

OTDK-dolgozat

2015

A NEM TUDÁS A LEGNAGYOBB KOCKÁZAT

IGNORANCE IS THE BIGGEST RISK

Kézirat lezárása: 2014. április 27.

Tartalomjegyzék

1. BEVEZETÉS	1
2. A PÉNZ TÖRTÉNETE	2
3. PÉNZÜGYI MÍTOSZOK.....	5
3.1. PÉNZ = BOLDOGSÁG	5
3.2. PÉNZ = SZERETET	6
3.3. PÉNZ = HATALOM.....	6
3.4. PÉNZ = SZABADSÁG	7
3.5. PÉNZ = BIZTONSÁG	8
3.6. PÉNZ = ÖNBECSÜLÉS	8
4. PÉNZÜGYI SZEMÉLYISÉGTÍPUSOK.....	9
4.1. A SPÓROLÓS	9
4.2. A KÖLTEKEZŐ	9
4.3. A DORBÉZOLÓ.....	10
4.4. AZ ASZKÉTA.....	10
4.5. A MENEKÜLŐ	10
4.6. A HARÁCSOLÓ	11
4.7. AZ AGGODALMASKODÓ	11
4.8. A KOCKÁZATVÁLLALÓ.....	11
4.9. A KOCKÁZATKERÜLŐ	12
5. MÓKUSKERÉK.....	12
6. PÉNZÜGYI KULTÚRA.....	14
7. PÉNZÜGYI INTELLIGENCIA.....	15
8. HÁROMFÉLE PÉNZÜGYI GONDOLKODÁS	16
8.1. A SZEGÉNY MENTALITÁS	16
8.2. A KÖZÉPOSZTÁLYBELI MENTALITÁS	17
8.3. A GAZDAG MENTALITÁS	17
9. A PÉNZÜGYI INTELLIGENCIA FŐ ÖSSZETEVŐI	18
9.1. A CASHFLOW-NÉGYSZÖG	19
9.2. AKTÍV ÉS PASSZÍV JÖVEDELEM	20
9.3. VAGYON VAGY KÖTELEZETTSÉG.....	20
10. A NÉGY FŐ PÉNZÜGYI ERŐ.....	22
10.1. ADÓK.....	22
10.2. ADÓSSÁGOK	23

10.3.	INFLÁCIÓ.....	25
10.4.	AZ IDŐSKORI ELLÁTÁS	26
11.	A PÉNZÜGYI INTELLIGENCIA GYILKOSAI.....	27
12.	AZ ANYAGI FÜGGETLENSÉG.....	28
13.	A KUTATÁS HÁTTERE, CÉLJA.....	29
14.	A KUTATÁS MÓDSZERTANA.....	30
15.	A MINTA BEMUTATÁSA	30
16.	ALAPEREDMÉNYEK BEMUTATÁSA.....	31
16.1.	PÉNZHEZ VALÓ VISZONY	31
16.2.	PIQ-T MEGHATÁROZÓ SZEMPONTOK FONTOSSÁGI RANGSORA	33
16.3.	HITELEK.....	44
16.4.	MEGTAKARÍTÁSOK	48
16.5.	BEFEKTETÉSEK.....	50
16.6.	PÉNZZEL KAPCSOLATOS MÍTOSZOK	54
16.7.	PÉNZÜGYI INTELLIGENCIA FOGALMA.....	59
17.	A KUTATÁS EREDMÉNYEINEK ÖSSZEGZÉSE	61
17.1.	LEHETSÉGES MEGOLDÁSI STRATÉGIA	62
	IRODALOMJEGYZÉK.....	63
	MELLÉKLET	I
1.	MELLÉKLET: A LEGISMERTEBB HITELEK ELŐNYEI ÉS HÁTRÁNYAI	II
2.	MELLÉKLET: SPSS KERESZTTÁBLÁK (AHOL VOLT SZIGNIFIKÁNS KAPCSOLAT)	V

Táblázatjegyzék

1. táblázat Az adózás sorrendje cégtulajdonosok és alkalmazottak esetében22
2. táblázat A legismertebb hitelek előnyei és hátrányai..... Melléklet II

Ábrajegyzék

1. ábra PIQ fő összetevői18
2. ábra Minta megoszlása nemek szerint30
3. ábra Minta megoszlása településenként.....30
4. ábra Minta megoszlása iskolai végzettség alapján30
5. ábra Pénz fontossága.....32
6. ábra Fontossági sorrend tételekre lebontva34
7. ábra 2012 során a megkérdezettek aránya, akik egyszer sem voltak nyaralni38
8. ábra Nyaralás mellőzésének okai39
9. ábra Miért lenne inkább alkalmazott?41
10. ábra Miért nem tartja lehetségesnek, hogy 5 éven belül vállalkozást indítson?42
11. ábra Fontossági rangsor összesítve42
12. ábra Hitelfelvétel44
13. ábra Hitelfelvétel iskolai végzettség szerinti megoszlásban.....44
14. ábra Hitelfelvétel nemek szerinti megoszlásban.....45
15. ábra Hitelfelvétel célja45
16. ábra Tanulmányi célból felvett hitelek iskolai végzettség szerinti megoszlásban46
17. ábra Saját autóra felvett hitel nemek szerinti megoszlásban47
18. ábra Egyéb cél érdekében felvett hitelek nem szerinti megoszlásban47
19. ábra Megtakarítások.....48
20. ábra Megtakarítások befektetése.....49
21. ábra Megtakarítások befektetése nemek szerinti megoszlásban.....49
22. ábra Mibe fektette be megtakarításait?51
23. ábra Banki befektetési alapba való befektetés iskolai végzettség szerinti megoszlásban51
25. ábra Ingatlanba való befektetés iskolai végzettség szerinti megoszlásban52
24. ábra Banki lekötésbe való befektetés nem szerinti megoszlásban.....52
26. ábra Üzletbe való befektetés nem szerinti megoszlásban53
27. ábra Üzletbe való befektetés iskolai végzettség szerinti megoszlásban.....53
28. ábra Pénz= Szeretet mítosz54
29. ábra Pénz = Boldogság mítosz56
30. ábra Pénz= Hatalom mítosz.....56
31. ábra Pénz = Szabadság mítosz.....57
32. ábra Pénz= Biztonság.....58
33. ábra Pénz = Szabadság mítosz iskolai végzettség szerinti megoszlásban59

1. BEVEZETÉS

Manapság a pénzügyi intelligencia még viszonylag ismeretlen hazánkban, annak ellenére, hogy egy igen fontos fogalom, hiszen nem sok minden kell az életben a boldoguláshoz, de ez közte van. Ha a pénzről van szó, akkor az embereket csak annak elvesztésétől való félelem vagy pedig a lehető legmagasabb haszon megszerzése foglalkoztatja.

„A pénz csak közvetítőelem, egy átviteli eszköz. Mégis korunkban egy mérce, amely alapján korlátaink képződnek, amelynek segítségével vásárolhatunk, kaphatunk, adhatunk, változtathatunk valamit tulajdonunkon. A pénzügyileg művelt ember kezéből nem kifolyik a pénz, hanem megsokszorozódik hatására. Tudásunk a jövő befektetése.” (Szenyán [2009])

A magyar népesség igen alacsony hányada tartja napi szinten számon a kiadásait és bevételeit költségvetés formájában, ugyanis ha ezt tenné, akkor igencsak megdőbbenne a látványon. Mivel a legtöbb magyar ember többet költ, mint amennyi a jövedelme, így a költségvetése negatív lesz, ez a jelenség természetesen nem csak Magyarországon, hanem az összes többi modern fogyasztói társadalomban is megfigyelhető. Ez nem az emberek hibája, hanem annak, hogy alap szinten sem tanítják meg az iskolákban a pénzügyi ismereteket. Nem tanítják meg, hogyan bánjunk a pénzzel sem azt, hogy hogyan lehet a pénzt a saját előnyünkre dolgoztatni. Mindössze azt, hogyan kell a pénzért dolgozni, „mint a kisangyal” életünk végéig és hogyan lehet a kapott jövedelmet kipótolni hitelekkel, hogy még többet fogyaszthassunk, ahogy azt a fogyasztói társadalom meg is követeli. Azonban abban a pillanatban, hogy elkezdjük szépen sorban felvenni az előnytelenebbnél előnytelenebb kamatozású hiteleket a, jól átgondolva, nem létfontosságú műszaki cikkekre vagy egyéb olyan forrásokra, amik a jövőben további ráfordításokat fognak igényelni, nem gondolunk sem a jövőben ránk nehezedő és egyre növekvő törlesztő részletekre sem saját magunkra. Így aláírjuk, hogy hosszú évekig csak a törlesztő részletek kifizetéséért gürizünk nap, mint nap, olyan munkahelyen, amit lehet, hogy nem is szeretünk. Azért nem tanítják meg ezeket az alapvető szabályokat, mert így a tudatlan tömegeket törvényesen lehet meglopni, mindenféle jó kamatozásúnak tűnő hitelekkel vagy befektetésnek látszó banki portfóliókkal. Az embereket elrettentik a lehetséges jó

befektetésektől. A média folyamatosan azt sugározza, hogy a tőzsde veszélyes, a hálózati értékesítési rendszerek hallatán a sokaknak rögtön a piramis játékok jutnak eszükbe és, aki esetleg külföldön alapít céget, arra automatikusan rásütik, hogy adócsaló vagy pénzmosó. Pedig ez egyáltalán nem így van.

Pénzügyi műveltség nélkül meglehetősen nehéz elszakadni a társadalmunkban normává vált „alkalmazotti gondolkodásmód”-tól, melynek központjában az áll, hogy „én dolgozom a pénzemért”. Gyerekkorunktól fogva azt sulykolják belénk, hogy jól kell teljesíteni az iskolákban, nyelveket kell tanulni, diplomát kell szerezni, hogy minél jobb állást kaphassunk és, ha lehetséges még feljebb is léphessünk a ranglétrán, majd aktív éveink végén várjuk a jól megérdemelt nyugdíjat. Ez a tanács napjainkban a legveszélyesebb, amit csak szülők adhatnak a gyerekeiknek, mivel azon az elavult pénzügyi szabályon alapult, amely még akkor született, amikor még az emberek ugyanannál a vállalatnál eltöltött 30 év után, valóban tekintélyes összeggel a zsebükben mehettek nyugdíjba. Nos, ezek az évek már réges-régen elmúltak. Arról senki sem világosít fel, hogy az alkalmazotti fizetéseket sújtják a legmagasabb adóterhek, ezért érdemesebb saját vállalkozást vezetni, ahol alkalmazhatunk adóoptimalizálást vagy arról, hogy bizonyos 1997-ben elfogadott törvény szerint ne is számítson nagyon nyugdíjra az, aki 2013. január elseje után érne el a nyugdíj korhatárt.

„A pénzügyi intelligencia nélkül szerzett pénz ebül vész el.” (Kiyosaki, é.n.)

2. A PÉNZ TÖRTÉNETE

Az emberi történelem kezdetén még nem volt szükség pénzhez hasonló csereeszközökre, mert mindenki képes volt a teljes önellátásra. Ez volt az önellátó gazdálkodás kora. Az őskor vége felé, az ókor elején megjelent és kiteljesedett a szakosodás. Mindenki olyan terméket állított elő, amihez jobban értett, így egyre jobb minőségű és több terméket tudtak előállítani. A gazdasági munkamegosztásból következett az áruk cseréje. Azonban nehéz volt egy áru értékét egy másikban meghatározni és olyan cserepartnert találni, aki az épp szükséges árut kínálta, így megjelent az árupénz. Az árupénz közbülső csereeszközöket jelentett, melyek olyan áruk voltak, amelyek alkalmasak voltak más árukra történő cserére, értékállóak, oszthatóak,

szállíthatóak és mindenki által elfogadottak voltak. Ilyen csereeszköz volt például a só, a szarvasmarha, a teve, a bálnafog, kövek..stb. A bronzkorban elterjedtek az egységes öntőformával készült réz- és bronzöntvények, ezeket a fűszer és a nemesfémek váltották fel. A fém pénzként használt nemesfémek általánosan mérhetők és elfogadottak voltak, könnyű volt felismerni, szállítani és az értékét is jól tartotta, ezáltal igen hosszú időn keresztül ez maradt a mindenki által elfogadott csereeszköz.

A gazdaság fejlődése azonban a csereeszköz további változását okozta, ugyanis a nemesfémek korlátozott mennyisége miatt már nem volt elegendő fém pénz és megjelentek a pénzhelyettesítők. Kezdetben a kereskedők váltókat kezdtek osztogatni fizetési ígéretük hitelesítésére. Később egymás között is váltókkal fizettek, ám nagy nehézséget okozott más kereskedő váltójának beváltása. Ennek a problémának orvoslására kezdtek el a bankok kibocsátani saját váltókat, melyeket bankjegyeknek neveztek el. Azért, hogy az egyes országoknak egységes bankjegyük legyen, az államok vették magukhoz a bankjegykibocsátás kizárólagos jogát. A pénzhelyettesítők alapja az volt, hogy kezdetben a kereskedők, majd a bankok és az állam vállaltak garanciát arra, hogy a bankjegyek bármikor átválthatók azonos értékű nemesfémre, erre szolgált a nemzeti bankok aranytartaléka. Ez a modern társadalmakban, sajnálatos módon már egyáltalán nem így van. A dollár 1971-ben, Nixon elnöksége alatt szakadt el az aranytartalékoktól, a Magyar Nemzeti Bank 1990-ben váltotta pénzre az aranytartalékainak nagy részét. Ez azért nagy probléma, mert így a pénzhelyettesítők értéke már nem stabil, nem nevezhető értéktartó valutának és csak közmegegyezéssel fogadják el pénzként, nincs mögötte valós érték. A következő lépcsőfok a rendeleti pénz megjelenése volt. Ez olyan pénz, melynek fedezetéül valamilyen árukészlet szolgál, értékét a kormány rendelkezésben írja elő és kötelező fizetőeszközként elfogadni. A kormányok legtöbbször vészhelyzet esetén fordultak a rendeleti pénzhez, például háború esetén. Azonban, mikor az USA 1971-ben véglegesen áttért a rendeleti pénz használatára, akkor gyakorlatilag az összes USA dollárhoz rögzített valuta is rendeleti pénzzé változott. Ilyen rendeleti pénz az euro is. A rendeleti pénz miatt jött létre az infláció jelensége, mivel az állam annyi pénzt nyomtat amennyi csak szükséges, így a gazdasági növekedése értékén felüli mennyiséget is képes kibocsátani, ami felhígítja a piacon forgalomban lévő pénz értékét.

A legmodernebb pénzfajta a hitelpénz, amely gyakran a pénz más formáival párhuzamosan is létezik, de a gyakorlatban nem tesznek köztük különbséget. A mai

fejlettnnek tartott gazdaságok pénze a nemzeti rendeleti pénzből származó hitelpénz az államok eladósodottságának köszönhetően. A hitelpénzt a bankok állítják elő, hiszen nem más, mint a banki hitelkihelyezés és hitelfelvétel mellékterméke. Ez a pénz mindössze attól kap értéket, hogy a hitelfelvevő megígéri, hogy valamikorra kamatostul visszafizeti a felvett összeget. A bankok a hitelkérelmek jóváhagyásával gyakorlatilag pénzt teremtenek, a pénz multiplikátor hatásának köszönhetően. Ennek a folyamatnak csak a kötelező jegybanki tartalék szab határt, amelyet az adott ország jegybankja állapít meg. A modern világ legsúlyosabb problémája az, hogy pénzének legnagyobb része virtuális, fizikailag sehol sem létező, digitális hitelpénz. Ez azért súlyos probléma, mert ahol hitelfüggőség van, ott nagyon könnyen kialakulhat egy válság, mivel a pénzügyi rendszer rendkívül instabil, mégis a modern gazdaság alapjául a hitelek szolgálnak, így ez egy ördögi kör. Hitelek nélkül az állam elvesztene minden reményt, hogy valaha is törleszteni tudja az adósságait és megszűnne a jóléti állam, hiszen mindenki csak addig nyújtózkodhatna ameddig a takarója ér. Mivel a kapitalista gazdaság korlátlan termelésen és fogyasztáson alapul egy olyan zárt rendszerben, mint a Föld, a végtelen gazdasági növekedés egyértelműen halálra van ítélve.

Fontos megemlíteni azt a tényt, hogy a régi korok pénzei értéket képviseltek, míg a modern pénz értéktárgy helyett csak egy állami ígérvény, amely tartozást, adósságot képvisel. Ezért a régi pénzt megérte gyűjtögetni, de a mait csak befektetni érdemes az inflációnál magasabb kamatozású ügyletekbe, hiszen csak így őrizheti meg értékét, amúgy meg napról napra kevesebbet ér.

3. PÉNZÜGYI MÍTOSZOK

A pénzügyi mítoszok olyan hiedelmek, melyek gyerekkorunktól fogva körbelengnek. Elhítetik velünk, hogy a pénz mágikus dolgokra képes és hogy segítségével bármit elérhetünk az életben. Ezekben a mítoszokban mind van valamennyi igazság, de teljes mértékben nem szabad elhinni őket, mert komoly pénzügyi nehézségeink lehetnek, ha ezek vezérelnek minket és pénzügyi döntéseinket egyaránt.

A pénzzel kapcsolatos mítoszok a következők:

- ❖ Pénz = Boldogság
- ❖ Pénz = Szeretet
- ❖ Pénz = Hatalom
- ❖ Pénz = Szabadság
- ❖ Pénz = Biztonság
- ❖ Pénz = Önbecsülés

3.1. PÉNZ = BOLDOGSÁG

A Pénz = Boldogság mítosz a legelterjedtebb a kultúránkban. Olyan történeteken nőttünk fel, amelyek mind azt sugallják, hogy a pénz az egyik legfontosabb tényező a boldogsághoz vezető úton. De ha jobban bele gondolunk, valóban a pénztől leszünk boldogok?

Több kutatás is igazolja, hogy ha az embereknek fel kell sorolniuk három dolgot, ami igazán boldoggá teszi őket, akkor azok közül legalább egy nagyon kevés pénzbe vagy egyáltalán semmibe sem kerül. Ez a tevékenység legtöbbször olyan, amit másokkal együtt lehet végezni. Következtetésképpen inkább az emberi kapcsolatok tehetők egyenlővé a boldogsággal, mint a pénz. Bár ez az állítás a társadalom közép és felső osztályára értendő. Természetesen a nincstelen életét határozottan boldogabbá teszi a több pénz, de csak egy bizonyos fokig. Hiszen mit érünk a sok pénzzel, ha nem tudjuk másokkal megosztani? Tekintsük csak meg a nagy amerikai celebeket, akikkel tele van a bulvársajtó. Valószínűleg mindenük megvan, ezért a pénzüket alkoholra, drogokra, fényűző bulikra szórják el és sütkéreznek a „barátaik” gyűrűjében, mégis ha megkérdezik őket, azt nyilatkozzák, hogy magányosak. Ezzel szemben vannak családok, akik szegények, de mégis boldogok, hiszen ott vannak egymásnak és csak ez a fontos.

Sokan szerencsejátékoktól várják a boldogságot, viszont ha meg is nyerik a hatalmas pénzösszegeket, akkor sem lesznek feltétlenül boldogabbak. A rengeteg pénz hatalmas változást hoz az emberek, életébe, amit nem mindenki képes kezelni. Így vagy azonnal elszórják olyan dolgokra, amiket a pénz elfogyását követően nem tudnak fenntartani, vagy csak összeroppannak a nagy teher alatt, ezáltal a pénz több problémát okoz, mint amennyit megold. A túlzott pénzhajszolás továbbá munkamániához is vezethet, ami rendszeresen tönkreteszi az emberek kapcsolatait.

3.2. PÉNZ = SZERETET

Egy másik pénzzel kapcsolatos mítosz a Pénz = Szeretet. Ennek a mítosznak az elterjedésében legfőképpen a kereskedelmi reklámok és túlzott anyagiasság a ludas. Akárhányszor bekapcsoljuk a televíziót, máris zúdul ránk a sok reklám, amelyek mind azt sugallják, hogy ha megveszünk bizonyos termékeket, akkor azokkal minden érzelmet és szeretetet is megkapunk, amire szükségünk van. Tovább ront a helyzeten a „szomszédnak már van” mentalitás, ami szintén hozzájárul a kényszeres költekezéshez. Ezek miatt sokan elhiszik, hogy a pénz nemcsak a pozitív érzelmekkel egyenlő, hanem a hiányzó érzelmeket is pótolhatja. Éppen ez okból kifolyólag sok ember hajlamos arra, és nem csak a nők, hogy bármiféle sikeres feladatmegoldás után vagy csak ünneplésképpen vásárolgatással jutalmazza magát. Vagy ha éppen valamiért lehangolt vagy magányosnak érzi magát, akkor vesz valamit, hogy jobb kedvre derüljön. Fogyasztói társadalmunkban a költekezés már szenvedélybetegséggé vált, amivel napjainkban tömegek küzdenek. Ennek forrása összetett, többnyire gyerekkori hiányérzet, szellemi üresség érzése, a kultúránkból fakadó társadalmi elidegenedés vagy a teljesség elérésének vágya okolható e betegség kialakulásáért. Ha azonban ezen érzelmek pótlása nem sikerül a pénz segítségével, márpedig hosszútávon nem szokott sikerülni, akkor az emberek még mélyebb érzelmi és pénzügyi válságba kerülhetnek. Mielőtt kijelentenénk, hogy márpedig a mítosz igaz, bele kell gondolnunk, hogy sok olyan ember van a világban, akiket nem vet fel a pénz, mégis sok szeretet van az életükben és olyan, aki dúskál a pénzben, mégis lerí róla a szeretetéttség. (Mellan [1997])

3.3. PÉNZ = HATALOM

A következő hiedelem, ami mély gyökeret eresztett a média területén a Pénz = Hatalom. Ez a mítosz kétféleképpen is értelmezhető, mert a pénz egyenlő lehet valamiféle

pozitív hatalommal, ugyanakkor egyenlő lehet negatív hatalommal is. Ebben a mítoszban is van igazság, hiszen ha van pénzünk, akkor sokkal több a választási lehetőségünk is. Járhatunk nyelvtanfolyamokra, jobb egészségügyi ellátásra van lehetőségünk és megszerezhetjük a legtöbb dolgot, amire csak szükségünk van. Ez is egyfajta hatalom. Azonban észben kell tartani, hogy pénzért nem vásárolhatunk sem szellemi beteljesülést, sem pedig barátságot. A pénz által szerzett hatalom gyakran olyannyira megrészegeti az embereket, hogy a munka megszállottjaivá válnak, ezzel feláldozva minden emberi kapcsolatukat és egészségüket is. Ezért fontos tisztázni, hogy mi is jelenti az igazi hatalmat? A mások felett gyakorolt hatalom vagy a saját életünk irányítása. (Mellan [1997])

3.4. PÉNZ = SZABADSÁG

A negyedik pénzzel kapcsolatos mítosz a Pénz = Szabadság. Ez sokak számára igen kedves mítosz, mivel ha ebben hiszünk, akkor nem kell feltenni magunknak a kérdést, hogy mit is akarunk kezdeni az életünkkel. Sokkal könnyebb azt mondogatni, hogy „ha több pénzem lenne, azt csinálhatnék, amit igazán szeretek, megvehetnék mindent, amit szeretnék, többet foglalkozhatnék a hobbimmal... stb”. Azonban figyelembe kell venni, amit az előző hiedelemnél is már említettem, hogy az emberi mohóság következtében mindig több és több pénzt szeretnénk és ez a végeláthatatlan pénzhajszolás helyett, hogy szabaddá tenne, rabságba ejt. Ha a mai magyar társadalom középosztályát nézzük, akkor kijelenthetjük, hogy csak arra nincs pénzünk, amire nem szeretnénk, mivel van elég jövedelmünk ahhoz, hogy képesek legyünk azt átcsoportosítani és arra költeni, ami igazán örömet okoz és ez által szabaddá tesz. Például a márkás vaj helyett, vehetünk kicsit olcsóbbat vagy átgondoljuk még egyszer, hogy tényleg szükséges-e egy új okos telefon, mikor még a régi is használható és az ezekre költött összeget inkább olyan dolgokra költjük, amik igazán boldoggá és elégedetté tesznek. Fontos leszögezni, hogy itt nem arról a szabadságról beszélünk, mikor szabadon engedelmeskedünk a legpusztítóbb ösztöneinknek is, hiszen nincs az a gazdagság, ami erre feljogosítana. Hanem arról, amelyik lehetővé teszi, hogy mindent megtegyünk, amit csak szeretnénk, és mindazzá válhassunk, amik lenni szeretnénk az életben. (Mellan [1997])

3.5. PÉNZ = BIZTONSÁG

Az ötödik mítosz a Pénz = Biztonság. Ez társadalmunk uralkodó mítosza, még akkor is, ha ez a társadalom inkább költekezésre, mint takarékosagra hajlamos. Ebben a mítoszban is van igazság, mivel szükségünk van valamennyi tartalékra, ahhoz, hogy gondoskodni tudjunk magunkról és szeretteinkről, de ettől még nem igaz teljes valójában. Ugyanis, ha egész életünkben az a kényszer vezérel minket, hogy egyre több pénz tegyünk félre, akkor ez a kényszer kitölti a mindennapjainkat és nem hagy időt az igazán fontos dolgokra. Kutatások bizonyítják, hogy az öregkori biztonságnak elsőszámú összetevője nem a pénz, hanem a társadalmi kapcsolatrendszer, amely megakadályozza az elszigetelődést. Tény, hogy nyugdíjas korban felértékelődik a pénz szerepe, mivel már nem könnyű kiegészíteni az amúgy nevetségesen alacsony nyugdíjat egyéb bevételekkel és valószínűleg megnő az egészségügyi kiadások aránya a költségvetésben, de mégis fontosabb az, hogy legyenek emberek, akik körülvesznek minket és ha kell törődnek velünk, gondoskodnak rólunk. (Mellan [1997])

3.6. PÉNZ = ÖNBECSÜLÉS

Az utolsó pénzzel kapcsolatos mítosz a Pénz = Önbecsülés. Ez a mítosz legtöbbször akkor kerül középpontba az emberek életében, amikor eljutnak odáig, hogy munkát keressenek és meghatározzák munkájuk értékét. Eddig csak a férfiaknál volt alapvető, hogy önbecsülésüket a munkában elért sikerek határozzák meg. A nők ősidőktől fogva inkább az érzelmi kapcsolatokban elért sikerek alapján értékelték önmagukat, de mióta ők is betölthetnek magasabb pozíciókat munkahelyükön, azóta náluk is ez az egyik döntő szempont az önértékelésben. Azonban nagyon rossz következményekkel járhat, ha ezzel a mítosszal teljes mértékben azonosulunk. Manapság, mikor mindennaposak az elbocsátások és a munkahelyek beszüntetése, életeket tehet tönkre ez a mítosz. Ugyanis, aki ebben hisz, az állása elvesztésével képes lehet az önbizalma teljes elvesztésére, saját képességei kétségbevonására és az önértékelésének megingására. Gyakori az a jelenség, hogy a friss munkanélküliek mély depresszióba esnek, mert úgy érzik, hogy már semmit sem érnek és senki sem akar fizetni a munkájukért. Többek között ezért is jelentett hatalmas tragédiát a MALÉV 2012-es csődje, amikor munkások százai lettek egyik pillanatról a másikra munkanélküliek. Ezért fontos, hogy az önbecsülésünket ne a pénzügyi piac szeszélyeihez igazítsuk és, ha el is veszítjük a munkánkat képesek legyünk újra talpra állni, még akkor is ha ez szinte lehetetlennek tűnik az adott pillanatban.

A legfontosabb dolog, amit észben kell tartani, ahhoz, hogy képesek legyünk érzelmileg elszakadni a pénztől, az az, hogy:

„A pénz bankjegyekkel és érmével egyenlő, és csupán eszköz, amelynek segítségével elérhetünk bizonyos célokat és megszerezhetünk bizonyos dolgokat.”(Mellan [1997], 96.o.)

4. PÉNZÜGYI SZEMÉLYISÉGTÍPUSOK

A személyiségtípus a másik olyan pénzzel kapcsolatos dolog, amit többnyire családtól eltanulva, a gyerekkorunk által befolyásolva sajátítunk el. Ezek az eltanult személyiségtípusok határozzák meg, hogy az egyes emberek milyenek a pénzügyek terén. Legtöbbször egy ember több személyiségtípus keveréke különböző mértékben. Ez nem egy fix tulajdonság, ahogy az emberek, tulajdonságaik, szemléletmódjuk is változhat, úgy át lehet kerülni egyik személyiségtípusból a másikba is.

Kilenc fő személyiségtípust különböztetünk meg (Mellan [1997]):

4.1. A SPÓROLÓS

Az ilyen típusú emberek szeretik megtakarítani a pénzt és előtérbe helyezni a pénzügyi célokat. Rendszeres költségvetést készítenek és örömet lelik annak sokszoros átnézésében és újratervezésében a minél nagyobb megtakarítás érdekében. A spontán pénzkidadásokat könnyelműségnek tartják és nehezükre esik magukra vagy másokra költeni a pénzt, ha ajándékokról vagy luxuscikkekről van szó. Ha a befektetésekről van szó, akkor a biztos jövőt tartják szem előtt és kerülik a legtöbb befektetési formát. Sokan egyszerűen a matrac alatt vagy más titkos helyeken tartják a pénzüket ahelyett, hogy a bankba tennék. Éppen ezért a legtöbb spórolós a Pénz = Biztonság mítosz híve.

4.2. A KÖLTEKEZŐ

Ezek az emberek szívesen költik a pénzüket olyan termékekre vagy szolgáltatásokra, amelyek pillanatnyi örömet okoznak, szívesen vásárolnak ajándékokat másoknak. Számukra nagy megpróbáltatást jelent a takarékoskodás, a költségvetés elkészítése és annak betartása. Gyakran előfordul, hogy nagy adósságaik is vannak, mivel a mértéktelen költekezést többnyire valamilyen kényszer vagy szenvedély váltja ki. Ez a

személyiségtípus az ideális a fogyasztói társadalmakban, így a médiumok is folyamatosan arra csábítanak, hogy olyan dolgokat vegyenek az emberek, amikre nincsen szükségük se pénzük. A költekezők befektetések terén szeretik, ha a biztonságosnál magasabb hozamot kapnak, hiszen számukra az a fontos, hogy sok pénz álljon rendelkezésükre akkor, ha költekezni támadna kedvük. Kevésbé érdekli őket, hogy a jövőbeni biztonságuk érdekében tartalékolják a pénzt. A költekező emberek többnyire a Pénz = Szeretet mítosz megszállottjai.

4.3. A DORBÉZOLÓ

A dorbézőlő típus a spórolós és a költekező kombinációja. A dorbézőlők hajlamosak rá, hogy hosszú időn keresztül gyűjtögessék a pénzüket, hogy aztán egy vásárlási roham alkalmával mindet elköltsék egyszerre. A probléma az, hogy sosem tudhatják, hogy ez a roham mikor tör rájuk és ez súlyos túlköltekezéshez vagy adóssághoz is vezethet. Ennek a típusnak az egyik fajtája a kényszeres alkalmi vásárló, más néven olyan impulzusvásárló, aki nem tud ellenállni a leárazásoknak vagy szezonális akcióknak és bármit képes megvenni, még akkor is, ha az adott termékre egyáltalán nincsen szüksége.

4.4. AZ ASZKÉTA

Az aszkétákra az jellemző, hogy a pénzt egyféle rossz és bűnös dolognak tartják, amiből ha túl sok van, akkor megrontja az embert. Ők a szerény anyagi javakkal rendelkezőkkel azonosítják inkább magukat, mint az anyagi javak harácsolóival. Ha esetleg valami oknál fogva nagy pénzösszeg üti a markukat, akkor ennek már a gondolata is szorongással tölti el őket és félnek befektetni, nehogy az említett összeg tovább gyarapodjon. Abban az esetben, ha mégis befektetnek pénzt, akkor azt csak azzal a céllal teszik, hogy előrébb vigyék az általuk támogatni kívánt ügyeket.

4.5. A MENEKÜLŐ

Ennek a típusnak azok a fő tulajdonságai, hogy menekülnek a pénzzel kapcsolatos teendők elől, nehézséget jelent nekik a számlák időbeni befizetése, a költségvetés elkészítése és az adóbevallás időben való beadása. Legtöbbször semmiféle feljegyzést nem készítenek a pénzügyeikről, nem tudják, mennyi pénzük van, mennyivel tartoznak és mennyit költenek. Nem szeretnek a befektetésekkel sem foglalkozni, mert ez is csak plusz

terhet jelentene számukra, amivel törődni kell. Három fajtája különböztethető meg ennek a típusnak. Az első fajta, hasonlóan, mint azt aszkéták, valamiféle szennyes dolognak tartja a pénzt. A második fajta arisztokratikus megvetéssel szemléli a pénzügyei unalmas és látszólag lényegtelen részleteit. A harmadik fajta pedig egyszerűen csak alkalmatlannak tartja magát arra, hogy pénzügyi döntéseket hozzon, úgy érzi, hogy ez meghaladja a képességeit. Azonban mind a három fajtában közös a pénzügyektől való tartózkodás és az attól való félelem, hogy olyan döntéseket hozhatnak, amivel elveszíthetik minden pénzüket. A legtöbb menekülő általában előbb utóbb pénzügyi tervező szakemberhez fordul, aki segít nekik a döntések meghozatalában vagy akár át is vállalja ezt a feladatot.

4.6. A HARÁCSOLÓ

Ezeket az emberek az teszi igazán boldoggá, ha pénzüikkel foglalkozhatnak és nagy összegek állnak rendelkezésükre ehhez. Leginkább a nagy hozammal járó befektetéseket kedvelik, amik gyorsan és sok pénzt hoznak. A pénzügyi döntéseket maguk szeretik meghozni. A harácsolók hajlamosak a pénzt az önbecsüléssel és a hatalommal azonosítani, így elkötelezett hívei a Pénz = Önbecsülés és a Pénz = Hatalom mítoszoknak. Szeretik fitogtatni sikerességüket és gazdagságukat és folyamatosan a figyelni részvényeik állását, ez előfordul, hogy emberi kapcsolataik rovására is mehet.

4.7. AZ AGGODALMASKODÓ

Az aggodalmaskodóknak az egész élete a pénz körül forog. Folyamatosan a pénz miatt szorongnak, próbálják maximálisan az ellenőrzésük alatt tartani a pénzüket. Részletes költségvetést készítenek, amit egyfolytában átdolgoznak kiszámítgatva, hogy mennyi a várható bevétel és vélhetőleg mire fog elmenni. Legtöbbször azt hiszik, hogy ha több pénzüik lenne, akkor nem aggódnának amiatt, hogy mi történhet vele, de valójában minél több van, annál jobban hatalmába keríti őket a szorongás. Köztük sok spórolós és harácsoló is van, de más típusokkal is együtt járhat.

4.8. A KOCKÁZATVÁLLALÓ

Ez a típus és a kockázatkerülő is szigorúan a befektetési stílusra vonatkozik. A kockázatvállaló szereti kockára tenni a pénzét és élvezzi a borzongást és a kalandot, ami a kockázattal vélt siker felé vezető úttal jár. Hajlamosak hatalmas összegeket áldozni

egyetlen nagy befektetésre, ami ha anyagi veszteséghez vezet képesek súlyos depresszióba zuhanni. A biztonság és a védelem a kockázatvállalókra úgy hat, mintha kényszerzubbonyt viselnének, úgy érzik, hogy megakadályozza őket a szabad mozgásban és a pénzügyi döntésekben.

4.9. A KOCKÁZATKERÜLŐ

Ez a típus pénzügyeiben legfőképpen a biztonságra törekszik. Szeret költségvetést készíteni a meglepetések elkerülése végett. Befektetések terén a kis hozam kis kockázat típusú ügyleteket kedveli és azokat, amik hosszútávon biztonságot nyújtanak. A pénzügyi kockázatvállalástól nagyon fél és ha lehet, elkerüli. Érdekesség az, hogy a párkapcsolatokban leggyakrabban az egyik fél kockázatvállaló, a másik pedig kockázatkerülő. Ez a tendencia állandó súrlódási felületet jelent a kapcsolatban.

Fontos megemlíteni, hogy amellett, hogy minden személyiségtípusnak vannak hátrányai, ugyanúgy vannak előnyei és szélsőségei is. A spórolósok például nagyon jók a költségvetésük vezetésében, a fontossági sorrend felállításában és képesek a jövő érdekében lemondani a pillanatnyi örömeikről. A költségesek nagylelkűek magukkal és másokkal is, így képesek élvezni a pillanat örömét. Az aszkétákat a nagyfokú erkölcsi tisztaság jellemzi és a nemes eszmények elkötelezettjei. A harcosok hisznek a pénz sokféle hasznosságában, míg az aggodalmaskodók jól nyomon követik a pénzük mozgását és felelősséget éreznek iránta. A menekülők nem engedik, hogy a pénz túl nagy részt foglaljon el az életükben és gyakran konstruktív módon vetik be magukat más területeken. Végül, de nem utolsó sorban a kockázatvállalók ismerik a kockázat értékét, míg a kockázatkerülők a biztonságét.

5. MÓKUSKERÉK

A magyar társadalom igen nagy hányada a középosztály „mókuskerekében” él, egy mókuskerékben, ahol egyre gyorsabban kell tekerni ahhoz, hogy egy helyben maradjunk. Az élet napról napra egyre drágább, drágul a kenyér, drágul a tej, hetente akár kétszer is emelhetik a benzin és a gázolaj árát, viszont egy valami nem emelkedik ilyen léptékben, ha egyáltalán emelkedik. Az emberek fizetése. A társadalom nagy része hónapról hónapra él, vagy aki még rosszabb helyzetben van az napról napra, és mindenki döbbsen veszi észre a hónap vége felé, hogy nem vett semmi mást, mint eddig, nem ment el nyaralni,

nem vette meg a gyerekek a legújabb okos telefont vagy táblagépet, mégis elfogyott az egy hónapra szánt pénz. Emiatt sokan plusz műszakot vállalnak a munkahelyükön, elmennek másodállásba vagy harmad állásba, csak hogy fent tudják tartani a családjuk eddigi életszínvonalát. Sokan hitelek vesznek fel, mert bedőlnek a különféle marketingfogásoknak, amit a pénzintézetek találnak ki külön erre a célra. A látszólag alacsony kamatozású törlesztő részletek vagy a 0%-os THM nagyon csábító lehet a pénzügyi alaptudással sem rendelkező tömeg számára. Mikor évek múltán irreális nagyságú kamatokat kellene visszafizetni, akkor mindenki háborog, de mégsem tehetnek semmit, hiszen az „apróbetűs” részben minden ott volt. A hitelfelvétel mostanra oly annyira bevett szokás lett, hogy sokan még a hétfégi vásárlást is vásárló hitelből fedezik, akkor is, ha erre nem feltétlenül lenne szükség és karácsonykor is gondolkodás nélkül veszik az emberek a drágábbnál drágább elektronikai eszközöket természetesen hitelre. A legrosszabb eset az, mikor egy család már annyi hitel visszafizetésével küszködik, hogy képtelenek megoldani a havi jövedelmükből, ezért további hitelek vesznek fel, ezzel adósságspirálba keverve saját magukat és családjukat is.

Ez az a mókuserék, amiben majdnem minden ember él. Természetesen ez a szerencsétlen életmód nem csak az emberek hibája. Persze mindenki maga dönt, hogy felveszi-e azt a hitelt csak, hogy azon a szép és hatalmas új televízión nézhesse majd karácsonykor a Reszkessetek betörők sokadik részét vagy, hogy megvehesse a legújabb okos telefont, ami csak annyival jobb, hogy bólogatással is lehet már pörgetni rajta a facebook-ot vagy pedig vár addig, amíg spórolással össze nem gyűlik az adott termék ára. A legnagyobb vétke ebben az egész problémában maga a társadalom, amiben felnőttünk. Gyerekkorunktól fogva arra tanítanak a reklámok, az egész média, hogy hogyan kell hitelekkel élni és elhitetik velünk, hogy szükségünk is van rá. A kultúránk pontos mintát ad arra vonatkozóan, hogy mit kell tennünk a pénzünkkel, a baj csak az, hogy ez mind a pénzügyi függetlenség és a felelősségvállalás ellen hatnak. (MTESZ előadás [2006])

A régi korok embere generációk tapasztalatából is tudta, félre kell tenni, hogy legyen miből túlélni, ha jön a „hét szűk esztendő”. Nem lehet, nem szabad az utolsó fillérig elkölteni, felélni a jövedelmet, a megtakarítást. A leggazdagabbak kivételével a kevésből is tettek félre és nem pazaroltak el szinte semmit. Ehhez képest az elmúlt évtizedeket az úgy nevezett fejlett országokban, és részben a fejlődőkben is az erőforrásokkal és a pénzzel való, jövőt felélő pazarlás jellemezte egyéni és társadalmi

szinten egyaránt. Mindenki pazarolt, ki-ki „tehetsége szerint”. Ebbe a pazarlásba tartozik a pénz értékének túldimenzionálása és a pénzzel igazán nem mérhető dolgok pénzzel való mérésére való törekvés. A pénzbőség, a hitelbőség eltakarta a meglévő és súlyosbodó problémákat, amelyeket már az 1970-es években jeleztek pl. a Római Klub jelentései, a globalizáció és a népességrobbanás pedig fenntarthatatlanná tették azt a növekedést is, amit az említett jelentések alapján akkor még fenntarthatónak véltek. Így vált népszokássá a karácsonyi kötelező pénzszerzés, a takarón túl való nyújtózkodás, a tartós fogyasztási cikkek tömeges, felesleges lecserélése, stb. (Proaktív coach [2012])

Ez a hatalmas gondolkodásbeli változás többek között a rendszerváltásnak is köszönhető, hiszen a szocializmusban nem volt nagy áruválaszték, nem mehettek be az emberek egy hipermarketbe, hogy ott válogathassanak a 10 féle tej közül vagy a különböző kiőrlésű kenyerek körül. Akkor az állam jegyeket osztott az élelmiszerekre, minden egyes polgárra ki volt számolva, hogy mennyi jut és annyi volt, nem több, nem kevesebb. Ruhából sem volt nagyobb választási lehetőség. Autót és lakást is az államtól kellett igényelni, amikre akár éveket is kellett várni. Ennek ellenére mikor bevezették a kapitalizmust a magyar gazdaságban és tervgazdaságról átálltak piacgazdaságra, akkor szépen fokozatosan megjelent a széles áruválaszték, az emberek látták, hogy a szomszéd másmilyen cipőben jár, az osztálytárs új szemüveget kapott és mindenki elkezdett irigykedni és ez által költekezni „ha ő megteheti, akkor én miért ne tehetném” alapon. Így szépen fokozatosan az egész társadalom átalakult fogyasztó társadalommá, amit a kapitalizmus megkövetel.

A legtöbben beletörődnek abba, hogy mókuserékben élnek. Sokan próbálnak küzdeni ellene, de mivel csak azt látják, hogy bármennyit is dolgoznak, bármekkora hitelt vesznek is fel, akkor sem jutnak egyről a kettőre, előbb utóbb feladják, pedig a kijutás módja nem olyan nehéz. Nem kell hozzá más, csak egy kis tanulás, hogy megismerjük a mókuserék szabályait, kreativitás és persze bátorság, hogy merjünk kilépni a komfort zónánkból és merjük elhagyni a megszokottat.

6. PÉNZÜGYI KULTÚRA

A pénzügyi kultúra fejlesztése, a 2008-ban kibontakozott pénzügyi válság hatására, egyre gyakrabban megfogalmazott cél a fejlődő országokban, köztük Magyarországon is. Ennek lényege az lenne, hogy elmagyaráznák az embereknek, hogy melyik pénzügyi

terméket mire és hogyan használhatják. A századforduló óta olyan komplex pénzügyi termékek jöttek létre, hogy az azokban rejlő valós kockázatokat már a pénzügyekkel napi szinten foglalkozó szakemberek sem képesek megfelelően felmérni, hát még az olyan átlagemberek, akik nem követik napi szinten a pénzügyi történéseket. Ebből adódik az is, hogy a társadalom jelentős hányadának pénzügyi ismeretei fokozatosan eltávolodtak a rendelkezésre álló pénzügyi termékek biztonságos használatához szükséges szinttől. Ezáltal akkor is használják a komplexebb pénzügyi termékeket, ha nincsenek tisztában azok valós kockázataival. Magyarországon tipikusan ilyen példa a devizahitelek helyzete.

A pénzügyi kultúra fejlettsége minden gazdasági szereplő együttes érdeke. Mikrogazdasági szinten, a nagyobb pénzügyi kultúrával jellemezhető háztartások és vállalkozások, nagyobb valószínűséggel kerülnek el azokat a pénzügyi döntéseket, amelyek hátrányosak a számukra. Ami a makrogazdaságot illeti minél nagyobb egy társadalom pénzügyi kultúrája, annál nagyobbak a rendelkezésre álló megtakarítások az országban. Ezen kívül egy világbanki koordinációban megvalósuló kutatás hangsúlyozza, hogy a lakosság pénzügyi kultúrája hozzájárul a pénzügyi rendszer stabilitásához is. Ezen okokból a pénzügyi intézményeknek is alapvető érdeke a pénzügyi kultúra fejlesztése, hiszen az hozzájárul a magánszektor megtakarításának növekedéséhez és azon keresztül a hitelképességének javulásához is. A hitelképes ügyfelek pedig alacsony kockázatú jövedelemforrást jelentenek a szektor számára. Végül, de nem utolsó sorban a pénzügyi kultúra fejlesztése az állam érdeke is, hiszen magasabb szintű pénzügyi kultúra esetén kevesebb hangsúlyt kell fektetni újraelosztási és stabilizációs célokra, ami jótékony hatással bír a gazdaság minden szereplőjére, az ország versenyképességére. (Béres [2013])

7. PÉNZÜGYI INTELLIGENCIA

Az intelligencia részben vele született, részben tanult szellemi adottság, amely sok részből tevődik össze. Két fő része a természetes intelligencia és a származtatott intelligencia. A természetes intelligenciához tartozik a kognitív intelligencia, amely meghatározza, hogy a reál vagy inkább a humán tárgyak mennek könnyebben és a kinetikus intelligencia, amely a mozgással kapcsolatos. Van, aki a focipályán találja fel magát, viszont van, aki inkább fest vagy barkácsol. Ezek a beállítottságok már kora gyerekkorban meg szoktak mutatkozni és nehéz rajtuk változtatni. A származtatott

intelligencia ezzel ellentétben fejleszthető képességekből áll össze, ide tartozik többek között az érzelmi és a pénzügyi intelligencia is.

„A pénzügyi intelligenciát nem tanítják az iskolákban, még az egyetemeken sem nagyon. Az emberi psziché olyan rejtett dimenziója ez, amelyet a lehető legmélyebben meghatároz az otthonról hozott szülői minta és a kultúra. A pénzügyi intelligencia - az érzelmi intelligenciának szinte ikertestvéreként - elsősorban egy szemléletmódot és viszonyulást, másodsorban pedig nagyon konkrét gyakorlati jártasságot jelent: a pénzügyekkel való bánásnak olyan kreatív és intelligens módját, amelynek eredményeképpen nem mi dolgozunk a pénzért, hanem a pénz dolgozik értünk. Következtetésképpen a pénzügyi intelligencia az anyagi függetlenség eléréséhez szükséges. Bármilyen szakmában, szakterületen dolgozzék is az ember, pénzügyi intelligenciáját folyamatosan növelnie kell.” (Szenyán [2009])

8. HÁROMFÉLE PÉNZÜGYI GONDOLKODÁS

Pénzügyi intelligencia szempontjából három különböző társadalmi csoportot különböztetünk meg, ezek a szegény, a középosztálybeli és a gazdag gondolkodásúak. Ebben a csoportosításban az elnevezések nem az anyagi helyzetet jelölik, hanem azt, hogy tagjai milyen módon gondolkodnak, és hogyan cselekednek a pénzzel kapcsolatban.

8.1. A SZEGÉNY MENTALITÁS

Az ilyen mentalitású emberek onnan ismerhetők fel, hogy nincsen vagyonuk, többnyire csak kötelezettségeik és adósságaik vannak. Legfőbb pénzügyi eredményük az, hogy megélnek és jobb esetben meg tudnak venni egy-két műszaki cikket, ami presztízst jelent köreikben. Továbbá egész életükben a megélhetésükért robotolnak, vagy rosszabb esetben munkanélküliek és csak a társadalom tartja el őket. A készpénzáramlást tekintve a bevételeik mindig legalább akkorák, mint a kiadásaik, ha nem nagyobbak. Ezt a különbséget legtöbbször kölcsönökből vagy rosszabb esetben hitelekből fedezik. A szegényeknek szóló hiteleknek az a legnagyobb hátránya, hogy leggyakrabban eszközök vásárlására veszik fel őket, amik további költségekkel járnak majd a későbbiekben. Ilyen eszköz az LCD- tv, amihez meg kell vásárolni egy digitális csomagot, áramot fogyaszt, elromlik vagy az autó, ami után különböző adókat kell fizetni, meg kell tankolni, karban kell folyamatosan tartani..stb. Éppen ezért ezek a hitelek csak rontanak a helyzeten, mivel

a törlesztő részletekkel és a kamatokkal csak tovább nő a költségvetés kiadás oldala ahelyett, hogy csökkenne. Ebbe a legtöbben nem gondolnak bele vagy csak az alacsony pénzügyi intelligenciájuk miatt nem képesek átlátni ezt a rendszert és így sok család adósságspirálba kerül, rosszabb esetben a tetőt is elveszítik a fejük felől.(Herman [2012])

8.2. A KÖZÉPOSZTÁLYBELI MENTALITÁS

A középosztály anyagi helyzete stabilabb, vagyis inkább csak annak tűnik. Hiszen ez a réteg általában képes annyi bevételt kitermelni, hogy fedezni tudja a kiadásait, viszont nem rendelkezik tartalékkal és többnyire csak egyetlen forrásból van bevétele, ami általában egy alkalmazotti állás. Ennek a rétegnek a legtörékenyebb a pénzügyi egyensúlya, így őket fenyegeti legjobban a pénzügyi csőd, mivel ha elveszítik egyetlen bevételi forrásukat, akkor nem marad más, mint a munkanélküli segély. A középosztálybeliek pénzügyi romlását legfőképpen a saját lakás jelenti. Napjainkban Magyarországon elvárás a középosztálybeliek körében, hogy mindenkinek saját lakása vagy háza legyen. Akinek nincsen saját ingatlana a negyvenes éveire, azt csődtömegnek könyveli el a környezete. Ennek a rossz berögződésnek egyik oka a rendszerváltás utáni állami stratégia volt, mely szerint az állam felajánlotta, hogy az addig bérelt tanácsi lakásokat az akkori piaci viszonyokhoz képest jutányos áron felvásárolhatták a bérlők, ezzel magukra vállalva a leromlott ingatlanállomány karbantartásának költségeit. Ez által hamis biztonságérzet kaptak, mivel már az ő tulajdonuk volt az ingatlan. A saját lakással nem az a fő probléma, hogy szinte mindenki hitelekbe vásárolja meg, amik még több költséget termelnek és az, hogy miután nagy nehezen kifizették a hitelt folyamatosan karban kell tartani a lakást, ami még több kiadást teremt. A legfőbb probléma az, hogy a középosztálybeliek a reálisnál legalább eggyel nagyobb kategóriájú ingatlant választanak, mint amit a költségvetésük biztonságban kibírna. Így a törlesztő részleteket éppen hogy ki tudják gazdálkodni, de csak abban az esetben, ha minden rendben megy. Ráadásul a lakáshitel miatt lehetetlen, hogy tartalékot képezzenek vagy befektetést indítsanak. (Herman [2012])

8.3. A GAZDAG MENTALITÁS

A gazdag gondolkodásmódnak a kulcsa az, hogy kevesebbet kell költeni, mint amennyi a bevétel. A szegények és a középosztály közös jellemzője az, hogy nem érdeklik őket a gazdasági és pénzügyi témák, mert úgy gondolják, hogy azok túl bonyolultak és

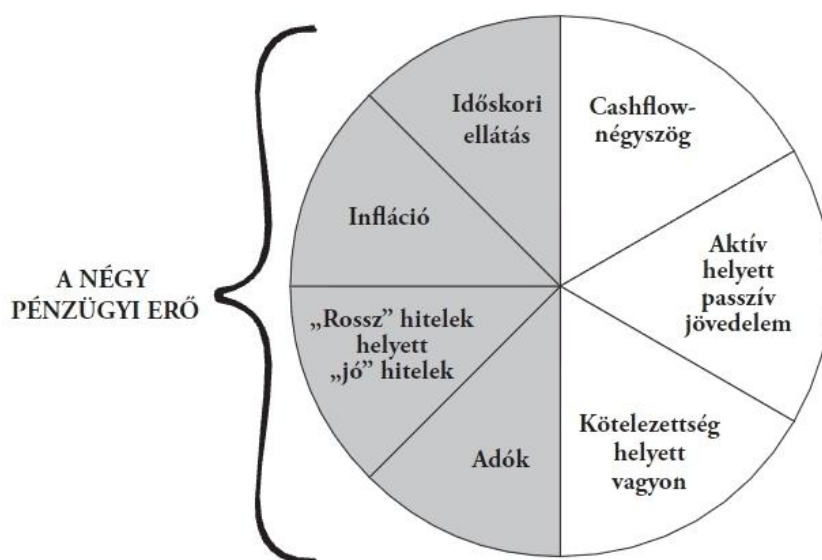
ügyse menne nekik. Vagy esetleg úgy vélik, hogy így is alig tudják összekaparni a napi betevő falatra jutó összeget, így nincsen olyan pénz, amit be tudnának fektetni vagy meg tudnának takarítani, ezért minek pazarolják az idejüket ilyesmire. Ezzel szemben a gazdagok sokkal tudatosabbak és mindent megtesznek annak érdekében, hogy maguk irányítsák az eseményeket. A leglényegesebb különbség a gazdagok és a másik két réteg között az, hogy a gazdagok forrásokba fektetnek, míg a másik kettő csak eszközökbe. A forrásokba fektetésnek az a lényege, hogy ahelyett, hogy a befektetett pénzt követően még több pénzt nyelne el a befektetés, a pénz egy idő után maga kezd el gyarapodni, így már nem mi dolgozunk a pénzért, ami az alkalmazotti gondolkodásmódot jellemzi, hanem a pénz dolgozik értünk. (Herman [2012])

A gazdag mentalitás nem csak munkával és felelősséggel jár, hanem szabadsággal is jár, az anyagi függetlenség szabadságával.

„A pénzügyi intelligencia szempontjából gazdagnak lenni annyit tesz, hogy tetteiddel és döntéseiddel az anyagi függetlenség irányába haladsz.” (Herman [2012] 49.o.)

9. A PÉNZÜGYI INTELLIGENCIA FŐ ÖSSZETEVŐI

1. ábra PIQ fő összetevői



©www.agazdagsagutjan.hu

Forrás: <http://agazdagsagutjan.hu/letolheto-fejezetek/> (letöltés: 2013.10.12. 13:10)

9.1. A CASHFLOW-NÉGYSZÖG

Robert T. Kiyosaki a cashflow-négyszög modellel magyarázza a különféle jövedelem fajtákat, melyben négyféle modellt ír le és igen jól használható a bevételi források megértéséhez, de csak a gazdagok és a középosztály számára. Ez a négy modell az alkalmazott, a cégtulajdonos, az egyéni vállalkozó és a befektető. Ebben a pénzkereseti négyszög minden negyedében más a pénzhez és a munkához való viszony és teljesen mások a „játékszabályok” is, ezért tájékozódni kell mindegyikről, mielőtt úgy döntünk, hogy belépünk az adott világba.

Magyarországon jellemző bevételi lehetőségek (Herman [2012]):

A szegények bevételei jó esetben jellemzően minimálbéres munkából vagy alkalmi munkából származnak, viszont rossz esetben származhatnak segélyekből, uzsorakölcsönökből, kéregetésből, koldulásból vagy akár megélhetési bűnözésből is.

A középosztálybeliek többnyire vagy alkalmazottként dolgoznak mások cégében, vagy egyéni vállalkozóként keresik meg a napi betevő falatot, így a pénzügyi felelősségük alacsony és bevételeik nem igényelnek előzetes tőkebefektetést. Az alkalmazottak rendszerint elvégzik a rájuk bízott munkát, de igénylik, hogy valaki kiadja nekik az elvégzendő feladatot és gondoskodjon a fizetésükről is. Sokan hónapról hónapra élnek, bevételük egyetlen forrásból származik és nincsen megtakarításuk, mivel minden bevételüket felemészti a megélhetés, a hitelek és a fogyasztói luxuskiadások. Ezzel szemben a vállalkozók a vállalkozásukkal kapcsolatos legtöbb munkát maguk végzik, bevételről bevételre élnek és az eseti megbízások jelentik a pénzügyi stabilitás alapját. Az alkalmazottak nagy része nem mer vállalkozásba fogni, mert ezzel elvesztené a munkája által nyújtott biztonságot, hiszen a vállalkozókat a teljesítményük alapján fizetik, nem pedig a ledolgozott munkaórák száma alapján.

A gazdagok bevételei humán, pénzügyi, üzleti és egyéb befektetésekhez kapcsolódnak, ezek nagy felelősségtudatot és valamennyi kezdőtőkét igényelnek, de a befektetett pénz idővel rendszeres jövedelmet termel számukra. Ez a réteg cégtulajdonosként vagy befektetőként jut jövedelemhez, de fontos megemlíteni, hogy kétféle cégtulajdonos létezik és ezeknek csak az egyik fajtája tartozik a gazdag mentalitásúak közé. Az a cégtulajdonos, aki a saját cégében dolgozik napi nyolc órát heti öt napon át, az

ugyanúgy alkalmazott, mint bármelyik más alkalmazottja. Viszont az, aki maga osztja be az idejét, mert van egy olyan megbízható alkalmazottja, aki a napi jelenléte nélkül is tudja nyereségesen működtetni a vállalkozást, az gazdag mentalitású cégtulajdonos.

9.2. AKTÍV ÉS PASSZÍV JÖVEDELEM

A pénzügyi függőségben élő emberek nincsenek tisztában az aktív és a passzív jövedelmek közti különbséggel, ezért többnyire csak aktív jövedelmük van. Az aktív jövedelem azt jelenti, hogy elvégzel egy egységnyi munkát és megkapod érte a pénzbeli ellenértékét. A munka egysége lehet egy hónap alkalmazottak esetében vagy lehet egy megbízás vagy eladás a vállalkozók esetében. Ez nem egy bonyolult folyamat, hiszen ha dolgozol és elvégzed a munkát, megkapod a fizetést, ha pedig nem dolgozol, akkor nincsen fizetés. Ezzel ellentétben a passzív jövedelem megszerzéséhez gondolkodni és tervezni kell. A passzív jövedelembe fektetett munka a kezdetekkor sokkal nagyobb lehet, mint az aktív jövedelem esetében, viszont ha beindul a felépített rendszer, akkor a fenntartása minimális erőforrás befektetést igényel. Ilyen passzív jövedelemforrás lehet egy kiadott ingatlan, ahol sok munkát igényel megkeresni az árát, a felújítása és a megfelelő bérlő felkutatása és későbbiekben is a karbantartása, viszont folyamatos havi bevételt biztosít. Ilyen lehet még egy publikáció vagy találmány, ami után jogdíjak járnak vagy egy jó hozamú befektetés, ami havi vagy éves szinten nyereséget termel (banki befektetési alap kamatai vagy devizapiaci árfolyamnyereség). (Herman [2012])

„A pénzügyi intelligencia célja a passzív jövedelmek rendszerének felállítása.”
(Herman [2012] 67.o.)

9.3. VAGYON VAGY KÖTELEZETTSÉG

A két kifejezés közötti különbség gyakran még a pénzügyi képzettséggel rendelkező egyéneknek sem egyértelmű.

A számvitelben az eszköz szóval jelölik a vállalkozás vagyonának elemeit, minden olyan erőforrást, amely a vállalkozás tulajdonában vagy ellenőrzése alatt van, a vállalkozás jövedelemszerzés céljára használja fel és melynek értéke számszerűsíthető. Forrás szóval jelölik a vállalkozás rendelkezésére álló erőforrásokat, vagyis az eszközök származását. Eredet szerint megkülönböztetjük a saját és idegen forrásokat. Az idegen források közé tartoznak a kötelezettségek, vagyis a különböző hitelfajták.

Pénzügyi intelligencia szempontjából azonban máshogy jellemezzük ezeket a kifejezéseket.

A pénzügyi intelligencia ezen eleme a kiadások céljáról szól. Léteznek anyagi függetlenséget elősegítő és hátráltató kiadások egyaránt, hiszen nem mindegy, hogy vagyont teremtünk vagy kötelezettséget veszünk a nyakunkba. A kiadásoknak négyféle kimenetele lehet (Herman [2012]):

a) Elveszett kiadások: olyan kiadások, mikor a pénz egyszer és mindenkorra elúszott. Ilyen lehet az étkezésre, ruházkodásra, rezsire, szórakozásra kiadott pénz.

b) A kiadással még több kiadás jár. Ilyen típusú kiadás az autó vagy az ingatlan vétele, hiszen amíg a tárgy a tulajdonunkban van, addig folyamatos költségeink lesznek vele, ráadásul folyamatosan veszít az értékéből, így a hozama és a megtérülése is negatív. Ezeket nevezzük pénzügyi értelemben vett kötelezettségeknek. Ez a kiadás csak két esetben hoz profitot. Abban az esetben, ha vétel után rövidesen továbbadunk rajta nagy haszonnal (ez a flipping) vagy bérbe adjuk.

c) A kiadásért cserébe valamilyen értékálló tárgyat kapunk, amivel nincsen plusz kiadás és újra pénzzé tehető. Ilyen lehet a gyémánt, nemesfémek, ékszerek, műkincsek, részvények.. stb.

d) Ebben az esetben a kiadás a befektetés költsége, amely a jövőben rendszeres passzív jövedelemhez juttat. Ilyen például a kiadásra szánt ingatlan vételára, egy cég beindításakor a cégalapítási és egyéb költségek, a részvény vételára vagy a befektetési alapba tett tőke. Ezt a költségfajtát nevezzük vagyonnak, lényege, hogy folyamatos pozitív pénzáramlást biztosít a befektetője számára. Ez a kiadásfajta igényli a pénzügyi intelligencia legmagasabb fokát.

Sajnálatos módon a modern fogyasztói társadalom mindenkit arra ösztönöz, hogy az első két kiadásfajtába ölje minden pénzét, ahelyett, hogy az anyagi függetlenséget elősegítő második kettőt szorgalmazná.

9.4.A NÉGY FŐ PÉNZÜGYI ERŐ

9.4.1. Adók

Az adófizetés annak az ára, hogy békés és civilizált világban élhetünk. Az adóként befizetett jövedelemhányadokért cserébe az állam különféle szolgáltatásokat biztosít. Ilyen szolgáltatás a közbiztonság, a közvilágítás, a kórházak, utak építése, oktatás, különféle segélyek..stb. A szegények és a középosztály a bevételei nagyságával egyenes arányban adózik, míg a gazdagoknál ez az arány megfordul. A középosztály minden évben legalább májusig csak az adóját termeli ki és csak azután kezdi a saját fizetését kitermelni. Az adózás nagyon szorosan összefügg a pénzügyi intelligenciával, minél többet adózik valaki a bevételei arányában, annál alacsonyabb a pénzügyi intelligenciája. Itt persze nem az illegális megoldásokra gondolok, mint az adócsalás, hanem arra, hogy a pénzügyileg intelligens emberek megtalálják legális úton is a kikapukat, így optimalizálni tudják az adójukat.

1. táblázat: Az adózás sorrendje cégtulajdonosok és alkalmazottak esetében

1. táblázat

Cégekkel rendelkező gazdagok		Cégek alkalmazottjai
1.	Keresnek	1. Keresnek
2.	Költenek	2. Adót fizetnek
3.	Adót fizetnek	3. Költenek

Forrás: <http://www.pozitivgondolkodas.com/2013/06/penzugyi-intelligencia-alapok-ii.html> (letöltés: 2013.10.12. 16:05)

A fő különbség az, hogy az alkalmazottak a teljes bevételükből, a vállalkozók, cégtulajdonosok pedig a költségekkel csökkentett bevételükből adóznak.

Az adófizetéssel nem az a probléma, hogy mennyi adót kell fizetni, hanem az, hogy mit kapunk érte cserébe. Európán belül Magyarországon meglehetősen magasak az adókulcsok, ennek ellenére a cserébe kapott szolgáltatások közel sem európai színvonalúak. Elég csak megnézni az utak állapotát, a közintézmények és tömegközlekedési eszközök állapotát, a nyugdíjrendszert, a közalkalmazottak fizetését, a kórházi szolgáltatások minőségéről nem is beszélve. Az állam pénze ezer apró lyukon

szivárog kifele az államkasszából a különféle politikai lépéseknek, korrupciónak és számlázási trükköknek köszönhetően. Ezt nem tudjuk megváltoztatni, de azt igen, hogy jövedelmünkéből mennyit áldozunk erre a célra.

„Napjaink bevett gyakorlata, hogy azokat adóztatjuk meg, akik termelnek- a lustákat, a csalókat és a hozzá nem értőket pedig megjutalmazzuk.” (Kiyosaki, é.n.)

9.4.2. Adósságok

Ez a cikkely a hitelek témaköre. A hitel nem más, mint előrehozott fogyasztás, a jövő erőforrásainak előrehozott felhasználása. Az egész hitelezési rendszer arra az axiómára épül, hogy a világ holnap, egy hét múlva, egy év múlva, 10 év múlva pont úgy fog működni, mint ma. Ha azonban valaki kicsit is ért a gazdasághoz, akkor tudja, hogy ez a feltételezés alapjaiban hibás, hiszen a mai pénz máris kevesebbet ér, mint a tegnapi az infláció következtében, ennek ellenére a bérek nem emelkednek ilyen ütemben. Továbbá a bank díjat kér cserébe azért, hogy lemond a pénzhasználat jogáról, ez a kamat. A fogyasztói kultúrákban mégis normává vált a felelőtlenység és a „nekem ez jár” életfilozófia, tulajdonképpen a hitelfelvétel és törlesztés taposómalma életmóddá vált. A szegények tipikusan kényszerből, a középosztálybeliek mohóságból, a gazdagok pedig befektetési célból vesznek fel hiteleket. Mivel kultúránkban a legtöbb embernek igen alacsony a pénzügyi intelligenciája, ezért a legelőnytelenebb hitelek a legkelendőbbek a látszólagos jó feltételeik miatt.

A mellékletben megtalálható táblázatból (2. táblázat), melyben a legismertebb hitelek előnyei és hátrányai láthatóak, jól kiolvasható, hogy sok hitelfajta van, amit a szegények és a gazdagok is egyaránt használnak, a különbség csak az, hogy mire. A pénzügyileg intelligens ember csak olyan hitelt vesz fel, amely rövidtávon jár kötelezettségekkel és nem mutat túl pénzügyi lehetőségein, vagyis biztonsággal tudja azt törleszteni.

A hiteleknek sok fajtája van, de pénzügyi intelligencia szempontjából két csoportra oszthatók, „jó” és „rossz” hitelekre. A „jó” hitelek pénzt takarítanak meg és lehetőséget finanszíroz a vagyonteremtésre a befektetők számára, a „rossz” hitelek pedig csak pénzt vesznek ki az emberek zsebéből és képesek anyagilag teljesen lenullázni is, mert csak még több kiadást hoznak magukkal. Jó hitel lehet egy később kiadásra szánt ingatlanra felvett

hitel vagy egy új vállalkozás beindításához felvett hitel. Rossz hitelnek számít mindenképpen a saját lakásra felvett jelzáloghitel. A hitelnek nem csak fajtái, hanem szintjei is vannak. A legnyilvánvalóbb szintje az, ha valaki saját maga vesz fel hitelt és havi ütemezéssel kell törleszteni anyagi helyzetétől függetlenül. A rejtettebb szint viszont a mások által felvett hitel. Ezekkel nem mindig vagyunk tisztában, így tudunk nélkül is fizetjük. A legnyilvánvalóbb ilyen hitel az úgynevezett államadósság. Ez egy olyan hitel, ami minden egyes állampolgárt terhel az eladósodott államokban akár akarja, akár nem. Az állampolgárok befizetett adójának jelentős része csak az államadósság törlesztésére megy el és ez után jönnek csak az állami közügyek. Így ha valaki önként nem áll a bankok által felállított rabszolgasorba, akkor is rendelkezik hitelekkel és fizetni kell a törlesztő részleteket és elsősorban a kamatokat „adó” címen. Mivel a mai pénzügyi kultúra a tartós és értelmetlen eladósodásra épül, a legtöbb magánembernek és vállalkozásnak jelentős banki hitelei vannak. Így eljutunk a kevésbé egyértelmű szintre, mert az összes ilyen vállalkozás árujának és szolgáltatásának árába bele vannak kalkulálva a törlesztő részletek, ezért a vásárlók törlesztik a hiteleiket. Így hát minden egyes ember adósságai hatnak minden egyes emberre még akkor is, ha azok sosem vettek fel hitelt. Egy adott társadalom pénzügyi intelligenciájának a szintje jól mérhető az emberek eladósodottságának mértékével. (Herman [2012])

Érdekes tény, hogy a régi korokban adósnak lenni bűn volt. Aki nem fizetett időben, azon keményen behajtották, ha másképpen nem ment, akkor fizikailag is bántalmazták, rabszolga sorba kényszerítették vagy börtönbe zárták. Ezzel szemben manapság az eladósodott életvitel életformává vált és az állam kifejezetten védi az adósokat. A bankoknak sem érdeke kilakoltatni az összes fizetéseképtelent, hiszen az így piacra dobott lakások miatt bedőlne az ingatlanpiac.

A köznyelvben a kölcsön és a hitel látszólag szinonima, de a valóságban csaknem ellentétes fogalmak. A kölcsönt megadjuk vagy visszafizetjük bármiféle kamat vagy járulékos költség nélkül. Ez egy bizalmi ügylet, úgyhogy nem kaphat bárki, többnyire családtól, barátoktól, munkatársaktól vagy erre szakosodott szervezettől szokás kérni. Ha nem fizetjük vissza időben, akkor sincsen probléma, mert a kölcsönök világában létezik a méltányosság fogalma. Ezzel szemben a hitelt törleszteni kell és meg kell fizetni az árát is. A hitelek ára a kamat és az egyéb járulékos költségek. A hitelek járulékos költségei összesítve a THM-ben láthatók, amely egy éves időszakra kivetített százalékos érték.

Azonban csak a THM-re támaszkodni is nagy hiba, mert még azon felül is vannak költségek. Ilyen a számlavezetési díj, a bankkártya-használat költségei, a hitelfutamidő meghosszabbításának a díja, késedelmi kamat, közjegyzői díj, biztosítási díjak, kamatkockázat a változó kamatozású hiteleknel, árfolyamkockázat a devizaalapú jelzáloghiteleknel... stb. Éppen ezért nem szabad beugrani a 0%-os THM ígéretének, mert ezeknél a termékeknel a kamatot valószínűleg beépítették a konstrukció egyéb elemeibe. Mindezeknek ellenére a hitelek legnagyobb hátránya és veszélye egyben a kamatos kamat. Elég egyetlen egyszer megszegni a szabályokat és a kamatok büntetőkamatokkal terhelve kamatoznak tovább és elkezdenek ugrásszerűen, exponenciálisan növekedni. Mindazonáltal a hitel egy üzleti ügy, így szinte bárki megkaphatja, ezért fontos elgondolkodni a felvétele előtt, hogy lesz-e miből törleszteni. (Herman [2012])

9.4.3. Infláció

Az infláció egy olyan gazdasági jelenség, melynek hatására a fogyasztói korszakok ára tartósan emelkedik. Ezt a jelenséget manapság már természetesnek vesszük, habár egyáltalán nem kéne annak lennie. A modern társadalmakban a valuta inflálódását az államadósság és a kamatok miatt a jegybankok saját maguk gerjesztik.

Az infláció, fogalmából kiindulva, kihat az egész társadalomra, hiszen a megélhetési költségek egyre magasabbak, a fizetések reálértéke viszont egyre csökken. Éppen ezért észben kell tartani, hogy mibe is fektetünk be. Csak az számít befektetésnek, aminek a hozama meghaladja az inflációt, tehát idő múlásával a tőke reálértéke minimum stagnál, de inkább növekszik. A középosztály kedvelt befektetési formája a bankok által összeállított befektetési csomagok vagy portfóliók, amelyek éves szinten 2-3,5 %-ot kamatoznak, de egyik sem éri el az infláció átlagos szintjét, így ugyan azt látjuk, hogy több pénzt kapunk vissza, mint amennyit befektettünk, mert a névérték megnövekedett, de valójában annyit sem ér felvételkor a tőkénk, mint amikor befektettük. Ezáltal a befektetés könnyen nullszaldóssá vagy akár veszteségesse is válhat. Az inflációnak legjobban kitett pénzügyi instrumentumok a készpénz, a tőkevagyon és a banki termékek, melyek a pénzügyileg képzetlen középosztály legkedveltebb „befektetései”. (Herman [2012])

9.4.4. Az időskori ellátás

Ez a négy pénzügyi erő utolsó összetevője. Az elmúlt néhány évtizedben az volt a megszokott, hogy az emberek aktív éveik alatt adókkal és járulékokkal csökkentett jövedelmet kaptak kézhez, majd idős korukra az ellátásukra szánt nyugdíjat az akkor aktív dolgozók béréből vonták le adók és járulékok formájában. Ezt a rendszert hívják felosztó-kirovó modellnek. A modellnek csak egy hátránya van, mégpedig az, hogy most már nem működik több okból is kifolyólag.

A fő okok a következők:

- A modern társadalmakban egyre nagyobb az eltartottak (nyugdíjasok, munkanélküliek) és egyre kisebb az eltartók aránya. Jelenleg Magyarországon az aktív lakosság aránya 36%, míg az inaktív aránya 64%, ennek fordítottja lenne az ideális. Ennek oka az, hogy a társadalmakban egyre jelentősebb az elöregedés jelensége, azaz egyre jobban kitolódik az átlagéletkor és egyre kisebb a születési ráta.
- A másik ok az, hogy nagyon sok a munkanélküli, részben azért, mert rengeteg munkahely hiányzik a magyar munkaerőpiacról, annak ellenére is, hogy 2013 harmadik negyedévében 9,9%-ra csökkent a munkanélküliségi ráta. Részben pedig azért, mert sokan az állami segélyekből próbálnak megélni kihasználva a kiskapukat. Az is nagy probléma, hogy az aktív lakosságnak is nagy része minimálbérre van bejelentve vagy feketén dolgozik, így alig kell adózni utánuk. Ezáltal a keresőképes korosztályból sokan egyáltalán nem vesznek részt az állami felelősségvállalásban. Következtesésképpen a kormány kénytelen emelni az adókat, aminek a becsületes adófizetők isszák meg a levét.
- A harmadik ok az, hogy az államok állandó hiánygazdálkodásra vannak beállva, ezért legfőbb kiadásuk a saját adósságaik törlesztése. Az adóként beszedett összegek szinte teljes mértékben az államadósság és az azzal járó kamatok törlesztésére folynak el. A jelenlegi államadósság a GDP kb. 82,2%-a. Éppen ezért kevés pénz jut minden másra, így a nyugdíj-megtakarításokra is. Mint 2011-ben is láthattuk az egyéni nyugdíj-megtakarításokat a kormány nyíltan államosította és az államadósság, valamint a veszteséges állami vállalatok tartozásainak törlesztésére fordította.

Egész Európában megfigyelhető jelenség, hogy a nyugdíjkorhatár egyre nő, a nyugdíj százaléka pedig egyre csökken. Ez annak köszönhető, hogy az államok a költségvetési hiány miatt is próbálják leszoktatni a népet arról, hogy időskorban a nyugdíjból akarjon megélni. Mindez gyökeres szakítást jelent az elmúlt évtizedek alatt megszokott kereset-nyugdíj aránnyal és aki erre nem készül fel időben, azt nagy meglepetések érhetik, mikor kézhez kapja a nyugdíját. Ennek a koncepciónak egyik lépése a 1997. évi LXXXI. törvény a társadalombiztosítási nyugellátásról, amely alapján az állam teljesen legálisan semmizni ki majd a tömegeket, hiszen drasztikusan csökkenti a nyugdíjak összegét 2013. január elsejétől 15 évre előre.

„Hogy mekkora is lesz ez az ugrás, nagyon nehezen kiszámítható. Nyilván nem fog egyetlen politikai kampánybeszédben sem részletezésre kerülni, pedig biztos lehet benne, hogy ha negyvenes-ötvenes éveit tapossa, akkor az életét alaposabban befolyásolja, mint a négyes metrő. Én, ami a legkorrektebb forrást találtam, az Augosztinovics Mária – Köllő János: Munkapiaci pálya és nyugdíj, 1970-2020 című tanulmánya (Közgazdasági Szemle, LIV. évf., 2007. június 529-559. o.)

Ebből a következő dolgok derültek ki a 2013. január elseje után nyugdíjba menők számára: a korábbi arány átlagosan 15%-al csökken. Így az utolsó jövedelmének alábbi százalékaira számíthat, mint nyugdíjra:

Be nem jelentett jövedelmek esetén: 0%

Átlag körüli jövedelem: 40%

Átlag jövedelem duplája: 30%

Átlag jövedelem háromszorosa: 25%

(Az átlag jövedelem háromszorosa feletti jövedelemrésze után várhatóan már nem kap nyugdíjrészt.)”(Tóth.[2009])

Emiatt is nagyon fontos, hogy elérjük az anyagi függetlenséget még a nyugdíj előtt, hiszen utána már sokkal nehezebb vagy akár lehetetlen ez a küldetés.

10. A PÉNZÜGYI INTELLIGENCIA GYILKOSAI

Az anyagi függetlenség eléréséhez vezető utat sok érzelem és tudatállapot keresztelheti, amely, ha nem változtatnak rajta meg is gátolhatja a fejlődést. Ide tartozik a lustaság, a félelem, az elutasítás, a kétely, a hárítás, valamint a türelmetlenség. A modern

fogyasztó arra szocializálódik, hogy kényelemben, komfortosan éljen, viszont ha valaki a szokásain akar változtatni, akkor ki kell lépnie a komfort zónájából, hiszen a legmélyebb és leggyorsabb tanulás a diszkomfort zónában zajlik. A legtöbb ember ugyanakkor fél kilépni a megszokottból és fél az esetleges veszteségektől és kudarcoktól, de ha nem próbál meg megváltozni, akkor sosem tud majd kilépni a saját maga által épített pénzügyi csapdából. Sokan úgy gondolják, hogy a családból hozott szokások és az iskolarendszer mindenre megtanította, ami fontos az életben, így nem hajlandóak tovább fejlődni és, ha hallanak valakitől egy történetet hogy „az ismerős” hogyan gazdagodott meg csak azt mondják, hogy „az más tészta”, pedig ha figyelmesen végighallgatnák a történetet ahelyett, hogy hárítanának, még tanulhatnak is belőle. Aki lépést akar tenni az anyagi függetlenség eléréséhez, annak elsősorban azt kell tudatosítania magában, hogy merjen cselekedni és várja ki türelmesen a döntésének a kimenetelét, ugyanis a legtöbb pénzügyi befektetés hosszútávon jövedelmező.(Herman [2012])

11. AZ ANYAGI FÜGGETLENSÉG

Az anyagi függetlenség azt jelenti, hogy a jövedelem nem csak egy forrásból származik, a nagy része passzív és a költségvetés bevételi része nagyobb, mint a kiadásé, így van mód tartalékot képezni. Az egyetlen bevételi forrás mindig bizonytalan életvitelt jelent.

Az anyagi függetlenség a pénzügyi intelligencia elsajátításának a célja. Egy fajta szabadságot jelent, hiszen úgy is biztosított a rendszeres havi jövedelem, hogy nem kell napi 6-8 órát robotolni, ezáltal sokkal több a szabadidő, amit mindenki arra tud felhasználni, amire csak szeretne.

12. A KUTATÁS HÁTTERE, CÉLJA

Kutatásom célja az volt, hogy felfedjem, mennyire vannak tisztában a megkérdezettek a pénzügyi intelligencia fogalmával és ezzel párhuzamosan, hogy milyen magas a pénzügyi intelligenciájuk. Kíváncsi voltam rá, hogy valóban olyan alacsony-e a magyarok pénzügyi intelligenciája, mint ahogyan több forrásban is olvastam és, ha igen, akkor mik lehetnek az okai?

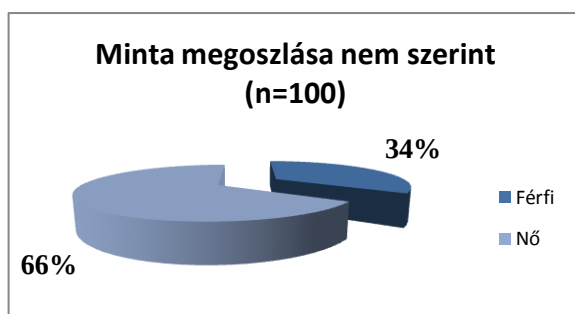
Ennek érdekében készítettem egy rövid kérdőívet, melynek segítségével képet kaphattam a problémáról a minta alapján. A kérdőív kérdéseit előzetes szekunder kutatás alapján állítottam össze és felsorakoztattam az általam legérdekesebbnek és legvitatottabbnak tartott témaköröket. Ezek a témakörök magukban foglalták a válaszadók általános viszonyulását a pénzhez és annak fontosságát életükben, valamint a pénzügyi intelligencia kritikus sarokköveit, melyek a megtakarítások, a befektetések és a hitelek, hiszen legfőképpen ezekben nyilvánul meg az, hogy milyen magas a megkérdezettek PIQ-ja. A befektetéseken belül vizsgáltam, hogy a válaszadók mibe fektetik legszívesebben pénzügyi tartalékaikat. A hitelek témakörében a hitelfelvétel célját vizsgáltam legfőképpen. Továbbá érdekelt az is, hogy mennyire hisznek a válaszadók a pénzzel kapcsolatos mítoszokban, így az 5 fő pénzügyi mítosz is bekerült a kérdőívbe. Végezetül egy kifejtős kérdéssel zárult a kérdőív, melynek lényege az volt, hogy világossá váljon az, hogy a megkérdezettek mit is értenek a pénzügyi intelligencia fogalma alatt saját szavaikkal megfogalmazva. Miután összeállítottam a kérdőívet, teszteltem kettő pilot interjú levezetésével, majd véglegesítettem és lekérdeztem. Előzetes várakozásom az volt a szakirodalom alapján, hogy a megkérdezettek pénzügyi intelligenciája igen alacsony. Éppen ezért a legtöbben feltehetőleg rendelkeznek hiteltartozásokkal, amiket eszközök vásárlására használtak fel, valószínűleg nincs, vagy alig van megtakarításuk, amit legnagyobb arányban nem fektetnek be, de ha mégis, akkor csak bankok által összeállított portfólió csomagokba. Valamint, mivel alacsony a pénzügyi intelligenciájuk valószínűleg annak definícióját sem tudják majd a valóságnak megfelelően megfogalmazni.

13. A KUTATÁS MÓDSZERTANA

A megkérdezés sztenderdizált kérdőívvel, önkényes mintavétellel, szondázás jellegűen zajlott 100 fős mintára. A kérdőív 10 kérdésből állt. A mintavétel 2013. szeptember 20-26-ig tartott és a célcsoport a nagykorú magyar lakosság volt.

14. A MINTA BEMUTATÁSA

2. ábra Minta megoszlása nemek szerint

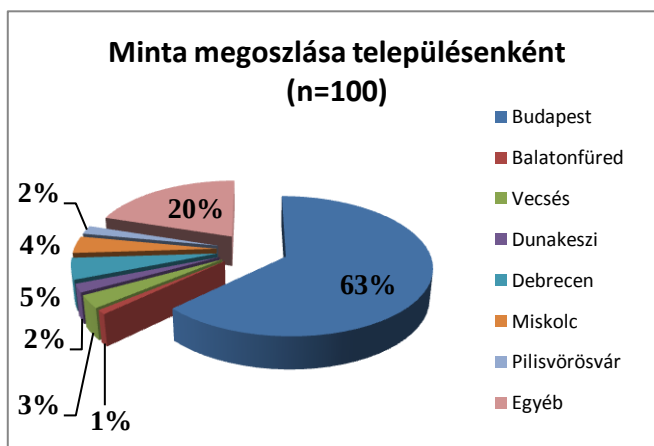


A válaszadók létszáma 100 fő volt, annak 66%-a nő és 34%-a férfi. A kitöltők átlag életkora 29 év, a legfiatalabb kitöltő 18, a legidősebb pedig 71 éves.

3. ábra Minta megoszlása településenként

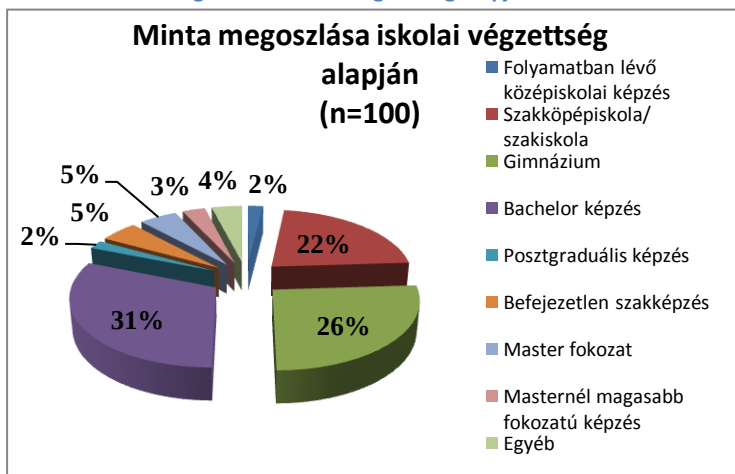
Forrás: Saját készítésű ábra a kérdőív eredményei alapján

A kitöltők több mint fele budapesti lakos, 5%-a debreceni, 4%-a miskolci, 3%-a vecsési, további 2-2%-a Pilisvörösváron és Dunakeszin lakik és a maradék 21%-a egyéb magyarországi városokban él.



Forrás: Saját készítésű ábra a kérdőív eredményei alapján

4. ábra Minta megoszlása iskolai végzettség alapján



Forrás: Saját készítésű ábra a kérdőív eredményei alapján

Iskolai végzettség alapján vizsgálva a minta 31%-a rendelkezik bachelor képzéssel, 26%-a gimnáziumi és 22%-a szakközépiskolai/ szakiskolai végzettséggel. További 5-5 %-

a rendelkezik befejezetlen szakképzéssel és master fokozatú diplomával. A kitöltők 3%-a vett részt masternél magasabb fokozatú képzésen, 2-2 % még folyamatban lévő középiskolai vagy posztgraduális képzésen vett részt. A maradék 3% egyéb végzettséggel rendelkezik.

15. ALAPEREDMÉNYEK BEMUTATÁSA

A kérdőív eredményeit témakörönként elemeztem, először az alapgyakoriságok alapján, majd keresztátlák segítségével. Az adatokat kijelölt demográfiai adatok alapján elemeztem azt figyelembe véve, hogy az adott demográfiai adat (nem vagy iskolai végzettség) és a megadott válaszok között van-e szignifikáns kapcsolat. Ehhez az elemzéshez SPSS-sel készített keresztátlákat használtam fel segítségül.

15.1. PÉNZHEZ VALÓ VISZONY

A kérdőív első témaköre a válaszadók pénzhez való viszonya és a pénzhez kapcsolódó attitűdök vizsgálata volt.

A kérdőív ezen részét egy könnyűnek tűnő, ám annál összetettebb kérdéssel nyitottam, amely lényegében egy szóasszociáció volt. Arra voltam kíváncsi, mely szavak, érzések, illatok, hangok, szituációk jutnak először a válaszadó eszébe a pénz szó hallatán. Nagyon változatos válaszokat kaptam, annak ellenére, hogy többnyire csak egymástól független szavakat soroltak fel a kitöltők. A legtöbb szó utalt valamilyen szituációra, szokásra vagy múltbéli élményre. A válaszadók többségének pozitív dolgok jutnak eszébe a pénz szó hallatán, mint a boldogság, az öröm, elégedettség, nyugalom, csillogás, azonban vannak, akik negatívan nyilatkoztak róla. Előfordult az is, hogy egy válaszban negatív és pozitív dolgok is megjelentek egyszerre.

„Azok a jó és hasznos dolgok, amelyek megvásárlását a pénz lehetővé teszi, ugyanakkor azok a tönkrement életek, amelyeket a túlzott pénz központúság, vagy a felelőtlen pénzkezelés okozott.”

A legtöbb válaszadónak a csilingelő, csörgő és ropogó hang jutott először eszébe a pénz szó hallatán. Az illatok közül a fém, a bűdös és a papír szaga fordult elő legtöbbször. Érdekes volt, hogy a válaszadók 22%-ának a pénzről a zöld szín jutott eszébe. Ez valószínűleg azzal magyarázható, hogy az amerikai dollár zöld színű és nagyon

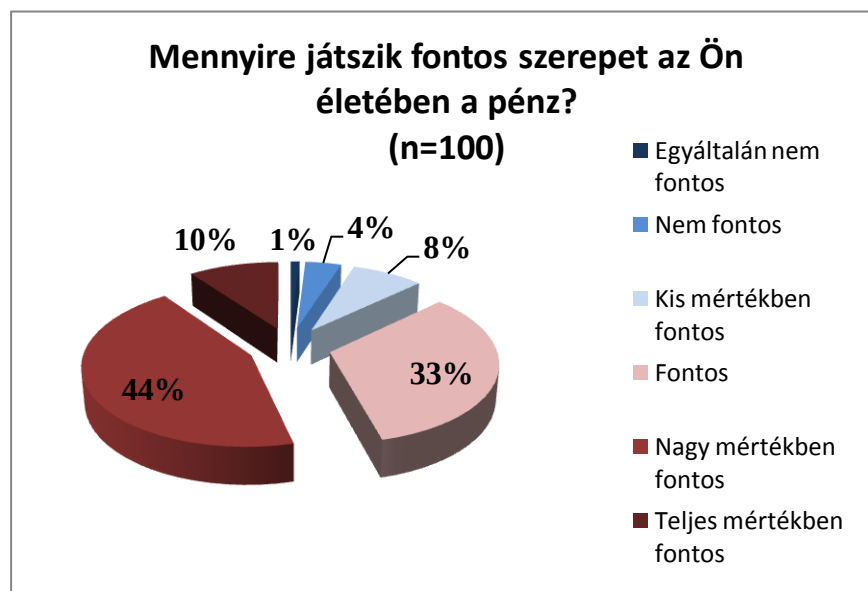
gyakran az jelenik meg a filmvásznon. Ezen kívül előfordult még a szürke és a sárga szín is, feltehetőleg az érmék és a sárga csekkek miatt. Az érzelm társításakor többnyire megosztottak a vélemények. A pénzt legtöbbször a biztonság, a nyugalom, a kényelem, a boldogság, a gondtalanság érzéséhez társították, de voltak olyanok is, akikben negatív érzelmeket idéz fel, mint a szorongás, a stressz, a szomorúság, a teher és a keserűség. Érdekesítőnek találtam, hogy többen az ősz hangulatát társították a pénzhez. Több válaszadó is racionálisan közelítette meg a kérdést, így válaszukban a fizetőeszköz, a megélhetés, a lehetőségek, a szükséglet, a létfenntartás fordult elő nagy számban.

„Egy olyan eszköz, amely nélkül képtelenség létezni. Mindenhez szükségünk van rá, hiszen a pénz segítségével tudjuk a szükségleteinket és az igényeinket kielégíteni.”

Mindazonáltal voltak olyanok is, akiknek a politika, a háború vagy a friss péksütemények illata jutott eszébe.

A blokkon belül megvizsgáltam a pénz fontosságát a megkérdezettek életében.

5. ábra Pénz fontossága



Forrás: Saját készítésű ábra a kérdőív eredményei alapján

tartották a pénzt inkább fontosnak az életükben. A kitöltők 33%-a nyilatkozta azt, hogy fontos, 44%-a azt, hogy nagy mértékben fontos és 10%-a választotta azt, hogy teljes mértékben fontos életükben a pénz. A 100 kitöltő válaszáinak átlaga 4,45 egytől hatig skálázva, ahol az egyes az egyáltalán nem fontos és a hatos a teljes mértékben fontos

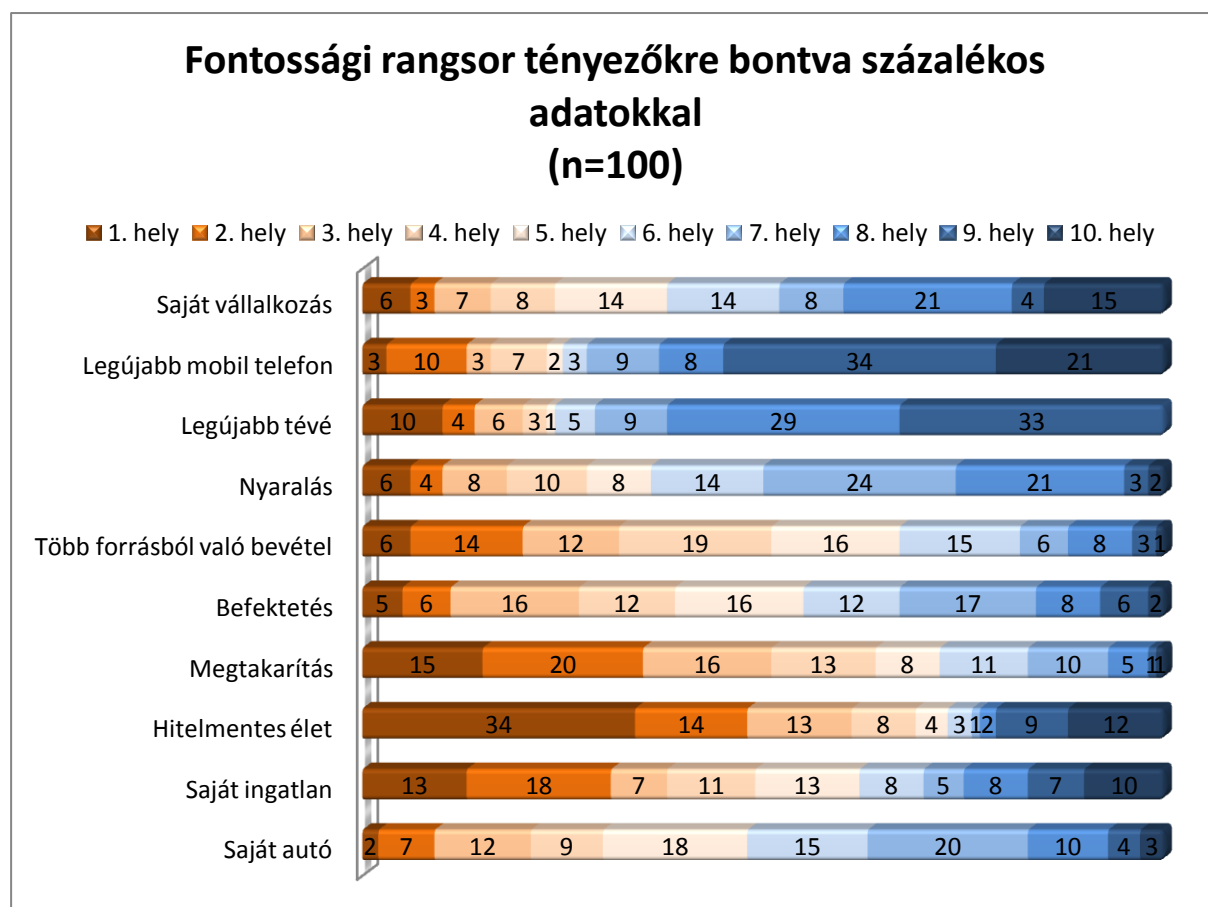
Erre a kérdésre a válaszadók mindössze 1%-a válaszolta azt, hogy egyáltalán nem fontos, 4%-a azt, hogy nem fontos és további 8%-a azt, hogy kis mértékben fontos. **Nagyobb arányban**

válaszokat jelentette. Összességében megállapíthatom, hogy a válaszadók többségének fontos szerepet játszik az életében a pénz, ez köszönhető a fogyasztói társadalmunk elvárásainak és a szociális liberális piacgazdaságnak is. Nincsen szignifikáns kapcsolat sem a pénz fontossága és a nemek, sem pedig a pénz fontossága és a válaszadók iskolai végzettsége között a minta alapján.

15.2. PÉNZÜGYI INTELLIGENCIÁT MEGHATÁROZÓ SZEMPONTOK FONTOSSÁGI RANGSORA

A következő blokkot a pénzügyi intelligenciát taglaló kérdések bevezetéseként állítottam össze. Ebben arra kértem a válaszadót, hogy rangsoroljon általam felsorolt tételeket az életében elfoglalt fontosság alapján egy 1-10-ig terjedő skálán, ahol 1 jelentette a legfontosabb és 10 a legkevésbé fontos helyezést. Ebben a rangsorba egyaránt vannak olyan tételek, amelyek nélkülözhetetlenek a pénzügyi intelligencia alapján az anyagi függetlenség eléréséhez, valamint vannak olyan tételek is, amik megfelelő pénzügyi háttér nélkül csak pénznyelőként funkcionálnak. A magas pénzügyi intelligenciával rendelkező emberek számára nélkülözhetetlen, hogy rendelkezzenek megtakarításokkal, befektetésekkel, több forrásból származzon a bevételük, legyen saját vállalkozásuk, melynek segítségével optimalizálni tudják adójukat és lehetőleg hitelek nélkül tudják finanszírozni kiadásaikat. Ezzel szemben a saját ingatlan, a saját autó, a legújabb televízió és okos telefon mind csak olyan kiadás, amellyel további kiadások járnak, ha nem rendelkezünk a vásárlásuk előtt elegendő pénzzel ahhoz, hogy fent is tudjuk tartani ezeket. A nyaralás elvesztett kiadásnak számít, amit a pénzügyi intelligenciával rendelkező ember nem enged meg magának, hacsak nincsen rá elegendő jövedelme.

6. ábra Fontossági sorrend tételekre lebontva



Forrás: Saját készítésű ábra a kérdőív eredményei alapján

A tényezők elemzését az ábrán látható sorrendben fogom végezni, lentől felfelé. A jelmagyarázatban szereplő számok azt mutatják, hogy a válaszadók hányadik helyre rangsorolták az adott tételt az életükben, tehát a számok magukat a helyezéseket jelzik.

Az első tétel a **saját autó** fontossága volt. Azért vettem fel a listára ezt a tételt, mert a saját autó úgymond egy presztízskérdés napjainkban. Környezetemben is tapasztaltam, hogy elvárás az, hogy a sikeres embereknek a lehető legjobb autójuk legyen, hiszen például tárgyalás előtt már bizonyos szinten meg is ítélték az illetőt öltözködése, megjelenése és autója alapján. A jó megjelenés és a jó autó bizonyos tekintélyt parancsol. Éppen ezért azt a hipotézist állítottam fel, hogy a válaszadók valószínűleg nagyobb arányban fogják inkább fontosnak tartani a saját autóval rendelkezést. Ezzel szemben a **válaszadók 48%-a tartotta inkább fontosnak, hogy legyen saját autója, míg 52%-a úgy nyilatkozott, hogy ez kevésbé fontos számukra**. A minta mindössze 2%-a jelölte be első helyre a fontossági sorrendbe, 7%-a a második helyre, 12%-a a harmadik helyre, 9%-a a negyedik helyre és 12%-a az ötödik helyre. A

válaszadók 15%-a gondolta úgy, hogy csak hatodik helyet érdemel a fontossági sorrendben, 20%-a azt, hogy hetedik helyet, 10%-a azt, hogy nyolcadik helyet, 4%-a, hogy kilencedik helyet és csupán 3%-a helyezte az utolsó helyre a saját autó meglétét a tizedik helyre.

Ezáltal az általam állított hipotézis megdőlt, hiszen nagyobb arányban helyezték el a rangsor végén a saját autó fontosságát. Továbbá a khi- négyzet tábla alapján kijelenthetem, hogy nincsen szignifikáns kapcsolat a saját autó fontossága és a nem, valamint az iskolai végzettség között sem a minta alapján, annak ellenére, hogy azt feltételeztem, a férfiak nagyobb arányban fogják az első helyek egyikére tenni a listán. Meglepődve tapasztaltam, hogy a férfi válaszadók közül senki sem rangsorolta az első helyre, míg a nők 3%-a oda helyezte. A top2box elemzés alapján azonban az eredmények már hasonlóbbak, mivel a nők 9%-a a férfiaknak pedig 8%-a helyezte az első két hely valamelyikére a fontossági rangsorban a saját autót.

A **saját ingatlant** választottam a második tételnek, ugyanis a saját autó mellett ez is társadalmi elvárás mire az ember eléri 40. életévét a szakirodalom alapján.(Herman[2012]) Annak ellenére, hogy a saját ingatlan csak még több kiadással jár a vételáron felül, amit legtöbbször már eleve rossz kamatozású hitelekkel finanszíroznak. A minta nagyobb arányban tartja inkább fontosnak a saját ingatlant. A rangsor első helyére a minta 13%-a helyezte, a második helyre a 18%-a, a harmadikra a 7%-a, a negyedikre 11%-a és 13%-a helyezte a lista ötödik helyére a saját ingatlant. A válaszadók 8%-a helyezte a hatodik helyre, 5%-a a hetedik helyre, 8%- a nyolcadik helyet adta a saját ingatlannak, míg 7%-a a kilencedik és 10%-a a tizedik helyre rangsorolta a ennek fontosságát. Ebben az esetben a hipotézisem, miszerint a válaszadók valószínűleg a saját ingatlant a rangsorban inkább a fontosabbak közé helyezik bebizonyosodott, ugyanis **a válaszadók 61%-a rangsorolta a fontosabb tételek közé életükben**. A minta alapján nem figyelhető meg szignifikáns kapcsolat a saját ingatlan fontossága és a nem, valamint az iskolai végzettség között sem.

A harmadik tétel a **hitelek nélküli élet**. Ehhez a kérdéshez azt a hipotézis állítottam fel, miszerint a válaszadók nagy része feltehetőleg el van adósodva a különböző hiteltartozásai miatt, ezért a jövőben fontosnak tartja, hogy minél hamarabb megszabaduljon ezektől a kötelezettségektől és hitelmentessé tegye életét. **A válaszadók 73%-a rangsorolta inkább a fontosabb tételek közé a listán**. A legtöbben -34%-ezt a

tételt helyezték a rangsor első helyére, 14% helyezte a második helyre, 13% rakta a harmadik helyre, 8% a negyedik helyre és további 4% helyezte a hitelmentes életet a rangsor ötödik helyére. A kitöltők mindössze 3%-a rangsorolta a hatodik helyre, csupán 1%-a a hetedik helyre, 2%-a a nyolcadik helyre és 9%-a a kilencedik helyre a hitelmentes életet. A maradék 10% a tizedik helyet választotta neki. Ezek az eredmények valószínűleg nem azért születtek, mert a válaszadók 73%-a hitelkötelezettségül is él, hanem azért, mert a válság és egyéb gazdasági tényezők okozta rossz tapasztalatok miatt az emberek többségének megdőlt a bizalma a hitelekben. Csak törlesztik és törlesztik, de mégsem csökken az adósságuk, hanem egyre nő. Természetesen, ha megfelelő hiteleket vettek volna fel megfelelő pénzügyi háttérrel, akkor ez nem feltétlen történt volna meg, de manapság még mindig a rossz kamatozású hitelek a legkelendőbbek a jó marketingjük miatt. Nincsen szignifikáns kapcsolat a hitelmentes élet fontossága és a nemek, valamint az iskolai végzettség között a minta alapján. A válaszok arányai alapján a hipotézisem beigazolódt.

A következő tétel a **megtakarítás** volt. A megtakarítás a pénzügyi intelligencia szempontjából nagyon fontos tétel, hiszen csak a megtakarításokat lehet befektetni és a befektetésekből lehet hosszútávon biztosítani az anyagi függetlenséget. Szekunder kutatásaim alapján kiderült, hogy a magyar lakosságnak csak igen kis hányada rendelkezik megtakarításokkal, ezáltal azt a hipotézist állítottam fel, hogy ugyan a háztartások nagy része nem rendelkezik valószínűleg megtakarításokkal, de fontosnak tartják azokat.

A kitöltők 72%-a helyezte a megtakarításokat a fontossági rangsorban az első 5 helyre és mindössze 28%-a az utolsó 5 hely egyikére. A megkérdezettek 15%-a rangsorolta az első helyre a megtakarításokat, a legtöbben, a kitöltők 20%-a, a második helyre, 16%-a a harmadik helyezést adta neki, 13%-a a negyedik helyezést és további 8%-a az ötödik helyre rakta a megtakarítások fontosságát. A megkérdezettek 11%-a vélte úgy, hogy a hatodik hely a legmegfelelőbb, 10%-a úgy, hogy a hetedik helyre kell kerülni, 5%-a, hogy a nyolcadik helyre és a maradék 1-1% a kilenc és a tizedik helyre rangsorolta a megtakarítások fontosságát a listán. A válaszok arányai alapján a hipotézist elfogadom. Az eredmények alapján nincsen szignifikáns kapcsolat a megtakarítások fontossága és a nem, valamint a megtakarítások fontossága és az iskolai végzettség között a minta alapján.

Az ezt követő tétel a **befektetés** volt, amely nélkülözhetetlen az anyagi függetlenséghez vezető úton, hiszen a befektetésekből származik a passzív jövedelmek igen jelentős hányada. A szekunder kutatás rávilágított arra, hogy ha esetleg valaki rendelkezik megtakarításokkal, az általában nem fekteti be. Ezáltal az volt az előzetes várakozásom, hogy a válaszadók többsége valószínűleg kevésbé tartja fontosnak a befektetések létét.

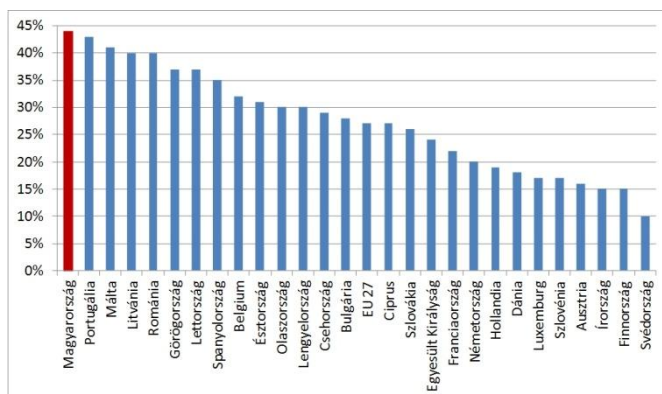
A mintában 55% volt azoknak az aránya, akik inkább fontosnak tartották, hogy legyenek befektetéseik és 45% volt azoknak az aránya, akik ezt kevésbé tartották lényeges kérdésnek. Az első helyre mindössze a válaszadók 5%-a helyezte, a másodikra 6%, a harmadikra már 16%, a negyedike 12% és az ötödik helyre 16%-a rangsorolta a befektetéseket. A megkérdezettek 12%-a rangsorolta a hatodik helyre, a legnagyobb arányban- 17%- a hetedik helyre tették, 8% a nyolcadik helyre, 6 % a kilencedik helyre és végül 2% a tizedik helyre rangsorolta a befektetések fontosságát életükben. Habár a válaszadók legnagyobb arányban a hetedik helyezést adták a befektetéseknél, mégis azt kell megállapítanom, hogy nagyobb arányban tartják fontosnak a befektetéseket életükben a válaszadók. Így az általam állított hipotézist nem fogadom el. Továbbá nem figyelhető meg szignifikáns kapcsolat a befektetések fontossága és a nem, valamint a megkérdezettek iskolai végzettsége között a minta alapján.

Majd a **több forrásból származó jövedelem** következett a listán. Ez a tétel azért olyan lényeges, mert akinek több forrásból származnak a bevételei, azok nagyobb anyagi biztonságban élnek, hiszen nem csak egy álláson áll vagy bukik az összes jövedelmük. A legjobb eset az, ha a források nagy része passzív jövedelemforrás. **A mintában nagyobb arányban tartották inkább fontosnak, hogy több forrásból származzon a jövedelmük, 67% vélte így, míg csak 33% gondolta úgy, hogy ez inkább elhanyagolható fontosságú tényező.** Azoknak az aránya, akik az első helyre rangsorolták ezt a tételt 6% volt, akik a második helyre, azoknak 14% és akik a harmadik helyre, azoknak 12% volt az aránya. A legtöbben a negyedik helyre rangsorolták, ez 19% volt. További 16% helyezte az ötödik, 15% a hatodik, 6% a hetedik, 8% a nyolcadik, 3% a kilencedik és a maradék mindössze 1% a tizedik helyre tette a fontossági listán a több forrásból való bevételt. Ezek azért érdekes adatok, mert az alkalmazotti gondolkodásmód az általános társadalmi norma, ami azt feltételezi, hogy az emberek többsége egy állással rendelkezik és ott is alkalmazotti pozíciót tölt be. Ezt a társadalmi normát alapul véve fogalmaztam meg a hipotézist, miszerint az válaszadók többsége feltehetőleg egyetlen

bevételi forrással rendelkezik és ezt megfelelőnek is tartja. A válaszok alapján ezt a hipotézist nem fogadom el. Nincsen szignifikáns kapcsolat a több forrásból származó bevétel fontossága és a nem, sem a kitöltők iskolai végzettsége között a minta alapján. A listán szereplő hetedik tétel a **nyaralásra fordított pénz meglétének fontossága** volt. Mint már említettem az előzőekben a nyaralásra és egyéb szórakozásra szánt pénz az elúszott kiadások csoportját gazdagítja. Ezáltal ez olyan kiadási forma, amit a pénzügyileg intelligens ember csak akkor enged meg magának, ha rendelkezésére áll az erre szánt teljes összeg anélkül, hogy problémát okozna költségvetésében a későbbiekben. Ahogy az ábra is remekül szemlélteti, **a mintában túlnyomórészt a rangsor végére helyezték ezt a szempontot, 64% nyilatkozott úgy, hogy számára kevésbé fontos a nyaralás.** A megkérdezettek 6%-a helyezte az első helyre, 4%-a a másodikra, 8%-a a harmadikra, 10%-a a negyedikre és további 8%-a az ötödik helyre. A kitöltők 14%-a a hatodik helyre, a legtöbben, 24% a hetedik helyre rangsorolta, 21% a nyolcadik helyre, 3% a kilencedik helyre és 2% a tizedik helyezést adta a nyaralásra szánt pénz fontosságának. A nyaralás fontossága és a nem valamint az iskolai végzettség között sem figyelhető meg szignifikáns kapcsolat a minta alapján. A nyaralással kapcsolatos hipotézisem elfogadható, mivel úgy

7. ábra 2012 során a megkérdezettek aránya, akik egyszer sem voltak nyaralni

2012 során hány alkalommal volt üzleti vagy magán jellegű úton távol otthonról legalább egy éjszakát? Az "egyszer sem" választ adók aránya



szamvarazs.blogspot.hu

Forrás: 370 Flash Eurobarometer, 2013

Forrás: 370 Flash Eurobarometer, 2013

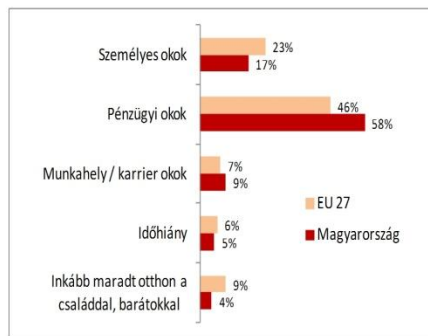
szólt, hogy a válaszadók több, mint valószínű, hogy szeretnének elmenni nyaralni, de anyagi és egyéb okokból nem tehetik ezt meg, így a fontossági sorrend végén kap helyet.

A válaszok megerősítik a KSH 2012-es évre vonatkozó, relatív anyagi helyzetet elemző felmérését is, mely szerint a magyar lakosság mintegy kétharmada nem engedheti

meg magának, hogy évente legalább egy hétre elmenjen nyaralni. A legszegényebb jövedelmi tizedben arányuk szinte 100%-os, de még a leggazdagabb tizedben is 25%. Az

8. ábra Nyaralás mellőzésének okai

Mi volt a legfőbb oka, hogy nem ment nyaralni 2012-ben?



szamvaras.blogspot.hu

Forrás: 370 Flash Eurobarometer, 2013

Forrás: 370 Flash Eurobarometer, 2013

EU a nyaralást legalább egy, üzleti vagy magánjellegű utazás során nem otthon töltött éjszakával definiálja, és Magyarországon még ezen igen megengedő definíció szerint is a megkérdezettek közel fele nem nyaralt 2012-ben. Ez a legmagasabb érték az EU-ban.

A magyarok az otthon maradást nagyobb részt pénzügyi, kisebb részt személyes okokra vezetik vissza. A nyaralást bevállalók mindössze fele töltött legalább egy éjszakát fizetett szálláshelyen, amivel ismét a sor vége felé kaptunk helyet.

Ugyanakkor, a barátoknál (44%) és a saját nyaralókban (21%) időzők aránya is alacsonyabb volt, mint az EU átlag (46%, 23%). A magyarok a déli és keleti országokhoz hasonlóan leginkább nem hagyták el az országot. (Varázspálca [2013])

A nyolcadik tétel nem volt más, mint a **legújabb televíziókészülék** fontossága. Azért tartottam fontosnak ezt a tételt, mert a legtöbb embernek a műszaki cikkek vásárlása esetén a tévé az első, ami eszébe jut, ráadásul a tévé is egyfajta státusszimbólummá is vált. Továbbá manapság a legkedveltebb időtöltések közé tartozik a tévézés, szinte mindenki napi szinten bekapcsolja, ezért a legtöbb háztartásban megtalálhatók a legmodernebb készülékek.

Ennek ellenére ezt még kisebb arányban helyezték a sorrend elejére a kitöltők, mint a nyaralás fontosságát. **Mindössze 24% nyilatkozott úgy, hogy inkább fontos az új televízió számukra és 76% úgy, hogy a kevésbé fontos dolgok közé tartozik életükben.** A megkérdezettek 10%-a vélte úgy, hogy első helyen áll a fontossági sorrendben, 4%-a vélte úgy, hogy a második helyen, 6%-a úgy, hogy a harmadik helyen, 3%-a , hogy a negyedik helyen és csupán 1% nyilatkozta úgy, hogy az ötödik helyen áll. A minta 5%-a helyezte a hatodik helyre, senki nem helyezte a hetedik helyre, 29%-ban rakták a kilencedik helyre és túlnyomó többségben, 33% helyezték a tizedik helyre a legújabb televízió fontosságát az életükben. Nincsen szignifikáns kapcsolat a legújabb televízió fontossága és a nemek, valamint a fontosság és az iskolai végzettség között a

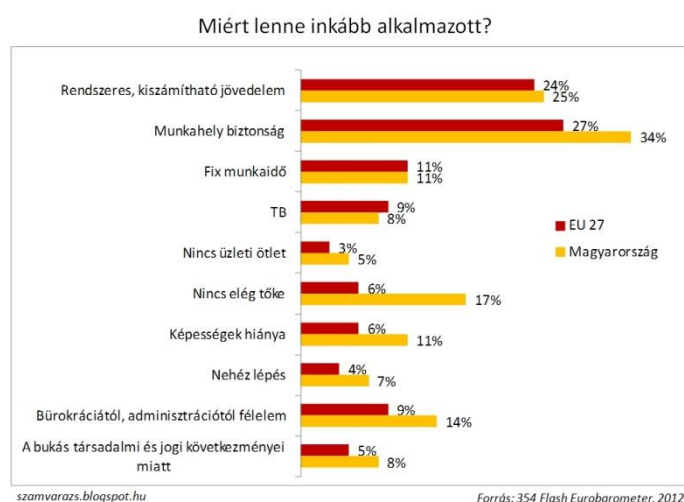
minta alapján. Hipotézisként úgy gondoltam, hogy körülbelül egyforma arányban fogják a válaszadók fontosnak és kevésbé fontosnak találni a legújabb televíziót. A válaszokat figyelembe véve a hipotézisem nem elfogadható, mivel a többség a rangsor végére helyezte, köztük is legtöbben a kilencedik helyre.

Az utolsó előtti tétel a **legújabb okos telefon**. Azért tartottam lényegesnek, hogy felvegyem ezt is a fontossági listára, mert a magyar népesség többsége már rendelkezik valamilyen okos telefonnal. Nap, mint nap dobnak a piacra jobbnál jobb és okosabbnál okosabb telefonokat és érdekelt, hogy ez mennyire befolyásolja a válaszadókat. **Ezt a tétel szintén a rangsor vége felé helyezte el a válaszadók többsége, 75% gondolta úgy, hogy kevésbé fontos az életükben, hogy a legújabb okos telefonnal rendelkezzenek.** Mindössze a válaszadók 3% nyilatkozta azt, hogy az első helyre sorolná be életében, 10% vélte úgy, hogy a második helyet érdemli, 3% vélekedett úgy, hogy a harmadik hely a legmegfelelőbb, 7% úgy, hogy a negyedik, csak 2% úgy, hogy a hatodik és 3% úgy, hogy a hetedik helyet foglalja el életében a fontossági skálán a többi tényezőhöz viszonyítva. A megkérdezettek 9%-a választotta a hetedik, 8%- a a nyolcadik helyet. Legnagyobb arányban, a minta 34%-a, a kilencedik helyre rangsorolták ezt a tételt és 21% helyezte az utolsó, tizedik helyre. Az általam felállított hipotézis szerint a válaszadók többségének, tekintve, hogy nagyobb arányban reprezentáltak a fiatalok a mintában, a rangsor elején kellett volna elhelyeznie az okos telefon fontosságát, így a hipotézis nem fogadható el. Továbbá nincsen szignifikáns kapcsolat az okos telefon fontossága és a nem, valamint az iskolai végzettség között a minta alapján.

Az utolsó tételként a listán a **saját vállalkozást** választottam. A legtöbb magas pénzügyi intelligenciával rendelkező ember tisztában van azzal, hogy az alkalmazotti fizetést sújtja ma Magyarországon a legnagyobb adóteher. Emiatt sokan saját vállalkozást alapítanak, melynek segítségével igénybe vehetik az adóoptimalizálást, hiszen a vállalkozók a költségekkel csökkentett jövedelmükből adóznak, nem pedig az adózott jövedelmükből fedezik az esetleges költségeiket és kiadásait. **Az ábra alapján megállapíthatjuk, hogy a válaszadók mindössze 28%-a tartja inkább fontosnak azt, hogy rendelkezzen saját vállalkozással és 62% vélekedik úgy, hogy ez egy kevésbé fontos szempont a listán megtalálható tényezőkhöz viszonyítva az életben.** A kitöltők 6% - illetve 3%-a helyezte az első illetve a második helyre a listában, 7% illetve 8% helyezte a harmadik és negyedik helyekre, 14-14% rangsorolta az ötödik és hatodik

helyekre, 8% a hetedik helyre, a legtöbben pedig, 21%, a nyolcadik helyre. Végül, de nem utolsó sorban 4% illetve 15% vélte úgy, hogy a lista kilenc- és tizedik helyére rangsorolják a saját vállalkozás fontosságát. Hipotézisként ezzel a kérdéssel kapcsolatban azt fogalmaztam meg szekunder kutatásaim alapján, hogy a magyarok többsége valószínűleg fél vállalkozni a különböző nehézségek és a magas kockázat miatt, ezáltal nem is tartják fontosnak a saját vállalkozás indítását. A válaszok alapján a hipotézist elfogadom. Továbbá az is szerepet játszik ebben az alacsony vállalkozási arányban, hogy Magyarországon a vállalkozók lakosság szerinti megítélése meglehetősen negatív. Egy Eurobarometer kutatásban azt kérdezték, hogy általánosságban a válaszadók milyen a véleményük a vállalkozókról. A magyarok mindössze 26%-ának volt róluk pozitív véleménye, ami a legalacsonyabb érték az EU-ban.

9. ábra Miért lenne inkább alkalmazott?



Forrás: 354 Flash Eurobarometer, 2012

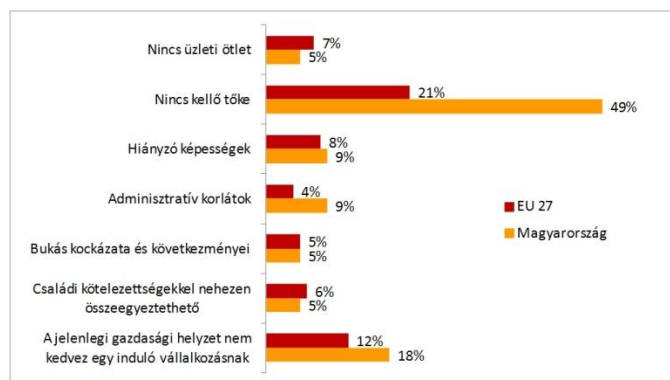
„2012 nyarán az EU felmérést készített az egyes tagországok lakosságának vállalkozói hajlandóságáról és vállalkozókkal kapcsolatos attitűdjéről. A bemelegítő kérdés úgy hangzott, hogy "Ha választhatna, inkább alkalmazott vagy inkább vállalkozó lenne?". A megkérdezettek több mint fele mind a magyar (55%) mind a teljes EU (58%) mintában az alkalmazotti lét mellett tette le

voksát. A legtöbben (nálunk 34%, EU-ban 27%) azért nem akarnak vállalkozók lenni, mert a vállalkozás nem jelent biztos munkahelyet. A magyarok 17%-a vetette fel a szükséges tőke hiányát, 14% aggódott az adminisztráció miatt, és 11% bizonytalan volt saját képességeit illetően. Az utóbbi három tényező vonatkozásában a 3-4 helyet foglaljuk az EU-n belül.

A magyarok 3/4-e nem tartja megvalósíthatónak, hogy a következő 5 évben vállalkozást indítson. Ez az adat a negyedik legmagasabb az EU-ban. Arra a kérdésre, hogy miért tartja megvalósíthatatlannak az 5 éven belüli vállalkozásindítást, a magyarok

10. ábra Miért nem tartja lehetségesnek, hogy 5 éven belül vállalkozást indítson?

Miért nem tartja lehetségesnek, hogy 5 éven belül vállalkozást indítson?



szamvarazs.blogspot.hu

Forrás: 354 Flash Eurobarometer, 2012

Forrás: 354 Flash Eurobarometer, 2012

csaknem fele hozta fele a tőkehiányt és 18%-uk hivatkozott a kedvezőtlen gazdasági környezetre. Mindkét ok messze meghaladja az EU átlagát.”¹

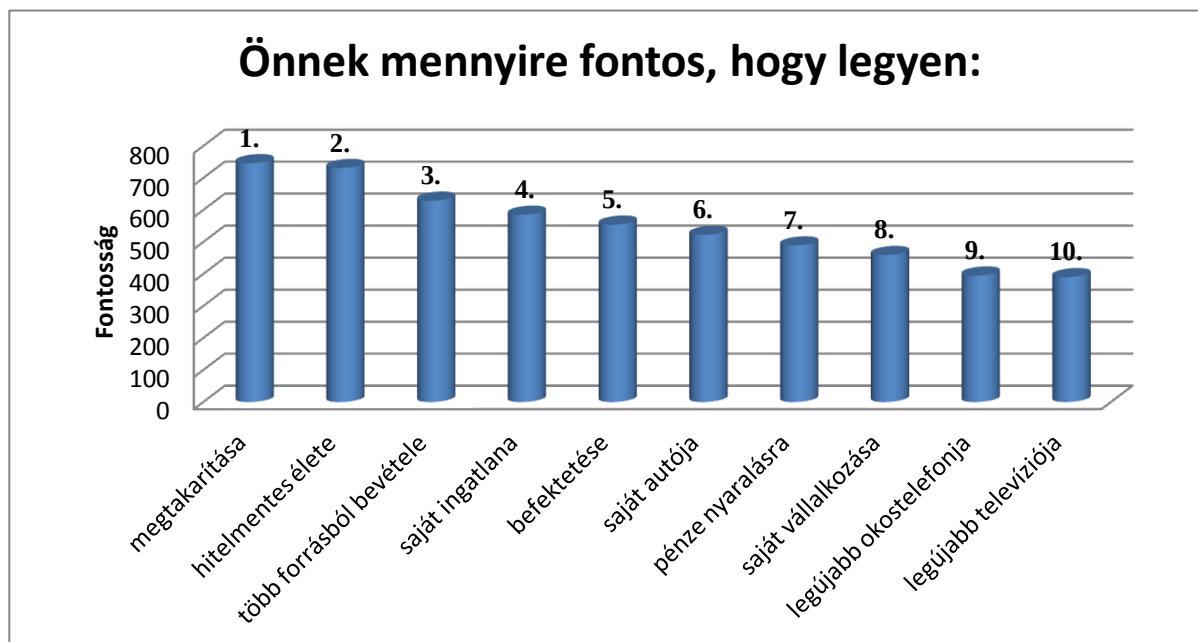
Úgy gondoltam, hogy a minta alapján lesz szignifikáns kapcsolat a saját vállalkozás indítása és a válaszadók iskolai végzettsége között. Úgy vélem, hogy valakinek

minél magasabb az iskolai végzettsége, annál jobban előtérbe

helyezi a vállalkozásindítást, de ez a megállapítás nem volt helytálló, mivel nincsen a saját vállalkozás fontossága és az iskolai végzettség között szignifikáns kapcsolat. A fontosság és a nem között sincsen szignifikáns kapcsolat a minta alapján.

Összességében a rangsor a következőképpen néz ki az válaszok átlagát tekintve:

11. ábra Fontossági rangsor összesítve



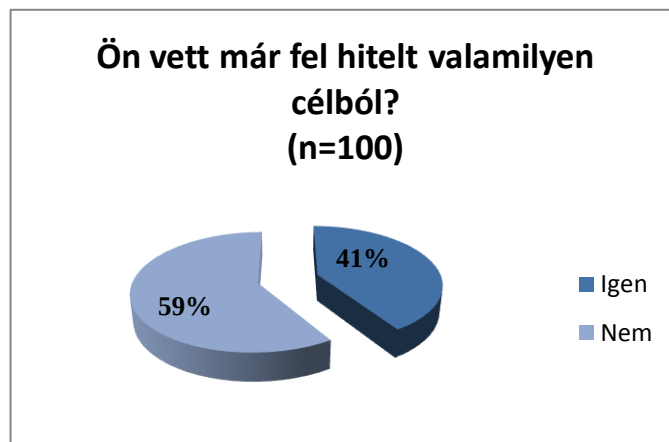
Forrás: Saját készítésű ábra a kérdőív eredményei alapján

¹ <http://szamvarazs.blogspot.hu/search/label/v%C3%A1llalkoz%C3%A1sok> (letöltés: 2013.11.02. 17:41)

A grafikonon látható adatfeliratok azt a helyezést jelölik, amelyet az adott tétel elfoglal a rangsorban a válaszok átlagai alapján. Összegezve a megkérdezettek válaszait a rangsor így néz ki. A legtöbb válaszadó az első helyre rangsorolta a megtakarítások fontosságát életükben. Ez magas pénzügyi intelligenciára vall. A második helyre legtöbben a hitelmentes életet helyezték. Még ha a valóságban sokan rendelkeznek is különféle hitelekkel, úgy gondolják, hogy nagyon fontos a hiteltartozások nélküli élet. A harmadik helyezést a több forrásból való bevételek kapták, ebből az következik, hogy a többség úgy véli, biztonságosabb a több munkahely. A negyedik helyen a saját ingatlan áll, ezzel azt igazolva, hogy a válaszadók többsége elfogadja azt a társadalmi normát, miszerint csak az mondhatja magát sikeresnek az életben, aki saját ingatlannal rendelkezik, nem pedig bérli azt. Az ötödik helyre összesítésben a befektetések kerültek. Sokan úgy vélik, hogy elég, ha van megtakarításuk, azt nem szükséges befektetniük, csak akkor, ha üzleti céljaik vannak vele. A saját autó a hatodik helyet kapta, ezzel a fontossági rangsor második felébe került. A hetedik helyezést a nyaralásra fordított összegek fontossága kapta, ami érthető, mivel a válaszadók többsége fontosnak tartja, hogy minél többször alkalma legyen elutazni valahová nyaralni, még akkor is, ha azt nem engedheti meg gyakran magának. Ugyanakkor a pénzügyi intelligencia szempontjából szomorú, hogy ez a szempont megelőzi a saját vállalkozás fontosságát. A saját vállalkozás kapta a nyolcadik helyezést, valószínűleg azért, mert társadalmi normává vált az alkalmazotti gondolkodásmód. Sokkal kényelmesebb ledolgozni a napi x órát kisebb nagyobb szünetekkel és ezért cserébe fix havi fizetést kapni, ami legtöbbször egyéb juttatásokkal is kiegészül, mint az, hogy a teljesítmény alapján fizessék meg a munkát. Az alkalmazottakban egyfajta biztonságérzet is kialakul a fix fizetés miatt, azonban a vállalkozóknak lehet elég ingadozó is a jövedelmük, attól függően, hogy adott hónapban hogy ment a termelés vagy az üzlet. **A legújabb okos telefon és televízió kapták az utolsó két helyezést, ezzel azt bizonyítva, hogy a válaszadók többsége számára fontosabb a pénzügyi stabilitás, mint a legújabb és legmodernebb műszaki cikkek.**

15.3. HITELEK

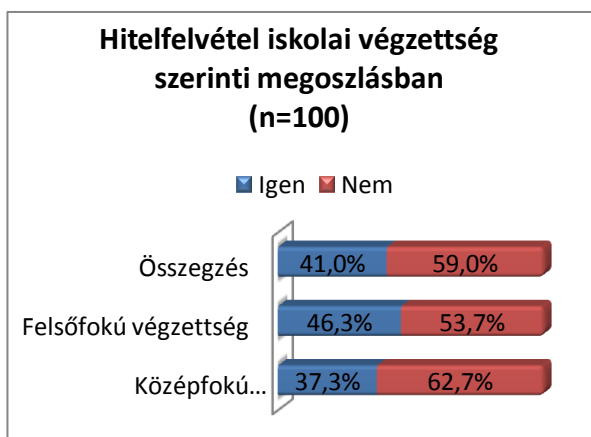
12. ábra Hitelfelvétel



Forrás: Saját készítésű ábra a kérdőív eredményei alapján

hitel segítségét igénybe venni. **Azonban a válaszadók 41%-a vett már fel hitelt, míg 59%-a még sohasem vette igénybe a bankok segítségét pénzügyi gondjaik megoldásához.** Tehát a megkérdezettek nagyobb arányban nem vettek még fel hitelt. Ez a pénzügyi intelligencia szempontjából tulajdonképpen semleges adat, hiszen léteznek „jó” és „rossz” hitelek is. A pénzügyileg intelligens emberek is vehetnek fel hitelt, de csak „jó”

13. ábra Hitelfelvétel iskolai végzettség szerinti megoszlásban



Forrás: Saját készítésű ábra a kérdőív eredményei alapján

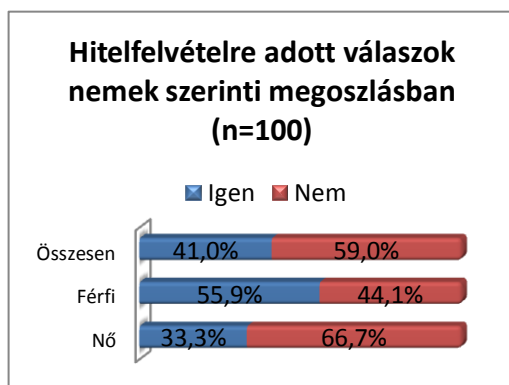
A kérdőív következő blokkja a hitelekéről és igénybevételük okairól fog szólni. Elsősorban arra voltam kíváncsi, hogy a válaszadók hány százaléka volt kénytelen felvenni hitelt valamilyen finanszírozási probléma megoldására. Hipotézisem szerint a válaszadók valószínűleg nagyobb arányban voltak már kénytelenek valamilyen

hiteleket, amelyiket forrásokba fektetnek, és ez által később megtérül a befektetett

tőke. A pénzügyileg műveletlen emberek veszik fel a jónak tűnő, ám de „rossz” hiteleket melyeknek meglehetősen előnytelen a kamatozásuk és még eszközökbe is fektetik, amik további összegeket vonnak el később a háztartás kasszájából. Természetesen a legszerencsésebb helyzet az, ha mindenki tudja fedezni saját bevételeiből a kiadásait és befektetéseit, ám egy jó

befektetés, egy vállalkozás indítása vagy egy kiadásra szánt ingatlan felújítása gyakran olyan magas kezdőtőkét igényel, amelyet csak kevesen tudnak saját zsebből finanszírozni. A válaszok alapján a kezdeti hipotézis nem elfogadható.

14. ábra Hitelfelvétel nemek szerinti megoszlásban

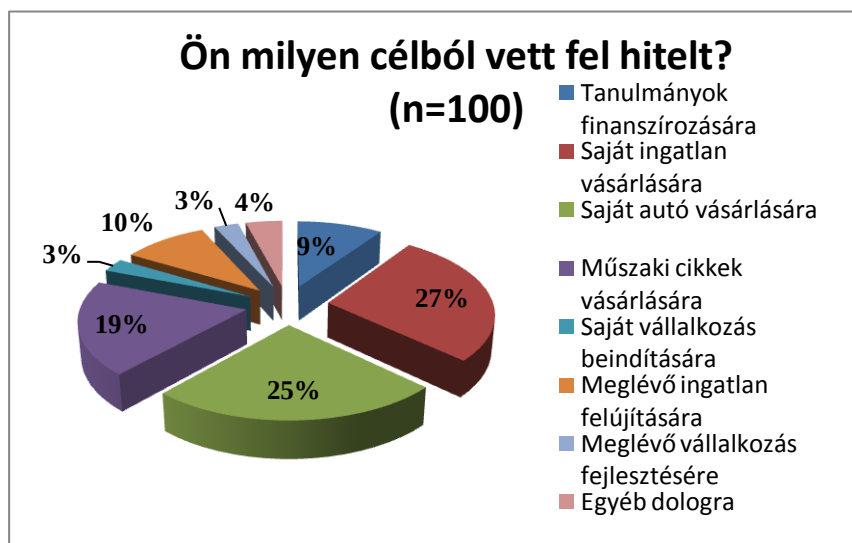


Forrás: Saját készítésű ábra a kérdőív eredményei alapján

A khi- négyzet tábla szerint szignifikáns kapcsolat van a hitelfelvétel és a nem között a minta alapján. A nők 33,3%-a vett csupán fel hitelt, míg a férfiak esetében ez eléri az 55,9%-ot is. Nincsen szignifikáns kapcsolat a hitelfelvétel válaszai és a válaszadók iskolai végzettsége között a minta alapján.

A következő témakör a hitelek blokkján belül a **hitelfelvétel célja** volt. Ezzel a

15. ábra Hitelfelvétel célja



Forrás: Saját készítésű ábra a kérdőív eredményei alapján

kérdéssel az volt a célom, hogy kiderítsem, hogy akik vettek már fel hitelt a válaszadók közül, milyen célból tették azt. Ennél a kérdésnél az volt a feltevésem, hogy a felvett hiteleket a válaszadók feltehetőleg nagyobb arányban fektetik eszközökbe, mint

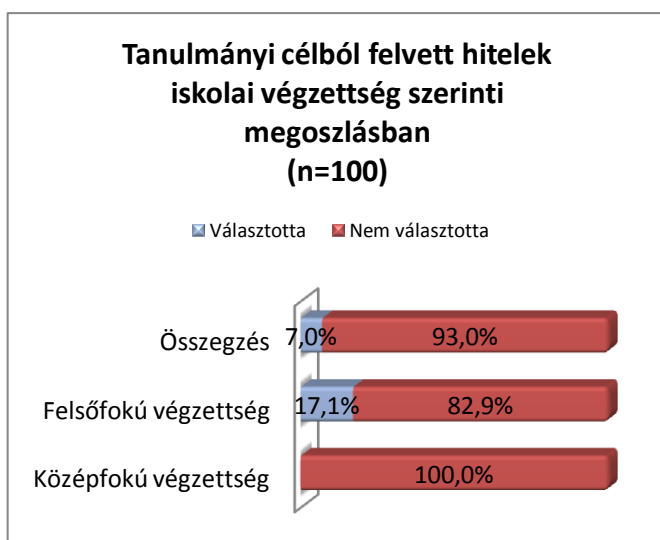
forrásokba. Mint a grafikon is mutatja, az eredmények igazolják, hogy a legtöbb megkérdezett eszközök finanszírozására vette igénybe a hiteleket és csak igen kis arányban fektették forrásokba, amik később bevételt is termelhetnek. Ezáltal a hipotézis elfogadható.

A megkérdezettek 71%-a fektette a hitelét olyan dolgok vásárlásába, amik a későbbiekben további költségekkel járnak. Ebből 27% fektette a hitelét saját ingatlan vásárlásába, 25% saját autó vásárlásába és 19% műszaki cikkek vásárlásába. A válaszadók mindössze 6%-a fektette a hitelét olyan dologba, ami egyértelműen

pozitív a pénzügyi intelligencia szempontjából, ezek a saját vállalkozás beindítása és a meglévő vállalkozás fejlesztése. Mindkét dologba való befektetés később bevételt teremt, ha sikeres az adott vállalkozás és ez által kitermeli a belé fektetett tőkét. A megkérdezettek 9%-a vett fel hitelt a tanulmányai finanszírozására, ez akkor volt helyes döntés, ha később kamatoztatni tudja megszerzett tudását a munkájában, amiért esetlegesen több fizetést kap az adott képzés elvégzése miatt. A válaszadók 10%-a vett fel hitelt meglévő ingatlan felújítására, ez ismét megközelíthető két oldalról is, hiszen ha kiadásra szánt ingatlan felújítására vették fel a hitelt, akkor az a bérleti díjból visszatermeli a kiadott összeget, ám ha saját lakóingatlanról beszélünk, akkor ez egy pénzügyileg nem intelligens döntés. További 4% vett fel hitelt egyéb célokra, melyeknek legfőképpen az adósságrendezést jelölték meg.

Az erre a kérdésre adott válaszok egyértelműen bizonyítják, hogy a válaszadók nem törődnek azzal, hogy az eszközökbe fektetett hitelekkel további költségeket vesznek a nyakukba. Nem érdekli őket, hogy mi lesz ez után vagy, hogy miből fogják kifizetni az egyre növekvő, legrosszabb esetben exponenciálisan növekvő kamatokat, a lényeg a pillanatnyi élvezet. Egyértelműen megmutatkozik, hogy a megkérdezettek többsége fejet hajt az előtt a társadalmi elvárás előtt, miszerint minden sikeres embernek kell, hogy legyen saját ingatlana és lehetőleg saját autója is, akkor is, ha ezeknek a vásárlását csak hitelekkel tudja az illető megoldani. Az senkit sem érdekel, hogy miből van, a lényeg csak az, hogy legyen.

16. ábra Tanulmányi célból felvett hitelek iskolai végzettség szerinti megoszlásban



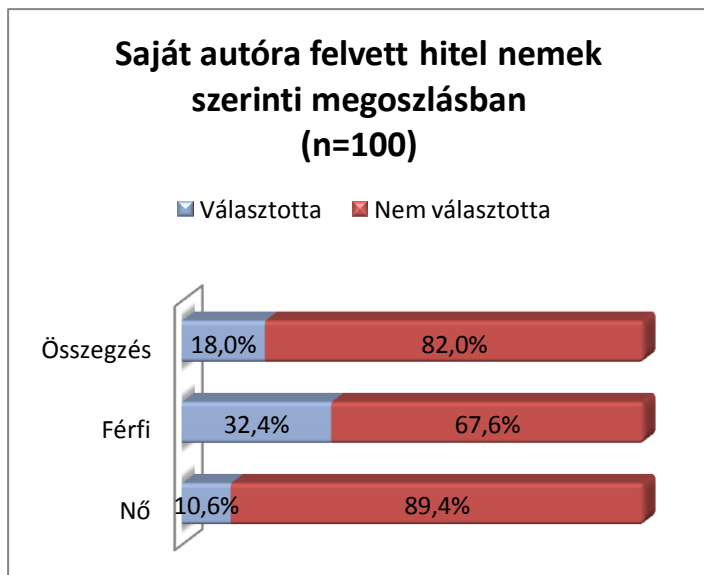
Forrás: Saját készítésű ábra a kérdőív eredményei alapján

A hitelfelvételek céljaik alapján megvizsgálva, a legtöbb esetben nincs szignifikáns kapcsolat az hitelfelvétel célja és a demográfiai adatok között a minta alapján, leszámítva három esetet.

A tanulmányi célból felvett hitelek esetében a nem és a cél között nincsen, azonban az iskolai végzettség és a hitelfelvétel célja között megfigyelhető a szignifikáns

kapcsolat a minta alapján. A középfokú végzettséggel rendelkezők közül senki sem vett fel ilyen célú hitelt, ezzel szemben a felsőfokú végzettséggel rendelkezők 17,1%-a vette igénybe hitel segítségét tanulmányai finanszírozása céljából.

17. ábra Saját autóra felvett hitel nemek szerinti megoszlásban



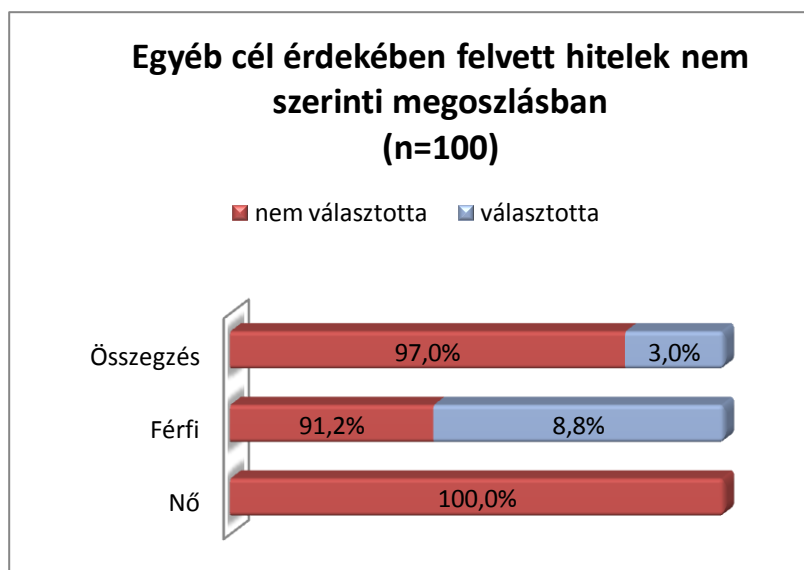
Forrás: Saját készítésű ábra a kérdőív eredményei alapján

igénybe hitelszolgáltatást erre a célra.

A saját autó vásárlására felvett hiteleknel a hitelfelvétel célja és a nem között figyelhető meg szignifikáns kapcsolat a minta alapján, viszont a cél és az iskolai végzettség között nincsen szignifikáns kapcsolat. A válaszadó nők 10,6%-a vett fel hitelt annak érdekében, hogy vehessen egy saját gépjárművet, amíg férfiaknál ez az arány megháromszorozódik, mivel a

megkérdezett férfiak 32,4%-a vett

18. ábra Egyéb cél érdekében felvett hitelek nem szerinti megoszlásban



Forrás: Saját készítésű ábra a kérdőív eredményei alapján

Az egyéb célra felvett hitelek esetében szignifikáns kapcsolat van a cél és a nem között a minta alapján. A válaszadó férfiak 8,8%-a nyilatkozta azt, hogy a felsoroltakon kívül más okból volt kénytelen hitelhez folyamodni, ez az ok lehetett adósságrendezés vagy pénzügyi

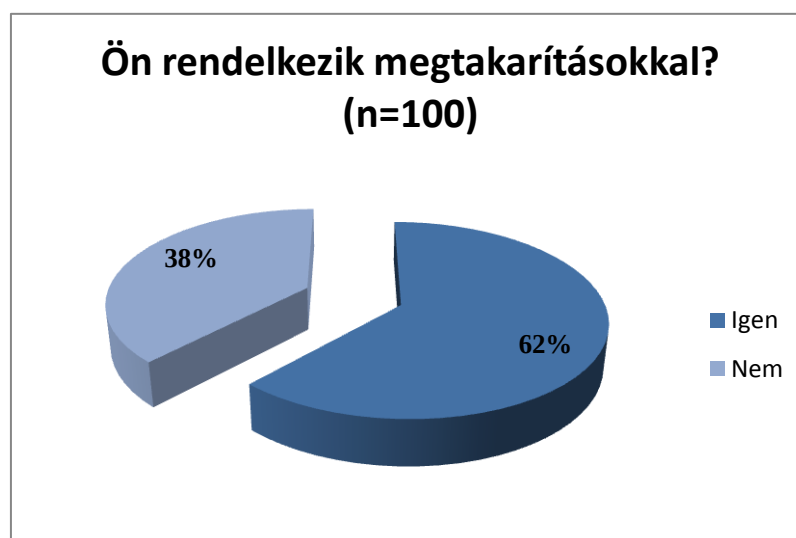
alap. Míg a nők esetében senki nem nyilatkozott úgy, hogy más okból folyamodott volna hitelfelvételhez.

A demográfiai adatok valamint a saját ingatlan és a műszaki cikkek vásárlása, a vállalkozás beindítása, az ingatlan felújítása és a vállalkozás fejlesztése célok között nincsen szignifikáns kapcsolat a minta alapján. Összegzőképpen kijelenthetjük, hogy a válaszadók között kisebb arányban vannak, azok, akik rendelkeznek bármiféle hiteltartozással, ez a minta 41%-a. Vizsgálatunk alapján a válaszadó férfiak nagyobb arányban rendelkeznek hitellel, mint a nők. A hiteleket a megkérdezettek 71%-a eszközök vásárlása céljából vette fel. A tanulmányi célból felvett hiteleket a felsőfokú végzettséggel rendelkezők igényelték és a saját autóra felvett hiteleket pedig a férfiak igényelték nagyobb arányban. Továbbá a válaszadó férfiak igényeltek még hitelt adósságrendezés céljából. **Következtetésekként a hitelfelvétel szempontjából a válaszadók pénzügyi intelligenciája igen alacsony, hiszen valóban eszközökre vettek fel a legtöbbet hitelt.**

15.4. MEGTAKARÍTÁSOK

A kérdőív következő blokkjának a megtakarítások álltak a középpontjában. Elsőként azt vizsgáltam, hogy a megkérdezettek hány százaléka rendelkezik megtakarításokkal, majd azt, hogy ezeket a megtakarításokat befektették-e, végül, ha befektették, akkor melyik befektetési formát választották.

19. ábra Megtakarítások

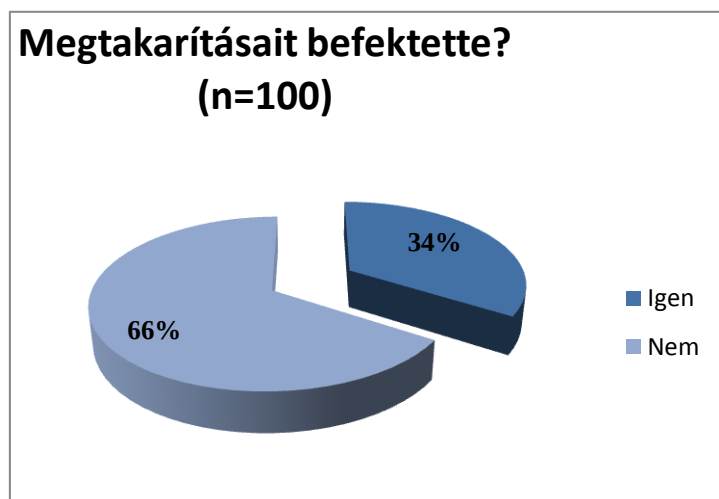


Forrás: Saját készítésű ábra a kérdőív eredményei alapján

A PIQ egyik fontos pillérének a megtakarítások számítanak. Mivel megtakarítás nélkül nincsen tartós befektetés sem. Ezért kíváncsi voltam, hogy a válaszadók mekkora aránya rendelkezik számottevő megtakarítással. A

megkérdezettek igen nagy arányban, 62%-ban rendelkeznek megtakarításokkal és mindössze 38% nyilatkozta azt, hogy jelenleg nincsenek pénzügyi tartalékai. Ez az arány azért meglepő, mert felmérések igazolják, hogy a magyar népesség legnagyobb része hitelekbe él és csak adósságai vannak, bár a jelenlegi minta, melyre a kutatásom épül nem reprezentatív. A hipotézis, melyet a szekunder kutatásokra támaszkodva úgy fogalmaztam meg, hogy a válaszadók túlnyomó többsége valószínűleg nem rendelkezik megtakarításokkal a válaszok tükrében nem elfogadható. Nincsen szignifikáns kapcsolat sem a megtakarításokkal való rendelkezés és a nem, sem pedig a megtakarításokkal való rendelkezés és az iskolai végzettség között a minta alapján.

20. ábra Megtakarítások befektetése



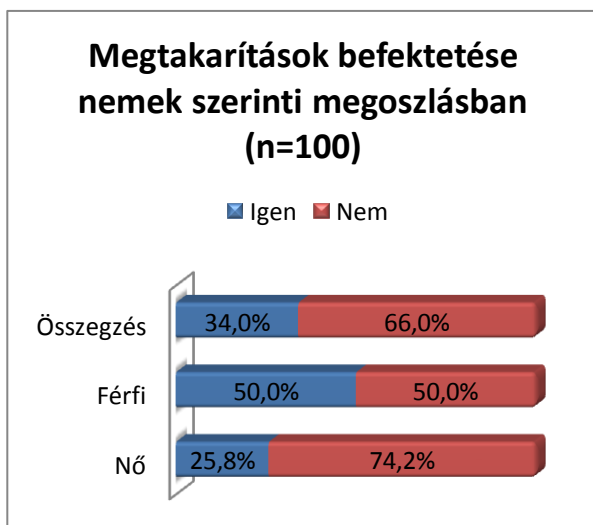
Forrás: Saját készítésű ábra a kérdőív eredményei alapján

A blokk következő része

a megtakarítások befektetésére vonatkozott.

A megtakarításokkal rendelkező megkérdezettek kisebb arányban fektették be azokat, ez az arány 34%, míg a legtöbb nem fektették be, ez 66%-ot tesz ki a mintában.

21. ábra Megtakarítások befektetése nemek szerinti megoszlásban



Forrás: Saját készítésű ábra a kérdőív eredményei alapján

A megtakarítások befektetése és a nemek között van szignifikáns kapcsolat a minta alapján. A megkérdezett nők 25,8%-a döntött úgy, hogy befekteti valamilyen formában a megtakarításait. A férfiaknál ez az arány majdhogynem megkétszereződik, mivel a válaszadó férfiak 50%-a fektette be megtakarításait. Ugyanakkor nincsen szignifikáns kapcsolat a megtakarítások

befektetése és a válaszadók iskolai végzettsége között a minta alapján.

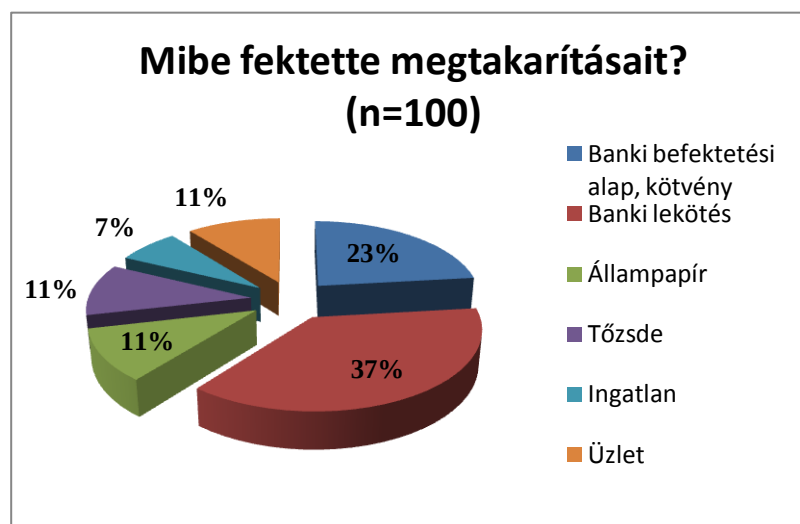
Összegzőképpen elmondhatjuk, hogy a válaszadók 62%-a rendelkezik megtakarításokkal, de közülük csak a 34% fektette be azt. Jelentős különbség figyelhető meg a nők és férfiak között ebben a kérdésben, hiszen a férfiak arányaiban csaknem kétszer annyian fektették be megtakarításaikat, mint a nők.

15.5. BEFEKTETÉSEK

Azok, akik befektették megtakarításaikat, többnyire hat befektetési forma közül választottak. Ezek között egyaránt felsoroltam olyan befektetéseket, amik valóban hasznos termelnek, azaz a befektetett tőkének nem csak a névértéke, hanem a reálértéke is növekszik az idő múlásával és olyanokat is, amik esetében a névérték ugyan növekszik, azonban a befektetett tőke a befektetés lejártakor annyit sem ér, mint amikor befektettük, tehát csökkent a reálértéke. Az utóbbiak csak látszólag befektetések, PIQ szempontjából nem azok. A „látszólagos” befektetések közé tartoznak a banki termékek, mint a banki befektetési alap, a kötvények, a banki lekötés és többnyire az állampapír is. Ezeknek olyan alacsony a kamatozásuk, hogy gyakran az infláció szintjét sem éri el, így a pénz nem hozamot termelne, de még csökken is a reálértéke. A pénzügyileg képzetlen emberek csak azt látják, hogy lejáratkor több pénz van a számlájukon, mint mielőtt lekötötték volna azt, azzal nincsenek tisztában, hogy a pénz az infláció következtében napról napra kevesebbet ér. Ezeket a befektetési formákat sokan azért is választják, mert meglehetősen kényelmesek. A banki termékeket már akár otthonról is meg lehet vásárolni a netbankár segítségével, bármikor, bárhol leköthetjük a megtakarított pénzünket a megfelelő jelszavak megadásával. Az állampapír azért kedvelt befektetési forma a középosztály körében, mert meglehetősen biztonságos. Nagyon alacsony hozamú, de biztonságos, hiszen maga az állam vállal a befektetett tőke visszafizetésére garanciát. A „valódi” befektetések közé a tőzsde, az ingatlanba való és az üzletbe való befektetés tartozik. Ezek azért valódi befektetések, mert ha jól befektetünk be, akkor hosszú távon passzív jövedelmet termelnek számunkra, így már nem mi dolgozunk a pénzért, hanem a pénz dolgozik értünk és ez lehetővé teszi a végső célt, az anyagi függetlenség elérését. Nagy különbség még ezt leszámítva a két befektetési típus között, hogy míg a „látszólagos” befektetéseket kényelmesen minimális háttér információkkal és tudással is lehet intézni, addig a „valódi” befektetések működtetéséhez tényleges és mély tudás szükséges. Ismerni kell a tőzsde szabályait, az ingatlan piacot és a gazdaságot, ha

jövedelmező befektetést szeretnénk az említett területeken. Abban az esetben, ha valaki ismeretek nélkül elkezd tőzsdézni vagy piaci elemzések nélkül vállalkozást alapítani, az nagyot bukhat az üzleten. A kutatás is alátámasztja az előbbi elméletet, mivel a megkérdezettek túlnyomó többsége,

22. ábra Mibe fektette be megtakarításait?

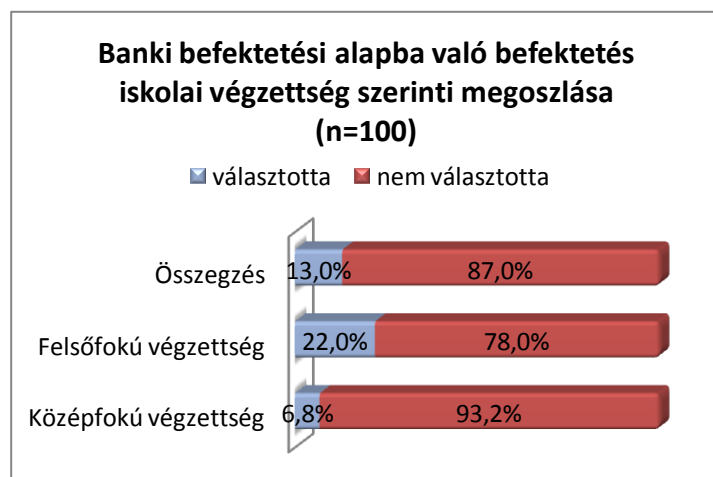


Forrás: Saját készítésű ábra a kérdőív eredményei alapján

71%-a fektette megtakarításait banki termékekbe és állampapírba, ebből 23% fektette banki befektetési alapba vagy kötvényekbe, 37% egyszerűen csak lekötötte megtakarításait és 11% vásárolt állampapírt. Mindössze a válaszadók 29%-a választotta a pénzügyi

intelligencia szempontjából gazdag gondolkodásúak befektetési formáit (tőzsde, ingatlan és üzlet). A kitöltők 11%-a fektette be a tőzsdén a megtakarításait, 7%-a választotta az ingatlanokba való befektetést és 11%-a döntött úgy, hogy üzletbe fekteti be megtakarításait. Összességében kijelenthetjük, hogy a megtakarítások befektetése szempontjából a minta pénzügyi intelligenciája igen alacsony.

23. ábra Banki befektetési alapba való befektetés iskolai végzettség szerinti megoszlásban



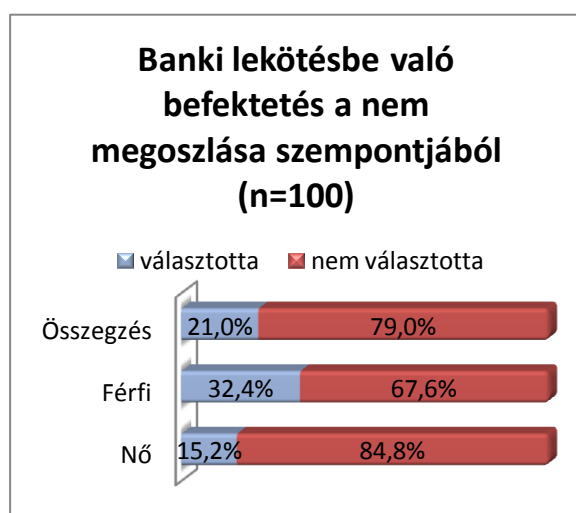
Forrás: Saját készítésű ábra a kérdőív eredményei alapján

A következőkben azt vizsgálom, hogy a minta alapján van-e szignifikáns kapcsolat a befektetések legnépszerűbb típusai és a kiválasztott demográfiai adatok között. A banki befektetési alapba való befektetés és a nem között nincs szignifikáns kapcsolat, azonban az iskolai végzettség

befolyásolja a befektetési szokásokat a minta alapján: A középfokú végzettséggel rendelkezők 6,8%-a, míg a felsőfokú végzettséggel rendelkezők 22%-a választotta ezt a befektetési formát megtakarításaik számára. Ezt az eredményt érdekesnek találtam, mert hipotézisem szerint minél magasabb iskolai végzettséggel rendelkezik valaki, annál kevésbé választja valószínűleg ezt a befektetési módot, mivel tisztában van a kondícióival. Az eredmények alapján a hipotézis nem elfogadható.

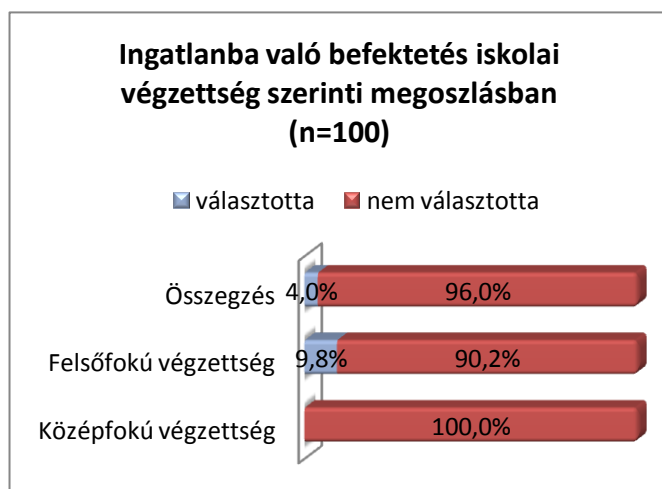
A második befektetési forma a sorban a **banki lekötés** volt. Szignifikáns kapcsolat

24. ábra Banki lekötésbe való befektetés nem szerinti megoszlásban



Forrás: Saját készítésű ábra a kérdőív eredményei alapján

25. ábra Ingatlanba való befektetés iskolai végzettség szerinti megoszlásban



Forrás: Saját készítésű ábra a kérdőív eredményei alapján

van a banki lekötésbe való befektetés és a nem között a minta alapján, míg az iskolai végzettség nem befolyásolja ezt a befektetési típust. A megkérdezett nők 15,2%-a választotta ezt a befektetési formát megtakarításai lekötéséhez, addig ez az arány a férfiak esetében megkétszereződött. A válaszadó férfiak 32,4%-a fektette be ilyen formában a megtakarításait. Ez alapján kijelenthetjük, hogy a megkérdezett nők ez esetben

nagyobb PIQ-val rendelkeznek a megkérdezett férfiaknál.

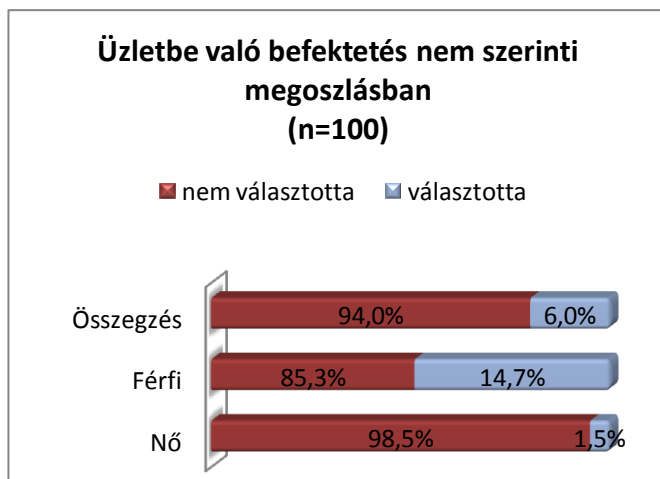
Az állampapír és a tőzsde esetében nincs szignifikáns kapcsolat a demográfiai adatok és a befektetési forma között a minta alapján.

A következő befektetési forma az **ingatlanba való befektetés** volt, amit a pénzügyileg intelligens és gazdag gondolkodásmóddal rendelkezők alkalmaznak főbb befektetési

forrásként. A válaszadók neme nem befolyásolja az ingatlanba való befektetési

szokásokat, azonban van szignifikáns kapcsolat az ingatlanba való befektetés és a válaszadók iskolai végzettsége között a minta alapján. Csak a felsőfokú képzettséggel rendelkező megkérdezettek nyilatkozták azt, hogy ingatlanba fektették megtakarításaikat, ez 9,8% volt. Ennél a kérdésnél azt a hipotézist fogalmaztam meg, miszerint valószínűleg csak a magasabb iskolai végzettségűek fektetnek ingatlanba, mivel ahhoz komoly piaci ismeretek kellene, hogy ki lehessen

26. ábra Üzletbe való befektetés nem szerinti megoszlásban



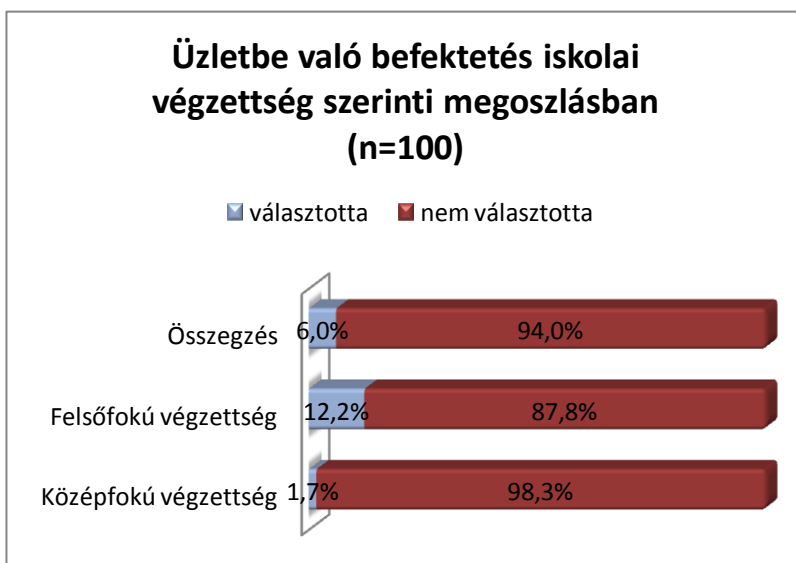
jövedelmezően használni a lehetőségeket. A válaszok alapján a hipotézis elfogadható.

Az **üzletbe való befektetés** és a nem között és az üzletbe való befektetési cél és az iskolai végzettség között is megfigyelhető szignifikáns kapcsolat a minta alapján. A válaszadó nők mindössze

Forrás: Saját készítésű ábra a kérdőív eredményei alapján

1,5%-a, amíg a válaszadó férfiak 14,7%-a választotta ezt a befektetési formát megtakarításainak. A felsőfokú iskolai képzettséggel rendelkezők 12,2%-a fektette üzletbe a megtakarításait, míg a középfokú végzettségűek mindössze 1,7%-a döntött így. Ezzel a kérdéssel kapcsolatban kettő előzetes várakozásom is volt. Az első szerint a

27. ábra Üzletbe való befektetés iskolai végzettség szerinti megoszlásban



Forrás: Saját készítésű ábra a kérdőív eredményei alapján

válaszadó férfiak valószínűleg nagyobb vállalkozói kedvvel rendelkeznek, mint a nők, mivel a nők feltehetőleg inkább a biztonságot és a stabilitást, ezáltal a stabil fizetést részesítik előnyben. A második szerint a felsőfokú végzettségűek valószínűleg nagyobb

arányban vállalkoznak, mivel feltehetőleg mélyebb a piacismeretük és szélesebb a látóköruk, mint a középfokú végzettséggel rendelkezőknek. Mindkét hipotézis alátámasztást nyert az eredmények alapján.

Összefoglalva megállapíthatjuk, hogy a válaszadók 71%-a fektette be megtakarításait olyan befektetési típusokba, melyek nem vagy csak minimálisan termelnek hozamot, ezek a banki befektetési alap és lekötés, valamint az állampapír. Lényeges különbség figyelhető meg a nemek között a banki lekötés és az üzletbe való befektetés esetében, mindkét esetben a férfiak nagyobb arányban választották az adott típust, mint a nők. Továbbá szignifikáns kapcsolat van még az iskolai végzettség, valamint a banki befektetési alap, az ingatlanba és az üzletbe való befektetés között. Mindhárom típust a felsőfokú végzettséggel rendelkezők választották túlnyomó többségben.

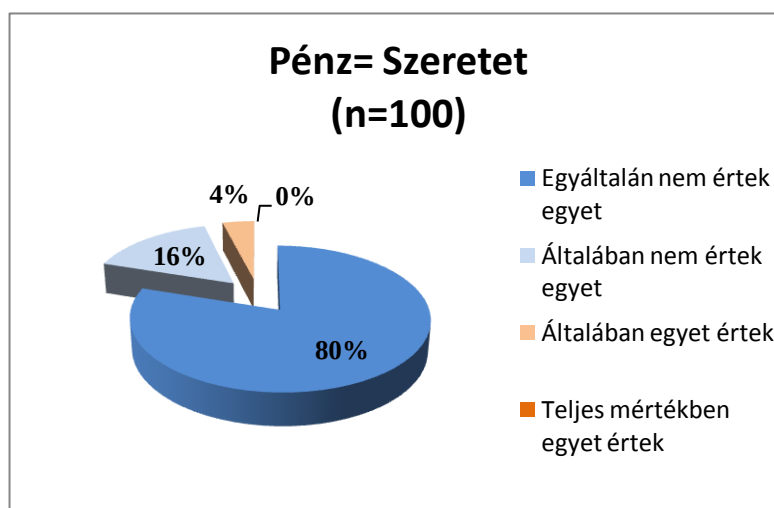
15.6. PÉNZZEL KAPCSOLATOS MÍTOSZOK

Az utolsó előtti blokk a kérdőívben a pénzzel kapcsolatos mítoszokkal foglalkozik. Ebben a blokkban megvizsgáltam, hogy a válaszadók mennyire értenek egyet az öt fő mítosszal.

Ez a kérdés számomra igen érdekes eredményekkel zárult, mivel a szeretetet leszámítva az összes mítoszban szereplő érzés megjelent különböző mértékben az első kérdésként feltett szóasszociációban.

Az első és legfontosabb mítosz a **Pénz = Szeretet** mítosza. A mai világban, ahol a modern társadalmakban egyre inkább elterjedt a szociális elidegenedés egyre több ember

28.ábra Pénz= Szeretet mítosz



Forrás: Saját készítésű ábra a kérdőív eredményei alapján

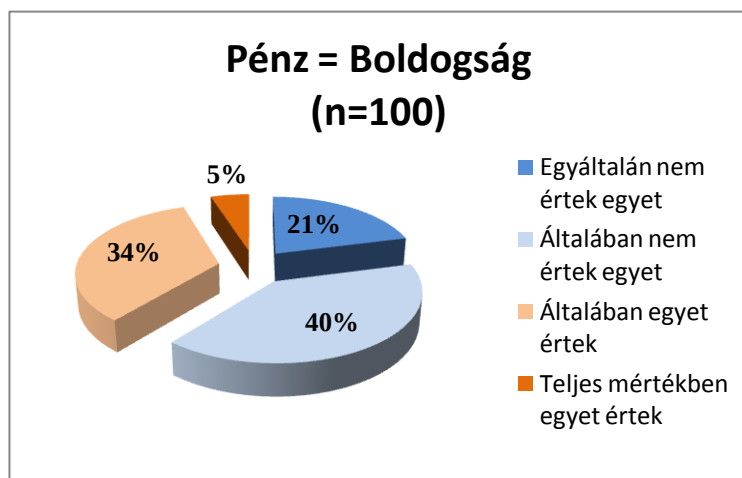
érzi magát magányosnak, még akkor is, ha egy több ezer lakost számláló nagyvárosban él. Ezen kívül a médiumokban a reklámok is azt a benyomást keltik, hogy az emberek csak úgy lehetnek szeretettek mások által, ha

megvesznek bizonyos termékeket, mert segítségükkel megkapnak minden érzelmet is, amire szükségük van. Sokan hajlamosan vásárolni, ha lehangoltnak vagy magányosnak érzik magukat azért, hogy jobb kedvre derüljenek vagy csak vigasztalásképpen. Mások akkor vásárolgatnak, ha ünnepelni akarnak vagy megjutalmazni magukat valamilyen jól megoldott feladatért, megint mások spontán vásárolgatásba kezdenek saját maguk vagy mások számára, függetlenül attól, hogy van-e rá keretük. Akikre ezek jellemzőek, azok többnyire hisznek a Pénz = Szeretet mítoszban. **A kutatás azt igazolja, hogy a válaszadók túlnyomó többsége, 80%-a nem hisz a mítoszban, 16%-a általában nem ért egyet a mítosszal, 4%- a általában egyet ért ezzel a mítosszal és egy válaszadó sem ért teljes mértékben egyet a mítosszal.**

A második legismertebb mítosz a **Pénz = Boldogság** mítosza. A modern fogyasztói társadalmak arra nevelik az embereket és azt állítják be általános normává, hogy mindenki a lehető legtöbbet vásároljon. Ezáltal az emberek hitelek vesznek fel, csak azért, hogy megvehessék a legmodernebb műszaki cikkeket, mert látják, hogy mások is megveszik, ezáltal nekik is kell. A társadalom hibája továbbá az is, hogy az emberek mindig több és több pénzt akarnak. Ez az oka a lottó-láznak is. Az emberek nagy része hajlamos elhinni, hogy a sok pénz boldogsághoz, beteljesüléshez és megelégedettséghez vezet, és azon gondolkodni, hogy ha kicsit több pénzük lenne, akkor sokkal boldogabbak lennének. Sokakat irigység fog el, ha látják, hogy mások többet keresnek, mert úgy gondolják, hogy biztosan az életük is boldogabb ezáltal vagy úgy gondolják, hogy aki szegényebb, az biztosan boldogtalan. Akire ezek a szemléletmódok jellemzők, azok a Pénz = Boldogság mítosz hatása alatt állnak. Természetesen ez nem azokra vonatkozik, akik nagy szegénységben élnek, hiszen azok számára a kicsivel több pénz is nagy könnyebbséget jelentene, hanem a középosztálybeli rétegekre, akiknek mindenük megvan alapszükségleteik kielégítéséhez.

A megkérdezettek többsége úgy nyilatkozott, hogy inkább nem ért egyet ezzel

29. ábra Pénz = Boldogság mítosz



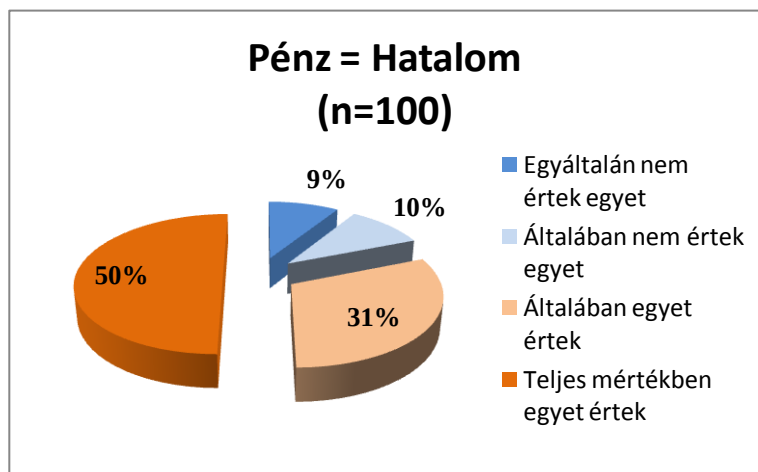
Forrás: Saját készítésű ábra a kérdőív eredményei alapján

az általános mítosszal. 21%-

uk egyáltalán nem ért egyet és 40%-uk általában nem ért egyet ezzel a mítosszal. A kitöltők 34%-a általában egyet ért és csupán 5%-a ért teljes mértékben egyet azzal, hogy a sok pénz egyenes út a boldogsághoz.

A harmadik pénzzel kapcsolatos mítosz a **Pénz = Hatalom** mítosza. Ahogy a mondás is tartja „Pénz beszél, kutya ugat”, ám ez nincs így minden esetben. Aki a mítosz hatása alatt áll, arra jellemző, hogy véleménye szerint a világ legnagyobb hatalommal bíró emberei mind gazdagok és úgy gondolja, hogy ha sok pénze lenne, akkor nagyobb hatalma is. Úgy véli, hogy sok pénzre van szüksége ahhoz, hogy elérje a céljait és úgy érezze, ura a saját életének és, aki elveszíti a pénzét, akkor az azzal együtt a hatalmát is. Természetesen ebben a mítoszban is van igazság, hiszen akinek több pénze van, annak

30. ábra Pénz= Hatalom mítosz



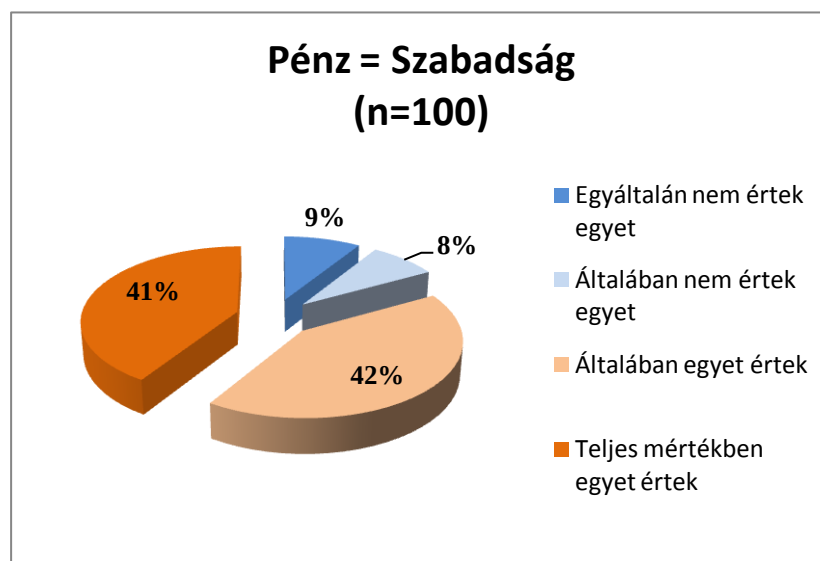
Forrás: Saját készítésű ábra a kérdőív eredményei alapján

több a választási lehetősége az életben, azonban a pénzhez nem jár automatikusan hatalom is.

Össességében a megkérdezettek nagyobb arányban vélték úgy, hogy a pénz az egyenlő a hatalommal, ez 81%-ot tett ki a mintában és mindössze 19% gondolta úgy, hogy ez általában vagy egyáltalán

nem igaz. A válaszadók 50%-a teljes mértékben egyetértett, 31% általában értett egyet, 10% általában nem értett egyet és 9% egyáltalán nem értett egyet ezzel a megállapítással.

31. ábra Pénz = Szabadság mítosz



Forrás: Saját készítésű ábra a kérdőív eredményei alapján

A Pénz= Szabadság társadalmunk legközkedveltebb

mítosza. Nap, mint nap halljuk ismerőseinktől vagy akár a saját szánkából, hogy „Ha több pénzem lenne, akkor..”, ezzel a mondattal ugyanis nagyon könnyű elkendőzni a

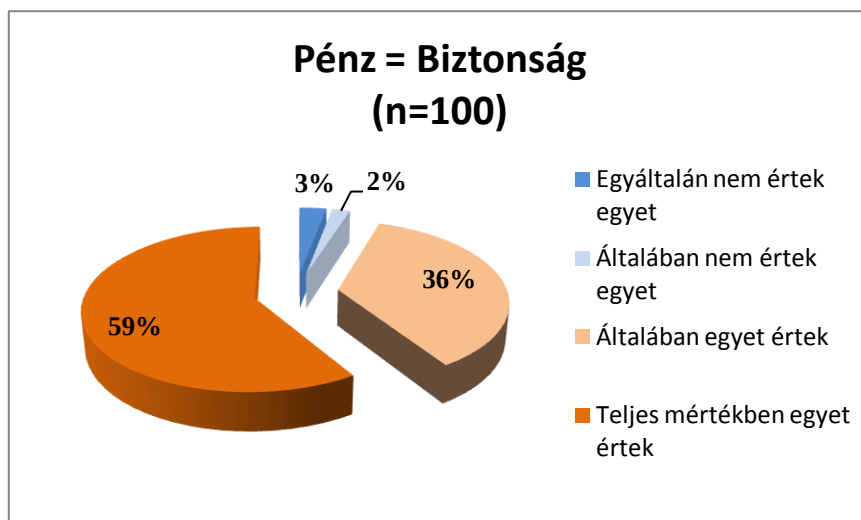
cselekvésképtelenséget. Ha valamit igazán szeretnénk, akkor teszünk érte, nem csak beszélünk róla. Azok, akiket ez a mítosz vezérel, úgy gondolják, hogy ha több pénzük lenne az életben, akkor azt csinálhatnák, amit igazán szeretnének, hogy főleg a pénzhány akadályozza meg őket abban, hogy azt csináljanak, amit szeretnének, és, hogy a szabadság kulcsa a sok pénz. Ebben is van részigazság, mert sok olyan hobbi van, ami rengeteg pénzbe kerül, azonban, ha a középosztálybeli réteg újragondolja és átcsoportosítja jövedelmeit, akkor sok mindent megengedhet magának. Fontos leszögezni, hogy ezek a feltevések sem a nyomorúságos szegénységben élő rétegekre vonatkoznak, hanem egy átlagos fizetéssel rendelkező középosztálybeli magyar emberre.

Ebben a kérdésben is nagy többséggel, a minta 83%-a, nyilatkozták azt, hogy inkább egyetértenek a mítosszal, amíg csak 17% vélte úgy, hogy inkább nem értenek vele egyet. Ebben az esetben a teljes mértékben egyetértők és az általában egyetértők aránya a mintában szinte megegyezik, 41% és 42% volt, 8% általában nem értett egyet és 9% egyáltalán nem értett egyet azzal a megállapítással, miszerint a pénz egyenlővé tehető a szabadsággal.

Az utolsó kutatásban vizsgált pénzzel kapcsolatos mítosz a **Pénz = Biztonság** volt. Ez a kérdés azért volt nagyon lényeges, mert az első szóasszociációs kérdéshez többen is válaszolták, hogy számukra a pénzhez a biztonság érzése kapcsolódik. Ez a vélemény a

jelenlegi válaszokban is jelentősen megmutatkozik. A megkérdezettek elenyésző többségben nyilatkozták azt, hogy nem értenek egyet a mítosszal, 3% válaszolta azt, hogy

32. ábra Pénz= Biztonság



Forrás: Saját készítésű ábra a kérdőív eredményei alapján

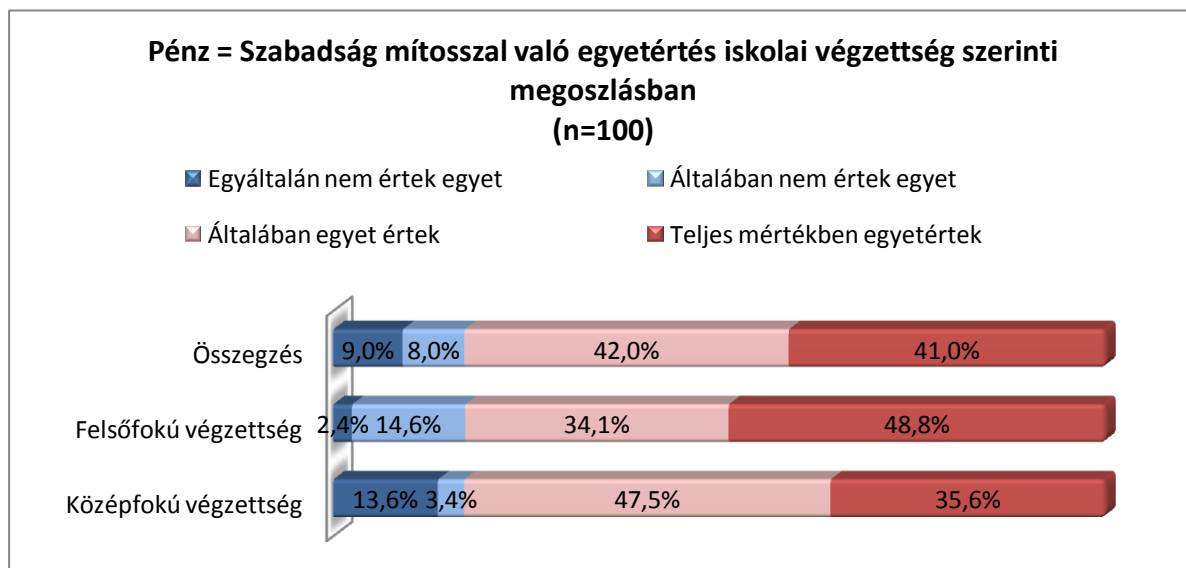
egyáltalán nem ért egyet és 2% azt, hogy általában nem ért egyet. A minta 36% nyilatkozott úgy, hogy általában egyetért a megállapítással és a legtöbben, 59%-ban vallották azt a véleményt, hogy teljes mértékben

egyetértenek vele. **Összegzésképpen elmondható, hogy a mintának a 95%-a egyetért a mítosszal.** Ezáltal igyekeznek megtakarításokat képezni, mivel kényelmetlen és bizonytalan érzés fogja el őket, ha arra gondolnak, hogy nem tettek elég pénzt félre a jövőben. Általában ostobának és rövidlátónak tartják azokat, akik sok pénzt költenek a jelen örömeire és rövidtávú célokra. A megtakarítást taglaló kérdésre adott válaszok is azt támasztják alá, hogy a válaszadók többsége fontosnak tartja a megtakarítások létét, ezzel bizonyos szinten biztosítva a jelenüket és jövőjüket, ha esetleg valamilyen váratlan probléma ütné fel a fejét életükben.

Összegezve kijelenthetem, hogy a válaszadók nagyobb arányban inkább nem értenek egyet a pénz boldogsággal és szeretettel való egyenlővé tételében, viszont inkább egyetértenek a pénz hatalommal, szabadsággal és biztonsággal történő egyenlővé tételében. Ez az eredmény véleményem szerint azért kedvező, mert a kitöltők felismerik, hogy boldogságot és szeretetet nem várhatnak a pénztől, azt kizárólag emberi kapcsolatok által lehet elérni.

Az utolsó keresztábrákkal elemezhető témakör a pénzzel kapcsolatos mítoszok témaköre volt. A khi- négyzet táblás elemzések azt az eredményt adták, hogy nincsen szignifikáns kapcsolat az egyes mítoszok és a demográfiai adatok között a minta alapján, kivéve egyetlen vizsgált mítoszt.

33. ábra Pénz = Szabadság mítosz iskolai végzettség szerinti megoszlásban



Forrás: Saját készítésű ábra a kérdőív eredményei alapján

Szignifikáns kapcsolat van a Pénz = Szabadság mítosz és a válaszadók iskolai végzettsége között a minta alapján. A középfokú végzettséggel rendelkezők 35,6%-a nyilatkozta azt, hogy teljes mértékben egyetért a mítosszal, míg ez az arány a felsőfokú végzettséggel rendelkezőknél 48,8% volt. Összegezve a válaszadók nagyobb arányban, a középfokú végzettségűek 83,9%-a és a felsőfokú végzettségűek 82,9%-a, választották, azt, hogy inkább egyetértenek ezzel a pénzzel kapcsolatos mítosszal.

15.7. PÉNZÜGYI INTELLIGENCIA FOGALMA

A kérdőív utolsó témaköre a pénzügyi intelligencia fogalmának meghatározása volt. Egy nyitott kérdés segítségével megvizsgáltam, hogy a megkérdezettek mennyire vannak tisztában a pénzügyi intelligencia fogalmával. Az erre a kérdésre adott válaszokat tartalomelemzéssel vizsgáltam. A válaszokból kiderült, hogy a legtöbben értik és tudják is, hogy mit jelent a PIQ, tehát elméletileg tisztában vannak vele, akkor is, ha esetleg nem alkalmazzák az életben megfelelőképpen. A megkérdezettek nagyon kreatív válaszokat adtak ebben a kérdésben is. A legtöbb

válaszban fellelhető volt a racionalitásra, a tudatosságra való utalás, a pénzzel való felelősségteljes bánásmód fontossága, a megfontoltság, a tervezés és a költségvetés készítés jelentősége. **Tartalom szempontjából egy nagy csoportot és két kisebb, tartalmában eltérőbb csoportot különítettem el.**

A nagy csoportban szereplő válaszadók a pénzügy szempontjából közelítették meg a pénzügyi intelligencia sajátos definícióit, ez a csoport magában foglalta a válaszadók 86%-át. Ezt további három alcsoportra bontottam. Az első alcsoporthoz tartozó válaszadók szó szerint értelmezték a pénzügyi intelligenciát és úgy fogalmazták meg, hogy a pénzügyileg intelligens ember tisztában van a pénzügy alapvető fogalmaival, a pénzügyi rendszerrel, az adózással, a mai gazdasággal kapcsolatos helytálló ismeretekkel rendelkezik és ismeri a pénzpiac alapvető termékeit is és ezen ismeretek hasznosításával hozza meg pénzügyekkel kapcsolatos döntéseit. Ide tartozik a megkérdezettek 18%-a. A második alcsoportba tartozó megkérdezettek a mindennapi életet vették alapul a definíciók megfogalmazásához, ez a 86%-ból 55%-ot tesz ki. Köztük mindenki úgy vélekedett, hogy a pénzügyi intelligenciába beletartozik a pénzzel való okos, tudatos bánásmód, a megtakarítások, tartalékok képzése és a hitelek nélküli költségvetés. Véleményük szerint a pénzügyileg intelligens embernek megfelelő a pénzhez való hozzáállása, csak eszközként kezeli az életében, tisztában van az értékével, világosan látja saját anyagi helyzetét, így nem költekezik túl, megfelelő pénzügyi döntéseket hoz és mérlegeli a befektetési lehetőségeket. Továbbá képes fedezni szükségleteit a bevételeiből és még a jövőre gondolva megtakarításokat is képez. A harmadik ide tartozó alcsoport gazdasági szempontok alapján gondolkodott, ez volt a legkisebb arányú a csoportban, a megkérdezettek 13%-a. A definíció lényegét a gazdasági változásokra való pénzügyi reagálásban látták. Úgy nyilatkoztak, hogy a pénzügyileg intelligens személyek az aktuális gazdasági hírek alapján képesek felmérni saját pénzügyi helyzetüknek kockázatait, azokat mérsékelni vagy fedezni tudják, valamint ezek alapján átlátják a rövid- és hosszú távú pénzügyi folyamatokat és megalapozottan, tudnak racionális pénzügyi döntéseket hozni. Továbbá tisztában vannak költségvetésük eszköz- és forrásoldali döntéseik következményeivel.

A két kisebb csoportból az első csoport az intelligencia oldaláról közelítette meg a kérdést. Ebbe a csoportba tartozik a megkérdezettek 9%-a. Megosztottak voltak a megkérdezettek ebből a szempontból is. Volt, aki azt nyilatkozta, hogy vagy rendelkezik valaki pénzügyi intelligenciával, vagy nem. Nem tanulható az iskolapadban, viszont, ha rendelkezik vele az illető, akkor fejleszthető. Mások úgy vélték, hogy a pénzügyi

intelligencia az általános intelligencia része, melyet a pénzügyi problémák megoldására használunk és fejleszthető készség, amely lehet tanult, tapasztalt és veleszületett is. A második kisebb csoportba azokat soroltam, akik nem igazán tudták megfogalmazni gondolataikat a pénzügyi intelligenciával kapcsolatban. Ide tartozott a minta 5%-a.

Összegzőképpen kijelenthetem, hogy többé-kevésbé helyes megfogalmazásokat adtak válaszul a megkérdezettek.

16. A KUTATÁS EREDMÉNYEINEK ÖSSZEGZÉSE

Összességében meglepő válaszokat kaptam a kérdőív legtöbb kérdésére. A szekunder kutatásaim alapján azt a hipotézist állítottam fel, hogy a magyarok nagy része feltehetőleg igen alacsony szintű pénzügyi intelligenciával rendelkezik és ennek tükrében valószínűleg magával a fogalommal sincsenek a legtöbben tisztában. Azonban az eredmények azt igazolják, hogy nagyon is tisztában vannak a válaszadók a pénzügyi intelligencia fogalmával, az más kérdés, hogy ki mennyire alkalmazza azt saját életében. A megkérdezettek fontosnak tartják a megtakarításokat, bár a befektetésekkel kapcsolatban már bizonytalanabbak. Sokan a biztonságos banki portfóliókat vagy állampapírokat tartják a legmegfelelőbb helynek pénzügyi tartalékaik számára és csak igen kis arányban választják a folyamatos passzív jövedelmet biztosító befektetési típusokat. A megkérdezettek nagy része előnyben részesíti a hitelmentes életet, mégis sokan rendelkeznek hiteltartozással, amit többnyire eszközök vásárlására vettek fel. Ez utóbbi nem vall túlzottan magas pénzügyi intelligenciára. Összefoglalva kijelenthetem, hogy a pénzügyi intelligencia alappilléreit a megkérdezettek fontosnak tartják életükben, de gyakran mégis inkább a fogyasztói társadalom által sugallt normák nyernek, mikor a vásárlásra vagy egyéb pénzügyi döntések meghozatalára kerül sor.

A pénzzel kapcsolatos mítoszokkal összefüggésben is érdekes eredményeket kaptam, mivel a válaszadók többsége a boldogságot és a szeretet nem azonosítja a pénz mennyiségével és az abból vásárolt javakkal, annak ellenére, hogy a médiumok által sugározott reklámok célja többnyire ez lenne. Ezzel ellentétben a hatalmat, a biztonságot és a szabadságot már inkább vonják párhuzamba a pénzzel, holott ezek sem feltétlenül pénzfüggő dolgok, viszont tény, hogy egy alaptőke mind a három elérésében segítséget nyújthat.

Véleményem szerint a válaszadók többsége rendelkezik pénzügyi intelligenciával, még ha

csak elméleti szinten is. Azonban, ha ezt nem fejlesztik egyénileg a saját érdekében, akkor az állam feladata lenne az egész állam érdekében. Mivel ha csökken az eladósodottak száma, akkor nő a megtakarítások mennyisége, és ha nő a megtakarítások mennyisége, akkor a bankok biztonságosabban tudnak hiteleket nyújtani, valamint az államnak is kevesebb forrást kellene különböző segélyekbe ölnie.

16.1. LEHETSÉGES MEGOLDÁSI STRATÉGIA

Kutatásom alapján arra következtetek, hogy az átlagosan alacsony pénzügyi intelligencia a fejletlen magyarországi pénzügyi kultúrára vezethető vissza, ami fejleszthető lenne és sürgősen fejlesztésre is szorulna. A válaszadók fontosnak tartják az eredmények alapján a PIQ-t, ezáltal egyre nagyobb az igény a fejlesztésre is. Szükséges lenne lépéseket tenni ebbe az irányba és minél fiatalabb korban megismertetni a gyerekekkel az alapjait, hogy felnőtt korukra elérhessék az anyagi függetlenséget. Úgy gondolom, hogy a közoktatás részévé kellene tenni a PIQ oktatását is. A fejlesztés érdekében már tettek apróbb lépéseket, például rövid reklámblokkokban adnak pénzügyi tanácsokat bizonyos televízió csatornákon, ám úgy vélem, hogy ez még nagyon kevés ahhoz, hogy jelentős változás következzen be az emberek gondolkodásmódjában. A legjobb megoldást szerintem azt jelentené, ha a kormány elindítana egy szerteágazó kampányt, mivel a célközönség az egész lakosság a legkisebbektől a legnagyobbakig. Ennek kivitelezéséhez igénybe vehetné a média legkülönbözőbb eszközeit, reklámoktól kezdve egészen a rövid oktató műsorokig. Azonban, mivel az aktív lakosság nagy részének nincs ideje hosszasan a televízió előtt ülni, szerintem érdemes lenne létrehozni egy oktatóprogramot, melyen a részvétel kötelező jellegű lenne. Továbbá az Oktatásügyi Minisztériumnak be kellene iktatni az órarendekbe egy tanórát, melyen a diákok a pénz gyakorlati alkalmazását és a lehető leghatékonyabb befektetési formáit ismerhetnék meg, sőt már az óvodákban is elkezdhetnék játékosan tanítani a gyerekeket.

Végezetül megállapítanám, hogy a kutatásomnak vannak korlátai. Nem reprezentatív a minta, így az eredmények nem általánosíthatók a teljes magyar lakosságra, de a cél nem is ez volt. Ennek ellenére érdekes eredményeket kaptam, amelyekből tanulságos következtetéseket lehetett levonni.

Kézirat lezárásának időpontja: 2014.04.27.

Irodalomjegyzék

Szakirodalom

Herman J. (2012): A gazdagság útján. InfoGen Bt, Budapest

Kiyosaki, R.T.-Lechter, S.L. (2006): Gazdag papa, szegény papa. Bagolyvár Kiadó, Budapest

Mellan, O. (1997): Barátságban a pénzzel. Helikon Kiadó, Szekszárd

Internetes források

Béres D. (2013): A pénzügyi kultúra - mi is ez valójában?

<http://www.penzugyiszemle.hu/vitaforum/a-penzugyi-kultura-mi-is-ez-valojaban> (letöltés: 2013.11.03. 18:24)

dr. Tóth A. (2009): Út a csirke farihához. In: <http://www.tothandras.hu/blog/index/2009-08-30/ut-a-csirke-farihathoz/> (letöltés: 2013.10.13. 20:53)

Herman J. (2009): A gazdagság útján, <http://agazdagsagutjan.hu/>,
<http://agazdagsagutjan.hu/letolheto-fejezetek/> (letöltés: 2013.10.12. 13:10)

MTESZ előadás (2006): Pénzügyi intelligencia avagy kiút a patkányversenyből,
[http://embereknek.hu. 2006. 11. 20.http://embereknek.hu/?q=penzugyiintelligencia](http://embereknek.hu.2006.11.20.http://embereknek.hu/?q=penzugyiintelligencia)
(letöltés: 2013.09.29. 12:06)

Proaktív coach (2012): Pénzügyi intelligencia, <http://mobilcoach.blog.hu>, 2012.02.14.
http://mobilcoach.blog.hu/2012/02/14/penzugyi_intelligencia (letöltés: 2013.09.29. 14:12)

Szenyán I. (2009): Pénzügyi intelligencia. wellstarsiker.hu, <http://wellstarsiker.hu/cikkek-penzugyi-intelligencia.html> (letöltés: 2013.09.28. 23:01)

Varázspálca (2013): A bukás kockázata avagy mondd, te miért nem vállalkoznál?
<http://szamvarazs.blogspot.hu/>, 2013.02.18.
<http://szamvarazs.blogspot.hu/search/label/v%C3%A1llalkoz%C3%A1sok> (letöltés: 2013.11.02. 17:41)

Varázspálca(2013): Hurrá, nyaralunk! - Vagy mégsem? <http://szamvarazs.blogspot.hu/>,
2013.03.18. <http://szamvarazs.blogspot.hu/search/label/nyaral%C3%A1s> (letöltés:
2013.11.02. 16:37)

Pénzügyi intelligencia:

<http://www.pozitivgondolkodas.com/2013/06/penzugyi-intelligencia-alapok-ii.html>
(letöltés: 2013.10.12. 16:05)

MELLÉKLET

1. MELLÉKLET: A LEGISMERTEBB HITELEK ELŐNYEI ÉS HÁTRÁNYAI

2. táblázat: A legismertebb hitelek előnyei és hátrányai

Hitel fajtája	Kik veszik fel?	Előnye	Veszélye
uzsorakölcsön	szegények	- nincs fedezetvizsgálat - a pénz házhoz jön - az átfutás a lehető leggyorsabb (1-2 nap) - nincs szerződés, írástudatlan ember is felveheti	- kényszerből, már eladósodott élethelyzetben veszik fel, ami ront a helyzeten - nagyon magas a kamat (akár több száz százalék) - erőszakos behajtási módszerek
zálogház, BÁV	szegények	- a bevitt tárgyakért azonnal készpénzt lehet kapni - a nem fizető ügyfél ellen nem lépnek fel erőszakosan	- a cégek messze túlbiztosítják magukat, ezért túl kevés pénzt adnak a tárgyakért - aki vissza szeretné kapni a tulajdonát, annak kamatot kell fizetnie
fogyasztói csoportok	szegények	- a csoportban elvárt megtakarítás pénzügyi fegyelemre szoktatja a résztvevőket	- a befizetés nem térül meg - a befizetéseket nem lehet egy összegben visszakapni - a tagok sorsolás útján jutnak a pénzhez, nincs rá garancia, hogy valaha is kisorsolják őket - ha az előző problémát felismerve a tag az első közgyűlés után kilép, akkor a befizetésének csak egy részét kapja vissza (csak a futamidő végén és kamatok nélkül, ám a különféle megbízási díjakat levonva) - a tagokat nem védi a jog
személyi gyorskölcsön	szegények	- azonnal elérhető készpénz - egyszerű ügyintézés: a pénzt személyesen hozzák ki és személyesen hajtják be	- túl magas a kamat - a hitelt adó erősen érdekelt a kihelyezésben és a behajtásban: a hátrányokat háttérbe szorítva tukmálják a szolgáltatást, a behajtáskor egészen a legális határokig mehetnek el - a szerződésben rögzített feltételek gyakran nehezen értelmezhetők (pl.: a törlesztő részlet nem havi, hanem heti, ettől alacsonynak tűnik, de összességében sok)
tulajdoncseré alapú kölcsön	szegények	- gyorsan készpénzhez lehet jutni	- a hitelfelvevő túlvállalja magát - másvalaki neve kerül a tulajdoni lapra - sokszor ingatlan-maffiás módszert fed
lízíng, visszlízíng,	középosztály	- kis tőkével is értékes ingó- és ingatlanvagyonhoz lehet jutni	- a hitelfelvevő túlvállalja magát

visszabérlés			- másvalaki neve kerül a tulajdoni lapra - általában rövidebb a türelmi időszak, késedelmes fizetés esetén azonnal elveszik a lakást
	gazdagok	- kis tőkével is értékes ingó- és ingatlanvagyonhoz lehet jutni - nem kell a teljes tőkét lekötöni ahhoz, hogy az ember értékes befektetéshez jusson, így párhuzamosan más befektetés is indtható	- egy cég/bank neve kerül a tulajdoni lapra - általában rövidebb türelmi időszak, késedelmes fizetés esetén azonnal elveszik az ingatlant
áruhitel	középosztály	- nem kell takarékoskodni, azonnal hazavihető az áru	- az árba bele van kalkulálva a kamat, felszorozva sokkal többbe kerül, mint egy összegben - az áru kötelezettség - ha az eszköz elromlik nincs fedezet a még fennálló hitelre - sokszor magamutogató, átgondolatlan kiadást takar
	gazdagok	- azonnal megkapható áru - a részletfizetés kellemesebb, mint a teljes ár kifizetése - a felvevőnek átgondolt, forintra lebontott pénzügyi terve van (beleértve a legrosszabb esetet is) - az ár valóban kamatmentes, gyakorlatilag részletre vehető meg (más boltban a termék ugyanannyiba kerül, csak egy összegben) - az áru vagyontárgy vagyis pénzt hoz - az áru nehezen nélkülözhető (pl.: számítógép, tűzhely, hűtőszekrény)	- ha az előnyök teljesülnek, nincs különösebb hátránya
jelzálogkölcsön	középosztály	- jelentős önrész nélkül lehet nagy értékű ingatlanhoz jutni	- magas lehet a kamat - speciális hitelkártya kiváltásához köthetik (előnytelen feltételekkel) - a nagy értékű hitelek (autó, lakás) biztosításhoz kötik (rejtett költségek) - az autó és egyéb műszaki cikkek azonnal veszítenek az értékükből, így a jelzálog meghaladja a piaci értéket - a hitelt akkor is tovább kell fizetni, ha a jelzálog tárgyát ellopják vagy összetörik (pl.: kocsí)
lakáshitel, lakástakarék lakáskassza	középosztály	- azonnali komfortérzetet ad	- kényelemből vagy mohóságból veszik fel, nem megfontolt pénzügyi érvek

		- biztonságérzetet ad - nem kell megtakarítani, lemondani és áldozatokat hozni - kényelmes: biztosított a teljes körű banki ügyintézés - adókedvezmény járhat utána - a lakástakarék/ lakáskassza típusú megtakarítások után adókedvezmény kapható	miatt - a családok a lehetőségihez mérten legalább egyvel nagyobb lakára/házra vesznek fel hitelt, ami évtizedekre ellehetetleníti a megtakarítást - a hitel mögött virtuális valuta vagy egyéb fedezetihiányos termék áll, ezért megjósolhatatlan, hogy a törlesztési feltételek 10-20 év távlatában hogyan változnak
hitelkártyahitel, folyószámlahitel	középosztály	- biztosítja az állandóan hiányzó részt a havi készpénzáramlásban	- ha az adós kicsúszik a határidőből, rendkívül magas a kamat (és a legtöbben nem elég fegyelmezettek, hogy nyomon kövessék a törlesztési határidőket)
	gazdagok	- megfelelő nagyságú és jól tervezhető jövedelem esetén jó áthidaló megoldás szűkösebb hetekben - ha az embernek elég pénzügyi fegyelme van és nem csúszik ki a határidőkből, akkor kamatmentesen használhatja a bank pénzét	- rejtett költségek és buktatók az apróbetűs részben, lábjegyzetben, csillagozott hivatkozásokban: kamat, folyósítási díj, rendelkezésre állási díj, stb. - kisebb összeg miatt is hónapokra el lehet úszni (a havi fizetés mindig törlesztésre megy)
állami támogatások	szegények	- „ingyen kapok az államtól” (szocpol)	- pénzért sosem szabad érzelmi döntéseket hozni (pl.: gyerekvállalás)
állami kedvezmények	középosztály	- „Kedvezményes kamattal kapok az államtól.” (lakáshoz jutási hitel, diákhitel) - egyes fajtáihoz megtakarítás kell (pénzügyi fegyelemre szoktat)	- aki nem arra költi az adott hitelt, amire felvette, bajba kerülhet - korlátozott a felhasználása: aki nem az adott célra használja, nem kapja meg a támogatást a megtakarítása után - aki mégsem kapja meg a támogatást, annak kevés kamatot írnak jóvá, sőt a kamat lehet negatív is (vagyis az illető még veszthet is az ügyön)
viszsa nem térítendő pályázati támogatások	gazdagok	- az állam hozzátesz a magánszemély megtakarításához - a megtakarításért cserébe adókedvezmény jár - alapos pénzügyi tervezés előzi meg	- az előnyök fennállása esetén nincs különösebb hátránya
mikrohitel	gazdag mentalitású kispénzű emberek	- pénzt hozó befektetésbe (vagyonba) fektetik be, tehát jövedelmet termel	- rossz üzletmenet esetén nem hozza be az árát
befektetési hitel, üzleti hitel	gazdagok	- pénzt hozó befektetésbe (vagyonba) fektetik be, tehát jövedelmet termel - nem a saját tőkét kell befektetni ahhoz, hogy rendszeres jövedelem- és profitforrása legyen	- rossz üzletmenet esetén nagy bukás lehet belőle (a cég csődbe megy, a hitel marad)

Forrás: Herman [2012] 89-92.o.

2. MELLÉKLET: SPSS KERESZTTÁBLÁK (AHOL VOLT SZIGNIFIKÁNS KAPCSOLAT)

Hitelfelvétel*Nem

Crosstab

% within Nem

		Nem		Total
		Nő	Férfi	
Hitelfelvétel	Igen	33,3%	55,9%	41,0%
	Nem	66,7%	44,1%	59,0%
Total		100,0%	100,0%	100,0%

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)	Exact Sig. (2-sided)	Exact Sig. (1-sided)
Pearson Chi-Square	4,717 ^a	1	,030	,034	,025
Continuity Correction ^b	3,831	1	,050		
Likelihood Ratio	4,690	1	,030		
Fisher's Exact Test					
Linear-by-Linear Association	4,670	1	,031		
N of Valid Cases	100				

a. 0 cells (,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 13,94.

b. Computed only for a 2x2 table

Tanulmány/ Hitelfelvétel célja* Iskolai végzettség

Crosstab

% within Iskolai végzettségek

		Iskolai végzettségek		Total
		Középfokú képzettség	Felsőfokú képzettség	
Tanulmány/ cél	Nem választotta	100,0%	82,9%	93,0%
	Választotta		17,1%	7,0%
Total		100,0%	100,0%	100,0%

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)	Exact Sig. (2-sided)	Exact Sig. (1-sided)
Pearson Chi-Square	10,831 ^a	1	,001		
Continuity Correction ^b	8,368	1	,004		
Likelihood Ratio	13,250	1	,000		
Fisher's Exact Test				,001	,001
Linear-by-Linear Association	10,723	1	,001		
N of Valid Cases	100				

a. 2 cells (50,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 2,87.

b. Computed only for a 2x2 table

Saját autó/ hitelfelvétel célja*Nem

Crosstab

% within Nem

		Nem		Total
		Nő	Férfi	
Saját autó/ cél	Nem választotta	89,4%	67,6%	82,0%
	Választotta	10,6%	32,4%	18,0%
Total		100,0%	100,0%	100,0%

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)	Exact Sig. (2-sided)	Exact Sig. (1-sided)
Pearson Chi-Square	7,190 ^a	1	,007		
Continuity Correction ^b	5,792	1	,016		
Likelihood Ratio	6,830	1	,009		
Fisher's Exact Test				,012	,009
Linear-by-Linear Association	7,118	1	,008		
N of Valid Cases	100				

a. 0 cells (,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 6,12.

b. Computed only for a 2x2 table

Egyéb/ Hitelfelvétel*Nem

Crosstab

% within Nem

		Nem		Total
		Nő	Férfi	
Egyéb /cél	nem választotta	100,0%	91,2%	97,0%
	választotta		8,8%	3,0%
Total		100,0%	100,0%	100,0%

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)	Exact Sig. (2-sided)	Exact Sig. (1-sided)
Pearson Chi-Square	6,004 ^a	1	,014	,037	,037
Continuity Correction ^b	3,354	1	,067		
Likelihood Ratio	6,655	1	,010		
Fisher's Exact Test					
Linear-by-Linear Association	5,944	1	,015		
N of Valid Cases	100				

a. 2 cells (50,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 1,02.

b. Computed only for a 2x2 table

Megtakarítás befektetése*Nem

Crosstab

% within Nem

		Nem		Total
		Nő	Férfi	
Megtakarítás befektetése	Igen	25,8%	50,0%	34,0%
	Nem	74,2%	50,0%	66,0%
Total		100,0%	100,0%	100,0%

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)	Exact Sig. (2-sided)	Exact Sig. (1-sided)
Pearson Chi-Square	5,877 ^a	1	,015	,025	,014
Continuity Correction ^b	4,846	1	,028		
Likelihood Ratio	5,766	1	,016		
Fisher's Exact Test					
Linear-by-Linear Association	5,818	1	,016		
N of Valid Cases	100				

- a. 0 cells (,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 11,56.
b. Computed only for a 2x2 table

Banki befektetési alap/ befektetés*Iskolai végzettség

Crosstab

% within Iskolai végzettségek

		Iskolai végzettségek		Total
		Középfokú képzettség	Felsőfokú képzettség	
Banki befektetési alap/ befektetés	nem választotta	93,2%	78,0%	87,0%
	választotta	6,8%	22,0%	13,0%
Total		100,0%	100,0%	100,0%

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)	Exact Sig. (2-sided)	Exact Sig. (1-sided)
Pearson Chi-Square	4,923 ^a	1	,027	,035	,028
Continuity Correction ^b	3,673	1	,055		
Likelihood Ratio	4,869	1	,027		
Fisher's Exact Test					
Linear-by-Linear Association	4,874	1	,027		
N of Valid Cases	100				

- a. 0 cells (,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 5,33.
b. Computed only for a 2x2 table

Banki lekötés /befektetés*Nem

Crosstab

% within Nem

		Nem		Total
		Nő	Férfi	
Banki lekötés/ befektetés	nem választotta	84,8%	67,6%	79,0%
	választotta	15,2%	32,4%	21,0%
Total		100,0%	100,0%	100,0%

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)	Exact Sig. (2-sided)	Exact Sig. (1-sided)
Pearson Chi-Square	4,002 ^a	1	,045	,068	,043
Continuity Correction ^b	3,033	1	,082		
Likelihood Ratio	3,842	1	,050		
Fisher's Exact Test					
Linear-by-Linear Association	3,962	1	,047		
N of Valid Cases	100				

a. 0 cells (,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 7,14.

b. Computed only for a 2x2 table

Ingatlan/befektetés* Iskolai végzettség

Crosstab

% within Iskolai végzettségek

		Iskolai végzettségek		Total
		Középfokú képzettség	Felsőfokú képzettség	
Ingatlan/ befektetés	nem választotta	100,0%	90,2%	96,0%
	választotta		9,8%	4,0%
Total		100,0%	100,0%	100,0%

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)	Exact Sig. (2-sided)	Exact Sig. (1-sided)
Pearson Chi-Square	5,996 ^a	1	,014	,026	,026
Continuity Correction ^b	3,724	1	,054		
Likelihood Ratio	7,374	1	,007		
Fisher's Exact Test					
Linear-by-Linear Association	5,936	1	,015		
N of Valid Cases	100				

a. 2 cells (50,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 1,64.

b. Computed only for a 2x2 table

Üzlet/befektetés*Nem

Crosstab

% within Nem

		Nem		Total
		Nő	Férfi	
Üzlet/ befektetés	nem választotta	98,5%	85,3%	94,0%
	választotta	1,5%	14,7%	6,0%
Total		100,0%	100,0%	100,0%

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)	Exact Sig. (2-sided)	Exact Sig. (1-sided)
Pearson Chi-Square	6,923 ^a	1	,009	,017	,017
Continuity Correction ^b	4,782	1	,029		
Likelihood Ratio	6,634	1	,010		
Fisher's Exact Test					
Linear-by-Linear Association	6,854	1	,009		
N of Valid Cases	100				

a. 2 cells (50,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 2,04.

b. Computed only for a 2x2 table

Üzlet/befektetés* Iskolai végzettség

Crosstab

% within Iskolai végzettségek

		Iskolai végzettségek		Total
		Középfokú képzettség	Felsőfokú képzettség	
Üzlet/ befektetés	nem választotta	98,3%	87,8%	94,0%
	választotta	1,7%	12,2%	6,0%
Total		100,0%	100,0%	100,0%

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)	Exact Sig. (2-sided)	Exact Sig. (1-sided)
Pearson Chi-Square	4,729 ^a	1	,030	,041	,041
Continuity Correction ^b	3,050	1	,081		
Likelihood Ratio	4,850	1	,028		
Fisher's Exact Test					
Linear-by-Linear Association	4,682	1	,030		
N of Valid Cases	100				

a. 2 cells (50,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 2,46.

b. Computed only for a 2x2 table

Pénz=Szabadság*Iskolai végzettség

Crosstab

% within Iskolai végzettségek

		Iskolai végzettségek		Total
		Középfokú képzettség	Felsőfokú képzettség	
Pénz= szabadság	Egyáltalán nem értek egyet	13,6%	2,4%	9,0%
	Általában nem értek egyet	3,4%	14,6%	8,0%
	Általában egyet értek	47,5%	34,1%	42,0%
	Teljes mértékben egyetértek	35,6%	48,8%	41,0%
Total		100,0%	100,0%	100,0%

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	9,193 ^a	3	,027
Likelihood Ratio	9,815	3	,020
Linear-by-Linear Association	1,693	1	,193
N of Valid Cases	100		

a. 3 cells (37,5%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 3,28.