

DIPLOMADOLGOZAT

Rédei Dávid István

2023

Magyar Agrár- és Élettudományi Egyetem

Károly Róbert Campus

Befektetési lehetőségek hazánkban a lakossági szektorban

Konzulens:

Dr. Tóth Eszter Ilona

egyetemi docens

Készítette:

Rédei Dávid István

Vezetés és szervezés szak

Emberi erőforrás menedzsment és
szervezetfejlesztés szakirány

nappali tagozat

Gyöngyös

2023

TARTALOMJEGYZÉK

1. BEVEZETÉS.....	1
1.1. Kérdésfelvetések.....	2
2. IRODALMI ÁTTEKINTÉS	4
2.1. Lakossági befektetések története Magyarországon.....	4
2.2. Befektetési lehetőségek Magyarországon 2023-ban.....	7
2.2.1. Állampapírok.....	7
2.2.2. Banki betétek.....	8
2.2.3. Kötvények.....	9
2.2.4. Részvények.....	10
2.2.5. Befektetési alapok.....	11
2.2.6. Befektetés alapú életbiztosítások.....	12
2.2.7. Nyugdíj célú megtakarítások.....	12
2.2.8. Ingatlanbefektetések Magyarországon.....	14
2.2.9. Kriptovaluták	15
2.2.10. Egyéb befektetési lehetőségek	17
2.3. Generációk közötti különbségek.....	20
2.4. Y és Z generációk pénzügyi szokásai és hozzáállása az új lehetőségekhez.....	23
2.5. Pénzügyi tudatosság és befektetési magatartás.....	26
3. ANYAG ÉS MÓDSZER.....	29
3.1. Célkitűzés	29
3.2. A vizsgálat körülményei.....	31
3.3. Kutatási módszer	32
4. A SAJÁT KÉRDŐÍVES KUTATÁS EREDMÉNYEI	34
4.1. Az 1. interjú kiértékelése.....	34
4.2. A 2. interjú kiértékelése.....	37
4.3. A kérdőív kiértékelése	41
4.4. Kérdésfelvetések megválaszolása.....	46
4.4.1. A H1 vizsgálata	47
4.4.2. A H2 és H3 vizsgálata	50
4.4.3. A H4 vizsgálata	56
5. KÖVETKEZTETÉSEK ÉS JAVASLATOK.....	59
6. ÖSSZEFOGLALÁS.....	62
7. IRODALOMJEGYZÉK.....	64

8. TÁBLÁZATOK ÉS ÁBRÁK JEGYZÉKE	69
9. NYILATKOZATOK	71
Nyilatkozat a diplomadolgozat nyilvános hozzáféréséről és eredetiségéről.....	71
KONZULTÁCIÓS NYILATKOZAT	72
10. MELLÉKLETEK	73
10.1. Interjúvázlat – Horváth Krisztián – 2023.10.23. (interjú).....	73
10.2. Interjúvázlat – Rácz Attila Dárus – 2023.10.25. (interjú)	77
10.3. Kérdőív kérdései	81

1. BEVEZETÉS

Diplomadolgozatomban a hazánkban megtalálható befektetési lehetőségeket elemzem a lakossági szektorban. A választott témában részletesen vizsgálom az összes Magyarországon elérhető befektetési lehetőséget. Úgy gondolom, kiemelten fontos a pénzügyi szektort elemezni, ugyanis a tapasztalataim és hallottaim alapján a magyar emberek pénzügyileg nem tudatosak, így elképzelhető, hogy jövedelmüket semmilyen módon sem fektetik be.

A legtöbb befektetés célja a hozam, vagyis az emberek nyereség reményében kockáztatják a pénzüket. Vannak, akik a tőkéjüket szeretnék csak védelemben tartani az inflációtól, vagy a gazdasági változásoktól. Az osztalékot fizető befektetéseknél köszönhetően extra jövedelemre lehet szert tenni. A profitból kifizethetőek a jövőbeli kiadások, adóelőnyöket lehet igénybe venni, vagy céltalanul növelni a vagyon mértékét. Ezek alapján számos oka lehet annak, ha valaki pénzét befekteti.

A téma kiválasztásának az oka, hogy 2016 és 2021 között pénzügyi területen dolgoztam, mint az OVB Vermögensberatung Kft. alvállalkozója. Az OVB egy független pénzügyi szolgáltatást közvetítő cég, mely összeköti a családokat és magánszemélyeket a bankokkal és biztosítókkal. 1970-ben alapult Kölnben, Magyarországon 1992 óta van jelen és 2015-től piacvezető szerepet tölt be. A szolgáltatása egyszerű: az elemzés során, mely egy személyes ügyféltalálkozót jelent, a tanácsadó rögzíti az adott család jelenlegi pénzügyi helyzetét, illetve a jövőre vonatkozó terveit. A találkozó után több tanácsadó munkatárssal kiértékelik az elhangzottakat és megkeresik a legmegfelelőbb pénzügyi termékeket az elvárásoknak megfelelően. A tanácsadás egy újabb találkozó a potenciális ügyféllel, amikor a korábban összeállított személyre szabott tervezetet részletesen bemutatja a tanácsadó, így a család számára tud születni egy (vagy több) hosszútávú és felelősségteljes pénzügyi döntés.

Az ott eltöltött öt év során több, mint 230 különböző ügyféltalálkozóm valósult meg, ebből 130 ügyfél szerződött is velem, ami több, mint 240 aláírt szerződést jelent. Ide tartoznak többek között a lakás-, baleset-, egészség- és életbiztosítások, folyószámlák, személyi kölcsönök és lakáshitelek, gyerek-, nyugdíj- vagy szabad felhasználású megtakarítások, illetve a lakástakarék-, önkéntesnyugdíj- és egészségpénztárak. Úgy gondolom ez a paletta széleskörű, hiszen független tanácsadóként erre meg is volt a lehetőség. Ez különbözteti meg a függő és független közvetítőt. Míg a függetlennek nagyobb mozgástere van, addig egy függő közvetítőnek (pl.: biztosítási ügynök, banki alkalmazott) korlátozva vannak a saját

lehetőségei. Ha egy ügyfél felkeres egy biztosítási irodát, a biztosítási ügyeket el tudja intézni, de ha már hitelre is szüksége lenne, máshova kell fordulnia. Ugyanez fordítva, aki egy bankfiókot keres fel, nem jellemzően tud bármilyen biztosítást kötni. Ha ezekre még meg is van a lehetősége, abban az esetben sem biztos, hogy számára a legoptimálisabb döntéseket hozza meg.

Pontosan ezért úgy gondolom, hogy a pénzügyi szektor eddig is jelen volt az emberek életében és ezt követően is jelen lesz. A kérdés az, hogy az emberek milyen lehetőséget fognak választani, vagy egyáltalán választanak-e azok közül. A korábbi munkám során nem elemeztem a piacot és az egyes trendeket, ezért is vagyok kíváncsi arra, hogy globálisan, lakossági szinten milyen szokások vannak jelenleg és mi várható a jövőben.

1.1. Kérdésfelvetések

Ahogy idősödöm érzem és tapasztalom, hogy elkezdenek engem is érinteni az esetleges pénzügyi és befektetési „kötelezettségek”. Ezek természetesen nem kötelezőek, viszont a jövedelmem egy részét szeretném én is megtakarítani, idővel szeretnék saját otthonot vásárolni, amihez legalább egy kezdeti tőkére szükség van, közvetlen környezetemben tapasztalom, hogy vannak, akik kriptovalutákba fektetnek, mert „az a jövő”, és nem utolsósorban nyugdíjas éveimre is gondolnom kell, amikor nem leszek fizikailag képes az aktív munkavégzésre, de valamiből meg kell majd élnem.

Azt gondolom, hogy a kiválasztott témán belül három olyan területet lehetne megvizsgálni alaposabban, ami jelenleg Magyarországon aktuális és a jövőbe tekintve érdekes kérdéseket vetethet fel: a digitális pénzügyi eszközök befolyásolása; a pénzügyi tudatosság hatásai; a társadalmi és gazdasági változások hatásai az ingatlanbefektetésekre. Ezt a három területet érintve az alábbi négy hipotézist állítom fel:

H1: Előzetesen azt feltételezem, hogy az Y és Z generáció tagjai nyitottabbak az új pénzügyi lehetőségek iránt, gyorsabban alkalmazkodnak az új technológiákhoz és szívesebben kísérleteznek új befektetési eszközökkel, mint például a kriptovalutákkal. Ugyanakkor azt is gondolom, hogy a gyorsan változó pénzügyi környezetnek köszönhetően, ezek a generációk hajlamosabbak lehetnek kockáztatni és nagyobb rizikót választani egy-egy befektetés során.

H2: Azt feltételezem, hogy a magukat pénzügyileg tudatosnak valló emberek körében jellemzőbb, hogy valamilyen befektetéssel rendelkeznének (hiszen bevallása szerint

tisztában van a pénzpiac lehetőségeivel és kockázataival), viszont mégsem a legmegfelelőbb döntést hozzák meg.

H3: Ezzel szemben azt is feltételezésem, hogy aki kevésbé tudatos pénzügyileg, ők kevésbé hajlamosak pénzüket befektetni, mert a fizikai közelség és a kézzelfoghatóság érzetét keresik, amit az otthoni készpénz tartásával valósítanak meg.

H4: Végezetül azt feltételezem, hogy aki a pénzét ingatlanbefektetésre szeretné fordítani, azok inkább vidéki területeket fognak választani, ahol a jól infrastruktúrált ingatlanok iránti kereslet várhatóan a jövőben meg fog emelkedni.

2. IRODALMI ÁTTEKINTÉS

Egy optimális befektetési döntés meghozatalához ismerni kell az egyszerűbb megtakarítási számláktól kezdve az összetettebb befektetési alapokig szinte mindent. Ezen felül célszerű tisztában lenni az egyén motivációjával és céljával. Az egyes generációk tagjai is valószínűleg másképpen gondolkodnak a témát illetően. Ezek alapján a lakossági befektetések megértése kulcsfontosságú a stabil pénzügyi jövő megteremtéséhez vagy a vagyon növekedésének biztosításában. A fejezetben, a rendelkezésre álló releváns szakirodalmakat gyűjtöttem össze.

2.1. Lakossági befektetések története Magyarországon

A Magyar Nemzeti Bank megfogalmazása szerint különbséget kell tenni megtakarítás és befektetés között: „A megtakarítás a jövedelemnek az a része, amelyet nem költenek el fogyasztási célokra, míg a befektetés egy meghatározott pénzösszeg általában hosszabb távú felhasználása annak gyarapítása céljából.” (MAGYAR NEMZETI BANK 2023) A hosszú távú pénzügyi eszköz lehet pl.: bankbetét, részvény, kötvény, vagy valamilyen értékálló tárgy vagy ingatlan megvásárlása is. A befektetések célja, hogy a jövőben megtérülést vagy profitot generáljon. Ezek kockázattal járnak, mivel nincs garantálva, hogy a befektetett összeg megtérül vagy hogy a befektető profitot tud realizálni. A befektetések három legfontosabb jellemzője az alábbiak: hozam, kockázat és likviditás. Egy befektetés során ezek közül csak kettő tud teljesülni egyszerre.

A nyolcvanas évek kezdetén a nettó lakossági pénzügyi megtakarítás kifejezetten alacsony volt, az 1990-re pedig a nettó megtakarítási ráta (a jövedelem százalékában, módosítva az inflációs nyereségekkel és veszteségekkel) elérte a -4%-ot (ZSOLDOS 1997). Az alacsony érték köszönhető volt az egyre növekvő inflációnak és a romló gazdasági helyzetnek. Banki befektetések helyett az emberek reál javakba investálták a pénzüket. Ilyen volt például az autó és az államilag támogatott „panel program”, ami a kedvező hitelfelvételnek köszönhetően volt népszerű. Többek között ennek hatására a kilencvenes évek végére az ingatlanok értéke 10 év alatt a felére csökkent. A nyolcvanas évek pénzügyi tendenciái és a kilencvenes évek gazdasági változásai rávilágítanak arra, hogy a lakossági megtakarítások és befektetési döntések milyen mértékben vannak kitéve a makrogazdasági tényezőknek,

mint az infláció és a gazdasági teljesítmény. A nettó megtakarítási ráta negatív irányba mutató változása és az emberek reál javak, például az autók és ingatlanok iránti fokozódó érdeklődése az adott korszak gazdasági realitásaira és az állami beavatkozásokra adott válaszként értelmezhető. Az ingatlanpiaci értékváltozások, különösen az ingatlanárak évtizedes csökkenése, továbbá jelzi a befektetési döntések és a gazdasági környezet összetett kapcsolatát. Ezen adatok alapján kiemelkedő fontosságú a makrogazdasági környezet folyamatos figyelemmel kísérése, és a pénzügyi döntések megalapozott és tudatos meghozatala a változó gazdasági viszonyok között.

Baranyi Aranka és Széles Zsuzsanna 2008-as tanulmánya alapján elmondható, hogy a bankok által folytatott agresszív és direkt reklámok negatív irányba befolyásolják a befektetési kedvet. Ez mellett, 2006. szeptemberében állami intézkedésre bevezetésre kerülő kamatadó csökkenti a későbbi hozamokat. Tehát a bankok és a kamatadó befolyásolják a megtakarításokat. Sokan rövid lejáratú betétekben tartják a pénzüket, viszont más befektetési lehetőségek iránt alacsony az érdeklődés. A nyugdíjalapokat is meglehetősen kevesen, a lakosok 8%-a használja ki. Ez rámutat arra, hogy az állami és banki döntések együttesen formálják a lakosság befektetési stratégiáját. Arra is egy jó példa lehet, hogy a pénzügyi ismeretek iránti tájékozottság alacsony, amit a lakosság körében ekkor fejleszteni szükséges.

A 2008-as gazdasági világválsággal a megtakarítási szokások megváltoztak, valamint várható volt újabb piaci trendek bekövetkezése. Cselovszki és Molnár (2012) alapján a válság miatt az emberek óvatosabbak lettek. Sokan kevesebbet költöttek és nem takarítottak meg. Azokat érintette legjobban a válság, akiknek voltak devizahitelük vagy részvényük. 2018-at követően elkezdtek használni a lakosok a bankok által nyújtott internetes szolgáltatásokat, vagyis pénzügyekkel kapcsolatos információk megtalálásához a netbank szolgáltatás vált elsődleges forrássá. A pénzügyi befektetések területén az emberek továbbra is a személyes kapcsolatot részesítették előtérbe, ami vagy bankfiókban történik vagy egy tanácsadó által.

A Központi Statisztikai Hivatal 2017-es összefoglalója alapján 2014. szeptember 30-ai nappal a háztartások 90,4%-a rendelkezett legalább egy reáleszközzel (az adatfelvétel a reáleszközök közé sorolta az ingatlanokat, a járműveket, a vállalkozásokat és az értéktárgyakat). A háztartások 82,8%-a rendelkezett legalább egyfajta pénzügyi eszközzel (az adatfelvétel a pénzügyi eszközök közé sorolta a bankszámlákat, az értékpapírokat, a befektetési alapokat, a háztartáson kívüli személyekkel szembeni követeléseket). A háztartások összes vagyona országosan 64 147 milliárd forint volt, ami egy háztartásra

vetítve a nettó vagyon átlagosan 15,6 millió forintot tett ki. Az adatok alapján láthatjuk, hogy a magyar háztartások jelentős része rendelkezik valamilyen formájú vagyontárggyal, bár azok értékéről nem esik szó. Az országos átlagok azt mutatják, hogy a vagyonteremtés és a pénzügyi tudatosság kezd fontos szerepet játszani az emberek életében. A magas reáleszközbirtoklási arány és az átlagosan 15,6 millió forintos nettó vagyon kijelöli a magyar háztartások pénzügyi helyzetének alapjellemezőit, amelyek további elemzésre és kontextusba helyezésre szorulnak a magyar gazdaság és társadalom egészének megértése érdekében. A KSH további adatai szerint 2014. szeptember 30-án a háztartások 52,9%-a rendelkezett befektetéssel, vagyis tartotta megtakarítását egy- vagy többféle pénzügyi instrumentumban. A háztartások átlagosan 2,5 millió forintot fektettek be. A legtöbben biztonságos bankbetétet választottak. A befektetők kétharmada aktív dolgozó, egyharmada pedig. A gyerekes háztartások kétharmadának, a gyerekteleneknek felének volt befektetése.

Az OECD International Network-on Financial Education rendszeresen közzétesz adatokat a saját kidolgozott módszertana alapján, amely szerint háromévente felmérést végeznek 30 országban. A módszer a válaszadó háztartások pénzügyi tudatosságát méri kérdőíves lekérdezéssel. A 2015-ös nemzetközi felmérés eredményei után, az OECD pénzügypolitikai ajánlást tett a szabályozási és fogyasztóvédelmi keretek, valamint a pénzügyi ismeretek oktatásának összekapcsolására. Ennek célja a háztartások pénzügyi ellenálló képességének javítása a pénzügyi sokkokkal szemben. Az összekapcsolás megakadályozhatja, hogy a háztartások túlzott hitelfelvétel és késedelmes törlesztés miatt adósságcsapdába kerüljenek. A háztartások pénzügyi helyzetének romlása gyakran elkerülhető, ha a valós jövedelemnek megfelelő pénzügyi termékeket választanak. Az OECD 2010-es és 2015-ös magyarországi kutatásokból határozottan látszik, hogy az emberek egyre hajlamosabbak az "élj a mának" típusú pénzügyi elvet követni. Ugyanakkor kevésbé gondolkodnak hosszú távú célokban. Az utóbbi tanulmány szerint a megkérdezettek 27%-a tapasztalt anyagi nehézséget életében, ami öt évvel ezelőtt még 34% volt. Ez arányaiban csökkenő tendenciát mutat, de még mindig magas (OECD, 2016). Az OECD által végzett felmérések rámutatnak arra, hogy bár a magyar háztartások anyagi nehézségei az elmúlt években csökkentek, még mindig sokan küzdenek gazdasági problémákkal. Ahhoz, hogy stabilabb gazdasági helyzetet érjünk el, fontosak a megfelelő pénzügyi ismeretek és a tudatosabb döntéshozatal.

Manapság három népszerű és gyakori befektetési forma létezik: az állampapír, ami a legbiztonságosabb, hosszú távú, stabil hozamot kínál és állami garanciával rendelkezik. A részvények pedig nagyobb kockázattal járnak, de potenciálisan magasabb hozamot ígérnek.

A részvények piaci árfolyama ingadozik, és a vállalatok teljesítménye kiszámíthatatlan, ezért a részvényekbe történő befektetés nagyobb kockázatot jelent a befektetők számára. A befektetési alapok pedig a kettő közötti népszerű forma. Ezek a befektetési alapok a kockázatot és a hozamot kiegyensúlyozzák a különböző eszközosztályokba történő diverzifikációval. A befektetési alapok lehetővé teszik az egyéni befektetők számára, hogy szélesebb spektrumú befektetési eszközökhöz jussanak, és szakértői kezelés mellett eloszthassák kockázataikat. (NYÁRI 2022).

2.2. Befektetési lehetőségek Magyarországon 2023-ban

Az alábbiakban összegyűjtöttem a Magyarországon igénybe vehető legnépszerűbb befektetési lehetőségeket. Terjedelmi okokból a 2.1.10-es fejezetben további hat befektetési lehetőséget sorolok fel, azonban ezekre mindössze említést teszek egy kevés információval együtt.

2.2.1. Állampapírok

„Az állampapír az állam által kibocsátott hitelviszonyt megtestesítő értékpapír. Állampapír vásárlásával tulajdonképpen az államnak adunk kölcsönt, előre meghatározott kamatra és előre meghatározott időre. Ez utóbbi – azaz az állampapír futamideje – alapján megkülönböztetünk kincstárjegyet (1 éves vagy annál rövidebb lejáratú) és államkötvényt (1 évnél hosszabb lejáratú).” (MAGYAR ÁLLAMPAPÍR FOGALOMTÁR 2023)

Az állam által kibocsátott kötvények, amelyeket gyakran állampapíroknak neveznek, fontos szerepet játszanak minden kötvénypiacon. Ezek referencia pontként szolgálnak azon kötvények értékelésében, amelyeket ugyanabban a devizában bocsátanak ki. Az államnak adózás terén élvezett előnyei miatt nincs probléma a kibocsátáskor tett fizetési ígéret teljesítésével. (VERES 2016). Klujber leírása alapján a kötvények kamata azt jelenti, hogy a befektető mennyi pluszpénzt kap az eredeti összegén felül. A kamat összege a kötvény névértékéhez kötődik. Az eladhatóság a kötvények esetében lehetővé teszi a már meglévő kötvények eladását, és lehetőséget ad a jobb konstrukciójú kötvények szabad vásárlására. A kötvények hozama attól függ, hogy mennyiért veszik meg a névértékükhöz képest, ami meghatározza az árfolyamnyereséget vagy árfolyamvesztéset. Az újonnan kibocsátott

kötvények hozamával szorosan összefügg az állampapírok ára. Ha az új kötvények iránt nagy a kereslet, akkor csökken a hozamuk. Az állampapír kibocsátója számára előnyös, ha alacsony kamatkörnyezetben tudja megújítani a lejáró adósságait. Az ország állampapírjainak iránti keresletet több tényező is befolyásolja, például az ország saját kamatkörnyezete és a piaci hangulat. Pozitív piaci hangulat esetén a befektetők hajlandók megvenni a rosszabb hitelminősítéssel rendelkező állam államkötvényeit is, ami lecsökkenti a hozamokat. Amikor a kockázatvállalási hajlandóság csökken, a biztonságosabb országok állampapírjai iránt nő a kereslet, ami miatt az ottani kamatok nőnek. Ugyanakkor a gyengébb hitelminősítéssel rendelkező országok állampapírjaira irányuló kereslet csökken, és a piaci hozamok nőnek.

2.2.2. Banki betétek

A Magyar Nemzeti Bank Pénzügyi Navigátora alapján a bankbetét „a banknál forint- vagy devizaalapú betétszámlán vagy betéti okirat ellenében elhelyezett pénzösszeg, melyre a bank – előre meghatározott módon – kamatot fizet, nyereségbetét esetén pedig nyereséget nyújt, a sorsolás eredményétől függően”. A bankbetéteknek számos előnye van, mint például a biztonság és kiszámíthatóság. Ha a pénzt a lejáratig nem veszi vissza a tulajdonos, akkor megkapja az előre megállapított kamatot. Emellett a bankoknál elhelyezett betétek védelmét az Országos Betétbiztosítási Alap garantálja, amely 100 ezer euró (vagy az ezzel egyenértékű összegig) nyújt védelmet. A bankbetétek közül egyike a legkisebb kockázatú megtakarítási lehetőségnek, amely mérsékelt, de biztos nyereséget hoz. Fontos megjegyezni, hogy a bankbetétekről származó kamatokra 15%-os kamattadó vonatkozik. Ez az adó a kamatokból vonódik le, és az állam részére kerül kifizetésre.

A bankok számos betétípust kínálnak, és a választás előtt érdemes megnézni a különböző lehetőségeket. Az EBKM (Egységesített Betéti-kamatláb Mutató) segíthet a betétek tényleges nettó hozamának értékelésében, mivel százalékban fejezi ki az éves hozamot. Azonban ebben az értékben nincsenek benne a pénz elhelyezésének és felvételének költségei. Ezenkívül érdemes figyelni az akciós betétek feltételeire, mivel a magasabb kamatláb gyakran csak az első időszakra vonatkozik, és a bankhoz újonnan érkező megtakarításokra korlátozódik.

A betétkínálat piaci hozamérzékenysége annál nagyobb, minél szélesebb az alternatív befektetési lehetőségek köre. Ha a piacon elérhető kamatozású eszközök csak korlátozottan helyettesítik a bankbetéteket, és ennek következtében a betétkínálat nem érzékeny a piaci hozamok változásaira, akkor a jegybanki kamatlábak változása csak korlátozott hatást gyakorol a bankok forrásköltségére. Ez azt jelenti, hogy a bankok finanszírozása kevésbé függ a piaci kamatlábaktól, és emiatt a kamatoknak a jegybank által meghozott döntéseire gyakorolt hatása kisebb lesz. (HORVÁTH et al. 2004)

2.2.3. Kötvények

A kötvény hitelviszonyt megtestesítő értékpapír. A kötvény kibocsátója vállalja, hogy a szerződésben megjelölt pénzüsszeg (tőke) előre meghatározott kamatát vagy egyéb jutalékait, valamint magát a pénzüsszeget a kötvény tulajdonosának egy előre meghatározott időpontban, lejáratkor megfizeti. A lejáratig hátralévő időt futamidőnek hívjuk. (VERES 2016)

A kötvények eltérő futamidővel rendelkeznek: rövid lejáratú kötvények (futamidő: 1-3 év), közepes lejáratú kötvények (futamidő: 3-10 év), hosszú lejáratú kötvények (futamidő: 10 év vagy annál hosszabb). A vállalati kötvények általában évi 2 és 10% közötti kamatot fizetnek, de vannak magas kockázatú kötvények is, amelyek akár 25% kamattal is rendelkezhetnek. Miután egy vállalat kibocsátotta a kötvényeket, független hitelminősítő ügynökség értékeli a kötvények minőségét és meghatározza a visszafizetési valószínűségüket. A besorolások általában az "A" és "D" közötti skálán helyezkednek el, ahol "A" a legjobb minőségű, "D" pedig a legrosszabb. A kötvények hozamát befolyásolja a futamidő is. Minél hosszabb a futamidő, annál magasabb kamatot kell kínálni, mivel növekszik annak a kockázata, hogy a piacon jobb hozamú kötvények jelennek meg a lejárat előtt. A kötvényeket többféle szempont szerint csoportosíthatjuk. A kamatozás típusa szerint lehetnek fix kamatozású kötvények, változó kamatozású kötvények és zéró-kupon kötvények. A biztonság szerint lehetnek biztosítékkal fedezett vagy nem fedezett kötvények. Az alárendelt kötvények a hitelezők sorrendjét is meghatározzák csőd esetén. Azok, amelyeknek nincs kikötve visszahívási vagy átválthatósági joguk, egyszerű kötvények. Az árfolyamváltozások miatt a kötvények árfolyama is változhat, és a befektetők nyereséget vagy veszteséget is realizálhatnak az eladás során. A kötvények kamatai és árfolyamnyeresége után adózni kell. Vállalati kötvényeket brókercégeknél lehet vásárolni, de először értékpapírszámlát kell

nyitni. A kibocsátási tájékoztatót érdemes elolvasni a vásárlás előtt, ellenőrizni a kibocsátási engedélyeket és a vállalat pénzügyi helyzetét. Az adózás szempontjából a kamatok és az árfolyamnyereség után is adófizetési kötelezettség keletkezik. (GRANTIS.HU 2022)

2.2.4. Részvények

Amikor egy új vállalkozás indul, általában az alapítók saját tőkéjükből finanszírozzák. Ezt követően a részesedésük mértéke attól függ, mennyi pénzzel járultak hozzá a vállalkozás alapításához. Kezdetben a vállalkozás zártkörű, és csak az alapítók rendelkeznek részesedéssel. Ha a cég nyilvánossá válik, részvényeket bocsát ki, amelyek összértéke megegyezik az alapítók által feladott részesedés teljes értékével. Ezek a részvények örökké érvényesek, és a vállalkozásnak nincs kötelessége visszafizetni a befektetőknek a csőd esetén. Amikor részvényeket vásárolunk, tulajdonrészt vásárolunk a vállalatban, amiért felelősek vagyunk, és amely miatt érdekeltek vagyunk abban, hogy a cég sikeresen működjön. A vállalat részvényesei között a megtermelt nyereség elosztható, ami részben hozzájárul a részvények értékének növekedéséhez, és részben részesedést kapnak a vállalati nyereségből. (KÉKEDI 2019)

A részvény névre vagy bemutatóra szóló értékpapír, mely tagsági jogokat testesít meg a kibocsátó részvénytársaságban. Ezek a jogok szervezeti (pl. szavazati jogok és közgyűlési jogok) és vagyoni jogokat (például osztalékhoz és osztalékfelőleghez való jogot) tartalmaznak. A részvény lehet papíralapú vagy dematerializált, vagyis csak elektronikus formában nyilvántartott. A részvény névértéke soha nem lehet alacsonyabb, mint a kibocsátási érték, míg a részvény forgalmi értéke, vagyis az eladáskor fizetett összeg, eltérhet ezektől az értékektől. A részvény átruházható, így önálló vagyoni értékkel rendelkezik. (BAKOS-KOVÁCS 2020)

A részvények várható hozama magasabb, mint a kötvényeké, viszont nagyobb kockázattal is jár. Ennek oka az, hogy csőd esetén a részvényesek az utolsók a kifizetési sorban, a hitelezők (kötvénytulajdonosok) után részesülnek az esetlegesen még meglévő vagyont illetően. Emellett a részvények kockázatát növeli, hogy gazdasági, politikai változások, kedvezőtlen piaci események, jogszabályváltozások, infláció stb., különösen rövid távon, jelentős árfolyamingadozásokat okozhatnak. (SZLÁDEK 2017)

2.2.5. Befektetési alapok

Amikor egy befektetési alapot létrehozunk, az alap vagyont gyűjt össze a befektetési jegyek kibocsátásával. Ezek a befektetési jegyek olyan értékpapírok, melyeket az alap állít ki annak érdekében, hogy tőkét gyűjtsön. Ezek a jegyek sorozatban kerülnek kibocsátásra, és tulajdonosok számára különféle jogokat és követeléseket tartalmaznak, amelyeket az alap kezelési szabályzata határoz meg. A befektetési jegyeket az első tulajdonosok számára hozzák létre és bocsátják ki forgalomba, majd ezek a jegyek később mások részére is átruházhatók. Az alapkezelő felelős a befektetéskezelési feladatok végrehajtásáért, beleértve a befektetési politika kialakítását és a portfóliókezelést. Az elérhető befektetési lehetőségek szabják meg a kereteket, de az alap saját befektetési politikája részletezi, hogy mely eszközök lehetnek a befektetési célpontok. Az alapkezelők további feladatokat is ellátnak, például az adminisztratív feladatokat, könyvvitelt, jogi ügyeket, és szolgáltatnak információkat a befektetőknek. Követik és értékelik az alap eszközeit, és ellenőrzik az alap vagyont a jogszabályi előírások és a saját befektetési politika alapján. A letétkezelők a befektetett eszközök biztonságos tárolásáért felelnek, és nyomon követik az alap pénzmozgásait. Végül, a könyvvizsgálók kívülről ellenőrzik az alapkezelők gazdálkodását, hogy megfeleljenek-e a jogszabályoknak és az alapok szabályzatainak. (TATAY 2019)

Az alapok változatossága miatt rendkívül rugalmas befektetési lehetőségekkel lehet találkozni. A különbségek a befektetési jegy visszaválthatóságában, az időtartamban és a portfólió összetételében mutatkoznak. Vannak nyíltvégű és zártvégű alapok. Az időtartam alapján megkülönböztethetjük a határozott és a határozatlan futamidejű alapokat. A portfólióban lehet klasszikus és speciális alapok, például pénzüpiaci, kötvény-, részvény- és vegyes alapok. A kockázatoság szempontjából a pénzüpiaci alapok a legkevésbé kockázatosak, míg a kötvényalapok hosszú lejáratú kötvényeket tartalmaznak. A vegyes alapok részvényekkel is rendelkeznek, és a kockázatuk függ attól, hogy a portfólióban melyik típusú eszköz dominál. Speciális alapok között találunk ingatlanalapokat, amelyek ingatlanokat vásárolnak, építenek és hasznosítanak. A hozamuk az ingatlan típusától függ, és hosszú futamidő esetén általában kevésbé ingadoznak. Az ingatlanalapok esetében a hozamot számos tényező befolyásolja, mint például a jogszabályi környezet, adóterhek, gazdasági és politikai helyzet. Az általános tapasztalat az, hogy legalább egyéves futamidő esetén az ingatlanalapok árfolyama nem ingadozik jelentősen. (SOMI 2007).

2.2.6. Befektetés alapú életbiztosítások

A megtakarítási életbiztosítási szerződések piacán először hagyományos típusú életbiztosítások jelentek meg, amelyeknek a költségek mellett garantált szolgáltatásokat kínáltak az ügyfeleknek. Később, a kilencvenes években megjelentek a befektetési egységhez kötött életbiztosítások (unit-linked), amelyeknél már különféle közvetlen levonások is megjelentek, nehezítve a költségek összehasonlítását. A piacon azonban létrehozták a teljes költségmutatót (TKM), amely az összes költséget egy mutatóban összegezi. Az MNB 2013-ban átvette a felügyeleti tevékenységet, és a tisztességes elbánás elve alapján kialakították a "fair" életbiztosítási keretrendszert, amely összehangolt rendszert hozott létre az átlátható és versenyképes termékek létrehozásához, még alacsony hozamkörnyezetben is. Az átláthatóság növelése érdekében az MNB 2014-ben ajánlásokat tett a nyugdíjbiztosítási piacra, követelve a kockázati díjrész és a megtakarításra szánt díjrész elkülönítését, valamint az TKM-limitek meghatározását a nyugdíjbiztosítási unit-linked szerződésekre. Később bevezették az etikus életbiztosítás szabályozási rendszerét, amely elvárásokat fogalmazott meg a piacon. A következő lépés a nemzetközi PRIIPs szabályozás, amely egységesen tartalmazza az összes költséget figyelembe vevő költségmutatót és kimutatja az összes költség teljes tartama alatt felszámított összegét. (MÁTYÁS et al. 2016)

A befektetési egységhez kötött (unit-linked) kötvények olyan életbiztosítási termékek, amelyek arra szolgálnak, hogy egy garantált, előre meghatározott összeget (biztosított összeg) fizessenek ki a biztosítottnak egy meghatározott időszak után vagy a biztosított halála esetén a kedvezményezettek részére. Ezek a termékek védelmet nyújtanak a biztosított korai halála vagy a lejárat elérése esetén. Bár ezek a termékek nagyon hasonlóak, vannak közöttük átfedések. A legfontosabb különbség, hogy a hagyományos életbiztosítások esetében a befektetési kockázatot a biztosítótársaság viseli, míg az egységhez kötött biztosításnál a biztosítási szerződés tulajdonosa viseli a befektetési kockázatot. (VOJINOVIC et al. 2017)

2.2.7. Nyugdíj célú megtakarítások

Önkéntes nyugdíjpénztárak

Az önkéntes nyugdíjpénztári megtakarítás fő célja a nyugdíjas évek anyagi biztonságának és az életszínvonal emelésének támogatása. Miután elérték a nyugdíjkorhatárt, a pénztár

tagjai jogosultak a nyugdíjszolgáltatásra. Az önkéntes nyugdíjpénztári tagság lehetővé teszi a rendszeres befizetéseket és különböző befektetési portfóliók választását. A befektetések hosszú távúak, ezért legalább 10-15 éves időszakot kell figyelembe venni az értékelésüknél. Az adókedvezményekkel és az munkáltatói hozzájárulással kombinált megtakarítások előnyt jelentenek az önkéntes nyugdíjpénztárban. A pénztártagoknak számos lehetőségük van a nyugdíjszolgáltatás és a tagdíj fizetésének kiválasztására. A pénztárak kötelesek ezeket a lehetőségeket biztosítani a tagjaik számára. A felhasználás előtt ajánlott a várakozási időt figyelembe venni. Az elhalálozás esetén a megtakarításokat a megjelölt kedvezményezett vagy a törvényes örökös kapja meg. Az adómentességi szabályok a belépés időpontjától függenek. Az egyéni befizetések és a munkáltatói hozzájárulás után 20%-os, évi maximum 150 ezer Ft-os adókedvezményt igényelhet. (MAGYAR NEMZETI BANK)

Nyugdíj-előtakarékossági számla

A Nyugdíj Előtakarékossági Számla (NYESZ) „egy speciális értékpapír-, letéti, illetve pénzszámla-konstrukció együttes megnevezése, amelyet kifejezetten a hosszú távú, nyugdíjcélú megtakarítás érdekében hoztak létre”. Egy olyan megtakarítási forma, amely adókedvezményeket kínál azon egyéneknek, akik ezen a számlán keresztül megtakarítanak a nyugdíjas éveikre. A NYESZ számlát kereskedelmi bankok, pénzüzetek és biztosítótársaságok kínálják a lakosságnak. A számlára befizetett összegeket hosszú távú befektetéseken keresztül kezelik, és a nyugdíjas évekre tervezett kiadások fedezetére szolgálnak. Az éves befizetései után 20%, maximum 100 ezer forint adó-visszatérítést lehet igénybe venni. Az adó-visszatérítést évente a személyi jövedelemadó-bevalláskor kell igényelni, és a jóváírt összeg a már meglévő egyenleget gyarapítja. (MAGYAR NEMZETI BANK)

Nyugdíjbiztosítás

A nyugdíjbiztosítás egy életbiztosítási termék, amelyet a nyugdíjas évekre való előgondoskodás céljából hoztak létre. Ezt a megtakarítást legalább 10, de inkább 20 év vagy annál hosszabb időszakban kell fenntartani. A befizetett összegek befektetésre kerülnek annak érdekében, hogy fedezni lehessen a biztosító díját és megtartsák a reálértéket. Az állam adótámogatást nyújt a nyugdíjbiztosításokhoz, amely adókedvezményként működik, és az előgondoskodó által fizetett személyi jövedelemadó egy részét visszaadja. „2014-től a

biztosító társaságoknál igényelhető nyugdíjbiztosításokra is bevezették az igényelhető adókedvezményt, így az éves befizetéseink 20%-át, de legfeljebb 130.000 Ft-ot, minden évben pluszban megkapunk az egyenlegünkre.” (GRANTIS.HU) A nyugdíjbiztosítások rugalmasak, lehetővé teszik a díjak különböző fizetési módjait, és választhatók olyan termékek is, amelyek különböző befektetési kockázatokat és garanciákat kínálnak. Ezek az előnyök segítenek az egyéneknek az öregkorra való felkészülésben, különösen akkor, ha nincs jelentős befektetési tapasztalatuk. (BARTA 2018)

2.2.8. Ingatlanbefektetések Magyarországon

A koronavírus járvány alapvetően befolyásolta a világ, az Európai Unió és Magyarország lakóingatlan piacát. A gazdasági hatások és az új, pandémia miatt szükségessé vált digitális technikák bevezetése az ingatlanpiacon is megjelent. Online szerződéskötési formák és virtuális lakásbemutatók léptek előtérbe, bár a magyar jogrendszerben az ügyvédi jelenlét továbbra is elengedhetetlen. A szigorítások miatt, mint például a távoktatás vagy a home office bevezetése, számos korábban bérbe adott lakás kiürült. Ezzel együtt túlkínálat alakult ki az eladási piacon, melyhez a kormány alacsonyabb kamatú hitelnyújtása is hozzájárult. Ennek következtében sok ingatlan túlárzásra került, mely további eladási késlekedést vonhat maga után. (CSIPKÉS 2021)

A Központi Statisztikai Hivatal adatai alapján 2020-ban 134 ezer, 2021-ben 161 ezer, míg 2022-ben 132 ezer lakás került értékesítésre, vagyis ez alapján egy visszaesés figyelhető meg. 2023 I. negyedévében Budapesten egy lakás átlagosan 48,3 millió forintba került, 600 ezerrel kevesebbe, mint 2022-ben. A fővárosi piacon a lakások négyzetmétere 885 ezer forint volt, ez 5,1%-kal több a 2022. évinél. Miközben a családi házak négyzetméterára csökkent (–5,9%), a többlakásos épületekben tovább nőttek az árak (5,3%). Ugyancsak 2023 I. negyedévében a budapesti agglomerációban a 2022. évi 610 ezerről 552 ezer forintra csökkent az átlagos négyzetméterár. A családház-árak az ország minden területén csökkentek, így azok ekkori négyzetméter ára 681 ezer forint.

A pandémia első szigorú lezárása során több országban visszaesett a bérleti szerződések száma. Ahogy haladt az idő, sok rövid távú, turisztikai célból kiadott ingatlan került hosszú távú bérletbe, míg a kereslet tovább mérséklődött, ami bérleti díj csökkenést eredményezett. A távmunka terjedése hosszú távon is befolyásolja a lakások iránti keresletet. A több

szobára, otthoni rekreációra és felújításokra lehet nagyobb szükség. A zöld környezet, a saját kertek felértékelődtek, és mivel a távmunka lehetővé teszi a munka elvégzését távolabbról, az ingatlanok iránti kereslet eltolódik a nagyobb, zöldebb, városon kívüli ingatlanok felé. Ezt a jelenséget nevezik "fánkhatásnak", amely a városok környékén növekvő keresletet, és a városok belső részeinek iránti csökkenő érdeklődést ír le. (HORVÁTH 2021) 2019 és 2021 közötti adatok alapján Budapesten is megfigyelhető ez a tendencia: míg a belső kerületek ingatlanárai mérsékelten emelkedtek, addig a külső területeken és Pest megyében az árak 10-20%-os növekedést mutattak. Ezt a változást a városon belüli turizmus hanyatlása és a távmunka növekvő népszerűsége is befolyásolhatta. A távmunka terjedése miatt a munkahelyekhez való közelség jelentősége csökkenhet, aminek eredményeként a lakóingatlanok kereslete további változásokat mutathat a közeljövőben.

Lipcsei Bence a magyar ingatlan- és albérletárakat hasonlította össze területi alapon 2022-ben. Az eredményei szerint három fő faktor befolyásolja az ingatlanárakat: gazdasági aktivitás, háztartások jellemzői, és demográfiai mutatók. Ezen változók közül az első kettő globális hatású, míg a demográfia lokális jellegű. A tanulmány azonban korlátozásokat is feltárt, például a megfigyelések alacsony száma egyes járásokban, és az idődimenzió elhagyása. Közgazdasági szempontból a globális változók mentén a gazdaságpolitika csökkentheti az árak közti területi különbségeket, míg a lokális változók, különösen a demográfia, a különbségek növekedését eredményezheti.

2.2.9. Kriptoaluták

A pénzügyi technológiai ipar felépítését jelentősen befolyásolják az innovatív technológiák, mint például a blokklánc, a kriptoaluták és a Big Data; illetve a fogyasztók magatartását megváltoztatták a létrejött különböző fintech cégek is (KOVÁCS és VINKÓCZI 2020). A kriptoaluták megjelenésével (és annak speciális blockchain rendszerű működésével) a befektetők hatalmas kockázatot vállalnak, hiszen a rendszer még korai fázisban van. A technológiai megoldások napi szintű változása és a meglévő eszközök protokolljában történő változások miatt „könnyen átírható a kriptopiac jelenlegi status quója” (GÁBOR és KISS 2018).

A kriptoaluták digitális eszközök, melyek kriptográfiát használnak a tranzakciók biztonságának garantálására, és tipikusan decentralizált módon, központi felügyelet nélkül

működnek. Az első és legismertebb kriptovaluta a Bitcoin. Napjainkban számos más kriptovaluta is létezik, melyek közül néhány, mint az Ethereum vagy a Binance Coin, értékes technológiai innovációkkal rendelkezik, míg mások kevésbé megalapozottak és "scamnek" tekinthetők. Ezek az altcoinok gyakran kínálnak megoldásokat olyan problémákra, amelyekben a Bitcoin hiányosságokat mutat – például az XRP gyors tranzakciókat, míg a DASH az anonimitásra koncentrál. Kriptovalutát online tőzsdéken lehet vásárolni, és különféle árukra, szolgáltatásokra vagy hagyományos pénznemekre váltható. (GYÖRFI et al. 2019)

Ezek alapján felmerülhet kérdésként, hogy a készpénzt, mint fizikai fizetőeszközt, helyettesítheti-e valamilyen kriptovaluta a jövőben? A Magyar Nemzeti Bank nézőpontja a kriptovalutákat, főképpen a Bitcoint illetően az, hogy a fizetésre használható virtuális eszközök sokkal kockázatosabbak, mint a már jól ismert bankkártya, így 2017-ben nem ismerte el hivatalos fizetőeszköznek (BÁLINT et al. 2017). „Nincs hivatalos kibocsátójuk, nem tartoznak egyetlen ország hatóságának, jegybankjának felügyelete alá sem. Ezen eszközök esetében hiányoznak a megfelelő felelősségi, garanciális és kárviselési szabályok is, amelyek például visszaélés, ellopás esetén védenék a fogyasztók érdekeit” (MAGYAR NEMZETI BANK 2014). 2020-ban is (az amerikai hatóságok által már vizsgált OneCoin befektetési csalás apropójaként) a MNB sajtóközleményében kifejtette, hogy „a MNB nem felügyeli a kriptovalutákhoz kötődő kereskedelmi ügyleteket, a – magyar jogrendben ismeretlen – nyereségrészesedési jog forgalmazása pedig akár jogosulatlan betét/pénzeszköz gyűjtésének *minősülhet*” (MAGYAR NEMZETI BANK 2020).

2.2.10. Egyéb befektetési lehetőségek

Arany

Az arany és nemesfémek befektetése rendkívül hosszú múltra tekint vissza, és számos előnye van. Az egyik legnyilvánvalóbb előny, hogy az arany fizikai formában megtakarítást jelent, és hordozza az értékét. A befektető a konkrét eszközt birtokolja, amely válság idején is értéket képvisel. Az arany kiváló likviditással rendelkezik, könnyen pénzre váltható, különösebb vizsgálatok nélkül elfogadják világszerte.

Az aranyat több formában vásárolhatjuk meg, mint érmék, lapok, tömbök vagy akár ékszerek. A választási lehetőségek szélesek, és már kisebb összeggel is elérhető. Emellett az arany értékpapírokkal ellentétben nem igényel különösebb ismereteket, könnyen kezelhető. Azonban az arany fizikai formájának tárolása és szállítása jelentős költségekkel járhat, és az átváltáskor magas költségek keletkezhetnek, különösen kisebb súlyú aranytömbök esetében. Továbbá, az arannak nincs hozama vagy osztaléka, és az állami befektetési védelmi alapok garanciája sem vonatkozik rá. Emellett SZJA fizetési kötelezettség keletkezhet az elért nyereségek után. (INVESTOPEDIA.HU 2022)

Forex és CFD kereskedés: Valuta- és egyéb derivatív kereskedési lehetőségek

A devizapiacok, más néven Forex vagy FX, kritikus szerepet játszanak a világ gazdaságban, mivel a valuták tranzakcióinak központja és nélkülözhetetlenek mind a pénzügyi, mind a reálgazdasági tevékenységekhez. Mivel a valuták különböző piacokon is használatban vannak, a devizakereskedésre minden más befektetési forma hatással van. A devizakereskedők devizapárokból vásárolnak és adnak el, számos tényező alapján spekulálva, hogy az árfolyamok emelkednek vagy csökkennek. A devizapiacot befolyásolják a gazdasági és monetáris tényezők, és a technikai elemzés is fontos szerepet játszik a kereskedés során. A devizapiacokon a kereskedők olyan valutapárokból vásárolnak és adnak el, amelyek az egyik valuta és a másik valuta közötti árfolyamot mutatják be. Ha a kereskedő úgy véli, hogy az egyik valuta megerősödik a másikhoz képest, hosszú pozíciót vesz fel, míg, ha azt gondolja, hogy gyengül, rövid pozíciót nyit. A devizapiacok naponta, óráról órára és percről percre változnak, ami lehetőségeket teremt a kereskedők számára.

A devizapiacokat számos tényező befolyásolja. A fundamentális tényezők közé tartozik a gazdasági teljesítmény, az ipari termelés, a kiskereskedelmi forgalom, a foglalkoztatási adatok, az inflációs ráta, a folyó fizetési mérleg és a gazdasági felmérések eredményei.

Emellett a központi bankok döntései, különösen a kamatlábak változásai, fontos hatással vannak a devizaárfolyamokra. A devizakereskedés során a tőkeáttétel használata lehetővé teszi, hogy kisebb összeggel vegyenek részt a kereskedők a piacokon, ugyanakkor növeli a potenciális nyereség és veszteség mértékét. Emellett a Forex-piac a világ egyik legnagyobb volatilitású piaca, amely jelentős lehetőségeket és kockázatokat is rejt magában a kereskedők számára. (XTB.COM 2023)

Kollekcionárius tárgyak: Pl. művészeti alkotások, ritka érmék vagy bélyegek

A Portfólió.hu 2022-es cikke szerint a gazdagok például jelentős vagyonukat ékszerekbe, műtárgyakba, régiségekbe, gyűjthető borokba és autókba fektetik. A kereslet ezekre a javakra, különösen a fejlődő országokban, magas, és az áraik is növekednek. Ezenkívül egy tanulmány kimutatta, hogy a Lego-készletek kiváló hozamot biztosítanak, magasabb növekedést mutatva, mint sok más befektetési lehetőség. Az árkülönbségek jelentősek, és a tematikus és ritka készletek, valamint azok, amelyek korlátozott példányszámban készültek, az legértékesebbek a gyűjtők számára. Az ilyen kollekcionárius tárgyak befektetési portfóliókban egy megbízható alternatívát jelentenek a hagyományos értékpapírokkal szemben, de hosszú távon érik meg, és magasabb tranzakciós költségekkel járnak.

Antik tárgyak és régiségek

Az emberek gyakran fektetnek művészeti tárgyakba, típusú műalkotásokba, mivel azok hosszú távon értéket képviselhetnek. A befektetők figyelembe veszik a művész hírnevét, a mű minőségét, az alkotás stílusát, valamint az aktuális piaci keresletet. Népszerűek a festmények és olyan médiumok, mint az olaj-vászon. Az utóbbi években az új, feltörekvő művészek alkotásaira is egyre nagyobb az érdeklődés. A kortárs művészet sokféle irányzattal és médiummal rendelkezik, így nehéz meghatározni a legnépszerűbb irányzatokat. A művészeti trendek folyamatosan változnak, és a közelmúltban népszerűek a szociálisan elkötelezett művészet, az utcai művészet, az új médiaművészet, a környezetvédelmi művészet, a nemek folyékonyasága, és az interdiszciplináris művészet. Az értékhatárokat továbbra is a kreativitás és a közönség határozza meg. (GAZDAGSAG.HU 2023)

Start-up befektetések

Az emberek a start-up vállalkozásokba való befektetéseket választják, mert látják az elképesztő hozamok lehetőségét, amelyeket a technológiai start-upok generálhatnak. Ezek a vállalkozások magas növekedési potenciált hordoznak, bár magas kockázattal is járnak,

mivel az üzleti modellek még nem kiforrottak, és a kiválási lehetőségek korlátozottak. A magánszemélyek és a vállalatok befektetőként keresik az ilyen vállalkozásokat, részben a hosszú távú növekedési kilátások miatt.

Az állam is támogatja a start-up befektetéseket, mivel ez egy "win-win" helyzetet teremt. Az állam támogatásával az új tőke beáramlik a gazdaságba, amely az államháztartás számára fontos forrást jelent. Az állam átvállalja a kockázat egy részét, és későbbi adóbevételek reményében lemond a rövid távú adóbevételekről. Ez ösztönzi az új vállalkozások és az innovációk létrejöttét, amelyek hosszú távú gazdasági növekedést generálhatnak.

A hazai startup-befektetések esetén adókedvezmények is elérhetők, attól függően, hogy a befektető magánszemélyként vagy céggént fektet be. Magánszemélyként nincs külön adókedvezmény a korai fázisú befektetésekre, de céggént történő befektetések esetén kedvezmények érvényesülhetnek. Az adókedvezményekkel az állam ösztönzi a befektetéseket és az innovatív vállalkozások létrehozását, ami hosszú távú gazdasági növekedést eredményezhet. Az adókedvezmények célja a kockázatok csökkentése és a hosszú távú befektetések ösztönzése. (TOKEBLOG.HU 2021)

Mezőgazdasági befektetések

A mezőgazdaságba történő befektetése számos okból történhet. Először is, a termőföld befektetését sokan biztonságos és stabil módjának tartják a vagyonuk megőrzésére. A termőföld értéke általában folyamatosan nő, és ez az ingatlan befektetések hozamával összehasonlítva versenyképes lehet. Emellett az élelmiszerárak növekedése a világ népességének gyarapodásával növeli a termőföld megtérülését. Az Európai Unió által nyújtott földalapú mezőgazdasági támogatások is hozzájárulnak a termőföld megtérüléséhez. Ugyanakkor fontos megjegyezni, hogy a termőföld befektetése kockázatokkal jár. Az árak nem mindig emelkednek, és a termőföld minősége, mérete és elhelyezkedése mind fontos tényezők a hozam szempontjából. Az Uniós támogatások változhatnak, és az állami beavatkozások is hatással lehetnek a termőföld árára. A kockázatok mellett a befektetőnek jelentős összeget kell hozzárendelnie a termőföld megvásárlásához. Így bár a termőföld befektetés hosszú távon hozamot eredményezhet, fontos átgondolni és megfelelően megérteni a befektetés potenciális kockázatait és hozamát. (KISZAMOLO.HU 2012)

2.3. Generációk közötti különbségek

A vásárlóközönség kategorizálására az egyes évtizedekben született embertársainkat hat különböző generációba soroljuk. Ezeket születési évek alapján különböztetjük meg: Idősek (1945 előtt születettek), Baby boom generáció (1945-1960), X generáció (1961-1980), Y generáció (1981-1995), Z generáció (1996-2010) és az Alfa generáció (2010 után születettek) (MEDVE 2015). Természetesen az egyes generációk között vannak átfedések, de jellemzően 15 év elteltével beszélhetünk egy újabb generáció születéséről. Minden korosztályra más tulajdonságok a jellemzők, ahogyan más a motiváció és az életcélok is. Az összehasonlító táblázatból az alfa generáció kimaradt, hiszen róluk tudunk egyelőre a legkevesebbet. A legtöbbjük még a tíz éves kort sem töltötte be, így rendkívül nehéz lenne elemezni a szokásaikat és a fogyasztói társadalomban a megfelelő helyre pozicionálni őket. Ezzel szemben az alábbi táblázat segítségével rendkívül jól látható módon össze lehet hasonlítani kronológiailag a fejlődést, vagyis ahogyan változnak az egyes generációk szokásai. A leírtakat az 1. táblázatban részletezem:

1. táblázat: A különböző generációkra legjellemzőbb tulajdonságok

	Idősek 1945 előtt	Baby boom 1945 - 1960	X 1961 - 1980	Y 1981 - 1995	Z 1996 - 2010
Fontos cél	saját tulajdonú ház	munkahelyi biztonság	munka és magánélet egyensúlya	szabadság és rugalmasság	biztonság és stabilitás
Ideális munkahely	egy munkahely élete végéig	munkavégzés érdekképviseléssel	hűség és hozzáértés, távmunka	nem hagyományos munkahelyen gondolkodnak	egyszerre többféle munka, gyors váltás
Legjellemzőbb árucikk	autó	tv	pc	mobiltelefon, laptop	legújabb típusú kommunikációs eszközök pl.: tablet, okostelefon
Legfontosabb kommunikációs forma	nyomtatott sajtó, levél	telefon	e-mail, sms	sms, web 2.0	személyre szabottság, pl.: ruhába, órába épített komm. eszközök
Kapcsolat a digitális technológiával	nincs kapcsolat	kezdetleges, már találkoztak a technológiával	digitális bevándorlók	digitális bennszülöttek	techno mániás függők

Forrás: MEDVE (2015) alapján saját szerkesztés

Míg az Idős generáció számára a legfontosabb cél egy saját otthon megteremtése (ami mindössze egy vagyontárgy), addig a Z generáció számára a biztonság és stabilitás a kiemelkedő motiváció (amit viszont nem feltétlen lehet tárgyiasítani, megfogalmazni lehetséges, de ez minden ember számára mást jelenthet). Haladva a fiatalabb kor felé kimutatkozik, hogy az Z generáció sokkal könnyebben alkalmazkodik egy új környezethez és rugalmasan tud élethelyzetet, életkörülményt váltani. A digitális eszközök fejlődésével sokkal inkább háttérbe szorul a televízió és a nyomtatott sajtó, a fiatalabb generáció számára már az okostelefon és a személyre szabott lehetőségek nyújtanak örömet. Fontos külön hangsúlyozni a különböző generációk digitális eszközökkel való kapcsolatát, hisz ez az egyik alapja a dolgozatnak: míg az időseknek abszolút nincs is kapcsolata a digitális technológiával, de haladva a korral, ez egyre nagyobb mértékben megváltozik. A Baby boomerek már találkoznak a technológiával, de abszolút új nekik és nem érzik magukénak. Az X generáció az úgynevezett „bevándorlók”, akik mondhatni még időben találkoztak a digitális világgal, ezért szeretnék megtanulni azt, annak érdekében, hogy lépést tudjanak tartani a munkahelyi elvárásokkal és a gyerekeik szokásaival. Az Y generáció a „digitális bennszülöttek”, hiszen együtt nőttek fel a modern technológia fejlődésével. Végül a Z generáció már teljesen beleszületett a digitális világba, így gyakran élnek online az életüket és vállnak függővé.

A fogyasztói társadalom legnagyobb részét az X, Y és Z generációk együttesen teszik ki. Ez a teljes magyar lakosság 63,7%-a. A továbbiakban fókuszáltan rájuk és az őket jellemző tulajdonságokra fogok kitérni. Természetesen a különböző tulajdonságok nem csak az adott generációra lehetnek jellemzők, azonban általánosságban és gyakoriságot tekintve igen.

Először az X generációt megvizsgálva a következő rövid jelzőkkel azonosíthatjuk: lazítósok, alacsony fizetés - alacsony státusz felfogásúak, rövid figyelműek. Bővebben körül írva őket: karriert tekintve fogékonyak a változásra, pontosan ezért az élet legtöbb területén alkalmazkodók, könnyen tudnak szocializálódni. A munka tekintetében szeretnek értékes és maradandó eredményeket hagyni maguk után. Szívesen dolgoznak csapatban, fontos számukra a személyes elismerés és a pozitív visszajelzés. Csapatban szívesen vállalnak nagyobb kockázatot is. A számítógépes- és videójátékok mellett nőttek fel. Lelkesek a tanulásban és a gyakorlatból szeretnek tanulni a leginkább, értékelik a rugalmasságot. Fontos számukra a kiszabott feladat pontos körülírása, hogy később önállóan és megfelelően tudják azt elvégezni. Nem szeretik az elvesztegetett időt. (BIRCHMORE és KESTLE 2011)

Az Y generáció a nap 24 órájában „plugged in”, vagyis folyamatos kapcsolatban állnak a nagyvilággal. Jól érzik magukat a digitális technológia világában. Sokkal szívesebben kommunikálnak e-mail vagy szöveges üzenetek formájában, mint szemtől szemben (DEWANTI és INDRAJIT 2018). Jellemző a generációra, hogy követelők és kérdezősködők. A rövid figyelmüknek és a technológiai adottságoknak köszönhetően igényeiket szeretik gyorsan kielégíteni, gyors visszajelzéseket kapni leginkább a barátoktól nem pedig szülőktől, illetve példaképet választani maguknak a tanáraik és az oktatóik helyett. Az X generációhoz hasonlóan szívesen dolgoznak csapatban, azonban nem csak a saját korosztályukban érzik jól magukat. Vágynak a változásokra és az ésszerű feladatokra. (BIRCHMORE és KESTLE 2011) Összességében az Y generáció egy „továbbfejlesztett” és modernebb X generáció, mely számára szintén fontosak a visszajelzések, azonban sokkal gyorsabb ütemben és megválogatott személyektől. A feladatok elvégzése során szükség van a változatosságra, nem elegendő azok delegálása.

A világon uralkodó technológiának köszönhetően a Z generációt „csendes” generációnak is nevezik (DEWANTI és INDRAJIT 2018), hiszen teljesen természetes dolognak tartják az internet létezését, a social media platformjait (pl.: Facebook, Instagram, TikTok) és az online kommunikációs kapcsolattartást. Sokkal inkább háttérbe szorulnak a személyes kapcsolatok, hiszen az internet használatával megszűnnek a térbeli és időbeli korlátok. *„A generáció tagjainak teljesen megváltoztak a tanulási szokásai. Ez problémákat vet fel az oktatási rendszerben, a tanítási módszerek területén. A tanároknak nehéz átadniuk a tudásukat a fiataloknak, akik hozzá vannak szokva a gyors információáramláshoz. Képesek egyszerre több mindennel párhuzamosan is foglalkozni (multitasking). Egyre kevesebb időt töltenek olvasással, viszont egyre többet játszanak számítógépes játékokkal. A kommunikációs eszközök fejlődésével és gyorsaságával egyre több információhoz jutnak, és ezeket máshogy dolgozzák fel, ami miatt másképp is gondolkodnak, mint az X vagy az Y generáció tagjai.”* – írja a ridikul.hu

Dewanti és Indrajit (2018) a három különböző generációt összehasonlította a pénzzel való kapcsolatuk alapján, miszerint az X generáció konzervatívan áll a témához, jelmondata a „megtakarítás, megtakarítás és megtakarítás”. Ezzel szemben az Y generáció sokkal inkább azért keres pénzt, hogy utána elkölthesse azt. Végül a Z generáció, akinek a pénzzel való kapcsolata teljesen különbözik az X és Z generációtól, hiszen ő azt mondja: *„Tudom hogyan kezeljem a pénzem, és mire érdemes azt elkölteni”*.

2.4. Y és Z generációk pénzügyi szokásai és hozzáállása az új lehetőségekhez

Az életszínvonal növekedése és a társadalmi fejlődés előrehaladtával a lakosság egyre inkább tudatosodik pénzügyi döntéseiben. Az iskolázottság javulásának köszönhetően, valamint az Y generáció és az azt követő generációk térnyerésével a fiatalabb korosztályok számára a pénzügyi tudatosság nem csupán egy választási lehetőség, hanem életmóddá válik. Egyre többen, többféle pénzügyi megtakarítási formát fognak kipróbálni és megismerni. A számukra fontos információk könnyedén elérhetőek az internet és az oktatási intézmények által, emellett képesek azokat megfelelően is értékelni, értelmezni. Mivel a pénzügyi kultúra hozzájárul az egyén és a társadalom egészének jólétéhez, elengedhetetlen annak további fejlesztése. Az államnak és a pénzügyi szektor irányából magas fokú elkötelezettség tapasztalható ezen terület fejlesztése iránt, amely pozitív hatással van a lakosság egészére. A folyamatos oktatás és a megfelelő információs csatornák biztosítása hozzájárul ahhoz, hogy az emberek megalapozott döntéseket hozhassanak pénzügyeikben. (CSELOVVSZKI és MOLNÁR 2012)

„'Multiopciós' társadalomban élünk. Ez a kifejezés azt jelenti, hogy a mai fogyasztók számtalan lehetőség közül választhatnak, és igénylik is azt, hogy minél több alternatíva közül választhassanak. Erre a multiopciós valóságra a fogyasztók szilárd magatartási normáik felbomlásával válaszolnak. (...) Gyakran előfordul, hogy egy-egy személyben merőben különböző és egymásnak ellentmondó fogyasztási minták ötvöződnek.” (NÉMETH et al. 2007) Ez a kijelentés 2023-ra sokkal inkább felerősödött és nem csak a boltok polcain találkozunk a számtalan lehetőséggel, amik közül választani tudunk, hanem a pénzpiacon is számtalan pénzintézet áll rendelkezésre, akik számára az ügyfél vált elsővé és annak megtartása. Cselovszki és Molnár szerint a 2008-as válság óta a bankok nagy hangsúlyt fektetnek az ügyfélmegtartásra és az ügyfélkör minél magasabb szintű kiszolgálására. Ezért is alakult úgy, hogy 2010-től számos befektetési szolgáltató professzionális online kereskedési rendszerrel lépett a piacra. A bankok részéről ez tudatos döntés, hogy tereli az embereket az online platformok használat felé például egy akciós internetes lekötéssel.

A digitális banki szolgáltatások megjelenése alapvető változásokat hozott a feltörekvő országok banki szektorában. Annak ellenére, hogy az ügyfelek a mindennapi életük során megismerkedtek az internetes banki és mobilbanki szolgáltatásokkal, a kizárólag digitálisan

használható bankolás sokuk számára még mindig újdonság. Miközben a digitális bankolás világát éljük, addig az Y és Z generációk banki ügyfeleként egyre inkább képviseltetik magukat. Ennek ellenére a digitális bankolásra és a fiatalabb generációk ezen szolgáltatáshoz való viszonyulására vonatkozó kutatások még viszonylag kezdetlegesek. Ennek ellenére egy 2022-es tanulmány során megvizsgálták Indonéziában élő Y és Z generáció tagjait, ahol az Y generáció 26. és 35. életkorában jártak, míg a Z generáció tagjai 17. életévük felett (ugyanis a digitális bankolás alsó életkora 17 év). Megvizsgálták, hogy mely tényezők befolyásolják a fiatal felnőttek digitális bankokkal kapcsolatos attitűdjét és használati szándékát. Nyolc meghatározó szempont alapján mérlegelték a kutatást, amik befolyással lehetnek a digitális bankok iránti szándéokra: gazdasági érték, az észlelt használhatóság, társadalmi befolyás, vállalati hírnév, értékesítési akciók, termékjellemzők, kíváncsiság és jutalmazás. A kutatás szerint az új változók között szerepeltek a vállalati hírnév, az értékesítési akciók, a termékjellemzők, a kíváncsiság és a jutalmazás. Ezen változók korábbi kutatásokban nem kerültek részletes tárgyalásra. Az országos kvantitatív felmérés eredményeként kiderült, hogy az értékesítési akciók és a kíváncsiság nem játszottak döntő szerepet a fiatal generációk digitális bankolási élményében, ami arra utal, hogy a rövid távú stratégiák nem mindig vezetnek elköteleződéshez a pénzügyi szolgáltatások területén. (WINDASARI et al. 2022)

Egy amerikai kutatás, mely kifejezetten az Y és Z generációt vizsgálja azt állapítja meg, hogy "mindkét generáció értékeli az univerzalizmust és a jóindulatot", ugyanakkor kiderül, hogy a Y generáció inkább hajlamos a hagyományok követésére, míg a Z generáció nagyobb hangsúlyt fektet az "ingerlésre, hedonizmusra és a teljesítményre". A COVID-19 kapcsán megjelenő két legfőbb aggodalom mindkét csoport számára "mások egészsége és a pénzügyi biztonság" voltak. Míg az Y generáció inkább aggódik a gazdaság helyzete miatt, addig a Z generáció a jövőjükkel kapcsolatos bizonytalanságokat érzi sürgetőbbnek. Ezen felül érdemes megemlíteni, hogy a generációs értékrendbeli különbségek jelentős hatással lehetnek arra, hogy ezek a csoportok hogyan reagálnak és adaptálódnak a társadalmi és gazdasági változásokhoz. A Y generáció hagyománykövető hozzáállása azt mutatja, hogy valószínűleg nagyobb hangsúlyt fektetnek a meglévő normák és struktúrák fenntartására, míg a Z generáció innovatív és kihívásokra nyitott szemlélete alkalmassá teszi őket arra, hogy új megoldásokat és perspektívákat kínáljanak a jövő kihívásaira. (AZIMI et al. 2022) Ezek alapján következtethetünk arra is, hogy az Y generáció a pénzügyek tekintetében is

hajlamosabb a hagyományos lehetőségek közül választani, míg a Z generáció lesz az, akik a legnyitottabbak ilyen téren.

Az XYZ University 2018-as kutatása szerint a Z generáció nagymértékben felelős lesz olyan kihívások kezeléséért, mint a pénzügyi válság utóhatásai, a magas munkanélküliség, a klímaváltozás hatásai és az energiafenntarthatóság. Számukra a fizikai és digitális világ közötti különbségek valószínűleg elmosódnak. A Z generáció tanúja volt annak, ahogy barátaik és családjuk munkát kerestek, elveszítették otthonaikat, vagy adósságba fulladtak, ezért "rendkívül pénztudatosak". Bár a generáció tagjai között elterjedt az „azonnali kielégülés igénye”, ez a vásárlásokra úgy tűnik, nem vonatkozik. Ahogyan a Y generáció, úgy a Z generáció is készen áll arra, hogy vásárlás előtt időt fordítson döntésére. Elolvassák a termékek értékeléseit, kipróbálják azokat és a legjobb ajánlatokat keressék meg az interneten. Az XYZ University kutatása szerint a Z generáció szüleinek 59%-a gondolja úgy, hogy gyermekei pénzügyileg tudatosak, és a megkérdezett szülők többsége elmondta, hogy gyermekeik óvatosan költik el pénzüket, legyen az zsebpénzből vagy munkából származó jövedelem. A szülők elmondták, hogy gyermekeik mérlegelnek vásárlás előtt, kuponokat használnak és még a háztartás költségei iránt is érdeklődnek. Egy tanulmány szerint a Z generáció 57%-a inkább spórolna, mintsem azonnal költse el a pénzét, míg egy ENSZ kutatásban azt találták, hogy ha 500 dollárt kapnának, a Z generáció 70%-a legalább egy részét megtakarítaná. Ennek a generációnak az előrelátása figyelemre méltó.

Továbbá Meghan Mazzatto a Bryant University hallgatója kutatásában, ami a *Z generáció pénzügyi ismeretei és befektetési szokásai a pénzügyi marketinggel kapcsolatban* témára épül, alátámasztotta azt a hipotézist, hogy a Z generáció nagyobb valószínűséggel helyezi előtérbe a stabilitást. Hajlandó eltekinteni politikai nézeteitől a kívánt stabilitás elérése érdekében. Az a generáció, amely a legnagyobb politikai zűrzavar közepette nőtt fel, hajlandó kompromisszumokra lépni olyan fontos kérdésekben, mint a pénzügyek. Az eredményei alapján kiemelkedően fontos a Z generáció számára a biztonság. A 2008-as pénzügyi válság és a Covid-19 pandémia árnyékában nőttek fel, így valószínű, hogy elveszítik bizalmukat a nagy szervezetekben. A Z generáció a részvényvásárlásnál elsősorban az árat és a kockázatot veszi figyelembe, míg más tényezőket, mint például a vállalati eredményeket és pénzügyi kimutatásokat, háttérbe szorítja. Az internet által formált generáció gyors döntéseket szeret hozni könnyen hozzáférhető információk alapján. A befektetési döntéseiket inkább családtagjaik, barátaik vagy más befektetők ajánlásai alapján

hozzák meg. A pénzügyi tanácsadó cégek nagyot nyerhetnek a Z generációval ezen a téren, ha tartós kapcsolatot építenek ki ügyfeleikkel.

2.5. Pénzügyi tudatosság és befektetési magatartás

Az elmúlt két évtized gazdasági válságai ráirányították a figyelmet a pénzügyi kultúra és tudatosság fontosságára, különösen a gazdasági nehézségek idején. A modern kihívások, új fogalmak és pénzügyi termékek az átlagembert is érintik, gyakran kényszerítve őket arra, hogy tájékozódjanak és bővítsék tudásukat. A gazdasági sokkok a társadalomra gyakorolt hatásuk révén az állami szabályozást és a pénzintézetek hozzáállását is befolyásolták. Megállapítható, hogy a tájékozott fogyasztók a jövőben tudatosabb pénzügyi döntéseket hoznak, ezért mind az állam, mind a pénzintézeti szektor kiemelt figyelmet fordít a pénzügyi kultúra fejlesztésére (SZÓKA 2021). A pénzügyi kultúra és tudatosság fejlesztése nem csak az egyének, hanem az egész társadalom számára is kiemelten fontos. Ahhoz, hogy jobban megértsük a pénzügyi folyamatokat és képesek legyünk okosabb döntéseket hozni, mindannyian fejleszthetjük pénzügyi tudásunkat.

Egy 2017-es kutatás szerint Magyarországon a tudatos hitelkártya-használat terén pozitív változásokat tapasztalhatunk, bár még van hova fejlődni. A kutatásban leírták, hogy e tekintetben az interjúalanyok kiemelték a generációs különbségeket, amelyek alapján a fiatalabb generációk nyitottabb az újításokra. Azonban a pénzügyi oktatás hiányosságai is előtérbe kerültek. Egy interjúalany élesen bírálta a hazai oktatási rendszert, kijelentve: „A diákok úgy jönnek ki az iskolából, hogy még sokan a számlaszám fogalmával sincsenek tisztába. Ezért is nevezik Magyarországot pénzügyi analfabétának.” A kutatás résztvevői hangsúlyozták a megfelelő pénzügyi oktatás fontosságát már az iskolás évek alatt. (FÖLDI et al. 2017) Ez a kutatás is megerősíti azt, hogy a pénzügyi tudatosság kezd elterjedni Magyarországon, de sokat kell még azon dolgozni, hogy a lakosok a legmegfelelőbb pénzügyi döntésüket hozzák meg.

A pénzügyi kultúra és tudatosság elengedhetetlen ahhoz, hogy racionális döntéseket hozzunk, mivel minden döntésünknek pénzügyi hatása van. A közelmúltbeli válságok, például a 2008-as válság, rámutattak arra, hogy a pénzügyi műveltség hiánya milyen súlyos következményekkel járhat. Ezeknek a döntéseknek a hatása generációkon keresztül érezhető. Csiszárok-Kocsir Ágnes szerint sok kutatás és tanulmány foglalkozik ezzel a

témával, mégis kevés az érdemi előrelépés. A közoktatásban is hiányzik a hatékony pénzügyi ismeretek átadása. A koronavírus-járvány új kihívások elé állította a pénzügyi kultúrát, ahol az otthonról intézhető pénzügyek és a bankválasztás is más megvilágításba került.

Cselovszki és Molnár szerint a válság hatására a pénzügyi befektetések területe részben a legzártabbnak tűnik, ahol az átlagos ügyfél még mindig személyes banki vagy tanácsadói kapcsolatot igényel. Azt is elmondják, hogy a befektetési termékek iránti ismeretek a lakosság körében még mindig korlátozottak, ami a termékek és kockázatuk nem megfelelő megértéséből adódik. Ezzel szemben egyre nő azoknak a száma, akik a megtakarításukat ezen eszközökkel kívánják gyarapítani, készek a komplexebb termékek megértésére is. A bankok és befektetési szolgáltatók kettős felelőssége áll fenn: egyrészt az ügyfelek tájékoztatása a befektetési lehetőségekről és kockázataikról, másrészt csak azoknak a termékeknek az ajánlása, melyekhez az ügyfél megfelelő tudással rendelkezik és valóban szüksége van rájuk. A digitális eszközök, mint az online kereskedési platformok, lehetővé teszik az ügyfelek számára, hogy folyamatosan kövessék befektetéseiket. Ennek ellenére a többség még mindig a személyes kapcsolatokra és ajánlásokra támaszkodik befektetési döntéseik során.

Az OTP Öngondoskodási Indexe szerint a felnőtt lakosság pénzügyi ismeretei elégtelenek. 2019-ben a válaszadók 65%-a úgy érezte, hogy anyagi helyzetük a jövőben nem kiszámítható. Ezen adatok azt sugallják, hogy a magyar háztartások pénzügyi tudatossága nem megfelelő, és erős szükség lenne a tudatos tervezésre és öngondoskodásra. Az OTP indexén túl a CIB által finanszírozott kutatás szerint a felnőtt lakosság nagy része közepes pénzügyi tudással rendelkezik, de a befektetési alapokkal kapcsolatos ismeretekben hiányosságok mutatkoznak. Amikor a résztvevőknek befektetési döntést kellett hozniuk, a válaszok széles spektruma jelent meg, ami azt mutatja, hogy a befektetési döntések sok tényezőtől, például életkortól, jövedelemtől és vagyonmértéktől függenek. (SÁGI és PAPP 2021) A vállalatoknak nagy a felelősségük abban, hogy munkavállalóik pénzügyi ismereteit erősítsék, különösen a távlati megtakarítások és a nyugdíjtervezés tekintetében. Az MNB figyelmezteti a háztartásokat és felhívja a figyelmet arra, hogy hazánk pénzügyi ismeretei nemzetközi összehasonlításban átlagosak.

Németh Erzsébet 2022-ben egy összehasonlító elemzést készített 2016 és 2020 között. Kutatásában megállapította, hogy a vizsgált időszakban növekedett a közoktatáson kívüli képzések száma és a pénzügyi-kultúra-fejlesztő képzésekbe beiratkozók száma is

háromszorosára emelkedett. Ugyanakkor a legtöbb képzés továbbra is a fiatalabb korosztályhoz jut el, kihagyva a pénzügyileg sérülékenyebb felnőtteket. Megfigyelte, hogy az oktatási intézmények döntő többsége az iskolásokat célozza meg, a pénzügyi intézmények képzései pedig elsősorban banki szolgáltatásokra fókuszálnak. A nonprofit szervezetek felnőtteket céloznak meg, és a képzéseik hosszabbak, míg az egyéb vállalkozások hangsúlyozzák a pénzügyi sérülékenységet, de ezek a képzések gyakran nem jutnak el a leginkább rászorulókhöz. Az online képzések, különösen a pandémia hatására, nagy számban emelkedett. Ezek alapján, bár növekszik a pénzügyi kultúra fejlesztésére irányuló figyelem és képzések száma, mégis szükség van a felnőttek, különösen a pénzügyileg sérülékeny csoportok nagyobb mértékű bevonására és az oktatási anyagok minőségének javítására.

3. ANYAG ÉS MÓDSZER

Azt gondolom, hogy a választott téma körében három területet lehetne alaposabban megvizsgálni, amelyek Magyarországon jelenleg aktuálisak és a jövőben érdekes kérdéseket vethetnek fel: a digitális pénzügyi eszközök befolyásolása; a pénzügyi tudatosság hatásai; valamint a társadalmi és gazdasági változások hatása az ingatlanbefektetésekre.

3.1. Célkitűzés

A digitalizáció hatásainak köszönhetően ma már a pénzügyeinket is sokkal egyszerűbben kezelhetjük. A technológia rohamos fejlődésének és az internet térnyerésének köszönhetően az elmúlt évtizedekben jelentős változások következtek be a pénzügyi szektorban. Lehetőségünk van az online bankolásra (banki szolgáltatások interneten történő elvégzésére), mobilfizetésre (fizikai kártya nélküli telefonnal való fizetésre), digitális pénzügyi asszisztensek és chatbotok használatára, automatizált befektetésekre, valutaváltásra online és pénzügyi tervezésre. Ezen innovációk bevezetésével a fiatalabb generációk már az online platformokon szocializálódhatnak, nem szükséges számukra a hagyományos banki rendszerekkel megismerkedni. Ez lehetővé teszi számukra, hogy már fiatal korban megismerkedjenek olyan befektetési eszközökkel és stratégiákkal, melyek a korábbi generációk számára nem voltak elérhetők vagy nem voltak olyan közismertek. Ezek alapján előzetesen azt feltételezem, hogy az Y és Z generáció tagjai így nyitottabbak az új pénzügyi lehetőségek iránt, gyorsabban alkalmazkodnak az új technológiákhoz és szívesebben kísérleteznek új befektetési eszközökkel, mint például a kriptovalutákkal. Ugyanakkor azt is gondolom, hogy a gyorsan változó pénzügyi környezetnek köszönhetően, ezek a generációk hajlamosabbak lehetnek kockáztatni és nagyobb rizikót választani egy-egy befektetés során.

Azt gondolom, hogy a pénzügyi tudatosság is döntő szerepet játszik az egyének befektetési döntéseiben és stratégiáiban. Különböztessük meg azokat, akik pénzügyileg tudatosan élnek azokkal szemben, akik nem. Azt gondolom, ha valaki pénzügyileg tudatos, nem feltétlenül jelent garantált sikert a befektetési piacon. Bár elsőre logikusnak tűnhetne, hogy a nagyobb ismeretekkel és információkkal rendelkező egyének jobb döntéseket hoznak, a valóságban a túlzott önbizalom vagy az információ túlterheltsége paradox módon akadályozhatja őket.

Ezen tényezők hajlamosak negatívan befolyásolni döntéseiket, melyekkel akár nem kívánt kockázatokat is vállalhatnak. Ezen összefüggés alapján azt feltételezem, hogy a magukat pénzügyileg tudatosnak valló emberek körében a jellemzőbb, hogy valamilyen befektetéssel rendelkezne (hiszen bevallása szerint tisztában van a pénzpiac lehetőségeivel és kockázataival), viszont mégsem a legmegfelelőbb döntést hozzák meg.

Másik oldalról viszont azok, akik az elmondásuk alapján nem rendelkeznek magas szintű pénzügyi tudatossággal, pénzüket, vagy csak a bankszámlájukon tartják vagy otthon készpénz formájában. Utóbbi esetben azt gondolom, hogy a biztonságérzet dominál, hiszen az emberek számára „az a biztos”, amit látnak vagy adott esetben meg tudnak fogni. A pénzügyi tudatossággal egybefüggő másik előzetes feltételezésem így az, hogy a pénzügyi tudatossággal nem rendelkezők kevésbé hajlamosak pénzüket befektetni, mert a fizikai közelség és a kézzelfoghatóság érzetét keresik, amit az otthoni készpénz tartásával valósítanak meg.

Az ingatlanpiacra gyakorolt társadalmi és gazdasági hatások folyamatosan változnak és alakulnak. Ezen belül kiemelkedő jelentőséggel bírnak a városiasodás növekedése és a távmunka elterjedése. Mindkét jelenség az ingatlanpiac keresleti és kínálati oldalát is érinti. A városiasodás következtében az emberek egyre inkább a városokba költöznek, ahol jobb munkalehetőségek, oktatási intézmények és kulturális lehetőségek állnak rendelkezésre. Emiatt a városközpontokban lévő ingatlanok iránt növekvő kereslet figyelhető meg, ami emelkedő ingatlanárakhoz vezet. Ezzel párhuzamosan a városok peremterületein, illetve a kisebb településeken az ingatlanok ára alacsonyabbak lehetnek, de az életminőség és a zöldterületek hozzáférhetősége jelentős vonzerőt jelenthet sokak számára. Ezen túlmenően a távmunka elterjedése is átalakította az ingatlanpiacot. A COVID-19 járvány következtében a távmunka sokak számára a mindennapok részévé vált. Az otthon töltött idő növekedésével a lakhatási igények is módosultak: nagyobb terek, külön munkaszobák, és jó internet-hozzáférés vált alapvető igényné. A távmunka lehetősége azonban azt is jelenti, hogy az emberek nem feltétlenül a munkahelyük közvetlen közelében kívánnak lakni, így akár vidéki, nyugodtabb környezetet is választhatnak. Ezeken felül a társadalmi értékek és preferenciák is befolyásolják az ingatlanpiaci döntéseket, például az energiatakarékosság vagy a fenntarthatóság iránti igények. Ezen megállapítások alapján előzetesen azt feltételezem, hogy aki a pénzét ingatlanbefektetésre szeretné fordítani, azok inkább vidéki területeket fognak választani, ahol a jól infrastruktúrált ingatlanok iránti kereslet várhatóan a jövőben meg fog emelkedni.

3.2. A vizsgálat körülményei

A dolgozatom központi témája kifejtéséhez elsődlegesen primer kutatást végeztem. Kvalitatív módon mélyinterjú formájában szeretném magyarázni az alapkérdést, szemléltetni a gondolkodásmódokat, nézőpontokat és a motivációt. Az interjúk célja a részletes, mélyebb betekintés nyújtása volt a témába, és a lehető legtöbb információ gyűjtése az egyének valódi gondolatairól, érzéseiről és tapasztalatairól. Az interjúk félig strukturáltak voltak, ami azt jelenti, hogy előre megtervezett kérdésekkel készültem, de a beszélgetés során lehetőség nyílt további, a témához kapcsolódó kérdések feltevésére is. Az interjúk hossza kb. 60-70 perc volt, és a beszélgetéseket hangfelvétellel rögzítettem a későbbi elemzés céljából.

Az első beszélgetőpartnerem Horváth Krisztián volt, a Horváth Solution Kft. ügyvezetője. Krisztián több, mint 10 éve dolgozik pénzügyi tanácsadóként, így megfelelő szakmai és tapasztalati háttérrel rendelkezik. A hozzá intézett kérdések többsége átfogó témákra kérdezett rá, kifejtendő válaszok reményében, saját élettapasztalataira, gondolataira és meglátásaira. Az elkészített interjú vázlatát a mellékletben tüntettem fel. A beszélgetés célja az volt, hogy az ő meglátásából jobban megismerhessem az Y és Z generáció tagjainak pénzügyi szokásait. Ezen belül kitértem a kriptovalutákhoz való hozzáállásukhoz és kockázatvállalási hajlandóságukra. Sikerült részletesen rálátást nyernem a pénzügyi tudatosság témakörére is, ami során Krisztián összehasonlította a magukat pénzügyileg tudatosnak vallóakat a szerinte kevésbé tudatosaktól.

Rác Attila Dárisz 10 éve foglalkozik ingatlanértékesítéssel. Először vidéken, Székesfehérváron kezdte munkáját, eredetileg ott is élt, majd Budapest irányába kezdett el nyitni, jelenleg is ott dolgozik, de értékesítési területeihez tartozik ugyanúgy Székesfehérvár, Szentendre, a budapesti agglomeráció, főbb kerülete pedig a 18. Bízva Attila szakmai múltjában szerettem volna választ találni a vele való beszélgetés során azokra a kérdésekre, hogy milyen változásokon ment keresztül az ingatlanpiac az elmúlt években, milyen trendek alakultak ki és mely tényezők játszottak jelentős szerepet a piaci változásokban, mint például a CSOK, a távmunka elterjedése, vagy a fenntarthatóság és energiatakarékosság fontosságának növekedése? A beszélgetésünk vázlatát a mellékletben tüntettem fel.

A kérdésfelvetések megválaszolására kvantitatív kutatási módszert is alkalmaztam, mely során kérdőíves megkérdezéseket készítettem el annak érdekében, hogy nagyobb mennyiségű adatból tudjak következtetni. Céлом ezzel az volt, hogy minél több ember

válaszait összegyűjthessem, így nagyobb mennyiségű adatból dolgozva megalapozottabb következtetéseket vonhassak le. A kérdőív változatos volt, tartalmazott zárt kérdéseket, amelyeknél előre megadott válaszok közül kellett választani, valamint nyitott kérdéseket is, amikor a válaszadóknak lehetőségük volt szabad szövegben kifejezniük gondolataikat. A kérdőívet online platformokon keresztül jutott el az emberekhez, így a válaszadás gyors és egyszerű volt a résztvevők számára. Nagy hangsúlyt fektettem a válaszok anonimitására, hogy a válaszadók őszintén és nyíltan oszthassák meg gondolataikat. Ugyanakkor fontos megjegyezni egy korlátozottságot is: mivel a kérdőívet főként az ismerősi körömben és azok ismerősei között osztottam meg, nem tekinthető a válaszadók köre reprezentatívnak a teljes országos népességre nézve. Azonban mivel széles ismertségi körrel rendelkezem, a válaszadók között széles spektrumot ölelt fel az életkor, lakhely, foglalkozás és félhetően a gondolkodásmód is, ami bizonyos mértékben növelte a kutatásom sokszínűségét és hitelességét. A kérdőív kérdéseit és a rá adható válaszokat a mellékletek között tüntettem fel.

3.3. Kutatási módszer

Az interjúkon elhangzott információk alapján következtetéseket tudok levonni, melyek tapasztalásokon alapszanak. Az emberek viselkedését és az arra vonatkozó összefüggéseket a kérdőív válaszai alapján tudom elemezni. Erre egyrészt a Microsoft Excel alkalmazást használtam. Segítségével egyszerűbb százalékszámítást végeztem, átlag és módusz függvényeket alkalmaztam, illetve (oszlop és kör) diagrammokat készítettem kimutatások alkalmazásával.

A másik program az IBM SPSS szoftvere volt. Használatával több hipotézisemre is választ találtam. A szoftver használatát megelőzte az adatok rendszerezése. Az excel tábla oszlopaiból kiválogattam azokat, melyek relevánsak az elemzésre. A cellákban található szöveges válaszok helyére egységesen számokat illesztettem be, vagyis kódoltam ahhoz, hogy SPSS-el kompatibilis legyen. A szoftverbe való importálást követően elneveztem az egyes oszlopokat, jelöltem, hogy mely oszlopban milyen típusú adat található, csoportosítottam, amire szükség volt és végül következtek az elemzések.

Shapiro-Wilk próbát alkalmaztam, mely során megvizsgáltam, hogy egy adott változó vagy adathalmaz mennyire közelíti meg a normális eloszlást, amely az egyik legfontosabb

feltétele számos statisztikai analízisnek. Így tudtam alkalmazni a Spearman és Pearson próbákat is, amelyek a változók közötti korrelációt elemzik. Mindkét teszt segítségével lehetőségem volt megvizsgálni, hogy két változó között mennyire nagy összefüggés van. A két próba között a különbség az, hogy a Pearson-féle korreláció az olyan változók közötti lineáris kapcsolatot vizsgálja, amelyek intervallum vagy arányskálán mérhetők. Ez akkor volt ideális választás, amikor a vizsgált skála követte a normalitást. Ezzel szemben a Spearman próba nem feltételezi a lineáris kapcsolatot és nem követeli meg az intervallum vagy arányskálán mért változókat. A Spearman próba a változókat rangsorolja, majd meghatározza, hogy a rangok között milyen mértékű monoton kapcsolat áll fenn. Ezt akkor alkalmaztam, amikor a skálák nem követték a normalitást vagy ordinális volt.

A keresztábra elemzéssel a kategorikus összefüggéseket vizsgáltam. Az elemzés segítségével két vagy több változó közötti kapcsolatot tudtam feltárni. Mann-Whitney próbát abban az esetben alkalmaztam, amikor két csoport közötti különbséget vizsgáltam úgy, hogy a független változó ordinális vagy ha metrikus, de nem követi a normalitást. A teszt akkor használható, amikor a függő változó nem teljesíti a parametrikus eloszlásokra vonatkozó feltételeket, vagyis nem normális eloszlást követ.

4. A SAJÁT KÉRDŐÍVES KUTATÁS EREDMÉNYEI

A kutatásom során felvettem a kapcsolatot két szakemberrel, akik segítettek választ találni a kérdéseimre. A kérdőíves megkérdezések során a fogyasztók szokásairól kaptam egy képet. Ezeket összevetve végül tudtam megvizsgálni a kérdésfelvetéseimet, majd elfogadni vagy elvetni a hipotéziseimet.

4.1. Az 1. interjú kiértékelése

Az első interjúmat Horváth Krisztiánnal készítettem el, aki már több, mint 10 éve dolgozik pénzügyi területen vezetői pozícióban pénzügyi tanácsadóként. Szakmai múltjának és tapasztalatainak köszönhetően a kérdésekre kapott válaszok pontosak és részletesek, rávilágítanak a digitalizáció és az új befektetési eszközök jelentőségére és hatásaira a mai pénzügyi világban a Y és Z generációk tekintetében. Ezek a válaszok segítenek megérteni a fiatal generációk pénzügyi döntéseit, befektetési szokásait, és a pénzügyi tervezés jelentőségét. A válaszok alapján árnyalt képet kaphatunk a pénzügyi tudatosság és az oktatás szerepéről a befektetési döntésekben. A válaszok azt is bemutatják, hogy mennyire fontos a megbízható és tájékozott pénzügyi tanácsadás a befektetési döntések meghozatalában. A kriptovaluták és az új befektetési eszközök népszerűsége a fiatalok körében, valamint a kockázatvállalás tendenciája is kijelöli a pénzügyi tervezés és befektetés jövőbeli irányait. A pénzügyi tudatosság és az információáramlás kapcsolata pedig hangsúlyozza, hogy milyen fontos a helyes és megbízható információforrások használata.

Krisztián elmondása szerint a Covid-19-es járvány óta a pénzügyek terén a digitalizáció hatásai még erőteljesebbé váltak. Az online találkozók egyeztetése gyakoribbá vált a személyes beszélgetések helyett, ami rengeteg időt és pénzt takaríthat meg az ügyfeleknek és tanácsadóknak. Emellett a szerződéskötési folyamatok is felgyorsultak, hiszen kevesebb aláírásra van szükség.

A pénzügyi oktatás és a digitális információáramlás kritikus szerepet játszik a fiatalabb generációk pénzügyi döntéseiben. Ahogy említette Krisztián, az általános iskolákban a pénzügyi oktatás hiánya igen jelentős probléma. Mivel az idősebb generációk sem vettek részt ilyen oktatásokon, ezért életük során hozhattak rossz döntéseket és választottak sokan

például deviza alapú hiteleket a kedvező feltételek miatt. Sok fiatal hajlamos a magasabb hozamú befektetések felé fordulni anélkül, hogy teljes tudatában lennének a kockázat fogalmának. A kockázat megértése és kezelése érdekében alapvető fontosságú a pénzügyi oktatás és a tudatos, kritikai gondolkodás fejlesztése. Ez mellett a rövid távú haszonszerzésre koncentrálnak, mivel sokuk számára az öt év is hosszú időnek tűnik, különösen a jelenlegi gazdasági környezetben. Az állami támogatások, mint a 10 millió forintos összeg azonnali elérése vonzó lehet, de gyakran nem veszik figyelembe a hosszabb távú kötelezettségek, mint egy gyermek felnevelésének költségeit. Ezen túl a fiatalabb generációk elsősorban a hozamot tartják a legfontosabbnak, ami azt mutatja, hogy a rövid távú nyereség gyakran felülírja a hosszú távú pénzügyi stabilitásra való törekvést.

A gyors és azonnali információhoz való hozzáférést tekintve az internet az elsődleges forrás, ugyanakkor, az internet tele van félrevezető információkkal és nem megbízható forrásokkal, így a fiatalok gyakran a hamis vagy félrevezető adatok csapdájába eshetnek. Krisztián szerint az elsődleges megbízható forrást a könyvek jelentik. Egyetértek ezzel én is, hiszen általában szigorúbb szerkesztési folyamaton mennek keresztül. Ezenfelül, a személyes tanácsadás továbbra is nélkülözhetetlen azok számára, akik nem rendelkeznek mélyebb pénzügyi ismeretekkel. Ugyanakkor azt is fontos megjegyezni, hogy sok fiatal a saját bankjára támaszkodik információért, és lehet, hogy nem hasonlítják össze az összes elérhető lehetőséget, ami potenciálisan nem a legjobb pénzügyi döntésekhez vezethet. Ebben a kontextusban, fontos lenne a független és átfogó tájékozódást erősíteni a fiatalok körében, valamint kiemelni a pénzügyi műveltség fontosságát már fiatal korban. Az információs túlterheltség is sok esetben bizonytalanságot okozhat az ügyfelekben. Az internet és a média robbanása azt eredményezte, hogy az embereknek nehezebb kiszűrni az értékes információkat a zajból. A pénzügyi termékek bemutatásának eltérő módjai miatt az ügyfelek elveszhetnek a részletekben és nem tudják, kinek higgyenek. Mindez arra vezethet, hogy az emberek ódzkodnak a változásoktól vagy a befektetésektől, még akkor is, ha az eredetileg szerepelt a terveik között. Krisztián szerint az információ túlterheltsége kétségkívül kihívást jelent a pénzügyi döntéshozatalban. A pénzügyi szakemberek és tanácsadók szerepe ezért kulcsfontosságú, hogy megfelelő irányba tereljék az ügyfeleket, segítsenek eligazodni a lehetőségek között és megtalálni a számukra legmegfelelőbb befektetési döntéseket.

Krisztián az interjúban kihangsúlyozta, hogy míg az idősebb generációk számára is előnyöket hozott a digitalizáció, a fiatalok különösen "profitáltak" ebből a fejlődésből. Mint említette, a digitális platformok, például a Revolut megjelenésével, számos új befektetési

lehetőség vált elérhetővé a fiatalok számára. Ezek a platformok nemcsak lehetővé teszik az euró adás-vételét, de különböző befektetéseket és kriptovaluta vásárlásokat is támogatnak. Krisztián szerint a fiatalok számára ez a tendencia "menő" lett, és sokan ezen az úton közelítik meg a befektetéseket, míg az idősebbek hagyományosabb módon, a bankfiókokban próbálják ezt megtenni. Az online eszközök használatával a fiatalok gyorsan hozzáférhetnek információkhoz, bár Krisztián hangsúlyozza, hogy ez az információáradat veszélyeket is rejt, például a csalás veszélye is fennáll. Ahogy már írtam, az Y és Z generáció tagjai gyakran hajlamosak nagyobb kockázatok vállalására befektetések terén. Krisztián szerint ennek oka lehet az is, hogy még nincsenek rossz tapasztalataik ezen a területen. Azt is észrevette, hogy az emberek gyakran hoznak emocionális alapú döntéseket, különösen akkor, ha egy pénzügyi terméket egy híres személyiséggel reklámoznak. Az élethelyzetük jelenlegi állapota nagy hatással lehet a generációk közötti pénzügyi tervezésre. Véleményem szerint a digitalizáció és az online platformok nyilvánvalóan megkönnyítették a fiatalabb generációk számára a befektetési lehetőségekhez való hozzáférést, bár ezek az eszközök nagyobb felelősséggel is járnak. Fontos, hogy a fiatalok megértsék a kockázatokat és jól tájékozott döntéseket hozzanak. Emellett a hírességek által reklámozott termékek vonzereje az érzelmi döntéshozatal veszélyeire is rávilágít. A pénzügyi döntéseknek tájékozottaknak és racionálisaknak kell lenniük, nem pedig az érzelmeken alapulniuk.

A kriptovaluta világa az utóbbi időben egyre inkább a középpontba került, különösen az Y és Z generációk körében. Krisztián szemlélete szerint ez a tendencia a fiatalok természetes nyitottságával magyarázható: „amint megjelenik egy újabb lehetőség, azonnal érdeklődni fog iránta”. Sokan közülük beszámoltak arról, hogy kisebb összegeket, néhány tízezer forintot fektettek be kriptovalutákba. Krisztián azon megfigyelése szerint, amit ezek az emberek elmondanak az az, hogy "nem várnak csodát" ezen befektetéseiktől. Más szóval nem hiszik azt, hogy pár hét alatt milliommossá válhatnak. Sokan csak olyan összegeket fektetnek be, amelyeknek elvesztése nem jelentene komoly anyagi problémát számukra. Ha profitálnak belőle, az nagyszerű; ha nem, nem veszítenek vele sokat. Az érdeklődés a kriptovaluta iránt az idősebb korosztályok között is jelen van, de sokkal alacsonyabb mértékben, mint az Y és Z generációk esetében. Ahogy én látom, a kriptovaluta világa kétségkívül izgalmas és új lehetőségeket nyit a befektetők számára. Ugyanakkor, mint minden új befektetési forma, kockázatokkal is jár. Fontos, hogy az emberek tájékozottak legyenek a kriptovaluták világában, mielőtt belevágnának. Ezen túl, ahogyan minden újdonság iránti lelkesedés, valószínűleg a kriptovaluták iránti érdeklődés is csökkenni fog a

jövőben. Megmaradnak, mint befektetési eszközök, de az évek múlásával talán nem lesz olyan központi szerepük a befektetési világban, mint ma.

Krisztián tapasztalatai szerint nem ritka, hogy olyan ügyfelekkel találkozik, akik magukat pénzügyileg tudatosnak tekintik, főként azok, akik például pénzügyi területen dolgoznak nagyvállalatoknál vagy könyvelőként tevékenykednek. Krisztián kiemelte, hogy bár ezek az emberek pénzüggel foglalkoznak, mégsem feltétlenül pénzügyi termékekkel, hanem más, például számlázási területeken, ami nem tekinthető azonosnak. Ennek ellenére gyakran érzik magukat eléggé informáltként a pénzügyi döntéseik meghozatalához. Egy konkrét esetben Krisztián említett egy könyvelőt, aki bár mások számára elkönyvelt adókedvezményeket, ő maga nem él ezekkel az előnyökkel, mert "nem hisz ezekben". Krisztián szerint azok, akik magukat pénzügyileg tudatosnak vallják, gyakran a "biztonságos" befektetéseket részesítik előnyben, elkerülve a magasabb kockázatot. Ezzel szemben a kevésbé tudatos ügyfelek gyakran a pénzügyi szolgáltatók iránti bizalmatlanságból hanyagolják el a befektetési lehetőségeket, melyek esetleg magasabb hozamot is eredményezhetnének számukra. Ehelyett sokan választják az otthoni vagy a banki megtakarítást. Ezek alapján azt gondolom, hogy megfigyelni, hogy az emberek mennyire eltérően közelítenek a pénzügyekhez, még akkor is, ha valamilyen formában kapcsolódnak a pénzügyi szektorhoz. Ez rámutat arra, hogy a pénzügyi tudatosság nem csupán a szakmai háttérünkön vagy ismereteinken alapul, hanem sok más tényezőn is, például a személyes értékrendeken vagy korábbi tapasztalatokon. Ebből is látható, mennyire fontos a pénzügyi oktatás és a tudatos döntések meghozatalának hangsúlyozása minden generáció számára.

4.2. A 2. interjú kiértékelése

Rác Attila Dárusz 10 éve foglalkozik ingatlanértékesítéssel. Először vidéken, Székesfehérváron kezdte munkáját, eredetileg ott is élt, majd Budapest irányába kezdett el nyitni, jelenleg is ott dolgozik, de értékesítési területeihez tartozik ugyanúgy Székesfehérvár, Szentendre, a budapesti agglomeráció, főbb kerülete pedig a 18. Elmondása szerint, rövidebben összefoglalva az ingatlanpiac az elmúlt években jelentős változásokon ment keresztül: A Családi Otthonteremtési Kedvezmény (CSOK) és hasonló programok hozzájárultak ahhoz, hogy a piac a családok irányába mozduljon el, és a lakásvásárlók átlag életkora csökkenjen. A távmunka elterjedése új trendeket hozott a lokációválasztásban, amelynek eredményeként a jól infrastruktúrált vidéki területek iránti kereslet nőtt.

Ugyanakkor a városi ingatlanok továbbra is vonzó befektetésnek számítanak, annak ellenére, hogy a parkolási és egyéb logisztikai kihívások továbbra is problémát jelentenek. A fenntarthatóság és energiatakarékosság egyre inkább előtérbe kerül, melyek az ügyfelek döntéseiben és a finanszírozási lehetőségekben is megjelennek.

Először a távmunka hatásait vettük figyelembe. Attila szerint a távmunka lehetősége jelentősen befolyásolja a lakóhelyválasztást. Ennek alátámasztására egy konkrét példát hozott: „az anyuka még otthon van a kisgyerekekkel, de apuka kapott egy lehetőséget Budapest környékén, ezért felköltöztek, mert anyukának a munkahelye lehetővé teszi azt, hogy miután visszaáll dolgozni, otthonról végezze el a munkáját, ami eredetileg Kecskeméten volt”. A távmunka nem csak az egyéni életmód és munkavégzés szempontjából hoz változásokat, hanem hosszú távon az ingatlanpiacra is hatással lehet. Az emberek számára lehetőséget teremt arra, hogy az életük és munkájuk közötti egyensúlyt a saját igényeiknek megfelelően alakítsák ki. Bizonyos esetekben, ahol a család tagjai otthonról dolgoznak, már a költözés előtt azon gondolkodnak, hogyan alakíthatnának ki egy munkára alkalmas helyiséget. Amennyiben új építésű lakásról van szó, tervezés során gyakran kialakítanak egy, vagy akár kettő dolgozószobát is. Vagyis a távmunka lehetőségének a megjelenése növekvő hatással lehet az ingatlanpiacra. Az otthoni munkavégzésre alkalmas helyek kiemelt szerepet kaphatnak a jövőbeni lakástervezésekben.

Megvizsgálva az ingatlanárak alakulását, az alábbi megállapításokra juthatunk: Az elmúlt öt évben a városközpontokban lévő ingatlanok iránti érdeklődés 60%-kal növekedett. Jelenleg a négyzetméterárak a következőképp alakulnak: Székesfehérváron az új építésű lakások esetében kettő 2 millió forint, míg Budapesten ez az ár átlagosan 1,8 millió forint. Szentendre esetében a használt ingatlanok négyzetméterára szintén a 2 millió forintot éri el, ami nem meglepő, hiszen ez a város nagy népszerűségnek örvend. Az elmúlt öt évben az ingatlanárak is 60%-os növekedést mutattak országos szinten, ám az előrejelzések szerint ez a tendencia 2024-ben visszaesik.

A potenciális vásárlókról vagy bérlőkről az alábbiakat figyelhetjük meg: elsősorban a környezetet veszik figyelembe vásárláskor, ezután következnek a lakással kapcsolatos elvárások, mint például a minimális felújítási igény. Az új építésű lakások esetében azonban a belső terek kialakításának részletei is fontosak a vásárlók számára. Az elmúlt időszakban fontossá vált számukra az is, hogy milyen közelségben található az alapvető szolgáltatások, mint az élelmiszerboltok, drogériák vagy az egészségügyi ellátás. Ezek alapján leszögezhető, hogy a vásárlók vagy bérlők nem csak az ingatlan jellemzőit veszik

figyelembe, hanem a környezetet és a közeli szolgáltatásokat is. A modern vásárlók igényei sokrétűek, és az ingatlanpiacon ezt figyelembe kell venni a jövőbeni fejlesztések és stratégiák tervezésekor.

Érdekes szempont a vidéki településeket összevetni a nagyobb városokkal. Többek között például Nagykőrös (Attila ügyfélkörében) egyre vonzóbbá vált, emellett Szeged és Kecskemét is felkeltette az emberek érdeklődését. Ugyanakkor, ha az emberek nem is feltétlenül a fenti városokba szeretnének költözni, azok 20-30 km-es körzetében keresnek ingatlanokat, melyek autóval gyorsan elérhetőek. A távolság növekedésével az érdeklődés csökken. Az elmúlt időszakban Győr-Moson-Sopron és Fejér megyék nagyobb városai iránt figyelhető meg a legnagyobb érdeklődés, mivel az emberek a pénzszerzési lehetőségek miatt keresik ezt a régiót, különös tekintettel az Ausztriába történő könnyű napi átjárásra. Egyre többen döntenek a vidéki, békés környezetben található ingatlanok mellett is, azonban a növekedés mértéke nem vetekszik a nagyvárosi érdeklődéssel. A vidéki csendes környezetet sokan a nyugalom miatt keresik. Ugyanakkor a vállalkozók inkább a nagyvárosok felé orientálódnak, hiszen ott magasabb a kereslet és nagyobb a potenciális profit lehetősége. Azt állapíthatom meg, hogy a távmunka elterjedése és az városiasodás változásai komoly hatással vannak az ingatlanpiacra. Míg sokan értékelik a vidéki csendet és nyugalmat, a nagyvárosi ingatlanok továbbra is domináns szerepet töltenek be a piaci trendekben. A jövőben fontos lesz a kiegyensúlyozott fejlődés elősegítése, hogy a városi és vidéki területek egyaránt profitálhassanak a változó körülményekből.

Attila segítségével megvizsgáltuk befektetői oldalról vidéket és a nagyobb városokat vagy Budapestet. A városi ingatlanbefektetések előnyei elsősorban, hogy jóval keresettebbek és eladhatóbbak a piacon mivel a városi területeken az élet dinamikus, és rengeteg lehetőséget kínál a lakók számára. Ezért a városi ingatlanokon gyakran nagyobb hasznot lehet realizálni rövid időn belül, mivel a kereslet és a kínálat is folyamatos mozgásban van. Ugyanakkor a városi élet kihívásokkal is jár: például a parkolás gyakran problémát okoz, egy zsúfolt közegben rendkívül nehéz parkolóhelyet találni. Az pedig, hogy kikkel osztja meg az ember a közös lépcsőházat, sokszor csak a szerencsén múlik, mivel erre a tulajdonosnak nincs közvetlen befolyása. Ezzel szemben a vidéki ingatlanbefektetések a nyugodtabb, természetközeli környezetükkel csábítanak, amely a városi zajtól és rohanástól elszigetelt. Emellett gyakran mégis elérhető közelségben vannak a nagyobb települések, amelyek autóval 20-30 percen belül könnyedén megközelíthetők. Azonban a vidéki területeken az ingatlanpiaci forgalom lassabb, így a haszonszerzés lehetősége sok esetben korlátozottabb,

és a kínált szolgáltatások vagy lehetőségek száma is kevesebb lehet az ott élő emberek számára. A vidéki területeken történő keresletnövekedés érdekében elsődleges fontosságú a munkahelyek teremtése, melyek hozzájárulnak a helyi gazdaság élénkítéséhez. Emellett a közlekedési infrastruktúra fejlesztése, a szélessávú internet-hozzáférés biztosítása, valamint az oktatási és egészségügyi intézmények modernizálása is elengedhetetlen a vidéki életminőség javításához. Összességében mind a városi, mind a vidéki ingatlanbefektetéseknek megvannak a maguk előnyei és hátrányai. A döntést befolyásolhatja az egyéni preferencia, a befektetési cél, vagy az elérni kívánt életminőség. Minden befektetőnek meg kell találnia a saját prioritásait, és ennek megfelelően döntenie az ingatlanvásárlás helyszínéről.

Az airbnb az utóbbi időben komolyan befolyásolta az ingatlanpiac keresleti és kínálati oldalát. Nem csak a nagyvárosokban, hanem vidéki területeken is egyre többen választják ezt a típusú szálláslehetőséget. Megfigyelhető, hogy a külföldi turisták körében különösen népszerű ez a rövid távú lakásbérleti forma. A Covid-19 pandémia idején, amikor a szállodák szolgáltatásaikat korlátozni kényszerültek, az airbnb-n keresztüli elszállásolás népszerűsége még inkább megnőtt, mivel sokan ezen keresztül találták meg a számukra ideális és biztonságos megoldást. Az elkövetkezendő években várhatóan változások lesznek az ingatlanárak terén, melyek nagyrészt a távmunka térnyerésének köszönhetők. Bár a városi ingatlanok továbbra is magas áron maradnak a kereslet és kínálat kölcsönhatása miatt, vélhetően a vidéki ingatlanok iránt is megnő a kereslet a távmunka elterjedésével. Ugyanakkor, a rövid távú lakásbérlet, mint az airbnb, várhatóan tovább erősödik, hiszen a globális turizmus és a helyi kereslet is növekedni fog.

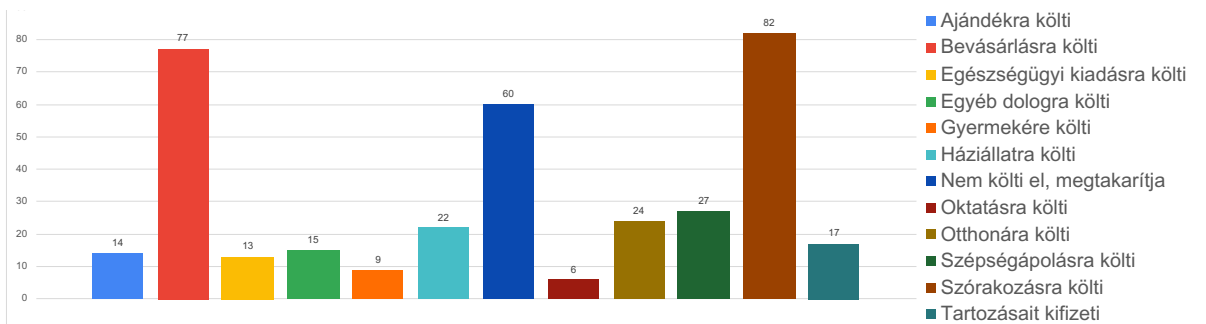
Az Attilával folytatott interjú során megállapíthatom, hogy a távmunka elterjedése jelentős változásokat hozott az ingatlanpiac dinamikájában. Az emberek számára lehetővé válik, hogy a munka és a magánélet közötti egyensúlyt saját igényeiknek megfelelően alakítsák ki, ami a lakóhelyválasztásukban is tükröződik. Attila példája szerint a távmunka lehetősége már a családok költözési döntéseiben is fontos szerepet játszik. Az érdeklődés a vidéki települések iránt növekszik, különösen azoké, melyek a nagyobb városokhoz közel találhatók. A modern ingatlanvásárlók elvárásai is változnak, hiszen nemcsak az ingatlan jellemzőit veszik figyelembe, hanem a környezetet és a közeli szolgáltatásokat is. Összefoglalva, az ingatlanpiacra gyakorolt különböző tényezők - mint a távmunka, az ingatlanárak változásai és az új szálláslehetőségek - mind hozzájárulnak ahhoz, hogy a piaci keresleti-kínálati viszonyokat folyamatosan alakítják és formálják. Ezek az elemek

befolyásolják az emberek döntéseit arra vonatkozóan, hogy hol és milyen típusú ingatlant vásárolnak vagy bérelnek, ami hosszú távon meghatározó hatással lehet a városok fejlődésére, a közösségek szerkezetére és az ingatlanpiac általános jövőbeli trendjeire.

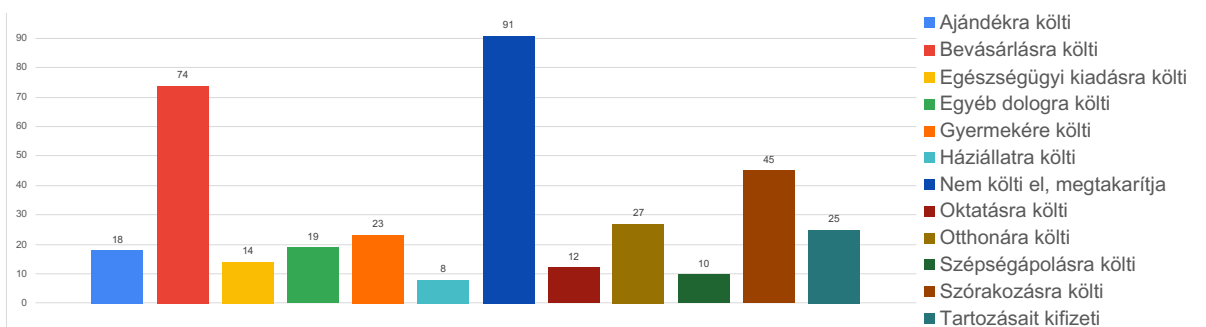
4.3. A kérdőív kiértékelése

A kérdőívet 366 fő töltötte ki, erre 3 nap állt rendelkezésre. A kitöltői között majdnem egyenlő arányban (51,6% és 48,4%) voltak nők és férfiak. Megfigyelhető, hogy a kitöltők életkorának a módusza 1997 volt. Ez megegyezik az én születési évemmel is. A kérdőív eredményeit torzíthatja ez az arány, viszont mivel az egyik célom az Y és Z generációk elemzése, így ezekben a generációkban a nagyobb mintával lehetőségem van pontosabb eredményekre is szert tenni. A megkérdezettek lakóhelyét tekintve nagy szórás figyelhető meg, ugyanis egy harmaduk kisvárosban, vagyis 5.000 és 20.000 fő lakosú településeken élnek, a negyede Budapesten a fővárosban és a maradék rész oszlik meg további kisebb és nagyobb méretű településeken. Jövedelmi szinteket tekintve 35%-uk a kitöltőknek havi nettó 250 és 399 ezer forint keresnek, míg 20%-uk 400 és 549 ezer forint között. Azok, akik nem rendelkeznek önálló keresettel, a kitöltők 10%-át teszik ki. A megkérdezettek közel 8%-a, a kérdőív anonimitás ellen sem szeretne volna elárulni a jövedelemszintjét.

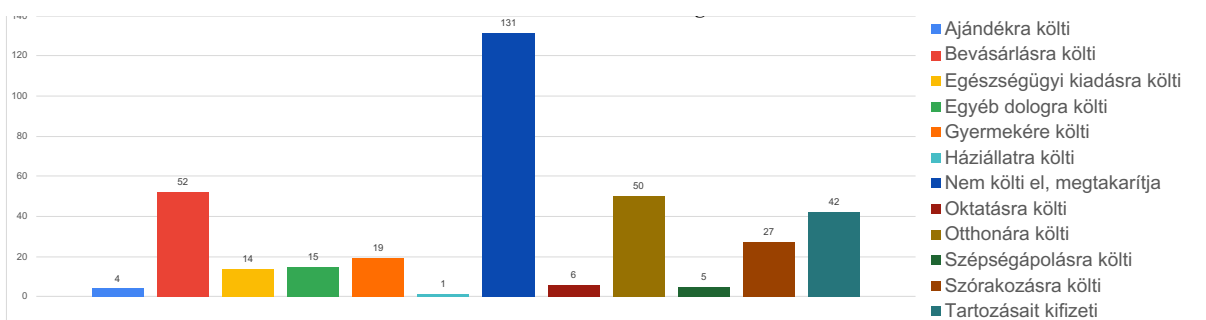
Először egy kreatívabb feladatot igyekeztem megfogalmazni a kitöltők számára, miszerint az adott napon ajándék formájában hozzájutnának 25.000 (1. ábra), 50.000 (2. ábra), 100.000 (3. ábra) és 150.000 (4. ábra) forinthez. A kérdés az volt, hogy ezt a megadott kategóriákon belül mire költenék el. Meglepő módon, de egy kategória mindig kimagaslóan teljesített, mégpedig a „talált pénznek” az el nem költése, vagyis a megtakarítása. A kategorizálás okára a kérdőív nem kérdezett rá, viszont utólag érdekes lehetett volna megkérdezni azt is, hogy miért így döntöttek. Saját meglátásom szerint egy békésebb és kiegyensúlyozottabb gazdasági környezetben teljesen másképpen alakultak volna az arányok. A megtakarításon felül 25.000 és 50.000 forintos kategóriákban kiemelkedő volt még a bevásárlásra és szórakozásra való pénzfordítás, míg 100.000 forint felett megjelent az otthonra való költség és a meglévő tartozásoknak a kifizetése.



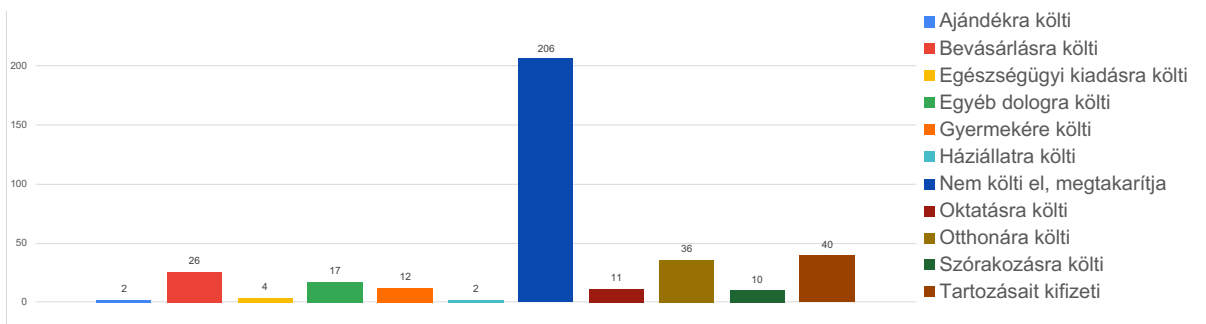
1. ábra: 25.000 forint elköltésének megoszlása (kérdőív válasza alapján, saját szerkesztés)



2. ábra: 50.000 forint elköltésének megoszlása (kérdőív válasza alapján, saját szerkesztés)

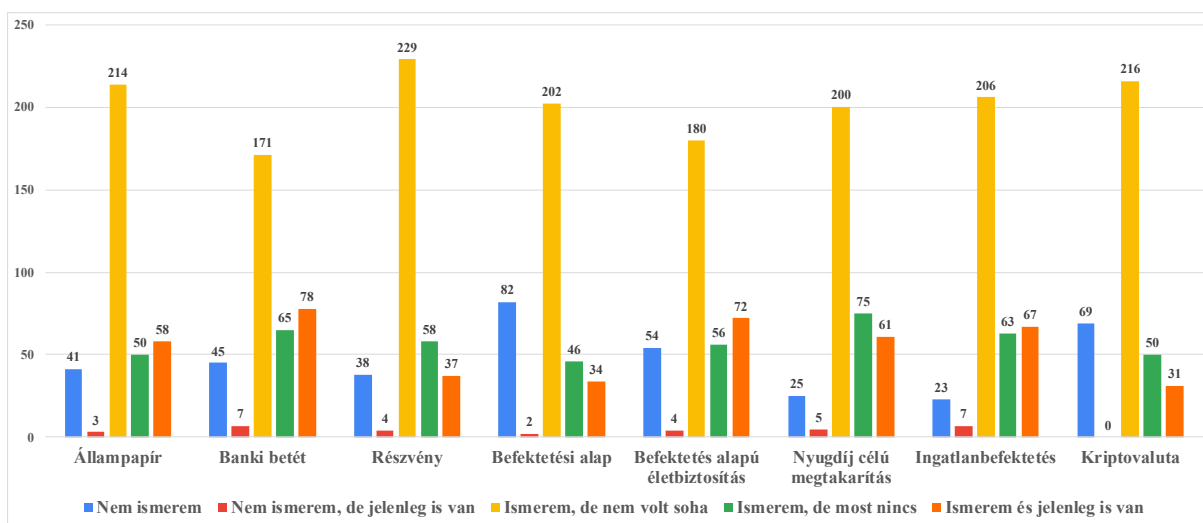


3. ábra: 100.000 forint elköltésének megoszlása (kérdőív válasza alapján, saját szerkesztés)



4. ábra: 150.000 forint elköltésének megoszlása (kérdőív válasza alapján, saját szerkesztés)

Kíváncsi voltam arra, hogy az emberek mennyire vannak tisztában a befektetési lehetőségekkel és mennyire ismerik azokat (5. ábra). Az egyes befektetési lehetőségeket jelölni lehetett, hogy ismeri-e vagy sem, illetve, hogy korábban vagy jelenleg rendelkezik-e az adott lehetőséggel. A legkevésbé helytálló válaszlehetőség a „nem ismerem, de jelenleg is van” kategória volt. Ezt az opciót kíváncsisággéppen kínáltam fel, hiszen aki olyan befektetéssel rendelkezik, amit nem ismer az elárulhatja az illetőről, hogy pénzügyileg ne tudatos. A kriptovalutát leszámítva érkeztek is ebben a kategóriában válaszok, ami tényleg meglepő volt. Kimagaslóan az „ismerem, de nem volt soha” kategória vezetett minden befektetés típus esetében. Az adatokat az 5. ábra prezentálja részletesen.



5. ábra: Az egyes befektetési lehetőségekkel való viszonyok
(kérdőív válaszai alapján, saját szerkesztés)

A kiugró „ismerem, de nem volt soha” kategóriát alaposabban megvizsgáltam, hiszen a fiatalabb generációk esetében előfordulhat az is, hogy még nem érkeztek el abba az életszakaszba, hogy szükségessé váljon egye esetleges befektetés. Az adatok alapján az X generáció tagjai a befektetési lehetőségek 28%-áról nyilatkozott úgy, hogy „ismeri, de nem volt soha”, az Y generáció a lehetőségek 55%-áról, míg a Z generáció a 60%-áról.

A kérdőív eredményei rávilágítottak arra is, hogy egy befektetés során a biztonság tényezője a megkérdezettek 73%-ának nagyon fontos tényező, a hozzáférhetőség a felének (53%-ának) nagyon fontos tényező, míg a hozam 61%-ának nagyon fontos. Amikor a korábban említett három tényezőt rangsorolni kellett, a megkérdezettek számára első helyen, vagyis a legfontosabb tényező a biztonság végzett (72%), kevésbé fontosnak a hozamot tartják (50%), míg a legkevésbé fontos tényező a hozzáférhetőség (60%).

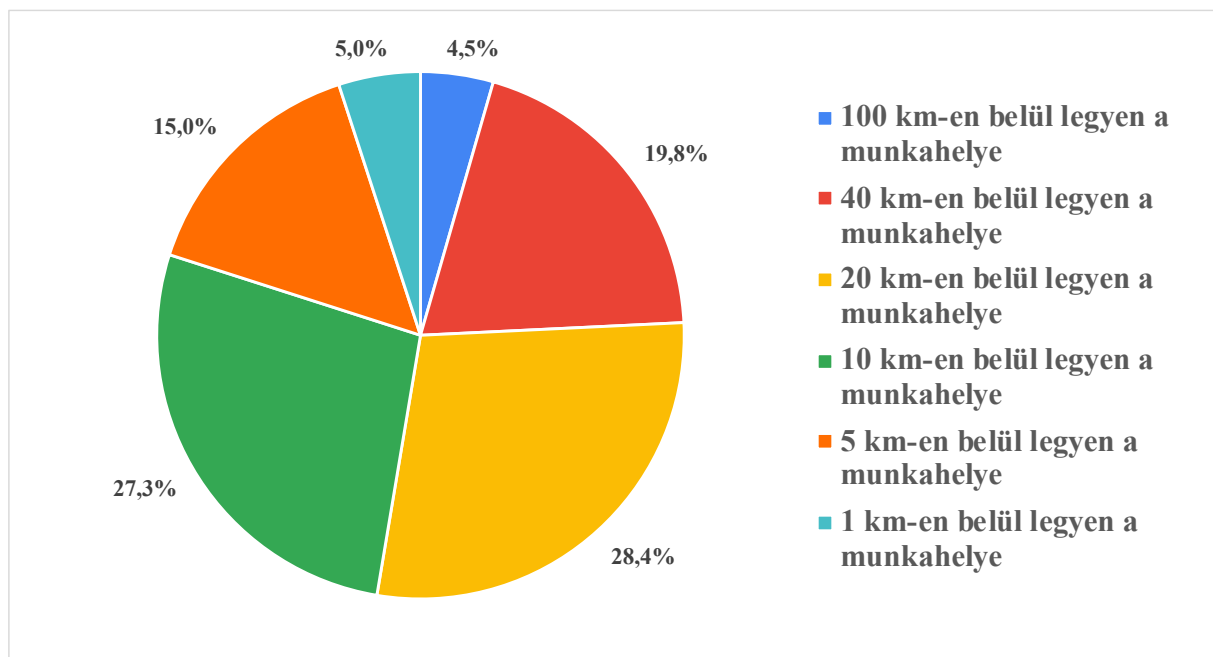
Érdekelt az is, hogy az emberek általában hol tartják a megtakarított pénzüket. Három opció közül kellett kiválasztani a számukra legrelevánsabbat. Ezek alapján a lakosok 54%-a bankszámlán tartja a pénzét, vagyis nem választott semmilyen befektetést. Azok aránya, akik otthon, készpénz formában tartják, 17% volt. Így mindössze a maradék 29% az, aki megtakarított pénzét valamilyen befektetésben tartja. Egy több kérdés során, ahol több válasz is jelölhető volt megkérdeztem, hogy mi alapján hozta meg a korábban megjelölt pénzének megtakarítási helyét. A megkérdezettek válaszai alapján az emberek a pénzügyi döntésüket jellemzően egyedül, gondolkodás nélkül, vagy ellenkezőleg, saját kutatásuk alapján hozzák meg. A válaszadók 32%-a jelölte meg mindkét állítást igaz. Jellemző az is, hogy a saját családjuk véleménye alapján hoznak meg az emberek pénzügyi döntéseket (19% jelölte meg), míg a saját bankja ajánlásait csak 15%-a jelölte. Érdekes, hogy a barátok véleményeit és a hozzá értő szakember tanácsait csak 7 és 12%-a választotta.

Egy kérdés során szerettem volna rávilágítani arra, hogy a megkérdezettek mennyire tartják magukat pénzügyileg tudatosnak. Ezt egy egytől ötig terjedő skálán lehetett jelölni, ahol az egy jelentése „egyáltalán nem”, míg az öt jelentése „kifejezetten igen”. A válaszok alapján átlagosan 3,56 értékben tartják magukat tudatosnak az emberek. Az adatok módusza 3 volt. Ez azért érdekes, mert feltettem azt a kérdést is, hogy mit gondolnak, a családjuk mennyire látja pénzügyileg tudatosnak az illetőt (ugyanazon a skálán). Ebben az esetben az átlag 3,58 volt, ami nem nagy eltérés, azonban az adatok módusza 4 volt. Vagyis leszögezhetjük, hogy kívülállóként pénzügyileg tudatosabbnak tűnhetünk, mint amennyire magunkat annak valljuk.

A továbbiakban az ingatlanbefektetéseket vizsgáltam. Mivel nem állt rendelkezésemre nagy mennyiségű befektető, akiknek a szokásait vizsgálhattam volna, így keresleti oldalról szerettem volna megközelíteni a témát. Hiszen azt feltételezem, hogy egy befektető is olyan befektetést fog jellemzően választani, amelyre megvan a piacnak az igénye. A kérdőív során fókuszáltam az albérletekre és a kitöltők figyelmét is igyekeztem felhívni arra, hogy válaszaikat olyan szemszögből adják meg, mintha a jövőben ők is (egy új) albérletbe szeretnének költözni. Ezek alapján önmagában érdekes volt látni, hogy a válaszadók 29,5%-a, ha jelenleg albérletet választana, akkor az Budapesten lenne. A főváros agglomerációját csak 5,7% választaná, míg 5.000 fő alatti községbe is csak 3% költözne. Megyei jogú várost is csak 7,4% választana. A válaszok elemzése alapján elmondható, hogy az emberek többsége a jelenlegi élőhelyétől átlagosan 1 „szinttel” költözne nagyobb településre, ennek ellenére mégis a legtöbben a saját lakóhelyével megegyező településen laknak. Az utóbbi

tényezőt figyelembe véve megállapíthatjuk, hogy az emberek többsége egynél több „szinttel” szeretne nagyobb városban élni.

A szakirodalom áttekintése alapján is mérvadó változást jelent manapság az otthonról való munkavégzés lehetősége. Ennek figyelembevételével tettem fel először azt a kérdést, hogy leendő albérletétől hány kilométeren belül legyen megtalálható az illető munkahelye. A 6. ábra mutatja a megoszlást.

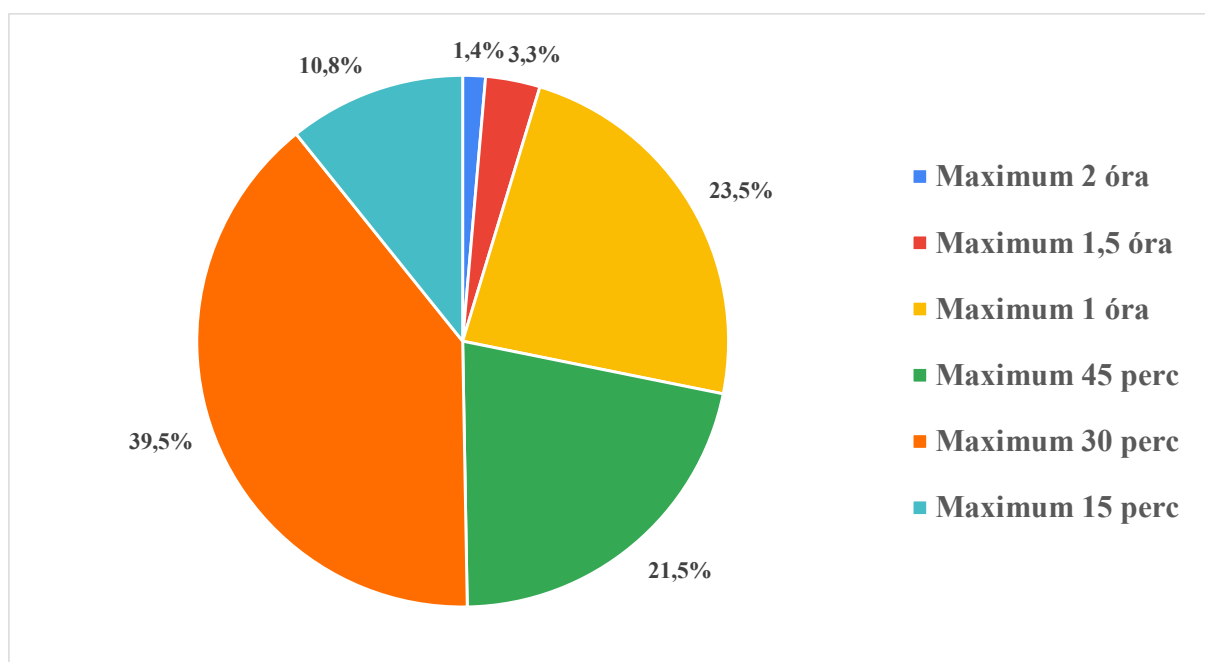


6. ábra: A kívánt maximális távolság kilométerben egy leendő albérlet és munkahely között (kérdőív válaszai alapján, saját szerkesztés)

Tanulmányozva a diagrammot megállapíthatjuk, hogy a lakhely és a munkahely távolságáról megoszló az emberek véleménye. Viszonylag nagyobb arányban (19,8%) vannak azok is, akik 40 km-t is hajlandóak utazni a munkahelyükre, míg a megkérdezettek közel harmada (28,4%) 20 kilométeren belül vagy másik harmada (27,3%) már 10 kilométeren belül képzelel el a munkahelyét. 20%-a a megkérdezetteknek pedig öt kilométeren belül találna munkát. Összegzőképpen, a felmérés eredményei alapján a lakóhely és a munkahely közötti távolság tekintetében nincs egyértelmű preferencia a megkérdezettek körében. A válaszadók jelentős része nyitott a hosszabb utazásra is, ugyanakkor a megkérdezettek több, mint háromnegyede szeretné a munkahelyét 20 kilométeres körzetben tartani, ami rávilágít arra, hogy a közelség továbbra is fontos szempont.

A távolságot a kilométerek mellett mérhetjük időben is. Ebben az esetben is rendkívül megosztó válaszok születtek. A válaszadók 39,5%-a maximum 30 percet utazna a

munkahelyéig, viszont, ha összevetjük azokat, akik 45-60 percet utaznának, úgy ezek a kategóriák is kitenének 45%-ot. Elgondolkodtató, ha kapnak az emberek egy lehetőséget, hogy bárhova költözhetnének, akkor miért nem a lehető legközelebbit választják? Az utazási idő és az ingatlanpiaci döntések közötti összefüggés komplex képet mutat. Bár a válaszadók jelentős része preferálja a rövid, maximum 30 perces utazási időt munkahelyükre, azonban elképzelhető, hogy számos egyéb tényező is, mint például a lakóhely minősége, a közbiztonság, az oktatási intézményekhez való közelség, és persze az ingatlanárak is. Az időbeli megoszlásokat a 7. ábra szemlélteti:



7. ábra: A kívánt maximális távolság időben egy leendő albérlet és munkahely között (kérdőív válaszai alapján, saját szerkesztés)

4.4. Kérdésfelvetések megválaszolása

A dolgozat során mindvégig a korábban kitűzött négy hipotézisemre kerestem a választ, vagyis

H1: hogy az Y és Z generáció tagjai nyitottabbak az új pénzügyi lehetőségek iránt, és hajlamosabbak nagyobb rizikót választani egy-egy befektetés során.

H2: hogy a magukat pénzügyileg tudatosnak valló emberek körében jellemzőbb, hogy valamilyen befektetéssel rendelkeznének, viszont mégsem a legmegfelelőbb döntést hozzák meg.

H3: hogy aki kevésbé tudatos pénzügyileg, ők pénzüket nem befektetik, hanem otthon tartják készpénzben.

H4: hogy aki a pénzt ingatlanbefektetésre szeretné fordítani, azok inkább vidéki területeket fognak választani, ahol megfelelő az infrastruktúra.

4.4.1. A H1 vizsgálata

Először megvizsgáltam az egyes generációk közötti különbségeket az általuk adott válaszok alapján, miszerint mennyire fontos számukra a biztonság tényezője egy befektetés során. Az idős generáció tagjai mindössze 3 főt számlált volt, ezért nem használtam fel az adataikat az elemzésben, mert alacsony a mintaelemszám. Mivel nem normál az eloszlás, ezért egy nemparaméteres próbát, a Kruskal-Wallis próbát alkalmaztam (azért, mert ez legalább három generációt vizsgál). Az eredmények tekintetében nem mutatkozik szignifikáns eltérés (3. táblázat). Megfigyelhető egy tendencia (2. táblázat), miszerint az egyre fiatalabbak számára egyre kevésbé jelent fontos tényezőt a biztonság, azonban ez az eltérés annyira nem jelentős ($H(df)=\text{Kruskal-Wallis } H \text{ értéke } 5,124, p=\text{Asymp.sig értéke } 0,163$).

2. táblázat: **Kruskal-Wallis Próba rangszámai a generációk és biztonság tekintetében**

Ranks			
gen		N	Mean Rank
biztonság	Idősek	3	232,50
	X gen	33	210,36
	Y gen	137	181,02
	Z gen	193	179,91
	Total	366	

Forrás: SPSS szoftver

3. táblázat: **Kruskal-Wallis próba statisztikák a generációk és biztonsági faktor tekintetében**

Test Statistics ^{a,b}	
	biztonság
Chi-Square	5,124
df	3
Asymp. Sig.	,163

a. Kruskal Wallis Test

b. Grouping Variable: gen

Forrás: SPSS szoftver

Ugyanezt megvizsgáltam Spearman korrelációval is. Ez alapján az eltérések nem szignifikánsak (4. táblázat), mert a szignifikancia szint nem 0,05 érték alatti. Ez azt jelenti, hogy a generációk tekintetében a biztonságérzet esetében van egy tendencia, miszerint van összefüggés a generációk közötti biztonsági faktor keresése között, de nem jelentős az eltérés.

4. táblázat: **Spearman féle korreláció vizsgálat a generációk és biztonsági faktor tekintetében**

Correlations				
			gen	biztonsag
Spearman's rho	gen	Correlation Coefficient	1,000	-,072
		Sig. (2-tailed)	.	,167
		N	366	366
	biztonsag	Correlation Coefficient	-,072	1,000
		Sig. (2-tailed)	,167	.
		N	366	366

Forrás: SPSS szoftver

A kriptovalutához való hozzáállást keresztábra elemzéssel (khi-négyzet próbával) vizsgáltam (5. táblázat). Az elemzésben a generációk közötti megoszlásokat az alábbiak tekintetében vizsgáltam: kinek milyen kapcsolata van a kriptovalutákhoz, ki ismeri azokat, ki nem, vagy kinek volt már korábban vagy kinek nem. Ebben az esetben az eredmények szignifikánsak (6. táblázat), vagyis jelentős eltérés van a csoportok között ($\chi^2(df)$ =Pearson Chi square értéke 9, p=asymptotic significance értéke 0,000). Jobban megvizsgálva a keresztábrában kapott eredményeket (7. táblázat), azok alapján elmondhatjuk, hogy az Y és Z generáció tagjai hasonló mértékben ismerik a kriptovaluták által nyújtott befektetési lehetőségeket, ettől lemaradva az X generáció tagjai, akik jellemzően nem is ismerik azokat. Az Y generáció tagjai közül kerülnek ki jellemzőbben olyan egyének, akiknek jelenleg is vagy korábban volt már ilyen típusú befektetése, bár nem sokkal marad el ettől a Z generáció sem. Abban az esetben viszont, ha a korábbi generációkat (idősek és X) szeretnénk összevetni az újabbakkal (Y és Z) abban az esetben már jelentős különbséget tapasztalhatunk, ugyanis a fiatalabb generációk 60%-a ismeri ezeket a befektetéseket.

5. táblázat: **Keresztábra-elemzés az egyes generációk és a kriptovaluta viszonyának megoszlásáról**

kripto * gen Crosstabulation

Count

		gen			Total
		X gen	Y gen	Z gen	
kripto	Nem ismerem	17	20	30	67
	Ismerem de nem volt soha	15	82	118	215
	Ismerem de most nincs	1	20	29	50
	Ismerem es jelenleg is van	0	15	16	31
Total		33	137	193	363

Forrás: SPSS szoftver

6. táblázat: **Keresztábra-elemzés statisztikái az egyes generációk és a kriptovaluta viszonyáról**

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymptotic Significance (2-sided)
Pearson Chi-Square	33,817 ^a	9	,000
Likelihood Ratio	31,282	9	,000
Linear-by-Linear Association	9,590	1	,002
N of Valid Cases	366		

a. 6 cells (37,5%) have expected count less than 5. The minimum expected count is ,25.

Forrás: SPSS szoftver

7. táblázat: **Keresztábra-elemzés az idősebb és fiatalabb generációk és a kriptovaluta viszonyának megoszlásáról**

kripto * gen_csop Crosstabulation

Count

		gen_csop		Total
		Idősek	Fiatalok	
kripto	Nem ismerem	19	50	69
	Ismerem de nem volt soha	16	200	216
	Ismerem de most nincs	1	49	50
	Ismerem es jelenleg is van	0	31	31
Total		36	330	366

Forrás: SPSS szoftver

4.4.2. A H2 és H3 vizsgálata

A pénzügyi tudatosságot több szempont szerint is vizsgáltam. Egy kérdés során szerettem volna rávilágítani arra, hogy a megkérdezettek mennyire tartják magukat pénzügyileg tudatosnak. Ezt egy egytől ötig terjedő skálán lehetett jelölni, ahol az egy jelentése „egyáltalán nem”, míg az öt jelentése „kifejezetten igen”. A további számítások érdekében két csoportba soroltam a válaszadókat. „Tudatos” csoportba kerültek azok, akik négygel és öttel jelölték a „tudatosságukat”, míg a „nem tudatos” csoportba soroltam a három vagy annál kevesebb jelöléseket. Ezek alapján számomra érdekes eredmények születtek: A „tudatos” csoport tagjai szignifikánsan jellemzőbben tartják a megtakarított pénzüket a folyószámlán (9. táblázat), illetve alacsony mértékben választanak befektetéseket ($\chi^2(df)=$ Pearson Chi square értéke 2, $p=$ asymptotic significance értéke 0,000). Ezzel szemben a „nem tudatos” csoport tagjai ellenkezőleg, kb. fele-fele arányban választják a bankszámlát vagy a befektetést (8. táblázat). Szinte mindkét csoport tagjai egyenlő arányban tartják megtakarított pénzüket otthon, készpénz formájában. Ez a kategória egyik csoport esetében sem mutat szignifikáns eltérést.

8. táblázat: **Keresztábra-elemzés a pénzügyi tudatosság és a megtakarított pénz tárolási viszonyának megoszlásáról**

holtartja * tudatos_csoport Crosstabulation

Count

		tudatos_csoport		Total
		Tudatos	Nem tudatos	
holtartja	Otthon készpénzben	31	31	62
	Bankszámlán	112	84	196
	Befektetésben	31	77	108
Total		174	192	366

Forrás: SPSS szoftver

9. táblázat: **Keresztábra-elemzés statisztikái a pénzügyi tudatosság és a megtakarított pénz tárolási viszonyáról**

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymptotic Significance (2-sided)
Pearson Chi-Square	22,762 ^a	2	,000
Likelihood Ratio	23,361	2	,000
Linear-by-Linear Association	11,645	1	,001
N of Valid Cases	366		

a. 0 cells (0,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 29,48.

Forrás: SPSS szoftver

Megnéztem még, hogy az emberek elégedettek-e a választott megtakarítási formájukkal. Összevettem a „tudatos” és „nem tudatos csoportot (10. táblázat). A normalitás vizsgálat során látjuk, hogy az eloszlás nem normális, vagyis a két csoport elemzésére Mann-Whitney próbát alkalmaztam. Ez alapján jelentős eltérést lehet látni, mert a szignifikancia szint 0,05 alatti (11. táblázat), vagyis van összefüggés a pénzügyi tudatosság és a megtakarított pénz helye között (U=Mann-Whitney U értéke 12353,000, p=Asymp. sig. értéke 0,000). Vagyis leszögezhetjük, hogy aki pénzügyileg tudatosabbnak vallja magát, ők kevésbé vannak megelégedve a választott pénzügyi konstrukciójukkal.

10. táblázat: **Mann-Whitney Próba rangszámai a pénzügyi tudatosság szintjei és a megtakarított pénz helyének elégedettségi viszonyáról**

Ranks				
	tudatos_csoport	N	Mean Rank	Sum of Ranks
elegedett	Tudatos	174	158,49	27578,00
	Nem tudatos	192	206,16	39583,00
	Total	366		

Forrás: SPSS szoftver

11. táblázat: **Mann-Whitney Próba statisztikai értékei az elégedettségről a tudatos csoport tagjai esetében**

Test Statistics ^a	
	elegedett
Mann-Whitney U	12353,000
Wilcoxon W	27578,000
Z	-4,472
Asymp. Sig. (2-tailed)	,000

a. Grouping Variable: tudatos_csoport

Forrás: SPSS szoftver

Többek között megkérdeztem, hogy „Ön a pénzügyi döntéseit racionális vagy emocionális alapon hozza-e meg?”. Keresztábra elemzés során megvizsgáltam a racionális és emocionális döntéshozókat a már korábban kialakított „tudatos” és „nem tudatos” csoportokkal (12. táblázat). Ezek alapján megállapíthatjuk, hogy az adatok között van eltérés (13. táblázat). Míg a „tudatos” csoport alacsony eltéréssel dönt racionálisan vagy emocionálisan (46-54%), addig a „nem tudatos” csoport tagjai kiemelkedő mértékben (83%)

döntenek racionális alapon ($\chi^2(df)$ =Pearson Chi square értéke 1, p=asymptotic significance értéke 0,000).

12. táblázat: **Keresztábra-elemzés a pénzügyi tudatosság és a pénzügyi döntéshozás alapjának a megoszlásáról**

mion * tudatos_csoport Crosstabulation

Count		tudatos_csoport		Total
		Tudatos	Nem tudatos	
mion	Racionálisan dönt pénzügyekben	80	160	240
	Emocionálisan dönt pénzügyekben	94	32	126
Total		174	192	366

Forrás: SPSS szoftver

13. táblázat: **Keresztábra-elemzés statisztikái a pénzügyi tudatosság és a pénzügyi döntéshozás összefüggéseiről**

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymptotic Significance (2-sided)	Exact Sig. (2- sided)	Exact Sig. (1- sided)
Pearson Chi-Square	56,426 ^a	1	,000		
Continuity Correction ^b	54,783	1	,000		
Likelihood Ratio	58,175	1	,000		
Fisher's Exact Test				,000	,000
Linear-by- Linear Association	56,272	1	,000		
N of Valid Cases	366				

a. 0 cells (0,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 59,90.

b. Computed only for a 2x2 table

Forrás: SPSS szoftver

Ezen eredmények alapján feltételezhetem, hogy az emberek véleményalkotása szubjektív. Senkivel nem lett kitöltve egy „pénzügyi teszt”, ahol az ő tudásáról tudott volna számot adni, hanem mindenki a saját belátása szerint rangsorolta saját magát a skálán. Többek között pszichológiailag is érdemes lehet megvizsgálni a helyzetet, ugyanis elképzelhető, hogy egy magát tudatosnak valló személy a hétköznapiak során mégsem dönt tudatosan pénzügyeiről, vagy a kérdőívben az emberek jobb színben szeretnék magukat feltüntetni. Ugyanez a helyzet a magukat racionális döntéshozóknak valló csoportjával is, mert az is feltételezhető, hogy valóban azt gondolja az illető, hogy racionális alapon dönt, ugyanakkor a hétköznapi

cselekedetet megvizsgálva mégsem ez derülne ki. Saját múltbéli tapasztalataimat figyelembe véve elmondhatom, hogy azok az emberek, akik például a gyerekeknek indítanak el egy megtakarítást, ők jellemzően nem a számukra legoptimálisabb opciót választották, hanem volt egy igényük arra, hogy félretegyenek a gyerekeknek és az első lehetőség, ami szembe jött velük, azt választották. Vagyis az emóció mérvadóbb volt.

Ezt követően változtattam a tudatosság csoportok elosztásában annak érdekében, hogy pontosabb eredményeket kaphassak. A kettő helyett három csoportot hoztam létre: „nem tudatos” csoportba kerültek azok, akik saját értékelésük alapján egyre vagy kettőre értékelték magukat, „közepesen tudatos” csoportba került, aki hármásra értékelté magát, végül a „tudatos” csoport tagjait nem változtattam, maradt a négy és öt.

Újra megvizsgáltam azt, hogy ki hol tartja a megtakarított pénzét. Ezek alapján már van jelentős eltérés (14. és 15. táblázat). A tudatosak körében kb. egyenlően tartják pénzüket befektetésben vagy a bankszámlán, viszont a nem tudatosak körében elenyésző mennyiség (1,7%) tartja pénzét befektetésben. A nem tudatosak csoportjában a legnépszerűbb forma a folyószámlán való megtakarítás, azonban ők tartják legnagyobb arányban a pénzüket otthon (8,3%), míg a közepesen tudatosak, vagy tudatosak 5,2 és 5,4% ($\chi^2(df)=\text{Pearson Chi square}$ értéke 4, $p=\text{asymptotic significance}$ értéke 0,000).

14. táblázat: **Keresztábra-elemzés a pénzügyi tudatosság (bővített) és a megtakarított pénz tárolási viszonyának megoszlásáról**

holtartja * tudatos_csoport2 Crosstabulation

Count		tudatos_csoport2			Total
		Nem tudatos	Közepesen tudatos	Tudatos	
holtartja	Otthon készpénzben	10	21	31	62
	Bankszámlán	28	84	84	196
	Befektetésben	2	29	77	108
Total		40	134	192	366

Forrás: SPSS szoftver

15. táblázat: **Keresztábra-elemzés statisztikái a pénzügyi tudatosság (bővített) és a megtakarított pénz tárolási viszonyáról**

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymptotic Significance (2-sided)
Pearson Chi-Square	27,544 ^a	4	,000
Likelihood Ratio	31,201	4	,000
Linear-by-Linear Association	16,027	1	,000
N of Valid Cases	366		

a. 0 cells (0,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 6,78.

Forrás: SPSS szoftver

Az elégedettség szemszögét vizsgálva, újra mindhárom csoport, a normalitás vizsgálat során nem normál eloszlású lett. Így most a Kruskal-Wallis próbát alkalmaztam, ami során leszögezhetjük, hogy az elégedettség és a tudatosság tekintetében van összefüggés (16. és 17. táblázat). A korábbi vizsgálatban nem volt, így viszont, hogy a tudatosságot három csoportban vizsgálom, így már felfedezhető. Tehát, akik megvannak elégedve a választott megtakarítási formájukkal, ők tudatosnak is vallják magukat, míg a nem vagy kevésbé tudatosak esetében azonos a mérőszám és kevésbé is vannak megelégedve ($H(df)=\text{Kruskal-Wallis } H \text{ értéke } 19,999, p=\text{Asymp.sig értéke } 0,000$).

16. táblázat: **Kruskal-Wallis Próba rangszámai a pénzügyi tudatosság szintjei (bővített) és a megtakarított pénz helyének elégedettségi viszonyáról**

Ranks

	tudatos_csoport2	N	Mean Rank
biztonság	Nem tudatos	40	180,23
	Közepesen tudatos	134	192,97
	Tudatos	192	177,57
	Total	366	
elegedett	Nem tudatos	40	158,38
	Közepesen tudatos	134	158,53
	Tudatos	192	206,16
	Total	366	

Forrás: SPSS szoftver

17. táblázat: **Kruskal-Wallis Próba statisztikai értékei az elégedettségről a tudatos csoport tagjai esetében**

Test Statistics^{a,b}

	biztonság	elegedett
Chi-Square	2,865	19,999
df	2	2
Asymp. Sig.	,239	,000

a. Kruskal Wallis Test

b. Grouping Variable: tudatos_csopor2

Forrás: SPSS szoftver

Ami a racionális és emocionális döntést illeti, az újabb „közepesen tudatos” kategória pont fele-fele arányban vélekednek arról, hogy mi alapján döntenek. Ilyen módon nagyobb különbségeket lehet megfigyelni a két szélső csoport tagjairól is: a „nem tudatosak” körében kétharmad arányban emocionális alapon döntenek az emberek, míg a „tudatosak” körében pedig 83%-ban racionális alapon. Ebben az esetben szükség volt a csoportok újra felosztására, mert különben torzultak volna az eredmények. Az adatokat az alábbi 18. és 19. táblázatban mutatom meg:

18. táblázat: **Keresztábra-elemzés a pénzügyi tudatosság (bővített) és a pénzügyi döntéshozás alapjának a megoszlásáról**

mion * tudatos_csopor2 Crosstabulation

Count

		tudatos_csopor2			Total
		Nem tudatos	Közepesen tudatos	Tudatos	
mion	Racionálisan dönt pénzügyekben	13	67	160	240
	Emocionálisan dönt pénzügyekben	27	67	32	126
Total		40	134	192	366

Forrás: SPSS szoftver

19. táblázat: **Keresztábra-elemzés statisztikái a pénzügyi tudatosság (bővített) és a pénzügyi döntéshozás összefüggéseiről**

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymptotic Significance (2-sided)
Pearson Chi-Square	60,605 ^a	2	,000
Likelihood Ratio	62,052	2	,000
Linear-by-Linear Association	58,595	1	,000
N of Valid Cases	366		

a. 0 cells (0,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 13,77.

Forrás: SPSS szoftver

Az újabb csoportok elosztását követően még megvizsgáltam azt is, hogy az egyes generációkra mi a jellemző tudatosság szerint. Ez alapján elmondható, hogy nincs összefüggés, nincs köztük különbség (20. és 21. táblázat).

20. táblázat: **Keresztábra-elemzés a pénzügyi tudatosság (bővített) és generációk megoszlásáról**

gen * tudatos_csoport2 Crosstabulation

Count		tudatos_csoport2			Total
		Nem tudatos	Közepesen tudatos	Tudatos	
gen	Idősek	0	1	2	3
	X gen	1	17	15	33
	Y gen	13	45	79	137
	Z gen	26	71	96	193
Total		40	134	192	366

Forrás: SPSS szoftver

21. táblázat: **Keresztábra-elemzés statisztikái a pénzügyi tudatosság (bővített) és a generációk összefüggéseiről**

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymptotic Significance (2-sided)
Pearson Chi-Square	7,560 ^a	6	,272
Likelihood Ratio	8,364	6	,213
Linear-by-Linear Association	1,784	1	,182
N of Valid Cases	366		

a. 4 cells (33,3%) have expected count less than 5. The minimum expected count is ,33.

Forrás: SPSS szoftver

4.4.3. A H4 vizsgálata

A negyedik hipotézisemet szubjektív vélemények alapján igyekszek vizsgálni. A kérdőív válaszadói 83%-a szerint manapság megéri ingatlanokba fektetni. Lehetőséget biztosítottam számukra, hogy leírassák a véleményüket. Voltak, akik az ingatlanbefektetések értékállósága miatt gondolják jó befektetésnek azokat: Az ingatlanpiac gyakran kínál értékálló befektetéseket. Sokan megjegyezték, hogy a jó ingatlanok árai stabilabbak még akkor is, ha a pénz veszít értékéből. Ennek kapcsán többen kiemelték a frekvenciált helyeket, mint optimális befektetési célpontot, míg a nyaralóövezetek talán kevésbé kedvezőek ebben a tekintetben. Egy kitöltő megjegyezte: "Értékálló, amíg az állam a mai hitelkonstrukciókat

kínálja a családot alapítóknak". Egy másik példaként hozta fel saját tapasztalatát, amely során kiemelte, hogy Gyöngyösön három lakása van, melyek közül kettőt kiad albérletbe. Ezen ingatlanok jövedelme olyan mértékű, hogy az első éves szerződés idején már egy általános felújítás is megtérül. A frekventált helyeket tekintve sokan úgy vélik, hogy az ingatlanban lévő tőke nem veszti el értékét, sok esetben a kiadás révén magasabb hozamot érhetünk el, mint más befektetési formák esetén. Ezt egy kitöltő így fogalmazta meg: "Az ingatlanban (ha frekventált helyen van) a tőke nem veszti el értékét. Kiadással többet hoz, mint más befektetés". Másik szemszögből vizsgálva az ingatlanbefektetések kifejezetten nagy kockázattal járnak és a jelenlegi helyzet sokak számára kihívásokkal teli. Sokan úgy érzik, hogy az irreálisan magas ingatlanárak miatt nem érdemes most ingatlanba fektetni. Többek között az állami támogatások, mint a babaváró, hozzájárultak az ingatlanárak emelkedéséhez, ám egyes vélemények szerint ezzel párhuzamosan az ingatlanok minősége csökken. Egyesek hangsúlyozzák, hogy az ingatlanpiac változó, és tudni kell azt az időpontot meghatározni, amikor érdemes befektetni. Ebben a kontextusban az "ingatlan lufi" kifejezés is felmerül, amely arra utal, hogy a piac túlárzott, és hamarosan várható egy visszaesés. Ezt alátámasztva, néhányan úgy vélik, hogy "hamarosan kipukkad az ingatlan lufi", és ezért a mostani befektetés veszteséges lehet. További személyes tapasztalatok és vélemények alapján megfogalmazták, hogy az ingatlanbefektetés kiváló lehetőség a mai piacon, különösen a fiatalabb generáció számára. Azok számára, akiknek továbbtanuló gyermekeik vannak, célszerű lehet egy ingatlanba befektetni, például egy albérlet vásárlása helyett. Egyesek úgy vélik, hogy az ingatlanbefektetés manapság jó lehetőség, különösen azok számára, akik a stabilitást keresik. „Véleményem szerint, egyszer kell befektetni egy jó ingatlanba. A forint értéke sajnos folyamatosan romlásban van, így számomra többet ér, ha a pénzem nem a szekrényben/bankszámlán van, hanem egy anyagi javam van belőle adott esetben egy ingatlan.” Ez rávilágít arra, hogy az ingatlan nemcsak értékálló befektetés, hanem biztosítékot is nyújthat a pénz értékének romlása ellen. Továbbá, egyedülálló egyetemista szemszögéből is, az ingatlanvásárlás a legkézenfekvőbb lépés, mivel egy saját ingatlan stabil biztosítékot jelent a jövő számára.

Összegezve sokan az ingatlanpiac értékállóságát emelik ki, különösen a frekventált területeken, ahol az ingatlanok árai stabilak, még ha a pénz veszít is értékéből. Többen felhívták a figyelmet az állami támogatásokra, mint a családot alapítóknak szóló hitelkonstrukciókra, ami hozzájárult az árak emelkedéséhez, azonban egyes vélemények szerint az ingatlanok minősége ezzel párhuzamosan csökken. Bár sokan úgy gondolják, hogy

az ingatlanbefektetés most jó lehetőség, különösen a fiatalok számára, mások szerint a piac túlárzott és egy "ingatlan lufi" kialakulására utalnak, melynek kipukkanása veszteségekkel járhat. Végülis az emberek megosztottak az ingatlanpiac jelenlegi helyzetével kapcsolatban, melynek során sokan kihangsúlyozták az értékállóságot és a stabilitást, míg mások a kockázatokat és a piac változékonyságát emelték ki.

5. KÖVETKEZTETÉSEK ÉS JAVASLATOK

Az interjúkon elhangzott információk és a kérdőíves kutatásra beérkező válaszok és azok elemzése során az alábbi eredményeim születtek:

Mérhető adatok alapján a biztonság tényezője jelentősen nem befolyásolja a generációk egyes tagjait. Megmutatkozik egy tendencia, miszerint a fiatalabb generációk számára kevésbé fontosabb tényező a biztonság, ez azonban nem egy jelentős eltérés. Ezzel szemben viszont, a generációk és a kriptovaluták kapcsolata szignifikáns. Az Y és Z generáció tagjai ismerik a kriptovaluta befektetési lehetőségeit és jellemzően az Y generáció tagjai azok, akik jelenleg is vagy korábban már rendelkeztem ilyen típusú befektetéssel. Szubjektív vélemény szerint az Y és Z generációk tagjai gyakrabban használnak digitális eszközöket, ebből következtethetünk, hogy nyitottabbak az új technológiákra és pénzügyi megoldásokra. Az internet, mint elsődleges információs forrás, szerepet játszik a fiatalabb generációk pénzügyi döntéseiben, ugyanakkor az internet tele van félrevezető információkkal is. A kriptovaluták iránti érdeklődés az Y és Z generációk között elterjedt, és sokan kipróbálják ezen befektetéseket, mivel számukra a kriptovaluták egy izgalmas lehetőséget jelentenek. Az emberek eltérően közelítenek a pénzügyekhez attól függően, hogy mennyire érzik magukat pénzügyileg tudatosnak, és ennek hatása lehet a befektetési döntéseikre. Ezen adatok alapján, miszerint azt feltételeztem, hogy „az Y és Z generáció tagjai nyitottabbak az új pénzügyi lehetőségek iránt, gyorsabban alkalmazkodnak az új technológiákhoz és szívesebben kísérleteznek új befektetési eszközökkel, mint például a kriptovalutákkal, így pont ezért hajlamosabbak lehetnek kockáztatni és nagyobb rizikót választani egy-egy befektetés során” **az első hipotézisemet nem tudom egyértelműen elfogadni.** Az Y és Z generáció nyitottsága egyértelműen szembetűnő, de a tudatos kockázatvállalásuk nem kiugróan magas.

A kérdőív elemzése alapján arra következtetek, hogy a pénzügyileg tudatos pénzügyi döntéseiket racionális alapon hozzák meg. Bár egyenlő arányban tartják megtakarított pénzüket befektetésben, mint folyószámlán ennek ellenére mégis teljes mértékben meg vannak vele elégedve. A pénzügyileg nem tudatos emberek jellemzően emocionális alapon hoznak meg pénzügyi döntéseket. Számukra a legideálisabb megtakarítási forma a folyószámla, amivel nem kifejezetten vannak megelégedve. Ugyanakkor a pénzügyileg nem

tudatosak körében a legjellemzőbb az otthon tárolt készpénz formája. Az interjún elhangzott információk alapján kijelenthetjük, hogy bár azok az emberek, akik magukat pénzügyileg tudatosnak vallják, rendelkezhetnek pénzügyi ismeretekkel, és értenek a pénzpiac működéséhez, mégsem mindig legmegfelelőbb pénzügyi döntéseket hozzák meg. Sokan közülük inkább biztonságos befektetéseket választanak, elkerülve a magasabb kockázatot. Így tehát az emberek pénzügyi döntéseiknél nem csak a tudásuk számít, hanem egyéb tényezők, például az értékrendjük és korábbi tapasztalataik is befolyásolhatják döntéseiket. Az összegyűjtött adatok alapján, miszerint azt feltételeztem, „hogy a magukat pénzügyileg tudatosnak valló emberek körében jellemzőbb, hogy valamilyen befektetéssel rendelkezzenek, viszont mégsem a legmegfelelőbb döntést hozzák meg” megállapíthatom, hogy **a második hipotézisem első felét elfogadom, míg a másik felére nem találtam egyértelmű választ.** A kutatás során bebizonyosodott, hogy a pénzügyileg tudatos emberek befektetési hajlandósága magasabb, azonban a választott befektetéseket pénzügyi szakemberek nem vizsgálták felül, így nem tudom elfogadni. Ezzel szemben **a harmadik hipotézisemet elfogadhatom,** miszerint aki kevésbé tudatos pénzügyileg, ők kevésbé hajlamosak pénzüket befektetni, mert a fizikai közelség és a kézzelfoghatóság érzetét keresik, amit az otthoni készpénz tartásával valósítanak meg. Ahogy az interjún is elhangzott, a kevésbé pénzügyi tudatossággal rendelkező emberek gyakran választják az otthoni vagy banki megtakarítást. Ez megerősíti azt az elképzelést, hogy az ilyen emberek hajlamosabbak lehetnek a készpénzt fizikailag megtartani és kezelni, mivel így érzik magukat biztonságban.

A kérdőív során összegyűjtött válaszokból és az interjú alapján **nem lehet egyértelműen igazolni vagy elvetni a negyedik hipotézisemet,** miszerint „aki a pénzét ingatlanbefektetésre szeretné fordítani, azok inkább vidéki területeket fognak választani, ahol a jól infrastruktúrált ingatlanok iránti kereslet várhatóan a jövőben meg fog emelkedni”. A kérdőív alapján ugyan számos vélemény és észrevétel született az ingatlanbefektetésekkel kapcsolatban, de nem tartalmaz konkrét adatokat vagy tényeket arról, hogy a befektetők valóban vidéki területeket részesítenek előnyben, és az infrastruktúrált ingatlanok iránti kereslet növekszik-e. Az egyes vélemények és észrevételek eltérőek és ellentmondóak, és nem elegendőek ahhoz, hogy egy ilyen általános állítást alátámasszanak vagy elutasítsanak. Az interjúban elhangzott információk leírják az ingatlanpiac változásait és tendenciáit, de nem közvetlenül erősíti meg vagy cáfolja a hipotézist. Az interjú szerint több tényező is befolyásolja az ingatlanvásárlási döntéseket, például a távmunka térnyerése és az airbnb

jelentősége. Az ingatlanvásárlók preferenciái változhatnak, és a városi és vidéki ingatlanok mind előnyökkel, mind hátrányokkal rendelkezhetnek. A hipotézisem alátámasztására további kutatásra, konkrét adatra és elemzésre lenne szükség, amelyek az ingatlanvásárlók és befektetők viselkedését részletesebben elemeznék, valamint az ingatlanpiac aktuális helyzetét és kilátásait vizsgálnák.

6. ÖSSZEFOGLALÁS

A diplomadolgozat a lakossági befektetési lehetőségeket vizsgálja hazánkban. Számomra a pénzügyi szektor kiemelkedően fontos terület, hiszen öt éven keresztül dolgoztam pénzügyi tanácsadóként. Ez idő alatt többféle emberrel is találkoztam és lehetőségem volt közelebbről megvizsgálni az emberek pénzügyi szokásait. Azt gondolom, hogy sok magyar nem fordít kellő figyelmet pénzügyeire, és jövedelmüket nem fektetik be. A pénzügyi szektor egy olyan terület, ami mindig is volt, van és lesz is, illetve minden ember életéhez közvetve vagy közvetlen módon kapcsolódik. Ezért is választottam ezt a témát, hogy alaposabban megvizsgálhassam a lakosok szokásait.

A dolgozat elkészítése során kitűztem célként, hogy választ találjak az alábbi kérdésekre: Az Y és Z generációi valóban nyitottabbak lennének az újabb pénzügyi lehetőségekre és szívesebben kísérleteznek új befektetési eszközökkel, mint például a kriptovalutákkal, vagyis jóval kockázatvállalóbbak, mint elődjei? A pénzügyileg tudatos emberek megfelelő befektetési döntéseket hoznak? Akik pénzügyileg nem tudatosak, ők csak otthon tartják a megtakarított pénzüket? Akik ingatlanba fektetnek, ők a jövőben milyen preferenciák mellett hozzák meg döntéseiket?

A kérdésfelvetéseim megválaszolására számos szakirodalmat olvastam át, illetve a kutatás során három fő módszert alkalmaztam: mélyinterjúk, amelyeket két szakértővel készítettem el, illetve egy kvantitatív kérdőív, amelyet több ember, többféle háttérrel és nézőponttal kitöltött online platformokon keresztül. Az interjúk célja az volt, hogy mélyebb megértést nyújtsanak a pénzügyi tudatosság és az ingatlanbefektetések iránti motiváció tekintetében. A kvantitatív kutatás célja pedig az volt, hogy nagyobb mennyiségű adatból következtetéseket vonhassanak le. Az Excel és az IBM SPSS szoftverek segítségével végeztem különböző elemzéseket, pl.: korrelációs vizsgálatok keresztábra-elemzések. Ezen módszerek alkalmazásával választ találtam a legtöbb kérdésfelvetésemre:

A vizsgálat alapján kijelenthetem, hogy a kockázatvállalás tényezője kevésbé befolyásolja a generációkat. Bár észlelhető egy tendencia a fiatalabb generációk körében, hogy kevésbé tartják fontosnak a biztonságot, ez a különbség azonban nem jelentős. Ezzel szemben az Y és Z generációk nyitottak az új technológiákra és pénzügyi megoldásokra: érdeklődnek a kriptovaluták iránt, ismerik azokat és sokan közülük rendelkeznek vagy rendelkeztek már korábban ilyen típusú befektetéssel.

Ezen felül a pénzügyileg tudatos emberek racionális alapon hozzák meg pénzügyi döntéseiket, míg azok, akik nem rendelkeznek kellő pénzügyi tudatossággal, emocionális alapon hoznak pénzügyi döntéseket. A pénzügyileg tudatosak többféle megtakarítási és befektetési formát is választanak és teljes mértékben elégedettek is vele. A kevésbé tudatosak számára a folyószámla a leginkább ideális megtakarítási forma, de nem elégedettek teljes mértékben vele. Az eredmények azt mutatják, hogy a pénzügyileg tudatos emberek nagyobb hajlandósággal fektetnek be, de a választott befektetéseket pénzügyi szakemberek nem vizsgálták felül. Így további kutatásokat és elemzéseket kellene végezni ahhoz, hogy megállapíthassuk, a tudatos emberek valóban megfelelő pénzügyi döntéseket hoznak.

Az elemzés alapján nem lehet egyértelműen igazolni vagy elvetni azt az állítást, hogy az ingatlanbefektetésekre vágyók inkább vidéki területeket választanak, ahol a jól infrastruktúrált ingatlanok iránti kereslet várhatóan növekedni fog. A vélemények és észrevételek változatosak és ellentmondásosak, és nem tartalmaznak konkrét adatokat vagy tényeket, amelyek alátámasztanák vagy megcáfolnák ezt a hipotézist. Az ingatlanpiac komplex tényezők hatására változhat, és az emberek preferenciái eltérőek lehetnek a városi és vidéki ingatlanok terén. Ahhoz, hogy ezt a hipotézist alátámasszuk vagy elutasítsuk, további kutatásra és adatokra lenne szükség az ingatlanvásárlók és befektetők viselkedésének részletesebb elemzéséhez, valamint az ingatlanpiac aktuális helyzetének és kilátásainak vizsgálatához.

Összességében azt gondolom, hogy a kezdetben kitűzött célokat sikerült elérnem, számos hasznos új információval lettem gazdagabb, melyekből további megállapításokat tehettem. A választott kutatási terület szerteágazó, számos további alterületeit lehetne még vizsgálni. Egyrészt a korábban meg nem válaszolt kérdésfelvetéseimhez lehetne további interjúkat és statisztikákat készíteni, melyek segítségével pontosabb válaszok születhetnének. Ezen felül alaposabban meg lehetne vizsgálni az egyes generációk pénzügyi szokásait, fókuszáltam Z generációt, illetve a legújabbat, az Alfát, hiszen szorosan ehhez a területhez kapcsolódik a pénzügyi tudatosság kialakítása, amit célszerű minél fiatalabb korban elkezdni.

7. IRODALOMJEGYZÉK

Szakirodalom:

1. BAKOS-KOVÁCS K. (2020): 1. Olvasólecke - A részvény, mint értékpapír. Szegedi Tudományegyetem, Állam- és Jogtudományi Kar
2. BÁLINT K., TÓTH A., TAKÁCS M. (2017): A kriptovaluta elfogadottsága a magyarországi egyetemi hallgatók körében. Tudományos távlatok, Vajdasági Magyar Tudóstalálkozó 2017. Konferenciakötet
3. BARANYI A., SZÉLES ZS. (2008): BULLETION of the Szent István University – SPECIAL ISSUE PART II. - A hazai lakosság megtakarítási hajlandóságának vizsgálata / Közgazdasági módszerek. 367-378. oldal
4. BARTA J. (2018): A nyugdíjbiztosítások szerepe és jellemzői a kiegészítő nyugdíjpillérben. Biztosítás és Kockázat V. évfolyam 1. szám
5. CSELOVSZKI R., MOLNÁR T. (2012): Negyed százados a magyar bankrendszer „múlt – jelen – jövő”. Magyar Bankszövetség Hungarian Banking Association kiadó, Budapest, 167-185. oldal
6. CSIPKÉS M. (2021): A használt lakások áralakulása Magyarországon. Jelenkori társadalmi és gazdasági folyamatok, (2021) XVI. évfolyam, 1-2. szám, 105-121. oldal
7. CSISZÁRIK-KOCSIR Á. (2022): Pénzügyi tudatosság a bankválasztásban – az ügyfélpreferenciák változása a pandémia hatására. Polgári Szemle, 18. évf. 1–3. szám, 2022, 48–65. oldal
8. DR. HABIL. SÁGI J., PAPP E. (2021): Pénzügyi tudatosság – Fókuszban a megtakarítási és befektetési szokások. Fordulópontok és gazdasági növekedés Közép-Európában. Aposztróf, Budapest, 2021
9. FÖLDI K., SZATMÁRI J., SZAKÁCS A. (2017): Pénzügyi tudatosság és hitelkártya használati szokások kutatása 2017-ben. Gradus Vol 4, No (2017) 551-556
10. GÁBOR T., KISS G. D. (2018): Bevezetés a kriptovaluták világába. Gazdaság és pénzügy, 5. évfolyam, 1. szám, 31-65. oldal
11. HORVÁTH Á. (2021): Távmunka és munkahelyek: ingatlanpiaci hatások. Közgazdaság- és Regionális Tudományi Kutatóközpont, ELKH (2021) 169-175. oldal

12. HORVÁTH CS., KREKÓ J., NASZÓDI A. (2004): Hogyan hat a jegybanki kamat változása a kereskedelmi banki kamatokra. Hitelintézeti Szemle, Harmadik évfolyam 6. szám
13. KÉKEDI K. (2019): Részvény árfolyamok elemzése. Miskolci egyetem
14. KLUJBER ZS. (2020): A lakossági állampapír vásárlás viselkedési mechanizmusának vizsgálata. Budapesti Gazdasági Egyetem Gazdálkodási Kar Zalaegerszeg
15. KOVÁCS G., VINKÓCZI T. (2020): A banki szolgáltatások digitalizációs-modernizációs hatásainak térbeli vizsgálata az Európai Unióban. Külgazdaság, LXIV. évfolyam, 2020. november–december, 33–69. oldal
16. LIPCSEI B. (2022): A magyar ingatlan- és albérletárak területi alapon történő összehasonlítása, Tudományos Diákköri Konferencia, Budapesti Corvinus Egyetem
17. MÁTYÁS M. D., NAGY K., SZAJKÓ K., SZEKERES D., SZEGEDI M. (2016): Etikus életbiztosítás: Evolúció vagy revolúció? Biztosítás és kockázat III. évfolyam 4. szám.
18. M. MAZZATTO (2022): Financial Literacy and Investing Habits of Generation Z as it Pertains to Financial Marketing. Bryant University
19. NÉMETH E. (2022): A pénzügyi kultúrához kapcsolódó képzések. Gazdaság és Pénzügy, 9. évf. 1. sz. 2022. március
20. NÉMETH I., VERES Z., KUBA P. (2007): Az életstílus és a pénzzel kapcsolatos beállítódás szerepe a hosszú távú, befektetés típusú vásárlásokban, Marketing & Menedzsment 2007/3
21. N. A. WINDASARIA, N. KUSUMAWATIA, N. LARASATIB, R. P. AMELIAA (2022): Digital-only banking experience: Insights from gen Y and gen Z. Journal of Innovation & Knowledge
22. NYÁRI CS. (2022): Magyarországi befektetési lehetőségek. Deliberations tudományos folyóirat, 15. évfolyam Különszám 2022/1, 66-75. oldal
23. OECD (2016): OECD/INFE International Survey of Adult Financial Literacy Competencies. Letöltve 2023. 10. 18-án. <https://www.oecd.org/daf/fin/financial-education/OECD-INFE-International-Survey-of-Adult-Financial-Literacy-Competencies.pdf>

24. OECD (2018): OECD/INFE Toolkit for Measuring Financial Literacy and Financial Inclusion. Letöltve 2023. 10. 18-án. <https://www.oecd.org/finance/financial-education/2018-INFE-FinLit-Measurement-Toolkit.pdf>
25. P. DEWANTI, R. E. INDRAJIT (2018): The effect of XYZ generations characteristics to e-commerce C-TO-C: a review. *Ikraith-Informatika*, Vol. 2, No. 2
26. R. BIRCHMORE, L. KESTLE (2011): The XYZ of the living curriculum. 36th Australasian University Building Educators Association (AUBEA) Conference
27. S. AZIMI, Y. ANDONOVA, C. SCHEWW (2022): Closer together or further apart? Values of hero generations Y and Z during crisis, *YOUNG CONSUMERS*. Page 179-196.
28. SZLÁDEK D. (2017): A részvénybefektetések világa és a CAPM-modell. Szegedi Tudományegyetem, Gazdaságtudományi Kar
29. SZÓKA K. (2021): A pénzügyi kultúra és tudatosság meghatározása és magyarországi helyzete. *Economica XII. évf., 3-4. sz.* (Közgazdasági és Nemzetközi Kapcsolatok Intézet, Lámfalussy Sándor Közgazdaságtudományi Kar, Soproni Egyetem, Magyarország)
30. TATAY T. (2019): Pénzügyi intézményrendszer Magyarországon – Befektetési alapok. Soproni Egyetem Kiadó, Sopron, 2019
31. VERES I. A. (2016): Kötvénymatematika. Magyar Nemzeti Bank Oktatási füzetek, 2. szám, 9-12. oldal
32. Z. VOJINOVIĆ, V. ZELENOVIĆ, A. SAVAI (2017): Life insurance linked to investment units - comparison of the serbian and hungarian markets. *Annals of the Faculty of Economics in Subotica*
33. ZSOLDOS I. (1997): A lakosság megtakarítási és portfólió döntései Magyarországon 1980-1996 között

Egyéb felhasznált források:

1. Gazdagsag.hu (2023): Művészet, Mint Befektetés. Letöltve 2023. 11. 05-én. <https://gazdagsag.hu/anyagi-gazdagsag/muveszet-mint-befektetes/>
2. Grantis.hu - Richter Ádám (2022): Nyugdíjbiztosítás adókedvezmény és adójóváírás 2023-ban. Letöltve 2023. 11. 05-én. <https://grantis.hu/nyugdijbiztositas-adokedvezmeny/>
3. Grantis.hu - Richter Ádám (2022): Vállalati kötvény kisokos – Hitelezzen nemzetközi nagyvállalatokat. Letöltve 2023. 11. 05-én. <https://grantis.hu/kotveny-vasarlas/>
4. Investopedia.hu (2022): Arany befektetési útmutató. Letöltve 2023. 11. 05-én. <https://investopedia.hu/arany-befektetesi-utmutato/>
5. Kiszamolo.hu (2012): A termőföld, mint befektetés. Letöltve 2023. 11. 05-én. <https://kiszamolo.hu/a-termofold-mint-befektetes/>
6. Magyar Állampapír Fogalomtár: Állampapír fogalma. Letöltve 2023. 11. 05-én. <https://www.allampapir.hu/fogalomtar/>
7. Magyar Nemzeti Bank (2023): Lakáspiaci árak, lakásárindex, 2023. I. negyedév. Letöltve 2023. 10. 19-én. <https://www.ksh.hu/s/kiadvanyok/lakaspiaci-arak-lakasarindex-2023-i-negyedev/index.html>
8. Magyar Nemzeti Bank – Pénzügyi Navigátor: Nyugdíjcélú öngondoskodás. Letöltve 2023. 11. 05-én <https://www.mnb.hu/fogyasztovedelem/nyugdij-celu-ongondoskodas>
9. Magyar Nemzeti Bank (2014): Figyelemfelhívás: Rendkívül kockázatos a fogyasztóknak a Bitcoin. Letöltve 2023. 10. 19-én. <https://www.mnb.hu/fogyasztovedelem/sajtoszoba/figyelemfelhivas-rendkivul-kockazatos-a-fogyasztoknak-a-bitcoin>
10. Magyar Nemzeti Bank (2020): Kriptovaluta, nyereségrészesedési jog: fokozott befektetői kockázatok Letöltve 2023. 10. 19-én. <https://www.mnb.hu/sajtoszoba/sajtokozlomenyek/2020-evi-sajtokozlomenyek/kriptovaluta-nyeresegreszesedesi-jog-fokozott-befektetoi-kockazatok>
11. Magyar Nemzeti Bank (2023) Befektetés, megtakarítás. Letöltve 2023. október 18-án <https://mnb.hu/fogyasztovedelem/befektetes-megtakaritas>

12. Medve Katalin (2015): Mesterprogram - Generációs különbségek. Letöltve 2023. október 18-án. <https://medvekatalin.hu/mesterprogram/>
13. Portfolio.hu (2022): Hódít egy különös befektetési tipp, amivel megsokszorozhatod a pénzed. Letöltve 2023. 11. 05-én. <https://www.portfolio.hu/gazdasag/20221204/hodit-egy-kulonos-befektetesi-tipp-amivel-megsokszorozhatod-a-penzed-583090>
14. Tokeblog.hu (2021): Mit érdemes tudni a hazai startup-befektetések esetén igénybe vehető adókedvezményekről? Miért win-win az államnak kedvezményeket adnia? Letöltve 2023. 11. 05-én. <https://tokeblog.hu/mit-erdemes-tudni-a-hazai-startup-befektetesek-eseten-igenybe-veheto-adokedvezmenyekrol/>
15. Xtb.com (2023): Forex kereskedés – Hogyan fektessünk be Forex CFD-kbe? Letöltve 2023. 11. 05-én. <https://www.xtb.com/hu/oktatas/forex-kereskedes-hogyan-fektessunk-be-forex-cfd-kbe>
16. XYZ University (2018): The first generation of the 21st Century has arrived. Letöltve 2023. 10. 19-én. https://www.xyzuniversity.com/wp-content/uploads/2018/08/GenZ_Final-dl1.pdf

8. TÁBLÁZATOK ÉS ÁBRÁK JEGYZÉKE

Táblázatok:

1. táblázat: A különböző generációkra legjellemzőbb tulajdonságok.....	20
2. táblázat: Kruskal-Wallis Próba rangszámai a generációk és biztonság tekintetében.....	47
3. táblázat: Kruskal-Wallis próba statisztikák a generációk és biztonsági faktor tekintetében	47
4. táblázat: Spearman féle korreláció vizsgálat a generációk és biztonsági faktor tekintetében	48
5. táblázat: Keresztábra-elemzés az egyes generációk és a kriptovaluta viszonyának megoszlásáról	49
6. táblázat: Keresztábra-elemzés statisztikái az egyes generációk és a kriptovaluta viszonyáról ...	49
7. táblázat: Keresztábra-elemzés az idősebb és fiatalabb generációk és a kriptovaluta viszonyának megoszlásáról.....	49
8. táblázat: Keresztábra-elemzés a pénzügyi tudatosság és a megtakarított pénz tárolási viszonyának megoszlásáról.....	50
9. táblázat: Keresztábra-elemzés statisztikái a pénzügyi tudatosság és a megtakarított pénz tárolási viszonyáról.....	50
10. táblázat: Mann-Whitney Próba rangszámai a pénzügyi tudatosság szintjei és a megtakarított pénz helyének elégedettségi viszonyáról	51
11. táblázat: Mann-Whitney Próba statisztikai értékei az elégedettségről a tudatos csoport tagjai esetében.....	51
12. táblázat: Keresztábra-elemzés a pénzügyi tudatosság és a pénzügyi döntéshozás alapjának a megoszlásáról.....	52
13. táblázat: Keresztábra-elemzés statisztikái a pénzügyi tudatosság és a pénzügyi döntéshozás összefüggéseiről.....	52
14. táblázat: Keresztábra-elemzés a pénzügyi tudatosság (bővített) és a megtakarított pénz tárolási viszonyának megoszlásáról.....	53
15. táblázat: Keresztábra-elemzés statisztikái a pénzügyi tudatosság (bővített) és a megtakarított pénz tárolási viszonyáról.....	54
16. táblázat: Kruskal-Wallis Próba rangszámai a pénzügyi tudatosság szintjei (bővített) és a megtakarított pénz helyének elégedettségi viszonyáról.....	54
17. táblázat: Kruskal-Wallis Próba statisztikai értékei az elégedettségről a tudatos csoport tagjai esetében.....	55
18. táblázat: Keresztábra-elemzés a pénzügyi tudatosság (bővített) és a pénzügyi döntéshozás alapjának a megoszlásáról.....	55
19. táblázat: Keresztábra-elemzés statisztikái a pénzügyi tudatosság (bővített) és a pénzügyi döntéshozás összefüggéseiről	55

20. táblázat: Keresztábra-elemzés a pénzügyi tudatosság (bővített) és generációk megoszlásáról.	56
21. táblázat: Keresztábra-elemzés statisztikai a pénzügyi tudatosság (bővített) és a generációk összefüggéseiről.....	56

Ábrák:

1. ábra: 25.000 forint elköltésének megoszlása.....	42
2. ábra: 50.000 forint elköltésének megoszlása.....	42
3. ábra: 100.000 forint elköltésének megoszlása.....	42
4. ábra: 150.000 forint elköltésének megoszlása.....	42
5. ábra: Az egyes befektetési lehetőségekkel való viszonyok.....	43
6. ábra: A kívánt maximális távolság kilométerben egy leendő albérlet és munkahely között	45
7. ábra: A kívánt maximális távolság időben egy leendő albérlet és munkahely között.....	46

9. NYILATKOZATOK

Nyilatkozat

a diplomadolgozat nyilvános hozzáféréséről és eredetiségéről

A hallgató neve: Rédei Dávid István
A Hallgató Neptun kódja: NPLKMF
A dolgozat címe: Befektetési lehetőségek hazánkban a lakossági szektorban
A megjelenés éve: 2023.
A konzulens tanszék neve: Befektetési, Pénzügyi és Számviteli Tanszék

Kijelentem, hogy az általam benyújtott diplomadolgozat egyéni, eredeti jellegű, saját szellemi alkotásom. Azon részeket, melyeket más szerzők munkájából vettem át, egyértelműen megjelöltem, s az irodalomjegyzékben szerepeltettem.

Ha a fenti nyilatkozattal valótlan állítottam, tudomásul veszem, hogy a Záróvizsga-bizottság a záróvizsgából kizár és a záróvizsgát csak új dolgozat készítése után tehetek.

A leadott dolgozat, mely PDF dokumentum, szerkesztését nem, megtekintését és nyomtatását engedélyezem.

Tudomásul veszem, hogy az általam készített dolgozatra, mint szellemi alkotás felhasználására, hasznosítására a Magyar Agrár- és Élettudományi Egyetem mindenkor szellemi tulajdon-kezelési szabályzatában megfogalmazottak érvényesek.

Tudomásul veszem, hogy dolgozatom elektronikus változata feltöltésre kerül a Magyar Agrár- és Élettudományi Egyetem könyvtári repozitori rendszerébe.

Kelt: Budapest, 2023. november 8.



Hallgató aláírása

KONZULTÁCIÓS NYILATKOZAT

A Rédei Dávid István (hallgató Neptun azonosítója: NPLKMF) konzulenseként nyilatkozom arról, hogy a diplomadolgozatot áttekintettem, a hallgatót az irodalmi források korrekt kezelésének követelményeiről, jogi és etikai szabályairól tájékoztattam.

A diplomadolgozatot a záróvizsgán történő védésre javaslom / nem javaslom¹.

A dolgozat állam- vagy szolgálati titkot tartalmaz: igen nem²

Kelt: Gyöngyös, 2023. november 8.



Belső konzulens

¹ A megfelelő aláhúzendó.

² A megfelelő aláhúzendó.

10. MELLÉKLETEK

10.1. Interjúvázlat – Horváth Krisztián – 2023.10.23. (interjú)

1) Hogyan érzékeli a digitalizáció hatásait a mai pénzügyi szektorban?

A covid idején hatványozódott a digitalizáció hatásai a pénzügyek tekintetében. Ez időszakot követően gyakoribbá vált az online találkozók egyeztetése, mint a személyes beszélgetések. Ez által rengeteg időt és pénzt spórolhatnak az ügyfelek és tanácsadók. Másrészt a szerződéskötési folyamatok felgyorsultak, sokkal kevesebb aláírásra van szükség. Összességében pozitív hatásai vannak csak.

2) Milyen változásokat észlelt a fiatalabb generációk pénzügyi szokásaiban az elmúlt években?

Az idősebbek számára is pozitív hatással volt a digitalizáció, de a fiatalok ebből sokat „profitáltak”, hiszen több befektetési lehetőség vált elérhetővé számukra. Például a Revolut létrejöttétől, amióta lehet azon keresztül eurót adni-venni, több helyre befektetni, kriptovalutát vásárolni, a fiatalok körében ez elterjedtebb és egy „menő” dolognak számít. Ezzel szemben az idősebbek befektetési szándék esetén bemennek a bankba és nyitnak egy értékpapír számlát, addig a fiatalok online intézik a dolgaikat. Az internet használatával több információra is szert tehetnek, ami ugyanakkor veszélyes is lehet, csalás áldozatává is lehet válni. Visszatérve a Revolut használatára, lehetőséget nyújt arra, hogy egy részvény vásárlását követően naprakészen lehet látni az árfolyamok alakulását, míg régen bankban személyesen vagy egyéb módon tarthatta nyilván. Szóval a fiatalabb generáció körében az információ áramlás felgyorsulása végett több lehetőség áll rendelkezésre, nyitottabban is állnak ezekhez.

3) Milyen új befektetési eszközök váltak népszerűvé az Y és Z generáció körében az elmúlt években? Mennyire tapasztalja azt, hogy az Y és Z generáció tagjai szívesen kísérleteznek kriptovalutákkal és más, hagyományostól eltérő befektetési lehetőségekkel?

A kriptovaluta egyértelműen. Jellemzően az idősebbek kevésbé nyitottak az újdonságokra, míg a fiatalok esetében, amint megjelenik egy újabb lehetőség, azonnal érdeklődni fog iránta. Többen érdeklődnek és beszédtemává vált a kriptobefektetés. Néhányan beszámolnak arról, hogy van egy pár tíz ezer forintos kripto befektetésük. Ők viszont „nem várnak

csodát”, vagyis nincsenek arról meggyőződve, hogy ennyi pénzből pár hét alatt milliomosok lesznek. Olyan pénzeket fordítanak erre az emberek, amik amúgy sem hiányozna nekik. Remélik, hogy lesz belőle valami, de ha nem, az sem probléma, mindössze csak nyitottak és érdeklődnek iránta. Az érdeklődés megjelent az idősebb generációk esetében is (2-5%), de jóval jelentősebb ez az Y és Z generáció esetében (15-20%). Nem klasszikus értelemben vett befektetésnek. de meg tudnám még említeni a drop shippinget is.

4) Tapasztal-e nagyobb kockázatvállalást az Y és Z generáció tagjainál, amikor befektetési döntésekről van szó?

Abszolút tapasztalom. Talán azért is vállalnak nagyobb kockázatot, mert tapasztalatlanabbak: nem volt még befektetésük, nincs rossz tapasztalatuk, nem csalódott még. Az is elképzelhető, hogy ők jobban megértik azt a kifejezést, hogy „kockázat nélkül nincs siker”.

5) Milyen szerepét látod az oktatásnak vagy a digitális információáramlásnak a fiatalabb generációk pénzügyi döntéseiben?

Az általános iskolából hiányzó pénzügyi oktatásnak hatalmas hiányát tapasztalom. Mivel az idősebb generációk sem vettek részt ilyen oktatásokon, ezért életük során hozhattak rossz döntéseket és választottak sokan deviza alapú hiteleket a kedvező feltételek miatt. A kevesebb információ miatt hozhatnak rossz döntéseket (elképzelhető az is, hogy egyes gazdasági társaságok félre is vezetik őket), így viszont megvan a lehetőség arra, hogy aki kíváncsi, az tudatosan elkezdjen tájékozódni. Magasabb hozamot és biztonságot ígérve elképzelhető, hogy lesznek olyan fiatalok, akik azt a befektetést választják, mert nincs tapasztalatuk, míg tudjuk, hogy a magasabb hozam, magasabb kockázattal jár.

6) A fiatalabb generációk milyen forrásokból tájékozódnak pénzügyi kérdésekben?

Az interneten fognak azonnal szerintem, viszont számos olyan fórum található, ahol nem valós dolgokat állítanak és bárki, szakértelem nélkül hozzászólhat. Szerintem a könyvekből tanulni ezekről a témákról megbízhatóbb forrás. Azt is tapasztalom, hogy a személyes ügyféltájékoztatás még jó sokáig első helyre sorolandó lesz, ugyanis vannak olyan pénzügyi termékek, mint például a jelzáloghitelek, melyek magas szintű szaktudást igényelnek, így az emberek többségének erre nincs ideje és energiája, szóval egy megbízható tanácsadót kér meg abban, hogy segítsen neki.

Azok, akik maguk választanak egy pénzügyi befektetést egy online platformon keresztül, vagy a saját bankja oldalán, nem vagyok biztos abban, hogy a legjobb pénzügyi döntést

hozza, pont azért, mert a saját bankjától kapja a legtöbb impulzust. Nem járta körbe az összes bankot, így nem tud objektív döntést hozni.

7) Mennyire tapasztalja azt, hogy a fiatal generációk a rövid távú haszonszerzés helyett hosszú távú pénzügyi tervezésre törekednek?

Abszolút nem. Egy fiatalnál a rövid táv az érdekesebb, vagyis pár év, mert már az öt évet is hosszúnak tartja, főleg a jelenlegi gazdasági helyzetben. Míg egy állami támogatás esetében sokan azt látják, hogy azonnal kézhez kapnának 10 millió forintot, viszont nem veszik számításba, hogy egy gyerek felnevelése mennyi pénzbe kerül. A fiatalabbak számára a legrelevánsabb tényező a hozam, vagyis, hogy minél több pénzre tehessen szert.

8) Hogyan látja a kriptovaluták jövőjét a fiatal generációk körében?

Mindig voltak újabb dolgok. Most érdekes az emberek számára, viszont a későbbiekben ez csökkenni fog. Megmarad a lehetőség, de nem fog prioritást élvezni.

9) Milyen gyakran találkozik olyan ügyfelekkel, akik magukat pénzügyileg tudatosnak vallják, de mégsem hoznak optimális befektetési döntéseket?

Előfordul igen, gyakran, aki pénzügyi területen dolgozik egy multinál, vagy a könyvelők, ők külön pénzügyileg tudatosnak vallják magukat, azonban az ő szakmájuk annak ellenére, hogy pénzügygel foglalkozik, nem pénzügyi termékekkel, hanem például számlázással, ami a kettő nem ugyanaz. Ezen tapasztalataim alapján, ezek az emberek valóban nem hoznak minden esetben jobb döntéseket. Például volt egy könyvelő ügyfelem, aki másnak rendszeresen elkönyvelt egyes adókedvezményeket, de ő maga nem használta ezeket ki, mert „nem hisz ezekben”.

10) Szerint Ön az információ túlterheltsége hogyan befolyásolja az ügyfelek befektetési döntéseit?

Bizonytalanságot okoz. Számtalan helyről lehet értesülni pénzügyi lehetőségekről, ráadásul mindenki másképpen fogalmaz, nem is biztos, hogy ugyanúgy mutatnak be egy pénzügyi terméket, ami arra sarkallja az ügyfelet, hogy inkább ne is változtasson semmin, ami ugyancsak egy rossz döntés, ha korábban befektetni szeretett volna.

11) Ön szerint mi a leggyakoribb tévhit vagy félreértés a pénzügyi befektetésekkel kapcsolatban a

a) pénzügyileg tudatos ügyfelek körében?

Sokszor csak biztonságos befektetéseket választanak, vagyis nem kockáztatnak.

b) kevésbé tudatos ügyfelek körében?

A bizalmatlanság, mert sok sztereotípiát van a pénzügyi szolgáltatókkal szemben. Számukra ez okoz veszteséget, mert bár lenne lehetősége befektetni, de inkább otthon vagy a bankban tartja a pénzét.

12) Milyen hatással vannak a közösségi médiában elterjedő pénzügyi tanácsok az Y és Z generáció pénzügyi döntéseire?

Gyakran előfordul, hogy egy-egy híres személyiséggel reklámoznak egy-egy pénzügyi terméket. Azok az emberek, akik szeretik az adott hírességet, nagyobb eséllyel fogják az adott reklámozott pénzügyi terméket választani, mert a kedvenc celebe is azt választotta, ugyanakkor valószínűleg nem az lesz az ügyfél számára ár-értékben a legmegfelelőbb választás. Vagyis ezek az emocionális döntések nem helyén valók, de mégis azt választják az emberek.

10.2. Interjúvázlat – Rácz Attila Dárus – 2023.10.25. (interjú)

1) Hogyan látod általánosságban jelenleg az ingatlanpiacot?

Általában az ingatlanok értékesítése vállalkozók számára történik, akik jellemzően vásárlást követően tovább értékesítik az ingatlanokat, ezzel haszonra szert téve. Ez a tendencia az utóbbi években változott és vállalkozók helyett nagyobb arányban a családok, vagyis magánszemélyek vásárolnak ingatlanokat saját használat céljával. Ez köszönhető a jelenlegi állami támogatások és adókedvezmények kihasználhatóságának, mint a Családi Otthontermelési Kedvezmény (CSOK), Babaváró- és az illetékkedvezmény az első saját újjépítésű lakásra való támogatások. Jellemző, hogy vidékiek költöznek Budapestre párban, vagy családdal. Vidéken a nagyobb városok népszerűek. Mindkét esetben viszont az emberek nyitottabbak az újjépítésű ingatlanokra, hiszen arra jár a legtöbb támogatás. Korábban a vásárolt lakások új tulajdonosai 30 év felettiiek voltak, most viszont a vásárlók többsége 30 év alatti. A Covid-19-es járvány számos hatása megfigyelhető az ingatlanpiacon: a vásárlók inkább az értékállóságra hajaznak. A pénzüket nem a bankban tartják, hanem egy lakást fog vásárolni. Ennek indoka, hogy nem bíznak meg a bankokban.

2) Hogyan érzed a távmunka hatását az ingatlanpiacra?

A távmunka lehetősége nagy hatással van a költözés lehetőségére. Számos történet közül az egyik: az anyuka még otthon van a kisgyerekekkel, de apuka kapott egy lehetőséget Budapest környékén, ezért felköltöztek, mert anyukának a munkahelye lehetővé teszi azt, hogy miután visszaáll dolgozni, otthonról végezze el a munkáját, ami eredetileg Kecskeméten volt. Ez által a piacon található ingatlanok után megnövekszik a kereslet, hiszen az ország bármely területéről választhatják az ország bármely területén található ingatlant.

3) Hogyan érzed a városiasodás hatását az ingatlanpiacra?

Tapasztalataim szerint, akik a nagyobb városokat vagy Budapestet választják, azok a lehetőségek miatt. Külföldről visszaköltözve Magyarországra ugyancsak a fővárost választják jellemzően. Székesfehérvárhoz személyes kötődésem is van, gyakran megfordulok ott. Ezen a településen „el vannak szaladva” az ingatlanárok, sokkal inkább, mint Budapesten. Székesfehérvár jó helyen található. Közlekedés szempontjából több felé is el lehet indulni, illetve számos multinacionális cég kínál ott munkalehetőséget. Ezen felül egy sokkal szebb és tisztább város, mint Budapest, nem utolsósorban pedig a közbiztonság is kiemelkedő.

4) Milyen mértékben változott a kereslet a városközpontokban lévő ingatlanok iránt?

Hogyan változtak az ingatlanárak Budapesten belül és vidéken?

Az elmúlt öt év alatt 60%-kal megnövekedett az városközpontokban található ingatlanok iránti kereslet. A jelenlegi ingatlanok négyzetméterára az alábbi módon alakul: Székesfehérváron egy új építésű lakás négyzetméterára kettő millió forint, Budapesten átlagosan ez 1,8 millió forint. Szentendrét megemlítve, a használt ingatlanok négyzetméterára a kettő millió forint. Ez egy rendkívül népszerű város.

Az öt év során az ingatlanok ára ugyancsak 60%-kal emelkedett meg átlagosan az országban. Elemzők szerint ez a trend 2024-ben csökkenni fog.

5) Az emberek milyen új elvárásokkal fordulnak az ingatlanügynökséghez a távmunka kapcsán/mostanság?

Általában a leendő vásárlók kritériuma a megfelelő környék, így ez után érdeklődnek először. Ezt követően jönnek csak a lakással kapcsolatos elvárások, mi szerint nekik már csak költözniük kelljen (maximum bebútorozni), de a felújítással és festéssel ne kelljen foglalkozni ez jellemzően a használt lakások esetében. Ezzel szemben az új építésű lakásoknál a belső terek kialakításába szólnak bele a vásárlók: bizonyos falak és ablakok hol legyenek. Egyes esetekben, azokban a családokban, ahol többen is otthonról dolgoznak, ők keresik a dolgozó szoba kialakításának a lehetőségét még vásárlás előtt. Ha pedig új építésű ingatlant vásárolnak, akkor pedig úgy alakítják ki, hogy kerüljön a lakásba egy vagy kettő dolgozó helyiség.

Az utóbbi évek tendenciái alapján szemponttá vált a leendő vásárlók körében, hogy milyen közel vannak az élelmiszerüzletek, vegyesüzletek, drogériák és orvosi ellátás, vagyis minél közelebb, annál szimpatikusabb az adott ingatlan.

6) Érzékeltél-e növekvő keresletet vidéki, jól infrastruktúrált ingatlanok iránt?

Igen. Például a munkatársaim vásárlói szemszögéből népszerű településsé vált Nagykőrös. De számtalanul érdeklődnek Szeged és Kecskemét iránt is. Viszont, ha nem is kimondottan az ilyen méretű városokba költöznének a családok, akkor is maximum 20-30 km-es vonzáskörébe, ami autóval könnyen megközelíthető. Az ettől nagyobb távolságra lévő települések kevésbé népszerűek. Az utóbbi években azt látom, hogy a legnagyobb kereslet vidéki városokra viszont Győr-Moson-Sopron és Fejér vármegyékben található nagyobb települések. Az emberek leginkább a pénzkeresési lehetőség miatt választják ezt a környéket, ugyanis lehetőségük van az Ausztriába való átjárásnak akár napi szinten is.

7) A távmunka elterjedésével érzékeltél-e keresleti növekedést a vidéki nyugodt környezetben elhelyezkedő ingatlanok iránt?

Többen költöznek ezekre a településekre is manapság, de ez a növekedés nem számottevő a nagyobb városok viszonylatában. A vidéki nyugodt környezetet a csend miatt választják az emberek. Vállalkozók jellemzően nem ezekbe az ingatlanba fektetnek, hanem inkább nagyobb városokba azért, mert kelendőbbek, nagyobb a piac, nagyobb a haszon.

8) Milyen előnyei/hátrányai vannak a városi vs. vidéki ingatlanbefektetéseknek?

A városi ingatlanbefektetések előnyei: eladhatóbb, kelendőbb, nagyobb hasznot lehet rajta realizálni. Gyors folyamat.

A városi ingatlanbefektetések hátrányai: Nehéz a parkolóhelyet találni. A társasházak szomszédságát nem lehet megválogatni, a tulajdonosnak arra nincsen ráhatása.

A vidéki ingatlanbefektetések előnyei: Nyugodtabb a környezet a fővároshoz képest, azonban autóval még is elérhető egy órán belül több, még nagyobb települések is.

A vidéki ingatlanbefektetések hátrányai: Kisebb a haszonszerzés lehetősége. Kevesebb a lehetőség az emberek számára.

9) Milyen mértékben befolyásolják az energiatakarékosság és a fenntarthatóság az ingatlanvásárlási döntéseket?

A hitel összegét befolyásolja az energetikai tanúsítvány eredménye, ami miatt a bankok akár kevesebb hitelösszeget is folyósíthatnak. A használt lakások esetében fontos a fűtésrendszer korszerű megléte, míg az új ingatlanoknál ez már amúgy is adott.

10) Milyen új társadalmi trendeket észleltél az ingatlanpiacon, amelyek befolyásolhatják a keresleti és kínálati oldalt?

Az airbnb jelenleg kiemelkedően befolyásolja a keresletet és kínálatot. Ez mára már vidéken is népszerűvé vált. Jellemzően külföldiek bérlik ki a lakásokat néhány napra. A Covid óta jellemző ez a fajta elszállásolás, hiszen az akkori időben a szállodák sem úgy működtek, hogy az minden esetben a vendégeknek komfortos legyen.

11) Milyen trendeket vársz a következő 5-10 évben az ingatlanpiacon a távmunka és a városiasodás kapcsán?

Az elkövetkezendő években biztosan csökkenni fognak az ingatlanok árai, viszont a városi ingatlanok mindig is értékállóbbak fognak maradni a jövőben is. Ez mellett a korábban említett airbnb lehetősége még nagyobb mértékben fognak növekedni.

12) Vidéki területeken milyen infrastrukturális fejlesztéseket látsz szükségesnek a kereslet növekedéséhez?

Több munkahely teremtése és több lehetőség biztosítása.

10.3. Kérdőív kérdései

1) Ön ajándékba kap most (csak úgy a fizetésén felül) 325.000 Ft-ot. Mit kezdene a pénzzel jelenleg? (soronként egy válasz jelölhető meg)

A válaszlehetőségek egy mátrixban szerepeltek, mely sorai az alábbiak voltak:

25.000 Ft; 50.000 Ft; 100.000 Ft; 150.000 Ft

Az oszlopai pedig az alábbiak:

Bevásárlásra költi; Szórakozásra költi; Tartozásait kifizeti; Nem költi el, megtakarítja; Ajándéokra költi; Egészségügyi kiadásra költi; Oktatásra költi; Szépségápolásra költi; Gyermekeire költi; Háziállatra költi; Otthonára költi; Egyéb dologra költi

2) Milyen pénzügyi befektetési lehetősége(ke)t ismer, próbált már vagy jelenleg is rendelkezik vele? (soronként egy válasz jelölhető meg)

A válaszlehetőségek egy mátrixban szerepeltek, mely sorai az alábbiak voltak:

Állampapír; Banki betét; Részvény; Befektetési alap; Befektetés alapú életbiztosítás; Nyugdíj célú megtakarítás; Ingatlanbefektetés; Kriptovaluta

Az oszlopai pedig az alábbiak:

Nem ismerem; Nem ismerem, de jelenleg van; Ismerem, de nem volt soha; Ismerem, de most nincs; Ismerem és jelenleg is van

3) Egy befektetés során mennyire fontos szempont Önnek a biztonság?

1-től 5-ig terjedő skála, ahol az „1” jelentése az „egyáltalán nem fontos”, míg az „5” jelentése „nagyon fontos”

4) Egy befektetés során mennyire fontos szempont Önnek a hozzáférhetőség?

1-től 5-ig terjedő skála, ahol az „1” jelentése az „egyáltalán nem fontos”, míg az „5” jelentése „nagyon fontos”

5) Egy befektetés során mennyire fontos szempont Önnek a hozam (profit, kamat)?

1-től 5-ig terjedő skála, ahol az „1” jelentése az „egyáltalán nem fontos”, míg az „5” jelentése „nagyon fontos”

6) Rangsorolja a befektetések jellemzőit fontosság szerint!

Jellemzők: biztonság, hozzáférhetőség, hozam

7) Ön mennyire vallja magát pénzügyileg tudatosnak?

1-től 5-ig terjedő skála, ahol az „1” jelentése az „egyáltalán nem”, míg az „5” jelentése „kifejezetten igen”

8) Ön hol tartja a megtakarított pénzét? (egy válasz megjelölése lehetséges)

Lehetőségek: Befektetésben (részvény, kötvény, ingatlan stb.); Bankszámlán (folyószámlán); Otthon, készpénzben

9) Mi alapján hozta meg döntését, hogy az előző válaszban megjelölt helyen tartsa a megtakarított pénzét? (több válasz megjelölése lehetséges)

Válaszlehetőségek: Nem gondolkodtam rajta; Saját kutatásaim alapján; Családom véleménye alapján; Munkatársaim véleménye alapján; Barátok véleménye alapján; A saját bankom ajánlása alapján; Saját banktól eltérő, szakértői tanácsok alapján (pl. személyes tanácsadás); Reklámok és hirdetések alapján; Egyéb

10) Ön mennyire elégedett a jelenlegi megtakarított pénze tárolási helyével?

1-től 5-ig terjedő skála, ahol az „1” jelentése az „egyáltalán nem”, míg az „5” jelentése „kifejezetten igen”

11) Melyik állítás az Önre leginkább jellemző? (egy válasz megjelölése lehetséges)

- ☐ A pénzügyi döntéseim inkább racionális elemzésen alapulnak.
- ☐ A pénzügyi döntéseim gyakran érzelmi alapon történnek.

12) Ön szerint a családja és barátai mennyire gondolják Önt pénzügyileg tudatosnak?

1-től 5-ig terjedő skála, ahol az „1” jelentése az „egyáltalán nem”, míg az „5” jelentése „kifejezetten igen”

13) Ha Ön ALBÉRLETBE költözne, akkor milyen szempontokat venne figyelembe?

- a) Település típusa szerint? (egy válasz megjelölése lehetséges)
- b) Munkahely elhelyezkedése szerint km-ben? (egy válasz megjelölése lehetséges)
- c) Munkába utazás szerint? (egy válasz megjelölése lehetséges)
- d) A környezet lehetőségei szerint? (több válasz megjelölése lehetséges)

14) Ön átlagosan hány napot dolgozik otthonról 1 héten (7 napból)?

15) Ön szerint manapság megéri ingatlanba fektetni? (egy válasz megjelölése lehetséges)

Igen / Nem

16) Írja le véleményét és tapasztalatait az ingatlanbefektetésekről!

17) Ön: (egy válasz megjelölése lehetséges)

Férfi / Nő

18) Állandó lakóhelye: (egy válasz megjelölése lehetséges)

Község (5000 fő alatt); Kisváros (5 - 20 ezer fő között); Középváros (20 - 100 ezer fő között); Nagyváros (100 ezer fő felett); Megyei jogú város; Főváros

19) Melyik évben született?

20) Milyen területen dolgozik Ön? (egy válasz megjelölése lehetséges)

21) Az Ön nettó keresete egy hónapban: (egy válasz megjelölése lehetséges)

Nincs önálló keresetem; 100.000 Ft alatti; 100.000 - 249.000 Ft közötti; 250.000 - 399.000 Ft közötti; 400.000 - 549.000 Ft közötti; 550.000 Ft - 749.000 Ft közötti; 750.000 Ft - 999.000 Ft közötti; 1.000.000 Ft feletti; Bár a kérdőív anonim, de mégsem szeretném megadni