

Bevezetés

Különböző anyagok felületkezelésekor, a megfelelő nedvesítés és a felületkezelő anyagok jó tapadásának egyik legfontosabb befolyásoló tényezője, a kezelendő felületek felületi energiája¹⁹⁶. A nedvesítést akkor tekinthetjük jónak, ha a peremszög nagyon alacsony értéket mutat, esetleg közelít a nullához¹⁹⁷. Sernek kutatása szerint, - aki a nedvesíthetőséget és a tapadást vizsgálta fenyő mintákon-, a tapadás egyes kémiai kezelések hatására javult, azonban nem az összes minta esetén¹⁹⁸. Mantanis és társa¹⁹⁹ szitka lucfenyő (*Picea Sitchensis*) és duglász fenyő (*Pseudotsuga Menziesii*) mintatesteken vizsgálta az adhézió, illetve a peremszög összefüggését a nedvesíthetőséggel és a felületi feszültséggel. Vizsgálataik során arra a megállapításra jutottak, hogy a felületi energia 75-80%-a, a diszperziós erőknek tulajdonítható. Meijer és társai²⁰⁰ felületi energia meghatározására szolgáló módszerek összehasonlítását végezte el virginiai fenyő (*Pinus Virginiana*) és meranti (*Shorea spp.*) mintákon. Kutatásaik eredményeként arra a megállapításra jutottak, hogy a savas és bázikus paraméterek mérése nem megbízható, mert azok erősen függenek a vizsgálati tényezőktől. Kutatásaik szerint a Young egyenletben szereplő termodinamikai egyensúly általában nem teljesül fafelületek esetében, a kémiai heterogenitás, a felületi érdesség, valamint a vizsgálatra használt oldószer korai beszívódása miatt.

Eddigi kutatásaink során arra a megállapításra jutottunk, hogy különböző felületi érdességű mintatestek felületi energiája is különböző²⁰¹.

A nanoanyagokról: A tudomány folyamatos fejlődése során keresi a minél kisebb, gyorsabb, pontosabb, nagyobb teljesítőképességgel rendelkező megoldásokat. Ezzel olyan minőségjavításra törekszik, amely a jobb életminőség hosszú távú szempontjait célozza. Az elmúlt évszázadban többek között a katalízis, a műanyagok, a kerámiák, a porkohászat, a félvezető-technika és optoelektronika, valamint a velük párhuzamosan fejlődő szerkezetvizsgáló módszerek segítették elő a mind mechanikai, mind kémiai szempontból tartósabb, nagyobb teljesítőképességű és megbízhatóbb anyagok előállítását. Ezek mára modern életünk természetes részévé váltak, ám éppen gyors elterjedésük és folyamatos javulásuk mutatja a legjobban, hogy végérvényesen lezárult az emberiség történelmének az ókortól az ipari forradalomig tartó szakasza, melyet a lassú, szakaszos, kis lépések között hosszú szüneteket tartó és esetleges technológiai fejlesztések jellemeznek.

A nanotechnológia a 100 nanométernél kisebb méretű struktúrák előállításával, jellemzésével és ezen anyagokat alkalmazó technológiák kidolgozásával foglalkozik. Használják nano méretű anyagokat többek között a gyógyászatban, az elektronikába, szerkezeti anyagokként és a kozmetikai iparban is. Még szélesebb körű elterjedésükhöz további fejlesztések szükségesek, amik lehetővé

¹⁹⁵ egyetemi docens, Nyugat-magyarországi Egyetem, Simonyi Károly Műszaki, Faanyagtudományi és Művészeti Kar Faalapú Termékek és Technológiák Intézet, Bútor- és Épületasztalosipari Tanszék

¹⁹⁶ Shuttleworth, R.: The surface tension of solids, Proceedings of the Physical Society, 1950, Vol. (63): 5.

¹⁹⁷ River, B. H., Vick, C. B., Gillespie, R. H.: Wood as an adherend. Treatise on Adhesion and Adhesives Chapter 1., Marcell Decker, 1991, Vol. (7): 89-90.

¹⁹⁸ Sernek, M., Glasser W. G., Kamke F. A.: Enhancing Bondline Performance – Final Conference of COST E34 Bonding Of Timber, Sopron, 2008, Hungary.

¹⁹⁹ Mantanis G. I., Young R. A.: Wetting of wood, Springer-Verlag, Wood science and technology, 1997, pp.: 339-353.

²⁰⁰ Meijer M., Haemers S., Cobben W., Militz H.: Surface energy determinations of wood: a comparison of methods and wood species, Interactions between wood and coatings with low organic solvent content, Wageningen Universiteit, 1999.

²⁰¹ Csiha Cs.: Roughness measuring of wooden surfaces – new valuation criteria: Internationale Fachtagung Dresden 11-13 Mai 2004, Werkstoffe und Verfahren für Möbelfertigung und Innenausbau, 2004, P. 235-240.

teszik versenyképes áron történő előállításukat nagyobb méretekben és jobb szelektivitással, valamint tulajdonságaik precízebb kontrollálását is. A fejlesztések anyagi szükségleteit ma a pályázati források mellett már direkt gazdasági szereplők befektetései is fedezik –a nanotechnológia jó üzletté vált, így a nanotechnológiai kutatások aktualitását a tudományos érdekesség mellett gazdasági szempontok is indokolják²⁰².

A felületi feszültség: A nedvesítés kiemelt fontosságú különféle faanyagok folyékony felületkezelő vagy ragasztó anyaggal való kezelésekor. Nedvesítéskor a folyadék szilárd fázisatárral kerül érintkezésbe, ami intermolekuláris kapcsolatokat hoz létre a két közeg érintkezésekor. A nedvesítés nagyságát (nedvesíthetőség) az adhéziós és kohéziós erők közti egyensúlyra való törekvés határozza meg. A nedvesítés és a felületi erők – amelyek a nedvesítés mértékét meghatározzák-, egyaránt felelősek egyéb hatásokért, többek között az ún. kapilláris hatásért is. A nedvesítés nagyságától függetlenül a folyadékcsépp formája a rideg felületen egy csonka gömbre emlékeztető forma. Ennek magyarázata, hogy a folyadék és a szilárd anyag között adhéziós kölcsönhatás jön létre, amelynek hatására a folyadék elkezd diffundálni a porózus felületbe, ugyanakkor a folyadékban fellépő kohéziós, belső összetartó erők hatására a folyadék próbál gömbformát felvenni és elkerülni a felületen való abszorpciót.

Felületi feszültség mérésekor, az általunk alkalmazott cseppentéses eljárás során, a felületre cseppentett folyadék peremszög értékét vizsgáljuk, majd ebből számítjuk ki a felületi feszültségét a szilárd közegnek. A peremszög (θ) az a szög, amelyet a cseppentett folyadékcsépp felülete a szilárd felülettel bezár, ennek felhasználásával számítható a felületi feszültség értéke.

A peremszöget az adhéziós és kohéziós erők eredője határozza meg. Ahogy a csepp eloszlik a síkfelületen és a felület nő, a peremszög értéke csökken, ebből az következik, hogy a peremszög fordítottan arányos a nedvesíthetőséggel.

A mérések kivitelezése

A próbatestek kialakítása: Próbatesteink 20mm*100mm*400mm méretűek voltak. Fontos szempont volt, hogy az alapanyag álló évgyűrűs és minél homogénebb legyen. A próbatesteket a mérések előtti egy héten keresztül normál klímán klimatizáltuk. A próbatesteken elvégeztük a felületi feszültség méréseket, majd ezután elvégeztük a nano kezelést és ismét felületi feszültséget mértünk.

A felhasznált nanoanyagokról: a mérések során polikation PDDA (*poli(diallil-dimetil-ammónium klorid)*), PAH (poli(allil-amin-hidroklorid)) és polianion PSS (Polisztirol szulfonát (nátrium-só) nanoanyagokat hordtunk fel, vizes oldatban, párosával, egymást követő rétegek formájában. A párosítások: PSS-PDDA, PSS-PAH, PSS-PSS, és egy desztilláltvízes kontroll minta. PDDA és PAH fehér por formájában, míg a PAH áttetsző folyadékként állt rendelkezésünkre melyeket desztillált vízben oldottunk fel. A feloldott nanoanyagokat kézi szóró-flakonokba töltöttük.

A felületi feszültség mérés menete: Felületi feszültség mérésünk során első lépésként portalanítottuk a felületeinket. A mérés során goniométert használtunk, ami egy desztillált vízcseppet ejtett a felületre és egy kamera segítségével rögzítettük, amint a csepp elterül a felületen. Számítógépes szoftverünk segítségével nagyon kis időközönként, másodpercenként 5-6-szor mértük a lecseppentett és területben lévő csepp peremszögét, melyből ki tudtuk számítani a felületi feszültségeket. Ez a mérési eljárás egy dinamikus felületi feszültség mérési eljárás. Nanoanyag fajtánként 10 mérést végeztünk, úgy, hogy először nanoanyaggal való kezelés előtt mértünk a felületi feszültséget, majd nanoanyaggal való kezelés után és végül közvetlenül felületkezelés előtt.

Az eredmények kiértékelése

A nanooldatokkal való kezelést követően a nanoanyag fajtájától függően különböző felületi feszültség viszonyok álltak elő az azonos módon megmunkált bükk felületeken.

A legmagasabb peremszöget ($\theta=98,69^\circ$) (1. ábra), ezzel együtt pedig a legalacsonyabb felületi feszültség értéket ($\gamma=29,357\text{Nm}$) (2. ábra) a PAH-PSS-sel való kezelésekor mértük. A legalacsonyabb

²⁰² Darányi, M.: Nanostrukturált vékonyrétegek előállítása és vizsgálata, Doktori disszertáció, 2011, Szegedi Tudományegyetem.

peremszöget ($\theta=18,75^\circ$), ezzel együtt pedig a legmagasabb felületi feszültség értéket ($\gamma=58,29 \text{ Nm}$) a PSS-PSS-sel kezelt mintatesteken mértük, a PDDA-PSS-sel történt kezelés is hasonló eredményeket hozott ($\theta =95,15^\circ$; $\gamma=30,63\text{Nm}$).

A bükköt PAH-PSS-el kezelve a felületi feszültség 10,11 %-ot csökkent. PDDA-PSS-el kezelve a felületi feszültség 2,2 %-al csökkent, ami a lazúrok, ragasztók tapadása szempontjából kedvezőtlen jelenség. Azonban a bükköt nano PSS vizes oldatával kezelve, a felületi feszültség jelentős mértékben: 89,5 %-al nőtt.

Eredményeinkből arra következtethetünk, hogy bükk faanyagban a nano PSS kezelés hatására a nedvesíthetőség jelentős mértékben nő, ezáltal pedig a különböző ragasztó- és felületkezelő anyagok tapadásának mértéke nagymértékben növelhető.



1. ábra - A mért peremszög értékek nano kezelés után



2. ábra - A mért felületi feszültség értékek nano kezelés után

Összefoglalás

Összességében a kezelés hatásos volt, a felületi feszültség vonatkozásában, Legkedvezőbb eredményt a tiszta PSS-el való kezelés hozott, ami a felületi feszültség növekedését okozta. PAH-PSS-el való kezelés csökkentette leginkább a felületi feszültséget. A jövőben érdemes lenne megvizsgálni azt, hogy más fafajok miként viselkednek a fenti nanokezelések hatására.

Bevezetés

A magyar lakosság pénzügyi kultúráját és műveltségét számos kritika érte és éri manapság is. A háztartások és a lakosság hihetetlen mértékű eladósodását, a pénzügyi döntésekhez való elégtelen hozzáállást számos elemzés, tanulmány és előadás a pénzügyi ismeretek hiányára vezeti vissza. Az elmúlt évek válságot megelőző hitelfelvételi boomja a magyar lakosság pénzügyi helyzetét évekre behatárolta. A fogyasztási és az ingatlan hitelek elburjánzása majd ezek egy jelentős részének bedőlése átrajzolta a hitelfelvételhez és a pénzügyekhez való hozzáállásunkat. Jelen tanulmány célja, hogy megvizsgálja, mennyire változtatta meg a fiatal korosztály pénzügyi döntéseinek háttérét az előbb felvázolt helyzetkép. Az írás célja, hogy bemutassa a fiatalok bankokhoz és banki termékekhez való hozzáállását, a döntésekhez szükséges információk összegyűjtését és felhasználását, abból a célból, hogy képet alkothassunk arról, hogy a közeljövőben a pénzügyileg tudatosabb fiatal korosztálynak köszönhetően javul-e a ma is uralkodó vélemény a pénzügyi kultúránk tekintetében.

A téma aktualitása

Mindennapi pénzügyi kultúránk, a pénzügyi termékekhez való hozzáállásunk az elmúlt években, évtizedeken jelentős változáson ment keresztül. A bankok és a pénzügyi intézmények mindennapjaink részévé váltak, hiszen bankkártyával fizetünk, hitelkeretünk van a számlánkhöz csatolva, hitelből fogyasztunk és vásárolunk, és az átmenetileg felesleges pénzünket is különféle termékekben fialtatjuk. A pénzügyi piacok ezen folyamatokat kihasználva egyre több és több új és újszerű banki és pénzügyi terméket kínálnak és értékesítenek a fogyasztók felé. A banki termékek fejlődésével azonban nem képes lépést tartani a hétköznapi emberek pénzügyi gondolkodása, annak fejlődése. Kivétel nélkül minden társadalomra, így a magyar háztartásokra is jellemző, hogy a lakosság pénzügyi kultúrája alulfejlett, nem képes lépést tartani a pénzügyvilág és a pénzügyi termékek rohamos fejlődésével.

A lakosság ezredforduló után meginduló eladósodása számos tanulmányban merül fel, mint a 2008-as gazdasági válság egyik okozója. Lentner – Szigeti – Borzán (2011) az alábbi érdekcsoportok szerepét emeli ki a pénzügyi válság kirobbanása és eszkalálódása tekintetében a pénzügyi piacokon:

- a kínálati oldalon lévő bankok és egyéb pénzügyi vállalkozások,
- a keresleti oldalon lévő hitelfelvevő vállalkozások, háztartások,
- a szabályozó szerepkörrel bíró kormányzat, jegybank, és a felügyelet.

Vannak vélemények, melyek egyértelmű felelősként az amerikai pénzügyi kormányzatot tekintik, mivel a pénzügyi liberalizáció jegyében, a piaci fundamentalizmus szellemében ellenőrzés nélkül hagyták a piacokat, világméretű pénzbőséget előidézve, mesterségesen felpumpált hitelkeresletet generálva, ami a világ összes gazdaságát elérte és a bedőlést követően megtépázta (Soros, 2008). Sahlman (2009) a pénzügyi innovációk kockázatosságára hívta fel a figyelmet, amelyek egyrészt mint versenyt előidéző és fenntartó, másrészt mint egy kontrollálhatatlan, kockázatot gerjesztő elemek lehetnek jelen a pénzügyi piacokon. Sajnos véleményének ez utóbbi, hátrányos oldala nyert gyakorlati bizonyítást. Claessens és társai négy okot neveznek meg a válság kirobbanása mögött:

- a túlzott és hirtelen eszközár növekedés,
- a súlyos adósságtömeget generáló hitel-boom,
- túlzott hitelfelvételi aktivitás,
- a pénzügyi felügyelet szabályozói tevékenységének kudarca.

Allen és társai (2009) is a szabályozói oldalon keresik a felelősöket, akik engedélyezték a pénzügyi piacok liberalizációját, ezzel lenyomták a hiteltermékek árát, teret adva a mesterségesen

²⁰³ Egyetemi Docens, Óbudai Egyetem, Keleti Károly Gazdasági Kar

felpumpált hitelkeresletnek. Simai (2009) szerint a válságok kirobbanása után hajlamos a közvélemény és a szakirodalom is egyes személyeket, intézményeket, módszereket hibásnak kikiáltani, ahogy tettük ezt most is a magam kamattal nyújtott különféle hitelek vonatkozásában. Simai szerint a fő probléma a gazdaságok működési mechanizmusában keresendő, amit egyértelműen bizonyít a fejlődő országok sosem látott méretű fellendülése a válság kirobbanása előtt. Ez önmagában egy árat felhajtó, hitelkínálatot fűtő folyamatot elővetítő esemény. Számos elméletet és tanulmányt lehet még felsorolni, ahol közvetve vagy közvetlenül, de felmerül a hitelfelvevői oldal szerepe.

Álláspontom szerint a 2008-as válságot utólagosan vizsgálva, nem szabad elfelejtkezni a hitelkínálók mellett a hiteleket felvevőkről sem. A hitelfelvevők, akik háztartások, vállalatok voltak zömmel, sok esetben nem, vagy csak hiányos ismeretekkel rendelkeznek a vállalt kötelezettség kockázatait illetően. A lakosság pénzügyi tudását és műveltségét, a kockázathoz való viszonyt alapvetően az előzetes pénzügyi ismeret határozza meg. Az OECD (2005) több országban és több alkalommal végzett felmérést a tagországok lakóinak pénzügyi kultúrájáról, és sajnálatos módon arra a következtetésre jutottak a kapott eredmények alapján, hogy nem elég fejlett a válaszadók pénzügyi háttérismerete, valamint a pénzügyi fogalomismerete, amivel sajnálatos módon sok esetben nincsenek tisztában.

Az OECD a fent említett dokumentumban kiemeli a pénzügyi oktatás fontosságát és a pénzügyi kultúra fejlesztését az alábbi indokok alapján:

- a banki, pénzügyi termékek komplexitásának növekedése,
- a pénzügyi termékek számának növekedése,
- a népesség és a várható élettartam növekedése,
- a nyugdíjrendszerekben bekövetkező változások,
- a pénzügyi ismeretek alapvető hiányosságai.

Az OECD módszertanát felhasználva a Magyar Nemzeti Bank keretén belül is készültek kutatások (2012). Az imént említett háttéranyag főbb megállapításai alapján:

- a lakosság alig kétharmada ismeri a kamatszámítás módszertanát,
- a hozam és a kockázat közötti összefüggéseket alapjaiban véve ismerik,
- a pénzügyi alapismeretek körében súlyos fokú alaptudásbeli ismerethiány tapasztalható,

A fenti írás kiemeli, hogy a kutatások eredményei alapján egyértelmű pozitív kapcsolat van a pénzügyi ismeretek és kultúra, valamint az iskolázottság között. További érdekes megállapítás, hogy a válaszadó nők szerényebb pénzügyi ismerettel bírnak, mint a mintában szereplő férfiak. A fenti megállapításokat más tanulmányok, mint Nagy-Jäckel (2009) is igazolja. Egyik kutatási hipotézisük szerint „az átlagember kevés pénzügyi ismerettel rendelkezik” a kapott válaszok alapján egyértelműen beigazolódott, ami a tájékozatlanságra, alapismeret hiányra vezethető vissza. Mindezen okok miatt a Nemzeti Alaptanterv legújabb koncepciója is kiemelt prioritásként kezeli a gazdasági és pénzügyi nevelést, kezdve az 5-8. évfolyamon, majd folytatva azt a 9-12. évfolyamon. Jelen tanulmány célja, hogy megvizsgáljuk az egyik legnagyobb hitelfelvevő réteg, a háztartások pénzügyi műveltségének egy szeletét statisztikai összefüggések alapján, az alapfogalmak ismeretét néhány alapvető pénzügyi fogalom helyes avagy helytelen értelmezésén keresztül. A huszoneves fiatalok ebből a szempontból azon rétegbe tartoznak már, akik koruknál fogva bármilyen önálló döntést képesek meghozni, így hitelt vehetnek fel és megtakarításokat képezhetnek. Mindezekre alapozva elvárható lenne, hogy minden bankszakmai és pénzügyi alapfogalommal tisztában legyenek.

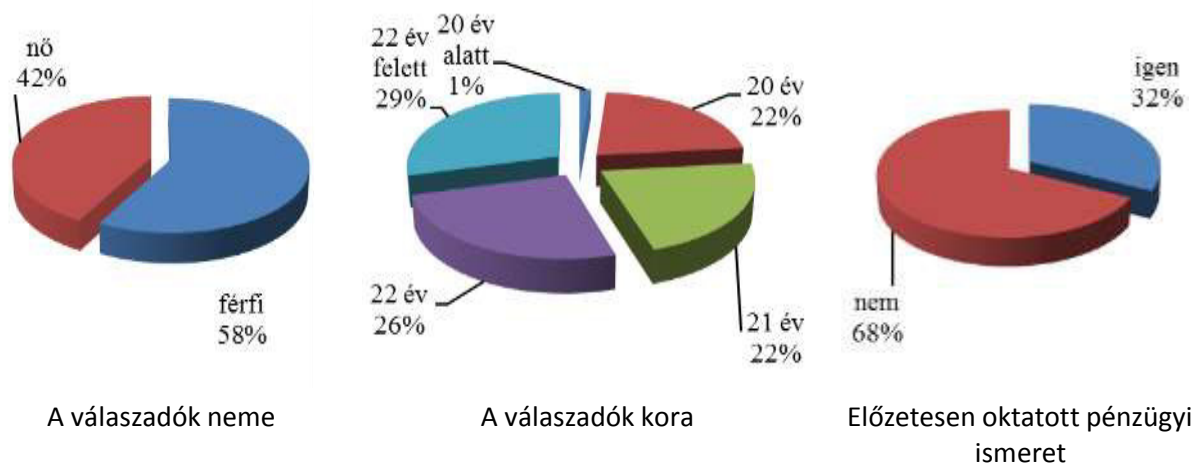
Anyag és módszer

A kutatás egy előtesztelt sztenderdizált kérdőív segítségével történt, írásos megkérdezés alapján. A kérdőívet 219 huszoneves fiatal töltötte ki anonim módon 2013. februárjában, mintegy előszűrőként a pénzügyi ismeretek tantermi keretek között zajló oktatása előtt. Ezzel lehetővé vált annak

felmérése is, hogy az oktatási rendszer által közvetített információk előtt milyen fokú, máshonnan szerzett pénzügyi tudással rendelkeznek a fiatalok. Hiszen a pénzügyi termékek ismeretét, a pénzhez való viszony sajátosságait –hasonlóan más bizalmi termékhez – nem csupán a tanult elemek határozzák meg, hanem a fogyasztói magatartásra ható további tényezők is, mint család, iskolai végzettség, társadalmi osztály (Fodor és társai, 2011).

A kérdőív három részre tagolódott. Az első részben a legfontosabb pénzügyi alapfogalmak, betűszavak helyes ismeretét mértük, a második részben a fiatalok pénzügyi döntéseihöz való hozzáállását vizsgáltuk, a harmadik részben pedig az egyes hiteltermékekhez való viszonyulást, valamint a válaszadók ezen termékekkel kapcsolatos személyes tapasztalatait kívántuk megismerni.

A kérdőív nem tartalmazott nyitott kérdéseket. Továbbá ügyeltem arra is, hogy ne kerüljenek bele olyan kérdések, melyek csökkentenék, vagy megghiúsítanák a megkérdezettek válaszadási szándékát, és arra, hogy azok ne sértsék a válaszadók személyiségi jogait. Olyan kérdésekre igyekeztem választ keresni, amelyek a pénzügyi környezetben való boldoguláshoz alapvetően szükségesek, képesek felmérni a válaszadók pénzügyi alaptudását, valamint melyek a megkérdezettek saját egyéni véleményét, és személyes tapasztalatát mutatják. A kapott válaszokat Microsoft Excel 2007 és SPSS 14.0 programcsomagok segítségével dolgoztam fel. A minta összetételét az alábbi ábra szemlélteti.



1. ábra: A minta összetétele nem, kor, valamint előzetes pénzügyi ismeret alapján,
 Forrás: saját kutatás, 2013, N = 219

Eredmények

Jelen tanulmányban a fent bemutatott kérdőív második részében feltett kérdésekre kapott válaszokat kívánjuk elemezni, azaz azt szeretnénk megtudni, hogy hogyan ítélik meg a hallgatók a döntések meghozatalakor használt és szükséges információk fontosságát. A kérdőív ezen része négy fokozatú intervallumskála segítségével térképezte fel a válaszokat, ahol az 1-es érték az állítással való teljes mértékű egyet nem értést, a 4-es érték pedig az állítással való teljes egyetértést jelentette.

Megállapítható, hogy a válaszadó fiatalok szinte minden esetben alaposan tájékozódnak egy-egy pénzügyi döntés meghozatala előtt (amit a 3,51-es átlag is egyértelműen mutat), és ugyanennyire fontos számukra az is, hogy a pénzügyeiket mindig ugyanannál a banknál intézzék (3,57). A többi állítás esetén azonban már megoszlanak a vélemények, és nem tapasztalható ilyen fokú egyetértés. A mai fiatalok tudatosságát jelzi az is, hogy nagy arányban egyetértenek azzal az állítással, miszerint a pénzügyeik figyelemmel kísérése fontos (3,37). Érdekes tény, hogy a mintában szereplő fiatalok adnak szüleik, ismerőseik véleményére és tapasztalatára (2,83-as átlag), ezzel szemben nem bíznak a pénzügyi termékeket hirdető reklámokban (1,49). A kutatás alapján kiderült az is, hogy a 20-22 éves fiatalok kezdenek tudatosan gondolni a jövőjükre, ezért a jelenben meglévő pénzüket inkább megtakarítják, mintsem elköltik, vagyis nem értenek egyet többségben az "inkább elköltöm a pénzem, minthogy megtakarítsam állítással, amit a 2,09-es átlag érték is mutat.

Érdekes tény, hogy a fiatalok pénzügyi előtanulmányok nélkül is betartják a pénzügytan legfontosabb alapelvét, amit a "mostani pénzem mindig többet ér, mint a jövőbeni" állítással való magas

egyértelműen mutat (3,11). További érdekes tény, hogy a fiatalok nem ódzkodnak a hosszú távú befektetésektől, amit az utolsó állításnál látható érték is alátámaszt.

	Átlag	Szórás
Ha pénzügyi döntést hozok, mindig alaposan tájékozodom előtte.	3,5114	0,5364
A pénzügyi döntések meghozatalánál elsődleges a szüleim / közeli ismerőseim véleménye.	2,8311	0,9644
Pénzügyi kérdésekben igyekszem külső információ forrásokra (tanácsadók, gazdasági hírportálok, stb.) támaszkodni.	2,9178	0,9827
Pénzügyeimet mindig ugyanannál a banknál intézem.	3,5753	1,4199
Megbízom a pénzügyi termékeket népszerűsítő reklámokban.	1,4886	0,7803
Mindig figyelemmel kísérem a pénzügyeim alakulását.	3,3653	0,8534
Inkább elköltöm a pénzem, minthogy megtakarítsam.	2,0868	1,1239
A mostani pénzem mindig többet ér, mint a jövőbeni (amit megtakarítok).	3,1050	1,8752
Hajlandó vagyok a pénzem egy részét kockáztatni, ha egy magas jövedelmet biztosító befektetésről van szó.	2,7169	1,2606
Nem kötném le a pénzem hosszú távon, mert nem bízom a bankokban.	2,3379	1,3563

1. táblázat: Az egyes állításkora átlag- és szórásértékei, Forrás: saját kutatás, 2013, N = 219

A továbbiakban kíváncsi voltam arra is, hogy hogyan lehetne megvizsgálni a változók komplex kapcsolatrendszerét a közvetlenül nem mérhető, kevés számú állítás esetén. Ezért faktoranalízist végeztem, melynek során négy illetve öt faktorcsoporthoz képeztem (Kovács, 2002). A fenti állítások csoportosítása érdekében négy és ötfaktoros próbát végeztem, ami alapján megállapítható, hogy mely állításokról gondolkodnak hasonlóan az egyes fogyasztói csoportok.

	Hedonista	Biztonságra törekvő	Tudatos	Döntést delegáló
Hajlandó vagyok a pénzem egy részét kockáztatni, ha egy magas jövedelmet biztosító befektetésről van szó.	0,7981			
Nem kötném le a pénzem hosszú távon, mert nem bízom a bankokban.	0,7752			
Inkább elköltöm a pénzem, minthogy megtakarítsam.	0,5565			
A mostani pénzem mindig többet ér, mint a jövőbeni (amit megtakarítok).		0,8245		
Pénzügyeimet mindig ugyanannál a banknál intézem.		0,7416		
Mindig figyelemmel kísérem a pénzügyeim alakulását.			0,7666	
Ha pénzügyi döntést hozok, mindig alaposan tájékozodom előtte.			0,6973	
A pénzügyi döntések meghozatalánál elsődleges a szüleim / közeli ismerőseim véleménye.				0,7179
Pénzügyi kérdésekben igyekszem külső információ forrásokra (tanácsadók, gazdasági hírportálok, stb.) támaszkodni.				0,6314
Megbízom a pénzügyi termékeket népszerűsítő reklámokban.				0,3909

2. táblázat: A fogyasztók csoportosítása az egyes állítások megítélése alapján – négy faktoros mátrix, Forrás: saját kutatás, 2013, N = 219

A hedonista fogyasztók egyértelmű jellemzője a rövid távú gondolkodás, hiszen nem szívesen kötik le a pénzüket hosszú távon, sőt lehetőségeikhez képest inkább elköltik azt. A biztonságra törekvő

fiatalok nem szeretnek bankot váltani, igyekeznek minden pénzügyi ügyletüket ugyanannál a banknál intézni, és rájuk jellemző a leginkább a pénzügytan alapelveinek a betartása. A harmadik csoportba azon fiatal fogyasztók tartoznak, akik tudatosan irányítják a pénzügyeiket, és minden pénzügyi döntésüket alapos tájékozódás és információgyűjtés előz meg. Ezért nevezzük őket tudatosoknak. Végül a negyedik csoport azon válaszadók csoportja, akik szeretik a döntést és a felelősséget delegálni, elsősorban a szüleikre és az ismerőseikre. Az ő elsődleges döntésükre és véleményükre alapozva hoznak maguk is döntést. Ha a közeli hozzátartozók véleményét, vagy a tőlük kapott információt nem tartják megfelelőnek, akkor más, külső információforrást is igénybe vesznek a döntés meghozatala előtt. Érdekes, hogy ők azok a fogyasztók, akik a reklámokra is érzékenyek, megbíznak azokban, így delegálva a felelősséget egy esetleges rossz döntés esetén.

A fenti állítások tekintetében nemcsak négy, hanem ötfaktoros próbát is végeztem, melynek eredményét a harmadik táblázat mutatja.

	Hedonista	Biztonságra törekvő	Tudatos	Hárító	Promóció orientált
Hajlandó vagyok a pénzem egy részét kockáztatni, ha egy magas jövedelmet biztosító befektetésről van szó.	0,8015				
Nem kötném le a pénzem hosszú távon, mert nem bízom a bankokban.	0,7773				
Inkább elköltöm a pénzem, minthogy megtakarítsam.	0,5344				
A mostani pénzem mindig többet ér, mint a jövőbeni (amit megtakarítok).		0,8047			
Pénzügyeimet mindig ugyanannál a banknál intézem.		0,7755			
Ha pénzügyi döntést hozok, mindig alaposan tájékozodom előtte.			0,7948		
Mindig figyelemmel kísérem a pénzügyeim alakulását.			0,7626		
A pénzügyi döntések meghozatalánál elsődleges a szüleim / közeli ismerőseim véleménye.				0,6894	
Pénzügyi kérdésekben igyekszem külső információ forrásokra (tanácsadók, gazdasági hírportálok, stb.) támaszkodni.				0,6486	
Megbízom a pénzügyi termékeket népszerűsítő reklámokban.					0,8959

3. táblázat: A fogyasztók csoportosítása az egyes állítások megítélése alapján – öt faktoros mátrix
Forrás: saját kutatás, 2013, N = 219

Az ötfaktoros mátrix esetén is egyértelműen kirajzolódik a hedonista, a biztonságra törekvő és a tudatos fogyasztók csoportja. Jellemzőjük ugyanaz, mint amit a négyfaktoros mátrix esetén láthattunk. Az ötfaktoros mátrix az előbbi három csoport mellett még két fogyasztói csoportot is beazonosít a válaszok alapján, a háritó és a promóció orientált fogyasztók csoportját. A háritók csoportja nagyon hasonlít a négyfaktoros mátrixnál ismertetett döntést delegáló csoporthoz, azonban a háritókra egyáltalán nem jellemző, hogy ők a reklámok által befolyásolhatók lennének. Ezen fiatalok jobban szeretik a konkrétumokat, azaz a számukra mérvadó személyeket, valamint a visszakereshető külső információforrásokat. Az ötödik, azaz a promóció orientált csoport az, akik a reklámokra hallgatnak, azaz megbíznak bennük, és feltétel nélkül elfogadják az azok által közvetített információkat.

Összefoglalás: A vizsgálat alapján egyértelműen elmondható, hogy a 20-22 éves, felsőoktatásban jelenleg tanuló fiatalok többsége határozott véleménnyel rendelkezik a pénzügyekről, mi több, tudatosan irányítják, menedzselik azt. Összességében elmondható, hogy a fiatalok többsége döntése meghozatala előtt igyekszik szert tenni valamilyen információra, és nem igazán hallgat a promóciókra, ami a 2008-as pénzügyi válság után öt évvel pozitív fejleménynek mondható. Véleményem szerint a fiatalok pénzügyi tudatosságának erősödésében nagy szerepe van az oktatásnak is, hiszen ha a fiatalok különféle kurzusok keretein belül képet kapnak a bankok működéséről, a pénzügyi termékekről, azok hasznáról és kockázatosságáról egyaránt, akkor elkerülhető lesz a jövőben – legalábbis a jelen fiatal generáció tudása alapján – a 2008-ashoz hasonló pénzügyi összeomlás.

Irodalomjegyzék

1. Allen, F. – Babus, A. – Carletti, E. (2009): Financial Crisis: Theory and Evidence, http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1422715, letöltve: 2013.01.22.
2. Claessens, S. – Dell’Ariccia, G. – Igan, D. – Laeven, L. (2009): Lessons and Policy Implications from the Global Financial Crises, IMF Working Paper WP/10/44, February 2010, International Monetary Fund, <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2010/wp1044.pdf>, letöltve: 2012.11.24.
3. Fodor, M. – Fürediné Kovács, A. – Horváth, Á. – Rácz, G. (2011): Fogyasztói magatartás, Perfekt Kiadó, Budapest
4. Lentner, Cs. – Szigeti, C. – Borzán, A. (2011): New Dimension of Banks Social Responsibility, In: Szente V, Szendrő K, Varga Á, Barna R (szerk.) Abstracts of the 3rd International Conference of Economic Sciences: Sustainable Economics - Community Strategies, Kaposvár, Magyarország, 2011.05.19-.20. Kaposvári Egyetem,
5. Nagy, O. – Jäckel, K. (2009): Megvan-e a bizalom Magyarországon a professzionális pénzügyi tanácsadás, mint szolgáltatás iránt? A Magyar lakosság pénzügyi szokásainak vizsgálata, Szakmai füzetek, 26. szám, http://elib.kkf.hu/szakmaifuzetek_elemei/Page830.html
6. Sahlman, W.A. (2009): Management and the financial crisis, Harvard Business School Working Paper, <http://www.hbs.edu/faculty/Publication%20Files/10-033.pdf>, letöltve: 2013.01.14.
7. Simai, M. (2009): Napjaink globális válságának előzményei és potenciális következményei, Közgazdaság, 2009/1. szám, 13-24. old.
8. Soros, Gy. (2009): A 2008-as hitelválság és következményei, Scolar Kiadó, Budapest.
9. Magyar Nemzeti Bank (2012): Hol állunk a világban? - A hazai pénzügyi kultúra szintje egy nemzetközi kutatás tükrében, Hátteranyag, http://www.mnb.hu/Root/Dokumentumtar/MNB/Sajtoszoba/Sajtoszobakozlomenyek/mnbhu-sajtokozlemenye-20120619-pk/PK_Hatteranyag_20120619.pdf, letöltve: 2012.03.19.
10. OECD (2005): Improving Financial Literacy, Analysis of Issues and Policies, ftp://ftp.fsb.co.za/public/Consumer%20Education/Presentations/2005_Improving_Financial_Literacy.pdf, letöltve: 2013.02.06.