

ZÁRÓDOLGOZAT

Varga Fanni Zsanett

2024



Magyar Agrár- És Élettudományi Egyetem

Károly Róbert Campus

Gazdasági és Társadalomtudományi Intézet

Gazdálkodási és menedzsment felsőoktatási szakképzés

Pénzügyi tudatosság

Belső konzulens: Dr. Réthy István

PhD

Belső konzulens

intézete/ tanszéke: Agrármenedzsment és Vezetéstudományi Tanszék

Készítette: Varga Fanni Zsanett

Gyöngyös

2024

Tartalom

1.Bevezetés	4
1.1 Témaválasztás indoklása	4
2. Irodalmi áttekintés	5
2.1.Szakmai gyakorlóhely piaci környezetének a bemutatása	5
2.2 Horváth Solutions Kft. cég bemutatása, elemzése	7
2.2.1. Elhelyezkedése.....	7
2.2.2. Rövid története.....	7
2.2.3. Cég tevékenységei termékek és szolgáltatások bemutatása.....	7
2.3. Szakirodalom	9
2.3.1. Pénzügyi kultúra, tudatosság.....	9
2.3.2. Biztosítás fogalma, működése, fontossága	9
2.3.3.Kockázat	10
2.3.4. Üzleti bankok tevékenysége és fogalma	11
2.3.5. Állami támogatások meghatározása és napjaikban lévő nagyobb támogatások.....	11
2.3.6. Befektetések, megtakarítások fogalma	12
2.3.7. Nyugdíjjal kapcsolatos szerződések.....	12
2.3.8. Független pénzügyi tanácsadó	12
2.3.9. Miért van szükség a bizalomépítésre és mi a bizalom?	13
2.3.10. Hitelesség.....	14
2.3.11. Személyes és az online találkozó előnyei és hátrányai	14
3.Kutatási rész	15
3.1. Problémafelvetés	15
3.2. Hipotézisek.....	16
3.3. Vizsgálati módszer.....	16
3.4. Vizsgálati minta	17
3.5. Következtetések	25
4.Összegzés	27
Hivatkozások.....	28
Ábrajegyzék	29
Mellékletek.....	30
Nyilatkozat	36

1.Bevezetés

1.1 Témaválasztás indoklása

A szakmai gyakorlati helyem több szempont alapján választottam meg. Fontos volt számomra, hogy a lehető legtöbbet tudjam tanulni, fejleszteni magam elsősorban szakmailag, de emberileg is. Ezen belül kiemelten szerettem volna fejleszteni többek között a kommunikációm, komfortzónám, koncentrációm, projekttervezést, marketing tevékenységeket. Ezeket figyelembe véve kerestem szakmai gyakorló helyet. Valamint azt is igyekeztem szem előtt tartani, hogy olyan helyen töltssem a gyakorlatom, ahol a későbbiekben eltudom magam képzelni, akár mint munkahely, akár pedig mint gazdasági terület ezen szegmense.

Mindig is érdekelt a versenyszféra, ugyanis számomra motiváló, hogy mindig lehet tanulni, fejlődni, továbbképzéseken részt venni, újabb egyéni és céges szintű célokat elérni. Lehetőség van a kooperatív, valamint az egyéni munkavégzésre is. Úgy gondolom, hogy az ezen területen szerzett tapasztalatok nagy mértékben „kamatoztathatók” a való életben, mint pl.: az együttműködés, önálló helytálás, informatikai eszközök használata, tárgyalókészség.

Manapság már egyre többen választják munkahelynek a versenyszférát, gazdasági irányultságú cégeket. Ebből adódóan úgy gondolom, hogy az időszerűségét tekintve egyre inkább nagyobb, hiszen ahhoz, hogy valaki elhelyezkedjen egy ilyen területen, fontos ismerni az adott vállalat tevékenységi köreit és azokon belül is a munkaköri feladatokat. Ezek mellett pedig elengedhetetlen az is, hogy az adott személy, rendelkezzen releváns tapasztalatokkal, amelyet az adott munkahelyen kamatoztatni tud. Illetve sok esetben már feltétel is egy adott pozíció betöltése során, hogy legyen a megpályázott munkakörhöz megfelelő tapasztalat, amelyet fel is kell tüntetni az önéletrajzon. Éppen ezért is volt számomra fontos egy olyan szakmai gyakorlóhely megtalálása, ahol megfelelő tapasztalatokat, gyakorlati és elméleti tudást szerezhetek meg, amelyeket a későbbiekben felhasználhatok a munkám során.

Tehát a szakmai gyakorlatom teljesítéséül a Horváth Solutions Kft-t választottam, amely egy Pénzügyi Tanácsadó és Szolgáltató Korlátolt Felelősségű Társaság. A cégvezető nagyon kedves volt, nyitott volt arra, hogy a cégénél töltssem a szakmai gyakorlatom, miután elmondtam neki, hogy hol és mit tanulok és, hogy miért szeretném nála tölteni a gyakorlatom. Ezt követően meg is beszéltek, hogy mennyi gyakorlati időt fogok nála tölteni, valamint a munkakörömet, feladataimat is.

Záródolgozatomban tehát szeretném bemutatni, ismertetni a céget, valamint a gyakorlati idő alatt a cégben elvégzett feladataimat, megszerzett elméleti és gyakorlati tapasztalataimat.

2. Irodalmi áttekintés

2.1.Szakmai gyakorlóhely piaci környezetének a bemutatása

A szakmai gyakorlóhelyemet szeretném elemezni gazdasági, társadalmi, politikai és jogi környezet szerint.

Sorba haladva először is a gazdasági környezetet szeretném elemezni. A cég működésének hatékonyságát befolyásolhatja a gazdasági környezet, ugyanis az emberek fizetése befolyásolja a költekezési szokásaikat, priorizálásukat azon szempontok szerint, hogy mire van szükségük, mit engedhetnek meg maguknak, milyen rendszeres költségek fizetését tudják vállalni. Ebben a szektorban amelyben a cég tevékenykedik, fontos szempont az is, hogy milyen termékről van szó, ugyanis termék és termék között is nagy különbség lehet, akár a befizetendő költség, akár a kötelezettségek szempontjából is. Ilyen például egy Kötelező Gépjármű Biztosítás (KGFB), amelyet az adott személynek kocsai birtokában kötelező megkötni és befizetni, ezzel szemben pedig lehet akár egy balesetbiztosítás, amely viszont opcionális lehetőség, ugyanis nem kötelező megkötni és vállalni az ezzel járó költségeket, de ajánlott rendelkezni vele, amennyiben az adott személy megteheti.

Az egyes gazdasági változások tehát hatással vannak a cég bevételeire is, hiszen az emberek pénzügyi helyzetének változása befolyásolhatja a szerződések megkötésének darabszámát, amelyek után a bevétel realizálható a cég szempontjából.

Ezek mellett ide sorolandó a hitelkamatok növekedése is, ami a jegybanki alapkamat növekedésével összefüggésben van, ez pedig azt eredményezheti, hogy csökken a hitelt felvevők száma, tehát a cég bevétele ezzel együtt szintén változhat negatív vonatkozásban. Amennyiben pedig csökkennének a hitelkamatok, növekedhetne az emberek hitelek iránti igénye, amely már pozitívan hatna a vállalat bevételi forrására.

Az infláció szintén kiemelt szerepet tölt be a gazdasági környezetben, ugyanis szintén érinti az emberek havi költségeit, ezáltal pedig a szerződéskötési hajlandóságukat, illetve meglévő szerződéseik megtartásának idejét is, amely kihatással van a cég bevételeire. Emellett pedig kiemelendő még az energiaárak és szabályozásuk is, amelyek megemelkedtek az utóbbi időkben, ez pedig szintén hatással van a magánszemélyek pénzügyi helyzetére, ezáltal a szerződéskötésekre és így a cég bevételeire is.

Összeségében tehát a gazdasági környezet változása befolyásoló hatással bír, fontos a gazdasági környezet lekövetése, ismerete ezen a területen.

A társadalmi környezet figyelembevétele is fontos, hiszen eltérő lehet regionálisan is az emberek szerződés-kötési hajlandósága, bizalma az üzletkötő felé, hiszen a falvakban, illetve a városban élő emberek között tapasztalatom alapján különbség figyelhető meg. Ameddig átlagosan nagyobb arányban kötnek több szerződést azok az emberek, akik városban élnek, addig ugyanakkor nagyobb is a bizalom a falvakban élők részéről, hiszen a kisebb közösség jobban ismeri egymást és jobban is adnak egymás véleményére, ajánlására. Valamint jellemzően a falvakban élő emberek jobban preferálják az személyes találkozót, a városban élők pedig általában nyitottabbak akár az online formában történő üzleti beszélgetésre is. A képzettség alakulása is meghatározó lehet, a magánszemélyek döntése terén. A cégnek fontos szerepe van a társadalmi környezetben, ugyanis arra törekszik, hogy a lehető leghatékosabb és az ügyfelek számára a legjobb konstrukciót tudja biztosítani, hogy jó feltételekkel minél olcsóbb szolgáltatást tudjon nyújtani.

A politikai és jogi környezet éppúgy fontos, mint az előzők és összefüggésben is van velük. A törvényhozás szintén nagy befolyásoló tényező, mind a cég, mind pedig az emberek szempontjából. Ide tartoznak többek között a különböző állami támogatások, mint például a babaváró kölcsön, családi otthonteremtési kedvezmény (továbbiakban CSOK) , CSOK Plusz, első házasság kedvezménye, otthonfelújítási támogatás (előző évig). Ezeken felül ide tartozik, hogy a legtöbb rendszeres megtakarítás esetében növekedett a kamatadó mértéke is, a korábbi 15%-ról 28%-ra emelkedett. Valamint ide sorolható még az is, hogy a lakásbiztosítási szerződés után járó üzletkötői jutalékot csökkentették a lakásbiztosítási díjak optimalizálása érdekében (minősített fogyasztóbarát otthonbiztosítások-MFO). Ezeken felül pedig még meg szeretném említeni a márciusi lakásbiztosítási kampányt is, amely arról szólt, hogy évforduló mentesen áttudták dolgozni az ügyfelek a saját lakásbiztosításaikat, amely egyedülálló volt Magyarország történetében.

Ezekon felül kiemelendők még azok a tényezők is, amelyek befolyásolják a gyakorlati hely működését és a különleges események kategóriájába sorolhatók. Ide tartozik a COVID-19 járvány, amelynek hatására indultak be az online üzleti találkozók a távolságtartás és a prevenció céljából, valamint ide tartozik még az orosz-ukrán konfliktus is, amely közvetve hatott a cégre, hiszen a konfliktusnak köszönhetően növekedtek az energiaárak, valamint az infláció mértéke is, amelyek befolyásolhatják a szerződés-kötések mértékét és ezáltal pedig a cég bevételeit. A benzin árak emelkedése pedig olyan vonatkozásban érintette a gyakorlóléteget, hogy szintén növekedtek az online elemzések, hiszen így költséghatékonyabb a cég és a magánszemélyek szempontjából is egyaránt. Végül pedig amit

még fontosnak tartok kiemelni, az a 25 év alattiak személyi jövedelemadó (SZJA) mentessége, amely pedig pozitívan hatott a szerződésekre és ezáltal a cégre is, ugyanis több pénzt kereshetnek a fiatalok, amelyeknek egy részét be is tudnak fektetni megtakarítás formájában, valamint az egyéb szerződések fenntartása, kifizetése is kevésbé jelent számukra gondot.

2.2 Horváth Solutions Kft. cég bemutatása, elemzése

2.2.1. Elhelyezkedése

Ez a cég Észak-Magyarországon, Heves vármegyében azon belül is a Mátra lábánál található Gyöngyös városában helyezkedik el. Azon is belül pedig, a város szívében az úgynevezett „belváros” téren található. Az iroda elhelyezkedése frekventált, amely nagyon jó lehetőséget ad az ügyfelek fogadására, személyes találkozók lebonyolítására. Azon felül, hogy hol található, a belső elrendezése is praktikus, ugyanis található 2 fő rész, ahol az egyik ügyfélfogadásra kialakított, a másikban pedig találhatók a különböző irodai eszközök, mint pl.: laptop, nyomtató, fénymásoló, szerződések tematikusan. Ezen felül található egy mosdó és egy konyha is, ahol lehetőség van az étkezések lebonyolítására, kávé főzésre, kisebb víz automata használatára is.

2.2.2. Rövid története

A cég teljes neve a Horváth Solutions Pénzügyi Tanácsadó és Korlátolt Felelőségű Társaság, rövidítve pedig a Horváth Solutions Kft. nevet viseli. A cégvezető elmondása szerint a cég neve tükrözi a cég küldetését, amely az, hogy a lehető legtöbb családnak eljuthasson és ezáltal valódi, kézzel fogható anyagi előnyökhöz juttassa őket. A cég 2020-ban lett alapítva, és székhelye Gyöngyösön a Bugát Pál téren található. Fő tevékenysége az Üzletviteli, egyéb vezetési tanácsadás, melléktevékenységei pedig a következők: Biztosítási ügynöki, brókeri tevékenység; Egyéb pénzügyi kiegészítő tevékenység; Reklámügynöki tevékenység; Összetett adminisztratív szolgáltatás. A cég tulajdonosi szerkezetét tekintve 1 tulajdonos van, Horváth Krisztián Kálmán, aki egyben a cég ügyvezetője is. Ebből adódóan a cég szerkezeti felépítése egyszerűnek mondható, ugyanis egyszemélyben lát el minden feladatot a cégen belül.

2.2.3. Cég tevékenységei termékek és szolgáltatások bemutatása

A cég fő profiljához hozzátartozik, hogy független és a pénzpiacon megtalálható pénzügyi termékeket közvetíti magánszemélyeknek és vállalatoknak egyaránt. A függetlenséget azért szeretném kiemelni mert így, érdekeltség nélkül tud objektíven vagyoni tanácsokat adni, ami a cég nevét is tükrözi. A pénzügyi területek, amellyel a cég foglalkozik a következők. Elsőként szeretném említeni a banki termékeket, amelyek közé tartozik folyószámlanyitás, hitelek

felvétele (személyi kölcsön, jelzálog hitel, szabadfelhasználású jelzálog hitel, vállalati hitelek és támogatások), illetve hitelkiváltás lehetősége. A másik nagy terület, amivel a cég foglalkozik a biztosítói terület, ebbe pedig beletartozik a balesetbiztosítás, lakásbiztosítás, kötelező gépjármű felelősségbiztosítás, életbiztosítás, egészségpénztári biztosítás. Következő terület az állami támogatások, amelyekbe tartozik a babaváró hitel, CSOK, CSOK Plusz, első házaskedvezménye, otthonfelújítási támogatás (előző évig). Befektetések, ezen belül a különböző havi szintű megtakarítások és egyösszegű befektetések. A pénztárak közé sorolandó az egészség- és önszegélyező pénztár, valamint a lakástakarékpénztárak. Végezetül pedig kiemelendő még egy utolsó terület, amely a nyugdíj témáját fedi le, ebbe tartozhat a nyugdíjelőtakarékossági számla (NYESZ), önkéntes nyugdíjpénztár, nyugdíjbiztosítás.

Fontos kiemelni a cég esetében, hogy nincs saját terméke, hanem a pénzpiacon megtalálható pénzügyi termékeket közvetíti személyre szabottan. Valamint emellett pedig teljesen díjmentesek a szolgáltatások, ugyanis a pénzintézetek fizetik ki a céget a jól elvégzett munkáért cserébe.

Az ügyfélkiszolgálás menete a következő. Első körben szeretném megemlíteni, hogy ajánlások útján tevékenykedik a cég és nem hideghívások által. Ebből adódóan az első lépés két részből állhat, az egyik rész tulajdonképp lehet, hogy egy ügyfél keresi fel a vállalatot az ismerősétől hallott pozitív megelégedés következtében, vagy pedig a cég keresi fel az ügyfeleket az elégedett emberek ajánlásai alapján. A telefonbeszélgetés közben történik az időpont egyeztetés, amely mindkét fél részéről megfelelő. Ezt követi egy személyes találkozó vagy pedig egy online üzleti beszélgetés a korábban megbeszélt időpontban. A találkozó formája a megbeszéléstől függ, hogy az adott ügyfélnek mi lenne a praktikusabb, komfortosabb, szimpatikusabb, valamint attól is függhet, hogy az adott személy milyen régióban lakik, tehát megvalósítható-e a személyes találkozó. Az üzleti beszélgetés, akár milyen formában történik, úgy néz ki, hogy egy kötetlen beszélgetés keretein belül megbeszélésre kerül, hogy honnan értesült a cégről, milyen elképzelései, igényei, lehetőségei vannak az ügyfélnek. Ez a folyamat az „elemzés” nevet viseli, amely körülbelül 1-1,5 órát vesz igénybe. Kiemelten fontos ez a rész, hiszen minden az ügyfélre szabottan kerül kidolgozásra. Ezt követi egy úgynevezett „kiértékelés” a cég részéről, ahol elkészül a személyre szabott pénzügyi tervezet az elemzés alapján. A tervezet nem csak a tanácsadó szakmai tudása alapján készül el, hanem modern informatikai háttér segítségével. Miután elkészült a tervezet, az ügyféllel történik egy újabb időpont egyeztetés, majd pedig a megbeszélt időpontban történik a „tanácsadás”, tehát a korábban megbeszélt ügyfél igényeknek megfelelő pénzügyi tervezet megismertetése. Ez a

folyamat abból áll, hogy a törvényi előírásoknak megfelelően legalább 3 versengő partnert ismertet a cég, amelyből az ügyfél saját lehetőségeit figyelembe véve kitudja választani a szimpatikus ajánlatot, amennyiben megszeretné kötni az adott szerződést. Végül pedig az ügyfélkiszolgálás lezárul az igényeknek megfelelően szerződéskötéssel vagy anélkül. A cég sajátosságai közé tartozik még, hogy van egy úgynevezett „szervíz szolgáltatás” is, amely annyit jelent, hogy az ügyfél is bármikor felhívhatja a tanácsadót bármi kérdése, kérése van és akár telefonon, akár egy újabb találkozó keretein belül sor kerül ezek kielégítésre, valamint a cég is időnként felhívja az ügyfeleket a kapcsolattartás érdekében.

Ezek mellett pedig szolgáltatások közé tartozik még az ügyfelek lehető legjobban történő tehermentesítése, ide sorolandó többek között a kárbejelentés, szerződésmódosítás igény esetén, adatok kitöltése, hogy az ügyfélnek csak aláírni kelljen, egyéni problémákra egyéni megoldások javaslata.

2.3. Szakirodalom

2.3.1. Pénzügyi kultúra, tudatosság

A pénzügyi kultúrának több meghatározása is van. Többek között ide tartozik a pénzügyi szolgáltatások ismerete, ide sorolható a pénz kezelésének képessége. Kiemelendő még a megfelelő kommunikáció a pénzügyi elképzelésekről, meg kell tudni fogalmazni és határozni ezeket a koncepciókat. Ezekből következik a személyes pénzügyek kezelése, amely magába foglalja többek között a saját pénzállomány felhasználását, valamint a pénzügyi kötelezettségek megfelelő teljesítését. Ide szorosan kapcsolódik a pénzügyi döntéshozatal is, miszerint mérlegelésre kerülnek az előnyök és a hátrányok is a különböző döntések során. Végezetül pedig a pénzügyi kultúrához, tudatossághoz tartozik még a jövőre vonatkozó anyagi felkészültség is például megtakarítás formájában. (Dr. Kovács, Dr. Révész, & Ország, 2015)

2.3.2. Biztosítás fogalma, működése, fontossága

A biztosítás azt a célt szolgálja, hogy amennyiben egy nem várt esemény történik, akár az emberrel, akár lakással, vagy vagyontárggyal anyagi segítséget tud nyújtani. Azonban fontos kiemelni azt is, hogy csak abban az esetben érvényes, ha valóban egy nem várt esemény következtében történik a káresemény. A biztosítások tartalmaznak egy leírást, táblázatot arra, hogy milyen eseménynél és mekkora összeget fizet ki annak bekövetkezésekor. Ez a szerződésmegkötés idejétől, kockázatban állás időpontjától vállalt kockázat a biztosító részéről, amelyet anyagi támogatással fedez, egy biztosítási díj ellenében. Maga a biztosítások története régire nyúlik vissza, ugyanis már az ókorban is volt, csak más formában. Abban az időben a

rabszolgatartók tettek félre, annak érdekében, hogy amennyiben egy rabszolga megszökne a félretett pénzből lehessen pótolni a veszteségeket. A biztosítók is díjtartalékot képeznek, amelyből kitudják fizetni az esetleges károkat. (Társaság, 2023.)

A biztosításkötésnek több előnye is van, ide tartozik többek között, hogy a kiszámíthatatlan helyzetekben segít, valamint ebből adódóan nyugalmat és valamilyen szintű biztonságot is adhatnak. (Társaság, 2023.)

A főbb biztosítások közé tartozik többek között a casco, lakásbiztosítás, balesetbiztosítás, utasbiztosítás. (Társaság, 2023.)

A biztosítás résztvevői a biztosító, aki kockázatot vállal és káresemény esetén ő fizet a károsult félnek. A biztosított, aki a szerződést megkötí és akinek a biztosítás jellegétől függően például akár az életével, vagyontárgyával kapcsolatban fedezetet nyújthat a biztosító. Vannak más esetek is, ahol a biztosító nem magának a biztosítottnak fizet, ilyen például egy életbiztosítás, ahol a kedvezményezett kapja a szerződésben meghatározott összeget, vagy ilyen a kötelező gépjármű és felelősség biztosítás is, ahol a károsult kapja az összeget, nem pedig az, aki okozta a kárt. Valamint a résztvevők közé tartozik még a biztosítást kötő személy is, aki a szerződést tovább terjeszti, és ezt követően vagy elfogadás vagy elutasítás történik a biztosító részéről. Illetve még résztvevő lehet egy közvetítő személy is, aki az ügyfél kérésére elkészíti az ajánlatot az igényeknek megfelelően és beküldi a biztosító számára, aki ebben az esetben is vagy elfogadja azt vagy pedig elutasítja. (Társaság, 2023.)

2.3.3.Kockázat

A kockázat, mint fogalom és mint jelenség is szorosan kapcsolódik a biztosítókhoz és a biztosításokhoz is. A biztosítókhoz azért kapcsolódik szervesen, mert kockázatot vállalnak egy a jövőben esetlegesen bekövetkező eseményre, ezzel szemben a biztosítás megkötésével pedig az adott személy készül fel az esetleges események bekövetkezésének kockázatára. Két nagy csoportot különböztethetünk meg, az egyik az objektív tényezők, amelyek közé tartoznak többek között a különböző természeti, gazdasági körülmények amelyek az érintett nélkül befolyásolják a kár nagyságát pl.: időjárás. A másik csak csoport pedig a szubjektív tényezők, amelyre az jellemző, hogy az adott személyek viselkedése befolyásolja a kár mértékét, eseményét. (Parádi-Dolgos, 2019)

A kockázatkezelésnek pedig több módját különböztethetünk meg. Fontos a kockázatkerülés, tehát ha valami kockázatosnak bizonyul azt ki kell hagyni, el kell kerülni. A másik fontos módja a kár megelőzése, abban az esetben ha tehetünk annak érdekében, hogy egy kár ne következzen

be, meg kell tenni a szükséges lépéseket pl.: tűzvédelmi szabályok betartása. Harmadik ilyen módszer pedig az önbiztosítás, tehát az esetleges kockázatokra való felkészülés érdekében érdemes tartalékot képezni vagy pedig az intézményes lehetőségek közül a biztosító társaságot, azon belül pedig biztosítást választani, kötni. (Parádi-Dolgos, 2019)

2.3.4. Üzleti bankok tevékenysége és fogalma

A bankok tevékenységei közé tartozik, hogy betéteket gyűjt és ezzel együtt pénzt is kölcsönöz és kifizetéseket is teljesít. A bank szorosan összefügg a gazdasággal, amiből következik a neve is. Azért, hogy biztonságosan működjenek a banki tevékenységek olyan intézmények felelnek, mint a Magyar Nemzeti Bank (MNB), Pénzügyi Szervezetek Állami Felügyelete. A banki tevékenységek csoportosítva vannak, amelyek a következők. Vannak hitelügyletek, amelybe a különböző hitel konstrukciók tartoznak bele, többek között hitel nyújtás, értékpapír vásárlás. Betétügyletek, amelyek közé sorolandó például a betétgyűjtés, saját értékpapír kibocsátás. Illetve ezek mellett fontos a fizetési forgalom lebonyolítása is, ide tartozik a bérek kiutalása, áramszolgáltatók irányára a számlák kifizetése az ügyfelek által meghatározott módon. A pénzforgalom lehet akár készpénzes, de elektronikus is, amennyiben az adott banknál van az ügyfélnek egy számlája. Ezek mellett pedig vannak egyéb banki szolgáltatások is, ide tartoznak többek között a pénzváltások, pénzügyi tanácsadások, lízingek, biztosítások. (titkársága, 2020)

2.3.5. Állami támogatások meghatározása és napjaikban lévő nagyobb támogatások

Az állami támogatások egyfajta motivációként is működnek, ugyanis ezt a döntéshozók már régen felismerték, hogy ösztönzőleg tud hatni az emberekre. Kiemelten fontos a gazdaságfejlesztés, amelynek egyik eszköze a szabályozás, amely befolyásolja a gazdaság résztvevőinek cselekedeteit. Az állami támogatások általában valamilyen célt szolgálnak, mint például szociális vagy gazdasági elhatározás is lehetséges, amelyek azzal valósulhatnak meg, hogy az állam ösztönözi a piaci szereplőket, olyan tevékenységekre, amelyeket maguktól nem valószínű, hogy megtennének motiváció nélkül. (Péter, 2018) Napjainkban a legfontosabb állami támogatások a következők. Az egyik kiemelkedő a Babaváró Hitel, amelyet ugyan 2019-ben vezetett be az állam, de több alkalommal lett már hosszabbítva a lejárat dátuma, ugyanis sokan éltek és sokan is szerettek volna élni ezzel a lehetőséggel. Ez egy összetettebb konstrukció, ugyanis 2 részből áll, az egyik része egy gyermekvállalási támogatás a másik része pedig a kamatmentes hitel. Egyedülálló a piacon, ugyanis nemcsak kamatmentes, hanem csökkenthető is a tőketartozás a gyermekvállalással arányosan, egészen addig, hogy a teljes összeget elengedheti a bank. (K&H, 2024)

Emellett pedig ami még kiemelendő ezen a területen az a CSOK, CSOK Plusz és a Falusi CSOK. A sima CSOK-ot 2015-ben vezették be és sikertörténetnek mondható, ugyanis családok százezrei éltek a lehetőséggel. Ez a fajta támogatási forma 2024-től alapjaiban változik, azonban a 2019-ben bevezetett Falusi CSOK továbbra is változatlanul megmarad. A CSOK Plusz pedig idén januártól került bevezetésre. Ezen a támogatások hasonlóak a babaváró támogatáshoz, abból a szempontból, hogy akkor vehetők igénybe ha az adott család vállal gyermeket vagy van meglévő gyermek. (K&H, 2024)

2.3.6. Befektetések, megtakarítások fogalma

A befektetések az emberek bevételeinek, jövedelmeinek azon meghatározott része, amelyet nem költenek el, hanem helyette félrerakják, befektetik. A befektetés általában hosszabb távon működik, az emberek igényeihez igazítottan egy meghatározott összeggel, amelyek a későbbi célokat szolgálják majd. A befektetések közé tartozik többek között a bankbetét, részvény, kötvény. A megtakarítások között is több fajta van, ilyen például a klasszikus lekötött betét, tartós befektetési számla (TBSZ). Illetve vannak egyéb megtakarítási típusok is, mint például a babakötvény. (Bank, 2021)

2.3.7. Nyugdíjjal kapcsolatos szerződések

A nyugdíjas évekről már fiatal korban is fontos és szükséges gondoskodni, szerződés tekintetében ennek 3 formája lehetséges. Az egyik ilyen a nyugdíj-előtakarékossági számla (NYESZ), emellett lehetőség van még az önkéntes nyugdíjpénztár elindítására és nyugdíjbiztosításra is. A nyugdíjpénztáron belül is lehet önkéntes kölcsönös biztosítópénztár vagy pedig a nyugdíjpénztár. A nyugdíj-előtakarékossági számlával kapcsolatban fontos kiemelni, hogy rugalmas befektetési lehetőséget kínál, azonban éppen ezért fontos a szakértelem és a folyamatos figyelése, ugyanis össze kell állítani egy nyugdíjcélú befektetési portfóliót. A nyugdíjbiztosítás pedig, amelyet a neve is tükröz egy biztosítás, amelynek két fajtáját különböztetjük meg, az egyik az életbiztosítási szerződés, amely kifejezetten nyugdíj célra jön létre, a másik pedig a befektetési egységekhez kötött életbiztosítás. (Bank, 2021)

2.3.8. Független pénzügyi tanácsadó

A pénzügyi tanácsadó az az ember, aki az ügyfelekkel áll kapcsolatban és segít is nekik a saját pénzügyeik kezelésében. Ez a kifejezés azonban elég sokrétű és több tevékenység tanácsadója is ide köthető. Ilyen többek között a pénzügyi tervező, biztosítás közvetítő személy, tanácsadó, üzletkötő. (Kriszta, 2021)

A független pénzügyi tanácsadó azonban eltérő a hagyományos pénzügyi tanácsadótól. Abban különböznek egymástól mind a kifejezés, mind pedig a valódi tevékenység, hogy a független pénzügyi tanácsadó találkozik az adott ügyféllel, akivel készít egy elemzést, tehát felméri az adott személy pénzügyi helyzetét majd ezt követően kidolgoz személyre szabottan egy pénzügyi tervezetet. Attól lesz személyre szabott, hogy a független tanácsadó a beszélgetés alkalmával figyelembe veszi az adott személy jövedelmét, esetleges adósságát és akár a befektetéseit is. A pénzügyi tanácsadó feleadata az, hogy a felmért helyzetet követően elmondja, hogy milyen lehetőségei vannak az adott személynek és mi érdemes és mi nem érdemes számára. A független szó pedig azt jelenti, hogy nem egy adott szervnél tevékenykedik és annak megfelelő termékeket értékesít, hanem részrehajlás nélkül tud adni pénzügyi tanácsokat. (Kriszta, 2021)

Amennyiben egyéni pénzügyi tanácsadóval rendelkezik valaki, annak számos előnye és két hátránya lehetséges. Az előnyök közé tartozik, hogy van hozzáférésük a szakértelemhez, az adott személy ezzel rengeteg időt takaríthat meg, ugyanis a tanácsadó gyűjti össze a lehetőségeket. Emellett pedig az egyik legnagyobb előnye pedig a személyre szabott tanácsadás, amely az ügyfél helyzetét megvizsgálva a lehetőségeket alapul véve megy végbe. A hátrányok közé pedig tartozhat a költség, ugyanis vannak olyan pénzügyi tanácsadók, akiket az ügyfél fizet meg, nem pedig az adott intézmény ahova az ügyfelet közvetíti, valamint hátrányként aposztrofálható még, hogy nem egyszerű megtalálni a megfelelő tanácsadót, aki szimpatikus, megbízható, megfelelő szakértelemmel rendelkezik. (Kriszta, 2021)

2.3.9. Miért van szükség a bizalomépítésre és mi a bizalom?

Az információk nagy része zúdul az emberekre nap, mint nap, olyan mennyiségben, amit már nem feltétlenül képes megemésztetni az emberi agy. Ebből pedig az következik, hogy az emberek már nem tájékoztatásra vágnak és egyben várnak, hanem sokkal inkább a megszűrt, biztos hozzáértésre. Azonban ahhoz, hogy ne nekünk kelljen az információkat csoportosítani, feldolgozni elengedhetetlen az, hogy valakiben bízzon az ember, aki az adott témában járatos. (Szőke, 2018)

A személyes értékesítés szerves része és alappillére is egyben a bizalom kialakítása, felépítése. A személyes tanácsadók szerepe azért is fontos, mert az adott ügyfeleknek sok esetben több és akár egymásnak ellentmondásos információja van, amelyek között szeretne eligazodni és jó döntést hozni. Abban az esetben, ha valakiben bíznak az emberek azt azért teszik, mert úgy ítélik meg, hogy nagyobb a másik személy szakkompetenciája, tudása az adott témában, mint esetlegesen a sajátja, így mer bízni a kapott információkban. (Szőke, 2018)

2.3.10. Hitelesség

A hitelesség szorosan kapcsolódik a bizalomhoz, ugyanis maga a hitelesség a megbízhatóságból és a tapasztalatból következik. A kettő között azonban van különbség, ugyanis a hitelességet az emberek az első benyomásból is megítélik, ezzel szemben a szakmai tudás bizonyításához és elismeréséhez időre van szükség. Ugyanakkor a személyes pénzügyi tanácsadó egyik legfontosabb ismérve a hitelesség, éppen ezért nagyon fontos. (Szőke, 2018)

2.3.11. Személyes és az online találkozó előnyei és hátrányai

A személyes találkozóknak és az online találkozóknak is több előnye és hátránya van, amelyek a következők. A személyes találkozó előnyei közé tartozik többek között, hogy van lehetősége a két félnek megismerni egymást, ami segíti a bizalom kialakulását. Ezzel szorosan kapcsolódik az is, hogy a személyes találkozóknak van egy egyfajta „varázsa”, hiszen szimpátia is kialakulhat vele, amely segíti a későbbi együttműködést, valamint hosszabbtávú kapcsolatok kialakításához is ideálisabb, mint az online találkozó. Ugyanakkor vannak hátrányai is, mint akár az, hogy időigényes, ugyanis sokkal több idő mindkét fél részéről az, hogy elmennek az adott előre megbeszélt helyre, valamint ezzel csökken szintén mind a két fél részéről a „szabad idő” pláne, ha nem ismerős a hely, ahol a találkozó megvalósul. Ide tartozik még, hogy költséges is, akár az utazás részét tekintve, akár azt, hogy egy kávézó vagy cukrászda esetén nagy valószínűséggel fogyasztás is történik. Kevésbé komfortos, mintha otthonról vesz részt egy találkozón az ember és a találkozó lemondása esetén akár egy betegség miatt sem megy el fölösleges idő a hazaúttal. (Szűcs, 2020)

Ezzel szemben az online találkozó kevésbé lehet produktív a szimpátia és a bizalom kialakulását is nehezíti, ugyanakkor költség és egyben időhatékonyabb is. (Szűcs, 2020)

3.Kutatási rész

3.1. Problémafelvetés

Mennyire jellemző a pénzügyi tudatosság az emberekre?

Kutatásomban erre a kérdésre szeretnék választ kapni. A kérdőívemet úgy készítettem el, hogy az mindenki számára kitölthető legyen, ne csak egy adott foglalkozású vagy életkorú emberek számára. Célom az volt, hogy egy pontosabb, átfogóbb képet kapjak a témában. A kérdőívemben található kvantitatív és kvalitatív kérdés is, amely segít abban, hogy még átfogóbb képet kapjak az adott témában a kitöltő emberek gondolkodása alapján. Szeretném megtudni, hogy a kitöltőknek mit jelent a pénzügyi tudatosság, saját gondolataikat megfogalmazva, illetve akik rendszeresen felülvizsgálják a pénzügyeiket milyen időközönként teszik ezt. Szeretném azt is felmérni, hogy milyen módon tájékozódnak a pénzügyeikkel kapcsolatban a kitöltők, illetve mi alapján választanak bankot és,- vagy biztosítót. Valamint a gyakorlati szakmai helyemből kiindulva szeretném azt is vizsgálni, hogy azok az emberek, akik kitöltik fontosnak tartják-e, hogy legyen egy személyes tanácsadójuk vagy sem, illetve, hogy rendelkeznek-e vele. Ezekre a kérdésekre adott válaszok úgy gondolom, hogy segítenek majd abban, hogy megértsem, hogy a kitöltők hogyan gondolkoznak.

Úgy gondolom, hogy ez egy fontos téma, hiszen több pénzügyi termék is van a piacon, amelyekből párral rendelkeznek is az emberek, de a szakmai gyakorlatom alatt a tapasztalatom inkább az volt, hogy az emberek a tanácsadás előtt nem feltétlen tudták, hogy mi és miért szükséges, milyen feltételek és lehetőségeik vannak annak érdekében, hogy a számukra lehető legjobb konstrukciót találják meg. Valamint azért is fontosnak találom mert a mai gazdasági helyzetet vizsgálva, mint például az inflációt amely összefügg a háborús helyzettel vagy az energiaárak növekedésével az mondható el, hogy növekedik/ növekedett a magánszemélyek és a vállalatok költségei is. Éppen ezért előnyt jelent, ha a pénzügyi területen az emberek tudatosak, hiszen akkor saját kiadásait optimalizálhatják anélkül, hogy ez negatívan érintené őket a szerződéseik szolgáltatásának tekintetében.

3.2. Hipotézisek

1. Feltételezem, hogy a legtöbb ember a pénzügyi dolgokról az internetről tájékozódik.
2. Feltételezem, hogy fontos az emberek számára, hogy legyen egy személyes tanácsadójuk, akit ismernek, akiben bízhatnak.
3. Feltételezem, hogy az emberek az alapján választják a bankot, ahol szerződést kötnek, hogy melyik a legnagyobb.
4. Feltételezem, hogy az emberek nem szokták felülvizsgálni a pénzügyi termékeiket vagy legalábbis nem rendszeresen.

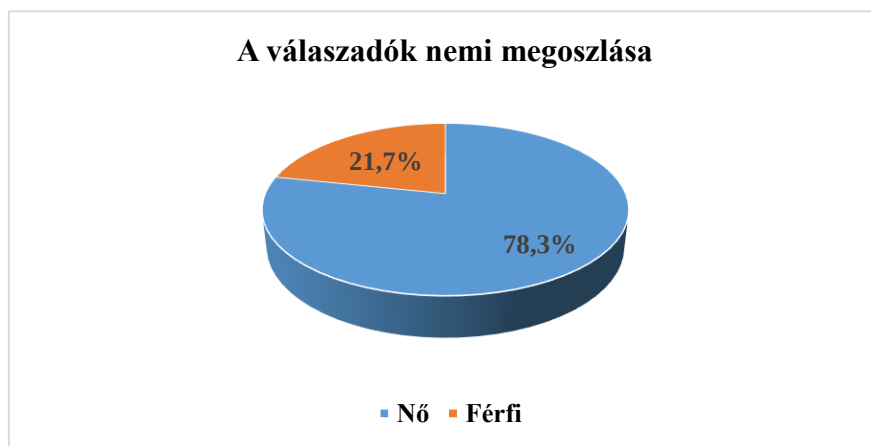
3.3. Vizsgálati módszer

Vizsgálati módszernek a kérdőíves módszert választottam. Pontosabb képet szerettem volna kapni, hogy a kitöltők mit gondolnak a pénzügyi tudatosságról. A **kérdőívemet** online felületen szerkesztettem, 14 db kérdésből áll és online közösségi felületen osztottam meg, abból a célból, hogy bárki kitölthesse. Április 8-tól Április 16-ig volt kint, ez alatt az idő alatt pedig elérte a 60 db kitöltést. Az első 3 kérdésem, mintavizsgálat céljából íródott, amik alapján be is mutatom a mintámat, ezek pedig a nemre, az életkorra, lakhelyre vonatkoznak, valamint a többi kérdés pedig a pénzügyi tudatosság témakörében íródott. Ezen belül fontosnak tartottam felmérni, hogy az emberek hogyan tájékozódnak a pénzügyeikkel kapcsolatban, valamint, hogy hogyan választanak bankot és,-vagy biztosító társaságot. Ezeket a kérdéseket azért fogalmaztam meg, mert véleményem szerint ennek a három kérdésnek a válaszából is következtethető az emberek átlagos pénzügyi tudatossága. Ezek után szerettem volna a szakmai gyakorlólóhelyemből kiindulva arra is kitérni, hogy a kitöltőknek fontos-e, hogy legyen egy személyes tanácsadójuk vagy sem, illetve, amennyiben fontos, rendelkeznek-e vele. Ezek mellett az a véleményem, hogy fontos eleme a pénzügyi tudatosságnak az is, hogy az emberek szokták-e időnként felülvizsgálni a meglévő termékeiket és ha igen, milyen gyakorisággal teszik azt. A pénzügyi tudatosság úgy gondolom, hogy egy relatív és egyben szubjektív kérdés, hiszen mindenkinek mást jelenthet, éppen ezért tettem fel ezt a kérdést is nyílt kérdésként, hogy átfogóbb képet kapjak arról, hogy hogyan vélekednek saját véleményeiket kifejtve a kitöltők. Végül pedig szerettem volna azt is megtudni, hogy az emberek mely pénzügyi termékeket tartanak fontosnak a felsoroltak közül és ezekből melyekkel rendelkeznek ők is. A beérkező adatokat végül egyesével a kérdések és a válaszok együttes vizsgálatával dolgoztam fel, elsősorban a válaszokra érkezett százalékos arányok és a szöveges válaszok figyelembevételével. A egyes számú mellékletben tekinthető meg a kérdőívem kérdései és a válaszlehetőségek is.

3.4. Vizsgálati minta

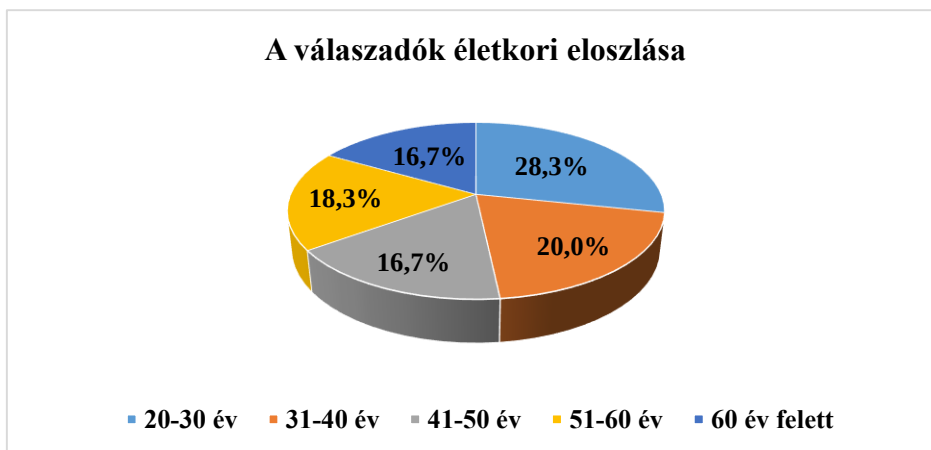
A kérdőívet úgy hoztam létre, hogy a válaszadók teljes mértékben anonimek maradjanak. A kérdéseket úgy építettem fel, hogy a mintavizsgálati kérdésekkel kezdve, amelyek némi ismertetőt nyújtanak a kitöltőről, egészen a konkrét kutatási témám lényegi kérdéseit sorra véve fogalmaztam meg majd pedig jegyeztem le az online felületre. Ez a kérdőív egyben kvalitatív és kvantitatív is, ugyanis tartalmaz olyan kérdéseket is, amelyeket lehet számszerűsíteni is, valamint olyanokat is, amelyeknél saját véleményüket, érzésüket írhatták le. A 14 kérdésből 13 darab diagramokkal is elemezhető és 1 pedig saját szubjektív véleményen alapszik.

Az 1. kérdésem a nemek eloszlására vonatkozott, bárki kitölthette a kérdőívet, így tehát nők és férfiak is egyaránt. A nők hajlandósága nagyobb a kérdőívek kitöltése kapcsán, amit az ábra is jól tükröz, ugyanis a kitöltők 78,3 %-a nő volt (47), míg ezzel szemben 21,7 %-a férfi (13).



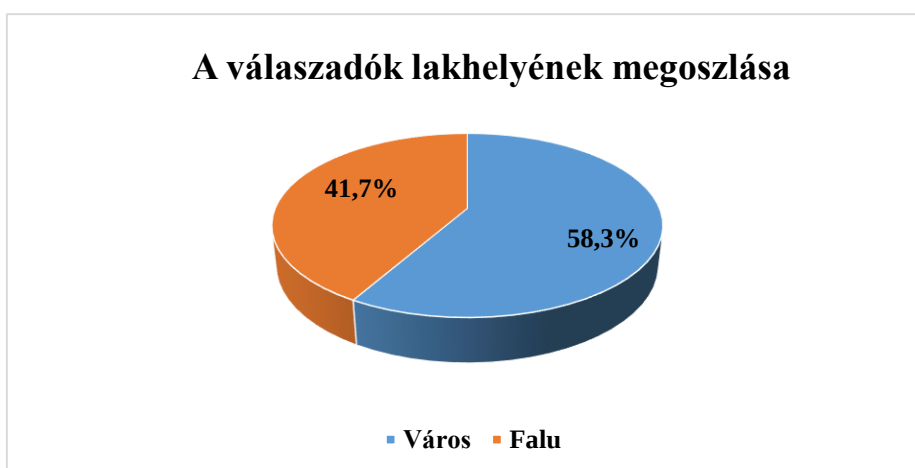
1. ábra: A válaszadók nemi megoszlása (Forrás: Saját készítés)

A második mintavizsgálati kérdésem a minta életkori megoszlásának bemutatására irányult. A 2. ábrán látható, hogy a legszélesebben a 20-30 év közöttiek válaszoltak. Nemcsak a válaszoknál, de már ennél a mintavizsgálati kérdésnél is jól megmutatkozott a válaszadók sokszínűsége, amit szintén jól szemléltet az alábbi grafikon. A legtöbb válasz tehát a 20-30 év közötti kitöltőktől érkezett, a legkevesebb pedig egységesen a 60 év felettiektől, valamint a 41-50 év közöttiektől látható.



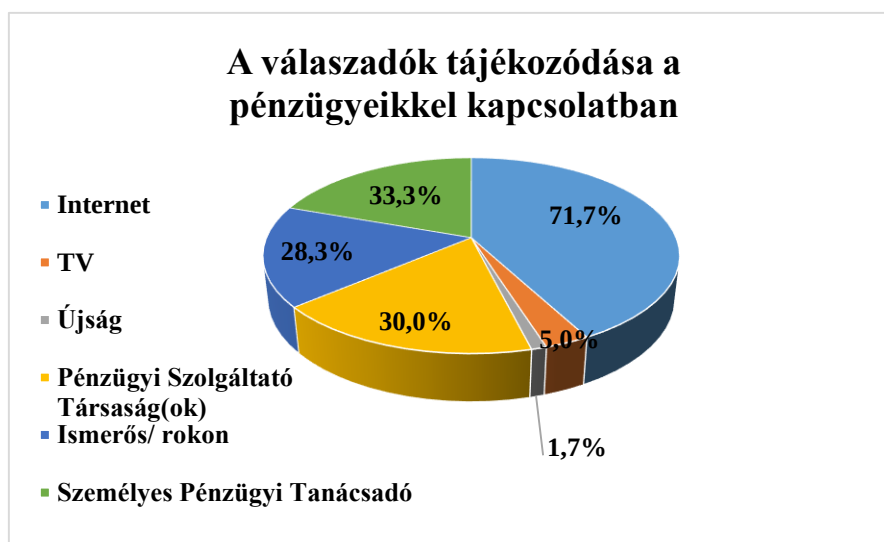
2. ábra: A válaszadók életkori eloszlása (Forrás: Saját készítés)

A 3. mintavizsgálati kérdésében ezen kívül vizsgáltam még alapadatként a lakhelyet, amelynek eredményei a grafikonon is jól értelmezhetők, hogy a válaszadók legnagyobb része (58,3%) városban, még faluban pedig (41,7%) él.



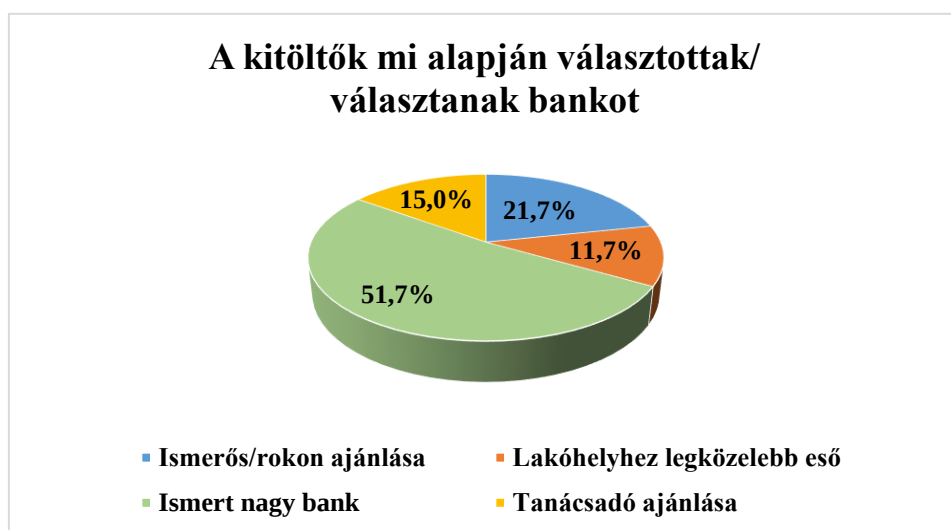
3. ábra: A válaszadók lakhelyének megoszlása (Forrás: Saját készítés)

A 4. ábrán látható adatok már a kutatási kérdések közé tartoznak és az látható rajta, hogy a kitöltők milyen módon tájékozódnak a pénzügyeikkel kapcsolatban. Ez az ábra is jól bemutatja a kitöltők sokszínűségét, amelyet a változó eredményskála is tükröz. Az adatok alapján a kitöltők legnagyobb része 71,7%-a (43 fő) az internetről tájékozódik és legkisebb része pedig 1,7% (1 fő) az újságból. A többi százalékos megoszlás pedig a következőképpen alakult. A válaszadók között 5% (3fő) a TV-ből tájékozódik, 30% (18 fő) Pénzügyi Szolgáltató Társaság(ok) által, 28,3% (17 fő) ismerősök, rokonok segítségével, 33,3% (20 fő) pedig személyes pénzügyi tanácsadó igénybevételével.



4. ábra: A válaszadók tájékozódása a pénzügyeikkel kapcsolatban

Az 5. kérdéssel azt vizsgáltam, hogy a kitöltők mi alapján választanak/ választottak bankot. Ennél az ábránál is megfigyelhető a megoszlás, ugyanakkor kevésbé, mint az előző diagram esetében. A legtöbben azt a választ adták 51,7% (31 fő), hogy azon által, hogy ismert, nagy bank, a második legtöbben 21,7% (13 fő) ismerős, rokon, 15% (9 fő) tanácsadó ajánlásával, a legkevesebben pedig azt jelölték 11,7%-al (7 fő), hogy lakóhelyhez legközelebb eső legyen.



5. ábra: A kitöltők mi alapján választottak/ választanak bankot (Forrás: Saját készítés)

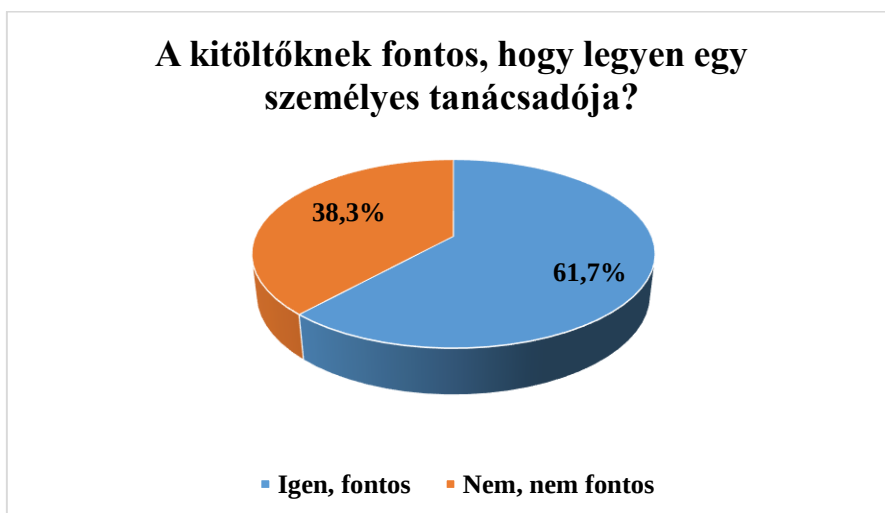
A 6. kérdésem az volt, hogy azon az emberek, akik kitöltik a kérdőívet, hasonlóan az előző kérdéshez, mi alapján választanak biztosítót. A megadott lehetőségek ugyan azok voltak, mint az előző kérdésnél, mégis teljes mértékben máshogy alakultak a százalékos megoszlások. A legtöbben 41,7% (25 fő) azt a választ jelölték, hogy tanácsadó ajánlásával, ezt követte a 38,3% (23 fő) ismerős, rokon ajánlása. A következő az a szempont volt, hogy ismert, nagy biztosító

erre 16,7% (10 fő) ment rá, a legkevesebb százalékot pedig 3,3% (2 fő) pedig a lakóhelyhez legközelebb eső kapta.



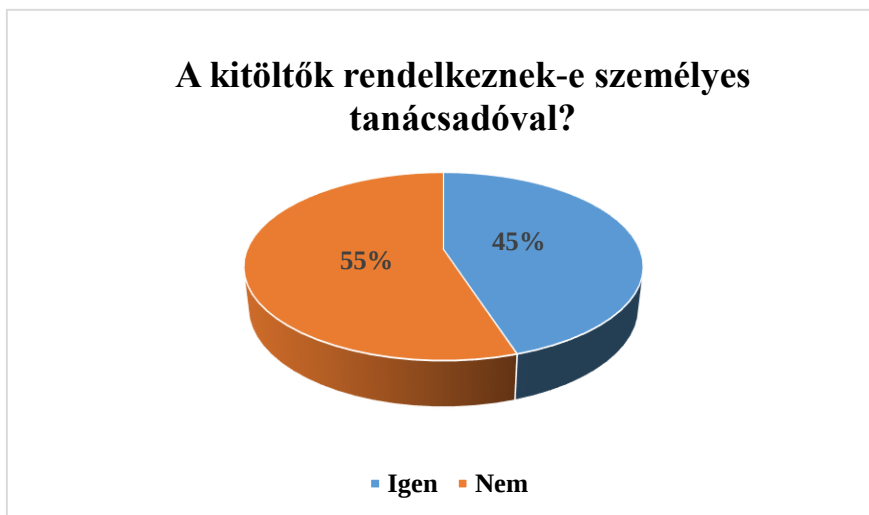
6. ábra: A kitöltők mi alapján választottak/ választanak biztosítót (Forrás: Saját készítés)

A 7. kérdéssel arra kerestem a választ, hogy fontos-e számukra, hogy legyen egy személyes tanácsadójuk. A válaszlehetőségek tekintetében kettő közül lehetett választaniuk. Az egyik lehetőség az volt, hogy „Igen, fontos, mert megnyugvást jelentszámomra, hogy van egy személy, akiben bízok, ismerem.”, valamint a másik lehetőség pedig a következő volt, „Nem, nem fontos, nem gond ha mindig más ügyintézőhöz kerülök az adott bankban vagy biztosítónál.”. A válaszadók 61,7%-a (37 fő) úgy gondolta, hogy fontos, ezzel szemben pedig 38,3% (23 fő) nem találta fontosnak.



7. ábra: A kitöltőknek fontos, hogy legyen egy személyes tanácsadója? (Forrás: Saját készítés)

A 8. kérdésem koherens a 7. kutatási kérdésemmel, ugyanis azon túl, hogy fontosnak találják-e, hogy legyen egy személyes tanácsadójuk, arra is kíváncsi voltam, hogy rendelkeznek-e vele. A válaszadók 55%-a (33 fő) nemleges választ adott, tehát nem rendelkezik egyéni tanácsadóval, ugyanakkor a kitöltők 45%-nak (27 fő) igénybe veszi ezt a szolgáltatást.



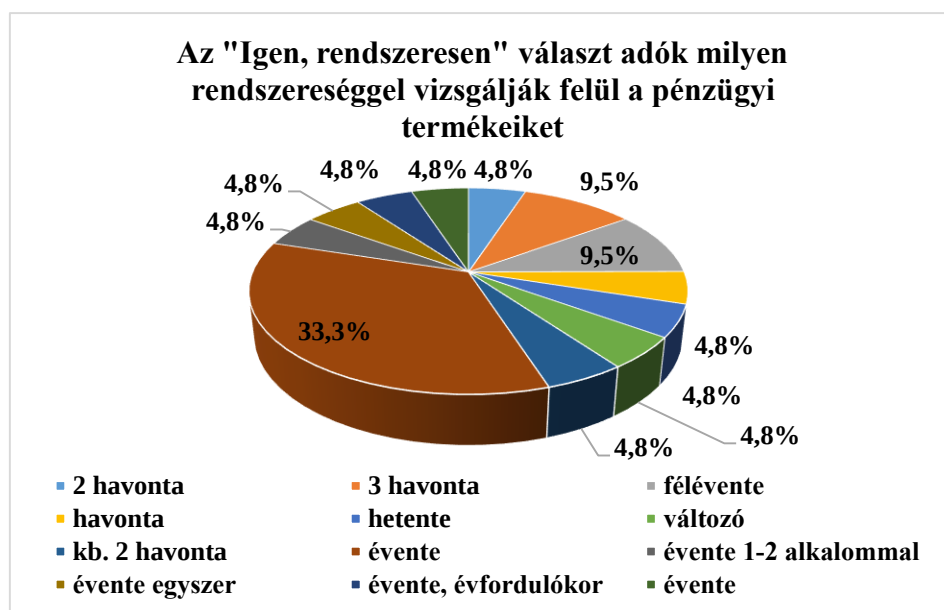
8. ábra: A kitöltők rendelkeznek-e személyes tanácsadóval?

A 9. kérdésre kapott válaszok a diagrammon is jól kiemelkednek, ugyanis viszonylag nagyobb különbségek vannak a válaszok között százalékos megoszlásban. Ez a kérdés arra vonatkozott, hogy a válaszadók felülszokták-e vizsgálni a meglévő pénzügyi termékeiket időnként. A kitöltők 65%-a (39 fő) azt a visszajelzést adta, hogy „igen, de nem rendszeresen”, 26,7% (16 fő) „igen, rendszeresen”, 8,3% (5 fő) pedig „nem, egyáltalán nem szokta”.



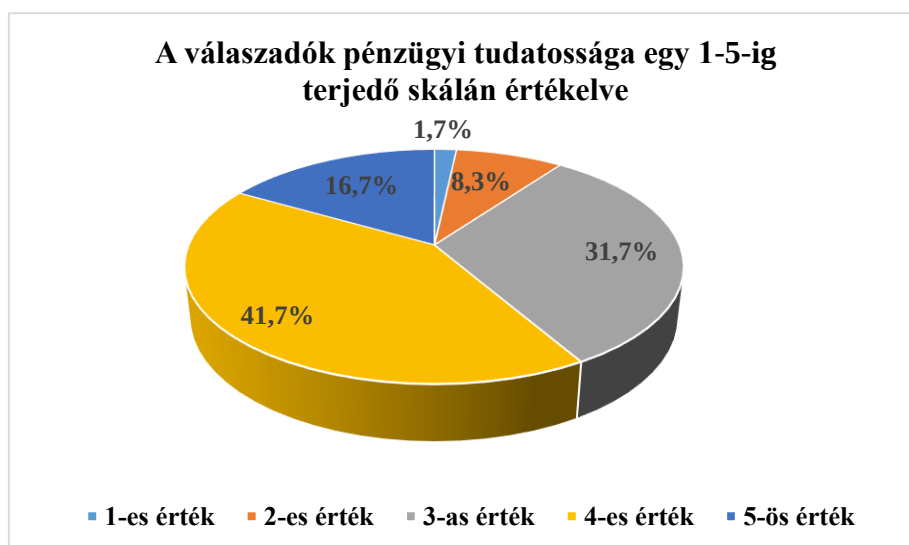
9. ábra: A kitöltők felül szokták-e vizsgálni a pénzügyi termékeiket időnként? (Forrás: Saját készítés)

A 10. kérdés koherens az előző kérdéssel, ugyanis arra vonatkozik, hogy a kitöltők közül, aki azt válaszolta, hogy „igen rendszeresen” azt arra kértem, hogy írja le milyen rendszeresen vizsgálja felül. Erre a kérdésre mivel nem adtam meg opcionális lehetőségeket ezért többfajta szubjektív válasz is érkezett. A legtöbb válasz az „évente” volt, amely a kitöltők 33,3%-át (7 fő) jelent, ezt követően a „félévente” és a „3 havonta” egyaránt 9,5%-ban (2 fő) látható a diagrammon, a következők pedig egységesen mind 4,8%-ot (1 főt) tesznek ki a skálán. Ide tartoznak tehát a „2 havonta”, „havonta”, „hetente”, „változó”, „kb. 2 havonta”, „évente 1-2 alkalommal”, „évente egyszer”, „évente, évfordulók” és végül az „évente”.



10. ábra: Az "Igen, rendszeresen" választ adók milyen rendszerességgel vizsgálják felül a pénzügyi termékeiket (Forrás: Saját készítés)

A 11. kérdésem arra vonatkozott, hogy a kitöltők mennyire tartják magukat tudatosnak és arra kértem őket, hogy ezt jelöljék egy 1-5-ig terjedő skálán, ahol az 1 az „egyáltalán nem” és 5 pedig a „nagyon”. A válaszadók közül 1,7% (1 fő) jelölte az „egyáltalán nem”, tehát az 1-es számot, 8,3% (5 fő) a 2-es értéket, 31,7% (19 fő) a 3-as, tehát a „közepesen” lehetőséget, 41,7% (35 fő) a 4-es lehetőséget és 16,7% (10 fő) az 5-ös számot, tehát a „nagyon”-t. A diagram jól szemlélteti ezeket az értékeket és vizuálisan is tükrözi az egyes értékek százalékos megoszlását. Az is nagyon jól látszik, hogy a válaszadók többsége a 4-es értéket jelölte, tehát bár nem tartják magukat „nagyon” tudatosnak, ugyanakkor saját megítélésük alapján közel állnak hozzá.



11. ábra: A válaszadók pénzügyi tudatosság egy 1-5-ig terjedő skálán értékelve (Forrás: Saját készítés)

A 12. kérdésem egy nyitott kérdés volt, amelyben arra voltam kíváncsi, hogy a kitöltők számára mit jelent a pénzügyi tudatosság. Abból adódóan, hogy nem volt megadva opcionális lehetőség elég sokszínű és valóban szubjektív válaszok születtek. Erre a kérdésemre kapott válaszokat ismertetem a harmadik számú mellékletben. Ezekre példa:

„Előre megtervezett ,közép-és hosszútávú gondoskodás az anyagi háttér biztosításáért.”

„Pénzügyi tanácsadótól, banki szakembertől befektetési tanácsadás, megtakarítások, befektetések szorgalmazása, biztosítások”

„Fontos ,hogy érezzem azt , hogy a pénzem biztonságban tudjam a választott bankban .Emellett a mindennapokban is próbálok tudatosan , meggondoltan vásárolni .Igyekszem arra, hogy takarékoskodjak, legyen tartalék pénzem váratlan helyzetekre.”

„Megfontoltság”

„Tudom mennyit mire költök, beosztom a keveske penzem, ami van. Gyűjtök rövid és hosszútávra is.”

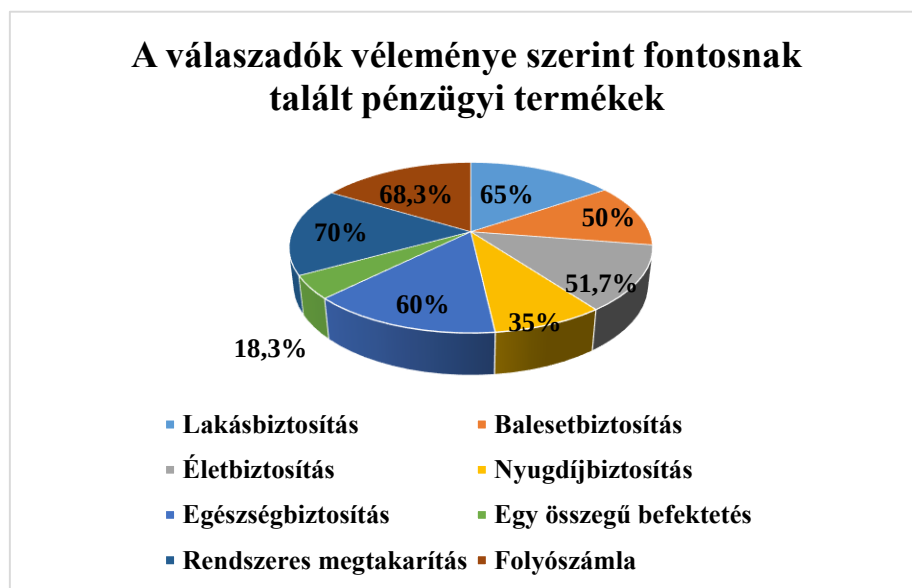
„Átgondoltan költöm el a pénzt. A megspórolt pénzt próbáljuk a lehető legjobban befektetni.”

„Öngondoskodás, megtakarítás, kedvező ajánlatok keresése, spórolás.”

„Anyagi helyzethez igazított kiadások. Amikor lehet, akkor szeretek pénzt megfogni, nem pedig elkölteni. Kiadások tervezése”

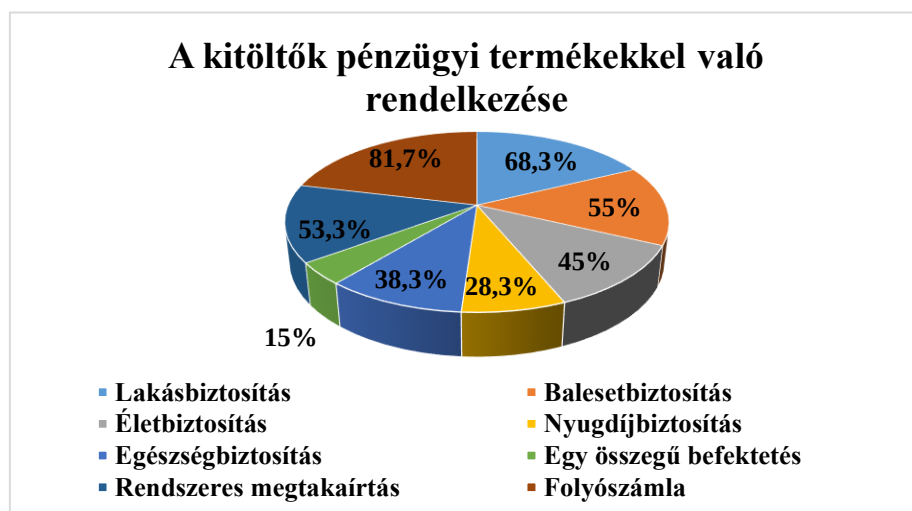
„Nem vásárolok érzelmi alapon, átgondolom, szükségem van-e rá, megkeresem az olcsóbb, de jó minőségű terméket.”

A 13. kérdésem során arra szerettem volna választ kapni, hogy a válaszadók mely pénzügyi termékeket tartanak fontosnak a felsoroltak közül. A számok, százalékos arányok a következőképpen alakultak, a kitöltők alapján legfontosabbnak bizonyulttól haladok a legkevésbé fontosig az ismertetésben. A kitöltők 70%-a (42 fő) rendszeres megtakarítás, 68,3% (41 fő) folyószámla, 65% (39 fő) lakásbiztosítás, 60% (36 fő) egészségbiztosítás, 51,7% (31 fő) életbiztosítás, 50% (30 fő) balesetbiztosítás, 35% (21 fő) nyugdíjbiztosítás, 18,3% (11 fő) egyösszegű befektetés.



12. ábra: A válaszadók véleménye szerint fontosnak talált pénzügyi termékek (Forrás: Saját készítés)

A 14., tehát az utolsó kérdésem pedig szorosan kapcsolódva az előzőhöz az volt, hogy a kitöltők milyen pénzügyi termékekkel rendelkeznek a felsoroltak közül, amelyek ugyan azok a választható lehetőségek voltak. Hasonló eredmények születtek az elő százalékos megoszláshoz viszonyítva, ami kisebb különbség pedig van, azt az ábrával szeretném vizuálisan szemléltetni.



13. ábra: A kitöltők pénzügyi termékekkel való rendelkezése (Forrás: Saját készítés)

3.5. Következtetések

A beérkező eredmények alapján elmondható, hogy a legtöbben az internetről tájékozódnak a pénzügyeikkel kapcsolatban és ezzel ellentétben újságból, valamint TV-ből csak nagyon kevesen. Az is elmondható, hogy más szempontok szerint választanak az emberek bankot, mint biztosítót. Véleményem szerint ennek az lehet az oka, hogy bár az emberek nem a TV-ből tájékozódnak, ugyanakkor tudat alatt a reklámok által jobban szimpatizálnak azzal a társasággal, akiket többször látnak és hallanak, ebből adódóan, mivel több banki hirdetést lehet látni így bankot az alapján választanak az emberek többsége, amelyek ismert nagy bankok. Ezzel szemben természetesen biztosító társaságokat is látni a médiában, de kevésbé, mint az előzőekben említett szektort, így biztosító társaságot nem feltétlenül az alapján választanak az emberek, hogy melyik az ismert és a nagy, sokkal inkább tanácsadó ajánlásával. Ugyanakkor mind a két esetben elmondható az is, hogy manapság az emberek már nem azt veszik figyelembe, hogy melyik társaság vagy fiók esik hozzájuk a legközelebb. A válaszok alapján az is elmondható, hogy fontos lehet az embereknek az ha van egy személyes tanácsadójuk, ugyanis a különböző pénzügyi termékek kiválasztása, megkötése esetében fontos, hogy legyen egy személy akit ismernek és bízhatnak benne. Véleményem szerint ennek az az oka, hogy alapvetően az emberek nem annyira szeretik megosztani a pénzügyeiket mindig más-más emberekkel, azonban egy bank fiók vagy egy biztosító társaság esetén is nagy az esély, hogy az adott ügyfél nem mindig ugyan ahhoz az ügyintézőhöz kerül, akihez akár korábban is. Bár a kiértékelt számok alapján kevesebben vannak azok, akik rendelkeznek személyes tanácsadókkal, mint akik nem, azonban a két százalékos megoszlás között nincs nagy különbség. Azzal kapcsolatban, hogy az emberek felülszokták-e vizsgálni a meglévő pénzügyi termékeiket elmondható, hogy „igen, de nem rendszeresen”, ami úgy gondolom, hogy jó és szükségeszerű is. Azon emberek pedig, akik gyakran, megosztó, hogy milyen gyakorisággal, de leginkább évente. A pénzügyi tudatosság tekintetében általánosan elmondható, hogy megfelelően tudatosok az emberek és ezt egyéni szubjektív véleményemmel ki is tudják fejteni, hogy mit jelent számukra ez a fogalom. A pénzügyi termékek fontosságával kapcsolatban elmondható, hogy az emberek többsége a lakásbiztosítást, folyószámlát és a rendszeres megtakarítást részesíti előnyben és ezekkel a pénzügyi termékekkel is rendelkeznek a legtöbben.

A hipotéziseim beigazolódtak, ugyanis a kérdőív és annak kiértékelése mind a négyet alátámasztotta, amit feltételeztem. Az első felvetés során élesen látszódik az arány, hogy a legtöbben az internetről tájékozódnak, ugyanis a kitöltők 71,7%-a ezt jelölte tájékozási

formának. Emellett az azzal kapcsolatos feltételezésem, hogy az embereknek fontos, hogy legyen egy személyes tanácsadójuk is igazolódott azzal, hogy a 60 kitöltőből 37-en úgy vélekedtek, hogy fontos, ez pedig azt jelenti, hogy a válaszadók több, mint fele ítélte így. A bank fiók választási szokások tekintetében is megfigyelhető, hogy szintén a kitöltők több, mint fele az alapján válasz/ választott bankot, hogy melyik az ismert, nagy bank. Az utolsó hipotézisem pedig részben igazolódott be, ugyanis azt feltételeztem, hogy az emberek nem szokták felülvizsgálni a meglévő pénzügyi termékeiket, vagy legalább nem rendszeresen. Ezen állításom azon része, hogy nem rendszeresen beigazolódott, ugyanis ezt az opcionális lehetőséget jelölték a legtöbben a három lehetőség közül, ugyanakkor az, hogy nem szokták ellenőrizni az megcáfolódott, hiszen azt jelölték a legkevesebben, tehát több ember vizsgálja felül rendszeresen, mintsem egyáltalán nem.

4.Összegzés

A kutatásom fókuszában a pénzügyi tudatosság állt, ugyanis a szakmai gyakorlatom szorosan kapcsolódik ezen területhez. A záródolgozatomban kutattam a biztosítás fogalmát, működését, fontosságát, valamint az üzleti bankok tevékenységeit is. Ezek mellett pedig vizsgáltam az állami támogatások egyes meghatározását és, hogy mik azok amelyek napjaikban a legtöbbet igénybe vett támogatások. Ezt követte a befektetések és a rendszeres megtakarítások meghatározása, valamint a nyugdíjjal kapcsolatos szerződések megvizsgálása, amelyek kapcsolódhatnak egymáshoz is. Végül pedig záródolgozatom elméleti részében kitértem a független pénzügyi tanácsadók tevékenységére, fontosságára is. A kutatásomat az elméleti részre építettem és annak megfelelően hoztam létre az online felületen a saját kérdőívemet is. Ennek a kérdőívnek a kielemezése nagyon izgalmas volt számomra, ugyanis izgatott voltam, hogy a hipotéziseim mennyire fognak beigazolódni vagy pedig mennyire lesznek a számomra vártnál eltérő adatok. Alapvetően a feltételezéseim beigazodtak, így azon kérdésekre kapott válaszok, amelyek arra vonatkoztak nem leptek meg, azonban ezzel szemben volt olyan százalékos megoszlás, amelyre nem számítottam, ilyen volt többek között , hogy mi alapján választanak az emberek bankot és a biztosítót, ennél a két kérdésnél azt gondoltam, hogy hasonló arányok fognak születni. A kérdőívem kielemezésénél is örültem, hogy kvalitatív és kvantitatív módszereket is alkalmaztam, ugyanis azt gondolom, hogy az által, hogy születtek számszerűsíthető adatok és születtek szubjektív saját véleményyt leíró adatok is sokkal átfogóbban és mélyebben tudtam kutatni az adott területet.

Összeségében elmondható, hogy fontos a pénzügyi tudatosság és mindenki számára ugyanazt, ugyanakkor egy kicsit mégis mást jelent ez a fogalom. Fontos pénzügyi termékekkel rendelkezni annak érdekében, hogy a kiszámíthatatlan helyzetekre legyen valamilyen szintű megoldás, még ha ez akár pénzügyi értelemben segít is az adott helyzet megoldásán elsősorban és kevésbé lelkileg. Azonban úgy gondolom, hogy lelkileg is segít, olyan tekintetben, hogy anyagi segítséggel könnyebben rendbe hozható az adott kár vagy előrébb hozható a felépülés idő is vagy biztosítható a későbbiekben egy magasabb életszínvonal is például a nyugdíjas évek alatt. Illetve úgy vélem, hogy a független pénzügyi tanácsadó személye is fontos a személyre szabott pénzügyi tervek elkészítése és menedzselése során. Szükség van egy személyre akiben bízunk az adott személy és az igényeknek és a lehetőségeknek megfelelő pénzügyi termékeket veheti igénybe.

Tanulságos volt számomra mind a szakmai gyakorlat, mind a záródolgozat elkészítése az elméleti utánajárás és a kutatás is egyben.

Hivatkozások

- Bank, M. N. (2021).** *mnb.hu*. Forrás: pénzügyinavigátor MAGYAR NEMZETI BANK: https://www.google.hu/search?q=befektet%C3%A9s+fogalma&sca_esv=ca7c2e124c262a66&sca_upv=1&sxsrf=ACQVn08xy25vu-nCPRk-hF0sA4lRid8-wA%3A1713015604852&source=hp&ei=NIsaZt7xMLCF9u8Pr_isyAo&iflsig=ANes7DEAAAAZhqZRDlxzjP5vFseZKmAj1BjhfkXT859&udm=&oq=befektet%C3 [Olvasva: 2024.04.10]
- Dr. Kovács, P., Dr. Révész, B., & Ország, G. (2015. 02 28).** *A pénzügyi kultúra és attitűd mérése marketing megújulás*. Forrás: A pénzügyi kultúra és attitűd mérése: file:///C:/Users/varga/Downloads/dr._kovacs_peter_dr._revesz_balazs_orzag_gaborne_a_penzugyi_kultura_es_attitud_merese_marketing_megujulas.pdf [Olvasva: 2024.04.14.]
- K&H. (2024. 03 25).** *kh.hu*. Forrás: Milyen támogatások vannak 2024-ben?: <https://www.kh.hu/cikkek/milyen-allami-tamogatások-vannak> [Olvasva: 2024.04.11.]
- Kriszta, P. (2021. 09 16).** *papsztkriszta.hu*. Forrás: Mit csinál a pénzügyi tanácsadó és miért érdemes vele dolgoznod?: <https://papsztkriszta.com/penzugy/mit-csinal-a-penzugyi-tanacsado-es-miert-erdemes-vele-dolgoznod> [Olvasva: 2024.04.02.]
- Parádi-Dolgos, A. (2019).** *Pénzügyi Intézményrendszer Magyarországon*. Sopron: Soproni Egyetem Kiadó. [Olvasva: 2024.04.04.]
- Péter, S. (2018).** *real.mtak.hu*. Forrás: Állami támogatások: https://real.mtak.hu/86854/1/Web_PDF_Allami_tamogatások.pdf [Olvasva: 2024.04.06.]
- Szőke, R. (2018).** *Az Üzleti Bizalomépítés Mesterkönyve*. Mindszent: Marketingdoktor Kft., [Olvasva: 2024.04.10.]
- Szűcs, Á. (2020. 02 08).** *olcsoweboldal.hu*. Forrás: A személyes találkozó nem hatékony online munkáknál!: <https://olcsoweboldal.hu/blog/2020/02/08/a-szemelyes-talalkozo-nem-hatekony-online-munkaknal/> [Olvasva: 2024.04.05.]
- Társaság, R. B. (2023.. 03. 27.).** *helloroar.hu*. Forrás: Biztosítás fogalma- Minden, amit a biztosításokról tudni érdemes!: <https://helloroar.hu/blog/biztositas-alapfogalmak/> [Olvasva: 2024.04.05.]
- A. A. (2020).** *penziranytu.hu*. Forrás: PÉNZIRÁNYTÚ: <https://penziranytu.hu/archivalt-pop-torzsananyag/konyv/az-en-penzem/iv-penzpiac-mindenkit-osszekot/16-bankrendszer-mai-gazdasagban/4-kereskedelmi-bankok-fogalma-es-tevekenysege> [Olvasva: 2024.04.12.]

Ábrajegyzék

1. ábra: A válaszadók nemi megoszlása (Forrás: Saját készítés).....	17
2. ábra: A válaszadók életkori eloszlása (Forrás: Saját készítés).....	18
3. ábra: A válaszadók lakhelyének megoszlása (Forrás: Saját készítés)	18
4. ábra: A válaszadók tájékozódása a pénzügyeikkel kapcsolatban	19
5. ábra: A kitöltők mi alapján választottak/ választanak bankot (Forrás: Saját készítés)	19
6. ábra: A kitöltők mi alapján választottak/ választanak biztosítót (Forrás: Saját készítés) ...	20
7. ábra: A kitöltőknek fontos, hogy legyen egy személyes tanácsadója? (Forrás: Saját készítés)	20
8. ábra: A kitöltők rendelkeznek-e személyes tanácsadóval?	21
9. ábra: A kitöltők felül szokták-e vizsgálni a pénzügyi termékeiket időnként? (Forrás: Saját készítés).....	21
10. ábra: Az "Igen, rendszeresen" választ adók milyen rendszerességgel vizsgálják felül a pénzügyi termékeiket (Forrás: Saját készítés).....	22
11. ábra: A válaszadók pénzügyi tudatosság egy 1-5-ig terjedő skálán értékelve (Forrás: Saját készítés).....	23
12. ábra: A válaszadók véleménye szerint fontosnak talált pénzügyi termékek (Forrás: Saját készítés).....	24
13. ábra: A kitöltők pénzügyi termékekkel való rendelkezése (Forrás: Saját készítés).....	24

Mellékletek

1.Számú melléklet: Kérdőív kérdései

Kedves Kitöltő!

Varga Fanni vagyok a Magyar Agrár és Élettudományi Egyetem gazdálkodási és menedzsment szak végzős hallgatója vagyok.

A pénzügyi tudatosságot szeretném felmérni, ugyanis ez a Záródolgozatom témája . Előre is köszönöm szépen, hogy a kitöltéssel hozzájárul a Záródolgozatom sikerességéhez. A válaszok természetesen anonimek és csak a dolgozatom statisztikai részét fogják képezni. A kérdőív kitöltése körülbelül 8 percet vesz igénybe.

Köszönöm, hogy a kitöltésével hozzájárul a kutatásomhoz!

1.Neme

Nő

Férfi

2.Életkora

20-30 év

31-40 év

41-50 év

51-60 év

60 év felett

3.Lakhelye

Város

Falu

4.Milyen módon tájékozódik a pénzügyeivel kapcsolatban?

Internet

TV

Újság

Pénzügyi Szolgáltató Társaság(ok)

Ismerős/ rokon

Személyes Pénzügyi Tanácsadó

5.Mi alapján választ/ választott bankot?

Ismerős/ rokon ajánlása

Lakóhelyhez legközelebb eső

Ismert nagy bank

Tanácsadó ajánlása

6. Mi alapján választ/ választott biztosítót?

Ismerős/ rokon ajánlása

Lakóhelyhez legközelebb eső

Ismert nagy bank

Tanácsadó ajánlása

7. Fontos Önnek, hogy legyen egy személyes tanácsadója?

Igen, fontos, mert megnyugvást jelentszámomra, hogy van egy személy, akiben bízok, ismerem.

Nem, nem fontos, nem gond ha mindig más ügyintézőhöz kerülök az adottbankban vagy biztosítónál.

8. Ön rendelkezik személyes tanácsadóval?

Igen

Nem

9. Meglévő pénzügyi termékeit felül szokta vizsgálni időnként?

Igen, rendszeresen

Igen, de nem rendszeresen

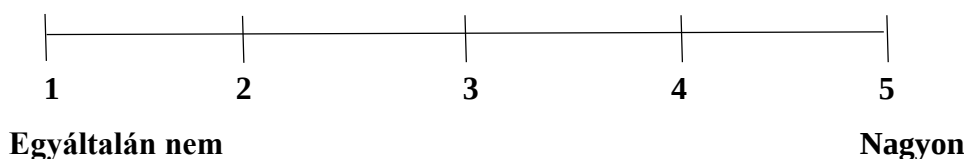
Nem, egyáltalán nem szoktam

10. Amennyiben az előző kérdésnél azt a választ adta, hogy "igen, rendszeresen" kérem írja meg, hogy milyen rendszerességgel.

2. számú melléklet

2 havonta
3 havonta
Félévente
Havonta
Hetente
Változó
Kb. 2 havonta
Évente
Évente 1-2 alkalommal
Évente egyszer
Évente, évfordulókor
évente

11. Ön mennyire tartja tudatosnak magát a pénzügyei tekintetében?



12. Önnek mit jelent a pénzügyi tudatosság kérem írja le röviden pár gondolattal.

3. számú melléklet

„Mindig megfontoltan hozok pénzügyi döntést”
„költségek és kiadások ismerete és tudatos tervezése”
„Megfontoltság, ismeretek gyűjtése, tájékozódás.
„Öngondoskodás, megtakarítás, kedvező ajánlatok keresése, spórolás”
„Meggondolom , hogy hova teszem a pénzemet .”
„Anyagi biztonság,szabadság,szebb jövő”
„Átgondoltan költöm el a pénzt. A megspórolt pénzt próbáljuk a lehető legjobban befektetni.”
„Baj esetén legyen pénzem”
„Nem vásárolok érzelmi alapon, átgondolom, szükségem van-e rá, megkeresem az olcsóbb, de jó minőségű terméket.”
„Napi renden lenni a valuta árfojammal”
„Megnézem mit mire és mennyit költök.”
„Bevétel, kiadás, megtakarítás figyelembe vetele.”
„Tudatos!”
„A kiadás bevétel nyomon követése.Kiadások csökkentése.tudatos vásárlás.”
„Szeretem tudni, hogy milyen pénzmozgásaim vannak, esetleg milyen megtakarítási lehetőségek”
„Megfelelő bevételhez megfelelő kiadás”
„Biztonságot.”
„Beosztani a nyugdíjat, és ha lehet, takarékoskodni is.”
„Megtakarítás, jövőtervezés, öngondoskodás”
„Fontos ,hogy érezzem azt , hogy a pénzem biztonságban tudjam a választott bankban .Emellett a mindennapokban is próbálok tudatosan , meggondoltan vásárolni .Igyekszem arra,hogy takarékoskodjak, legyen tartalék pénzem váratlan helyzetekre.”

„Pénzteremtés és annak befogadása”
„Befektetni, hogy a jelenértékét őrizze meg. És ezeket a befektetéseket rendszeresen ellenőrizni, valamint figyelni a piacon a többi lehetőséget.”
„Mindig naprakész legyek a pénzügyi dolgokkal”
„Anyagi helyzethez igazított kiadások. Amikor lehet, akkor szeretek pénzt megfogni, nem pedig elkölteni. Kiadások tervezése”
„Odafigyelek a pénzügyi költségekre, nem halmozok, attól mert valami akciós, ha nincs rá szükségem, nem veszem meg. Fontosnak tartom, hogy legyen megtakarítás, ha bármi van legyen mihez nyúlni.”
„Folyamatos gyarapodás”
„Pénzügyi tudatosság számomra minden ami a pénzhez kapcsolódik, továbbá ha valamilyen baj történik, legyen mihez nyúlni.”
„Tudom mennyit mire költök, beosztom a keveske pénzem, ami van. Gyűjtök rövid és hosszútávra is.”
„bevételek és kiadások tervezése, nyomon követése, ésszerű kiadás/megtakarítás, befektetési lehetőségek ismerete, hosszútávú tervezés”
„A pénzügyi tudatlanság teljes ellentéte ☐😊. Szóval a pénzzel való kapcsolat, a pénzzel való viszony, a pénz szeretete.”
„Figyelem a pénz mozgást a számlámon. Meg hogy mire költök.”
„Tisztában vagyok a pénzügyeimmel és van megtakarításom”
„Jó lenne tudni de mivel nincs így nincs vele gond.”
„Megfontoltan döntök”
„Ne költsem felesleges dolgokra a pénzem, csak arra amire tényleg szükségem van”
„Előre tervezni, majd odafigyelni, hogy mire költünk.”
„A jelen és a jövőbeli életem jólétét folyamatosan jobbra tenni, rendszerességgel, tudatossággal, nem csak beszélni róla, hanem folyamatosan cselekedni. Passzív javakat felmalmozni”
„Pénzügyi tanácsadótól, banki szakembertől befektetési tanácsadás, megtakarítások, befektetések szorgalmazása, biztosítások”
„Megfontoltság, hasznos befektetés, értéktartó ingóságok vásárlása”
„Odafigyelek mi mennyibe kerül, tudnék e valamin spórolni hogy másra több jusson”
„Megtakarítás és befektetés a jövő miatt. A Kölcsön semmiképpen! A jelenben takarékos életmód.”

„Tudatosan vásárolni”
„A pénz ertekenek megtartása! Gyujteni anyugdijra.”
„Célzott pénzköltés, folyamatos megtakarítás,több nagyobb cégnél kezeljük a pénzügyei két nem egy cégnél.”
„Megtakarítás,életbiztosítás fenntartása a kiadások megfontolt alakítása”
„Megtervezem a kiadásokat. És mindig törekszem arra, hogy legyen megtakarításom”
„Előre megtervezett ,közép-és hosszútávú gondoskodás az anyagi háttér biztosításáért.”
„Impulzív vásárlások kerülése. Pénzügyi szerződések átnézése évente egyszer. Pénzügyi tartalék képzése”
„Megpróbálok spórolni”
„Havontai megtakarítást,előretekintést és tervezést”
„Megfontoltság”
„A pénzügyek vezetése. Bevételek kiadások megtervezése, rovid és hosszú távon”
„Bevétel-kiadás tisztán látása, rendezettsége.”
„Váratlan helyzetekre is fel vagyok készülve anyagilag”
„Egy fix % befolyó összegre úgy tekintek mintha beraknám egy perselybe”

13. Ön a felsoroltak közül mely pénzügyi termékeket tartja fontosnak?

Lakásbiztosítás

Balesetbiztosítás

Életbiztosítás

Nyugdíjbiztosítás

Egészségbiztosítás

Egy összegű befektetés

Rendszeres megtakarítás

Folyószámla

14. Ön mely termékekkel rendelkezik az előbb felsoroltak közül?

Lakásbiztosítás

Balesetbiztosítás

Életbiztosítás

Nyugdíjbiztosítás

Egészségbiztosítás

Egy összegű befektetés

Rendszeres megtakarítás

Folyószámla

Nyilatkozat

KONZULTÁCIÓS NYILATKOZAT

Varga Fanni Zsanett (hallgató Neptun azonosítója: E3YELF) konzulenseként nyilatkozom arról, hogy a záródolgozatot¹ áttekintettem, a hallgatót az irodalmi források korrekt kezelésének követelményeiről, jogi és etikai szabályairól tájékoztattam.

A záródolgozatot a záróvizsgán történő védeésre javaslom / nem javaslom².

A dolgozat állam- vagy szolgálati titkot tartalmaz: igen nem^{*3}

Gyöngyös, 2024. április 18.



Belső konzulens

¹ A megfelelő dolgozattípus meghagyása mellett a többi típus törlendő.

² A megfelelő aláhúzendő.

³ A megfelelő aláhúzendő.

NYILATKOZAT

Zárárdolgozat

A hallgató neve: VARGA FAUNI ZSANNETT
A Hallgató Neptun kódja: ESYLET
A dolgozat címe: PENZÜGYI TUDATOSSÁG
A megjelenés éve: 2024
A konzulens intézetének neve: MAGYAR AGRÁR- ÉS ÉLETTUDOMÁNYI EGYETEM
A konzulens tanszékének a neve: AGRÁRMENEDZSMENT ÉS VEZETÉSTUDOMÁNYI TANSZÉK

Kijelentem, hogy az általam benyújtott zárárdolgozat/szakdolgozat/diplomadolgozat/portfólió¹ egyéni, eredeti jellegű, saját szellemi alkotásom. Azon részeket, melyeket más szerzők munkájából vettem át, egyértelműen megjelöltem, és az irodalomjegyzékben szerepeltettem.

Ha a fenti nyilatkozattal valótlan állítotam, 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 mindenkori szellemi tulajdon-kezelési szabályzatában megfogalmazottak érvényesek.

Tudomásul veszem, hogy dolgozatom elektronikus változata feltöltésre kerül a Magyar Agrár- és Élettudományi Egyetem MATER Hallgatói Dolgozatok repozitóriumába. Tudomásul veszem, hogy a megvédett és

- nem titkosított dolgozat a védést követően
- titkosításra engedélyezett dolgozat a benyújtásától számított 5 év eltelte után nyilvánosan elérhető és kereshető lesz az Egyetem MATER Hallgatói Dolgozatok repozitóriumában.

Kelt: 2024 év 04. hó 20 nap

Varga Fauni Zsannett
Hallgató aláírása

¹ A megfelelő dolgozattípus meghagyása mellett a többi típus törlendő.