

Gyerekek és fogyasztói csábítások

Pénzügyi személyiségteszt gyerekeknek¹

Németh Erzsébet^a – Luksander Alexandra^b – Martus Bettina^c

^aBudapesti Metropolitan Egyetem, ^b Állami Számvevőszék,

^c Budapesti Corvinus Egyetem

A TANULMÁNY CÉLJA

Kutatásunk a tinédzserek (10-14 évesek) pénzügyi attitűdjeinek feltárására irányult. Célja a vizsgált gyermekek válaszait összehasonlítani a felnőtteknek szóló Pénzügyi Személyiség Teszt eredményeivel.

ALKALMAZOTT MÓDSZERTAN

A kérdőív 20 kérdésből áll, és a kitöltők (2067 felső tagozatos) egytől ötig értékelhetik, hogy mennyire jellemző rájuk egy-egy pénzügyekkel kapcsolatos tulajdonság, viselkedés, attitűd.

LEGFONTOSABB EREDMÉNYEK

Az eredmények azt mutatják, hogy a felső-tagozatos korosztály a feltételezettnél magasabb szintű pénzkezelési képességekkel, kiforrott pénzügyi szokásokkal rendelkezik, hajlandóak a pénzért dolgozni, pontosan tudják, mennyi pénzük van, és minek mennyi az ára. A felnőtteknél sokkal inkább ki vannak téve a fogyasztásra ösztönző csábításoknak, emiatt gyakrabban kerülnek pénzügyi zavarba, nem mindig tudják, mire megy el a pénzük. Ugyanakkor a gyerekek kevésbé várják el a szülőktől, hogy mindent megadjanak nekik, mint a szülők saját maguktól. A vizsgálat három klaszterbe sorolja a válaszoló gyermekeket: 1. tudatos beosztók, 2. költelezők, 3. pénzügyeikhez nem értő passzívok.

GYAKORLATI JAVASLATOK

A költelezőknek a vásárlási impulzusok kontrollját, a tervezést és a beosztást kell megtanulniuk, míg a pénzügyileg sérülékeny, passzív csoportnak tudást, pénzügyi stratégiát, megküzdési képességet és motivációt is tanulniuk kell.

Kulcsszavak: pénzügyi személyiség, attitűd, viselkedés teszt, gyermekek

¹ A szerzők köszönetet mondanak a Pénziránytű Alapítványnak a kutatásban nyújtott támogatásért.

CÉLOK, ELŐZMÉNYEK

Minden gazdasági szereplő elemi érdeke, hogy az ország polgárai tájékozottak legyenek a pénzügyek területén, és pénzügyi döntéseiket kellő körültekintéssel hozzák meg. Számos országban, így hazánkban is ezért nemzetstratégiai prioritásként határozzák meg a lakosság pénzügyi kultúrájának fejlesztését. 2017-ben elkészült a Pénzügyi tudatosság fejlesztésének stratégiája, amely 7 évet ölel fel, két éves cselekvési tervekre bontva annak gyakorlati megvalósítását. Ahhoz, hogy egy pénzügyi kultúrát fejleszteni hivatott stratégia sikeres legyen a nemzetközi tapasztalatok alapján nélkülözhetetlen, hogy kialakítása kutatásokra, felmérésekre alapozva, körültekintő előkészítést, tervezést követően történjen meg, illetve a stratégia értékelése, esetleges módosítása szintén kutatási eredményeken alapuljon (Jakovác – Németh 2017).

Fenti megfontolások alapján a Pénziránytű Alapítvány pénzügyi kultúrát segítő szerteágazó tevékenységét tudományos kutatásokra alapozza. Ennek keretében 2015-ben egy felnőtteknek szóló pénzügyi személyiség-kérdőívet jelentetett meg a honlapján (www.penziranytu.hu). A tesztet a bemutatkozás után mindössze két héttel mintegy 3000 felhasználó töltötte ki (Németh és tsai. 2016). A kutatás képet adott a magyar lakosság pénzügyi szokásairól, attitűdjeiről, legjellemzőbb problémáiról és megküzdési stratégiáiról. Számos piaci és tudományos kutatás, valamint gyakorlati kezdeményezés ugyanis a pénzügyi tudás mentén ragadja meg a pénzügyi kultúra mérését és fejlesztését, amely törekvés a többi tényező vizsgálata – és szükség esetén fejlesztése – nélkül nem tudja elérni kívánt hatását. A pénzügyi attitűdök olyan tényezők, amelyek befolyásolhatják a fogyasztók magatartását, preferenciáit és ezen keresztül termék- és szolgáltatásválasztását (Zsótér – Nagy 2012).

Jelen kutatás a tinédzserek (10-14 évesek) pénzügyi attitűdjeinek feltárására irányul. A Pénziránytű Alapítvány a korábbi, felnőtteknek szóló Pénzügyi Személyiség Teszt gyermekváltozatának elkészítésével bízta meg Németh Erzsébetet, a felnőtteknek szóló teszt megalkotóját, amely így lehetőséget teremtett nem csupán a tinédzserek pénzügyi szokásainak, attitűdjeinek feltárására, de a felnőttekkel való összehasonlításra is. A gyerekekkel végzett kérdőíves felmérések egyik nehézsége a célcsoport elérése. A kérdőív kitöltésére a 2018-ban negyedik alkalommal megrendezésre kerülő Pénz7 programsorozat keretében hívták fel a gyerekek figyelmét. A kezdeményezéshez 2018-ban több mint 1200 iskola, illetve több mint 1600 tanár és így több mint 200 ezer diák csatlakozott.

További nehézséget jelenthet gyerekek esetében, hogy a kérdőív szerkesztése során figyelembe kell venni a célcsoport sajátosságait: a gyerekek érettségének megfelelően kell a kérdéseket megfogalmazni és a kérdések számát meghatározni. A kérdőívek kitöltése minden esetben teljeskörű volt, ami arra utal, hogy sikerült a gyerekek számára érthető, a figyelmüket megfelelően lekötő kérdéssort kidolgozni.

Kutatásunkkal célunk a pénzügyi kultúra fejlesztéséhez tudományos alapot biztosítani.

SZAKIRODALMI ÁTTEKINTÉS

A tizenéves gyermekek pénzügyi attitűdjeiről, szokásairól kevés kutatás jelent meg. A kutatások legtöbbje a pénzügyi ismeretek, illetve kalkulációs képességek tekintetében vizsgálta a korosztályt. Ugyanakkor több fontos kutatás arra hívja fel a figyelmet, hogy a pénzügyi személyiségbeli különbségek viszonylag korai életszakaszban kimutathatóak.

Grinstein-Weiss et al. (2011) szerint a pénzügyi kultúra, a pénzügyi ismeretek, készségek gyarapítása a gyermekkorban megalapozottabb pénzügyi döntésekhez, magatartásokhoz vezet. A pénzköltésre és megtakarításra vonatkozó gyakorlat, szemlélet már korán kialakul a gyermekekben, és végigkíséri őket, ha van is lehetőség a változásra később (Koh & Lee 2010).

A stanfordi egyetem „Nagy mályvacukor teszt” néven elhíresült kísérlete azt vizsgálta, hogy négy éves kisgyerekek mennyire képesek hosszabb távon gondolkodni, és egy távolabbi cél érdekében lemondani az éppen aktuális vágyaik azonnali teljesítéséről, illetve ez miképpen befolyásolja a későbbi életüket, jól-létüket (Mischel 1989). A gyerekeket egy szobába vezették, ahol egy asztalon egy tál volt, benne egy szem finom mályvacukor. A gyerekeknek azt mondta kísérletvezető, hogy most el kell mennie egy rövid időre, és ha visszajön, ad még egy cukorkát, ha a kisgyerek kibírja, hogy addig nem eszi meg az oda kikészítettet. A gyerekek viselkedését rejtett kamarával figyelték, míg a vizsgálatvezető mintegy 15 perc után visszatért. Volt, aki azonnal megette a cukorkát, volt, aki némi vívódás után ette meg. Volt, aki nagy önuralmat tanúsítva, végig a cukorkán tartva a szemét, de kibírta, hogy ne egye meg. És voltak olyan gyerekek, akik játékkal terelték el a figyelmüket, és szintén nem ették meg a cukorkát.

A stanfordi egyetem kutatói a hatvanas években végezték el először a „marshmallow tesztet”, aztán 18 évig nyomon követték a kísérletben részt vevő gyerekek életét, s megállapították: azok a gyerekek, akiknek megvolt a képességük, hogy kivárják a második cukorkát, sikeresebbek voltak az iskolában, boldogabbak, elfogadottabbak az életben. Ezek a gyerekek jobban tudtak takarékoskodni, hosszabb távú célokat kitűzni, és azokat megvalósítani. A kutatók szerint a „Nagy mályvacukor teszt” végül is a pénzügyi kultúra és sikeresség egyik legjobb előrejelzőjének bizonyult. Ugyanakkor árnyalja a képet egy a Psychological Science-ben frissen megjelent kutatás (Watts et al. 2018), mely szerint a kamaszkori szociális viselkedés sokkal kevésbé függ össze a „marshmallow” teszt eredményeivel, mint azt az eredeti kutatást végzők állítják. Ugyanakkor a pénzügyi viselkedés legalább ilyen mértékben a szülők végzettségével és a vizsgált gyermekek kognitív képességeivel függ össze.

A pénzügyi döntések gyökerei a szocializációs folyamatig nyúlnak vissza. A pénzügyi szocializáció az a tanulási folyamat, amelynek során a fiatalok elsajátítják a pénzzel kapcsolatos ismereteket, és a pénzkezelés módjait, valamint olyan készségeket és képességeket fejlesztenek ki, amelyek szükségesek a mindennapi pénzügyi gyakorlathoz, mint például a költségvetés készítéséhez, a banki és biztosítási szolgáltatások igénybe vételéhez, a megtakarításhoz és a hitelkártya használatához (Bowen 2002).

A szülők szocializációs hatása és a pénzügyi ismeretek között igen erős összefüggést találtak kutatások, például Norvilitis és MacLean (2010) vizsgálata, mely a szülők instrukcióinak hatását mutatták ki az egyetemisták hitelkártya tartozására. Soisson (2018) tanulmánya rámutat, hogy nem az a jó, ha a szülő mindent megvesz a karácsonyi kívánságlistáról, ugyanis azok a gyerekek, akiknek nem kell fontossági sorrendet felállítaniuk például a karácsonyi kívánságaik között, nem fogják megtanulni, hogy pénzügyileg tudatosak legyenek.

A fiatalok pénzügyi kultúrája szempontjából a család mellett az iskolának is jelentős szerepe van. A témával foglalkozó kutatások eredményei azt mutatják (Shim et al. 2010, Lusardi et al. 2010, Borodich et al. 2010), hogy a pénzügyekkel kapcsolatos tanórák emelik a diákok pénzügyi kultúráját. Lusardi és Mitchell (2007) kimutatták, hogy a megfelelő pénzügyi oktatás előnyös hatással van az öngondoskodásra és növeli a nyugdíj-előtakarékosság arányát.

A legtöbb hazai kutatás a középiskolás korosztályt vizsgálja. Mészáros (2017) kutatási eredményei rámutatnak, hogy a családi mintákon kívül a pedagógusok, a gyermekeket körülvevő fontos

személyek attitűdjei és a gyermek saját tapasztalatai is alakítják a pénzügyi attitűdöket. Imre és Hergár (2017) kutatásai emellett arra hívják föl a figyelmet, hogy a középiskolások rendelkeznek bizonyos mértékű pénzügyi kompetenciával: csaknem háromnegyedükre jellemző az, hogy zsebpénzzel gazdálkodnak, vagy valamilyen munkával már szert tettek önálló keresetre. Majdnem minden második diáknak van bankkártyája vagy bankszámlája. Legtöbbjük (86 %-uk) takarékoskodik, félretesz pénzt a nagyobb tervezett kiadásokra. Csak harmaduk tartja elfogadhatónak, vagy hiteltől finanszírozza a tanulmányait, a többiek inkább szeretnék elkerülni ezt a helyzetet. De amiben szinte mindannyian egyetértenek – tíz gyerekből kilenc –, fontos az, hogy a pénzügyi ismeretek szerepeljenek az iskolák tanterveiben.

Egy, a soproni és kapuvári középiskolai diákok pénzügyi kultúráját vizsgáló kutatás azt találta, hogy a fiatalok pénzügyi kultúrája követi a szülőikét, ez pedig a társadalmi különbségek konzerválásával járhat. Az eredmények szerint az iskola és a tömegkommunikáció nem képes ezeket a hátrányokat ellensúlyozni (Kulcsár – Kovácsné 2011). Mandrik és szerzőtársai (2005) a fiatal felnőttek esetében a közvetlen szülői tanítás helyett a szülői magatartásformák megfigyelését találták erőteljesebben jelenlévő tényezőnek a fogyasztói magatartás szempontjából.

A fiatalok zsebpénz használati szokása szintén fontos elemét jelenti a fogyasztói szocializációnak (McNeal 2007), mely segíti őket a fogyasztói magatartásminták elsajátításában, ugyanakkor a zsebpénz, mint az egyik pénzügyi szocializáció befolyásoló jelenség, szerepe vitatott (Zsótér 2017).

Egy 2011-2012-ben Budapest, Kelet-Magyarország (Miskolc, Debrecen, Nyíradony) és Nyugat-Magyarország (Sopron) több középfokú oktatási intézményében végzett kutatás eredményei szerint jelentős különbségek tapasztalhatók a gimnazisták, gazdasági középiskolások és az egyéb középiskolába járók pénzügyi kultúrája között (Hornyák 2013). A szakmai tanulmányokat folytató középiskolások társaiknál alaposabb pénzügyi tájékozottsággal rendelkeznek, amely pénzügyi viselkedésükben is megmutatkozik: többségük elutasítja a későbbi hitelfelvételt, és fontosnak tartja a jövőre vonatkozó megtakarításokat. A fiatalok – iskolatípustól függetlenül – legcsekélyebb ismeretekkel a diákhitelről és a hitelkártyáról rendelkeztek.

Bay et al. (2013) svéd középiskolások körében folytatott kutatása arra hívja fel a figyelmet, hogy a pénzügyi oktatásoknak a fiatalok pénzzel szembeni attitűdjéből kellene kiindulniuk, nem pedig a pénzügyekkel kapcsolatos definíciók

megtanulásából. Mivel a hasonló életkorú fiatalok különböznek a pénzügyi attitűdök tekintetében, egy hatékony pénzügyi oktatási programnak képesnek kell lennie a különböző pénzügyi készséggel, tudással és képességgel rendelkező diákok képzési igényeit kielégíteni.

A gyermekek megfelelő pénzügyi szocializációja azért is fontos, mert a fiataloknak már nagyon korán fontos pénzügyi döntéseket kell meghozniuk, amelyek egész életükre hatással lehetnek. A fejlett országok nagy részében számos fiatalnak óriási hitelkártya- és diákhitel-tartozása van. Például egy Nagy-Britanniában végzett kutatás szerint a megkérdezett 16–24 év közötti korosztály 50%-ának volt folyószámlahitele, 34%-ának pedig hitelkártyája, amelyeken a felhalmozódott adósság a vizsgált két év alatt 15%-kal nőtt (Samy et al. 2008). A gyermekek pénzügyi kultúrája emellett befolyásolja a későbbi pénzügyi magatartást, mely összefüggést tanulmányok is alátámasztják. Elliott et al. (2011) azt találták, hogy az egyének serdülőkori és fiatal felnőttkori gazdasági magatartása összefügg egymással, így például a serdülőkori megtakarítások mértéke előrejelzi a fiatal felnőttkori megtakarítások mértékét. Ahogy azt a fejzetet elején már írtuk, Walter Mischelnek (2014), az amerikai Stanford Egyetem professzorának vizsgálata szerint azok a gyerekek, akik négyévesen képesek késleltetni szükségleteik kielégítését, a jövőben is képesek lesznek önkontrollt gyakorolni és a jövőbeli következményekre fókuszálni.

Egy a hazai felsőoktatásban tanuló fiatalok körében végzett kutatás eredményei szerint a középiskolai gazdasági képzés csak a pénzügyi tudás elméleti aspektusára gyakorol pozitív hatást, a gyakorlati tudásra nem (Luksander et al. 2014), mely eredmény a hazai gazdasági oktatás reformjának szükségességére világít rá.

Egy 2012-ben készült felmérés a magyar felsőoktatásban tanuló fiatalok szegmenseit határozta meg pénzügyi attitűdjeik és hitelekkel kapcsolatos véleményük alapján (Zsótér 2017), amely a következő eredményeket hozta: 1. konzervatívak, 2. lazák, 3. tapasztaltak. A konzervatívak csoportja nagyon alacsony kockázatvállalási hajlandósággal, magát tudatosnak tartó vélekedéssel jellemezhető, valamint kimagaslóan erős náluk a pénzügyekhez kapcsolódó morális értékek figyelembevételé. A lazák csoportja kevésbé tudatos és magas kockázatvállalási hajlandósággal írható le, inkább rövidtávú gondolkodó egyénekből áll. A tapasztaltak csoportja pénzügyileg tudatos, nagyon alacsony kockázatvállalási hajlandósággal és magas morális értékekkel jellemezhető. A tanulmány rávilágított arra, hogy a felsőoktatásban tanuló fiatalokat

pénzügyi kultúra szempontjából nem tekinthetjük homogénnek.

Németh és munkatársai (2016) egy 36 tételes skála segítségével mérték a felnőtt korosztály pénzügyi attitűdjeit, szokásait, személyiségjellemzőit. A következő kilenc személyiség-típust azonosították:

1. Kispénzű, beosztók
2. Pénznyelő (a mértéktartó ellentéte)
3. Rend értéket teremt
4. Árérzékeny
5. Gyűjtögető
6. Tervező
7. Egyszer hopp, másszor kopp
8. Dolgos
9. Nem tudja kézben tartani a pénzügyeit.

Utóbbi kutatás eredményeit felhasználjuk jelen kutatás összehasonlító elemzéséhez.

KÉRDÉSEK, HIPOTÉZISEK

Jelen kutatás a tinédzserek (10-14 évesek) pénzügyi attitűdjeinek feltárására irányult. Célja továbbá a vizsgált gyermekek válaszait összehasonlítani a felnőtteknek szóló Pénzügyi Személyiség Teszt eredményeivel (Németh és tsai. 2016).

K1: Milyen pénzügyi attitűdök jellemzik a felső tagozatos iskolásokat?

H1: (a) A vizsgált gyerekek nehezen állnak ellen a fogyasztói társadalom csábításainak, (b) ugyanakkor saját pénzügyeikben önállóak és kompetensek, (c) gyakran kerülnek pénzügyi zavarba.

K2: Milyen klasztereket képezhetünk pénzügyi attitűdjük alapján?

H2: Feltételezésünk szerint a vizsgált gyermekek pénzügyi attitűdjei szerint háromféle csoport képezhető: (a) a pénzügyeikben kompetensek, (b) a költelezők és (c) a tudatlanok.

K3: Milyen különbséget mutatnak a gyermekek és felnőttek válasza a pénzügyi attitűdjeik tekintetében?

H3: (a) A felnőttek és a gyerekek eltérnek pénzügyi attitűdjeik tekintetében. (b) A gyermekek a felnőtteknél nehezebben kontrollálják a pénzügyeiket és állnak ellen a vásárlási impulzusoknak.

MÓDSZEREK

A gyermekeknek szóló kérdőív 20 kérdésből álló úgynevezett Likert-skála. A kitöltők egytől ötig értékelhetik, hogy mennyire jellemző rájuk egy-egy pénzügyekkel kapcsolatos tulajdonság, viselkedés, attitűd. A kitöltés után a számítógép azonnal megmutatja az elért eredményt, és megrajzolja a gyermek pénzügyi személyiség profilját: takarékos, dolgos, tudatos, mértékletes, illetve a kapott

eredmények alapján tanácsokat kap pénzügyi személyiségének fejlesztésére.

Jelen kutatás a gyermekek számára kifejlesztett pénzügyi személyiség teszt eredményeinek statisztikai feldolgozására és prezentálására vonatkozik. A kérdőívben 20, a pénzügyi vélekedések, szokások, attitűdök vizsgálatára szolgáló állítás szerepelt. Az egyes állításokkal való egyetértést a válaszadóknak egy 5 fokozatú skálán kellett megítélniük, ahol az átkódolást követően az 1-es érték a teljes egyet nem értést, az 5-ös a teljes egyetértést jelölte. Az adatbázis 2067 megkérdezett, felső tagozatos (10-14 éves) korosztály válaszait tartalmazza.

Statisztikai elemzés

Az adatok elemzéséhez leíró statisztikai módszereket – átlag- és szórásszámítás – klaszterelemzést és független kétmintás t-próbát alkalmaztunk. A kétmintás t-próba során a gyerekek és felnőttek válaszainak átlagpontszámát hasonlítottuk össze, hogy a szignifikáns különbségeket megvizsgáljuk.

A klaszterelemzés olyan dimenziócsökkentő eljárás, amellyel a megfigyelési egységeket viszonylag homogén csoportokba tudjuk sorolni. A klaszterelemzés során elsőként hierarchikus klaszterelemzést végeztünk a klaszterek számának meghatározása érdekében, majd az eredmények alapján K-közép klaszteranalízis segítségével azonosítottuk a konkrét csoportokat.

EREDMÉNYEK

Válaszok megoszlása

Elsőként megvizsgáltuk a 20 attitűdállítás esetében a válaszok megoszlását, melyet az 1. táblázat szemléltet.

A megkérdezett gyerekek közül a legtöbben (52,5%) teljes mértékben azzal az állítással értettek egyet, hogy „Szeretek a barátaimmal szórakozni”, melyet az „Én döntöm el, mire költöm a pénzem” állítás követ (47,3%), ami a válaszadók alacsony életkorát tekintve kissé meglepőnek tűnhet. Pozitív fejleménynek tekinthető, hogy a gyerekek több, mint kétötöde teljes mértékben egyetértett azokkal az állításokkal, miszerint „Ha szeretnék valamit megvenni, gyűjtök rá”, „Pontosan tudom, mennyi pénzem van, és hogyan akarom elkölteni” és „Szeretek úgy több pénzhez jutni, hogy megdolgozom érte”, melyek mind a pénzügyi tudosságra utalnak. Szintén pozitív eredményt mutatnak azok az állítások, melyet a legtöbb válaszadó ítelt egyáltalán nem jellemzőnek. Ezek az „Időnként nem is tudom, mire költöttem el a pénzemet”, „A pénz nálam, ahogy jön, el is megy”, „Van néhány rossz szokásom, ami csak úgy viszi a pénzt” és „Előfordul velem, hogy nem jövök ki a pénzemből”. Bár feltételezhetően ezen állításokkal való egyet nem értésben az életkori sajátosságok is jelentős szerepet játszanak (pl.: alacsony saját jövedelem, szülői felügyelet stb.), így kérdéses, hogy az idő múlásával ezek az attitűdök mennyire bizonyulnak majd stabilnak.

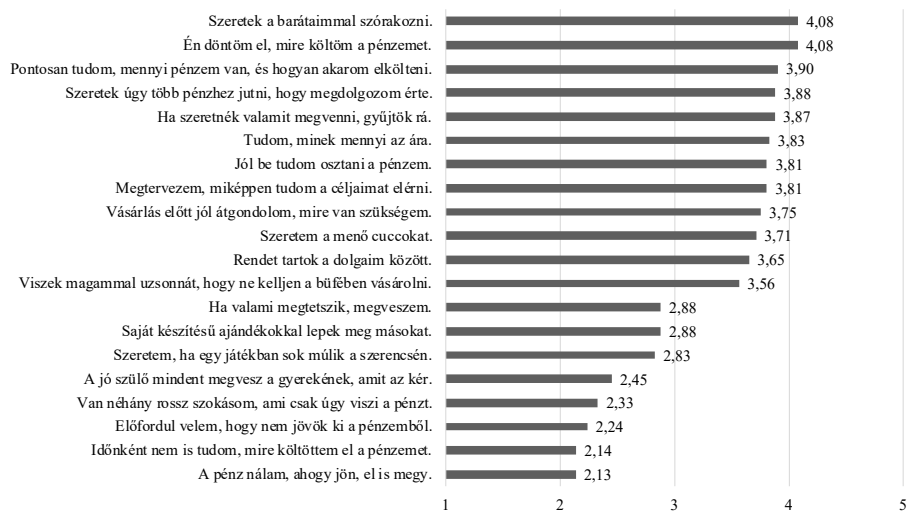
Amennyiben nem csak a két szélsőséges válaszlehetőséget vesszük figyelembe, hanem minden attitűdállításához hozzárendeljük a pontszámok átlagát, az attitűdállítások hasonló sorrendjét figyelhetjük meg. Ezt szemlélteti az 1. számú ábra.

1. táblázat: A kérdésekre adott válaszok megoszlása (darab) N=2067

	Egyáltalán nem jellemző (1)	Kis mértékben jellemző	Átlagosan jellemző	Eléggé jellemző	Teljes mértékben jellemző (5)
Ha szeretnék valamit megvenni, gyűjtök rá.	119	173	401	531	843
Tudom, minek mennyi az ára.	94	161	471	618	723
Pontosan tudom, mennyi pénzem van, és hogyan akarom elkölteni.	117	166	382	538	864
Ha valami megtetszik, megveszem.	226	672	595	274	300
Időnként nem is tudom, mire költöttem el a pénzemet.	1013	394	252	177	231
Szeretem a menő cuccokat.	145	233	458	470	761
Van néhány rossz szokásom, ami csak úgy viszi a pénzt.	791	478	348	225	225
Viszek magammal uzsonnát, hogy ne kelljen a büfében vásárolni.	300	237	369	320	841
Rendet tartok a dolgom között.	151	201	497	588	630
Előfordul velem, hogy nem jövök ki a pénzemből.	762	560	386	209	150
Szeretek a barátaimmal szórakozni.	114	147	285	436	1085
Szeretek úgy több pénzhez jutni, hogy megdolgozom érte.	133	152	409	509	864
Megtervezem, miképpen tudom a céljaimat elérni.	101	167	490	581	728
A pénz nálam, ahogy jön, el is megy.	918	474	328	173	174
Vásárlás előtt jól átgondolom, mire van szükségem.	133	185	448	592	709
Én döntöttem el, mire költöttem a pénzemet.	86	118	328	557	978
Saját készítésű ajándékokkal lepek meg másokat.	363	477	590	322	315
Jól be tudom osztani a pénzem.	118	151	449	637	712
A jó szülő mindent megvesz a gyerekének, amit az kér.	609	523	534	199	202
Szeretem, ha egy játékban sok múlik a szerencsén.	477	418	517	294	361

Forrás: saját szerkesztés

1. ábra: Az attitűdállításokhoz tartozó átlag pontszám



Forrás: saját szerkesztés

Pénzügyi személyiségtípusok

A válaszok alapján ezt követően klasztereket képeztünk, mellyel célunk a gyermekek csoportosítása volt pénzügyi attitűdjük alapján. Először hierarchikus klaszter elemzést végeztünk a klaszterek számának meghatározása érdekében. Az eredmények alapján 3 klaszter rajzolódik ki

– a 3. klaszter után jelentősen megnő a távolság mértékét jelző koefficiens értéke –, majd nem-hierarchikus, K-közép klaszteranalízis segítségével azonosítottuk a konkrét csoportokat. A klaszterek jellemzése érdekében megvizsgáltuk a 20 attitűdállítás átlagértékét az egyes klaszterekben. A kapott értékeket a 2. számú táblázat szemlélteti.

2. táblázat: Klaszterek átlagértékei, N=2067

	1. klaszter	2. klaszter	3. klaszter
Ha szeretnék valamit megvenni, gyűjtök rá.	4,28	3,93	2,88
Tudom, minek mennyi az ára.	4,08	4,02	3,01
Pontosan tudom, mennyi pénzem van, és hogyan akarom elkölteni.	4,27	4,14	2,75
Ha valami megtetszik, megveszem.	2,38	3,67	2,99
Időnként nem is tudom, mire költöttem el a pénzemet.	1,47	3,14	2,36
Szeretem a menő cuccokat.	3,38	4,41	3,56
Van néhány rossz szokásom, ami csak úgy viszi a pénzt.	1,64	3,47	2,43
Viszek magammal uzsonnát, hogy ne kelljen a büfében vásárolni.	4,08	3,43	2,56
Rendet tartok a dolgaim között.	4	3,74	2,74
Előfordul velem, hogy nem jövök ki a pénzeimből.	1,7	3,04	2,42
Szeretek a barátaimmal szórakozni.	3,94	4,61	3,72
Szeretek úgy több pénzhez jutni, hogy megdolgozom érte.	4,33	4,03	2,66
Megtervezem, miképpen tudom a céljaimat elérni.	4,21	3,95	2,71
A pénz nálam, ahogy jön, el is megy.	1,36	3,1	2,65
Vásárlás előtt jól átgondolom, mire van szükségem.	4,28	3,67	2,67
Én döntöm el, mire költöm a pénzemet.	4,11	4,28	3,72
Saját készítésű ajándékokkal lepek meg másokat.	3,18	2,83	2,27
Jól be tudom osztani a pénzem.	4,38	3,55	2,86
A jó szülő mindent megvesz a gyerekének, amit az kér.	2,09	3,04	2,51
Szeretem, ha egy játékban sok múlik a szerencsén.	2,57	3,54	2,5

Forrás: saját szerkesztés

A 2. táblázat alapján elmondhatjuk, hogy:

- **Az első klaszterbe** azok a válaszadók kerültek, akikre leginkább jellemző a pénzügyi tudatosság. Az ebbe a csoportba tartozó gyermekek tudják, hogy mennyi pénzüik van, és azt mire akarják elkölteni, tisztában vannak az árakkal, vásárlás előtt átgondolják, hogy mit szeretnének venni és jól be tudják osztani a pénzüket. Ha szeretnének valamit megvenni, gyűjtenek rá és szeretnek megdolgozni a pénzüikért. Visszafoготtan költenek, rájuk jellemző legkevésbé, hogy megveszik, ami megtetszik nekik vagy, hogy szeretnék a menő cuccokat.

- **A második klaszterbe** kerültek azok a válaszadók, akiket a három csoport közül leginkább jellemez pénzügyi szempontból a Carpe Diem szemlélet, azaz szeretnek költenek. Az ebbe a csoportba tartozó gyermekek szeretik a menő cuccokat, gyakran megveszik, ha valami megtetszik nekik, időnként nem tudják, hogy mire ment el a pénzüik, előfordul, hogy nem jönnek ki a pénzüikből és van néhány rossz szokásuk, ami viszi a pénzt. Erre a csoportra jellemző leginkább, hogy szeretik, ha egy játékban sok múlik a szerencsén.

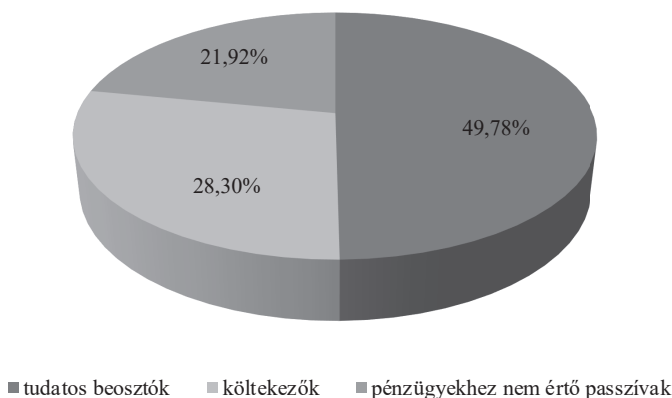
- **A harmadik klaszter** nem igazán ért a pénzügyekhez. Az ebbe a csoportba tartozó gyermekek nincsenek tisztában az árákkal, sem azzal, hogy mennyi pénzzel rendelkeznek, és azt hogyan akarják elkölteni. Nem jellemzi őket a pénzügyi megfontoltság, általában nem gondolják át vásárlás előtt, hogy mire van szükségük, nem tervezik meg, hogy miképpen tudják céljaikat elérni és nem tudják jól beosztani a pénzüket. A pénzszerzéssel kapcsolatban

passzív viselkedés jellemzi őket: kevésbé jellemző rájuk, hogy pénzt gyűjtenének vagy, hogy szeretnék megdolgozni a pénzükért, mint a másik két klaszterre.

A klasztereknek az előzőek alapján a következő elnevezéseket adtuk: 1. klaszter – tudatos beosztók, 2. klaszter – költsékezők, 3. klaszter – pénzügyekhez nem értő passzívok.

Az egyes klaszterekbe tartozók százalékos megoszlását a 2. ábra szemlélteti.

2. ábra: Pénzügyi személyiségtípusok – 10, 14 évesek



Forrás: saját szerkesztés

A 2. ábrán látható, hogy a gyermekek majdnem fele, a pénzügyileg leginkább kedvezőnek tekinthető attitűdökkel rendelkező tudatos beosztók csoportjába tartozik. A gyerekek majdnem harmada a költsékezők, és kicsit több, mint ötöde a pénzügyekhez nem értő passzívok csoportjába sorolható.

A Pénziránytű Alapítvány korábban a felnőttek körében is végzett hasonló, a pénzügyi attitűdökre vonatkozó kutatást. A kérdőív kitöltése során 36 pénzügyi attitűdállítást kellett értékelni egy öt fokozatú Likert-skálán. A 36 állítás alapján végzett klaszteranalízis eredménye szerint (Luksander et al., 2016) a megkérdezett felnőtteket pénzzel kapcsolatos vélekedéseik és magatartásuk alapján 7 csoportba sorolhatjuk. A felnőttek esetében tapasztalt magasabb klaszterszám oka elsősorban az attitűdállítások magasabb száma lehet, de arra is utalhat ez az eredmény, hogy a felnőttek diverzifikáltabbak pénzügyi attitűdjeiket tekintve. A felnőttek esetében azonosított klaszterek a

következők voltak: beosztó, dolgozó, dorbézoló, rendes, nem tudja kézben tartani a pénzügeit, tervező és egyszer hopp, máskor kopp.

A gyerekek esetében kapott klaszterek bizonyos mértékig megfeleltethetők a felnőttek esetében azonosított klaszterekkel. A tudatos beosztó gyerekek csoportja a beosztó, a dolgozó, a rendes és a tervező felnőttek csoportjaival mutat közös vonásokat, mint például, hogy pénzüikkel megfontoltan gazdálkodnak: nem vesznek meg mindent, ami megteszik nekik, és pénzügeikkel kapcsolatban tudatosak: tudják, hogy mennyi pénzüik van, vásárlás során átgondolják, hogy mit kell vásárolniuk stb. A felnőttek esetében ezekbe a klaszterbe a megkérdezettek 65,6%-a tartozott, ami magasabb arány, mint a tudatos beosztó gyermekek esetében mért 49,8%. A költsékező gyerekek csoportja a dorbézoló és az egyszer hopp, máskor kopp felnőttek csoportjaival mutat hasonlóságokat, például, hogy saját bevallásuk szerint nem tudják beosztani

a pénzüket, így nem is nagyon tudják, hogy mire megy el a pénzük, ha valami megtetszik nekik, azt megveszik és szeretik a menő cuccokat. A felnőttek esetében ezekbe a klaszterbe a megkérdezettek 24,2%-a tartozott, ami kicsivel kisebb arány, mint a költelező gyermekek esetében mért 28,3%. Végül a pénzügyekhez nem értő, passzív gyerekek csoportja leginkább a nem tudja kézben tartani a pénzügyeit klaszterrel mutat hasonlóságokat, például, hogy nem annyira költeleznek, de mégis vannak anyagi problémáik. A felnőttek esetében ebbe a klaszterbe a megkérdezettek 10,2%-a tartozott, ami jóval kisebb arány, mint a pénzügyekhez nem értő passzív gyermekek esetében mért 21,9%.

A klaszterek összehasonlításából úgy tűnik, hogy a gyerekek esetében gyakoribb a pénzügyekhez való nem értés és ritkább a pénzügyi tudatosság és beosztás, de ezekkel az eredményekkel óvatosan kell bánni, mivel a klaszteranalízis és így az összehasonlítás alapját jellemző attitűdállítások nem egyeznek meg teljes mértékben egymással a két kutatás esetében.

A felnőttek és gyerekek számára készült kérdőívben szereplő attitűdállítások közül 5 darab teljesen megegyezik a két kérdőívben, további 11 kérdés pedig tartalmát tekintve megfeleltethető egymással. Az attitűdállítások egymással való megfeleltetését szemlélteti a 3. számú táblázat.

3. táblázat. A gyermek és a felnőtt kérdőív tartalmilag megegyező kérdései

Gyerekeknek készített kérdőív	Felnőtteknek készített kérdőív
Van néhány rossz szokásom, ami csak úgy viszi a pénzt.	Van néhány rossz szokásom, ami viszi a pénzt.
Ha valami megtetszik, megveszem.	Ha valami megtetszik, megveszem.
Szeretem a menő cuccokat.	Szeretem a menő cuccokat.
Jól be tudom osztani a pénzem.	Jól be tudom osztani a pénzemet.
Szeretek a barátaimmal szórakozni.	Szeretek a barátaimmal szórakozni.
Viszek magammal uzsonnát, hogy ne kelljen a büfében vásárolni.	Készíték uzsonnát, hogy ne a büfében vásároljunk.
Időnként nem is tudom, mire költöttem el a pénzemet.	Egyszerűen foglalmam sincs, mire megy el a pénzem.
Előfordul velem, hogy nem jövök ki a pénzemből.	Hónap végén gyakran kell kölcsön kérnem.
Szeretem, ha egy játékban sok múlik a szerencsén.	Szeretem kipróbálni a szerencsémét.
Saját készítésű ajándékokkal lepek meg másokat.	Magam készítette ajándékokkal lepek meg a szeretteimet.
Rendet tartok a dolgom között.	Rendet tartok a háztartásban.
Vásárlás előtt jól átgondolom, mire van szükségem.	Mindig alaposan végiggondolom bevásárlás előtt, hogy mire van szükségem.
Tudom, minek mennyi az ára.	Pontosan tudom, minek mennyi az ára.
Ha szeretnék valamit megvenni, gyűjtök rá.	Ha kevés a pénzem, spórolok.
Szeretek úgy több pénzhez jutni, hogy megdolgozom érte.	Ha több pénzre van szükségem, pluszmunkát vállalom.
Pontosan tudom, mennyi pénzem van, és hogyan akarom elkölteni.	Pontosan tudom, mennyi pénzem van készpénzben és a bankszámlámon.
A jó szülő mindent megad a gyerekének.	Mindent meg akarok adni a gyerekeknem.

Forrás: saját szerkesztés

A hasonló attitűdállítások lehetővé teszik a gyermekek és felnőttek pénzügyi attitűdjének összehasonlítását, melyet kétmintás t-próbával vizsgáltunk meg. Ugyanakkor az összehasonlítás során szem előtt kell tartani, hogy 11 állítás nem teljes mértékben felel meg egymásnak, ami befolyásolhatja az eredményeket. Az állítások közötti olyan apró eltérések is, mint a „Tudom, minek mennyi az ára.”, illetve a „Pontosan tudom, minek

mennyi az ára.”, hatással lehet a megkérdezettek válaszára. A felnőttekhez tartozó mintában 3088 fő vett részt, míg a gyerekeknél összesen 2067 válaszadó számoltunk össze, így a két minta nagy elemszámú.

A 4. táblázat az attitűdállításokhoz tartozó átlagos pontértékeket és empirikus szignifikancia értékeit szemlélteti.

4. táblázat: Az attitűdállításokhoz tartozó átlagértékek összehasonlítása, N=2067 és 3088

	Gyerekek	Felnőttek	p-érték
Szeretek a barátaimmal szórakozni.	4,08	2,79	< 0,001
Pontosan tudom, mennyi pénzem van készpénzben és a bankszámlámon.	3,90	4,27	< 0,001
Ha több pénzre van szükségem, pluszmunkát vállalok.	3,88	3,13	< 0,001
Ha kevés a pénzem, spórolok.	3,87	3,98	0,002
Pontosan tudom, minek mennyi az ára.	3,83	3,44	< 0,001
Jól be tudom osztani a pénzemet.	3,81	3,61	< 0,001
Mindig alaposan végiggondolom bevásárlás előtt, hogy mire van szükségem.	3,75	3,83	0,016
Szeretem a menő cuccokat.	3,71	2,58	< 0,001
Rendet tartok a háztartásban.	3,65	3,61	0,171
Készíték uzsonnát, hogy ne a büfében vásároljunk.	3,56	3,20	< 0,001
Ha valami megtetszik, megveszem.	2,88	2,53	< 0,001
Magam készítette ajándékokkal lepem meg a szeretteimet.	2,88	2,15	< 0,001
Szeretem kipróbálni a szerencsém	2,83	2,08	< 0,001
Van néhány rossz szokásom, ami viszi a pénzt.	2,33	2,69	< 0,001
Hónap végén gyakran kell kölcsön kérem.	2,24	1,51	< 0,001
Egyszerűen fogalmam sincs, mire megy el a pénzem.	2,14	1,94	< 0,001
A jó szülő mindent megvesz a gyerekének, amit az kér.	2,45	3,6	< 0,001

Forrás: saját szerkesztés

Bár sok esetben viszonylag kis különbség figyelhető meg a felnőttek és a gyerekek esetében adódó átlagpontoszámok között, a kétmintás t-próba alapján a "Rendet tartok a háztartásban/dolgaim között" attitűdállítás kivételével a különbség minden esetben szignifikáns.

A következőkben a gyermekek és felnőttek pénzügyi attitűdjeiben feltárt különbségeket ismertetjük.

A gyerekek nehezebben állnak ellen a fogyasztói társadalom csábításának. Emiatt gyakrabban kerülnek pénzügyi zavarba, nem mindig tudják, mire megy el a pénzüik. Ugyanakkor meglepő módon szívesebben dolgoznak, hogy némi pluszpénzhez jussanak, vagy munkával helyettesítik a pénzköltést (uzsonna és ajándékkészítés). Szintén váratlan eredmény, hogy számos területen jobban kézben tartják a pénzügyeiket, mint a felnőttek, például jobban beosztják a pénzüket, jól ismerik az árakat.

Ezzel szemben a felnőttek jobban meg tudják fogni a pénzt: nem költik el olyan könnyen szórakozásra, menő cuccokra, pontosabban tudják, mennyi pénzüik van, minek mennyi az ára, így aztán ritkábban kell kölcsönkérniük.

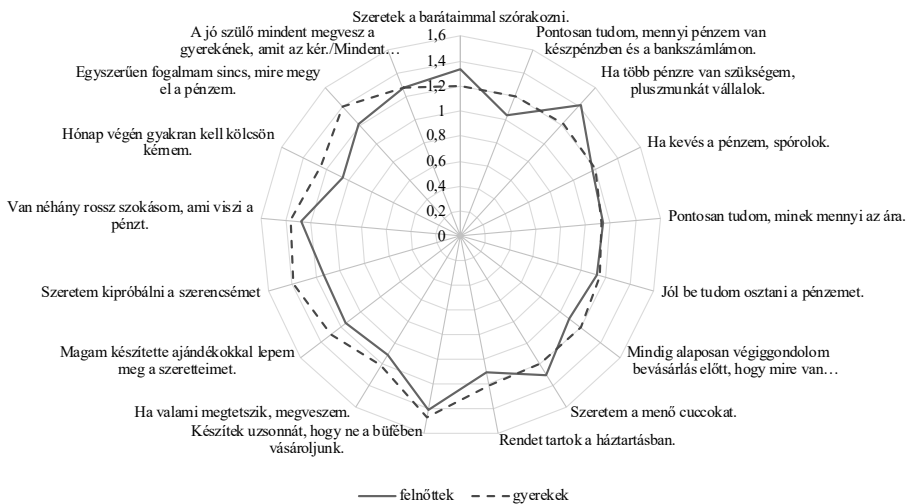
Az eredményeket alaposabban megvizsgálva láthatjuk, hogy a gyerekek esetében a legmagasabb pontszámot a „Szeretek a barátaimmal szórakozni” elnevezésű állítás kapta (4,08 pont), míg a felnőttek az életkoruk alapján egy kicsit tudatosabb attitűdöt („Pontosan tudom, mennyi pénzem van készpénzben és a bankszámlámon”) értékelték többre (4,27 pont).

A gyerekek körében alacsony átlagpontszámot kapott az Egyszerűen fogalmam sincs, mire megy el a pénzem állítás (2,14 pont), míg a felnőtteknél a Hónap végén gyakran kell kölcsön kérnem (1,51 pont) jelenik meg, mint legkevésbé jellemző állítás. Jól látható, hogy a felnőttek válasza a gyerekekéhez képest nagyobb terjedelemben mozognak.

Az átlagok közötti legnagyobb különbség a „Szeretek a barátaimmal szórakozni” állításban mutatkozik meg, amely attitűdöt a felnőttek átlagosan 1,29 ponttal kevesebb ponttal értékelték.

Az egyes attitűdökhöz tartozó szórások (3. ábra) jól szemléltetik, hogy a felnőttek körében a „Pontosan tudom, mennyi pénzem van készpénzben és a bankszámlámon” elnevezésű állításban értettek egyet leginkább a megkérdezettek, mivel a szórás értéke itt a legalacsonyabb (1,031 pont). A gyerekek körében a legnagyobb egyetértés a „Pontosan tudom, mennyi pénzem van készpénzben és a bankszámlámon”) állítás tekintetében volt (1,127 pont). A legnagyobb szórás a felnőttek válasza között a „Ha több pénzre van szükségem, pluszmunkát vállalok” állításban mutatkozik meg (1,417 pont), míg a gyerekekénél a „Készíték uzsonnát, hogy ne a büfében vásároljunk” (1,47 pont).

3. ábra: A felnőttek és gyerekek átlagértékeinek összehasonlítása, N=2067 és 3088



Forrás: saját szerkesztés

Van még egy kérdés, amiben jelentősen eltér a gyerekek és a szülők véleménye. A felnőtteknél a kérdés úgy szólt „Mindent meg akarok adni a gyerekeimnek”. Erre a pontszámok átlaga 3,6 pont lett. A gyereknél „A jó szülő mindent megvesz a gyerekének, amit az kér” átlaga: 2,45 pont. Mindez azt jelenti, hogy a gyerekek sokkal kevésbé várják el a szülőktől, hogy mindent megadjanak nekik, mint a szülők saját maguktól. Talán megnyugtató lenne a szülőknél, ha tudnák gyermekeik belátóak, nem olyan követelőzőek, mint azt feltételezik.

ÖSSZEGZÉS

20 attitűdállításból álló pénzügyi személyiségteszt alapján vizsgáltuk a gyerekek pénzügyi attitűdjait. Az eredmények alapján a gyermekek sok szempontból kompetensek a pénzügyek tekintetében. A gyerekek több, mint kétötöde teljes mértékben egyetértett azokkal az állításokkal, miszerint „Ha szeretnék valamit megvenni, gyűjtök rá”, „Pontosan tudom, mennyi pénzem van, és hogyan akarom elkölteni” és „Szeretek úgy több pénzhez jutni, hogy megdolgozom érte”, melyek mind a pénzügyi tudatosságra utalnak. Ugyanakkor az eredmények arra is rávilágítanak, hogy a gyermekek – életkori sajátosságaikból is fakadóan – nehezen állnak ellen a fogyasztásnak, a fogyasztói társadalom csábításainak. Az eredmények alátámasztják az egyes számú hipotézist.

Klaszterelemzés segítségével a gyermekek három, pénzügyi attitűdjüket tekintve markánsan eltérő csoportját azonosítottuk: a tudatos beosztók, a költekezők és a pénzügyekhez nem értő passzívok. Mindez igazolja a kettes számú hipotézisben megfogalmazottakat. Kedvező eredménynek tekinthető, hogy a gyermekek közel fele a tudatos beosztók csoportjába tartozik. Ugyanakkor a másik két csoportra külön figyelmet kell fordítani. A költekezőknek a vásárlási impulzusok kontrollját, a tervezést és a beosztást kell megtanulniuk, míg a pénzügyileg sérülékeny, passzív csoportnak tudást, pénzügyi stratégiát, megküzdési képességet és motivációt is tanulniuk kell.

A felnőttek és a gyerekek válaszainak összehasonlítása során szintén megfigyelhető, hogy a gyerekeknek vannak pénzügyeik, amelyben kompetensek is tűnnek, azonban nehezen állnak ellen a csábításnak, hiszen az ő csoportjukban a legmagasabb pontszámot kapott állítás a „Szeretek a barátaimmal szórakozni” kapta, míg ez a felnőttéknél nem volt kimagasló. Fenti eredmény igazolja a hármas számú hipotézist. Az összehasonlító kutatás emellett egy, a hipotézisből nem következő

sajátosságra is felhívja a figyelmet, miszerint a felnőtt generáció a gyerekeknek képest inkább egyetért azzal az állítással, hogy a jó szülő mindent megad a gyerekeinek. A különbség jelentős.

A gyermekeknek szóló pénzügyi személyiségteszt eredményei alapján elmondhatjuk, hogy a felső-tagozatos korosztály a feltételezettnél magasabb szintű pénzkezelési kompetenciával, kiforrott pénzügyi attitűdökkel, szokásokkal rendelkezik. Hajlandóak a pénzért dolgozni, pontosan tudják, mennyi pénzüik van, és minek mennyi az ára. Ugyanakkor a felnőtteknél sokkal inkább ki vannak téve a fogyasztásra ösztönző csábításoknak: sokat költenek szórakozásra, menő cuccokra, vagy éppen arra, ami megtetszik nekik. Erre a pénzügyi edukációban külön figyelni kell. A felsősök emellett számos tekintetben elmaradnak a felnőttektől a pénz tudatos használatát illetően, így gyakrabban kell kölcsönkérniük, vagy nem tudják megmondani, mire is ment el a pénzüik. Úgy tűnik a szocializáció ezen szakaszában azt is meg kell tanulniuk, hogy a pénz véges erőforrás, megfontoltan kell felhasználni.

A kutatás a későbbiekben több szinten használható. Tudományosan megalapozott, hasznos információforrásként szolgálhat a pénzügyi kultúra fejlesztéséhez, edukációjához. Ezen kívül támogatást nyújt a pénzügyi kultúra fejlesztésére vonatkozó nemzeti stratégia kialakításához, valamint az operatív tervek megalkotásához.

HIVATKOZÁSOK

- Bay, Ch.; Catasús, B., Johed, G. (2010), "Situating Financial Literacy", *Critical Perspectives on Accounting*, 1, 36-45
- Borodich, S., Deplazes, S., Kardash, N., Kovzik, A. (2010), "Comparative analysis of the levels of financial literacy among students in the U.S. Belarus, and Japan", *Journal of Economics and Economic Education Research*, 3 71-86
- Bowen, C. F. (2002), "Financial knowledge of teens and their parents", *Financial Counseling and Planning*, 2 93-101
- Elliott, W., Webley, P., Friedline, T. (2011), *Two accounts for why adolescent savings is predictive of young adult savings: An economic socialization perspective and an institutional perspective*, CSD Working Paper, (11-34) 1-29
- Grinstein-Weiss, M., Spader, J., Hun, Y. Y., Taylor, A., Books, E. F. (2011), "Parental transfer of financial knowledge and later credit outcomes among low- and moderate-income homeowners", *Children and Youth Services Review*, 33 78-85
- Hornyák Á. (2013), „Pénz, pénz, pénz, avagy a fiatalok pénzügyi kultúrája”, *Képzés és gyakorlat*, 1-4, 35-47
- Imre Z., Hergár E. (2017), „A középiskolások okosabban gazdálkodnak”, *Világgazdaság*, 2017. 07. 10. 14:09
- Jakovác K. – Németh E. (2017), „A pénzügyi kultúra nemzeti stratégiái: tapasztalatok és tanulságok = National Strategies for Financial Literacy: Lessons from Experiences”, *Pro Publico Bono – Magyar Közigazgatás*, 1 196-211
- Koh, N. K., Lee, CH. B. (2010), "Because My Parents Say So – Children's monetary decision making", *Procedia Social and Behavioral Sciences*, 9 48-52
- Kulcsár L. – Kovácsné Henye L. (2011), „Pénzügyi kultúra: Kincs, ami nincs”, *Új Ifjúsági Szemle*, 4 35-44
- Luksander A., Béres D., Huzdik K., Németh E. (2014), „A felsőoktatásban tanuló fiatalok pénzügyi kultúráját befolyásoló tényezők vizsgálata”, *Pénzügyi Szemle*, 2, 237-58
- Lusardi, A., Mitchell, O. S. (2007), "Baby Boomer Retirement Security: The Role of Planning, Financial Literacy, and Housing Wealth", *Journal of Monetary Economics*, 1 205-24
- Lusardi, A., Mitchell, O. S., Curto V. (2010), "Financial Literacy among the Young", *Journal of Consumer Affairs*, 2 358-80
- Mandrik, C. A., Fern, E. F., Bao, Y. (2005), "Intergenerational Influence: Roles of Conformity to Peers and Communication Effectiveness", *Psychology & Marketing*, 10 813-32
- McNeal, J. U. (2007), *On Becoming a Consumer: The Development of Consumer Behavior Patterns in Childhood*, Burlington, Elsevier
- Mészáros A. (2017), „Pénzügyi attitűdök és pénzügyi viselkedés”, In. Pál Zs. (szerk.) *A pénzügyi kultúra aktuális kérdései, különös tekintettel a banki szolgáltatásokra*. Miskolc
- Mischel, W. (2014), *The Marshmallow Test: Understanding Self-Control and How to Master It*. Bantam, London
- Németh, E., Béres, D. Huzdik, K., Zsótér, B. (2016), "Financial personality types in Hungary – research methods and results", *Financial and Economic Review*, 15 2,153-72
- Norvilitis, J. M.; MacLean, M. G. (2010), "The role of parents in college students' financial behaviors and attitudes", *Journal of Economic Psychology*, 31 55-63
- Samy, M., Tawfik, H., Huang, R., Nagar, A. K. (2008), "Financial Literacy of Youth: A Sensitivity Analysis of the Determinants", *International Journal of Economic Sciences and Applied Research*, 20 55-70
- Shim, S., Card, N. A., Xiao, J. J., Serido, J. (2010), "Financial socialization of first-year college students: The roles of parents, work, and education", *Journal of Youth and Adolescence*, 12 1457-70
- Soisson, I. (2018), *Here's why you shouldn't buy everything on your kids' holiday wish lists*, Published 10:41 AM ET Tue, 6 Nov 2018
- Watts, T. W., Duncan, G. J., Quan, H. (2018), "Revisiting the Marshmallow Test: A Conceptual Replication Investigating Links between Early Delay of Gratification and Later Outcomes", *Psychological Science*, <http://journals.sagepub.com/doi/abs/10.1177/0956797618761661>
- Zsótér B. (2017), *Alma a fájától... A fiatalok pénzügyi szocializációját befolyásoló intergenerációs hatások a családban*. Doktori (PhD) értekezés, Budapesti Corvinus Egyetem, Gazdálkodástani Doktori Iskola
- Zsótér B. – Nagy P. (2012), „Mindennapi érzelmeink és pénzügyeink”, *Pénzügyi Szemle*, 57 3, 310-21

Németh Erzsébet PhD, egyetemi tanár
enemeth@metropolitan.hu
Budapesti Metropolitan Egyetem

Luksander Alexandra szociológus, survey statisztikus
szandron@gmail.com
Állami Számvavószék

Martus Bettina PhD, tanársegéd
martusbetti@hotmail.com
Budapesti Corvinus Egyetem
Statisztika tanszék

Children and consumer temptations. Financial personality test for children

THE AIMS OF THE PAPER

Our research aimed to explore the financial attitudes of teenagers (10-14 years old). Its goal is to compare the answers given by the children under examination with the results of the Financial Personality Test addressing adults.

METHODOLOGY

The survey consists of 20 questions and respondents (2067 upper secondary pupils) can assess on a scale from 1 to 5 how typical of them a certain finance-related quality, behaviour or attitude is.

MOST IMPORTANT RESULTS

Results show that the upper secondary age-group possess higher level skills in handling money than previously presumed, they have well-established financial habits, they are willing to work for money while they know exactly how much money they have and how much things cost. They are much more exposed to temptations encouraging consumption than adults, therefore they are more likely to face financial troubles, they do not always know what their money is spent on. At the same time, children are less likely to expect their parents to give them everything than the parents themselves. The study classifies respondent children into three clusters: 1. deliberate savers, 2. spenders, 3. the passive, incompetent in their finances.

RECOMMENDATIONS

Spenders should learn about controlling shopping impulses, planning and saving, while the financially fragile passive group should learn about financial strategy, coping skills and motivation as well.

Keywords: financial personality, attitude, behavioural test, children