



**SZENT ISTVÁN
EGYETEM**
GÖDÖLLŐ

A pénzügyi attitűdök és pénzügyi viselkedés

avagy a szociálpszichológia a felelős döntéseket hozó magánszemélyek és a pénzintézetek „szolgálatában”

dr Mészáros Aranka
egyetemi docens
Szent István Egyetem Gödöllő





**SZENT ISTVÁN
EGYETEM**

GÖDÖLLŐ

OECD 2010-es és 2015-ös kutatási eredményei

**Átlag feletti pénzügyi ismeretek és
jóval átlag alatti pénzügyi magatartás !**





**SZENT ISTVÁN
EGYETEM**

GÖDÖLLŐ

ÁSZ kutatási eredmények



**Pü-i tudatosság képzések :
ismeretek átadása**

SZENT ISTVÁN UNIVERSITY

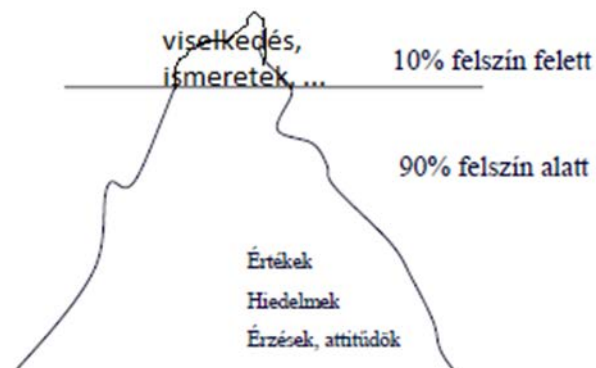


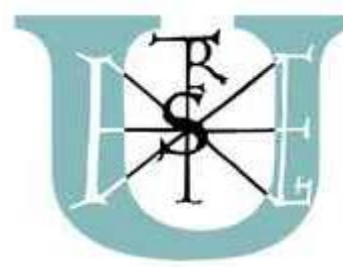


Fontos, eddig talán hanyagolt, ugyanakkor meghatározó tényezők ? !

Jéghegy modell

(„Fecseg a felszín, hallgat a mély...”)





**SZENT ISTVÁN
EGYETEM**

GÖDÖLLŐ

**Attitűdök, hiedelmek,
érzések, értékek**



Pénzügyi viselkedés





SZENT ISTVÁN
EGYETEM

GÖDÖLLŐ

Pénzügyi attitűd: pénzhez, pénzügyekhez,
tanácsadókhöz, pénzintézetekhez való értékelő
viszonyulás

Összetevői: kognitív, affektív és konatív



Pénzügyi attitűdök és példák

- **Kognitív/megismerési összetevő:** tudatosság, kontrollosság, nyitottság
- **Affektív/érzelmi összetevő:** pozitív-negatív hozzáállás, elégedettség-elégedetlenség, stabilitás-labilitás
- **Konatív/viselkedési összetevő** pl. megtakarítási, kockázatvállalási hajlandóság, kezdeményező-visszahúzó





SZENT ISTVÁN
EGYETEM

GÖDÖLLŐ

Pénzügyi attitűd kialakulása: családi szocializáció saját tapasztalatok

Milyen pénzügyi attitűdök mérhetőek vajon
jelenleg Magyarországon?





SZENT ISTVÁN
EGYETEM

GÖDÖLLŐ

Pénzügyi viselkedés: több attitűd határozza meg!

önmagunkhoz, a pénzhez, általában a pénzügyekhez, tanácsadókhöz, a termékekhez, a pénzintézetekhez való értékelő viszonyulás

Mit tettünk/ teszünk azért, hogy ez javuljon?

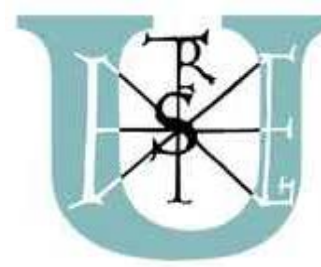




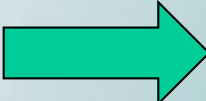
1. Információkat kapnak a célszemélyek a pénzügyi termékekről.
2. Az ügyintézők, tanácsadók akarnak-e/tudnak-e elég időt szánni az ügyfelekkel való **asszertív** kommunikációra?
3. Milyen feltételezésekkel, hiedelmekkel, érzésekkel vágnak neki az ügyfelek a pénzügyeik intézésének?
4. A jó pénzügyi döntések meghozatalához rendelkeznek elég „munícióval” ?

Eredmény: nem biztos, hogy számukra megfelelő pénzügyi döntéseket hoznak, bizalomvesztés!!!!





A tudatos pénzügyi magatartás kialakításához vezető út:

- **autonómia**: döntési lehetőség **felelősségvállalással** generációs jellegzetességek, fordított szocializáció!
- nyílt kommunikáció : kimondom és meghallgatom/meghallom **az ő igényeit is!**
- megállapodások : előnyök és **kihívások** tudatosítása  **elkötelezettség!**

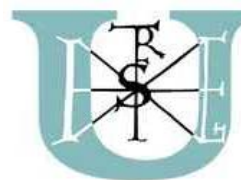




Amire –többek között - érdemes építeni:

- kapcsolatfelvétel és alakítás szakaszai: személyes **fontosság megélése**, empátia, visszajelzések
- **pénzügyi komfortzóna** feltérképezése és szükség esetén a tudatos módosítása, a személyt a teljes valóságában/rendszer közelítsük meg!
- az ügyféljelöltek/hallgatóság **személyes jellemzőinek** figyelembevétele

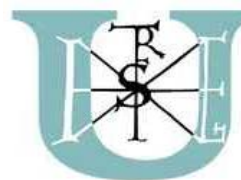




Személyiségjellemzők:

- beszéljünk a **kifelé fordulóval**, zárt kérdésekkel indítsunk !
- adjunk időt a **befelé fordulónak**
- van, akinek egy termék bemutatása során **konkrét adatokra** van szüksége (észlelők) , másoknak a **célokra** (intuitívak)





Személyiségjellemezők II.:

- van, akinek az objektív, racionális érvek a meggyőzőek(**gondolkodók**), s van, akinek az, hogy mit szólna hozzá a családja (**érzők**)
- a **tervező** típus szereti az állandóságot, szívesen készít költségvetést, vagy bevásárló listát, a **spontán** típusúak pedig a rugalmas, a változásokhoz könnyen igazodó termékeket keresik





SZENT ISTVÁN
EGYETEM

GÖDÖLLŐ

SZENT ISTVÁN UNIVERSITY

Pénzügyi attitűd: pénzhez, pénzügyekhez, tanácsadókhöz, pénzintézetekhez való értékelő viszonyulás, függ a **pénzügyi önismerettől** is!

Feltérképezése, alakítása közös feladat,
a sikeres együttműködés záloga!



Egy kísérlet

Szent István Egyetem Gödöllő

Mindennapi pénzügyi magatartás
pszichológiája C tantárgy:
attitűdök alakítása



Kognitív/ megismerési összetevő

Közmondások, hiedelmek a pénzre,
pénzügyekre vonatkozóan
/átdolgozás/



Kognitív összetevő: Gazdag és szegény gondolkodásmód



Gazdag

Szegény

Én alakítom az életem!

Sikerorientáltak.

Nagyban gondolkodnak.

Az élet megtörténik velem!

Kudarckerülők, nem akarnak veszíteni.

Kicsiben gondolkodnak.



Gazdag és szegény gondolkodásmód

Gazdag

Szegény

A lehetőségekre koncentrálnak

Folyamatosan tanulnak és fejlődnek

Akkor is cselekszenek, ha félnek

Az eredményeik alapján várnak javadalmazást

A pénzüket dolgoztatják

Az akadályokra koncentrálnak

Azt gondolják, hogy már mindent tudnak

Meggátolja őket a félelem

Az idejük alapján várnak javadalmazást

A pénzükért dolgoznak



Érzelmi összetevő

Emlékek a múltból : elfogadni, elengedni

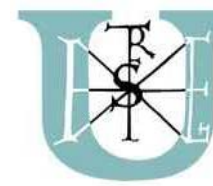
Érzések okainak feltárása, átkeretezés



Konatív/viselkedési összetevő

- Megtakarítási,
- Kockázatvállalási hajlandóság
- Befektetői típusok





Pénzügyi intelligencia : mennyit tartasz meg a pénzedből!

1. Annyi pénz keresel, amennyire szükséged van
2. Megvéded a pénzed a pénzügyi ragadozóktól
3. Pénzügyi tájékozottságodat javítod
4. Megtervezed pénzügyeidet
5. Hatástöbbszörözés



1. Annyi pénz keresel, amennyire szükséged van!

- szabadság, boldogság, egészség, döntési lehetőség!
- önismeret – élsz a lehetőségeiddel!
- amivel tudsz bánni, amit tudsz áramoltatni !



2. Megvéded a pénzed a „pénzügyi ragadozóktól”

- Saját magunk, gyermekeink, rokonaink...
- Szolgáltatók: internet, telefon, tv, ...
- Bankok, biztosítók, ...pénzintézetek –megtalálni az igényeinknek megfelelőt!
- Szenvedélyek, büntetések...
- Háztartási kiadások (fűtés, áram, tisztítószerek...)
- Étkezés, konditerem, gyógyszertár....!
- Kedvezmények – múzeumok éjszakája, Wizz air



3. Pénzügyi tájékozottságot javítod

- Pénzügyekről szóló könyvek, (Kiyosaki, Kostolany) előadások, konferenciák ...
- Hitelfelvétel (mikor, mennyit, milyen feltételekkel, meddig), megtakarítási lehetőségek
- Cashflow és elsőmillió társasjáték
- Tőzsdepszichológia, férfiak-nők különbségei
- Újságok, folyóiratok , rádióadók gazdasági műsorai, internet





4. Megtervezed pénzügyeidet

- Rövid táv: **Költségvetés** készítése
- Hiány- és többletszemléletű költségvetés, 10%-ot **tegyünk félre** a jövőnkre!
- Pénzügyi életciklusok
- **Pénzügyi tervezés:** mikorra, mennyit, milyen módon?
- Anyagi védettség, anyagi biztonság, anyagi függetlenség-befektetési háromszög
- Befektetői típusok



5. Hatás többszörözés (meghívott előadóval)

- Cashflow négyszög
- A pénz dolgozik neked!
- Beszerzői pillanatok optimalizálása!
- Vállalkozás, tőzsde, ingatlan



A tárgy tanításának módja

- Tréning – saját élmény
- Külső szakértő előadók kérdezve tanítanak – gyakorlati tapasztalatok pl. első millió társasjáték
- Hallgatói kiselőadások, kérdések, visszajelzések



Hallgatói visszajelzések:



„Úgy érzem, **sok gyakorlati hasznú információhoz** jutottam a 2(4) nap alatt. Kiemelném, hogy örültem annak, hogy tanárnő úgy hívta az előadókat, hogy nem mindenki ugyanabból a szemszögből magyarázta el nekünk a **pénzügyi tudatosság-tervezés** témát.”

„Jó volt, hogy gyakorlati tippekkel szolgáltak nekünk és **új lehetőségeket** tártak szemünk elé.”

„Mégfogott a lehetőség, hogy megfordítsam a sorrendet az életervemmel- lakásvásárlással kapcsolatban, **elkezdjek takarékoskodni**, nem tudom ez mennyi energiát-türelmet igényel majd, de megpróbálom.”

A "batyumba" került még, hogy **készítsek listát a bevételeimről és a kiadásaimról**, így jobban szem előtt tarthatom, min kellene változtatnom.



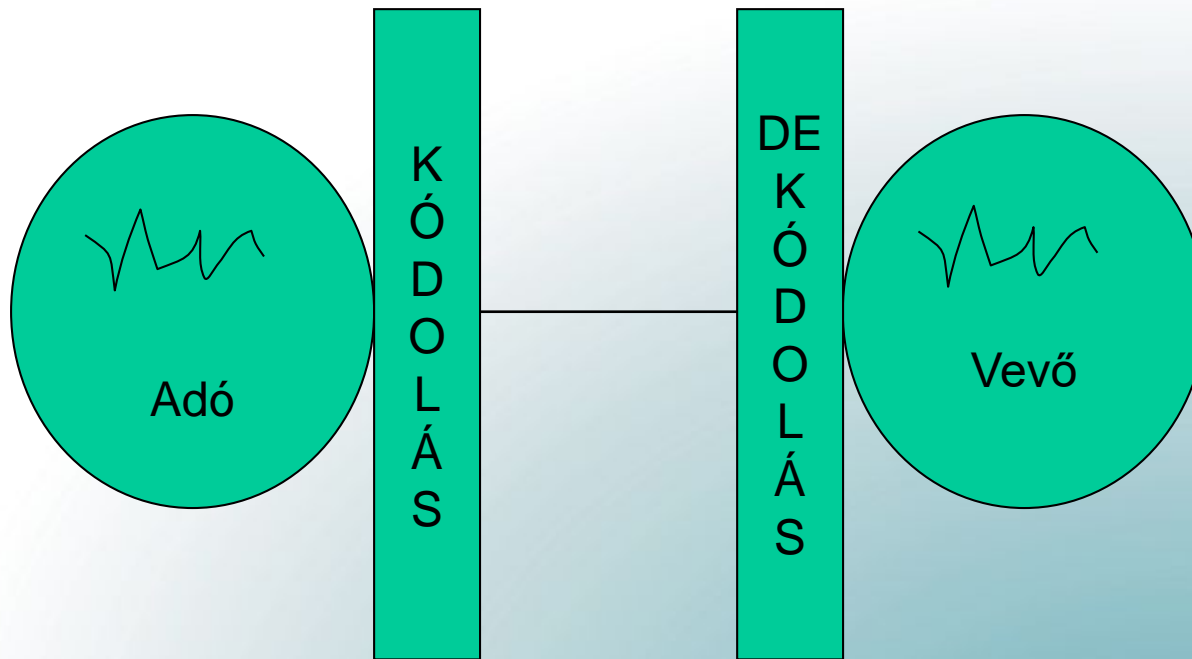
Eredményeink:

- hallgatóink közül többen elkezdtek dolgozni
- elkezdtek takarékoskodni a jövőjükre
- szüleiket is elkezdték tanítani





Hatékony pénzügyi tudatosság kommunikáció



Köszönöm a megtisztelő figyelmet!

Dr Mészáros Aranka

meszaros.aranka@gtk.szie.hu

