

Dr. Molnár Petronella¹ – Tóth István²

Az önismeret és a pénzügyi tudatosság kapcsolata a befektetési döntéshozatalban

ÖSSZEFOGLALÁS

A pénzügyi tudatosság szerepe napjainkban talán fontosabbnak tekinthető, mint bármikor az elmúlt évtizedek során, mivel a modern gazdasági környezetben a piaci volatilitás és az elérhető pénzügyi termékek komplexitása egyre nagyobb kihívást jelent a befektetők, illetve a befektetésre készülő emberek számára. A vizsgálatunk célja, hogy feltárja, hogy milyen módon befolyásolja az önismeret a pénzügyi tudatosságot és hogyan hat ez a kapcsolat az egyén befektetéseit illetően. A kutatásunk központi kérdése: „Az önismeret hogyan befolyásolja a pénzügyi döntéseket?”, melyet kérdőíves kutatás keretében vizsgáltunk. Vizsgálatunk során megállapítottuk, hogy az önismeret ugyan közvetett, de fontos szerepet játszik a pénzügyi döntéshozatalban. Bár nem garantálja a racionális döntéseket, hozzájárulhat ahhoz, hogy az egyén tudatosabban viszonyuljon a pénzügyi helyzetéhez és felismerje azokat a tényezőket – például a családi mintákat –, amelyek alakítják döntéseit.

Kulcsszavak: pénzügyi kultúra, racionális döntéshozatal, pszichológia, befektetések

JEL-kódok: G4, G11

BEVEZETÉS

A gazdasági válságok, a technológiai fejlődés és a globalizáció különböző hatásai, mind hozzájárultak ahhoz, hogy a pénzügyekben hozott döntéshozatal ma már nem csak a szakértők kiváltsága, hanem minden egyén számára napiszintű valósággá nőtte ki magát. Ennek okán a jövőben az emberek valószínűleg egyre nagyobb figyelmet fordítanak majd nem csak a befektetési fajták megismerésére, hanem az önismeretre is, mint a személyes döntéshozatal alapvető elemére, amely meghatározó tényező a pénzügyi kockázatok kezelésében. A pénzügyi tudatosság és az önismeret témakörei egyre nagyobb figyelmet kapnak, mind a gazdasági, mind a pszichológiai szakirodalmakban. Az egyének pénzügyi viselkedése, döntéshozatali mechanizmusai, kockázatvállalási hajlandósága, illetve családi mintázata szoros összefüggésben áll az előbb említett tényezőkkel.

IRODALMI FELDOLGOZÁS

A pénzügyi tudatosság az a -fejleszthető és tanulható- képesség, amely lehetővé teszi az ember számára, hogy megértse és értékelje a rendelkezésére álló különböző pénzügyi termékeket, szolgáltatásokat, és azok lehetséges hatásait a személyes pénzügyi helyzetére nézve. Housel (2022) nyomatékosítja, hogy a pénz-

ügyi tudatosság nemcsak a gazdasági ismeretek megszerzését jelenti, hanem a pénzügyi viselkedés és az érzelmi intelligencia integrálását is a döntéshozatal során. Zéman és szerzőtársai (2024) a pénzügyi kultúra és korrupcióérzékelés kapcsolatát vizsgálták, s megállapításuk szerint a korrupcióval szembeni érzékenység nemcsak jogi eszközökkel vagy a jólét növelésével, hanem a gazdasági ismeretek oktatásával és a pénzügyi szolgáltatások szélesebb körének elérhetővé tételével is növelhető. A modern gazdasági környezetben az egyének pénzügyi döntései szorosan összefonódnak az önismeretükkel és a pénzügyi tudatosságukkal (Csiszárík-Kocsir, Varga, Bagó, 2024). Az önismeret fejlesztése révén az egyén képessé válhat túllépni és meghaladni a saját korlátait és jobban alkalmazkodni a változó körülményekhez, ami a pénzügyi világban különösen fontos, hiszen a befektetői piacok nagyon gyorsan változnak és a rugalmas, gyors döntéshozatal elengedhetetlen a sikerhez (Holiday, 2018). Az önismeret hozzájárul ahhoz, hogy az egyén reálisabban értékelje a pénzügyi helyzetét, és ennek megfelelően hozzon döntéseket. A pénzügyi tudatosság pedig segít abban, hogy az egyén felismerje és kezelje azokat a kockázatokat, amelyek befolyásolhatják hosszú távú pénzügyi céljait. A két komponens különösen fontos a befektetési döntéshozatal során, ahol a racionális gondolkodás és a pénzügyi eszközök alapos ismerete együttesen kulcsfontosságúak a sikerhez (Szóka, 2021). Bazley és szerzőtársai (2021) kutatásukban bizonyították, hogy a pontos önértékelés hatással van az egyének portfólióválasztására, ami a pénzügyi döntéshozatal javulását eredményezi. A pénzügyi döntéshozatal során az érzelmi intelligencia kulcsfontosságú a szilárd és hatékony pénzügyi eredmények biztosításához. Oseni (2023) kutatása rávilágít arra, hogy a szakmai jártasság mellett az érzelmi intelligencia is fontos a pénzügyi döntések során. Achor (2015) kiemeli, hogy a családi viselkedési minták sokszor mélyen befolyásolják az egyén érzelmi reakcióit pénzügyi helyzetekben. Thaler – Sunstein (2021) arra is felhívják a figyelmet, hogy a befektetők sokszor hajlamosak a múltbéli teljesítmények alapján megítélni egy adott befektetés jövőbeni sikerét, ami viselkedési torzításokhoz vezethet, például a múlt eredményeinek túlértékeléséhez.

MÓDSZER

2024 őszén online kérdőíves kutatás keretében vizsgáltuk az önismeret és a pénzügyi tudatosság közötti összefüggéseket. Vizsgálatunk elején 5 hipotézist fogalmaztunk meg.

H1: Azok az egyének, akik magasabb fokú iskolai végzettséget teljesítettek, nagyobb valószínűséggel rendelkeznek befektetési ismeretekkel és képesek jobban kezelni a befektetési kockázatokat (tudatosabban döntenek a befektetéseikről).

¹ Főiskolai docens, Budapesti Gazdaságtudományi Egyetem, Budapest, molnar.petronella@uni-bge.hu

² MSc hallgató, Budapesti Gazdaságtudományi Egyetem, 2025.

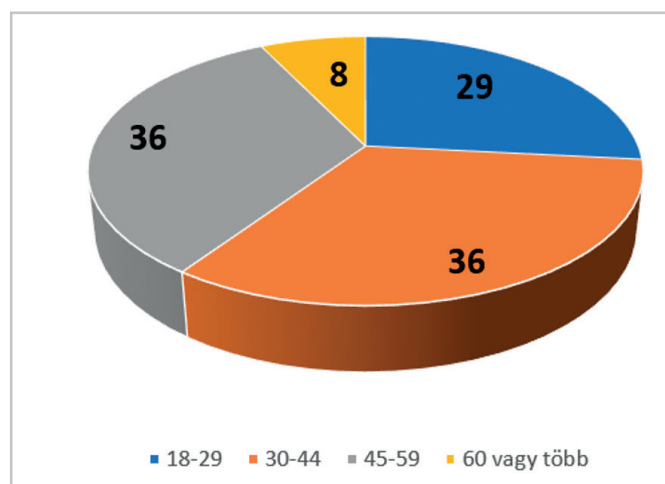
H2: Azok az egyének, akik jobban ismerik saját magukat és rendszeresen alkalmazzák az önismeretet, nagyobb valószínűséggel hoznak racionális pénzügyi döntéseket, beleértve a befektetési lehetőségek és kockázatok megértését.

H3: Azok a személyek, akik rendelkeznek megtakarítással és rendszeresen befektetnek, jobban megértik a befektetési lehetőségeket és kockázatok.

H4: Azoknak az egyéneknek, akiknek családi mintázata nagyobb mértékben befolyásolja a pénzügyi döntéseiket, nagyobb pénzügyi tudatossággal rendelkeznek és jobban értik a befektetésekkel kapcsolatos kockázatok, mint azok, akik inkább saját maguk döntenek

H5: A középkorú és idősebb korosztály (45+) tagjai nagyobb valószínűséggel hoznak tapasztalataikra támaszkodva érzelmi alapú befektetési döntéseket, mint a fiatalabb korosztály (18-44) alkotói.

A kérdőívet 109 fő töltötte ki, melyből 57,8 % nő és 42,2 % férfi. A kérdőívet kitöltők mind 18 év felettek. A válaszadók 33-33 % korosztályukat tekintve 30 és 44, illetve 45 és 59 év közöttiek. A kitöltők 7 %-a 60 év feletti, míg 27%-a 18 és 29 év közötti. (1. ábra)



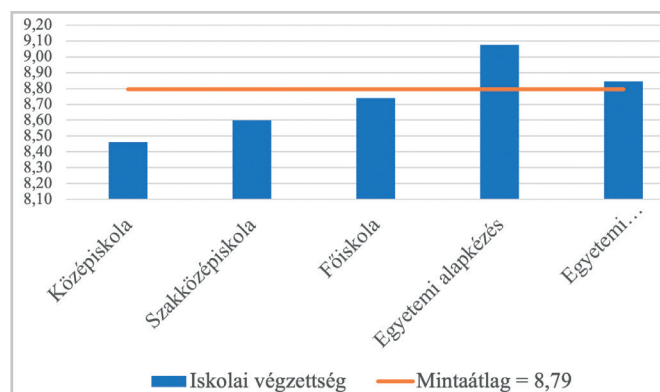
1. ábra: Korcsoportok szerinti megbontás (fő)

Forrás: saját szerkesztés kérdőív eredményei alapján

EREDMÉNYEK

Az első hipotézishez elsődlegesen az iskolai végzettség és a befektetési ismeretek között kerestük az összefüggést. A kapott eredmények alapján megállapítottuk, hogy a középiskolát végző egyének rendelkeztek a legkevesebb információval a befektetések lehetőségeiről, míg az egyetemi alapképzéssel rendelkezők a leginkább tájékozottak a befektetések területén a vizsgált szempont alapján. A 2. ábra megfelelően mutatja azt, hogy a társadalmilag alacsonyabbnak vélt iskolai végzettségek középiskola, szakközépiskola, főiskola) mintaátlag alatt teljesítettek, míg a magasabb végzettséggel rendelkezők (egyetemi alap- és mesterképzés) a mintaátlag felett végeztek.

Az első hipotézist a kérdőív eredményei alapján elfogadtuk. Ez az eredmény szorosan illeszkedik a szakirodalmak nagy részében olvasottakhoz, ahol rendszerint kitértek a szerzők arra, hogy a magasabb iskolai végzettség sok esetben párosul magasabb befektetési ismerettel is, s elmond Kiyosaki (2013, 2020) megállapításának, aki azt fogalmazta meg, hogy befektetési



2. ábra: Befektetési ismeretek csoportátlagai

Forrás: saját kutatás

ismeretek és kockázatkezelés tanulható, de nem feltétlenül az iskolai oktatás révén.

A második hipotézist nem tudtuk alátámasztani statisztikai módszerekkel a vizsgált sokaságot elemezve, ugyanakkor a szakirodalom szerint az önismeret elengedhetetlen a racionális döntéshozatalhoz, mivel segít az egyének felülemelkedni az érzelmi befolyásoltságon (Holiday, 2020). Az eltérés oka az lehet, hogy az önismeret fogalma egy sok tényezős spektrumon definiálható leginkább és nem létezik rá konkrét fogalmi meghatározás. Ez okozhatta azt, hogy a kitöltők is eltérően értelmezték az önismerethez kapcsolódó kérdéseket. Az eltérés okai közé sorolhatók továbbá, hogy az önismeret mellett más tényezők, mint például az érzelmi intelligencia vagy a pénzügyi tudatosság is szerepet játszanak a racionális döntéshozatalban. Első körben megvizsgáltuk az önismeret és a pénzügyi döntéshozatal közötti korrelációt. Vizsgálatunk alapján egy 0,15 értékű negatív irányú kapcsolat van a két változó között (3. ábra).

Ez a gyakorlatban azt jelenti, hogy van egy gyenge fordított kapcsolat az önismeret és a racionális pénzügyi döntéshozatal között. Végül keresztábra elemzéssel vizsgáltuk az önismeret és kockázatvállalás közti összefüggést. Bár a szakirodalom szerint kockázatosabb lehetőségeket választó befektetők általában racionálisabban döntenek a befektetéseikben és jobban fel tudják mérni a felmerülő kockázatokat, a kutatásunkba arra az eredményre jutottunk, hogy azok az egyének, akik kevésbé törekszenek az önismereti szintjük elmélyítésére, nagyobb mértékben részesítik előnybe a kockázatosabbnak tekinthető befektetéseket.

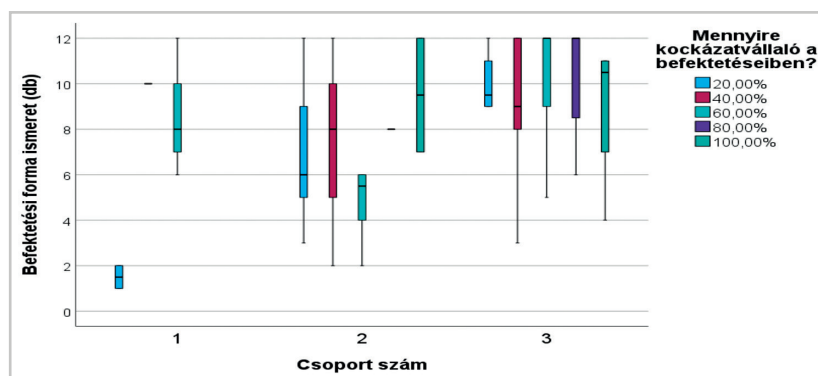
A harmadik hipotézist varianciaelemzéssel támasztottuk alá. Ez a statisztikai módszer lehetővé teszi, hogy több csoport átlagát össze lehessen hasonlítani egy adott változó alapján.

A válaszadókat 3 csoportba soroltuk: csoport 1. nincs megtakarítása és nem fektet be, csoport 2. van megtakarítása, de

		Mennyire törekszik önmegeismerésére?	Racionális vagy érzelmi alapon dönt a befektetéseiben?
Mennyire törekszik önmegeismerésére?	Pearson Correlation	1	-,154
	Sig. (2-tailed)		,110
	N	109	109
Racionális vagy érzelmi alapon dönt a befektetéseiben?	Pearson Correlation	-,154	1
	Sig. (2-tailed)	,110	
	N	109	109

3. ábra: Az önismeret és a pénzügyi döntéshozatal közötti korreláció

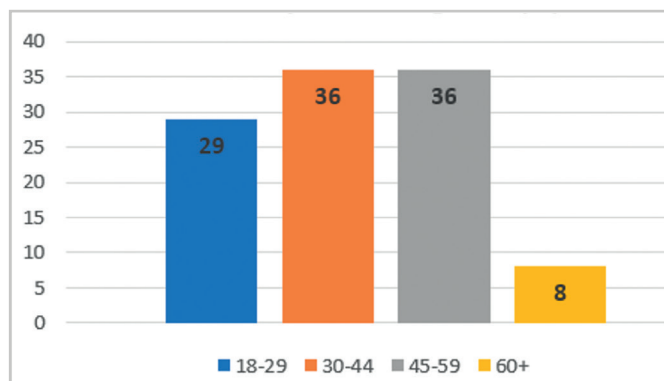
Forrás: saját kutatás SPSS output alapján



4. ábra: Boxplot diagram a befektetési forma ismeret és a kockázatvállalás mértékére vonatkozóan

Forrás: saját kutatás SPSS output alapján

nem fektet be rendszeresen, csoport 3. van megtakarítása és rendszeresen befektet. A 4. ábra mutatja, hogy azok az egyének pedig, akik megtakarítással rendelkeznek és emellett még rendszeresen be is fektetnek, mind a befektetési ismeretek terén, mind pedig a kockázatvállalást illetően jobb eredményeket értek el, mint azok az egyének, akik nem rendelkeztek ilyen attitűdökkel.



5. ábra: A kérdőívet kitöltők korosztályának megoszlása (fő)

Forrás: saját kutatás a kérdőív eredményei alapján

A negyedik hipotézishez két csoportra bontottuk a vizsgált sokaságot.

Csoport 1: Azok az egyének, akiknek pénzügyi döntéseire egyáltalán vagy kevésbé van hatással a családi mintázat (20% és 40%-os válaszok) – 54 fő;

Csoport 2: Azok az egyének, akiknek pénzügyi döntéseit nagyban befolyásolják a családi tapasztalások (60%-os; 80%-os és 100%-os válaszok) – 55 fő.

A hipotézis alátámasztásához t-próbát végeztünk, mely alapján arra az eredményre jutotunk, hogy azok az egyének, akiknek pénzügyi döntéseire nagyobb hatással vannak a családi mintázat befolyásai (2-es csoport) saját maguk kevésbé kockázatvállalóbbak, mint a szóban forgó csoport komplementere (1-es csoport). Ugyan ezek az egyének (2-es csoport) azonban felmenőiket kockázatvállalóknak tekintik, mint azok a személyek, akiknél a pénzügyi döntésekben a családi minta befolyása nem játszik nagy szerepet (1-es csoport). Mivel a hipotézis azt vizsgálta, hogyan értik az egyének a befektetési

si kockázatokat, ezért elfogadtuk azt. Ha valaki azt állítja, hogy befektetési kockázatokkal kapcsolatos gondolkodását 60–100% mértékben befolyásolják a családi tapasztalatok és minták, akkor valószínű, hogy megalapozottan vállalt alacsonyabb rizikót befektetéseiben, kiindulva felmenői kockázathoz való hozzáállásából. Ez a fajta hozzáállás jelenti azt, hogy valaki megérti mikor és hol kell kockázatvállalóan hozzáállni a befektetésekhez, eszerint pénzügyi tudatosságot is feltételez ez a fajta gondolkodásmód.

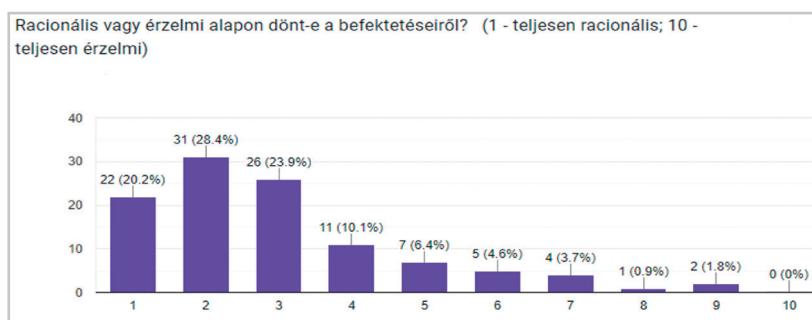
Ötödik hipotézisünket nem tudtuk statisztikailag alátámasztani. A hipotézist kereszttábla elemzéssel, khi-négyzet teszttel vizsgáltuk. A kategóriás változó a négy korosztály csoport volt (5. ábra), míg a függő változó befektetési döntéshozatalhoz való hozzáállás lesz (6. ábra).

A kitöltők 1-től 10-ig terjedő skálán jelölhették meg milyen mértékben döntenek érzelmi vagy racionálisan a befektetési döntéseikre vonatkozóan. Az 1-es érték a "teljes mértékben racionális" míg a 10-es a "teljes mértékben" érzelmi alapú döntést jelentette. A sokaság egészére vonatkozóan az alábbiak szerint alakult a megoszlás (6. ábra).

A khi-négyzet tesztnél a p-érték nagyobb volt, mint 0,05, elemzésünkben 0,371, így statisztikailag is megerősítést kaptunk arra vonatkozóan, hogy nincs szignifikáns kapcsolat a korosztály, illetve a befektetési döntés racionális vagy érzelmi alapú befolyásoltsága között. A valószínűségi arány (Likelihood Ratio) egy másik teszt a kapcsolat erősségének megállapítására, és itt szintén nem volt szignifikáns a p-érték, amely 0,302 volt.

KÖVETKEZTETÉSEK

Az önismeret és a pénzügyi döntéshozatal kapcsolatára vonatkozó kutatás során feltárt eredmények gyakorlati haszna jelentős, és mind egyéni, mind társadalmi szinten alkalmazhatók. A kutatás során alátámasztottuk, hogy az iskolai végzettség szignifikáns hatással van a befektetési ismeretek szintjére, azok az egyének, akik rendszeresen befektetnek, több befektetési formát ismernek és jobban kezelik a kockázatokat, illetve, hogy a családi minták befolyásolják a kockázatvállalási hajlandóságot. A vizsgált sokaság esetében nem tudtuk alátámasztani, hogy a magasabb önismerettel rendelkező személyek racionálisabb pénzügyi döntéseket hoznak. Ugyanakkor ezen hipotézis esetében érdemesebb a jövőben nagyobb mintát használni, illetve az ehhez tartozó kérdéseket finomítani, elmélyíteni. Bár Housel (2023) szerint az idősebb korosztályok hajlamosabbak érzelmi



6. ábra: Racionális vagy érzelmi alapú döntések gyakorisága a befektetésekre vonatkozóan

Forrás: saját kutatás kérdőív eredményei alapján

alapú döntéshozatalra, mivel nagyobb hangsúlyt fektetnek a korábbi tapasztalatokra és gyakran kockázatkerülőbbek, kutatásunk nem ezt támasztotta alá. Az általunk vizsgált sokaság esetében a különböző korosztályokban nem lehetett kimutatni szignifikáns eltérést az érzelmi és racionális döntéshozatal között. A szakirodalomtól való eltérés oka lehet, hogy a fiatalabb generációk is egyre inkább hajlamosak érzelmi döntéseket hozni, különösen a modern pénzügyi környezetben, ahol a gyors piaci változások, digitális eszközök jelenléte és az online kereskedelem miatt nagyobb nyomás nehezedik rájuk, amit a média is felnagyít. A fentiek alapján a jövőben további kutatás szükséges annak megértéséhez, hogy milyen más tényezők – például a digitális pénzügyi eszközök használata vagy a pénzügyi stressz- befolyásolják az érzelmi döntéshozatalt a különböző korosztályokban. Ezen kívül érdemes lenne megvizsgálni, hogy a korosztálon kívül milyen egyéb demográfiai változók – például a jövedelmi szint vagy munkahelyi tapasztalat- játszanak szerepet a befektetési döntések érzelmi vagy racionális alapú megközelítésében. A kutatás alapján világossá vált, hogy az önismeret fejlesztése javíthatja a pénzügyi döntéshozatalt, és segíthet az érzelmi befolyások kezelésében.

IRODALMI FELDOLGOZÁS

- ACHOR, S. (2015): A boldogság mint versenyelőny, HVG Kiadó Zrt., Budapest, ISBN: 9789633042120, 304 p.
- BAZLEY, W.J – BONAPARTE, Y. – KORNIOTIS, G.M. (2021): Financial self-awareness: who knows what they don't know? *Finance Research Letters*, 38, Article 101445. ISSN: 1544-6123, DOI: 10.1016/j.fr.l.2020.101445
- CSISZÁRIK-KOCSIR ÁGNES – VARGA JÁNOS – BAGÓ PÉTER (2024): A pénzügyi tudatosság rejtett magatartásbéli jellemzői a magyar lakosság körében, *Vezetéstudomány/Budapest Management Review*, LV.ÉVF.2024.9 sz., ISSN 0133-0179; Online ISSN 3057-9376. DOI: <https://doi.org/10.14267/VEZTUD.2024.09.06>
- HOLIDAY, R. (2018): Az ego az ellenség, 21.Század Kiadó, Budapest. ISBN: 9786155915147, 304 p.
- HOUSEL, M. (2022): A pénz pszichológiája, A4C Books, Budapest, ISBN: 9786156088024, 269 p.
- HOUSEL, M. (2023): Örökké ugyanaz, A4C Books, Budapest, ISBN: 9786156088048, 220 p.
- KIYOSAKI, R.T. (2013): Cashflow Négyszög, Bagolyvár Könyvkiadó, Budapest, ISBN: 9786155030314, 280 p.
- KIYOSAKI, R.T. (2020): Gazdag Papa, Szegény Papa, Bagolyvár Könyvkiadó, Budapest, ISBN: 9786155030307, 171 p.
- OSANI, I. (2023): Discussion on the Role of Emotional Intelligence in Financial Decision-Making, *Journal of Policy Options*, Vol. 6(4), 20-29, ISSN: 3006-7626 (Online), 3006-7618 (Print)
- SZÓKA, KÁROLY. (2021): A pénzügyi kultúra és tudatosság meghatározása és magyarországi helyzete, *Economica* XII. évf., 3-4.sz., Online: 2560-2322. Nyomtatott: 1585-6216., <https://doi.org/10.47282/economica/2021/12/3-4/10417>
- THALER, R.H. – SUNSTEIN C.R. (2021): Nudge, Penguin Books, ISBN 9780143137009, 366 p.
- ZÉMAN, ZOLTÁN – BÁRCZI, JUDIT – KÁLMÁN, BOTOND GÉZA (2024): A korrupcióérzékelés és a pénzügyi kultúra összefüggései Magyarországon. *GAZDASÁG ÉS PÉNZÜGY*, 11 (1). pp. 30-54. ISSN 2415-8909 (nyomtatott); 2677-1314 (elektronikus), DOI:10.33926/GP.2024.1.3