

A lakosság megtakarítási attitűdjének vizsgálata egy konkrét felmérés alapján

Dr. habil. Baranyi Aranka

egyetemi docens, Óbudai Egyetem, Keleti Károly Gazdasági Kar,
baranyi.aranka@kgk.uni-obuda.hu

Bencsik Márta

egyetemi hallgató, bemarta80@gmail.com

Dr. Csernák József

egyetemi adjunktus, Óbudai Egyetem, Keleti Károly Gazdasági Kar
csernak.jozsef@kgk.uni-obuda.hu

Absztrakt: Kutatásunk alapkérdése, hogy a háztartásokat a megtakarítási szokásaik alapján hogyan lehet jellemezni, tipizálni. Jelen kutatásunkban vizsgáljuk milyen tényezők befolyásolják a megtakarításokat. A téma aktualitása úgy gondoljuk, hogy nem vitatható, mondhatni örökzöld téma, függetlenül attól, hogy nagyon sokan foglalkoznak a témával akár önmagában a megtakarítások állományának elemzésével, vagy épp a különböző attitűdök vizsgálatát tekintve. Minden alkalmazott kutatás esetén felmerül a kérdés miért is jó ez a kutatás, mit várunk az eredménytől, mire ad lehetőséget az így összegyűjtött adat és elemzés során tett megállapítások. A lakosság, háztartások meghatározó fogyasztói szegmenst képviselnek, nem mindegy, hogy jövedelmük mekkora részét fogyasztják el és mekkora részét fogják majd a jövőben elfogyasztani és addig inkább a megtakarítást választják. Fontos lehet, hogy a pénzügyi tudatosság működik e gyakorlatban, vagyis a háztartások ténylegesen tisztába kerülnek e döntéseik kockázatával és következményeivel. A pénzügyi válság megmutatta, hogy a nem megfelelő ismeret, kockázatvállalás igen is tud szuverén kockázatot okozni, mely már nem csak az egyén szintjén mutatta meg a döntés következményét, de az államháztartás, bankszektor is megérezte a tömeges döntés következményeit.

Kulcsszavak: megtakarítás, attitűd, fogyasztás, bankbetétek, vagyon, klaszter,

Bevezetés

Az ember különböző életszakaszaiban eltérő módon éli meg a pénzügyi kérdéseket és ezen kérdésekre adott válaszokat, reakciókat. A kutatási csoportunk különböző korosztályból kerül ki, személyes indíttatásunk is eltérő volt a jelenleg választott kutatási témát illetően, mely már jelzi is, hogy más az igény egy huszoneves, más egy harmincas és más egy negyvenes igénye a pénzügyi termékek, szolgáltatások terén. Az már önmagában is érdekes tény, hogy egy húszas éveiben járó hölgy kapcsolatát a pénzügyekkel az alább foglalta össze: „megfelelően felkészüljek a felnőtt életre, valamint a váratlanul felmerülő kiadásokra”. Érdekes kérdésnek találtuk vajon a többi fiatal is ennyire előre látó e vagy sem, milyen eredményekkel szolgál az általunk végzett kérdőíves felmérés. Kutatásunk célja, hogy vázoljuk a háztartások megtakarítási attitűdjeit és hogy egyfajta betekintést nyújtsunk néhány megtakarítási vagy befektetési termék működésébe. A tudományos munkánkban egy rövid irodalmi áttekintés keretében értékeljük a háztartások megtakarítási állományát különös tekintettel a bankbetétek alakulására. Kutatásunkban keressük a választ arra a kérdésre, hogy mik azok az okok, amik az elmúlt években hozzájárultak a vagyon növekedéséhez.

Primer kutatásunkban az alábbi hipotéziseket elemeztük:

H1. Az iskolai végzettség befolyásolja a megtakarítási hajlandóságot.

H2. A lakosság a banki szolgáltatásokkal kapcsolatos attitűdjei alapján nem tekinthető homogénnek.

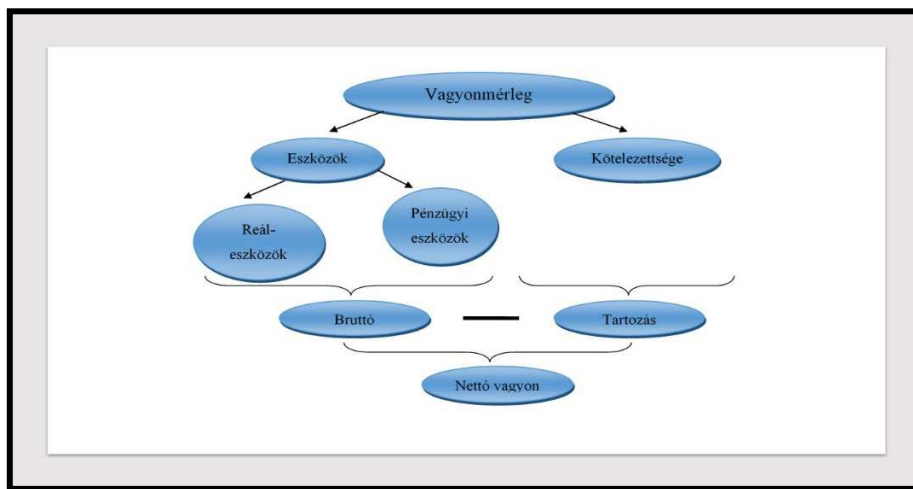
H3. A banki szolgáltatások között még mindig a klasszikus termékek vannak előtérben.

Kutatásunk további célja a háztartások megtakarítási attitűdjének kialakulására ható tényezők modellbe történő összefoglalása.

Háztartások vagyona Magyarországon

A vagyon kifejezéssel számos irodalmi forrásban találkozhatunk. A vagyon nem más, „mint meghatározott jogalanyt megillető pénzben kifejezhető jogok kötelezettségek összessége.” (Földi – Hamza, 2008) Lábady az alábbiakban definiálja a vagyon fogalmát: „A vagyon valamely jogalany személyéhez kapcsolódó vagyoni érdekű jogainak és kötelezettségeinek az összessége.” (Lábady, 2014) Harmadik olvasatban pedig: „A vagyon forgalomképes, vagyoni értékű javaknak (dolgoknak, jogoknak, szerződési pozícióknak) és

kötelezettségeknek az összessége” (Menyhárd, 2007) Az 1.ábrán a háztartások vagyónának összetételét lehet áttekinteni.



1. ábra: Háztartások vagyommérlege

forrás: MNB

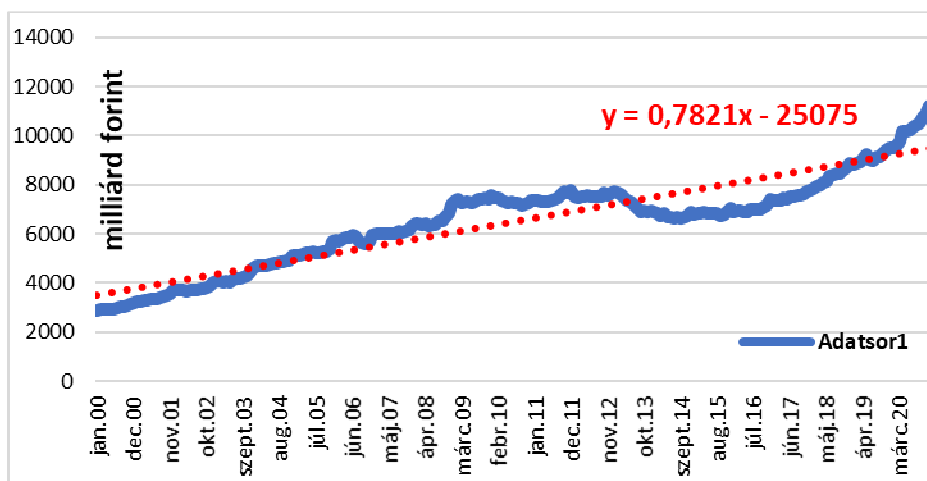
Monetáris intézményeknél elhelyezett lakossági betétek

Az 1. ábra alapján láthatjuk, hogy a vagyommérleg eszközök és kötelezettségek összességéből áll. Az eszközök két csoportra oszthatóak: pénzügyi eszközökre és nem pénzügyi eszközökre úgynevezett reál eszközökre. A pénzügyi eszközök testesítik meg azon követeléseket, amelyek egyben más gazdasági szereplő kötelezettségeit képzik ezeket nevezhetjük demateriális javaknak. A reáleszközök más néven materiális javak olyan vagyonelemek amelyek fizikai mivoltukban megfoghatók és nem tartozása egyetlen gazdasági szereplőnek sem. Legismertebb megjelenési formája az ingatlan, széles körben ismertek még a különféle értéktárgyak is. Ehhez kapcsolódnak még az önálló vállalkozások termelőeszközeik is, mint például készletek, járművek vagy akár a gépek is. Amik nem minősülnek termelő eszköznek a makrostatisztika tartós fogyasztási cikkeknek tekint, ezen két csoport alkotja a háztartások bruttó vagyonát. A háztartások kötelezettségei közt láthatjuk a különféle fajta tartozásokat. Amik közül a hitelek vannak a legnagyobb arányban, ezek lehetnek bankoktól, munkáltatóktól és egyéb más háztartásoktól. Végezetül az egyéb tartozások körébe tartoznak a közüzemi-, és adójellegű tartozások. Ezek után tudjuk kiszámítani a

nettó vagyont ami a bruttó vagyon és a tartozások különbsége. A nettó vagyon megmutatja, hogy egy adott időpontban bizonyos javakat tekintve mennyire mondható szegénynek vagy gazdagnak az adott háztartás, tehát a háztartások gazdasági jóléte olvasható ki belőle. (MNB 2019)

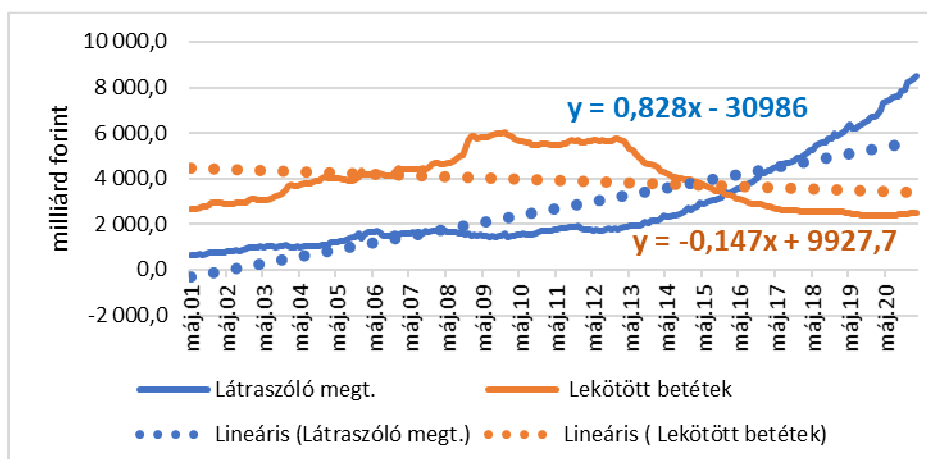
Az MNB 2017-ben végzett felmérés egyik leggyakrabban idézett megállapítása: **„az egy háztartásra jutó átlagos nettó vagyon összege 27,1 millió Ft volt 2017-ben, ami a 2014-es 18,3 millió Ft-hoz képest 48,08%-os emelkedés.** Önmagában azonban ez nem sokat mond, ugyanis ezen belül jelentős részt képviselnek azon ingatlanok, amelyekben maguk a családok élnek, ezért a gyarapodás jórészt az ingatlanpiaci felfutásnak tudható be.” <https://bankmonitor.hu/cikk/a-tehaztartasod-vagyona-eleri-a-magyar-atlagot/> Az adatok alapján elmondható, hogy a magyar háztartások nettó vagyona 2009-ben **59.531 milliárd forint volt, mely 2015-ben 81.310 milliárdos értéket mutat.**

Az 2-3.ábrákon a hazai lakosság bankbetétben történő megtakarítását lehet látni 2000 és 2020 közötti időszakra vonatkozóan. A trendvonal meredeksége mutatja, hogy a bankbetétek a 20 év alatt viszonylag folyamatos növekedést mutat, 2013 és 2018 között mutatnak visszaesést az adatok.



2. ábra: Monetáris intézményeknél elhelyezett lakossági betétek

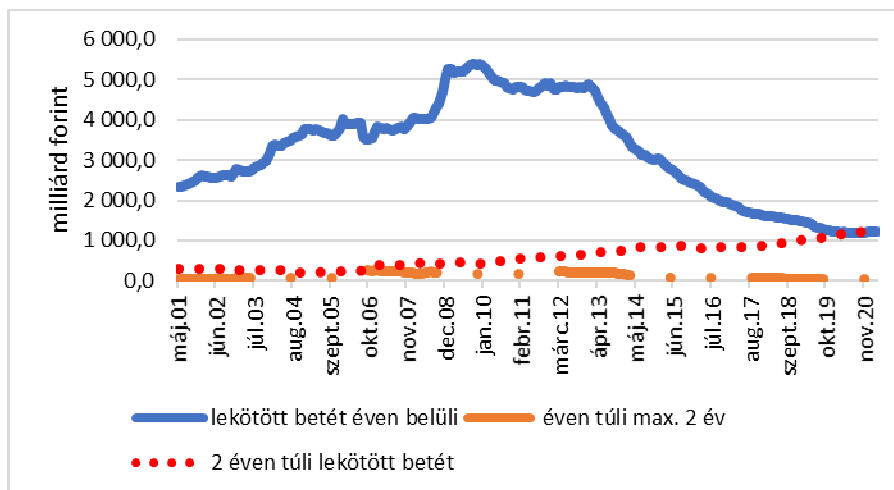
forrás: MNB adatai alapján saját szerkesztés



3. ábra: Háztartások lekötött és látraszóló banki megtakarításai

forrás: MNB adatai alapján saját szerkesztés

A lakossági betéti megtakarításokat tovább vizsgáltuk, látraszóló és lekötött betétek tekintetében. A látraszóló megtakarítások 2001-2020 között folyamatosan növekszik, a növekedésben szerepet játszik többek között a bérek emelkedése. A látraszóló megtakarításokat alkotják azon folyószámla tételek melyeket a háztartások folyamatosan vagy alkalmi bevételként kapnak meg, mint pl. munkabér vagy különböző szociális juttatások. A lakosság azonban ezen összegeket a következő jóváírásig igyekszik beosztani, illetve valamennyi összeget megtakarítani. A hosszabb távú megtakarításokat mutatja a lekötött betétek állományát mutató vonaldiagram, ennek tekintetében 2013 végéig jelentős bővülésnek lehetünk tanúi, majd pedig folyamatos állomány csökkenés következett be, mely nem azt jelenti, hogy a háztartások kvázi elszegényednek, hanem arról van szó, hogy átrendeződtek a megtakarítások instrumentum szerkezete, a jövedelmezőbb vagy épp a covid idején a megbízhatóbb/biztonságosabb irányokat keresve. A következő ábrán a lekötött megtakarítások szerkezetét vizsgáltuk. Az éven belüli megtakarítások terén 2013-ig jelentősen bővült, azonban ezt követően visszaesés mutatkozik, nem a lekötött éven túli megtakarítások javára, bár a két éven túli megtakarítások esetén minimális növekedést mutatnak az adatok. (Pataki 1999)

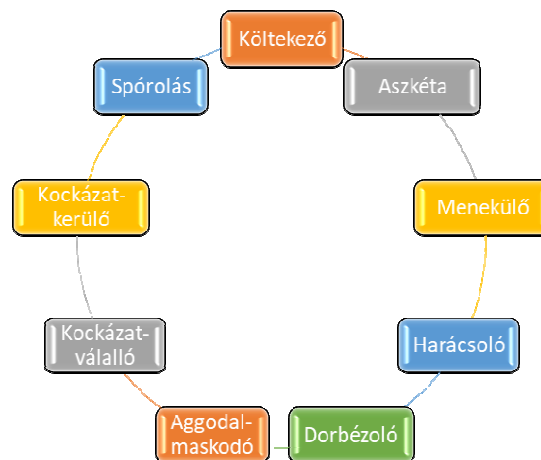


4. ábra: Lekötött betétek szerkezete a magyar háztartások esetén

forrás: MNB adatai alapján saját szerkesztés

Megtakarítási attitűdök vizsgálata

Az emberek pénzügyi személyiség típusait már számos kutató vizsgálta. A kutatások fókuszra, hogy mik azok az összetevők, melyek befolyásolják az egyén pénzügyi magatartásának alakulását. A szakemberek fontosnak tartják, hogy az emberek már fiatal koruktól kezdve foglalkozzanak azzal a kérdéssel, hogyan is kell bánni a pénzzel. A pénzügyi attitűd kialakulásában szerepet játszik a család, iskola/oktatás valamint a média (Csiszárík-Kocsir, 2016; Csiszárík-Kocsir et.al, 2016a; 2016b; Garai-Fodor et.al, 2018). Fontos, hogy a pénzügyi döntések terén próbáljon meg az egyén mindnél több információt összegyűjteni az adott területről és ezek birtokában hozzon meg következetes döntéseket. Néhány elméletet áttekintünk a pénzügyi attitűd vonatkozásában. Yamauchi és Templer elmélet szerint a pénzügyi magatartásokat négy dimenzió határozza meg. Az első dimenzióba a hatalom és presztízs tartozik, ahol a pénz a szimbolizálja az egyének számára a hatalmat és a siket egyaránt. Itt a pénz az eszköze annak, hogy az egyének elérjék a számukra fontos hatalmat, megteremtsék a biztonságos környezetet maguknak. Így kialakul, egyfajta szabadságérzet bennük ez által kiemelkednek a társaik közül. A második dimenziót képviseli az idő és megtakarítás, az ide tartozóknak a jövőre való felkészülés a legfontosabb ennek érdekében az anyagi helyzetüket folyamatosan felügyelet alatt tartják. Céljuk, hogy elérjenek egy megtakarítás szintre, hogy ezt realizálni tudják, előfordul az, hogy lemondanak jelenbeli szükségleteikről, hogy majd a jövőben magasabb fogyasztási szintet érjenek el. A harmadik dimenzió vezérelme a bizalmatlanság, az ide tartozó egyének számára a pénz jelenléte gyanakvásra ad okot és bizonyos esetekben félnek is tőle. Leginkább ők a pénzügyeket tekintve bárkivel szemben bizalmatlanok még saját magukkal szemben is. Ennek oka az lehet, hogy a pénzügyi területeken nincs elég ismeretük és tapasztalatuk. A negyedik utolsó dimenzióba tartoznak a szorongó egyének, akik általában sokat idegeskednek. Fontos kérdés számukra, hogy mi lesz, ha nem lesz pénzük, ám ezzel ellentétesen cselekednek, mert az idegesség csökkentése érdekében vásárolnak. Mellan már kilenc személyiségtípust különböztetett meg a pénzhez való viszony alapján.



(Német et al., 2016) (5.ábra) (Horváthné et al. 2013)

5. ábra: Mellan féle személyiség típusok

forrás: Német et al., (2016) alapján saját szerkesztés

Itt a költséges kategóriába azon személyek tartoznak, akiknek az jelent boldogságot, hogy bármikor ki tudják elégíteni az aktuálisan felmerülő szükségleteiket. Ezt a vásárlási hajlamot sokszor egy külső inger befolyásolja. Náluk látható az, hogy messze áll tőlük a takarékoskodás. Az aszkétáknak problémát okoz a sok pénz tudata, így a hirtelen jött pénzekkel nem tudnak semmit sem kezdeni. Véleményük szerint a pénz birtoklásának negatív hatása van. A menekülő csoportjába azon egyének tartoznak, akik nem akarnak a pénzzel mindennap kapcsolatba lenni. Nekik nincs költségvetésük, elképzelhető az is, hogy azért cselekednek, így mert nincs megfelelő pénzügyi ismeretük. Harácsolók legfontosabb célja, hogy a realizálható pénzeszközöket növelje, mert neki ez a hatalom gyarapodásával jár együtt. Láthatjuk, hogy a következő típus a dorbézoló, akikre jellemző, hogy céljuk elérése érdekében tudnak spórolni, de ha olyan inger éri, akkor bármit meg is tudnak vásárolni. Az aggodalmaskodóknak nincs elég önbizalmuk, tele vannak félelemmel, hogy nem tudják a dolgokat a kezükbe tartani. Így a pénzügyeik ellenőrzése folyamatos napirendi ponton van. Azok számára, akiknek a pénz egyenlő a szabadsággal és a kalanddal ők lesznek a kockázatvállalók. Képesek igen magas kockázatokat is vállalni, ami számukra izgalmat okoz. Ezzel ellentétben a kockázatkerülők nem vállalnak semmi kockázatot, a pénzüket otthon tartják, így teremtve biztonságos környezetet maguknak. Végezetül spórolósak azok a személyek, akiknek a pénz biztonság és ezáltal nehezen veszik rá magukat arra, hogy valamit is vásároljanak belőle, annak érdekében, hogy boldogság érje őket. (Német et al. 2016) (Horváthné et al. 2014)

Anyag és módszertan

A primer kutatás során összegyűjtött adatok elemzéséhez és kiértékeléséhez a Microsoft Office programcsomag Excel táblázatkezelőjét, valamint az IBM statisztikai programját az IBM SPSS Statistics-t használtuk. Az utóbbi program segítségével átfogóbb kérdések elemzését is el tudtuk végezni. A háztartások megtakarítási szokásainak feltárására kérdőíves kutatást végeztünk, amelynek lebonyolítására 2019 nyarán került sor.

A kérdőív online felületen és papír alapon volt elérhető. Interneten 100 válasz érkezett, míg papír formátumban 51, így a továbbiakban egy n=151 fős mintával tudunk dolgozni. A kérdőív 23 kérdésből állt, amely vegyesen tartalmazott személyes kérdéseket és a pénzügyi irányultságot felmérő kérdéseket. Nagy hangsúlyt fektettünk a kitöltő véleményére így kérdések nagy része skálás volt,

ahol a kitöltőnek kellett bejelölni egy 1-től 6-ig terjedő skálán, hogy mennyire igaz rá az adott állítás. A kérdőív adatait összesítés után először Excelbe importáltuk majd elvégeztük a szükséges rendezéseket, módosításokat, és az adattisztítás után pedig az SPSS rendszerébe importáltuk a rendezett adatokat. Kutatásunk a hipotézisek alátámasztására, leíró statisztikai módszereket, varianciaanalízist továbbá faktor- és klaszterelemzést, valamint khi négyzet próbát használtunk. A leíró statisztikai módszerek segítségével történt meg a kutatás során összegyűjtött adatok rendezése és leírása. Az eredmények szemléletesebb ábrázolása érdekében gyakran alkalmaztunk a táblázatos elrendezést és a grafikus megjelenítést is. (SPSSABC.HU 2019) (Sajtos-Mitev 2007), (Székelyi – Barna, 2005)

Primer kutatás eredményei

A kérdőív segítségével adunk választ az alábbi hipotézisekre:

- H1. Az iskolai végzettség befolyásolja a megtakarítási hajlandóságot.
- H2. A lakosság a banki szolgáltatásokkal kapcsolatos attitűdjei alapján nem homogén.
- H3. A banki szolgáltatások között még mindig a klasszikus termékek vannak előtérben.

A megkérdezett válaszadók több mint 70%-a női, 1/3-a férfi kitöltő volt. A válaszadók nagy többsége, 61%-a Békés megyében él, míg csaknem negyedük 24%-uk Heves megyei lakos volt, 8%-a pedig Jász-Nagykun-Szolnok megyében él. A rendelkezésre álló adatok alapján döntően 19-60 év közötti válaszadók töltötték ki a kérdőívet. A pályakezdők, azaz a 19-24 éves korosztály és a már munkával rendelkező 31-40 éves korosztály is egyaránt 22%-t képez a 6 korosztályból. A 25-30, 41-50 és a 51-60 éves korosztály is közel 20%-os értéket vesz fel. Mivel a célközönség döntően a már keresettel bíró személyek voltak így a 61 év feletti korosztály igen alacsony 1%-os aránya nem meglepő adat számunkra. A válaszadók iskolai végzettségét tekintve igen magas arányt 45%-ot képeznek azok, akik gimnáziumi végzettséggel rendelkeznek. Ez a szám azért is lehet ilyen magas, mert, ahogy láthattuk korábban a 19-24 éves korosztályból is igen magas számban töltötték ki a kérdőívet, így előfordulhat az, hogy ők még felsőfokú tanulmányaikat nem fejezték be. A válaszadók 36%-a már rendelkezik felsőfokú végzettséggel, a válaszadók kevesebb, mint a negyede 18%-a pedig szakközép iskolai végzettséggel rendelkezik, 8 általánost pedig csak kis arányuk 1%-uk végzett.

Az iskolai végzettség után vizsgáltuk, hogy a válaszadók közül kik tanultak pénzügyi ismereteket. Számunkra itt meglepő adat született ugyanis közel fele-fele azoknak az aránya, akik rendelkeznek pénzügyi ismeretekkel, és akik nem rendelkeznek ilyes fajta tudással. Ezen túlmenően a következő kérdésben azt kérdeztük meg, hogy akik tanultak pénzügyi ismereteket hol sajátították el. Itt már az arányokat nem a teljes mintára vonatkozóan számoltuk, hanem csak a pénzügyi

ismerettel rendelkező egyénekre. Az egyének pénzügyi ismereteiket leginkább egyetemen/ főiskolán vagy gimnáziumban szerezték, igen magas 60% illetve 59%-os arányt képeznek a pénzügyi ismeretekkel rendelkező kitöltők közül. A pénzügyi ismeretekkel rendelkezők kis aránya 10%-uk szerezte meg ismereteit tanfolyamon.

A pénzügyi ismeretekre vonatkozó kérdések után néhány kérdés segítségével az egyén, illetve háztartásának a jövedelmi helyzetével kapcsolatos információkat gyűjtöttük össze. A háztartások havi nettó jövedelme 100.000 Ft és 800.000 Ft között mozgott. Ezekből az adatokból átlagszámítással könnyen ki tudtuk kalkulálni, hogy erre a kérdésre érkező 97 válaszadó átlagosan havonta 507.000 Ft-os jövedelemből él meg. A következőkben pedig arra voltam kíváncsi, hogy honnan származik a kitöltők jövedelme. A mellékelt táblázatból láthatjuk, hogy a válaszadók igen magas arányának 81%-nak származik a jövedelme munkaviszonyból, ezt tekinthetjük a fő jövedelmi forrásnak, a többi opcióra kiegészítésként tekinthetünk. Közepes arányt képez az egyéb jövedelem és a családi pótlék a jövedelmi források közül. Ez előbbi 34%-os míg az utóbbi 25 %-os arányt tesz ki. A 18%-os ösztöndíj arány arra ad következtetést, hogy a kitöltők között vannak, akik még egyetemi/ főiskolai tanulmányaikat folytatják.

A jövedelem forrása után kíváncsiak voltunk arra, hogy a jövedelem hány százalékát költik a válaszadók:

- Rezsire
- Élelmiszerre
- Lakbérre/ Lakhatásra
- Ruházkodásra
- Szabadidőre
- Megtakarításra

A kapott adatokat átlagoltuk és így megkaptuk, hogy a válaszadók rezsire átlagosan a jövedelem 26%-t, élelmiszerre 29%-t, lakbérre 31%-t ruházkodásra, illetve szabadidőre 11%-t míg megtakarításokra 15%-t költik.

Faktor és klaszterelemzés eredményei

A kérdőív 5. kérdése alapján, amelyben azt kérdeztük meg, hogy igénybe veszi-e a kitöltő a felsorolt szolgáltatásokat így csoportokra bontottuk a 151 fős mintát, és az alábbi faktorokat tudtuk elkülöníteni. (1.táblázat)

Faktor megnevezése	Jellemzők	Faktor	
		1	2
Speciális banki szolgáltatások	Igénybe szokta venni a	0.807	0.030
	Igénybe szokta venni a	0.795	-0.046
	Igénybe szokta venni a jelzálog	0.746	-0.039
	Igénybe szokta venni a takaréknak	0.563	0.097
	Igénybe szokta venni a	0.529	0.235
Populáris banki szolgáltatások	Igénybe szokta venni a	0.142	0.745
	Igénybe szokta venni a	-0.054	0.705
	Igénybe szokta venni az	0.349	0.575
	Igénybe szokta venni az	0.029	0.525
	Igénybe szokta venni az egészség	0.199	0.501
	Igénybe szokta venni a	-0.167	0.494

1. táblázat: Faktorok kialakítása

Forrás: A kérdőív alapján saját szerkesztés

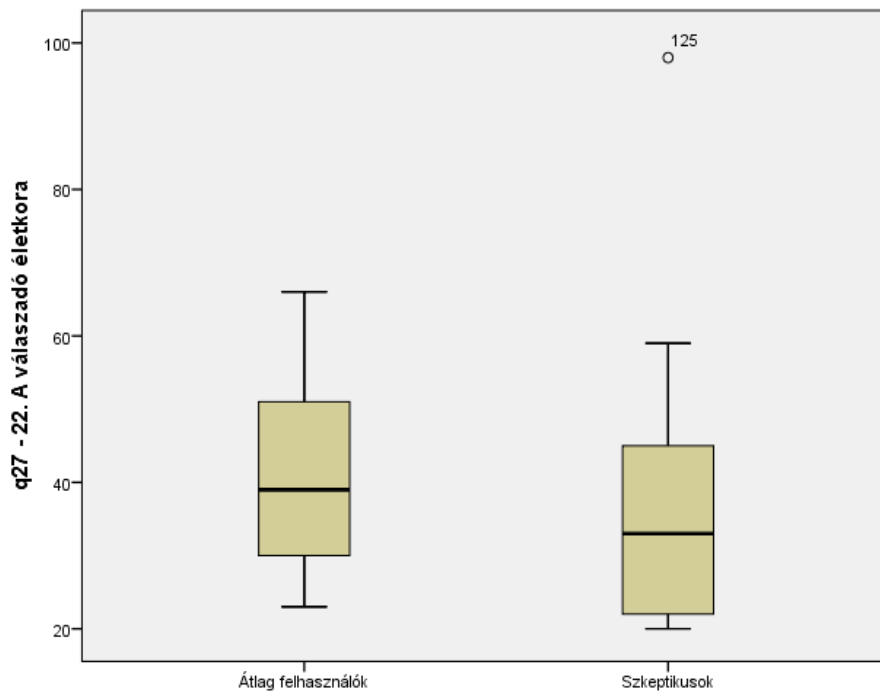
A „*speciális banki szolgáltatások*” körébe olyan megtakarítási/ befektetési típusok kerültek besorolásra, amik használatához magasabb szintű pénzügyi ismeret szükséges, így használatuk részletesebb pénzügyi ismeretet feltételez.

A „*populáris banki szolgáltatások*” körébe azok a megtakarítási/ befektetési típusok tartoznak, amik használat egyszerű. A háztartások számára sokkal több információ érhető el a populáris szolgáltatásokkal kapcsolatban. A szolgáltatások széleskörű elterjedéséhez a média és a különféle hirdetések is hozzájárulnak.

Ezek után végeztük el a klaszterelemzést, amely alapján a kitöltők két fő csoportba sorolhatók: „*Átlag felhasználóknak*” neveztük el a legnagyobb csoportba tartozó kitöltőket. Ők azok, akik ismerik és használják is az egyszerűbb „populáris banki szolgáltatásokat”, ám láthatjuk, hogy a bonyolultabb „speciális szolgáltatásokat” nem, vagy csak minimális mértékben használják. A második kisebb csoportot neveztük el „*szeptikusoknak*”. Ide tartoznak azok a kitöltők, akik

ismerik a „populáris” termékeket, de nem igen használják azokat, ők vagy nem rendelkeznek megtakarítással, vagy inkább készpénzben otthon tartják azt. Vannak olyan emberek, akik jobban tisztában vannak a speciális szolgáltatásokkal és használják is őket, de kis számuk miatt nem tudtuk csoportba rendezni őket. A hagyományos szolgáltatások még mindig elterjedtek és meghatározók a lakosság körében, az újabb szolgáltatások térnyerése nehezen kerül alkalmazásra a megkérdézettek körében.

Számunkra meglepő az, hogy a kitöltők 92%-a csak a hagyományos termékeket ismerik ezekből is csak 51%-k használja őket rendszeresen 41%-k pedig nem használják azokat. Mindösszesen 8%-k a kitöltőknek ismerik és használják is a „speciális” termékeket, de ahogy láthatjuk ők is különböző mélységben.



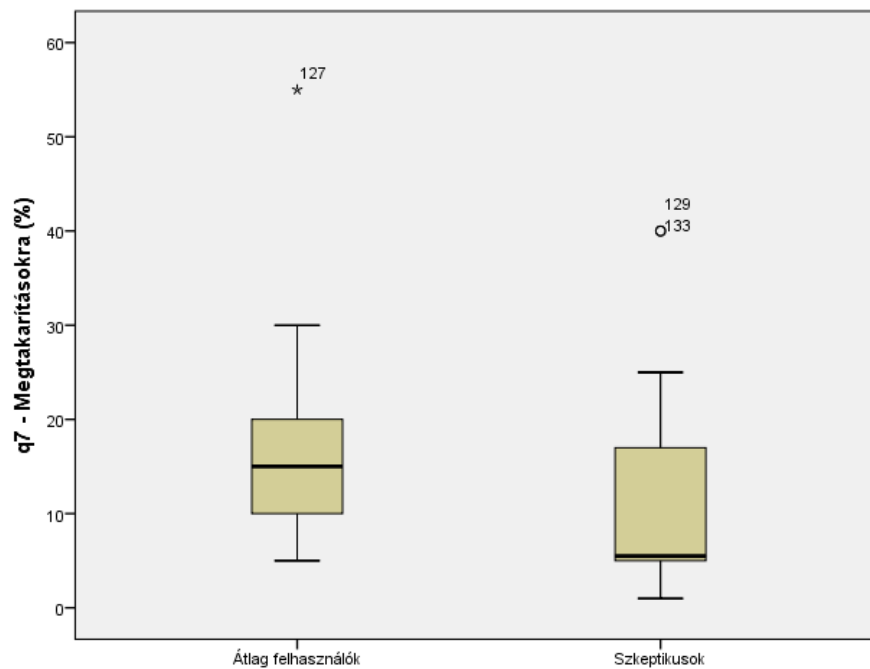
6. ábra: Faktorok kialakítása

forrás: A kérdőív alapján saját szerkesztés

Varianciaanalízis alkalmazásával vizsgáltuk meg a két csoport életkorát. A számítások alapján kimondható, hogy van kapcsolat a csoportok életkora között. Az „*átlag felhasználók*” idősebbek nekik az átlag életkora 38 év, míg „*szkeptikusok*” fiatalabbak nekik az átlag életkoruk 30 év. Ebből arra a

következtetésre jutottunk, hogy az „*átlag felhasználók*” nem nyitnak a „speciálisabb” termékek felé, a „populáris” termékek teljesen kielégítik az igényeiket. A fiatalabb „*szkeptikusok*” pedig a tapasztalatlanságból fakadó ismeretlenség miatt nem használják a megtakarítási formákat vagy épp nincs mit megtakarítani, tehát az anyagi lehetőség hiánya miatt. (6.ábra)

Továbbá vizsgáltuk még azt, hogy van e kapcsolat a havi megtakarítás %-os értéke közt és a csoportba való tartozás közt. Arra a megállapításra jutottunk, hogy van. Az „*átlag felhasználók*”, a havi jövedelmük nagyobb százalékát, azaz 15%-t takarítanak meg még a fiatalabb „*szkeptikusok*” a havi jövedelem kisebb százalékát, azaz 5%-t takarítanak meg, ez azért lehet, mert a „*szkeptikusok*” fiatalabbak és még nem látják át annyira a pénzügyeiket. (7.ábra)



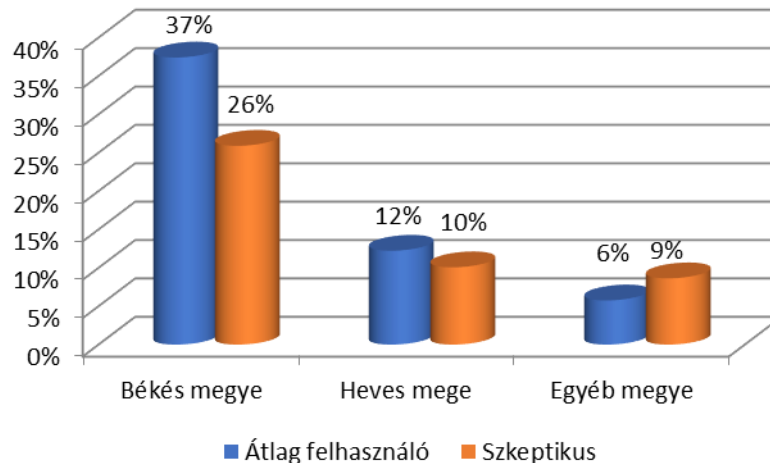
7. ábra: A kapott csoportok megoszlása a megtakarítások viszonyában

forrás: A kérdőív alapján saját szerkesztés

Kérdőívben megkérdeztük azt a kitöltőktől, hogy mekkora a háztartásuk havi nettó jövedelme. Erre a kérdésre 97 válasz érkezett, így a számításaimat $n=97$ elemszámú mintával végeztük. A válaszadók havi nettó jövedelmének alsó korlátja 100.000Ft, felső korlátja pedig 800.000 Ft volt. Ezek után kiszámoltuk egyszerű átlagszámítással, hogy mekkora a válaszadók havi átlagos nettó jövedelme, erre pedig megközelítőleg egy 507 ezer Ft-os átlagos értéket kaptunk. A továbbiakban varianciaanalízissel vizsgáltuk meg azt, hogy van-e kapcsolat a csoportba való tartozás és a jövedelem nagysága között. Arra a megállapításra jutottunk, hogy van kapcsolat, ugyanis az „*átlag felhasználóknak*” magasabb a havi rendelkezésre álló jövedelme, mint a „*szkeptikusoknak*”. Az „*átlag felhasználó*” átlagosan havi 600.000Ft-os jövedelem nagyság felől rendelkeznek, míg a „*szkeptikusok*” ennél jóval kevesebb, átlagos 400.000Ft-os jövedelem nagyság felől rendelkeznek havonta.

Keresztábra elemzés a kapott válaszokra vonatkoztatva

Keresztábra elemzés során tártuk fel a kapcsolatokat az „*átlag felhasználó*” és a „*szkeptikusok*” megtakarítási szokásaik közt. Először is azt vizsgáltuk, hogy van-e kapcsolat a csoportba való tartozás és a megyék közt. A khi négyzet próbára magas $p=0,300$ -es értéket kaptunk, így elmondható, hogy a megyébe való tartozás és a csoportba való tartozás között nincs összefüggés. Minden megyében egyaránt előfordulnak „*átlagos felhasználó*” és „*szkeptikusok*” is egyaránt. Ezt a 8. ábra is alátámasztja, ahol a kitöltési arányokból adódóan Békés és Heves megyét emeltük ki, a többi megyét egyéb megye néven szerepeltettük.

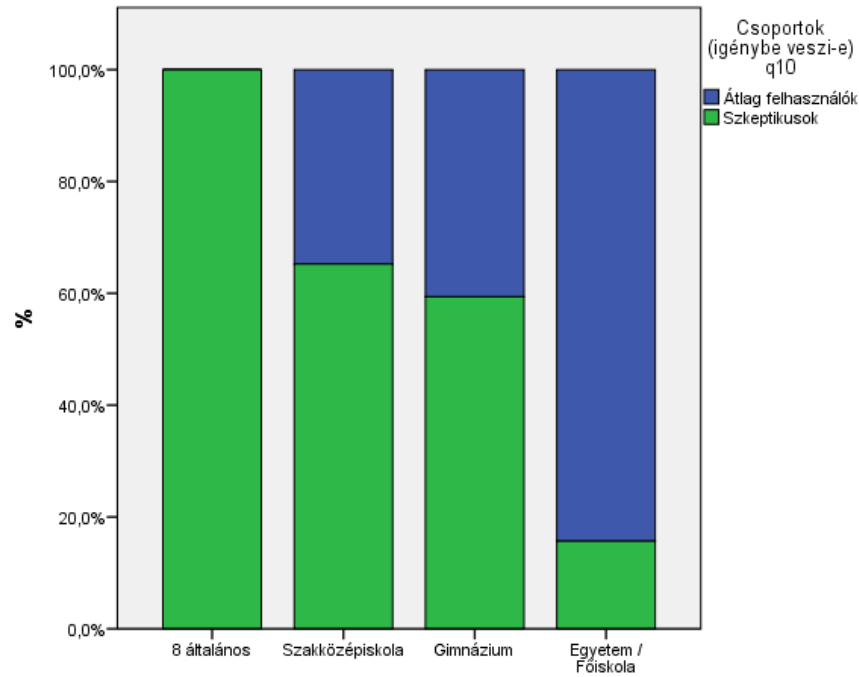


8. ábra: Megyék és csoportok közti összefüggés

forrás: A kérdőív alapján saját szerkesztés

Az „*átlag felhasználók*” és a „*szkeptikusok*” is mindegyik megyében közel azonos arányban fordulnak elő. Békés megyében ez az arány 37%-26% az átlag felhasználók javára, Heves megyében igen közel van a két érték egymáshoz 12%-10% itt is az „*átlag felhasználók*” vannak némileg nagyobb arányban. Az egyéb megyékbe tartozóknál pedig 6%-9% a megoszlási arány, ám itt a „*szkeptikusok*” képviselnek kicsivel nagyobb %-ot. A következőkben pedig azt vizsgáltuk, hogy van-e kapcsolat a nemek és a csoportba való tartozás közt. Ennél az elemzésnél egy $n=139$ fős mintával dolgoztunk, ehhez a számhoz viszonyítva vizsgáltuk meg a kapcsolatokat. Itt a khi négyzet próba $p=0,040$ -es értéke **gyenge kapcsolatot** mutat, miszerint a férfiak jobban kedvelik *populáris banki szolgáltatásokat*”, mint a nők. A nők 36%-a tartozik az „*átlag felhasználókhoz*”, akik a hagyományos banki szolgáltatásokat kedvelik, 36%-uk pedig „*szkeptikus*”, akik pedig nem szívesen vesznek igénybe banki szolgáltatásokat. A férfi kitöltők 19%-a tartozik a hagyományos felhasználók körébe és veszi igénybe a „*populáris banki szolgáltatásokat*”. A férfi kitöltők mindösszesen 9%-a tartozik a „*szkeptikusok*” csoportjába, akik a „*populáris szolgáltatásokat*” is aligha veszik igénybe.

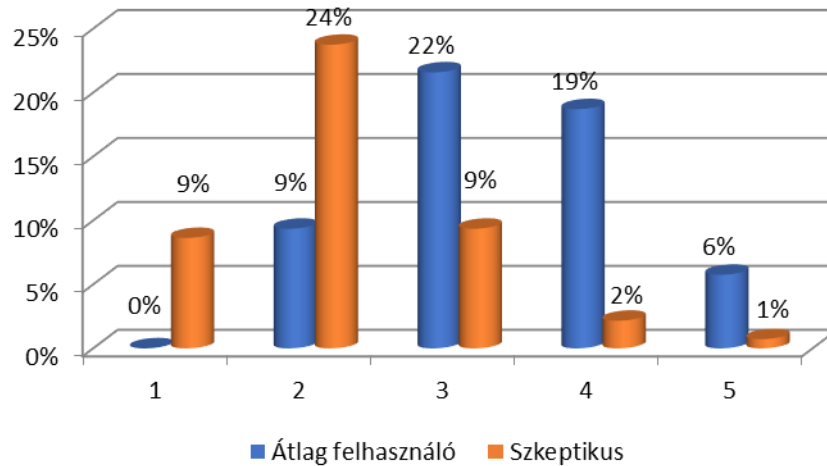
A következőkben az első hipotézisünket vizsgáljuk meg, miszerint az iskolai végzettség befolyásolja a megtakarási szokásokat. Megvizsgáltuk azt, hogy a két csoportból kinek milyen az iskolai végzettsége. Itt a khi négyzet próba igen **erős kapcsolatot** mutat az iskolai végzettség és a megtakarítási szokás között. A khi négyzet próba során a kapott szignifikancia szint jóval az 5%-os hibahatár alatt volt, míg a Cramer asszociációs együtthatóra magas 0,450-es értéket kaptunk. Az egyetem/ főiskolát végzettek közel 80%-a, az „*átlagos felhasználó*” közé tartozik ők a „*populáris banki szolgáltatásokat*” preferálják leginkább. Ahogy haladunk visszafelé az iskolák felsorolásában a gimnáziumot végzettek kicsivel több mint 40%-a „*átlagos felhasználó*”, míg a szakiskolát végzettek kevesebb mint 40%-a „*átlag felhasználó*”. Számunkra nagyon meglepő adat volt, hogy a 8 általánost végzett kitöltők csaknem 100%-a „*szkeptikusan*” viselkedik a „*populáris banki szolgáltatások*” iránt, mivel nem ismerik átfogóan őket. (9.ábra)



9. ábra: Iskolai végzettség és a megtakarítási szokás viszonya

forrás: A kérdőív alapján saját szerkesztés

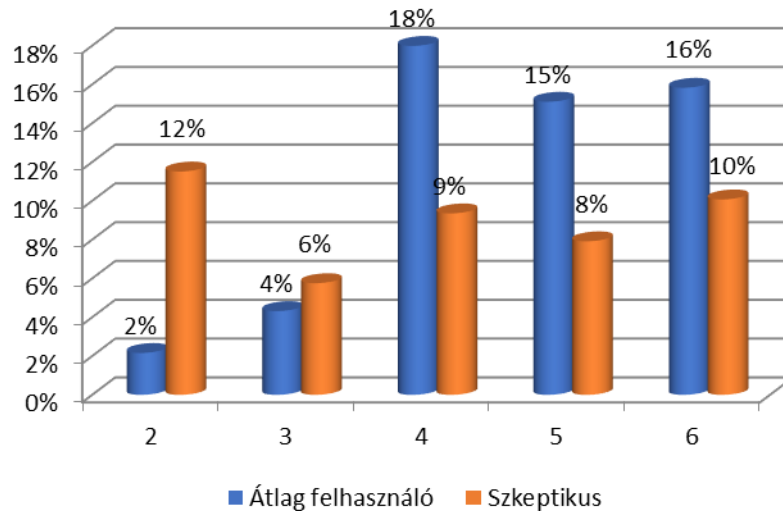
Vajon mi lehet az oka annak, hogy az egyetemen végzettek csak az „*átlag felhasználók*” közé tartoznak? Ennek alátámasztására az alábbi kérdést tudtuk felhozni, amiben azt kérdeztük meg, hogy mennyire tartják mélynek az ismereteiket a kitöltők a megtakarítások terén. Itt egy skálából kellett kiválasztania a válaszadóknak az ismeretük mélységét. Az egyes volt az, hogy egyáltalán nem, a hatos volt a nagyon ismerem opció. Egyetlen válaszadó sem tartja magát 100%-ban biztosan tájékozottnak a megtakarítások terén. Az „*átlag felhasználók*” közül igen kevesen csupán 6%-k tartja magát tájékozottnak a megtakarítások terén, a „*szeptikusoknál*” ez minimális 1%-os érték. Tisztában van a megtakarítási ismereteivel az „*átlag felhasználók*” 19%-a míg a „*szeptikusok*” csupán 2%-a van. Az „*átlag felhasználók*” 22%-a, míg a „*szeptikusok*” 9%-a van többé-kevésbé tisztában a megtakarítási ismereteivel. A következő kategóriában már megfordult ez a szám, a „*szeptikusok*” 24%-a szinte nincs tisztában a megtakarítási lehetőségekkel. Végezetül 9%-k mondta azt, hogy egyáltalán nincs tisztában a megtakarítási lehetőségeivel kapcsolatban. (10. ábra)



10. ábra: Mennyire tartja mélynek az ismereteit a megtakarítások terén?
(n=139; 1 – egyáltalán nem 6 – nagyon ismerem)

forrás: A kérdőív alapján saját szerkesztés

Ha statisztikai szemszögből nézzük elmondható, hogy igen **erős kapcsolat** van a kialakított csoportok és a megtakarítási ismeretek között. A keresztábra elemzés során a khi négyzet próbára 0,000 szignifikancia szintet, míg a Cramer asszociációs együttható mértékére igen magas 0,6-es értéket kaptunk. Ezek után arra voltunk kíváncsiak, hogy igaz-e az az állítás, hogy az „*átlagos felhasználók*” nagyobb százaléka dönti el saját maga, hogy milyen megtakarítást válasszon. A khi négyzet próba erős kapcsolatot mutat aközött, hogy az „*átlag felhasználók*” sokkal inkább maguk döntenek, mint a „*szkeptikusok*”. (11. ábra)

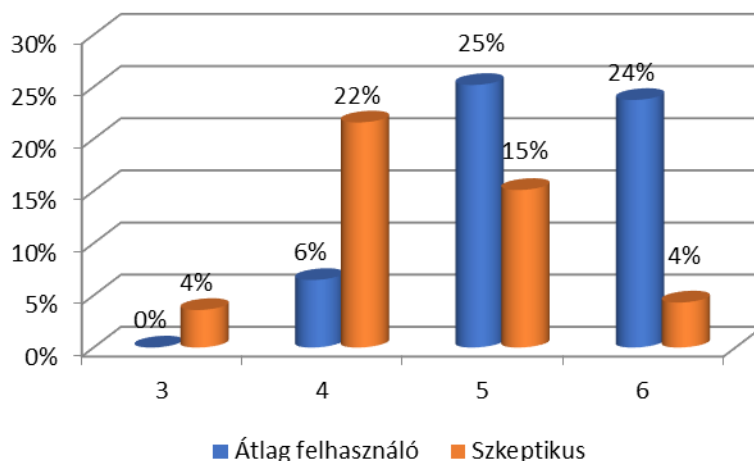


11. ábra: Mennyire dönt magabiztosan a megtakarítások terén (n=139; 1 – egyáltalán nem 6 – magabiztosan dönt)

forrás: A kérdőív alapján saját szerkesztés

Ennél a kérdésnél is egy 1-6-ig terjedő skáláról kellett a válaszadónak kiválasztani, hogy mennyire befolyásolja a megtakarítási döntéseit a saját véleménye. Az egyes volt az egyáltalán nem befolyásol opció, míg a hatos volt a nagyon befolyásol opció. Az „*átlag felhasználók*” 16%-a teljes mértékben saját maga dönti el, hogy mely megtakarítási terméket válassza. A „*szeptikusok*” 10%-a válaszolta azt, hogy saját maga dönt a megtakarításai terén. Az „*átlag felhasználók*” 15%-a, illetve 18%-a válaszolta úgy, hogy saját maga dönt a megtakarítások terén, de meghallgatja mások véleményét is ezzel kapcsolatban. A „*szeptikusok*” nagyon alacsony százaléka dönt saját maga a megtakarítások terén, láthattuk, hogy ez a csoport kevés pénzügyi ismerettel rendelkezik így nehezen is tud dönteni a pénzügyek területén. Statisztikai szempontból kimutatható volt, hogy **kapcsolat van** a kapott csoportok és a döntési magabiztosság között, mivel a khi négyzet próba szignifikancia szintje 0,002 illetve a Cramer asszociációs együttható mértéke 0,344 volt. Ezáltal kimutatható statisztikailag, hogy az általunk „*átlagos felhasználók*” csoportja magabiztosabb, mint a banki szolgáltatásokkal „*szeptikusok*” csoportja.

Végezetül arra voltunk kíváncsiak, hogy melyik csoport mennyire van tisztában az árakkal. Ezen kérdés megállapításának az alapját is egy skálás kérdés adja. Ahol az egyes jelölte az egyáltalán nem vagyok tisztában opciót, míg a hatos jelölte a nagyon tisztában vagyok opciót. (12.ábra)



12. ábra: Mennyire van tisztában az „árakkal”? (Tájékozottság)
(n=139, 1 – Nem érzi magát tájékozottnak 6 – Nagyon tájékozottnak érzi magát)

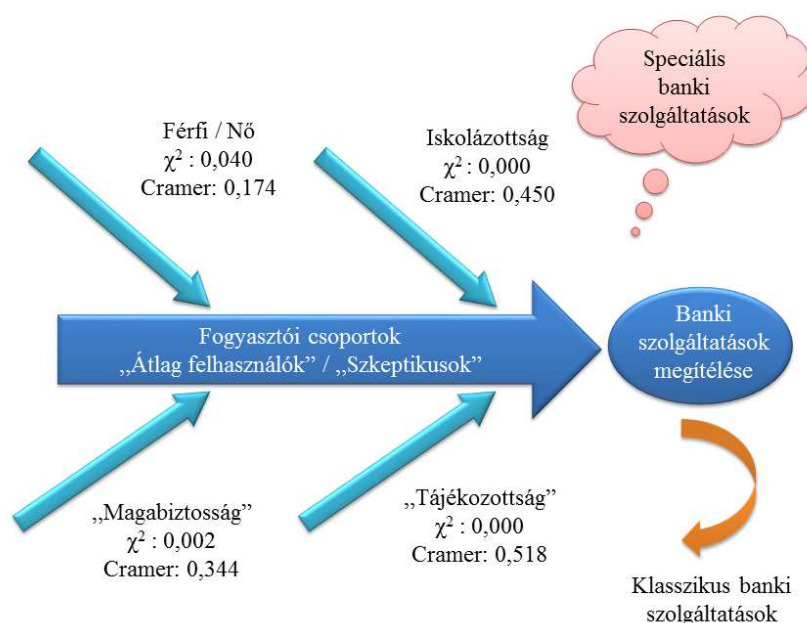
forrás: A kérdőív alapján saját szerkesztés

Szintén keresztábra elemzéssel igazoltok, hogy az „*átlag felhasználók*”, akik több pénzügyi ismerettel rendelkeznek, úgy vélekednek, hogy leginkább tisztában vannak az árakkal, ezzel szemben azt kell, hogy mondjuk nem meglepetés, hogy a „*szkeptikusok*” nem tartják annyira magukat tájékozottnak az árak tekintetében. A vizsgálat során a khi négyzet próba szignifikancia szintje nem érte el az 5%-os hibahatárt és a Cramer mutató értéke is 0,518 (igen erős) értéket mutatott, így kimutatható **erős kapcsolat** van a kapott fogyasztói csoportok és a tájékozottság között.

Összefoglalás

A három feltett hipotézis közül mind a három alátámasztást nyert. H1. hipotézis, miszerint az iskolai végzettség befolyásolja a megtakarítási hajlandóságot, keresztábra elemzés segítségével igazolódott. Azon kitöltők, akik a „populáris banki szolgáltatásokat” igénybe veszik, magasabb iskolai végzettséggel rendelkeznek, mint a „szkeptikusok”, akik még a „populáris” pénzügyi szolgáltatásoktól is távol állnak. A „szkeptikusok” a megtakarítási ismeretek hiányában nem veszik igénybe még az egyszerű, alacsony kockázattal járó megtakarítási termékeket sem. A magasabb iskolai végzettséggel rendelkező „*átlag felhasználók*” is úgymond csak az egyszerűbb termékeket veszik igénybe, csak ezeket érzik elég biztonságosnak. Nem rendelkeznek annyi tartalékkal, hogy kockázatosabb pénzügyi termékeket is kipróbáljanak.

Kutatásunk során a H2. hipotézist is igazolni tudtuk, miszerint a lakosság a banki szolgáltatásokkal kapcsolatos attitűdjei alapján nem homogén. Itt először faktor analízist alkalmaztunk, amellyel megállapítottuk, hogy a kitöltések alapján vannak „populáris” és „speciális banki szolgáltatások”. Ezek után klaszterelemzéssel két csoportot különítettünk el az „átlag felhasználókat”, akik a „populáris szolgáltatásokat” használják és a „szkeptikusokat”, akik még ezeket sem használják. További elemzéseink eredménye felvetette bennem azt a kérdést, hogy vajon a lakosság megtakarítási attitűdje modellezhető-e. A mi modellünk alapját az Ishikawa modell vagy más néven halszálka modell ihlette. (13.ábra)



13. ábra: Banki szolgáltatások megítélésének modellje a kutatás alapján

forrás: A kérdőív alapján saját szerkesztés

Az általunk létrehozott modell összegzi, hogy az elkülönített két fogyasztói csoport „Átlag felhasználók” és „Szkeptikusok” miként ítélik meg a banki szolgáltatásokat. Mint ahogy azt az ábrából láthatjuk a banki szolgáltatások megítéléséhez több tényező is hozzájárul. A tényezőket az alapján választottuk ki, hogy milyen erős is volt a kapcsolatuk a banki szolgáltatások megítélésével. Látható, hogy legkevésbé befolyásolja a megítélést az, hogy ki milyen nemű. Kutatásunk itt gyenge kapcsolatot mutatott, miszerint a férfiak kevésbé „szkeptikusak” és gyakrabban használják a

„populáris banki szolgáltatásokat”, mint a nők. Ahogy azt az ábra is mutatja, hiába van erős kapcsolat az iskolázottság és a banki szolgáltatások megítélése között, mégis csak a válaszadók annyira tartják magukat magabiztosnak és tájékozottnak, hogy úgymond csak a „populáris banki szolgáltatásokat” vegyék igénybe. Ennek az oka sok minden lehet, ami egy későbbi kutatás témáját képezheti. Az alábbiakban leírt feltételezéseket az általunk gyűjtött adatok alapján, az általunk végzett kutatási módszer alapján jelentettük ki. A H3. hipotézis is alátámasztást nyert a kutatás végére. Klaszterelemzés után látható volt, hogy a „speciális banki szolgáltatásokat” a kitöltők csupán 8%-a vette igénybe, ám ők is más-más mélységben. Véleményünk szerint több információt kellene a háztartások rendelkezésére bocsájtani a bonyolultabb szolgáltatásokról, amennyiben felkeltette az érdeklődésüket, a pénzügyi intézetekben több segítséget kellene, hogy kapjanak annak érdekében, hogy eldöntsék, melyik opciót válasszák. Az oktatási gyakorlatot is lehetne színesíteni különféle gyakorlatközpontú felhasználó barát anyagokkal. A nők sokkal inkább szkeptikusan viselkednek már a „populáris banki szolgáltatások” iránt, is mint a férfiak. A férfiak nagyobb biztonsággal veszik igénybe a „populáris” termékeket, a válaszok alapján ők kevésbé bizonyulnak kételkedőknek. Teljes mértékben elmondható az, hogy hiányoznak a megfelelő pénzügyi ismeretek ahhoz, hogy megalapozott döntéseket tudjanak meghozni a háztartások. Ám ezeket, mint ahogy már említettük, lehet segíteni és fejleszteni, de ehhez az egyéneknek is hajlandóságot kell mutatni, hogy befogadják az új ismereteket.

Irodalomjegyzék

- [1] Csiszárík-Kocsir, Á. (2016): Etikus pénzügyek, avagy a pénzügyek etikája - Vélemények egy kutatás eredményei alapján, Polgári Szemle, 12. évfolyam, 4-6 szám, 32-44 old.
- [2] Csiszárík-Kocsir, Á.; Varga, J.; Fodor, M. (2016a): A pénz helye és értéke a mindennapi pénzügyi gondolkodásban egy kutatás eredményei alapján, Korszerű szemlélet a tudományban és az oktatásban – A Selye János Egyetem Nemzetközi konferenciája, Komarno (szerk.: Juhász, Gy.; Korcsmáros, E.; Huszárík, E.) 73-83.
- [3] Csiszárík-Kocsir, Á.; Varga, J.; Fodor, M. (2016b): The value based analysis of the financial culture , The Journal of Macro Trends in Social Science (JMSS), Vol. 2., issue 1. 89.-100. pp.
- [4] Garai-Fodor, M.; Csiszárík-Kocsir, Á. (2018): Értékrendalapú fogyasztói magatartásmodellek érvényessége a Z- és Y-generáció pénzügyi tudatossága esetén, Pénzügyi Szemle, 2018/4 szám, 518-536. old.
- [5] Földi A.; Hamza G. (2008): A római jog története és intézményei. Nemzeti Tankönyvkiadó, Budapest
- [6] Fülöp Norbert: A te háztartásod vagyona eléri a magyar átlagot? <https://bankmonitor.hu/cikk/a-te-haztartasod-vagyona-eleri-a-magyar-atlagot/> letöltve: 2021. 06. 03.
- [7] Horváthné K. A.; Horváth M.; Széles Zs.,(2013.) Az állam befolyásoló szerepe a megtakarításokra és a pénzügyi kultúrára = The role of state influence on savings and financial culture TÁRSADALOMKUTATÁS (0231-2522 1588-2918): 31 4 pp 443-462
- [8] Horváthné K. A., Széles Zs. What Influences the Savings Decisions of the Hungarian Population? (2014) PÉNZÜGYI SZEMLE/PUBLIC FINANCE QUARTERLY (1963-) (0031-496X 2064-8278): 59 4 pp 425-443
- [9] Lábady T. (2014): A magánjog általános tana, Szent István Társulat, Budapest
- [10] Magyar G. (2007): Pénzügyi Navigátor. Student Szakkönyvüzlet Kft.,
- [11] Menyhárd A. (2007): Dologi jog. Osiris Kiadó, Budapest,
- [12] MNB: A háztartási szektor pénzügyi megtakarításai mikro- és makro statisztikai adatok alapján (2017), Link: <https://www.mnb.hu/letoltes/haztartasok-hun-0531.pdf> Letöltés dátuma: 2019.11.08

- [13] MNB: Átfogó statisztika a háztartási megtakarításokról (2017), Link: <https://www.mnb.hu/sajtoszoba/sajtokozlemenyek/2017-evi-sajtokozlemenyek/atfogo-statisztika-a-haztartasi-megtakaritasokrol> Letöltés dátuma: 2019.11.08
- [14] MNB: Miből élünk? A 2017-es háztartási vagyonszámvetés eredményeinek bemutatása (2019), Link: <https://www.mnb.hu/letoltes/vagyonfelmeres-2017-web.pdf> Letöltés dátuma: 2019.11.08
- [15] Német E. – Béres D. – Huzdik K. – Zsótér B. (2016) Hitelintézeti szemle, Hitelintézeti Szemle, 15. évf. 2. szám, 2016. június, 153–172. o. Link: http://real.mtak.hu/39312/1/nemeth_erzsebet_beres_daniel_huzdik_katali_n_zsoter_boglarka_u.pdf Letöltés dátuma: 2019.11.08
- [16] Pataki, L. (1999) Az is gond, ha van pénz? – Befektetési alapismeretek In: Herbst, Á; Horváth, J; Lehota, J; Takácsné, Gy K; Turi, I (szerk.) Gazdálkodók kézikönyve : értékesítés, jogi szabályozás, pénzügyek és termelés a mezőgazdaságban [1. kötet] Budapest, Magyarország : Raabe Kiadó 1 000 p. pp. 1-23. Paper: E 6.1 , 23 p.
- [17] Sajtos L. – Mitev A. (2007): SPSS Kutatási és adatelemzési kézikönyv, Alinea Kiadó, p. 404.
- [18] SPSSABC.HU: Egyszempontos varianciaanalízis feltételei, Link: <https://spssabc.hu/ketvaltozos-elemzes/egyszempontos-varianciaanalizis/> Letöltés dátuma: 2019.11.08
- [19] SPSSABC.HU: Leíró statisztika az adatelemzés alapfoka, Link: <https://spssabc.hu/leiro-statisztika/> Letöltés dátuma: 2019.11.08
- [20] Székelyi M. – Barna I. (2005): Túlélőkészlet az SPSS-hez – Többváltozós elemzési technikákról társadalomkutatók számára; Typotex Elektronikus Kiadó Kft. Budapest