

Kobiety (nie)inwestorki

O Polkach, które inwestują i o tych,
które przed inwestowaniem
coś powstrzymuje



Skrócona wersja raportu – główne wnioski

Autor: dr hab. Katarzyna Sekścińska
dla TFI PZU SA





Szanowni Państwo,

jest mi niezmiernie miło, że mogę podzielić się z Państwem wynikami bardzo ważnego badania, którego sponsorem i wydawcą jest Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych PZU SA.

W ramach obchodzonego w tym roku jubileuszu 25-lecia TFI PZU SA oraz Roku Edukacji Ekonomicznej postanowiliśmy wnikliwie zbadać podejście Polek do inwestowania. To nietatwe zadanie powierzyliśmy dr hab. Katarzynie Sekścińskiej, która jest autorem niniejszego opracowania. Zależało nam na tym, aby poznać podejście kobiet do świata inwestycji, który jest przeważnie postrzegany jako obszar bardziej przystępny mężczyznom. Jak się okazuje – zupełnie niesłusznie.

Wiem, że samo przedstawienie wyników badania nie może być celem samym w sobie. Kobiety jasno wskazały, że potrzebują wiedzy, często podstawowej, podanej w prosty i przystępny sposób, oraz większego zaufania do osób, które im tę wiedzę przekazują. Oczekują też czytelnych materiałów informacyjnych.

Na przestrzeni tak wielu lat działalności TFI PZU SA, mamy swoje obserwacje dotyczące zachowań, obaw i przekonań kobiet. Wyciągnięte z badania wnioski tylko potwierdziły słuszność kierunku, który od dawna obraliśmy i nieustannie rozwijamy. Tym kierunkiem jest edukacja, przejrzysta komunikacja i nasza dostępność.

Bycie liderem w zarządzaniu programami, takimi jak PPK czy PPE, zapewnia nam nie tylko prestiż, ale też stanowi dla nas duże wyzwanie. To właśnie podczas spotkań z naszymi klientami, szkoleń czy różnych inicjatyw – codziennie robimy wszystko, aby przekazywać naszą wiedzę w sposób przystępny i zrozumiały. A to jeszcze nie wszystko – na podstawie potrzeb zgłoszonych przez kobiety będziemy uruchamiać kolejne inicjatywy edukacyjne, m.in. Akademię Finansów.

Niech to opracowanie będzie pomocne wszystkim tym, którzy mają wpływ na postrzeganie świata inwestycji przez kobiety. Niech wzmocni działania wpływające na budowanie ich pewności siebie, jako inwestorek, i pozwoli na rozwinięcie skrzydeł, zgodnie z powiedzeniem, że „kropla drąży skałę”.

Z poważaniem

Prezes Zarządu TFI PZU SA



Rok Edukacji
Ekonomicznej
2024



Informacje o badaniu



Celem badania było poznanie czynników ograniczających inwestowanie wśród kobiet, szczególnie w zakresie:

- postaw i przekonań,
- własnych doświadczeń,
- wiedzy,
- postrzegania siebie w porównaniu do innych kobiet i mężczyzn,
- własnych zasobów i barier.



Technika zbierania danych

- badanie ilościowe przeprowadzono techniką CAWI (Computer Assisted Web Interview) na Ogólnopolskim Panelu Badawczym Ariadna.



Próba

- reprezentatywna ogólnopolska próba 1068 dorosłych, pracujących Polek w wieku od 18 do 64 lat.



Termin realizacji badania

- maj 2024 r.



Rok Edukacji
Ekonomicznej
2024





Charakterystyka badanej próby



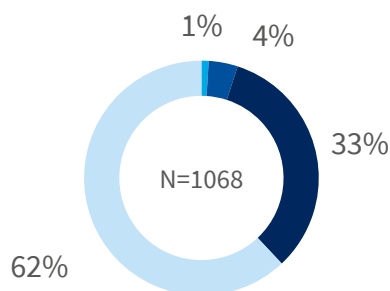
Socjodemograficzna charakterystyka badanej próby

Wiek respondentów



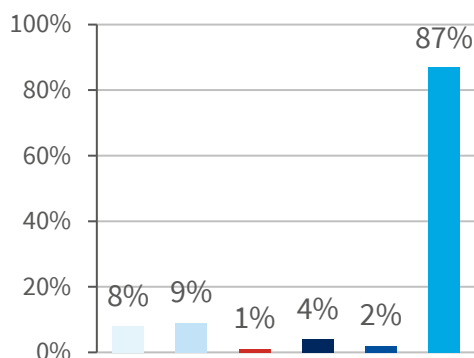
od 18 do 64 lat;
średnia: 40 lat (SD = 10)

Wykształcenie



■ podstawowe ■ zasadnicze
■ średnie ■ wyższe

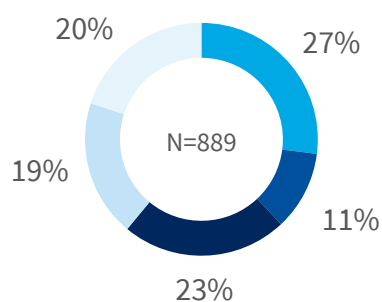
Zatrudnienie



■ prowadzę własną działalność gosp.
■ pracuję dorywczo od czasu do czasu
■ jestem na rencie/emeryturze
■ uczę się/studiuję
■ zajmuję się domem
■ mam stałą pracę

N=1068

Wielkość miejsca zamieszkania



■ wieś
■ małe miasto do 20 tys. mieszk.
■ średnie miasto od 20 do 99 tys. mieszk.
■ duże miasto od 100 do 500 tys. mieszk.
■ wielkie miasto powyżej 500 tys. mieszk.



Główne wnioski

Potencjał inwestycyjny Polek

Potencjał finansowy

- 47% Polek ocenia swoją sytuację finansową jako „raczej dobrą”, a 25% jako „dobrą”.
- 45% kobiet deklaruje regularne oszczędzanie, co pozwala zakładać, że przynajmniej część z nich ma wyrobiony nawyk odkładania środków.
- 28% kobiet ma oszczędności na poziomie co najmniej półrocznych dochodów.
- 23% ma oszczędności na poziomie 3 - 6 miesięcznych pensji.

Skłonność do inwestowania

- 32% badanych kobiet przeznacza przynajmniej część swoich środków na inwestycje i niemal wszystkie kobiety w tej grupie chciałyby inwestować więcej.
- 73% nieinwestujących kobiet chciałoby zacząć inwestować.

Doświadczenie inwestycyjne

- 40% kobiet ma doświadczenie w inwestowaniu na rynku kapitałowym (przy uwzględnieniu kryptowalut 46%).
- 44% Polek ma doświadczenie w programach długoterminowego oszczędzania (PPK, PPE itd.).
- Te dwie grupy w dużej mierze się zazębiają, ale uwzględnione łącznie składają się na sumę 50% Polek mających doświadczenie inwestowania na rynku kapitałowym, bezpośrednio lub pośrednio.
- Ponadto 76% kobiet ma doświadczenia korzystania z lokat i/lub kont oszczędnościowych, co stanowi nierzadko pierwszy krok do inwestowania.
- 15% badanych kobiet deklaruje posiadanie rachunku maklerskiego, a 10% otwartego rejestru TFI.

Potencjał kobiet do inwestowania jest zatem większy niż wynikałoby to z odsetka Polek deklarujących, że dziś inwestują, choć warto pamiętać, że posiadanie doświadczenia inwestycyjnego może bardzo ułatwić ponowne wejście w świat inwestycji, ale także być potężną barierą, jeśli towarzyszy mu istotna strata kapitału, która była przyczyną rezygnacji z tej formy wykorzystania kapitału.

Co powstrzymuje Polki przed inwestowaniem (na większą skalę)?

- niewystarczający budżet (63% inwesterek, 51% nieinwestujących),
- niewspierające postawy i przekonania (32% inwesterek, 22% nieinwestujących),
- oraz - jak wynika z dalszej części badania – brak wystarczającej wiedzy i umiejętności.



Strategie inwestycyjne Polek

- Polki preferują inwestycje krótkoterminowe, jednak wraz z doświadczeniem inwestycyjnym, ta preferencja zanika i równie atrakcyjne okazuje się inwestowanie długoterminowe.
- Polki szukają rozwiązań inwestycyjnych, które pozwolą im powoli, systematycznie zbliżyć się do celu, bez nagłych, dużych skoków wartości portfela. Wybierają bezpieczne aktywa, aby nie stracić pieniędzy.
- 55% Polek widzi swój portfel inwestycyjny jako pozbawiony jednostek TFI oraz nowych rozwiązań inwestycyjnych.
- Polki dostrzegają wartość dywersyfikacji portfela, co staje się bardziej widoczne u osób, które faktycznie inwestują. Wolą kupować aktywa, gdy ich cena rośnie, a sprzedawać, gdy tylko cena zaczyna spadać, choć – w kontekście sprzedaży - posiadanie doświadczenia inwestycyjnego czyni nieco bardziej preferowanym przetrzymanie przez chwilę aktywów ze stratą (55% trzymających vs. 45% sprzedających natychmiast).
- Połowa kobiet preferuje korzystanie z usług doradcy finansowego niż podejmowanie samodzielnych decyzji, przy czym preferencja ta spada do poziomu 42% u osób dziś inwestujących.

Wiedza inwestycyjna Polek

- 52% nieinwestujących kobiet deklaruje brak wiedzy w zakresie inwestowania, kolejne 34% wskazuje, że ich wiedza jest podstawowa.
- Połowa inwestujących kobiet deklaruje co najwyżej podstawową wiedzę z zakresu inwestowania, a tylko 52% niewielkie umiejętności w tym zakresie.
- W teście (naprawdę) podstawowej wiedzy, inwestorki osiągają przeciętnie wynik 58% poprawnych odpowiedzi, zaś nieinwestujące Polki 37%.
- Zatem nie tylko subiektywnie, ale także obiektywnie oceniana wiedza inwestycyjna Polek jest niezadowolająca i wskazuje na dużą potrzebę edukacji finansowej kobiet w zakresie inwestowania, szczególnie biorąc pod uwagę, że to właśnie brak odpowiedniej wiedzy jest wskazywany przez kobiety jako ważny czynnik blokujący je przed inwestowaniem.



Świadomość instrumentów finansowych

- Ryzykowność i zyskowność poszczególnych instrumentów finansowych szacowana jest na podobnym poziomie przez kobiety inwestujące i nieinwestujące.
- Najbardziej ryzykowne i najbardziej zyskowne wydają się im inwestycje w kryptowaluty, na drugim miejscu są akcje, które jednak wydają się tylko nieco bardziej ryzykowne niż plasowane na tym samym poziomie ryzyka fundusze inwestycyjne, opcje, kontrakty terminowe i ETF-y.
- Poza kryptowalutami i akcjami, pozostałe aktywa wydają się Polkom jako zyskowne na zbliżonym poziomie. Z delikatną przewagą ETF-ów nad obligacjami skarbowymi.
- Taka klasyfikacja zaskakuje w kontekście ETF-ów oraz jednostek TFI i skłania do zastanowienia się nad sposobem efektywnej komunikacji na temat tych instrumentów.

Postrzeganie inwestowania

- Inwestowanie jawi się większości kobiet jako ciekawe, ale trudne. Większość kobiet niemających doświadczeń inwestycyjnych zakłada, że inwestowanie jest zawsze obarczone dużym ryzykiem straty. Przekonanie to podziela 47% inwestujących i 64% nieinwestujących Polek.
- Mniej więcej co trzecia Polka uważa, że inwestowanie jest dla wybranych, w szczególności ekspertów (w grupie nieinwestujących kobiet uważa tak 49%, w grupie inwestujących tylko 29%) i bogatych (taki sam odsetek inwestujących i nieinwestujących kobiet jest tego zdania).
- Większość Polek uważa, że kobiety różnią się od mężczyzn w niektórych kwestiach związanych z inwestowaniem, ale nie powinny inwestować inaczej niż mężczyźni. Niemal wszystkie Polki uważają, że inwestowanie jest rozwiązaniem w takim samym stopniu dla mężczyzn, jak dla kobiet.



Kobiety inwestorki vs. mężczyźni inwestorzy

- Około 70% kobiet uważa, że kobiety i mężczyźni mają podobne szanse na sukces w inwestowaniu i są w inwestowaniu równie dobrzy.
- Większość Polek przypisuje mężczyznom wyższy poziom akceptowanego ryzyka, a połowa wskazuje na większą koncentrację na zyskach (a nie stratach) mężczyzn niż kobiet. Ponadto ponad 40% kobiet uważa, że to mężczyźni są bardziej spontaniczni w decyzjach inwestycyjnych i łatwiej im przychodzi podejmowanie ich „na chłódno”.
- Kobiety postrzegane są przez Polki często jako bardziej skoncentrowane na stratach niż mężczyźni, racjonalne w swoich decyzjach i motywowane przede wszystkim próbą ochrony kapitału (a nie zyskami).

Inwestowanie moje, innych kobiet i mężczyzn

- Większość kobiet uważa, że ich predyspozycje, istotne w kontekście inwestowania są, na zbliżonym poziomie do innych kobiet i mężczyzn.
- Mniej więcej co trzecia Polka uważa, że inne kobiety mają większą szansę na sukces w inwestowaniu, bo są w tym temacie lepsze, mają większą wiedzę i lepsze, naturalne predyspozycje, preferują bardziej agresywne strategie inwestowania, są spontaniczne i lepiej radzą sobie z emocjami związanymi z inwestowaniem (i ewentualnym doświadczeniem straty). Warto jednak zauważyć, że takie wnioski dotyczą zdecydowanie częściej kobiet, które nie inwestują, niż inwestujących.
- 35% - 50% Polek uważa, że mężczyźni mają od nich większą wiedzę inwestycyjną, akceptują wyższy poziom ryzyka, są skoncentrowani na zyskach, działają bardziej spontanicznie i czerpią większą przyjemność z inwestowania. Przy czym zależności te są bardziej widoczne w grupie nieinwestujących niż inwestujących kobiet.
- W kontekście poziomu wiedzy i intuicji dotyczącej inwestowania, inwestorki są bardziej krytyczne w ocenie siebie, gdy porównują się z innymi kobietami niż mężczyznami. W przypadku kobiet, które nie inwestują, bardziej niekorzystne porównania generowane są w zestawieniu z mężczyznami niż z kobietami.
- W kontekście akceptacji ryzyka, motywowania zyskami, przyjemności z inwestowania i odnoszenia sukcesów inwestycyjnych, zarówno inwestorki, jak i kobiety, które nie inwestują, lepiej się oceniają w porównaniach z kobietami niż z mężczyznami.



Cechy skutecznej inwestorki

- W kontekście czterech cech najczęściej uznawanych przez Polki za kluczowe do bycia skuteczną inwestorką, zarówno wśród inwesterek, jak i nie inwesterek, samoocena umiejętności analitycznych, odporność na stres i wiedza inwestycyjna są niższe niż przeciętna ocena wszystkich pozostałych 16 analizowanych cech, potencjalnie związanych ze skutecznym inwestowaniem, zaś intuicja oceniana jest wyżej niż przeciętna wartość przypisywana wszystkim cechom. Polki mogą więc czuć siłę we własnej intuicji, ale ocena na pozostałych trzech kluczowych wymiarach nie sprzyja mocnej samoocenie w kontekście inwestowania.
- W kontekście porównań z innymi osobami, nieinwestujące Polki oceniają swoje umiejętności analityczne, wiedzę inwestycyjną i odporność na stres niżej niż analogiczne cechy u innych kobiet i u mężczyzn, inwestorki zaś oceniają siebie niżej niż mężczyzn, ale porównywalnie do innych kobiet.
- W kontekście intuicji, zarówno inwestorki, jak i kobiety, które nie inwestują, uważają, że ich intuicja jest słabsza niż innych kobiet, jednak w porównaniu z mężczyznami inwestorki oceniają się wyżej, a nieinwestujące Polki na równi z mężczyznami.
- Niezależnie od analizowanej cechy przydatnej przy inwestowaniu, to inwestorki oceniają siebie wyżej niż kobiety, które nie inwestują.



Zdaniem Polek, najważniejsze cechy skutecznej inwestorki to:

- umiejętności analityczne (40%),
- rozległa wiedza w zakresie inwestowania (36%),
- dobra intuicja (23%),
- odporność na stres (21%).



Postrzeganie siebie w porównaniu z cechami innych kobiet i mężczyzn

- Kobiety, które nie inwestują, są zdecydowanie bardziej krytyczne wobec siebie w porównaniu z innymi kobietami niż inwestorki.
- Polki, które nie inwestują, oceniają siebie niżej niż inne kobiety w odniesieniu do cech opisujących postrzeganie siebie oraz pewność siebie i swoich poglądów, wiedzę i umiejętności, odporność na stres i radzenie sobie z nim, podczas gdy inwestorki uznają, że nie odbiegają poziomem tych cech od innych kobiet.
- W kontekście porównań z mężczyznami zarówno inwestorki, jak i nieinwestorki oceniają się od nich niżej w zakresie postrzegania siebie oraz pewności siebie i swoich przewidywań, niżej oceniają swoją wiedzę i umiejętności, odporność na stres i radzenie sobie z nim.
- Nieinwestujące Polki oceniają siebie gorzej od innych kobiet i mężczyzn w kontekście znakomitej większości cech, które mogą być cennym zasobem podczas inwestowania. Inwestorki natomiast dokonują niekorzystnych porównań z mężczyznami, ale w większości przypadków oceniają siebie i inne kobiety na zbliżonym poziomie.
- Otwartym zostaje pytanie - czy to przekonanie, że jestem tak dobra jak inne kobiety, determinuje zostanie inwestorką, czy też doświadczenie inwestycyjne sprawia, że kobiety wyżej oceniają własne cechy, które w tym kontekście są przydatne.



Czynniki zniechęcające do inwestowania

Czynniki najczęściej wskazywanymi przez Polki jako zniechęcające do inwestowania zarówno w grupie kobiet inwestujących, jak i nieinwestujących, są:

- Obawa przed możliwością straty pieniędzy i ryzyko inwestycyjne.
- Niewystarczająca wiedza na temat inwestowania (choć mniej niż 1% badanych wskazała trudność inwestowania jako czynnik zniechęcający).
- Brak poczucia własnej stabilności finansowej i niewystarczający poziom oszczędności.

- Przekonania dotyczące traktowania inwestowania jako rozwiązania dla bogatych.
- Podatki od zysków z inwestycji.

Obawy dotyczące ryzyka inwestycyjnego, niewystarczającej wiedzy oraz odnoszące się do niewystarczająco dobrej sytuacji finansowej dotyczą wyraźnie częściej kobiet, które nie inwestują niż inwestujących.

Obawy związane ze stereotypami ról, postrzeganiem kobiet w inwestowaniu, bycia ocenianą i niesprzyjającymi opiniami otoczenia, częściej dotyczą inwestujących niż nieinwestujących kobiet.

Czego potrzebują Polki?

Tylko 16% Polek jednoznacznie odrzuca możliwość inwestowania w przyszłości.

Aby zacząć inwestować, Polki potrzebują:

- Wiedzy – pogłębionej, ale podanej w prosty i przystępny sposób przez instytucje finansowe (w formie materiałów i rozmów z klientem).
- Pieniądzy – zarabiać więcej, lub zacisnąć pasa i wydawać mniej.
- Poprawy zaufania – do instytucji finansowych, doradców finansowych i inwestycyjnych, rządzących i polityków, domów maklerskich i maklerów.
- Widzenia większego sensu w inwestowaniu (rozumianego jako proporcja zysku i ryzyka), co łączy się z obniżeniem podatku od zysków kapitałowych.

Aby mocniej wierzyć we własne kompetencje inwestycyjne, Polki potrzebują:

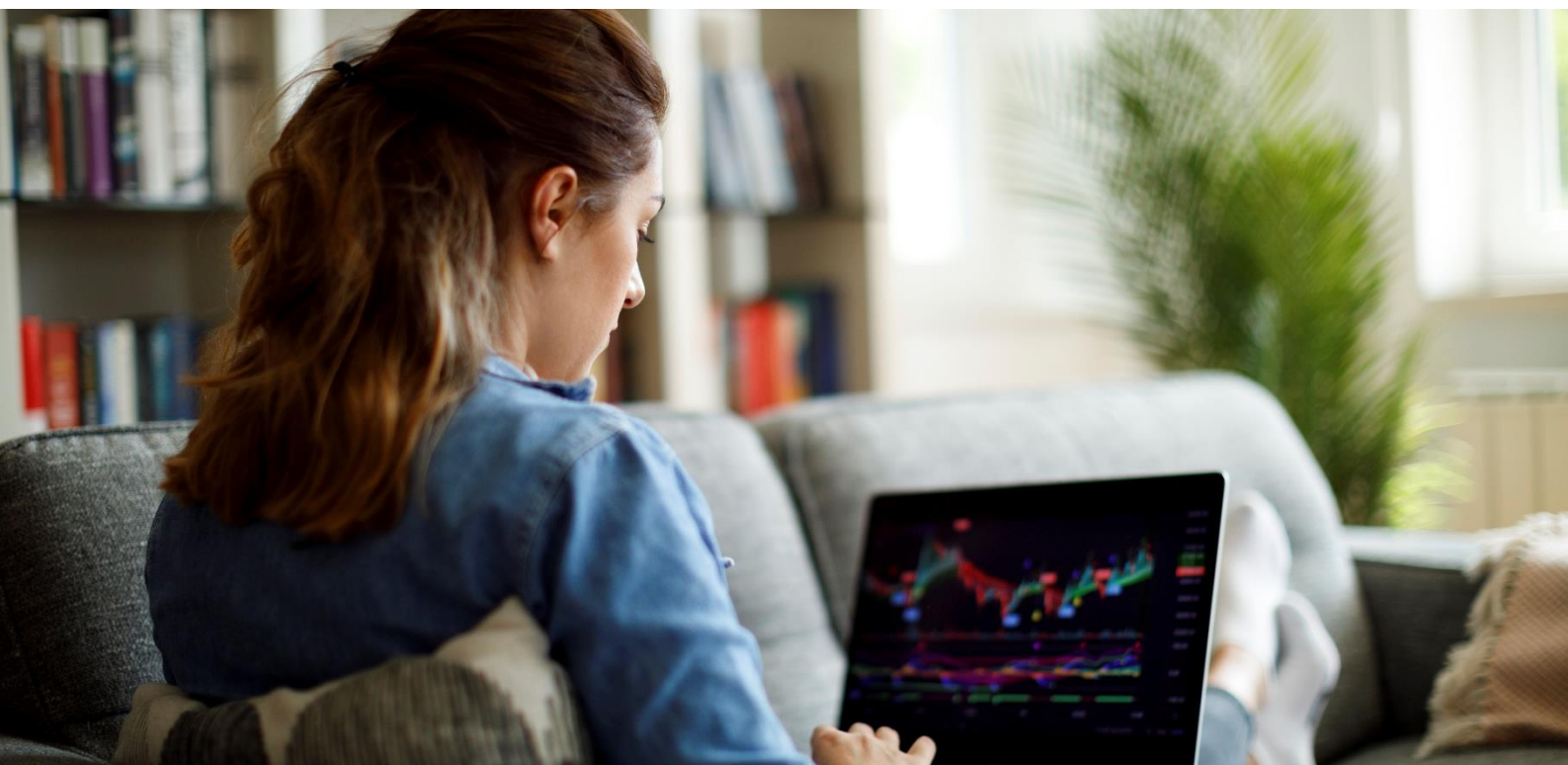
- Wiedzy – merytorycznej (przez szkolenia, kursy i spotkania z inwestorkami).
- Umiejętności i doświadczenia (przez ćwiczenia „na sucho” na platformach demonstracyjnych).
- Wiary w siebie i w sukces (przez inspirujące spotkania z inwestorkami, przynależność do grup zrzeszających kobiety interesujące się inwestowaniem, szkolenia i warsztaty podnoszące wiarę w siebie, wsparcie ze strony najbliższego otoczenia, przekazy medialne i kampanie edukacyjne/ informacyjne na temat kompetencji kobiet).



Portrety



Portret polskiej inwestorki



- Inwestuje odczuwając przy tym zarówno przyjemne, jak i negatywne emocje.
- **Chciałaby inwestować więcej, ale blokuje ją ograniczenie budżetowe** (przede wszystkim), potrzeba pogłębienia wiedzy i niesprzyjające myśli w głowie (postawy i przekonania).
- **Szuka względnie bezpiecznych rozwiązań**, przedkładając ochronę kapitału nad jego potencjalny (ryzykowny) wzrost.
- **Jej wiedza inwestycyjna jest istotnie wyższa niż kobiet, które nie inwestują, ale nadal wyraźnie odbiega od pożądanego poziomu.** Inwestorka zdaje się być tego świadoma.
- **Ocenia swoje cechy wyżej niż czynią to nieinwestujące kobiety**, a szacując poziom cech i umiejętności innych kobiet, wskazuje wartości zbliżone do tych, którymi opisuje siebie, ale porównując się z mężczyznami jest krytyczna i ocenia się niżej w odniesieniu do kluczowych kompetencji i cech w kontekście inwestowania.
- **Często postrzega mężczyzn m.in. jako lepiej inwestujących**, mających większą szansę na sukces, mniej wrażliwych emocjonalnie, akceptujących wyższy poziom ryzyka, mających silniejszą samoocenę i pewność siebie.
- W kontekście wymienianych przez inwestorkę najważniejszych cech inwestora, **uważa, że mężczyźni i inne kobiety mają od niej bardziej rozległą wiedzę, a mężczyźni mają także lepsze od niej umiejętności analityczne i większą odporność na stres.** Jednocześnie inwestorka zakłada, że jej intuicja jest równie dobra jak innych kobiet i lepsza niż mężczyzn.
- Bardziej niż nieinwestujące Polki **ma obawy wynikające ze stereotypowych ról społecznych i postrzegania kobiet. Obawia się, że zostanie negatywnie oceniona przez innych.**

Portret polskiej (wciąż jeszcze) nieinwestorki



- **Chciałaby inwestować, ale blokuje ją ograniczenie budżetowe** (przede wszystkim), potrzeba pogłębienia wiedzy i niesprzyjające myśli w głowie (postawy i przekonania).
- **Chciałaby inwestować krótkoterminowo, w aktywa od lat dostępne na rynku, wybierając spośród względnie bezpiecznych rozwiązań**, przedkładając ochronę kapitału nad jego potencjalny (ryzykowny) wzrost.
- Zarówno subiektywnie oceniana, jak i obiektywna **wiedza nie-inwestorki na temat instrumentów finansowych i inwestowania jest niewielka**. Nieinwestorka zdaje się być tego świadoma.
- **Nieinwestorka ocenia swoje cechy, potencjalnie ważne w kontekście inwestowania, gorzej niż analogiczne cechy innych kobiet i mężczyzn**, jej samoocena tych cech jest też istotnie niższa niż samoocena dokonywana przez inwestorki.
- **Często postrzega mężczyzn m.in. jako lepiej inwestujących**, mających większą szansę na sukces, mniej wrażliwych emocjonalnie, akceptujących wyższy poziom ryzyka, mających silniejszą samoocenę i pewność siebie.
- W kontekście wymienianych przez nieinwestorkę najważniejszych cech inwestora, uważa, że **mężczyźni i inne kobiety mają od niej bardziej rozległą wiedzę, lepsze umiejętności analityczne i większą odporność na stres**. Jednocześnie inwestorka zakłada, że jej intuicja jest równie dobra jak innych mężczyzn, ale słabsza niż innych kobiet.
- Bardziej niż inwestujące Polki **ma obawy wynikające z niewystarczającej wiedzy oraz odnoszące się do niewystarczająco dobrej sytuacji finansowej**, mniej zaś obawia się stereotypowych ról społecznych i postrzegania kobiet, rzadziej też boi się, że zostanie negatywnie oceniona przez innych.

NOTATKI:



NOTATKI:



Jest to informacja reklamowa.

Materiał został opracowany na zlecenie TFI PZU SA. Wszelkie informacje zawarte w niniejszym badaniu pochodzą ze źródeł własnych Autorki lub TFI PZU SA. Nie istnieje gwarancja, iż są one wyczerpujące i w pełni odzwierciedlają stan faktyczny. TFI PZU SA nie może zagwarantować poprawności i kompletności informacji zawartych w niniejszym materiale i nie ponosi żadnej odpowiedzialności za szkody powstałe w wyniku jego wykorzystania niezgodnie z jej przeznaczeniem. TFI PZU SA nie ponosi odpowiedzialności za decyzje inwestycyjne osób, które zapoznały się z niniejszym materiałem.

Wszelkie opinie i oceny wyrażane w niniejszym materiale są opiniami i ocenami Autorki lub TFI PZU SA, będącymi wyrazem najlepszej wiedzy popartej informacjami z kompetentnych rynkowych źródeł, obowiązującymi w chwili jego sporządzania. Mogą one podlegać zmianie w każdym momencie, bez uprzedniego powiadomienia.

Prawa autorskie do niniejszego materiału przysługują TFI PZU SA. W przypadku powoływania się na informacje zamieszczone w niniejszym materiale niezbędnym jest wskazanie źródła pochodzenia tych informacji (TFI PZU SA), a w szczególności wskazanie, że badanie, zostało przeprowadzone na zlecenie TFI PZU SA przez Autorkę.

Inwestycje w przez TFI PZU SA oraz ich ryzyku inwestycyjnym znajdziesz w prospektach informacyjnych oraz dokumentach kluczowych informacji, dostępnych na in.pzu.pl. Fundusze inwestycyjne zarządzane przez TFI PZU SA ani TFI PZU SA nie gwarantują, że zrealizujesz założony cel inwestycyjny lub uzyskasz określony wynik inwestycyjny.

TFI PZU SA podlega nadzorowi Komisji Nadzoru Finansowego.

Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych PZU Spółka Akcyjna, Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy w Warszawie, XIII Wydział Gospodarczy, KRS: 0000019102, NIP 527-22-28-027, kapitał zakładowy: 15 013 000 zł wpłacony w całości, Rondo Ignacego Daszyńskiego 4, 00-843 Warszawa.



**AUTORKA:**

dr hab. Katarzyna Sekścińska

Adiunkt w Katedrze

Katedra Psychologii Biznesu
i Innowacji Społecznych,

Wydział Psychologii
Uniwersytetu Warszawskiego

Kontakt: sekscinska@psych.uw.edu.pl

O AUTORCE:

- Doktor habilitowana nauk społecznych w zakresie psychologii, coach i trener.
- Psycholog i ekonomistka.
- Jej zainteresowania naukowo-badawcze obejmują psychologię finansową, psychologię konsumenta i ekonomię behawioralną. Szczególnie interesują ją tematy związane z socjalizacją ekonomiczną oraz czynnikami wpływającymi na ryzykowne wybory finansowe i wybory konsumenckie.
- Autorka i wykonawca wielu projektów z zakresu edukacji finansowej i konsumenckiej, zrealizowanych we współpracy z kluczowymi instytucjami finansowymi w Polsce.

WYDAWCA:

TFI PZU SA

© TFI PZU SA, Warszawa, 2024

