

A fiatal felnőttek és a hitelek (kockázatkerülési csapda)

Béres, Dániel

Budapesti Metropolitan Egyetem

dberes@metropolitan.hu

Huzdik, Katalin

Budapesti Metropolitan Egyetem

khuzdik@metropolitan.hu

ÖSSZEFOGLALÓ

Tanulmányunkban a 18–25 év közötti korosztály hitelekhez való hozzáállását vizsgáltuk két (2013 és 2020) nem reprezentatív felmérés eredményei alapján. A mintában szereplők száma mindkét esetben meghaladta a 1740 főt. Mindkét kérdőív hat blokkból állt, zárt és nyitott kérdéseket, valamint Likert-skálákat tartalmazott. Az eredmények alapján megállapítható, hogy a fiatal felnőttek hitelekhez való hozzáállása alapvetően negatív, ha tehetik, kerülik a hitelfelvételt. A két felmérés között eltelt időszakban a hitelek szélsőséges elutasítottsága mérséklődött. A megkérdezettek hitelfelvételi gyakorlata (a megvalósított hitelcél) tekintetében a pénzügyi kultúra szempontjából is megfelelő, a jövőbe történő befektetésnek is értékelhető. A jövőre vonatkozó várakozásnak jelentős szerepe van a hiteltermék utólagos értékelésekor. A hitelezés intézményének javuló megítélésében jelentős szerepet játszott a két vizsgált időszak között kibontakozó, újradefiniált fogyasztóbarát hitelezési környezet, valamint a támogatási programok hitelintézeti szektoron keresztül történő megvalósítása. A lakosság kockázatkerülő magatartása csapdahelyzetként jelentkezik hitelezés szempontjából.

KULCSSZAVAK: hitelezés, fiatal felnőttek, attitűd, kockázatkerülési csapda

JEL-KÓDOK: D69, D81, E21, G40, G53

DOI: https://doi.org/10.35551/PSZ_2022_1_2

A hitelezés a ma ismert fejlett gazdasági struktúrák szempontjából nézve létfontosságú. Úgy is fogalmazhatunk, hogy a hitelezés a gazdaság egyik ütőere, ami ha nem funkcionál, vagy nem megfelelően, akkor a gazdaság teljesítőképessége erősen behatárolt lesz. Ez egyben azt is jelenti, hogy a lakosság számára elérhető jólét is elmarad attól a szinttől, amelyet el tudna érni megfelelő hitelezési gyakorlat mellett. (Varga, Temuulen, Bareith, 2019)

A hitelezés intézménye önmagában azonban nem jelent megoldást a gazdaság minőségi javulására vagy a növekedési kihívásaira, szükséges az is hozzá, hogy a hitelfelvevők értsék a hitelek lényegét és tudásszintjüknek megfelelő kockázatokat vállalva hozzanak felelős, tudatos pénzügyi döntéseket (Mérő, 2003).

A tudatos pénzügyi döntések meghozatala megfelelő informáltsági szintet feltételezve is kockázatos tevékenység mind a hitelfelvevő, mind pedig a hitelt nyújtó számára. A hitelekkel kapcsolatos döntéseink emellett nem különíthetők el azoktól a pszichológiai folyamatoktól, amelyek lehetővé teszik az emberek számára a mindennapi létezés, vagyis a tudatalattiban jelenlévő mintázatoktól, sémáktól és egyéb kevésbé befolyásoló tényezőktől.

Tanulmányunkban a fiatal felnőttek hitelekhez való hozzáállását vizsgáljuk két, közel azonos módszertan alapján, de két eltérő időszakban készült pénzügyikultúra-felmérés alapján. Célunk egyfelől az, hogy bemutassuk a két időszak közötti különbségeket a fiatal felnőttek (18–25 év közöttiek) hitelekhez való hozzáállása kapcsán, másfelől pedig az, hogy mélyebb pénzügyi-közgazdaságtani összefüggéseiben értelmezzük a kapott eredményeket.

A tanulmány készítése során elsősorban a hitelezés szempontjait mérlegettük, ugyanakkor szem előtt tartottuk a pénzügyi kultúra szempontjait is. Ezt azért tartjuk fontosnak kihangsúlyozni, mert a hitelezés ösztönzése és a pénzügyi kultúra szintjének fenntartása, illetve növelése nem minden esetben esik egybe.

A tanulmány első szerkezeti egységében bemutatásra kerül, hogy az egyén döntései mögött miért és milyen mértékben lehet a társadalmi berendezkedés hatását feltételezni, a társadalom értékrendjét viszontlátni, illetve az is, hogy milyen befolyásoló tényezők hatnak az egyénekre a döntéseik során (így a hitelfelvételi döntés során is). A második szerkezeti egységben a tanulmány készítése során alkalmazott módszertan kerül bemutatásra. Ezt követően kerülnek ismertetésre a 2012–2013-as és 2020-as pénzügyikultúra-felmérés hitelezéssel kapcsolatos kérdéseinek feldolgozása kapcsán született eredmények. A tanulmányt a következtetések és az összefoglaló zárja.

SZAKIRODALMI ÁTTEKINTÉS

A 2000-es évek elejétől dinamikusan növekedett a lakosság hitelfelvétele, és ezzel az eladósodottsága, pénzügyi sérülékenysége is. A 2008-as évet a lakossági hitelállomány magas szintje jellemezte, amelynek a kockázatait a 2008. év végén kirobbant pénzügyi válság is megerősítette. Ezt követően a lakosság nem mert vagy alig tudott hitelt felvenni. Az utóbbi években viszont ismételten dinamikusan nőtt a lakosság hitelfelvétele. Az ismételt hitelfelvétel növekedésének hátterében számos tényező áll. Ezek közé tartoznak a hitelezés költségei, a kormányzati hitelezési ösztönzők és fékek, a nemteljesülő hitelek szintjét csökkenteni hivatott hitelezési szabályozók, hitelfedezeti és hitelköltség-mutatók, a hiteltörlesztést befolyásoló kamatozási periódusok és kamatozási módok, a lakosság jövedelmi, az ország makrogazdasági helyzete és nem utolsósorban a lakosság pénzügyi tudatossága, valamint a fogyasztói szokások is (Kádár, Erdélyi, Právitzné Pejko, 2020).

A fogyasztói szokásokat elemző kutatások alapvető célja az, hogy a kutatók megértsék a fogyasztók viselkedését, indítatásait.

A fogyasztói szokások elemzésének magasabb szintjét jelenti, ha az azonosított kulcstényezőket felhasználva a szokásokat előre jelzik, vagy éppenséggel a megfelelő¹ irányba tudják befolyásolni.

A szokások megismerésének azért van kiemelt jelentősége, mert a napi döntéseink közel 45 százaléka nem tudatos döntéseken, hanem szokásokon alapul (Neal, Wood, Quinn, 2006). Ez nem új kutatási eredmény, tekintve, hogy James (1892) már a XIX. században is úgy jellemzi az életet, mint szokások halmazát (amennyiben rendezett keretek között zajlik).

A szokások rendszeréről *Duhigg* (2012) a következőket írja: „*az egyes szokások önmagukban viszonylag jelentéktelenek, idővel az, hogy milyen ételeket rendelünk, hogy mit mondunk a gyerekeinknek esténként, hogy takarékoskodunk vagy szórjuk a pénzt, hogy milyen gyakran edzünk a testünket, hogy miként rendezzük a gondolatainkat és osztjuk be a munkánkat, mind-mind óriási hatással van az egészségünkre, a termelékenységünkre, a pénzügyi biztonságunkra és a boldogságunkra.*”

Neal et al. (2015) úgy jellemzik a szokásokat, mint tanult, reflex-szerű viselkedést, amely ha kialakult, akkor csak nehezen változtatható meg (Neal, Vujcic, Hernandez, Wood, 2015). Némiképp árnyalja a képet *Ouellette és Wood* (1998) elmélete, amely szerint az emberek várható viselkedését két alapvető tényező határozza meg: (1) a múltbeli viselkedés (tapasztalat) és (2) a szándék. Szerintük ugyanis a rendszeres tevékenységek esetében a döntéseinkben a múltbeli viselkedés a domináns, míg ritkábban bekövetkező események esetén a szándék az, amelyek alapján a döntéseinket meghozzuk.

Lemmerer és Menrad (2017) tanulmányukban a szokások és az attitűd szerepét vizsgálták a fogyasztói döntések kapcsán. Az eredményeik azt mutatják, hogy a szokásnak, valamint az attitűdnek is jelentős szerepe van a fogyasztói döntésekben. Ugyanakkor egyfajta hierarchiát

is felfedeztek a két tényező között, mégpedig azt, hogy a szokások határozzák meg az attitűdöt – minél mélyebben gyökerezik adott szokás, annál inkább gyengíti az érintett attitűd hatását a fogyasztói döntéshozatalban.

Az egyén szokásainak kialakulásában jelentős szerep jut a mikrokörnyezetében tapasztalható példáknak (család és barátok), az oktatási rendszernek és tágabb értelemben a társadalomnak, amelyben él (a társadalom elfogadott értékrendje és a szubkulturális értékrendek). Ebből eredően, ha attitűdvizsgálatot végzünk, akkor az egyén szokásai és közvetve a társadalom értékrendje is óhatatlanul megjelenik (Zsótér, Németh, Béres, 2016).

A szokások és attitűd kapcsán azt is vizsgálni szükséges, hogy miként viselkedünk korlátozott informáltság, illetve a jövő negatív értékelése során. Erre a választ *Kahneman és Tversky* (1979) adja meg, akik a hasznosság-elmélet kirtikájaként kidolgozta a kockázatos döntéshozatal modelljét, az úgynevezett kilátásméletet (prospect theory). Eredményeik azt mutatják, hogy az emberek negatív jövőbeli kilátások során hajlamosak eltorzítani egyes események bekövetkezésének valószínűségét, azaz alulértékelnek olyan eredményeket, amelyek pusztán valószínűek a biztosan elért eredményekhez képest. Ez az úgynevezett bizonyossági hatás (certainty effect). Ez a hozzáállás pedig kontraproduktív módon kockázatkerüléshez vezet a biztos nyereséggel járó döntések esetében és kockázatkerüléshez a biztos veszteséggel járó választások esetében. Más megfogalmazásban ez a jelenség (izolációs hatás) inkonzisztens preferenciához vezet, ha ugyanazt a választást különböző formában, esetünkben eltérő gazdasági kilátások mentén jelenítik meg. A szerzőpáros alternatív választási elmélete alapján az emberek különbözőképpen értékelik a pozitív és a negatív eshetőségeket. Eredményeik alapján az emberek többsége érzékenyebb a veszteségekre, mint a nyereségre.

A szerzőpáros másik fontos eredménye az úgynevezett keretezési hatás (*framing effect*, Kahneman, Tversky, 1984). Ez nem más, mint az a mód, ahogyan egy döntési problémát megfogalmazzunk, és az a forma, ahogyan az információkat kapjuk (adják részünkre), meghatározó hatással van az egyéni döntésekre bizonytalanság esetén (pontosabban a kockázatos helyzetekben). Hasonlóan a jövőbeli kilátásokhoz, nem mindegy, hogy egy-egy esemény lehetséges kimeneteleit pozitív vagy negatív formában fogalmazzuk-e meg. Éppúgy keretezési hatást válthatnak ki a döntést megelőzően nyújtott információk mennyiségében mutatkozó különbségek, mint a probléma előadásának módja vagy az opciók száma, amelyeket a döntéshozóknak felkínálnak (Hámori, 2003).

Kahneman és Tversky szerzőpáros által felismert tükrözési hatás lényege, hogy pozitív kimenetek (hasznok) esetén az emberek kockázatkérülők: arra az álláspontra helyezkednek, hogy jobb ma egy veréb, mint holnap egy tuzok. Negatív kimenetek (veszteségek) esetén ellenben kockázatkeresők. Az alternatívák közötti választásuk preferencia-sorrendjei éppen a tükröképei egymásnak a negatív, illetve a pozitív keretbe helyezve.

Ha a keretezési hatást kivetítjük a hitelezésre, akkor a gazdasági ciklust, mint keretet alapul véve kiemelkedő jelentőséggel bír, hogy a megkapott, illetve elérhető információk mentén milyen módon vagyunk képesek dönteni az egyes hitellehetőségek között. Ebből a szempontból a lakosság számára azonos feltételekkel elérhető hitelek kifejezetten növelhetik a kockázatvállalást (hitelfelvételt) azáltal, hogy jelentősen csökkentik a mérlegelendő kritériumok számát. Ugyanezt a hatást érhetjük el akkor is, ha a hiteltermék egyszerű, közérthető és ügyfélbarát (nincsenek rejtett költségek).

A Tversky és Kahneman (1974) szerzőpáros egy korábbi kutatási eredménye az úgynevezett felidézési előítélet (*availability bias*). Eszerint az emberek a szokatlan, rendkívüli, látványos

és személyesen tapasztalt eseményeket szisztematikusan túlértékelik, amikor döntést hoznak. Ezzel függ össze az események szubjektív módon tulajdonított jelentőségének egy másik meghatározó tényezője is. Azt, hogy egy adott jelenséget, eseményt mennyire gyakorinak ítélnünk, attól tesszük függővé, hogy milyen könnyen hívjuk elő memóriánkból. Nyilvánvaló, hogy a gyakori eseményeket könnyebben tudjuk felidézni, mint az olyanokat, amelyek ritkán történnek meg. Az ember pszichológiája azonban olyan, hogy megfordítja ezt az összefüggést: nagyobb gyakoriságot tulajdonít azoknak a jelenségeknek, amelyek valamilyen okból nagyobb hatást tettek rá, mint a közömbös, érdektelen eseményeknek (Hámori, 2003). A szerzőpáros reprezentativitási előítélet elmélete (*representativeness bias*) szerint az egyének következetesen félreértelmezik a későbbi (időben közelebbi) valószínűségeket, vagyis nagyobb hatással van rájuk döntéseikben, ami éppen most történik, vagy nemrég történt, mint az, ami évekkorábban, és érzéketlenek a minták statisztikai értelemben vett nagysága (a statisztikai sokaság) iránt. Tversky és Kahneman (1983) sikeresen igazolta a hasonló típusú előítéletek létét, miszerint hibás következtetéseket vonunk le bizonyos előítéletek alapján, és a téves összekapcsolás lényegesen eltérítheti döntéseinket a racionálistól (összekapcsolási téveszme vagy téves összekapcsolás, *conjunction fallacy*).

A pénzügyi viselkedés kapcsán meg kell említeni *Thaler és Shefrin* (1981) önkontroll hipotézisét. Feltételezik, hogy az egyén egy adott időpontban előrelátó, tervező és rövidlátó cselekvő is, amely konfliktushelyzetet eredményez. Erős érzelmi behatások esetében a racionális tervezés bizonyos esetekben alulmarad a rövidlátó tevőfunkcióval szemben (Lo, 2004; Joó, Ormos, 2011).

Érdemes megemlíteni *Herrnstein* (1961) úgynevezett *matching law* elméletét is, miszerint választási helyzetekben az egyének kiegyenlítésre törekednek az alternatívák értékét tekintve.

Azaz, a döntéshozók az alternatívák átlagos értékét, nem pedig a marginális értékét kívánják növelni, ezért a döntéshozók szuboptimálisan viselkednek, az átlagos megelégedettséget helyezik előtérbe, nem pedig a maximális eredményt.

A pénzügyi termékek innovációjának köszönhetően egyre komplexebb pénzügyi döntéseket kell meghoznunk, ezért elengedhetetlen az összehasonlítás fontossága. *Selten* (1994) állapította meg, hogy a komplex döntési helyzetek számos esetben teremtenek összemérhetetlenséget a döntéshozó számára, ezért összemérhetetlenség esetén az egyének igyekeznek elkerülni az átváltásokat az összemérhetetlen értékdimenziók között. *Simon* (1976) is alátámasztja ezt a megállapítást, miszerint az egyének összemérhetetlenség esetén a leginkább kritikus dimenzióra koncentrálnak a döntés meghozatala során, s abban próbálnak meg kielégítő javulást elérni. Ebben a tekintetben itt is érvényesül a keretezési hatásnál említett megállapítás, miszerint az azonos feltételekkel elérhető hiteltermék, vagy az egyszerű, közérthető és ügyfélbarát hiteltermék népszerű lehet a hitelfelvétel előtt állók számára.

Összességében megfigyelhető, hogy a pénzügyi döntések több dimenziósak, az optimális és kielégítő döntések mellett megjelenik az irracionális az emberi psziché mentén. Ugyanakkor a hitelezés, mint a gazdaság egyik ütdőérének dimenziójába helyezve, az előzőek alapján azt jelentik, hogy a hitelfelvételi szokások kialakítása és megfelelő mederbe történő terelése, valamint a hitelezési gyakorlat túlmutatnak önmagukon, és hosszú távon képesek meghatározni egy gazdaság jövőbeni lehetőségeit elsősorban a minőségi javulás, másodsorban pedig a gazdasági növekedés terén.

ANYAG ÉS MÓDSZER

Az Állami Számvevőszék vezetésével 2012-ben munkacsoport alakult azzal a céllal, hogy a felsőoktatásban tanuló fiatalok pénzügyi kultú-

ráját felmérje. Ennek kapcsán készült el egy összetett kérdőív, amely mentén a pénzügyi kultúra számos aspektusa vizsgálható. A felmérés 2020-ban ismételten elvégzésre került, a korábbi kérdőívet csak minimálisan módosítva, így biztosítva az eredmények összehasonlíthatóságát (Béres et al., 2021).

A kutatás célcsoportját mindkét évben a 18 és 25 év közötti fiatal felnőttek alkották. Ez abból a szempontból szerencsés, hogy a kiválasztott célcsoport tagjai már rendelkeznek gyakorlati pénzügyi ismeretekkel, de a követett múltbeli viselkedésminták egy része nem saját tapasztalatból ered, így a megkérdezett fiatal felnőtteken keresztül egyfajta társadalmi láttelelet is kaphatunk.

A kérdőívre 2012-ben² 2070 értékelhető kitöltés érkezett, míg 2020-ban 2557 fő töltötte ki megfelelő módon a kérdőívet. A vizsgálatba vont 18–25 éves korosztály 2012–2013-as mintában 1743 fő volt, míg 2020-ban 1746 fő.

A minta egyik vizsgált évben sem volt reprezentatív, ugyanakkor a válaszadók számossága okán az eredmények robusztusnak tekinthetők. A reprezentativitás hiányából eredő hibalehetőségekre az eredmények interpretációja kapcsán minden esetben odafigyeltünk.

A kérdőívek feldolgozását MsExcel, valamint SPSS-programok felhasználásával végeztük el. Az elemzések elkészítéséhez a leíró statisztika eszköztárát alkalmaztuk.

A fiatal felnőttek hitelekhez való viszonyulását több szinten (makro- és mikroszinten), valamint visszatérő módon vizsgáltuk, hogy az eredmények konzisztenciáját biztosítsuk.

EREDMÉNYEK

Makroszintű megközelítés

A fiatal felnőttek hitelekhez való hozzáállását első lépésben makrogazdasági megközelítésben vizsgáltuk meg. Egy hétfokozatú skálán arra

kellett válaszolniuk a kitöltőknek, hogy mennyire értenek egyet azzal az állítással, miszerint a hitelfelvételi lehetőség hozzájárul a társadalom jólétéhez (lásd 1. ábra).

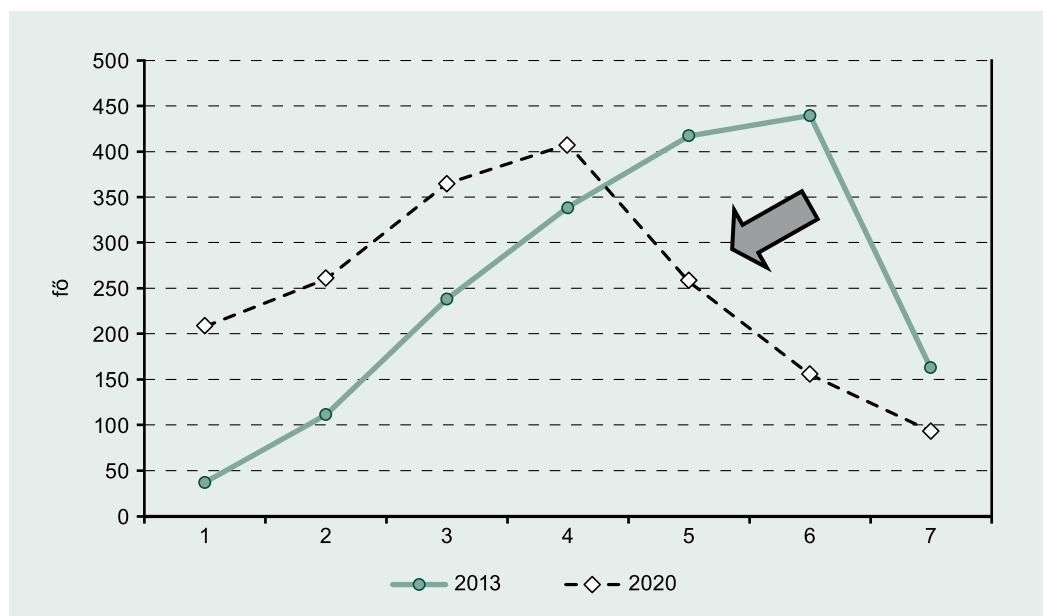
Az ábra azt mutatja, hogy a 2012–2013-as felmérés idején a megkérdezett fiatal felnőttek a hitelezés nemzetgazdasági fontosságát nagyobbra értékelték, mint tette azt a következő generáció 2020-ban. Nem meglepő, hogy a 2008-as pénzügyi válság hatásait jobban megérező 2012–2013-as kitöltők nagyobbra értékelték a hitel jelentőségét, tekintve, hogy a közgazdasági szűkösség elve mentén mindig értékesebbnek tekintjük azt, amire szükségünk lenne, de éppen nincs, vagy csak korlátozottan elérhető. Emellett pedig érvényesül a szakirodalomban említett reprezentatív előítélet, vagyis időben közelebbi esemény nagyobb hatással van az egyénekre.

Nagy (2021) előadása alapján a lakossági hitelezés legnagyobb visszaesése 2012-ben volt,³ így ebben a tekintetben az első felmérés éppen optimális időben volt ahhoz, hogy kimutatható legyen a különbség egy pénzügyi gazdasági válság időszakában, illetve egy alapvetően konjunkturális időszak között.⁴ A 2012–2013-as válaszadók értékeiből átlagot számítva 4,69-es értéket kapunk, azaz inkább egyetértettek a hitelezés társadalmi jólétre gyakorolt hatásával, addig 2020-ban ez az érték már csak átlagosan 3,62 volt, vagyis inkább nem értettek egyet vele.

Jelen tanulmány szempontjából kiemelten fontos megállapítás az 1. ábra kapcsán az is, hogy úgynevezett „béke időszakban” (konjunktúra) jelentősen nagyobb azok aránya, akik szerint a hitelezés egyáltalán nem, vagy inkább nem járul hozzá a társadalom jólétéhez.

1. ábra

A HITELFELVÉTELI LEHETŐSÉG HOZZÁJÁRUL A TÁRSADALOM JÓLÉTÉHEZ (1: EGYÁLTALÁN NEM IGAZ, 7: TELJES MÉRTÉKBEN IGAZ)



Megjegyzés: $N_{2013}=1743$; $N_{2020}=1746$

Forrás: saját szerkesztés; Felmérés a felsőoktatásban tanuló fiatalok pénzügyi kultúrájáról 2013 és 2020

Mikroszintű megközelítés

A megkérdezettek mikroszintű, egyéni preferenciái hét kérdés mentén kerültek értékelésre. Ebből kettőt negatív megközelítésben, kettőt pozitív megközelítésben vizsgáltunk, míg három kérdés esetében élethelyzetekre adott válaszokat elemeztünk.

Negatív tartalmú kérdések

A felmérésben részt vevő hallgatóktól azt kérjük, hogy egy hetes skála segítségével adjanak választ arra a kérdésre, hogy szerintük mennyire igaz állítás az, hogy nem vennének fel hitelt semmilyen körülmények között. A kérdés kapcsán kapott válaszokat a 2. ábra mutatja.

A 2. ábra alapján azt mondhatjuk, hogy a válaszadók körében lényegesen csökkent a 2020-as mintában azok aránya, akik szélsősé-

ges módon elutasítanák a hitelt. Ennek oka az lehet, hogy a devizahitelezés okozta társadalmi feszültségek már nem jelentkeznek olyan mértékben, mint 2012–2013-ban.

Ha a vizsgált években elért átlagpontot nézzük, akkor ennek az értéke 2012–2013-ban 3,97 volt, míg 2020-ban 3,55. Ez azt jelenti, hogy a megkérdezett fiatal felnőttek többsége mindkét évben inkább vett volna fel hitelt a céljaik megvalósításához. A vizsgált időszak alatt ugyanakkor a hitelezés szempontjából pozitív irányba tolódott el az átlagpont értéke.

A második negatív irányú kérdést a jó hitel ismérvei közé rejtettük el, mégpedig olyan formában, hogy a válaszadó jelölhette, hogy egyetért-e az állítással, miszerint senkinek sem kellene hitelt felvennie (lásd 3. ábra).

A 3. ábra szerint azok aránya, akik azt jelölték, hogy nem szabadna hitelt felvennie senki-

2. ábra

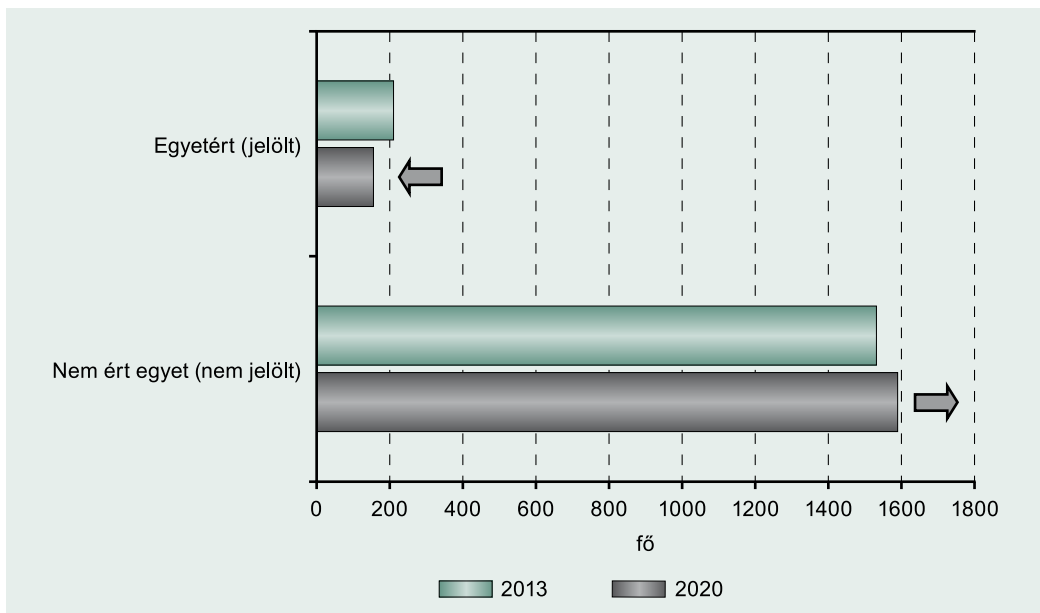
NEM VENNÉK FEL HITELT SEMMILYEN KÖRÜLMÉNYEK KÖZÖTT (1: EGYÁLTALÁN NEM IGAZ; 7: TELJES MÉRTÉKBEN IGAZ)



Megjegyzés: $N_{2013}=1743$; $N_{2020}=1746$

Forrás: saját szerkesztés; Felmérés a felsőoktatásban tanuló fiatalok pénzügyi kultúrájáról 2013 és 2020

SZERINTED MELYEK A JÓ HITEL ISMÉRVEI? (3-AT JELÖLHETSZ) SZERINTEM NEM SZABADNA HITELT FELVENNI SENKINEK



Megjegyzés: $N_{2013}=1743$; $N_{2020}=1746$

Forrás: saját szerkesztés; Felmérés a felsőoktatásban tanuló fiatalok pénzügyi kultúrájáról 2013 és 2020

nek, azok száma alacsonyabb volt 2020-ban, mint a 2012–2013-as felmérés idején. Egész pontosan az első felméréskor 12,1 százalék jelölte, míg a második felmérés idején csupán 8,9 százalék. Ez alátámasztja az előzőket, vagyis a hitelek elutasítottsága csökkent a két vizsgálat között eltelt idő alatt.

Pozitív tartalmú kérdések

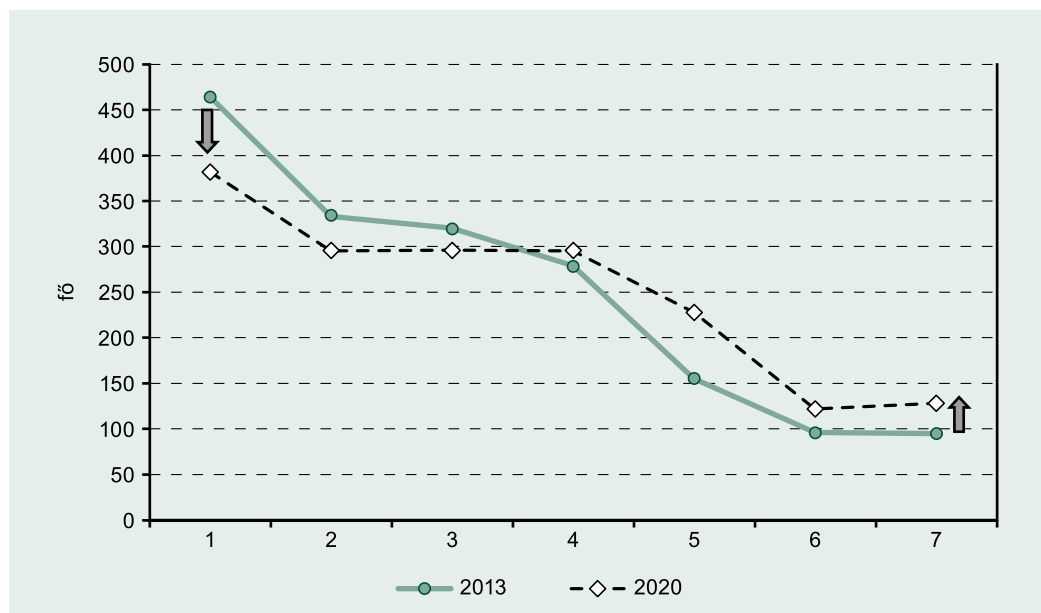
Az első pozitív környezetbe helyezett kérdésünk kapcsán arra kellett válaszolnia a fiatal felnőtteknek, hogy a hitel lehetőségét alapvetően jó dolognak tartják-e. A válaszokat egy hétfokozatú skálán tudták megadni (4. ábra).

Pozitív megközelítésben ugyanaz a jelenség figyelhető meg, mint amikor negatív módon kérdeztünk rá a hitelezésre, vagyis csökkent azok aránya, akik szélsőségesen elutasítják a hitelezés intézményét. Érdekes megfigyelés, hogy

pozitív megközelítésben az eltolódás mértéke nem olyan látványosan rajzolódik ki, mint a negatív megközelítés esetében, továbbá összességében alacsonyabbra értékelik a hitelt a negatív megközelítéshez képest. Más megfogalmazásban: az eredmények alátámasztják a szakirodalomban taglalt keretezési és tükrözési hatás jelenlétét a hitelezés kapcsán is. A válaszadók átlagpont értéke 2012–2013-ban 2,99, míg ugyan ez az érték 2020-ban 3,32 volt, vagyis a pozitív megközelítésben – a javuló tendencia ellenére – mindkét évben azt gondolták, hogy a hitel intézménye inkább nem jó dolog. Érdekes megállapítás, hogy negatív tartalmú kérdés kapcsán a válaszadók nagyobb mértékben reagáltak pozitívan, mint a negatív irányú kérdésre.

A másik pozitív tartalmú kérdésben azt kérdeztük a válaszadóktól, hogy mennyire érte-

**A HITEL LEHETŐSÉGÉT ALAPVETŐEN JÓ DOLOGNAK TARTOM
(1: EGYÁLTALÁN NEM IGAZ; 7: TELJES MÉRTÉKBEN IGAZ)**



Megjegyzés: N₂₀₁₃=1743; N₂₀₂₀=1746

Forrás: saját szerkesztés; Felmérés a felsőoktatásban tanuló fiatalok pénzügyi kultúrájáról 2013 és 2020

nek egyet azzal, hogy a hitel annak jó, aki ért a pénzügyekhez (5. ábra).

Az 5. ábra tanulsága szerint jelentős változást mutatnak a válaszok. Míg 2012–2013-ban a fiatal felnőttek jelentős többsége azzal értett egyet, hogy a hitel annak jó, aki ért a pénzügyekhez, addig ez 2020-ra átrendeződött és egyre többen úgy gondolják, hogy nem csak azoknak jó a hitel, akik jártasok a pénzügyek világában. A 2012–2013-as 4,69-es értékről 2020-ra 4,05-re csökkent az átlagpont értéke, vagyis összességében az inkább egyetértés irányából a neutralitás, illetve inkább nem ért egyet irányába mozdult el az átlag.

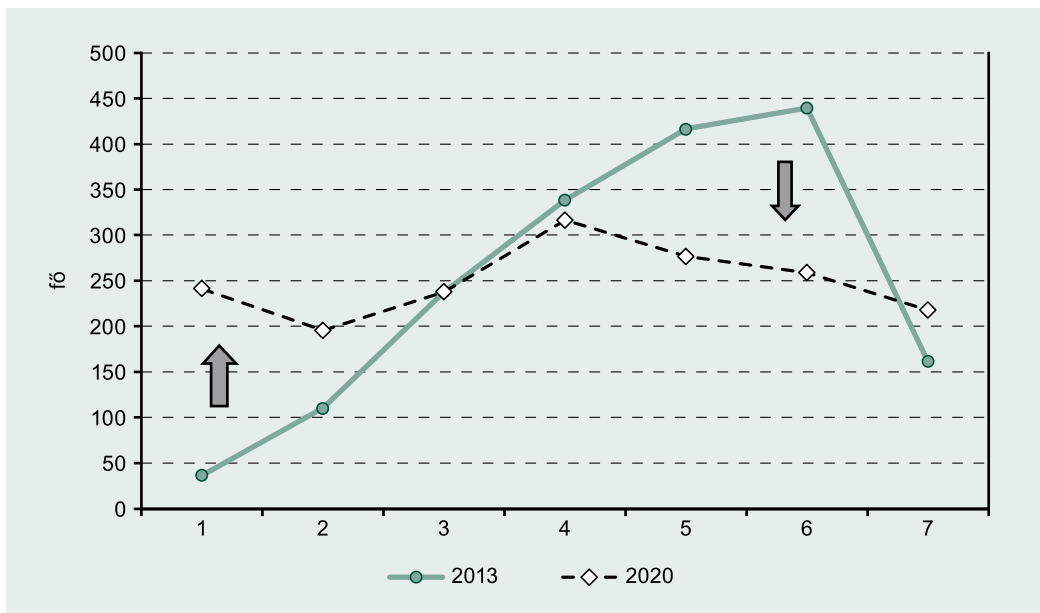
Az 5. ábrán megfigyelhető tendenciaváltozás két alapvető okra vezethető vissza. Egyfelől a Magyar Nemzeti Bank intézkedéseire, amelyek a fogyasztóbarát hitelezést tűzték ki fő céljuknak (beleértve a hitelezés és a hite-

lezhetőség keretrendszerének újradefiniálását, valamint a pénzügyi fogyasztóvédelmet és a pénzügyi kultúra fejlesztését), valamint a kormányzat által alkalmazott támogatási rendszereket, amelyek egy jelentős részét a hitelintézeti szektoron keresztül valósította meg a vizsgált időszak alatt (például kamattámogatott hitelek, hitelösszeg elengedése stb.). A két megközelítés együttes alkalmazása a hitelezés szempontjából erősíteni tudta egymás hatását és pozitívan hatott a hitelezés társadalmi megítélésére.

Szituációs kérdések

Az, hogy miként viselkednék egy jövőbeni szituációban, az tükrözi ugyan az egyén preferenciáit, de a társadalom által preferált értékrend jobban megjelenik benne, tekintve, hogy a válaszadó jó válasznak a társadalmilag elfo-

**A HITEL ANNAK JÓ, AKI ÉRT A PÉNZÜGYEKHEZ
(1: EGYÁLTALÁN NEM IGAZ; 7: TELJES MÉRTÉKBEN IGAZ)**



Megjegyzés: N₂₀₁₃=1743; N₂₀₂₀=1746

Forrás: saját szerkesztés; Felmérés a felsőoktatásban tanuló fiatalok pénzügyi kultúrájáról 2013 és 2020

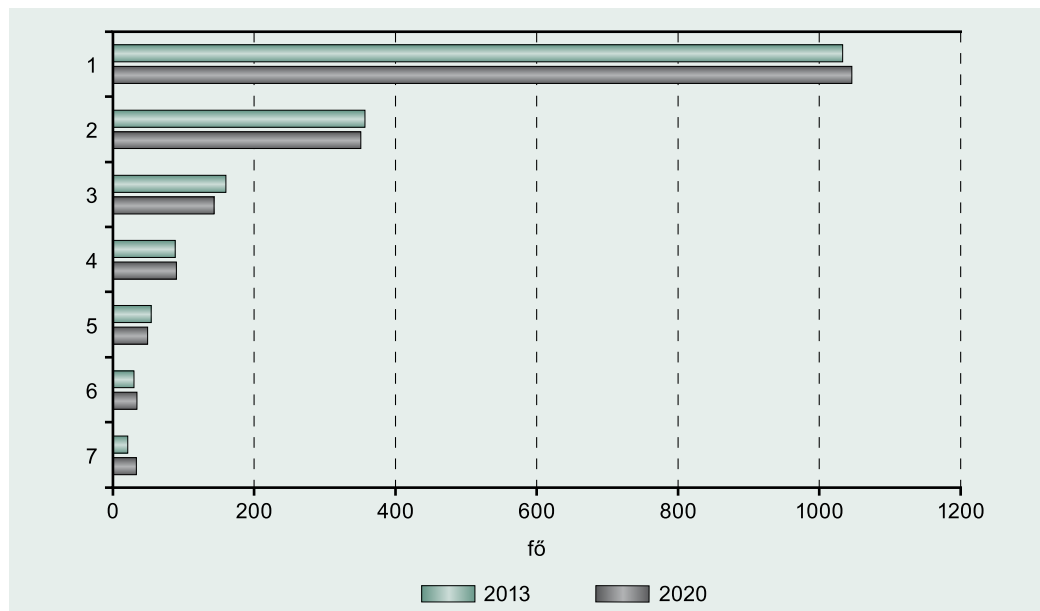
gadott magatartást fogja felvázolni. Különösen igaz ez, ha a válaszadó saját gyakorlati tapasztalat hiányában van. Más megközelítésben a feltett szituációs kérdések leginkább arra adnak választ, hogy a megkérdezettek szerint vajon mi a társadalmilag elfogadott viselkedésforma (nincsenek befolyásolva a válaszadók marketing eszközökkel).

Az első szituációs kérdésben arra kérdeztünk rá, hogy ha valami nagyobb dolgot szeretnének vásárolni a válaszadók, akkor azt akár hitelből (kölcsonból) is megvásárolnák-e (6. ábra).

A 6. ábra alapján a megkérdezett fiatal felnőttek, ha tehetik, akkor inkább kerülik a hitelfelvételt. Ez igaz mind a két, időben eltérő mintában szereplő válaszadókra. Az, hogy a hitelfelvétel elutasíthatósága tartósan magas a fiatal felnőttek körében, önmagán jóval

túlmutató jelenségre utal. Egyfelől tükrözi a társadalom hitelekkel szembeni hozzáállását, vagyis a bankrendszer – a hitelek szempontjából – egy kvázi vesztes helyzetből indul, hiszen, ha tehetik az emberek, akkor nem akarnak hiteleket felvenni. Ezt az interpretációt támasztja alá Nagy (2021) előadása is, miszerint a háztartási hitelek GDP-hez viszonyított aránya Magyarországon mindössze 17 százalék, míg az EU-átlag 52 százalék. Ez az eredmény egyébként illeszkedik a magyar lakosság kockázatkerülő, illetve pénzügyi szempontból konzervatív viselkedési szokásaihoz. A kockázatkerülés ugyanakkor nem csak a hitelek tekintetében jellemző, Baranyai et al. (2019) ezt a fajta magatartást a befektetések kapcsán is azonosították (Baranyai, Csernák, Huzdik, Széles, 2019). A helyzet összetettségét mutatja, hogy a pénzügyi kultúra szempontjából vi-

HA VALAMI NAGYOBB DOLGOT SZERETNÉK VÁSÁROLNI, AKKOR AZT AKÁR HITELBŐL (KÖLCSÖNBŐL) IS MEGVESZEM (1: EGYÁLTALÁN NEM IGAZ; 7: TELJES MÉRTÉKBEN IGAZ)



Megjegyzés: N₂₀₁₃=1743; N₂₀₂₀=1746

Forrás: saját szerkesztés; Felmérés a felsőoktatásban tanuló fiatalok pénzügyi kultúrájáról 2013 és 2020

szont *Németh et al.* (2020) a kockázatkerülő magatartáshoz alacsonyabb szintű pénzügyi sérülékenységet párosított. A hitelekkel szembeni negatív hozzáállás másfelől megnehezíti azt a folyamatot is, amelynek eredményeként minél több ember juthat hozzá alapvető pénzügyi szolgáltatásokhoz (*financial inclusion*).⁵ A kihívás ezen a téren ott keletkezik, hogy ha nem a hitelezésből és befolyó hitelkamatokból, akkor különböző díjakon keresztül kell a bankoknak a működésükhöz szükséges, valamint elvárt nyereségességi szintjükhöz kapcsolódóan a bevételt előteremtteni.⁶ Ez a fogyasztó szempontjából úgy jelenik meg, hogy nem tud úgy lakossági számlát nyitni a hitelintézeteknél, hogy annak költsége (számlavezetési díj és tranzakciós díjak) ingyenes vagy közel ingyenes legyen a számára. Más megközelítésben a hitelintézeti szektor nem tud olyan szol-

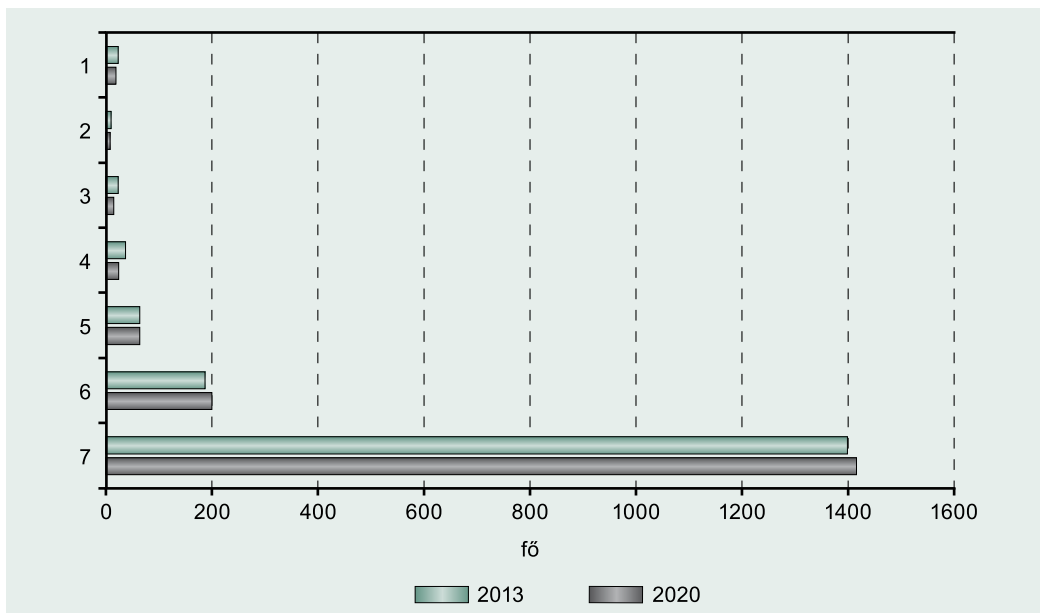
gáltatást nyújtani, amellyel rá tudná vezetni a pénzügyi integrációból kimaradó személyeket a pénzügyi integráció előnyeire.

A második szituációs kérdésben arra kérdeztünk rá, hogy ha a fiatal felnőtt kölcsön kér valakitől, akkor azt igyekszik-e minél előbb visszafizetni (7. ábra).

Rendkívül pozitív képet mutat a 7. ábra a hitelezés szempontjából – ezek szerint ugyanis, ha valamely megkérdezett fiatal felnőttnek tartozása van, azt igyekszik mielőbb visszafizetni. A számok nem térnek el szignifikánsan a két vizsgált évben, vagyis a megállapítás robusztusnak tekinthető.

Figyelembe véve a feltételezett szituációt, az eredmény itt is a társadalmilag elfogadott választ mutatja. Ez abból a szempontból előnyös a bankrendszer számára, hogy ha a körülmények adottak (például: megfelelő és sta-

**HA KÖLCSÖN KÉREK VALAKITŐL, AKKOR IGYEKSEM AZT MIELŐBB VISSZAFIZETNI
(1: EGYÁLTALÁN NEM IGAZ; 7: TELJES MÉRTÉKBEN IGAZ)**



Megjegyzés: N₂₀₁₃=1743; N₂₀₂₀=1746

Forrás: saját szerkesztés; Felmérés a felsőoktatásban tanuló fiatalok pénzügyi kultúrájáról 2013 és 2020

bil jövedelemforrás, kiszámítható megélhetési költségek), akkor a hiteleiket nemteljesítők aránya a minimális szintre csökkenhet és tartósan ott is maradhat. Másfelől viszont a hitelfelvétel előtt állók számára az előtörlesztés lehetősége, illetve költsége lehet olyan tényező, amely nagyobb hangsúlyt kap, hiszen a fiatal felnőttek – ahogy az előzőekben már láttuk – alapvetően nem szeretnek hittel rendelkezni.

A harmadik és egyben utolsó situációs kérdéssel arra kerestük a választ, hogy a fiatal felnőttek szerint milyen esetben éri meg hittel felvenni (8. ábra).

A 8. ábra alátámasztja az eddigi megállapításokat. Ezek alapján csökkent azok aránya 2012–2013-ról 2020-ra, akik elutasítók a hitelekkel szemben és nem terveznek felvenni hitelt a jövőben sem, illetve több mint két-

szerezésre nőtt azoknak a száma, akik a fontos dolgok tekintetében hitelfelvételre is hajlandók lennének.

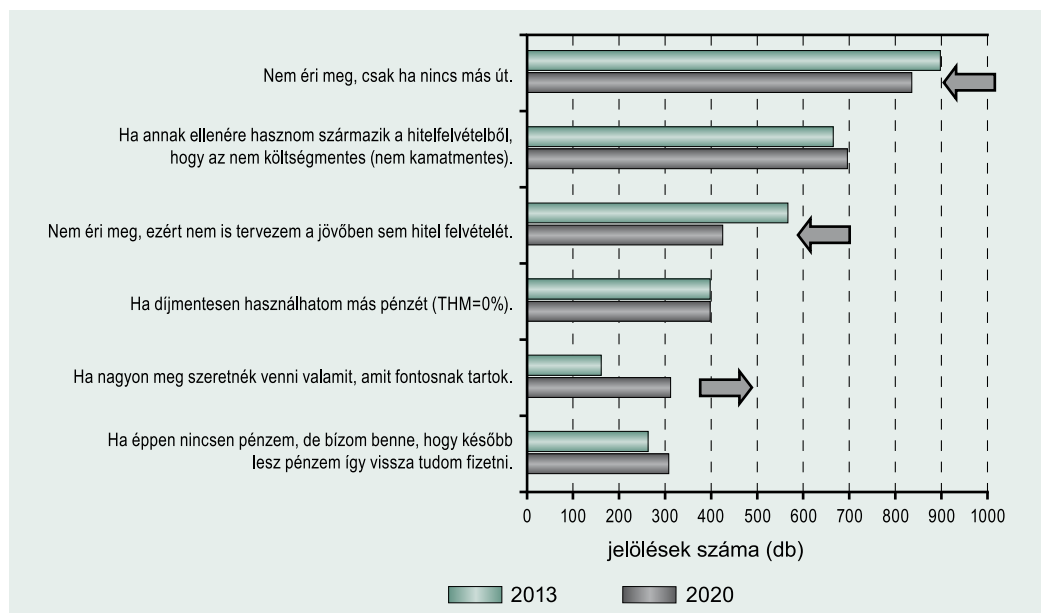
A jó hitel ismérvei

A felmérések során arra is kíváncsiak voltunk, hogy a résztvevők szerint melyek a jó hitel ismérvei (9. ábra).

A válaszok alapján a fiatal felnőttek – az alacsony hitelköltségen túl – leginkább a kiszámíthatóságot értékelik, illetve igénylik a hitelfelvétel során (nem változnak a hitel feltételei, kiszámítható módon törleszthető, nem növekszik a törlesztő részlet). Ez a jelenség 2012–2013-ról 2020-ra tovább erősödött.

Érdekesség ugyanakkor, hogy a hitelek díjmentes elő- és végtörlesztése 2020-ban kevés-

VÉLEMÉNYED SZERINT AZ ALÁBBIK KÖZÜL MELYIK ESETBEN ÉRI MEG HITELT FELVENNI? (MINIMUM 1, MAXIMUM 3 JELÖLÉS / FŐ)



Megjegyzés: N₂₀₁₃=1743; N₂₀₂₀=1746

Forrás: saját szerkesztés; Felmérés a felsőoktatásban tanuló fiatalok pénzügyi kultúrájáról 2013 és 2020

bé volt fontos szempont. Ez valószínűleg azért alakulhatott így, mert a 2020-as felmérésben a hitellel rendelkezők aránya sokkal alacsonyabb, mindössze 16,8 százalék (2012–2013-ban az arányuk 25,4 százalék volt).

Hitelcélok

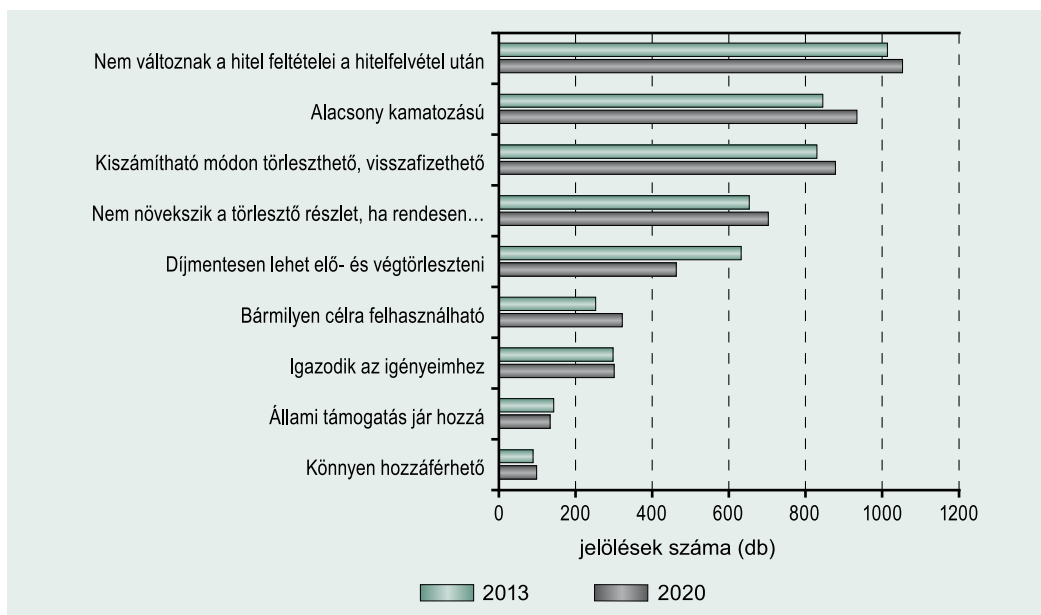
A hitelekhez való hozzáállás értékelésének egyik fő szempontja az is, hogy melyek azok a célok, amelyekkel kapcsolatban a fiatal felnőttek úgy gondolkoznak, hogy érdemes – sőt, szükséges lehet – hitelt felvenni. Ezért megkérdeztük a felmérésben résztvevőket arról is, hogy melyek lehetnek a jövőben a fő hitelcéljaik, azaz mire vennének fel hitelt⁷ (10. ábra).

A megkérdezettek elsősorban hányada elsődleges hitelcélként a lakásvásárlást jelölte meg, il-

letve ezt követi a vállalkozás beindítása, illetve annak a fejlesztése. Ez mindkét felmérésre igaz, ugyanakkor szembetűnő a különbség az első 2012–2013-as felmérés eredménye, illetve a 2020-as felmérés eredménye között: csak lakás célra 193-mal több jelölés érkezett. Ez két jelenségre utal: egyfelől a lakosság nagy része hitel nélkül nem tud lakáshoz jutni, illetve másfelől – összhangban az előzővel, illetve részen abból következően – a társadalomban a lakáshitelek elfogadottsága magasan a többi hitelkategória felett van (többek között az otthonteremtési – azonos feltételek mentén kialakított – programok is pozitív színezetet adnak a hitelcélnak).

Össességében nézve a hitelcélokat, illetve az adott hitelcélokra adott válaszadói jelöléseket, a legtöbb kategóriában nőtt a hitelfelvételi hajlandóság 2020-ra 2012–2013-hoz képest.

SZERINTED MELYEK A JÓ HITEL ISMÉRVEI? (MINIMUM 1, MAXIMUM 3 JELÖLÉS / VÁLASZADÓ)



Megjegyzés: N₂₀₁₃=1743; N₂₀₂₀=1746

Forrás: saját szerkesztés; Felmérés a felsőoktatásban tanuló fiatalok pénzügyi kultúrájáról 2013 és 2020

Ez, bár hitelezés és a bankok szempontjából pozitív tendencia, ugyanakkor a rövid távú hitelcélok esetében (például esküvő) nem feltétlenül jó irány. Egyértelműen pozitív ugyanakkor, hogy nyaralásra és ajándékvásárlásra a korábbiaknál is kevesebben vennének fel hitelt 2020-ban.

Végül, de nem utolsó sorban érdemes néhány szót ejteni arról is, hogy vállalkozás indítására sokan vennének fel hitelt, de ez nincs összhangban sem a banki gyakorlattal,⁸ sem azzal, hogy a magyar lakosság – közöttük a vizsgált fiatal felnőttek – nagy hányada kockázatkerülő. A kockázatvállalás pedig alapvető kritériuma a vállalkozónak, illetve vállalkozásnak. Németh et al. (2020b) a képzési programok vizsgálata során jut arra a megállapításra, miszerint a befektetési és vállalkozási ismeretek oktatása sajnos nem prioritás.

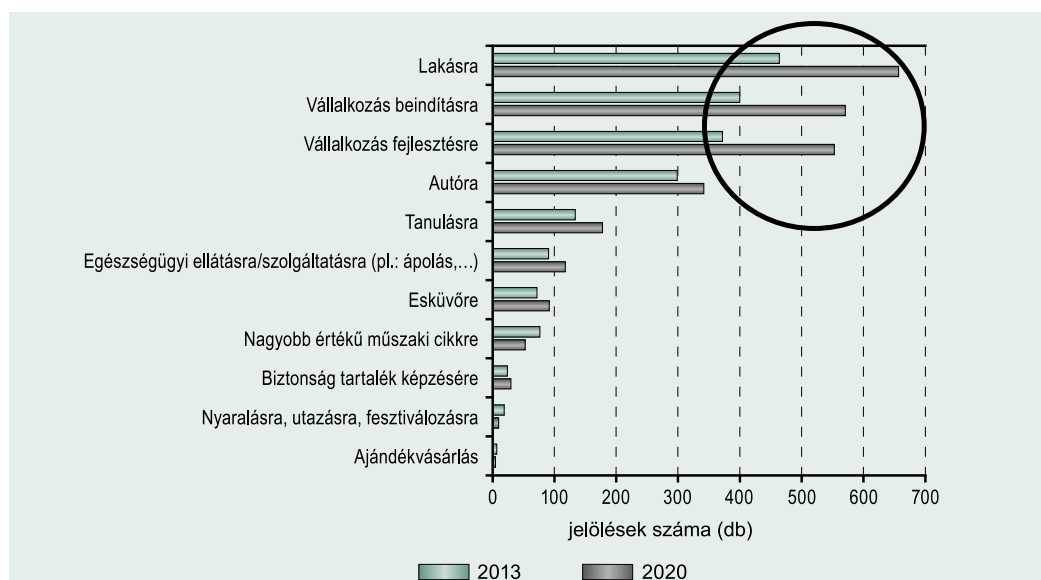
Hiteltapasztalatok

Hitellel rendelkező fiatal felnőttek

Első lépésben arra voltunk kíváncsiak, hogy a megkérdezettek között milyen arányban vannak azok, akiknek van valós hiteltapasztalata (11. ábra).

Szembetűnő a különbség a két eltérő időszakban elvégzett felmérés között: míg az első felmérés esetében a megkérdezettek bő egynegyede (25,4 százalék) rendelkezett hitellel, illetve volt hitelezési tapasztalata, addig ez a 2020-as felmérésben részt vevő fiatal felnőttek csupán egyhatodára (16,8 százalék) igaz. Ez a megállapítás egyfelől alátámasztja a fentieket, miszerint a fiatal felnőttek nem keresik a hitellehetőségeket, másfelől pedig tükrözheti a különbséget a gazdasági ciklus egyes szakaszai között (konjunktúra és válság utáni lassú kilábalás).

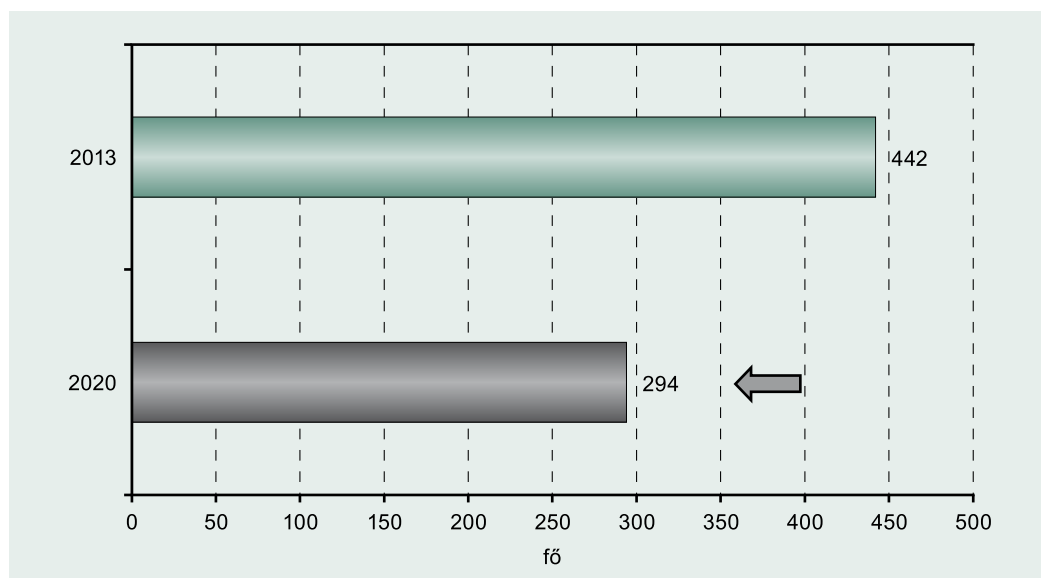
HITELCÉLOK – MIRE VENNÉNEK FEL HITELT A FIATAL FELNŐTTEK?



Megjegyzés: $N_{2013}=1743$; $N_{2020}=1746$

Forrás: saját szerkesztés; Felmérés a felsőoktatásban tanuló fiatalok pénzügyi kultúrájáról 2013 és 2020

JELENLEG VAGY A MÚLTBAN VOLT HITELED? (HITELLEL RENDELKEZŐ VÁLASZADÓK)



Megjegyzés: $N_{2013}=1743$; $N_{2020}=1746$

Forrás: saját szerkesztés; Felmérés a felsőoktatásban tanuló fiatalok pénzügyi kultúrájáról 2013 és 2020

Megvalósult hitelcélok

A tényleges hiteltapasztalattal rendelkezők közül megvizsgáltuk azt, hogy mire vettek már fel hitelt, azaz milyen tényleges hitelcélokat valósítottak meg a megkérdezettek (12. ábra). Nem meglepő módon a vizsgálatba bevont 18 és 25 év közötti fiatal felnőttek többsége tanulás kapcsán került kapcsolatba a hitel intézményével. Ezt követi sorrendben a nagyobb értékű műszaki cikk, a lakás, illetve az autó, mint megvalósult hitelcél. A válaszadók által bejelölt hitelcélok tekinthetőek egyfajta befektetésnek is, mivel egy jövőbeni nagyobb jövedelemszint elérésének lehetőségéhez tudnak hozzájárulni. Ebből a szempontból a hitelt felvevők többsége a pénzügyi kultúra szempontjából is pozitívan értékelhető.

Hitelekkel való elégedettség

Megvizsgáltuk, hogy a hitelt felvevők milyen mértékben voltak elégedettek a felvett hitelekkel (1. táblázat).

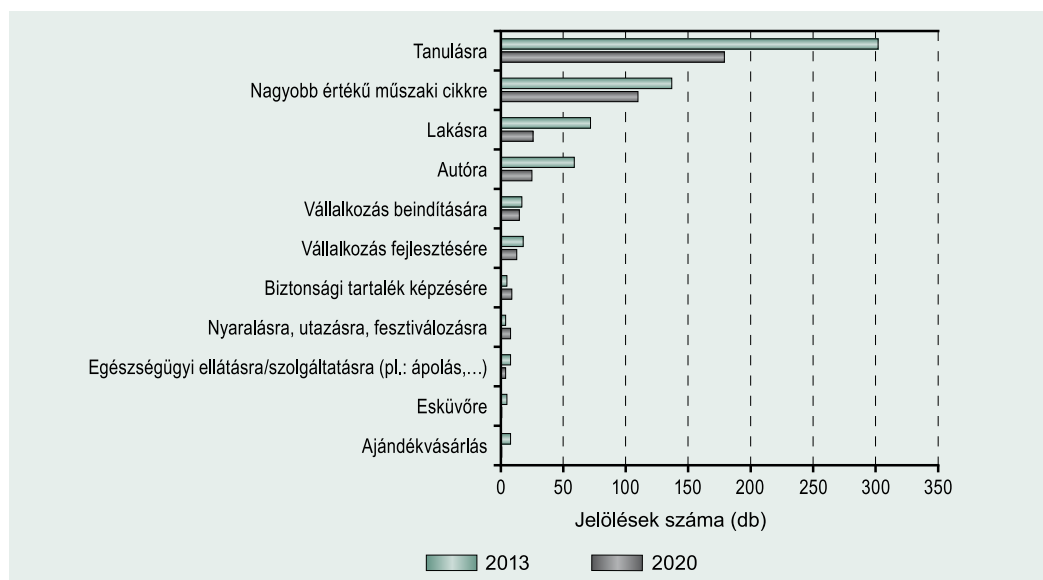
Az 1. táblázat adatai alapján azt látjuk, hogy a megvalósult fő hitelcélok tekintetében a fiatal felnőttek minden esetben lényegesen elégedettebbek voltak a hitelükkel a 2020-as felmérés idején, mint 2012–2013-ban. Az elégedettségi faktor növekedése egybeesik a már leírtakkal, vagyis egy gazdasági konjunktúra esetén az egyén kilátásai és várakozásai is jobbak (különösen a meghozott hiteldöntések tekintetében). A pénzügyi fogyasztóvédelem területén jelentős lépések történtek, valamint a hitel intézményének társadalmi elutasíttósága mérséklődött, így a hitelfelvétel utólagos értékelése is magasabb elégedettségi szintet tudott elérni (keretezési hatás).

Hitelekkel való elégedetlenség fő okai

A hitelfelvevő fiatal felnőtteket, akik valamely hiteltermékkal nem voltak elégedettek (5 alatti értéket adtak a 10-es skálán) arról is megkérdeztük, hogy mi volt az elégedetlenség fő oka (13. ábra).

12. ábra

MEGVALÓSULT HITELCÉLOK A FIATAL FELNŐTTEK (18–25 ÉV) KÖRÉBEN



Megjegyzés: N₂₀₁₃=442; N₂₀₂₀=294

Forrás: saját szerkesztés; Felmérés a felsőoktatásban tanuló fiatalok pénzügyi kultúrájáról 2013 és 2020

HITELEKKEL VALÓ ELÉGEDETTSÉG (1–TELJESEN ELÉGEDETLEN, 10–TELJES MÉRTÉKBEN ELÉGEDETT)

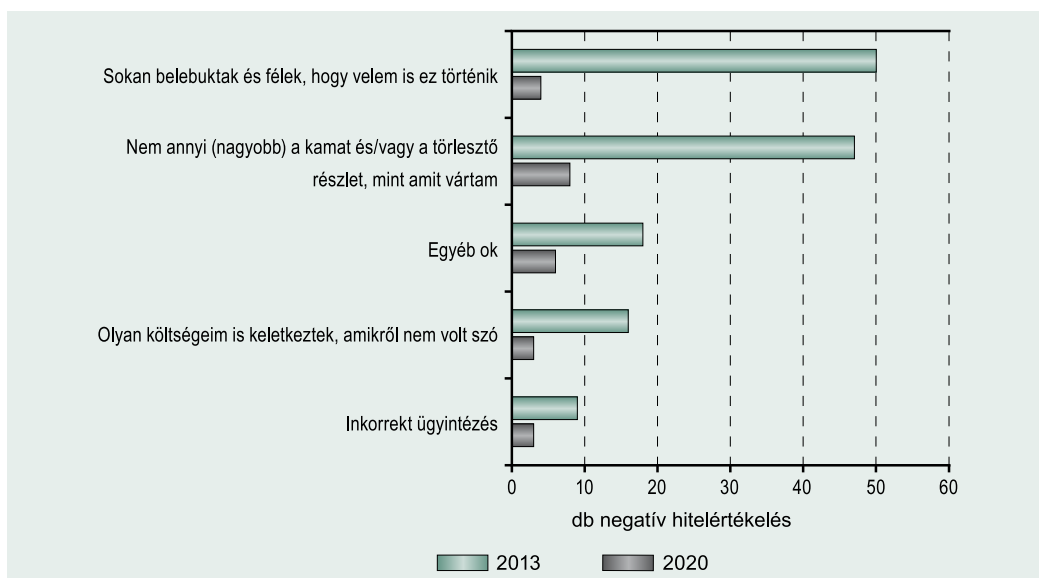
Hitelcél	2013		2020	
	fő	értékelések átlaga	fő	értékelések átlaga
Ajándékvásárlásra	8	5,75	1	5,00
Esküvőre	5	4,60	1	5,00
Egészségügyi ellátásra/szolgáltatásra	8	5,13	4	6,00
Nyarálásra, utazásra, fesztiválozásra	4	5,40	8	8,13
Biztonsági tartalék képzésére	5	6,40	9	7,78
Vállalkozás fejlesztésére	18	6,72	13	5,77
Vállalkozás beindítására	17	5,29	15	5,73
Autóra	59	5,15	25	6,60
Lakásra	72	5,26	26	6,85
Nagyobb értékű műszaki cikkekre	137	7,21	110	8,13
Tanulásra	302	5,88	179	8,45
Összesítve	635	6,02	391	7,87

Megjegyzés: N₂₀₁₃=1743; N₂₀₂₀=1746

Forrás: saját szerkesztés; Felmérés a felsőoktatásban tanuló fiatalok pénzügyi kultúrájáról 2013 és 2020

13. ábra

FELVETT HITELEKKEL VALÓ ELÉGEDETLENSÉG FŐ OKAI



Megjegyzés: N₂₀₁₃=140 (a hitelfelvevők 31,7 százaléka); N₂₀₂₀=24 (a hitelfelvevők 8,2 százaléka)

Forrás: saját szerkesztés; Felmérés a felsőoktatásban tanuló fiatalok pénzügyi kultúrájáról 2013 és 2020

A 13. ábra alapján jelentős pozitív megállapítás, hogy míg 2012–2013-as felmérés idején a fiatal felnőttek 31,7 százaléka nem volt elégedett a hitelével, addig 2020-ban csupán 8,2 százalékuk. Fontos megállapítás, hogy a 2012–2013-as felmérés idején a hitellel való elégedetlenség vezető oka nem a hiteltermék volt, hanem a hitelt felvevők várákozásai a jövőt illetően (gazdasági kilátások). Csak ezt követve az elégedetlenségi sorrendben a kiszámíthatóság igénye, amely – az előző megállapítások alapján – 2020-ra még inkább fontos tényezője lett a hitelekkel szembeni elvárásoknak.

Hitel nélküli fiatal felnőttek – miért nem vettek még fel hitelt?

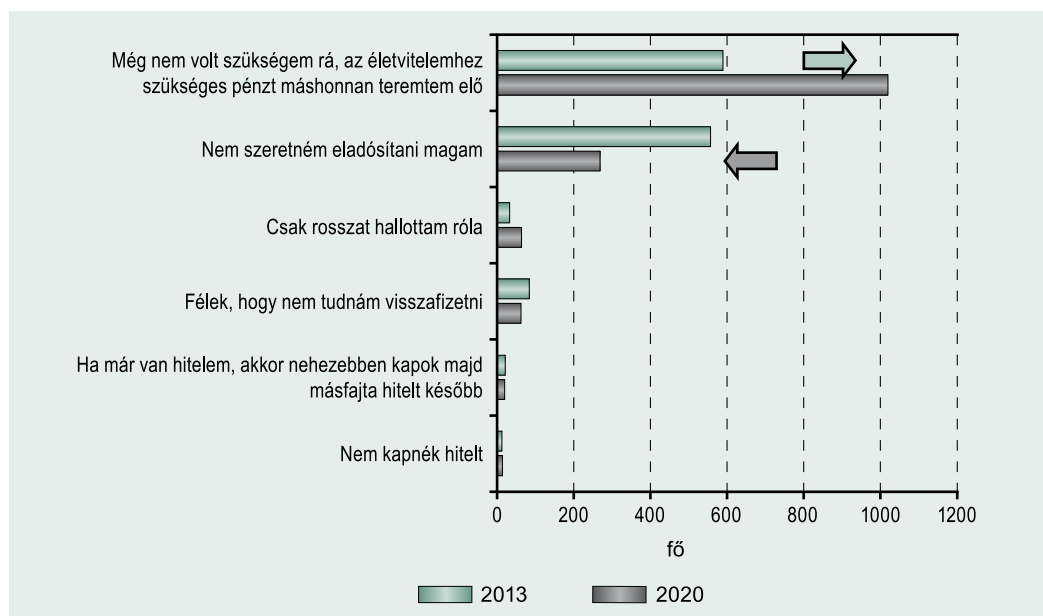
A vizsgálat célcsoportjába tartozó fiatal felnőttek nagy hányada még nem kötött hitelszerződést, így gyakorlati hiteltapasztalattal nem ren-

delkezik. Tőlük azt kérdeztük meg, hogy mi az oka annak, hogy még nem éltek semmilyen hitellelhetőséggel (14. ábra).

A 2012–2013-as és a 2020-as felmérés esetében is ugyan az a két válaszkategória kapta a legtöbb jelölést a vizsgálatban résztvevőktől (14. ábra). Egyfelől jelentősen nőtt azok aránya, akiknek még nem volt szüksége hitelfelvételre, mert az életvitelükhöz szükséges pénzt máshonnan teremtik elő (jellemzően otthonról kapott támogatásból, munkából és ösztöndíjból), illetve ezzel párhuzamosan szignifikánsan csökkent azok aránya, akik azt válaszolták, hogy nem szeretnék eladósítani magukat. A válaszadók interpretációja ezek alapján jelentősen módosult – az eladósodás kevésbé hangsúlyos (elriasztó) tényező, illetve van mód máshonnan jövedelemhez jutni (munkaerőhiányos szektorok).

14. ábra

HITEL NÉLKÜLI FIATAL FELNŐTTEK – MIÉRT NEM ÉLTEK MÉG HITELLEHETŐSÉGGEL? (1 JELÖLÉS/VÁLASZADÓ)



Megjegyzés: $N_{2013}=1301$; $N_{2020}=1452$

Forrás: saját szerkesztés; Felmérés a felsőoktatásban tanuló fiatalok pénzügyi kultúrájáról 2013 és 2020

KÖVETKEZTETÉSEK

A felmérés célcsoportját képző 18–25 éves fiatal felnőttek hitelekhez való hozzáállása alapvetően negatív. Ha tehetik, inkább kerülnek a hitelfelvételre. Tekintve, hogy a megkérdezettek jelentős hányadának még nincsen valós hiteltapasztalata, azt mondhatjuk, hogy válaszaikban a társadalmi hozzáállás leképeződését, ha úgy tetszik, tükröképét látjuk viszont. A statisztika is ezt a megállapítást támasztja alá: a hazai lakosság GDP-arányos hitelállománya jelentősen az EU-átlag alatt található (17 százalék versus 52 százalék).

Jelentős pozitívumként értékelhető, hogy a két felmérés között eltelt időszakban, amelyet konjunkturális időszaknak tekinthetünk, csökkent azok aránya, akik szélsőséges módon utasítják el a hitelt, illetve a hitelezés intézményét. Ezt az eredményt szintén kivetíthetjük a társadalom szintjére és holisztikusan elfogadhatjuk igaznak. Az elutasítottság mértékének csökkenése jelentősebbnek bizonyult, ha a hitelre, mint negatív jelenségre kérdeztünk rá (keretezési és tükrözési hatás).

Fontos megállapítás, hogy 2020-ban már kevésbé tekintenek úgy a hitelre, ami csak annak jó, aki ért a pénzügyekhez. Ez tekinthetjük a fogyasztóbarát hitelezési gyakorlat újradefiniálásához kapcsolódó eredménynek, amelybe a hitelezés, a hitelezhetőség, a pénzügyi kultúra fejlesztése és a pénzügyi fogyasztóvédelem intézkedéseinek egyvelegét kell érteni. Ezt a folyamatot pedig egyenrangú félként erősíti, hogy számos támogatási forma a hitelintézeti szektoron keresztül valósul meg (kamattámogatott hitelek, hitelösszeg elengedés stb.), amelyek jelentősen hozzájárulnak a hiteltermékek iránti kereslet növekedéséhez, illetve fenntartásához a vizsgált időszak alatt.

A felmérésben részt vevő fiatalok és közvetlenül a magyar társadalom hitellelenségére olyan faktor, amely hátráltatja a pénzügyi integrációt (*financial inclusion*), amelynek ered-

ményeként minél több ember juthatna hozzá alapvető pénzügyi szolgáltatásokhoz szabályozói beavatkozás⁹ nélkül. A fogyasztó szempontjából ugyanis a hitelintézeti szektor az alkalmazott díjak mellett nem tud olyan (ingyenes) szolgáltatást nyújtani, amellyel rá tudja vezetni a pénzügyi integrációból kimaradó személyeket a pénzügyi integráció előnyeire.

Magától érthető megállapítás, hogy megfelelő körülmények (stabil jövedelemforrás és kiszámítható megélhetési költség szint) mellett a hitelek és kölcsönök visszafizetése alapvetően társadalmilag kódolva van – nem szeretünk tartozni, illetve, ha tartozásunk van, igyekszünk azt mielőbb visszafizetni. Ezt az utópisztikus képet árnyalja, hogy az impulzív ösztönzők, beleértve a hitelintézetek ambivalens magatartását¹⁰ is, az egyensúlyi helyzet ellen dolgoznak.

A hitelcélok tekintetében a legelső a lakásvásárláshoz kapcsolódó hitelfelvétel, amely egyben társadalmilag elfogadott hitelcélnak is tekinthető (a többség nem tud hitel nélkül saját lakáshoz jutni, továbbá az otthonteremtési programok is pozitív társadalmi megítélés alá esnek). Érdekes, hogy sokan hitelcélként a vállalkozás indítását is jelölték (annak ellenére, hogy induló vállalkozások az esetek túlnyomó többségében nem hitelképesek), ami arra utal, hogy vannak hiányosságok a gyakorlati pénzügyi-gazdálkodási szocializáció kapcsán.

A lakossági hitelezést visszafogó további azonosított tényező, hogy a felmérésben részt vevő fiatal felnőttek, illetve maga a magyar lakosság is alapvetően kockázatkerülő. Ez hitelezés szempontjából nem jó, de az sem mondható, hogy a pénzügyi kultúra szempontjából feltétlenül jó lenne, hiszen a kockázat nélküli nyereség vagy alacsony, vagy növeli a társadalom holtteher-veszteségét. Más megfogalmazásban a túlzott kockázatkerülés és kockázattérmentesség egy olyan gát, illetve teher, amely csapdahelyzetet eredményez (kockázatkerülési csapda).

A fiatal felnőttek hitelfelvételi szokásai megfelelőnek tekinthetők a pénzügyi kultúra szempontjából, tekintve, hogy az általuk megvalósított hitelcélok a jövőbe történő befektetésnek is megfeleltethetők. A kockázatkerülési csapda ebben a helyzetben úgy jelentkezik a hitelezés szempontjából, hogy konjunktúra esetén a fiatalok nem akarnak hitelt felvenni, mivel másképpen is meg tudják oldani kiadásaik fedezését (2012–2013-ban a megkérdezettek 25 százalékának volt hitele, míg 2020-ra ez az arány 16,8 százalékra mérséklődött). Ebből a szempontból érthető az is, hogy miért értékeli konjunktúra idején kevesebbre a hitelek jólétnövelő szerepét a gazdaságban.

A hitelekkel való elégedettség vizsgálata azt mutatja, hogy jelentős javulás állt be 2012–2013-hoz képest. Ez annak köszönhető, hogy a hitelfelvevők elégedettségi szintjét nem csak a kiszámíthatósági faktor határozza meg (amelyet az ár mellett a legfontosabbnak ítélték a válaszadók), hanem a jövőre vonatkozó várakozásaik is: a 2008-as pénzügyi válsághoz időben közel lévő 2012–2013-as felmérés eredménye azt mutatja, hogy a hitelbedőléstől való félelem a legdominánsabb tényező a hitelekkel való elégedetlenség kapcsán. Egyszerű megfogalmazásban: „*már bánom, hogy felvettem a hitelt*”. Ezzel szemben a 2020-as felmérés eredménye – amely alapvetően egy konjunkturális időszak eredményét mutatja – a hitelfelvevők csupán 8,2 százaléka fejezte ki elégedetlenségét a felvett hitel kapcsán (2012–2013-ban ez az arány 31,7 százalék volt).

ÖSSZEZÉS

A 2008-as pénzügyi válság időszakáig folytatott devizahitelezési gyakorlat hozzájárult a megtapasztalt gazdasági visszaeséshez, illetve jelentős társadalmi feszültséget is eredményezett, amely egyben a bankrendszer és ezen

keresztül a hitelezéssel szembeni bizalom¹¹ csorbulásához vezetett. A gazdaság jövőbeli teljesítőképessége alapvetően függött attól, hogy a hitelezést milyen módon és eszközökkel sikerül újraindítani. Az alkalmazott monetáris politikai eszközök, a fogyasztóbarát hitelezési gyakorlat újradefiniálása, valamint a támogatási programok egy jelentős részének hitelintézetek bevonásával történő megvalósítása együttesen azt eredményezte, hogy a vizsgált időszak alatt, vagyis 2012–2013-ról 2020-ra a hitelezés intézményének társadalmi megítélése kis lépésekben javulni tudott. Ez a társadalmi jólét¹² növekedése szempontjából rendkívül pozitív folyamat.

Az informatikában a hibajelenség valódi okát gyökéroknek hívjuk. A hitelezés tekintetében egyik ilyen jelen tanulmányban azonosított gyökérok a lakosság kockázatkerülő magatartása. Kockázatkerülési csapda alakul ugyanis ki, amely gátként nehezedik a gazdaság felé. A lakosság nagy része nem akar hitelt felvenni, a bank egyébként túl óvatos és nem ad annyi hitelt, amennyi optimális lenne akár a saját szemszögéből is, a befektetések hozama alacsony szinten marad, illetve a gazdaságban jelentős holttehervesztés alakul ki. Szélsőséges esetben kialakul az izolációs hatás, amely inkonzisztens preferenciához vezet mind a hitelfelvevő, mind a hitelfolyósító oldalán (biztos nyereség kapcsán kockázatkerülés, biztos veszteség kapcsán kockázatkeresés).

A kockázatkerülési csapda feloldásának eszköze a lakosság pénzügyi kultúrájának folyamatos fejlesztése lehet. A növekvő pénzügyi kultúra szintje együtt jár a pénzügyi-gazdasági tudásszint növekedésével, amely tudásszint alatti kockázatvállalás esetén is a kockázatvállalási hajlandóság növelését eredményezi. Pozitív hozadékként jelentkezik továbbá az is, hogy a pénzügyek tudatos kezelése a jelenleginél magasabb megtakarítási hajlandósághoz is vezet, amely így csökkenti egy-egy téves pénzügyi döntés határköltségét,

vagyis ismételten a kockázatvállalási hajlandóságot erősíti. Figyelembe véve a szokások kialakítása és megváltoztatása kapcsán leírta-

kat, nem számíthatunk gyors és látványos fejlődésre, de mindenképpen ebben az irányban érdemes tovább haladni. ■

JEGYZETEK

- ¹ A „megfelelő” szó alatt etikailag elfogadható, a társadalom szempontjából pozitív irányra gondolunk.
- ² A kérdőív első lekérdezési időszakára 2012 decembere és 2013 februárja között került sor, így a tanulmányban a 2012–2013-as évek az első kitélőre utalnak.
- ³ 2012 első negyedévében a lakossági hitelezés éves növekedési üteme 15 százalék volt, illetve egészen 2016-ig negatív tartományban maradt a növekedési ütem.
- ⁴ A Covid-19-járvány negatív gazdasági hatásai a 2020-as felmérés idején még nem jelentkeztek.
- ⁵ Többféleképpen fordítják: pénzügyi integráció; pénzügyi bevonás.
- ⁶ A Magyar Nemzeti Bank (2021) által közzétett adatokból az derül ki, hogy a banki díjak és jutalékok nélkül a bankok rentabilitása és szolvencia működése nem biztosítható.
- ⁷ A kérdőívben arra is kitértünk, hogy mire vettek már fel hitelt, így a tényleges hitelfelvétel ennél a kérdésnél nem jelenik meg.
- ⁸ Egy induló vállalkozás nagy kockázat a bankok számára, ezért nem jellemzők az ilyen típusú hitelek (a standardizált banki hitelminősítési rendszer a múlt adatai alapján készíti elő a döntést, így értékelhető pénzügyi múlt hiányában a hitelképesség vizsgálható objektív szempontok alapján nem megvalósítható).
- ⁹ Például alapszámla, ingyenes készpénzfelvételi lehetőség.
- ¹⁰ Jelentős erőforrást allokálnak a hitelintézetek a pénzügyi kultúra fejlesztésére, miközben hitelcélként nyaralást, ajándékot és egyéb rövid távú, pénzügyi kultúra szempontjából negatív hitelcélok megvalósítására ösztönöznek.
- ¹¹ Kovács L. (2017) a bizalomvesztést az egész pénzügyi szektorra értelmezi.
- ¹² Kovács A. (2016) a közjó fogalmát dinamikus egyensúlyként értelmezi, amelyet jelen tanulmány kapcsán is valid megfogalmazásnak tekintünk.

IRODALOM

BARANYAI Z., CSERNÁK J., HUZDIK K., SZÉLES Z. (2019). *Lakossági megtakarítások és befolyásoló tényezők – empirikus kutatás tapasztalatai*. Nemzeti Közszerológiai Intézet Közigazgatási Továbbképzési Intézet

BÉRES D., HUZDIK K., DEÁK-ZSÓTÉR B., NÉMETH E. (2021). *Felmérés a felsőoktatásban tanuló fiatalok pénzügyi kultúrájáról*. Budapest: Állami Számvevőszék

- BÉRES D., HUZDIK K., KOVÁCS P., SÁPI Á., NÉMETH E. (2013). *Felmérés a felsőoktatásban tanuló fiatalok pénzügyi kultúrájáról*. Budapest: ÁSZ Tanulmány
- DUHIGG, C. (2012). *A szokás hatalma – Miért tesszük azt, amit tesszünk, és hogyan változtassunk rajta?* Casparus Kiadó
- HÁMORI B. (2003). Kísérletek és kilátások – Daniel Kahneman. *Közgazdasági Szemle*, 50, 779–799. oldal
- HERRNSTEIN, R. J. (1961). Relative and absolute strength of response as a function of frequency of reinforcement. *Journal of the Experimental Analysis of Behavior*, 4, pp. 267–272
- JAMES, W. (1892). Habit. In W. James, *Psychology*, pp. 134–150, Henry Holt and Company, <https://doi.org/10.1037/11060-010>
- JOÓ I., ORMOS M. (2011). Diszpozíciós hatás a magyar tőkepiacon. *Közgazdasági Szemle*, 58, 743–758. oldal
- KÁDÁR K. D., ERDÉLYI A., PRÁVITZNÉ PEJKÓ N. (2020). *Elemzés a lakosság pénzügyi sérülékenységről*. Budapest: Állami Számvevőszék, Forrás: https://www.asz.hu/storage/files/files/elemezsek/2020/lakosság_penzugyi_serulekenysegerol_20200520.pdf?ctid=1296
- KAHNEMAN, D., TVERSKY, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*, 47(2), pp. 263–292, <https://doi.org/10.2307/1914185>
- KAHNEMAN, D., TVERSKY, A. (1984). Choices, Values, and Frames. *American Psychologist*, 39, pp. 341–350, <https://doi.org/10.1037/0003-066X.39.4.341>
- KOVÁCS Á. (2016). A pénzügyek és a közjó. I Lengyel I., Nagy B., *Társégek versenyképessége, intelligens szakosodása és újraiparosítása*. 13–32. oldal, Szeged, JATEPress
- KOVÁCS L. (2017). A pénzügyi kultúra fejlesztése, mint önérdék – A pénzügyi kultúra aktuális kérdései, különös tekintettel a banki szolgáltatásokra. Miskolc
- LEMMERER, A., MENRAD, K. (2017). Attitudes and Habit in Value Preception for Foods. *Journal of Food Products Marketing*, 23(1), pp. 99–121, <https://doi.org/10.1080/10454446.2017.1244788>
- LO, A. W. (2004). The Adaptive Markets Hypothesis. *The Journal of Portfolio Management*, 30(5), pp. 15–29, <https://doi.org/10.3905/jpm.2004.442611>
- MÉRŐ K. (2003). A gazdasági növekedés és a pénzügyi közvetítés mélysége. *Közgazdasági Szemle*, 50.(július-augusztus), 590–607. oldal
- NAGY T. (2021. november 11). *A hitelezés alakulása és a hitelmonitorium hatása*. Nemzeti Közszerológiai Egyetem
- NEAL, D. T., WOOD, W., QUINN, J. M. (2006). Habits – A Repeat Performance. *Current Directions of Psychological Science*, 15(4), pp. 198–202, <https://doi.org/10.1111/j.1467-8721.2006.00435.x>
- NEAL, D., VUJCIC, J., HERNANDEZ, O., WOOD, W. (2015). *The Science of Habit: Creating Disruptive and Sticky Behavior Change in Handwashing Behavior*. Washington: Catalyst Behavioral Sciences
- NÉMETH E., ZSÓTÉR B., BÉRES D. (2020). A pénzügyi sérülékenység jellemzői a magyar lakosság körében az OECD 2018-as adatainak tükrében. *Pénzügyi Szemle*, 66(2), 281–308. oldal, https://doi.org/10.35551/PSZ_2020_2_8
- OUELLETTE, J. A., WOOD, W. (1998). Habit and Intention in Everyday Life: The Multiple

Processes by Which Past Behavior Predicts Future Behavior. *Psychological Bulletin*, 124(1), pp. 54–74, <https://doi.org/10.1037/0033-2909.124.1.54>

SELTEN, R. (1994). New Challenges to the Rationality Assumption: Comment. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 150(1), pp. 42–44

SIMON, H. A. (1976). *Administrative Behavior: A Study of Decision-Making Processes in Administrative Organization*. New York: The Free Press

THALER, R., SHEFRIN, H. (1981). An Economic Theory of Self-Control. *Journal of Political Economy*, Volume 89, Number 2, pp. 392–410

TVERSKY, A., KAHNEMAN, D. (1974). Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases: Biases in judgments reveal some heuristics of thinking under uncertainty. *Science*, 185(4157), pp. 1124–1131, <https://doi.org/10.1126/science.185.4157.1124>

TVERSKY, A., KAHNEMAN, D. (1983). Extensional vs. Intuitive Reasoning: The Conjunction Fallacy in Probability Judgment. *Psychological Review*, 90, pp. 293–315
<http://dx.doi.org/10.1037/0033-295X.90.4.293>

VARGA J., TEMUULEN E., BAREITH T. (2019). A gazdasági növekedés és a hitelezési volumen összefüggésének empirikus elemzése Magyarországon. *Pénzügyi Szemle*, 64(4), 483–498. oldal, https://doi.org/10.35551/PSZ_2019_4_1

ZSÓTÉR B., NÉMETH E., BÉRES D. (2016). A pénzügyi kultúra személyiség-, attitűd- és viselkedésbeli komponensei (Összehasonlító elemzés). *Kultúra és Közösség*, IV. folyam VII. évfolyam, III. szám, 89–102. oldal

Magyar Nemzeti Bank (2021). Sajtóközlemény a hitelintézetek prudenciális adatairól, 2021. II. negyedév. Forrás: <https://www.mnb.hu/letoltes/hitelintprudencialis-hu.pdf>