yamauchi és Templer, 1982; Tang, 1992, Atkinson – Messy, 2012, Saját szerkesztés)

	Szerző	Első kérdés	Második kérdés	Harmadik kérdés
Hatalom-presztízs	Yamauchi és Templer [1982]	Azért veszek meg dolgokat, mert tudom, hogy mások emiatt felnéznek rám.	A pénz a siker végső szimbóluma.	
Pénzügyi tudatosság	Yamauchi és Templer [1982]	Van pénzügyi költségvetésem, és tartom magam hozzá.	Készíték pénzügyi tervet a jövőre.	
Bizalmatlanság	Yamauchi és Templer [1982]	Zavar, hogy ha veszek valamit, és rájövök, hogy máshol megvehettem volna olcsóbban.	Vonakodom pénzt kiadni, még a szükséges dolgokra is.	
Minőség	Yamauchi és Templer [1982]	Hajlandó vagyok többet fizetni, ha ezért a legjobbat kapom	Márkás termékeket szeretek vásárolni.	
Szorongás	Yamauchi és Templer [1982]	Azért költök pénzt, mert jobban érzem magam tőle.	Nehéz lemondanom egy alkalmi vételről.	
Szabadság	Tang [1992] és Atkinson – Messy [2012]	Pénzügyi helyzetem korlátoz abban, hogy a számomra fontos dolgokat tegyem.	A pénz függetlenséget és szabadságot nyújt.	A pénz lehetőséget teremt arra, hogy az lehessenek, aki szeretnék.
Kockázattási hajlandóság	Atkinson – Messy [2012]	Hajlandó vagyok a pénzem egy részét kockáztatni, amikor megtakarításról vagy befektetésről van szó.		
Megtakarítás	Atkinson – Messy [2012]	Inkább a mának élek, holnap majd csak lesz valahogy.	Jelenleg túl sok az adósságom.	
Megfontolt költsékezés	Bauer - Mitev [2011]	Óvatosan kezelem a pénzügyeimet.	Okosan költsékezem.	

Yamauchi és Templer [1982] skálájának mind az öt dimenzióját mértem a kutatás során, mivel a kérdések nagy része releváns volt a fiatalok szempontjából. Az első mért dimenzió a *hatalom-presztízs*, amelyben az elért magasabb pontszám jellemzője, hogy az alany a pénzt a hatalom jeleként vagy eszközöként értékeli. A második dimenzió a *penzügyi tudatosság*, amely azt méri, hogy a kitöltők mennyire tudatosan állnak a pénzhez. A harmadik dimenzió a *bizalmatlanság*, amely azt mutatja meg, hogy a fiatal mennyire bizalmatlan, amikor egy pénzzel kapcsolatban lévő dologról kell döntenie. A negyedik, minőség dimenzióban elért magas pontszám egyenértékű a *minőség* fontosságának elismerésével. Az ötödik dimenzió a *szorongás*, amely azt mutatja meg, hogy mekkora belső feszültséget okoz a kitöltőnek a pénz gondolata.

Tang [1992] kérdései elméleti síkon mozognak, ezért az általa vizsgált összes dimenziót nem tartottam érdemesnek mérni a fiatalok körében. Ugyanakkor a *szabadság* dimenzió összhangban lehet a fiatalok lakhatásával és az önállósággal, ezért két Tang [1992] és egy Atkinson – Messy [2012] kérdéssel került mérésre.

Az OECD [Atkinson – Messy, 2012] felmérésének kérdéseiből a nemzetközi relevancia és az összehasonlíthatóság miatt a saját kutatásomban is felhasználtam kérdéseket, amelyek alapján egy kockázatvállalási hajlandóság dimenziót és egy megtakarítási hajlandóság dimenziót hoztam létre. A *megtakarítás* dimenzió kettő kérdésből áll, amellyel vizsgálni lehet a fiatalok gondolkodását a pénzről, mint hátráltató tényezőről. Bauer és Mitev [2011] Yamauchi és Templer [1982] kérdéseit mérik rövidített formában, melyek közül a *megfontolt költsékezés* dimenzió adhat megfelelő képet a fiatalok pénzügyi megfontoltságáról és megtakarítási hajlandóságáról.

3.2. A DÖNTÉSHOZATALI SKÁLÁK

Marcia 1967-es kutatásában arra az eredményre jutott, hogy az emberek különbözőképpen viselkednek egy krízis vagy probléma megoldásakor. Ez alapján négy csoportot alakított ki a fiatalok körében. Az első csoportba azok a fiatalok sorolhatók, akik már elérték az azonosság-tudatukat (Identity Achievement) és a kritikus gondolkodásuk, valamint élményeik segítik őket a döntéshozatalban. A második csoportba azok tartoznak, akik jelenleg az életükben egy válságot oldanak meg (Moratorium). A harmadik állapot (Foreclosure) azokra az emberekre utal, akiknek még nem fordult elő komolyabb válság az életük során. Ők a problémák megoldásakor mások helyzetét veszik alapul, amely gyakran az otthon látott szülői példa. A negyedik csoportban lévő fiatalok (IdentityDiffusion) még nem éltek át belső válságot, ezért kezelni sem tudják ezeket [Marcia, 1967].

Marcia kutatását tovább dolgozva Berzonsky 1989-es kérdéssorában három nagyobb csoportra osztotta a probléma feldolgozásának típusait. Az „Információorientált” csoport tagjai aktívan keresnek válaszokat a problémákra, kiválogatják a releváns információkat és döntenek a helyzetről. A „Normatív” csoport tagjai a családi normákra és az elvárásokra támaszkodnak, ők függenek leginkább a körülvevő közeg értékrendjétől. A „Diffúz” stílus tagjaira ezzel szemben a téptlenség és az elkerülés jellemző.

Shim kutatásában azt vizsgálta, hogy a szülői nevelési típusok hogyan hatnak a döntéshozatali stílusra [Shim et al, 2013]. A nyílt kommunikáció és a rugalmasság összeköthető a Normatív stílussal. Ezzel ellentétesen a szülői asszociáció hiánya és a negatív szülő-gyermek kapcsolat erősen összefügg a Diffúz stílussal [Shim et al, 2013; Dunkel et al, 2008]. A munkatapasztalatok és a magasabb szintű pénzügyi oktatás asszociál az Információ-orientált stílussal [Shim et al, 2013]. Ezek a kutatások az eredmények további értelmezéséhez szükségesek.

3.3. A PRIMER KUTATÁS JELLEMZŐI: A KÉRDŐÍV ÉS A MINTA JELLEMZÉSE

A kérdőív öt kérdésblokkból állt. Az első blokkban az általános demográfiai adatokat kérdeztem meg. Ilyen kérdés volt többek között a válaszadó neme, az életkora, a szülei és a saját legmagasabb végzettsége. A második blokkban a Berzonsky-féle döntéshozatal kérdései voltak [Berzonsky, 1989], ötfokozatú Likert-skála segítségével. A harmadik részben a pénzügyi attitűd kérdéseket kellett szintén ötfokozatú Likert-skálán elhelyezniük. A negyedik kérdéscsoport általános jövedelmi kérdéseket tartalmazott, amely során megkérdezésre került a válaszadó átlagos havi jövedelme, a szülei átlagos havi jövedelme és a saját jellemzésük a saját és családjuk társadalmi helyzetéről. Az utolsó blokkban lakhatással és pénzügyi tudatossággal kapcsolatos kérdések voltak, amelyekkel a saját és szülei lakhelyét, pénzügyi termékeinek használatát mértem fel.

A kérdőívet összesen 521 fő töltötte ki, adattisztítás után 333 választ elemeztem leíró statisztikai módszerekkel. A kutatásba kizárólag a teljesen kitöltött kérdőívek kerültek be. A kitöltők 62,5 százaléka volt nő, az átlagéletkor 21,7 év volt. A mintába kerültek nagy része, mintegy 77 százaléka egyetemre és főiskolába járó fiatal volt. A kitöltők között 35 középiskolába járó tanuló volt, ami torzíthatja az esetleges eredményeket. 230 fő államilag finanszírozott módon tanult a felsőoktatásban, míg 43 fő önköltséges képzésen. A szülők végzettségénél a diplomával rendelkezők domináltak. A válaszadók 50 százalékának mindkét szülője végzett egyetemet.

A mintában a válaszadók saját becslése szerinti középosztály, az 5-ös, 6-os, 7-es, 8-as jövedelmi decilis dominált, a kitöltők 77,5 százaléka ide sorolta családját. Az adatsor módusza 7, amely szintén arra utal, hogy a kitöltők társadalmi helyzete relatíve magas volt. A fiatalok szüleinek fizetése differenciált volt. Az édesanyák 59 százaléka átlag alatt keresett, míg az édesapák 28 százaléka volt ebbe a csoportba sorolható. A kitöltők 57 százaléka 100 ezer forint alatti havi jövedelemből gazdálkodott. A lakhatás szempontjából a válaszadók legnagyobb része, a minta 44 százaléka otthonlakó fiatal volt. Őket nevezhetjük a „mama hotelben” élő fiataloknak. A minta középiskolás kitöltői torzíthatták az értéket.

4. EREDMÉNYEK

A pénzügyi attitűd vizsgálatát két részre bontottam. A két skála összehasonlításának megkönnyítése végett a pénzügyi attitűd és a döntéshozatali stílust klaszterekre bontottam, majd kereszttáblával vizsgáltam a kapcsolatukat. A lakhatás helyének és a demográfiai változóknak hatását a pénzügyi attitűdre regresszióval mértem.

4.1 A PÉNZÜGYI ATTITŰD SZERINTI KLASZTERELEMZÉS

A fiatalok pénzügyi attitűdjeit és a Berzonsky-féle döntéshozatali stílusuk kapcsolatát klaszterelemzéssel vizsgáltam. A kilenc dimenzió szerint az egymáshoz közel álló kitöltőkből klasztereket hoztam létre, hogy könnyebben kezelhessem az adatokat és részletesebb képet kaphassak a személyiségükről. K-középpontú klaszterelemzést végeztem, mivel az adathalmaz számos kiugró értéket tartalmazott és magas volt a minta elemszáma. A megfelelő elemszámot klaszterkönyök segítségével állapítottam meg, amely alapján a válaszadókat a pénzügyi attitűd alapján négy, a Berzonsky-féle döntéshozatali jellemzők szerint pedig három csoportba osztottam. Ezek alapján jól értelmezhető klaszterek jöttek létre. A 2. táblázat a pénzügyi attitűd alapján kialakított klaszterek átlagos pontszámát mutatja az egyes dimenziókban, az ötfokozatú Likert-skálán adott válaszok alapján.

A klaszterek átlagpontszáma látható a 2. táblázatban.

2. táblázat: A pénzügyi attitűd klaszterelemzése (forrás: saját szerkesztés)

	1. klaszter	2. klaszter	3. klaszter	4. klaszter	Mintaátlag
Hatalom-presztízs	2,07	1,78'	1,94	2,96*	2,11
Pénzügyi tudatosság	1,85'	2,71	3,76*	3,30	2,98
Bizalmatlanság	2,85'	3,68	3,43	3,37	3,41
Minőség	3,62	2,90'	3,43	4,04*	3,41
Szorongás	2,85	2,12	1,89'	3,25*	2,41
Szabadság	3,72	3,37	3,90	3,62	3,63
Kockáztatási hajlandóság	3,02	3,98*	2,18'	2,49'	3,01
Megtakarítás	3,70	4,50*	4,56*	3,72	4,22
Megfontolt költekezés	2,31'	3,99	4,36*	3,57	3,73
Létszám	55 fő	115 fő	94 fő	69 fő	333 fő

Az első pénzügyi attitűd klaszter alacsony pénzügyi tudatosságot és megfontolt költekezést mutat. A mintaátlaghoz képest jellemzőbb rájuk a bizalmatlanság és szorongás, aminek oka lehet a pénzügyi tudatosság hiánya.

A második klaszterben lévő fiatalok nagy megtakarítási hajlandóságot mutatnak és kockázatkörülők. Számukra a pénz együtt jár a megelégedettséggel és a boldogsággal. Emellett azonban a pénzzel kapcsolatban szorongást és bizalmatlanságot is mutatnak. A leíró tulajdonságaik a bizalmatlanság, a megtakarító hajlam és a szorongás.

A harmadik klaszter magas pontszámot ért el a pénzügyi tudatosság dimenzióban, ezért nagy megtakarító hajlam és megfontolt költekezés jellemző rájuk. A tagjai leggyakrabban szorongók. Őket a tudatosság és a megfontoltság jellemzi.

A negyedik klaszter tagjaira a hatalom-presztízs dimenzióban elért magas érték jellemző. A pénz számukra a magas minőséget jelenti. Hajlamosak pénzüket kockáztatni, nagy pénzügyi tudatossággal. Őket a hatalom, a minőség és a kockázatvállalás jellemzi.

A szabadság dimenziót a fiatalok minden klaszterben hasonlóan értékelték, nem voltak kiugró értékek. A legtöbben az átlagnál jobban elfogadják, hogy a több pénz nagyobb szabadságot jelent.

4.2. A BERZONSKY-FÉLE DÖNTÉSHOZATAL KLASZTERELEMZÉSE

Berzonsky 1989-ben létrehozott önálló döntéshozatali skálája 40 összetett kérdéssel méri a fiatalok attitűdjeit. Ennek rövidített, tartalmilag releváns tizenöt kérdéses változatát használtam saját kérdőíves felmérésemben. A kimaradt kérdések politikai és vallási vonatúak voltak, ezért nem kívántam felhasználni őket. Berzonsky kutatása a kérdéseket egyenértékűnek értékeli, ezért a szám csökkentésével vélhetően hasonló eredményre juthatunk. A 3. táblázat a Berzonsky-féle pénzügy attitűd féle klaszterelemzése utáni átlagpontszámokat tartalmazza. A táblázatban az adott stílusra kapott átlagpontszám olvasható le klaszterenként.

3. táblázat: A Berzönsky-skála klaszterelemzése [forrás: saját szerkesztés]

	1. klaszter	2. klaszter	3. klaszter	Mintaátlag
Informatív	15	20'	12*	15
Normatív	3*	18'	10	13
Diffúz	3*	7	19'	8
Létszám	100 fő	144 fő	89 fő	333 fő

Az első Berzönsky-féle klaszterbe a tisztán informatív magatartást követő fiatalok tartoznak. A döntéseiket egy kutatási időszak előzi meg, ahol a döntéseikhez szükséges információt összegyűjtik, rájuk kevésbé van befolyásoló hatással az otthonról hozott értékrend. Az átlaghoz képest alacsonyabb arányban jellemzi őket a diffúz és a normatív stílusjegyek.

A második klasztert kiemelkedő informatív stílus mellett jellemző rá a normatív stílus is. A klaszterbe tartozók egyszerre jellemezhetők önálló döntéshozatali folyamattal és otthonról hozott normatív elemekkel.

A harmadik klaszterben magas arányban jelenik meg a diffúz stílus a másik két stílus mellett. A csoport tagjait informatív és a normatív dimenzió közepesen jellemzi. Ez azt sugallja, hogy a klaszter tagjai gyakran elhalasztják a döntéseiket, azonban a végső döntéshozatalkor szerepet játszik az informatív és normatív stílus is.

4.3. A BERZÖNSKY-FÉLE DÖNTÉSHOZATALI STÍLUS KAPCSOLATA A PÉNZÜGYI ATTITÚDDEL

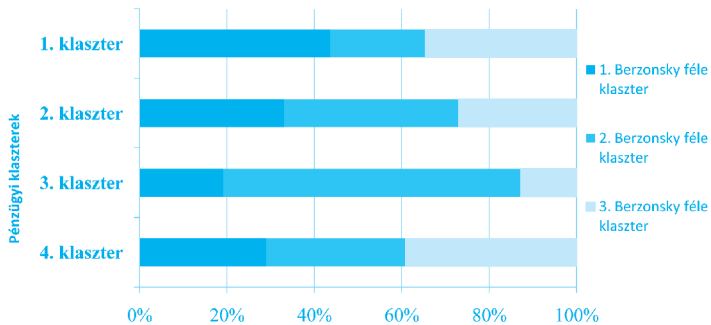
A klaszterek kapcsolatát elsődlegesen kereszt táblával elemeztem. A módszer során a közös csoportok megoszlását vizsgáltam. A kereszt tábla független változói a Berzönsky-féle klaszterek, a függő változói a pénzügyi attitűd klaszterek. A Pearson Kí-négyszeg szignifikáns összefüggést mutat, míg a Phi értéke 0,352, ezért a kapcsolat közepesen alacsony pozitív viszonyt jelez. A csoportok elemszáma nem egyenlő, ezért csoporteloszlásokat érdemes nézni.

4. táblázat: A Berzönsky-skála és a pénzügyi attitűd elemszáma [forrás: saját szerkesztés]

		Pénzügyi attitűd szerinti felosztás				Létszám
		1. klaszter	2. klaszter	3. klaszter	4. klaszter	
Berzönsky féle klaszterek	1. klaszter	24	38	18	20	100
	2. klaszter	12	46	64	22	144
	3. klaszter	19	31	12	27	89
Létszám		55	115	94	69	333

A klaszterek eloszlása az első ábrán látható.

1. ábra: A Berzonsky-skála megoszlása a pénzügyi attitűd klaszterekben (forrás: saját szerkesztés)



Az első pénzügyi klaszter alacsony pénzügyi tudatossággal és szorongással rendelkezik. Az első klaszterbe sorolható fiatalokra, ahogy az ábrán is látszik kevésbé jellemző normatív stílus, azonban megjelenik a diffúz döntéshozatali stílus. Az otthonról hozott stabil minta hiánya és a problémák megoldásának halogatása elősegítheti a bizalmatlanságot és szorongást.

A második pénzügyi attitűd csoport tagjai magas megtakarítási hajlandósággal rendelkeznek, számukra nem fontos a presztízs, a minőség. Más részről nem jellemzi őket kiemelt pénzügyi tudatosság. Ez tükröződik abban, hogy a csoport megosztott a döntéshozatali stílus tekintetében.

A harmadik pénzügyi attitűd csoportra jellemző a nagy pénzügyi tudatosság, a megfontolt költekezés, a magas megtakarítási hajlam, és kevésbé jellemző a szorongás és a bizalmatlanság. Az ide sorolt fiatalok többsége a második döntéshozatali klaszterbe tartozik, jellemzi az informatív és normatív stílus.

A negyedik pénzügyi attitűd klaszterre jellemző a hatalom és presztízs hozzákötése a pénzhez. Ezt a csoportot kockázatvállalás, és átlag feletti pénzügyi tudatosság jellemzi, de a tagok döntéshozatali stílusa megosztott, amelyek közül kiemelkedik a diffúz stílus.

4.4. A LAKHATÁS, A DEMOGRÁFIA ÉS A PÉNZÜGYI ATTITŰD KAPCSOLATA

A kutatás következő részében lineáris regresszióval vizsgáltam, hogyan befolyásolják a pénzügyi attitűdöt a lakhatás és a demográfiai jellemzők. A dimenziókat egyenként vizsgáltam, hogy pontosabb képet lehessen alkotni. Kizárólag a $p < 0,05$ szignifikancia szinttel rendelkező adatokat fogadtam el, mivel a minta viszonylag kevés egyedből állt. Az elemzésem során azon eredményeket vizsgáltam, amelyek szignifikánsan összefüggtek a külön kezelt dimenziókkal.

Hatalom – presztízs: A hatalom-presztízs dimenzióban fontos befolyásoló elem a válaszadók neme és az életkora. Minél magasabb a válaszadó életkora, annál inkább értékeli a fiatal a hatalom szimbólumának. Az édesanya tanulmányi végzettsége a leginkább meghatározó, amelyek közül az érettségi és a diploma mutatható ki negatív hatással, tehát ezek megléte csökkenti a válaszadó hajlandóságát arra, hogy a pénzt a hatalom és a presztízs szimbólumának értelmezze. A kutatás kimutatta, hogy a fővárosban és kollégiumban élő fiatalok sokkal inkább értékelik a pénzt a hatalom presztízs forrásának.

Bizalmatlanság: A fiatalokat havi bevételük szerint is csoportosíthatjuk. Az eredmények szerint azok a fiatalok, akik 50 ezer forint alatt gazdálkodtak, bizalmatlanabbak, ezzel ellentétesen a 151 ezer forint felett gazdálkodók kevésbé bizalmatlanok. Azokra a fiatalokra, akik a fővárosban vagy városban élnek, jellemzőbb a bizalmatlanság.

Pénzügyi tudatosság: A pénzügyi tudatosságot a kutatás két dimenzióban értelmezte, a pénzügyi terv készítése és a visszafogott költsékezés szempontjából. Ennek jelei lehetnek, ha a fiatal rendelkezik megtakarítási számlával vagy lekötött betéttel, amelyek előrejelzik a pénzügyi tudatosságot. Amennyiben a fiatal fő jövedelme munkabérből vagy önálló jövedelemből származik, az magasabb pénzügyi tudatosságot jelez. Ennek oka lehet, hogy a saját munka és a pénz értékének ismerete elősegíti a visszafogott költsékezést. A költségtérítéses formában résztvevő hallgatók tudatosabbak voltak pénzügyeikkel. A család életszínvonalának növekedése növeli a pénzügyi tudatosságot, azaz a magasabb műveltségű emberek jobb élethelyzetben vannak.

Minőség: A férfiak és a fővárosban lakó fiatalok jobban igénylik a minőséget, mint a nők, illetve a nem fővárosban lakó társaik. Amennyiben a fiatal jövedelme munkabérből is származik, ez negatívan viszonyul a minőséghez. Ennek oka lehet, hogy aki legalább részben elszakadt a szüleitől, jobban megbecsüli a pénz értékét, és ez maga után vonja az olcsóbb megoldások keresését, ami kevésbé minőségközpontú vásárlást eredményezhet. Amennyiben a válaszadó fő bevétele a tanulmányi ösztöndíj, kevésbé hajlandó megfizetni a jó minőségű termékeket, ami magyarázható azzal, hogy alacsony költségvetési kerettel rendelkezik és azzal, hogy jobban megbecsüli a pénz, mivel az már a saját erőfeszítésének az eredménye.

Szorongás: A nők hajlamosabbak a szorongásra. Ez magyarázható azzal, hogy a nők átlagkeresete alacsonyabb, mint a férfiaké, és így nehezebb a megélhetésük. A középiskolásokra nem jellemző a szorongás, amely összefüggésben lehet a saját költségvetés hiányával. A felsőoktatásban tanuló fiatalok csoportja megkülönböztethető két finanszírozási forma alapján: az államilag finanszírozott tanulók kevésbé mutatják a szorongás jeleit, míg az önköltséges hallgatókra jellemző a szorongás. Ezzel összefüggésben azok a fiatalok, akiknek a diákhitel a fő jövedelme, magasabb szorongást éreznek, amikor a pénzre gondolnak. A lakhatási formák közül egyedül az albérlés növeli a szorongás mértékét.

Szabadság: A szabadság dimenzióban a középiskolai tanulmányokat folytató fiatalok érzik legkevésbé, hogy a pénz egyenlő lenne a szabadsággal, mivel ők otthon, a szüleikkel laknak. A család életszínvonalának növekedése növeli a fiatalban azt az érzéket, hogy a pénz egyenértékű a szabadsággal. Ennek oka lehet, hogy a magasabb társadalmi rétegben élő fiatalok több lehetőséget látnak maguk előtt.

Kockázatvállalási hajlandóság: A férfiaknál magasabb a kockázatvállalási hajlam, mint a női kitöltőknél. Azok a fiatalok, akik a bevételüket a szüleitől is kapják, kevésbé kockázatvállalóak. A család társadalmi színvonalának növekedésével párhuzamosan nő a fiatal kockázatvállalási hajlama. A banki termékek közül legjobban az értékpapírszámlával függ össze ez a jellemző: akik rendelkeznek ilyen eszközzel, azok kockázatkeresőbbek. Ennek oka lehet, hogy akik az értékpapírokkal szeretnének üzletelni, azok megfelelnek ennek az attitűdnek.

Megtakarítási hajlandóság: A megtakarítás jellemzőbb a nőkre, ebből következtethetünk arra, hogy hajlamosak hosszabb távon gondolkodni a férfi válaszadóknál. A megtakarítási hajlamra negatív hatással van a magas családi életszínvonal, amely összefüggésbe lehet azzal, hogy a nagyobb fizetésből gazdálkodó szülők támogatóbbak lehetnek, így a fiataloknak kevésbé kell aggódniuk a pénzügyek miatt. A 151 ezer forint felett gazdálkodó kitöltőkre kevésbé jellemző a megtakarítási hajlandóság. Ha a szülőktől és munkából származó jövedelem volt a jellemző bevételi forrás, akkor a fiatal nem mutatott magas megtakarítási hajlandóságot. A nagyobb bevételt szerző fiatalok inkább a mának élnek. Akik rendelkeztek értékpapírszámlával, azoknak jellemzően jobb volt a megtakarító képességük.

Megfontolt költekezés: Ebben a dimenzióban fontos tényező a kitöltő életszínvonala, amelynek emelkedése elősegíti a visszafogott költekezést. A szülők magas bevétele negatívan hat a dimenzióra: ezt magyarázhatjuk azzal, hogy a magasabb társadalmi osztályban lévők nagyobb összeggel tudják támogatni a családjukat. Ezt támasztja alá, hogy amennyiben a szüleitől is származik jövedelme a fiatalnak, kevésbé kimutatható a megfontolt költekezés hajlama. Ezzel párhuzamosan a havonta 151 ezer forint felett gazdálkodó fiatalokra nem jellemző az óvatos költekezés. Azok a fiatalok, akiknek fő jövedelmi forrásuk a munka, jellemzőbben jobban figyeltek a saját költségeikre, mivel inkább érezték a pénz értékét. A fiatalok, akiknek volt megtakarítási számlájuk, magasabb pontszámot értek el a megfontolt költekezés dimenzióban.

Ezek alapján, azt mondhatjuk, hogy a kilenc dimenzió, a hatalom-presztízs, a bizalmatlanság, a pénzügyi tudatosság, a minőség, a szorongás, a szabadság, a kockázatvállalási hajlandóság, megtakarítási hajlandóság és a megfontolt költekezés, összefügg a lakhatás helyével és a demográfiai tényezőkkel.

5. ÖSSZEZÉS

A kutatás célja az volt, hogy megmutassa, milyen kapcsolat van a fiatalok pénzügyi attitűdje és a döntéshozatali stílus, valamint a különböző demográfiai és lakhatási tényezők között. Legfontosabb eredményei, hogy a normatív, otthoni példát alapnak vevő döntéshozatali stílusnak van a legerősebb hatása a pénzügyi attitűdre. A nyílt otthoni kommunikáció elősegíti a normatív és informatív stílus kialakulását [Shim et al, 2013], ami magával hordozza a pénzügyi tudatosságot és csökkenti a szorongást a pénz irányába. Ezen felül érdemes megemlíteni, hogy a fővárosban lakó fiataloknak fontosabb pénz, mivel ez hatalmat és presztízst sugároz számukra. A különböző lakhatási formák, mint az albérlés vagy a kollégium fontos befolyásoló elem lehet a fiatal fejlődésben lévő pénzügyi attitűdjére.

A kutatás továbbfejlesztése során érdemes a jövőben egy rövidebb, tömörebb és még pontosabb fiatalokra szabott skálát létrehozni és tesztelni. Ennek segítségével még hitelesebb képet lehet kapni a fiatalok lakhatási mintája és a pénzügyi attitűd között.

A fiatalok pénzügyi attitűdjeinek változását akár szülőként, akár piaci szereplőként érdemes vizsgálni. A kutatás eredményeit fel lehet használni a fiataloknak szánt pénzügyi oktatás, de akár pénzügyi termékek és szolgáltatások kialakításához is. A hasonló kutatások elősegíthetik a fiatalok megértését minden olyan szervezet és intézmény számára, amely kapcsolatba kerül velük.

Az eredmény egyéni szempontból is fontos, amelynek eredménye lehet a fiatal mélyebb önmegismerése. A pénzhez való viszony tisztázása segíthet a tudatosabb döntések meghozatalában, és az egyéni fejlődés felgyorsításában.

FELHASZNÁLT IRODALOM

- Arnett, J. J. (2000): „Emerging adulthood: A theory of development from the late teens through the twenties” *American Psychologist* 55(5): 469-480.
- Arnett, J. J. (2001): „Conceptions of the Transition to Adulthood: Perspectives From Adolescence Through Midlife” *Journal of Adult Development* 8(2): 133-143.
- Atkinson, A. – Messy, F. (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* 15, OECD Publishing, Paris. <http://dx.doi.org/10.1787/5k9csfs90fr4-en> Lekérdezve: 2019.02.01

- Bauer, A. – Mitev, A. Z. (2011): „A kényszeres vásárlás pénzügyi attitűd és magartási modellje” *Addiktológia: Addictologia Hungarica* 4: 318-352.
- Berzonsky, M. D. (1989): „Identity Style: Conceptualization and Measurement” *Journal of Adolescent Research* 4(3): 268-282.
- Billari, F. C. – Liefbroer, A. C. (2007): „Should I Stay or Should I Go? The Impact of Age Norms on Leaving Home” *Demography* 44(1): 181-198.
- Billari, F. C. – Rosina, A. – Ranaldi, R. – Romano, M. C. (2008): „Young Adults Living Apart and Together (LAT) with Parents: A Three-level Analysis of the Italian Case” *Regional Studies* 42.5: 625–639.
- Burn, K. – Szoeko, C. (2016): „Boomerang families and failure-to-launch: Commentary on adult children living at home” *Maturitas* 83: 9-12.
- CBRE Research (2017): UK MILLENNIALS: MYTHS AND REALITIES <https://www.cbre-residential.com/uk/sites/uk-residential/files/Millennials%20in%20the%20UK.pdf> Lekérdezve: 2018.09.27
- Copp, J. E. – Giordano, P. C. – Longmore, M. A. – Manning, W. D. (2017): „Living With Parents and Emerging Adults’ Depressive Symptoms” *Journal of Family Issues* 38(16): 2254–2276.
- Dunkel C. S. – Papini, D. R. – Berzonsky, M. D. (2008): „Explaining Differences in Identity Styles: Possible Roles of Personality and Family Functioning” *Identity: An International Journal of Theory and Research* 8: 349–363.
- Eisinga, R. – Grotenhuis, M. – Pelzer, B. (2013): „The reliability of a two-item scale: Pearson, Cronbach, or Spearman-Brown?” *International Journal of Public Health* 58(4), 637-642.
- Ermisch, J. – Di Salvo, P. (1997): „The Economic Determinants of Young People’s Household Formation” *Economic* 64(256): 627-644.
- Eurostat (2017): „Estimated average age of young people leaving the parental household by sex.” http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=yth_demo_030&lang=en Lekérdezve: 2018.03.01
- Eurostudent Iv (2018): „Erőforrások, eredmények és élmények a felsőoktatásban, Az EUROSTUDENT VI nemzetközi hallgatói kutatás magyarországi eredményei” *Oktatási Hivatal* https://www.felvi.hu/pub_bin/dload/felsooktatasesimuhely/eurostudent/EUROSTUDENT_VI_tanulmanykotet_2018.pdf Lekérdezve: 2019.03.02.
- Forbes (2017. február 12): „5 hiba, amit az Y generáció elkövet pénzével” <https://forbes.hu/legyel-jobb/5-hiba-amit-az-y-generacio-elkovet-penzevel/> Lekérdezve: 2018.12.06.
- Kreider, R. M. (2007): „Young Adults Living in Their Parents’ Home” *Presented at the ASA annual meeting in New York, NY, August 12, 2007 Section on Sociology Family Roundtables*
- Lee, K. – Painter, G. (2013): „What happens to household formation in a recession?” *Journal of Urban Economics* 76: 93–109.
- Luksander A. – Németh E. – Béres D. – Zsótér B. (2014): „Pénzügyi személyiség típusok és az eladósodást befolyásoló pénzügyi attitűdök empirikus vizsgálata” *Közgazdász Fórum* 19(128): 32–54.
- Marcia, J. E. (1967): „Ego identity status: relationship to change in self-esteem, "general maladjustment," and authoritarianism” *Journal of Personality* 35(1): 119-133.
- Mulder, C. H. – Clark, W. A. V. (2000): „Leaving Home and Entering the Housing Market” *Environment and Planning A* 32(9): 1657-1671.

- Neulinger Á. – Mitev A. (2017): „Fiatal felnőttek családi rítusai és a felnőtté válás jellemzői a családtól való leválás idején” *Szociológiai Szemle* 27(1): 64–89.
- Nunnally, J. C. (1978): „Psychometric theory (2nd ed.)” *New York, McGraw-Hill*.
- Sajtos L. – Mitev A. (2007): *SPSS kutatási és adatelemzési kézikönyv* Alinea, Budapest
- Schwanitz, K. (2017): „The transition to adulthood and pathways out of the parental home: A cross-national analysis” *Advances in Life Course Research* 32: 21–34.
- Shim, S. – Xiao, J.J. – Barber, B.L. – Lyons, A. (2009): „Pathways to life success: A conceptual model of financial well-being for young adults” *Journal of Applied Developmental Psychology* 30: 708–723. https://www.researchgate.net/publication/223708031_Pathways_to_Life_Success_A_Conceptual_Model_of_Financial_Well-Being_for_Young_Adults Lekérdezve: 2019.02.28
- South, S. J. – Lei, L. (2015): „Failures-to-Launch and Boomerang Kids: Contemporary Determinants of Leaving and Returning to the Parental Home” *Social Forces* 94(2): 863–890.
- Szécsi, D. (2019): „Mama Hotel: A fiatalok pénzügyi attitűdjei a döntéshozatal és a lakhatás szempontjából” *Tudományos Diákköri Dolgozat; Budapesti Corvinus Egyetem*
- Tang, P. – Ping, T. L. (1992): „The Meaning of Money Revisited” *Journal of Organizational Behavior* 13: 197–202.
- Taylor, P. (2013): „The Sandwich Generation; Rising Financial Burdens for Middle-Aged Americans” *Pew Research Center* http://www.pewresearch.org/wp-content/uploads/sites/3/2013/01/Sandwich_Generation_Report_FINAL_1-29.pdf Lekérdezve: 2018.09.06
- Tosia, M. – Grundy, E. (2018): „Returns home by children and changes in parents’ well-being in Europe” *Social Science & Medicine* 200: 99–106.
- Turcotte, M. (2006): „Parents with adult children living at home, Canadian Social Trends,” *Statistics Canada* —11-008
- Vaskovics L. (2000): „A posztadoleszcencia szociológia elmélete” *Szociológiai Szemle*, 10(4): 3–20. http://www.szociologia.hu/dynamic/VaskovicsL_tanulmany.pdf Lekérdezve: 2019.03.01.
- Yamauchi, K. T. – Templer, D. I. (1982): „The Development of a Money Attitude Scale” *Journal of Personality Assessment* 46: 522–528.