

Wiktoria Kaźmierska

wiktoria.kazmierska@o2.pl

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

Kierunek: Rachunkowość i Finanse Biznesu

III rok, I stopień

SKN Finansów Przedsiębiorstw KAPITAŁ

Opiekun naukowy: dr hab. Joanna Lizińska, prof. UEP

Artykuł recenzowany

### **Asymetria wiedzy i asymetria działań – gender gap w autoocenie kompetencji finansowych i decyzjach inwestycyjnych**

Kompetencje finansowe oraz subiektywne poczucie własnej wiedzy wywierają istotny wpływ na aktywność inwestycyjną. Jednak sama wiedza nie zawsze wystarcza, by skłonić do inwestowania. Mimo ciągle rosnącej liczby kobiet w finansach, obserwuje się zjawisko gender gap w aktywności inwestycyjnej. Badania wskazują na paradoks, iż kobiety osiągają lepsze zwroty z inwestycji od mężczyzn aż o 1,8% w skali roku. Pomimo tego inwestują jednak rzadziej i wykazują niższą samoocenę wiedzy finansowej, nawet jeśli różnice w kompetencjach nie istnieją, bądź są znikome.

Celem artykułu jest ocena znaczenia czterech perspektyw teoretycznych wyjaśniających gender gap w aktywności inwestycyjnej kobiet: hipotezy kompetencji, confidence gap, stereotype threat oraz różnic w preferencjach. Podstawę empiryczną stanowiło badanie ankietowe za pomocą techniki CAWI. W analizie wykorzystano testy t-Studenta, analizę graficzną rozkładów oraz model regresji logistycznej. Uzyskane wyniki wskazują na istotną statystycznie zależność między samooceną wiedzy a doświadczeniem inwestycyjnym, niezależnie od płci. Mechanizm leżący u podstaw niższego doświadczenia inwestycyjnego kobiet przy równej samoocenie pozostaje otwarty i wymaga dalszych badań.

Słowa kluczowe: finanse behawioralne, inwestycje, gender gap, samoocena, awersja do ryzyka, decyzje inwestycyjne, confidence gap

## **Wprowadzenie**

Wiedza finansowa obecnie ma fundamentalne znaczenie dla ogólnego dobrostanu finansowego człowieka. Jest niezbędna zarówno w codziennym zarządzaniu budżetem, jak i przy podejmowaniu decyzji o charakterze długoterminowym, na przykład dotyczących

oszczędności emerytalnych, zaciągania zobowiązań czy alokacji kapitału. Mimo dużego znaczenia posiadania tej wiedzy, badania z wielu różnych krajów wskazują na to, że znaczna część społeczeństwa nadal nie zna podstawowych pojęć ekonomicznych, a w grupach o niskim poziomie wiedzy finansowej wyraźniej widać odsetek kobiet, które przeciętnie wypadają słabiej na tle mężczyzn (Hospido i in., 2021, str. 3).

Pomimo formalnej równości prawnej kobiet i mężczyzn, nierówności płciowe nadal są widoczne. Zwłaszcza w zakresie inwestowania oraz utrzymywania majątku. Warto wspomnieć, że konsekwencje tej luki, zwanej jako gender gap, są poważne. Gender gap jest różnicą w sposobie traktowania ludzi ze względu na ich płeć w społeczeństwie (Elbers i Grigore, 2018). Kobiety mierzą się z różnymi wyzwaniami finansowymi wynikającymi między innymi ze statystycznie dłuższego horyzontu emerytalnego, przerw w karierze związanych z opieką nad dziećmi czy segregacji zawodowej. Prowadzenie aktywnej działalności inwestycyjnej mogłoby pozytywnie wpłynąć na przyszłość finansową kobiet oraz chronić ich oszczędności przed inflacją. Dlatego analiza barier, które mogą potencjalnie ograniczać udział kobiet w podejmowaniu decyzji inwestycyjnych ma istotne znaczenie praktyczne i naukowe (Niessen-Ruenzi i Zimmerer, 2024, str. 1).

W Polsce, w badaniu przeprowadzonym w 2025 roku przez Stowarzyszenie Inwestorów Indywidualnych aż 91,2% deklarowanych inwestorów to mężczyźni, a zaledwie 8,8% kobiety (OBI, 2025). Natomiast, dane opublikowane przez XTB w 2026 roku, ukazały, że od 2021 roku procent inwestujących kobiet wzrósł z 7% do niemal 19% (XTB Polska, 2026). Globalnie sytuacja kobiet na rynku inwestycyjnym również z biegiem lat staje się coraz lepsza. Jednakże, mimo że to znacząca większość mężczyzn aktywnie inwestuje, można zaobserwować pewien paradoks. W badaniach, które zostały przeprowadzone przez Warwick Business School w 2018 roku ukazano, że to kobiety generowały średnio o 1,8% więcej zysku rocznie niż mężczyźni (Warwick Business School, 2018). Wskazuje się, że kobiety stosują częściej strategię długoterminową i wykazują większą cierpliwość w odraczaniu bieżących korzyści na rzecz wyższych zysków w przyszłości. (Czerwonka i Rzesutek, 2012, str. 120-121). Mimo to dochodzimy do konkluzji: jeśli kobiety inwestują lepiej, dlaczego robią to rzadziej?

Literatura dotycząca różnic płciowych w zachowaniach inwestycyjnych oraz finansowych oferuje kilka konkurujących, choć nie wykluczających się wzajemnie, wyjaśnień obserwowanego gender gap. Należą do nich hipoteza kompetencji, confidence gap, stereotype threat oraz różnice w preferencjach (Muñoz-Céspedes i in., 2024, Exley i Nielsen, 2022, Lee,

2028, Eckel i Grossman, 2008) . Celem niniejszego artykułu jest wstępna ocena znaczenia powyższych perspektyw.

Hipoteza kompetencji zakłada, że jednostki wykazują preferencję do podejmowania decyzji w oparciu o własną wiedzę, pod warunkiem, że postrzegają swój poziom wiedzy w danej dziedzinie jako wysoki (Heath i Tversky, 1991). Badania oceniające poziom wiedzy w różnych krajach zgodnie wskazują na znaczące luki, które dotyczą zwłaszcza kobiet, ale również osób młodych i tych o niższych dochodach i wykształceniu. Kobiety przeciętnie dysponują niższym poziomem wiedzy finansowej niż mężczyźni, co może prowadzić do niechęci podjęcia działań w kierunku inwestycyjnym. Mimo, że istnienie tej luki w kompetencjach finansowych jest uznawane, to nadal jej przyczyny pozostają słabo zbadane. Natomiast wśród najczęściej wymienianych czynników wskazuje się niższy udział kobiet w podejmowaniu decyzji finansowych w gospodarstwach domowych, odmienne zainteresowania, różnice w poziomie dochodów, postawy oraz uwarunkowania kulturowe. Zatem tworzy się mechanizm rozpoczynający się od braku bądź niskiej wiedzy na temat instrumentów finansowych, co prowadzi do niepewności i unikania inwestowania (Muñoz-Céspedes i in., 2024, str. 4-6).

Zjawisko określane jako confidence gap polega na tym, że problem nie leży w braku faktycznej wiedzy finansowej, ale w jej zaniżonej samoocenie (Exley i Nielsen, 2022). Kobiety są zarówno gorzej wynagradzane oraz niewystarczająco reprezentowane w wielu obszarach, a szczególnie w obszarach, które są stereotypowo przypisywane mężczyznom. Przez co luka ta wpływa na to, że kobiety często posiadają niższe wymagania dotyczące zarobków, rzadziej zabierają głos oraz rzadziej ubiegają się o ambitniejsze stanowiska. Aby zbadać obecność luki, przeprowadzono eksperyment, podczas którego uczestnicy rozwiązywali test, a później odpowiadali na pytania dotyczące samooceny ich wyników. Mimo, że rzeczywiste wyniki kobiet i mężczyzn nie różniły się, to aż 80% kobiet stwierdziło, że ich wyniki są za słabe, podczas gdy wśród mężczyzn odsetek wynosił jedynie 56%. Confidence gap tworzy mechanizm, który rozpoczyna się od braku wiary w swoje rzeczywiste kompetencje i prowadzi do braku działania, ze względu na strach, że nie jest się jeszcze wystarczająco kompetentnym (Exley i Nielsen, 2022, str. 2-3).

Stereotype threat idzie nieco dalej niż confidence gap, sugerując, że społeczne stereotypy hamują działania kobiet, pomimo wiedzy, że są kompetentne. Stereotype threat to mechanizm psychologiczny, w którym obawa przed potwierdzeniem negatywnego stereotypu społecznego aktywuje lęk i powoduje wycofanie z aktywności (Lee, 2018). Poczucie bycia postrzeganym

przez pryzmat stereotypów skłania do unikania określonych zachowań. Podczas przeprowadzanego badania, kobietom, którym przypominano o stereotypie dotyczącym gorszych zdolności w dziedzinie matematyki, zdecydowanie bardziej zależało, żeby nie wypaść źle, niż wypaść dobrze (Lee, 2018). Świadczy to o większym przykładaniu wagi do unikania niż działania. Badania dodatkowo wskazują na to, że uświadamianie negatywnego stereotypu aktywuje tendencję do hamowania działań. Stereotype threat prowadzi do mechanizmu, gdzie stereotyp „finanse = męskie” przechodzi do podświadomości i wytwarza lęk przed popełnieniem błędu, ostatecznie prowadząc do unikania działań inwestycyjnych mimo posiadanej wiedzy (Lee, 2018, str. 2-4).

Różnice w preferencjach, sugerują, że gender gap nie musi tylko wynikać z barier czy błędów, ale z różnic w preferencjach, gdzie kobiety wybierają podejście z większą awersją do ryzyka. Badania wskazują na różnice płciowe w postrzeganiu ryzyka w różnych aspektach życia. Kobiety rzadziej niż mężczyźni przystępują do ryzykownych zachowań i działań (Eckel i Grossman, 2008, str. 2-3). Badania również potwierdzają, że kobiety wykazują silniejszą awersję do ryzyka w podejmowaniu decyzji inwestycyjnych. Może przekładać się to na bardziej rozważne, lecz często mniej dochodowe wybory inwestycyjne. Przedstawiciele finansów behawioralnych upatrują źródła tych różnic w wyższym poziomie nadmiernej pewności siebie charakteryzującej mężczyzn, która sprzyja impulsywności i podatności na efekt dyspozycji, co w konsekwencji prowadzi do mniej racjonalnych zachowań na rynku (Czerwonka i Rzesutek, 2012, str. 120-121).

## **Metodyka i charakterystyka próby**

W kontekście ciągle rosnącego zainteresowania inwestowaniem, istotne stało się zbadanie, czy gender gap wpływa na samoocenę i doświadczenie respondentów. Badanie miało charakter wieloaspektowy. Zmierzono samoocenę wiedzy, faktyczne doświadczenie, preferencje ryzyka poprzez testy behawioralne oraz opinie o stereotypach panujących w świecie finansów.

W badaniu zostało zastosowane badanie ankietowe za pomocą techniki CAWI. Metoda została wybrana, ponieważ umożliwia dotarcie do dużej grupy respondentów, jednocześnie umożliwiając zebranie danych ilościowych do przeprowadzenia analiz statystycznych. Ankietę przeprowadzono w formie elektronicznej, co pozwoliło na sprawne dotarcie do badanych i automatyczne zbieranie danych. Kwestionariusz został rozpowszechniony za pomocą mediów społecznościowych, a uczestnictwo w badaniu było dobrowolne i anonimowe. Kwestionariusz

składał się z trzech głównych sekcji: metryczki demograficznej (5 pytań), pytań o samoocenę wiedzy i doświadczenia inwestycyjnego (skala Likerta) oraz pytań mierzących postawy odnośnie do stereotypów i skłonności do ryzyka (6 pytań). Dane zebrano w okresie od czerwca do sierpnia 2025 roku. Ankietę wypełniło 147 respondentów. Kwestionariusz był kierowany przede wszystkim do osób młodych, w tym studentów kierunków ekonomicznych, co znalazło odzwierciedlenie w strukturze demograficznej próby. Struktura próby jest zdominowana przez osoby młode oraz osoby kształjące się lub posiadające wykształcenie ekonomiczne. Uogólnianie uzyskanych wyników na całą populację jest niemożliwe. W badaniu zmierzono wyłącznie deklarowaną wiedzę, doświadczenie i postawy, natomiast nie przeprowadzono testu mierzącego obiektywny poziom wiedzy finansowej. W konsekwencji uzyskane dane nie pozwalają na pełną i bezpośrednią weryfikację hipotezy confidence gap w jej klasycznym ujęciu.

Zgromadzone dane poddano analizie statystycznej z zastosowaniem dwóch narzędzi. Podstawowe opracowanie danych przeprowadzono w programie Microsoft Excel, wykorzystując wbudowane funkcje analityczne, natomiast bardziej zaawansowane analizy statystyczne wykonano przy użyciu oprogramowania IBM SPSS Statistics.

Charakterystyka demograficzna badanej grupy została przedstawiona w Tabeli 1. Próba badawcza charakteryzowała się przewagą kobiet oraz znaczną przewagą młodych osób, głównie studentów.

**Tabela 1 Charakterystyka demograficzna badanej grupy**

| Zmienna                               | Kobiety | Mężczyźni |
|---------------------------------------|---------|-----------|
| Wiek                                  |         |           |
| 18-21                                 | 39      | 22        |
| 22-24                                 | 15      | 7         |
| 25-44                                 | 14      | 19        |
| 45-65+                                | 17      | 14        |
| Wykształcenie                         |         |           |
| Średnie/Zawodowe                      | 8       | 15        |
| W trakcie studiów                     | 46      | 22        |
| Wyższe                                | 31      | 25        |
| Kierunek wykształcenia                |         |           |
| Ekonomiczne                           | 39      | 18        |
| Inne                                  | 46      | 44        |
| Miejsce zamieszkania                  |         |           |
| Wieś                                  | 23      | 12        |
| Miasto do 100 tys. mieszkańców        | 27      | 23        |
| Miasto od 100 do 500 tys. mieszkańców | 13      | 13        |
| Miasto powyżej 500 tys. mieszkańców   | 22      | 14        |
| Status zawodowy                       |         |           |
| Student                               | 50      | 23        |
| Pracujący                             | 23      | 28        |
| Samozatrudniony/Przedsiębiorca        | 2       | 5         |
| Emeryt/Rencista                       | 9       | 5         |
| Bezrobotny                            | 1       | 1         |
| N                                     | 85      | 62        |

Źródło: Opracowanie własne

Do analizy został zastosowany test t-Studenta w celu porównania średnich wartości między grupami kobiet i mężczyzn oraz określenia czy dane są istotne statystycznie. Przeprowadzone testy dotyczyły samooceny wiedzy i doświadczenia respondentów. W celu identyfikacji czynników mogących wpływać na prawdopodobieństwo podejmowania określonych decyzji inwestycyjnych zastosowano model regresji logistycznej. Umożliwił on wskazanie zmiennych istotnie statystycznych dla wyjaśnienia badanego zjawiska. Wyniki testów t-Studenta oraz regresji logistycznej interpretowano według istotności 10%. Zastosowanie progu istotności jest uzasadnione eksploracyjnym charakterem badania na relatywnie małej próbie. Analiza współliniowości wskazała wartości wskaźnika VIF < 1,8, co wyklucza problem nadmiernej współliniowości. Jakość dopasowania modelu regresji logistycznej oceniono testem Hosmera-Lemeshowa ( $p > 0,05$ ).

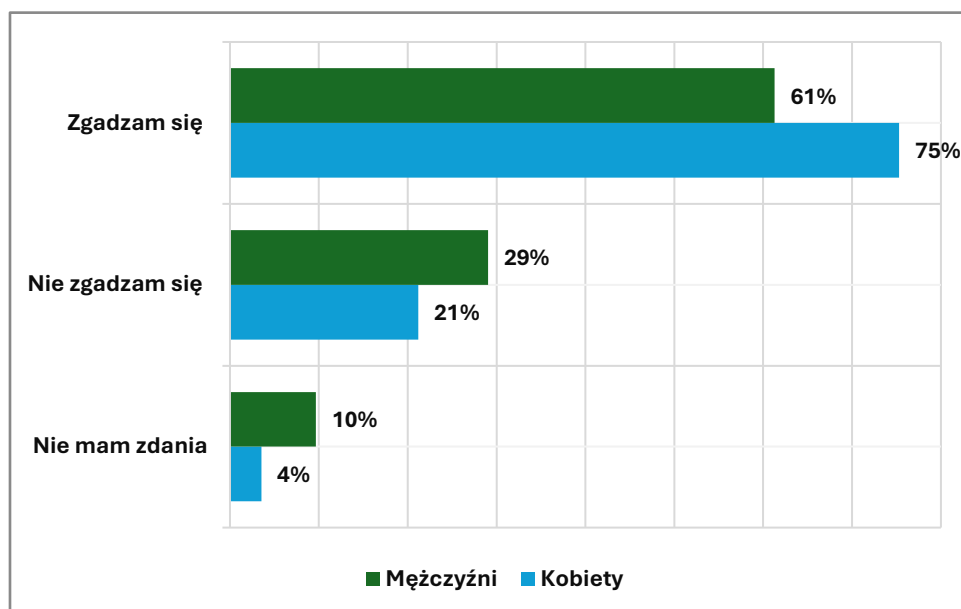
Dodatkowo odpowiedzi uzyskane od ankietowanych, które miały na celu poznanie postaw badanych wobec ryzyka oraz ich oceny poszczególnych stereotypowych stwierdzeń, wykorzystano do przeprowadzenia analizy opisowej.

## Wyniki badań

Wyniki badań zostały przedstawione w trzech częściach. Pierwsza obejmuje analizę postaw ankietowanych wobec wybranych stwierdzeń dotyczących inwestowania i stereotypów finansowych. Druga zawiera porównanie samooceny wiedzy i doświadczenia inwestycyjnego między kobietami a mężczyznami z zastosowaniem testów t-Studenta. Trzecia prezentuje wyniki modelu regresji logistycznej identyfikującego predyktory aktywności inwestycyjnej oraz analizę behawioralną preferencji ryzyka. Ankietowani zostali przedstawieni przed kilkoma zdaniem i ich zadaniem było wyrażenie opinii na ich temat.

### Analiza postaw wobec inwestowania

Analiza odpowiedzi na stwierdzenie z Wykres 1 nie ujawnia istotnych różnic płciowych w postrzeganiu „gotowości” do inwestowania. Zarówno więcej niż połowa kobiet jak i mężczyzn deklaruje, że podjęłaby się działań inwestycyjnych pod warunkiem otrzymania odpowiednich wyjaśnień. Wskazuje to na uniwersalną potrzebę wsparcia edukacyjnego. Kobiety nieznacznie częściej wyrażają potrzebę takiego wyjaśnienia, jednak samo to stwierdzenie nie pozwala jednoznacznie wskazać, czy wynika to z hipotezy kompetencji, confidence gap czy stereotype threat – interpretacja wymaga ostrożności.

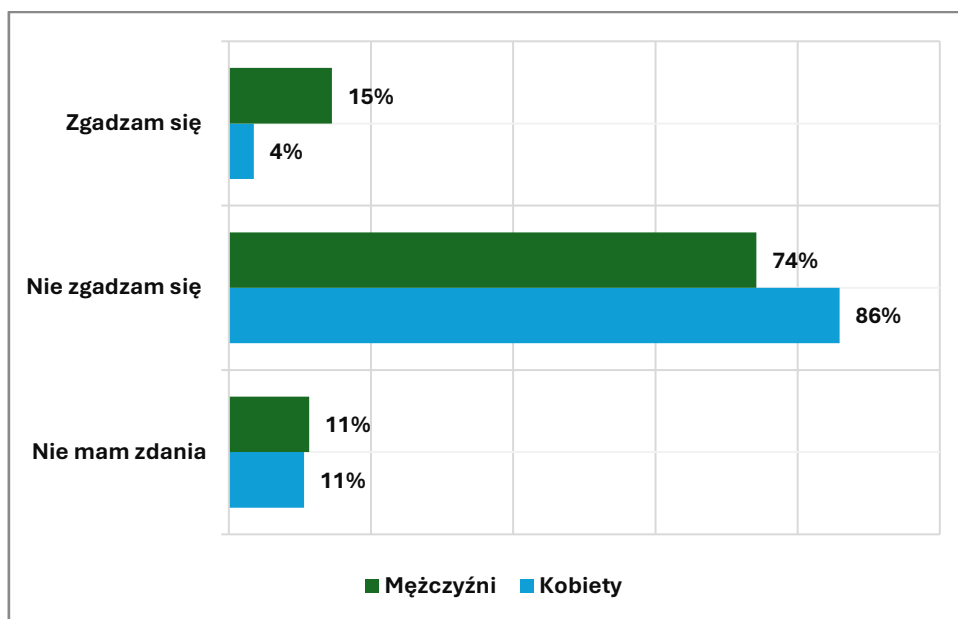


**Wykres 1 Zainwestował(a)bym pieniądze, gdyby ktoś mi to dobrze wytłumaczył**

Źródło: Opracowanie własne

Na Wykres 2 przedstawione są odpowiedzi na stwierdzenie, że inwestowanie to zajęcie dla mężczyzn. Zdecydowana większość respondentów odrzuca ten stereotyp płciowy. Sugeruje to, że badani są świadomi wszechobecnego problemu dyskryminacji i sprzeciwiają się

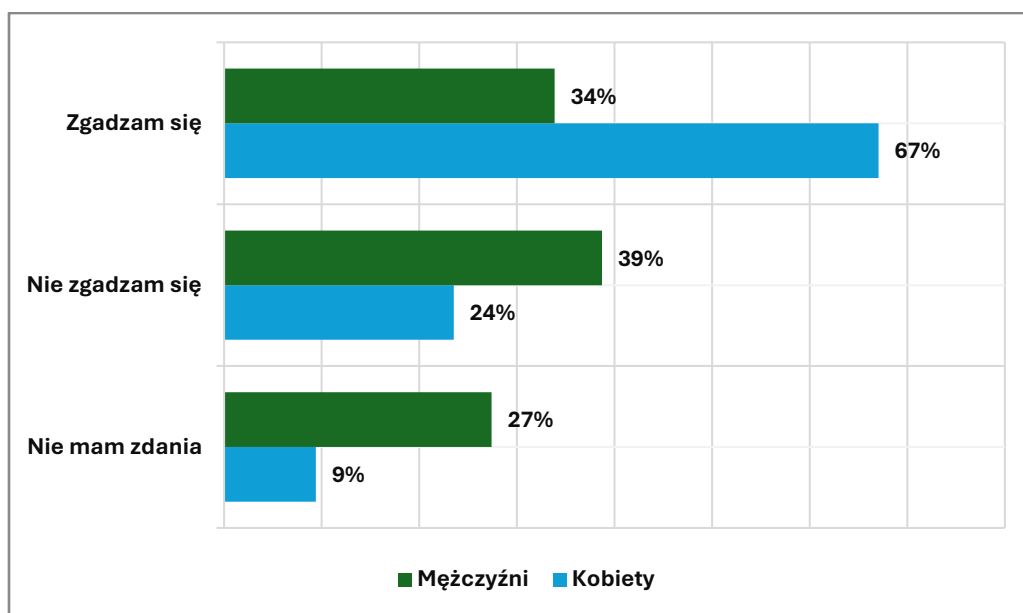
stereotypom. Jedynie bardzo mały odsetek ankietowanych zgadza się z danym stwierdzeniem. Jednakże, wyniki należy interpretować ostrożnie. Zadeklarowane przez respondentów odrzucenie stereotypu nie musi oznaczać jego braku wpływu na rzeczywiste zachowania inwestycyjne. Nawet osoby świadomie negujące dany stereotyp mogą nieintencjonalnie ulegać wpływowi w różnych sytuacjach decyzyjnych. Istnieje zatem ryzyko, że między tym, co respondenci deklarują, a tym, jak faktycznie zachowują się w rzeczywistych sytuacjach, występuje istotna rozbieżność, a stereotyp chociaż odrzucany werbalnie, może w subtelny sposób kształtować decyzje inwestycyjne kobiet.



**Wykres 2 Inwestowanie to zajęcie dla mężczyzn**

Źródło: Opracowanie własne

Analiza postaw wobec stwierdzenia z Wykres 3 ukazuje, że zdecydowana większość kobiet zgadza się z tym zdaniem, jednocześnie wskazując na założenia literatury o większej awersji do ryzyka. Mężczyźni częściej odrzucają niż akceptują dane stwierdzenie, lecz jednocześnie są mniej pewni swojej opinii - aż 27% ankietowanych mężczyzn nie ma zdania na ten temat. Wyniki te są spójne z hipotezą różnic w preferencjach, jednak podobnie jak w przypadku Wykresu 2, odpowiedzi mają charakter deklaracyjny i mogą nie w pełni odzwierciedlać faktyczne zachowania inwestycyjne.



**Wykres 3 Kobiety są bardziej ostrożne w inwestowaniu niż mężczyźni**

Źródło: Opracowanie własne

### **Analiza różnic w samoocenie wiedzy i doświadczeniu inwestycyjnym**

W celu zbadania czy różnice w aktywności finansowej mogą wynikać z różnic w postrzeganej wiedzy finansowej, został przeprowadzony test t-Studenta dla prób niezależnych porównujący samoocenę wiedzy o inwestowaniu między kobietami a mężczyznami. W

Tabela 2 zostały pokazane wyniki. Analiza nie wykazała istotnych statystycznie różnic między grupami. Wynik sugeruje, że w badanej próbie poziom subiektywnego poczucia wiedzy pozostaje zbliżony niezależnie od płci. Obie grupy oceniają swoją wiedzę na poziomie średnim. Ewentualne wyjaśnienia tego wyniku - takie jak zmiany pokoleniowe w sposobie postrzegania kompetencji finansowych - wymagają odrębnej weryfikacji empirycznej i wykraczają poza zakres niniejszego badania.

**Tabela 2 Test t-studenta dla samooceny wiedzy wśród kobiet i mężczyzn**

| Zmienna    | Kobiety (n=85) |         | Mężczyźni (n=62) |         | T     | df  | p     | d Cohena |
|------------|----------------|---------|------------------|---------|-------|-----|-------|----------|
| Samooocena | M=2,54         | SD=0,73 | M=2,74           | SD=0,83 | -1,52 | 122 | 0,130 | -0,3     |

Źródło: Opracowanie własne

**Tabela 3 Test t-studenta dla doświadczenia wśród kobiet i mężczyzn**

| Zmienna       | Kobiety (n=85) |         | Mężczyźni (n=62) |         | T     | df  | P     | d Cohena |
|---------------|----------------|---------|------------------|---------|-------|-----|-------|----------|
| Doświadczenie | M=1,38         | SD=0,91 | M=1,77           | SD=0,95 | -2,55 | 129 | 0,012 | -0,43    |

Źródło: Opracowanie własne

W przeciwieństwie do analizy samooceny wiedzy, analiza doświadczenia inwestycyjnego między grupami ujawniła istotne statystycznie wyniki. Skala doświadczenia wynosiła: 0-nie i nie planuje, 1-planuje zacząć, 2-inwestuję od czasu do czasu, 3-inwestuję regularnie. Średnia, wynikająca z odpowiedzi badanych kobiet, sytuuje je między kategoriami planuję zacząć a inwestuję od czasu do czasu, z przechyleniem w stronę planowania. Średnia mężczyzn ukazuje, że są oni zdecydowanie bliżej kategorii inwestowania od czasu do czasu. Zestawienie wyników Tabeli 2 i Tabeli 3 wskazuje na paradoks równej samooceny i nierównych działań: kobiety i mężczyźni oceniają swoją wiedzę podobnie, jednak mężczyźni wykazują istotnie wyższe doświadczenie inwestycyjne.

### **Model regresji logistycznej**

Mając na uwadze brak istotnych różnic w samoocenie przy jednoczesnych różnicach w doświadczeniu inwestycyjnym, w celu identyfikacji czynników wyjaśniających tę rozbieżność przeprowadzono regresję logistyczną.

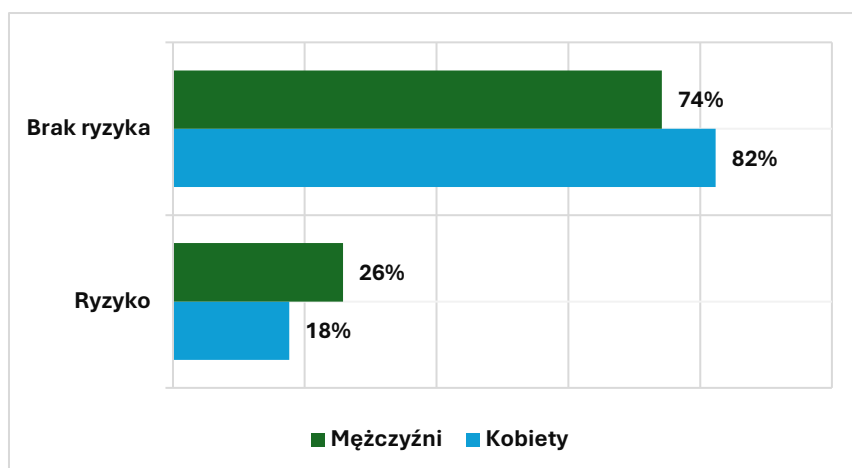
**Tabela 4 Współczynniki regresji logistycznej i ilorazy szans**

| Predyktor                                  | B      | SE   | Wald  | p      | OR   | 95% CI dla OR |
|--------------------------------------------|--------|------|-------|--------|------|---------------|
| <b>Zmienne demograficzne</b>               |        |      |       |        |      |               |
| <b>Płeć</b>                                | 0,67   | 0,50 | 1,86  | 0,173  | 1,96 | [0,75; 5,13]  |
| <b>Wiek (ref: 18-21)</b>                   | -      | -    | 8,55  | 0,036  | -    | -             |
| <b>22-24 lata</b>                          | -0,09  | 0,61 | 0,02  | 0,887  | 0,92 | [0,28; 3,02]  |
| <b>25-44 lata</b>                          | 1,68   | 0,62 | 7,48  | 0,006  | 5,38 | [1,61; 17,96] |
| <b>45-65+ lat</b>                          | 0,78   | 0,57 | 1,86  | 0,173  | 2,17 | [0,71; 6,64]  |
| <b>Wykształcenie</b>                       | -0,80  | 0,48 | 2,80  | 0,094  | 0,45 | [0,18; 1,15]  |
| <b>Stereotypy finansowe</b>                |        |      |       |        |      |               |
| <b>Inwestowanie = zajęcie dla mężczyzn</b> | -0,002 | 0,21 | 0,00  | 0,994  | 1,00 | [0,66; 1,52]  |
| <b>Kobiety są bardziej ostrożne</b>        | 0,05   | 0,12 | 0,14  | 0,706  | 1,05 | [0,83; 1,33]  |
| <b>Zmienne psychologiczne</b>              |        |      |       |        |      |               |
| <b>Indeks skłonności do ryzyka</b>         | 0,56   | 0,76 | 0,55  | 0,459  | 1,75 | [0,40; 7,73]  |
| <b>Samoocena wiedzy</b>                    | 1,26   | 0,33 | 14,83 | <0,001 | 3,52 | [1,86; 6,69]  |
| <b>Stała</b>                               | -2,82  | 1,31 | 4,63  | 0,031  | 0,06 | -             |

OR = iloraz szans; CI = przedział ufności; poziom istotności statystycznej <0,10; Źródło: Opracowanie własne

Najsilniejszym predyktorem doświadczenia inwestycyjnego jest samoocena wiedzy - jej wzrost o jedną jednostkę na skali zwiększa szansę posiadania doświadczenia inwestycyjnego 3,5-krotnie. Zależność ta może mieć charakter dwukierunkowy: osoby pewne swojej wiedzy chętniej angażują się w działania finansowe, a zdobyte doświadczenie z kolei wzmacnia poczucie kompetencji. Istotny efekt można zaobserwować również dla grupy wiekowej 25-44 lata, co sugeruje, że aktywność inwestycyjna wzrasta wraz z wiekiem w okresie 25-44 lat. Płeć nie ma istotnie statystycznego wpływu na doświadczenie w inwestowaniu, może wynikać to ze względu na dobór zmiennych w modelu, głównie dominującą samoocenę. Wykształcenie (kodowane jako nieekonomiczne vs. ekonomiczne) również jest istotnym czynnikiem, respondenci bez takiego wykształcenia mają o około 55% niższą szansę posiadania doświadczenia finansowego w porównaniu z osobami wykształconymi ekonomicznie.

Płeć nie osiągnęła istotności statystycznej jako predyktor doświadczenia inwestycyjnego ( $p = 0,17$ ), co może wynikać z dominującego efektu samooceny wiedzy w modelu. Istotne jest jednak, że oba badane stereotypy finansowe również okazały się nieistotnymi statystycznie predyktorami ( $p = 0,99$  i  $p = 0,71$ ). Brak związku między deklarowanymi przekonaniem na temat stereotypów a faktycznym doświadczeniem inwestycyjnym sugeruje istnienie luki między postawami a zachowaniami respondentów.



**Wykres 4 Efekt pewności**

Źródło: Opracowanie własne

Wykres 4 ilustruje różnice między kobietami a mężczyznami w preferencjach dotyczących ryzyka, a konkretnie efektu pewności. Opcja 1 oznaczała wybór ryzykowny - 75% szans na wygranie 1500 zł, a opcja 2 - wybór bezpieczny - gwarantowana wygrana 1000 zł. Wyniki ukazują, że większy odsetek badanych kobiet niż mężczyzn wybierało opcję gwarantowaną. Wyniki wskazują na spójność z literaturą dotyczącą różnic płciowych w podejmowaniu ryzyka finansowego. Różnica, mimo że nieduża potwierdza kierunek zależności opisywany we wcześniejszym fragmencie artykułu. Jednocześnie warto zaznaczyć, że ogółem większość respondentów wybierała opcję bezpieczną, co może również świadczyć o wysokiej awersji do ryzyka ankietowanych.

## Podsumowanie

Kobiety i mężczyźni podobnie oceniają swoją wiedzę o inwestowaniu, ale istotnie różnie przekładają tę wiedzę na konkretne działania inwestycyjne. Zbliżony poziom samooceny wiedzy u kobiet i mężczyzn w analizowanym rozkładzie może wynikać ze stopniowego niwelowania różnic w poczuciu kompetencji finansowych w młodszych rocznikach lub z homogeniczności próby pod względem profilu kształcenia. Brak istotnych różnic w samoocenie wiedzy finansowej nie daje podstaw do bezpośredniego potwierdzenia hipotetycznego deficytu pewności siebie u kobiet w badanej próbie.

Pomimo porównywalnej oceny swojej wiedzy, obserwowane są różne działania w kontekście faktycznego inwestowania. Zaobserwowana rozbieżność między zbliżonym poziomem samooceny a odmiennym poziomem doświadczenia inwestycyjnego jest zjawiskiem, które warto odnotować. Na podstawie zgromadzonych danych nie można

jednoznacznie wskazać konkretnej przyczyny. Wyniki wskazują na teoretyczną perspektywę stereotype threat, ale nie pozwalają na bezpośrednie potwierdzenie jej. Jest to interesujący kierunek dla przyszłych badań, które mogłyby wyjaśnić, czy obserwowane różnice wynikają z oddziaływania stereotypów, innych barier psychologicznych, czy też czynników o odmiennym charakterze.

Wyniki badania sugerują również potwierdzenie perspektywy teoretycznej o wyższej awersji do ryzyka wśród kobiet. Kobiety wykazują większą skłonność do preferowania bezpiecznych opcji finansowych. Tendencja ta może stanowić dodatkowy, niezależny od zagrożenia stereotypem czynnik, który ogranicza aktywność inwestycyjną kobiet, zwłaszcza w kontekście instrumentów finansowych wiążących się z podwyższonym ryzykiem.

## Bibliografia:

Antonijević, M., Ljumović, I., & Ivanović, Đ. (2022). Is there a gender gap in financial inclusion worldwide?. *Journal of Women's Entrepreneurship and Education*, (1-2), 79-96.

<https://doi.org/10.28934/jwee22.12.pp79-96>

Czerwonka, M., i Rzesutek, M. (2012). Przejawy i uwarunkowania różnic międzypłciowych w zachowaniach inwestycyjnych z punktu widzenia finansów behawioralnych. *Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów*, 122, 116-129.

Eckel, C. C., i Grossman, P. J. (2008). Men, women and risk aversion: Experimental evidence. *Handbook of experimental economics results*, 1, 1061-1073.

[https://doi.org/10.1016/S1574-0722\(07\)00113-8](https://doi.org/10.1016/S1574-0722(07)00113-8)

Elbers, F., i Grigore, A. M. (2018). The gender gap: Past, present and perspectives. *Revista de Management Comparat International*, 19(5), 504-515.

<https://doi.org/10.24818/RMCI.2018.5.504>

Exley, C. L., i Nielsen, K. (2024). The gender gap in confidence: Expected but not accounted for. *American Economic Review*, 114(3), 851-885. <https://doi.org/10.1257/aer.20221413>

Hasler, A., i Lusardi, A. (2017). The gender gap in financial literacy: A global perspective. *Global Financial Literacy Excellence Center, The George Washington University School of Business*, 2-16.

Heath, C., i Tversky, A. (1991). Preference and belief: Ambiguity and competence in choice under uncertainty. *Journal of risk and uncertainty*, 4(1), 5-28.

Hospido, L., Izquierdo Martinez, S., i Machelett, M. (2021). The gender gap in financial competences. *Banco de Espana Article*, 5, 21. <https://doi.org/10.1111/ijcs.70031>

Lee, K. (2018). Feeling Stereotyped and its Effects on Investment Decisions. *Seoul Journal of Business*, 24(1), 1-14. <https://doi.org/10.35152/snusb.2018.24.1.001>

Muñoz-Céspedes, E., Ibar-Alonso, R., i Cuervo-Mir, M. (2024). Analysis of gender gap in financial competence: an analysis using unsupervised classification methods. *Esic Market*, 55(2), e364-e364. <https://doi.org/10.7200/esicm.55.364>

Niessen-Ruenzi, A., i Zimmerer, L. (2024). The gender investment gap: Reasons and consequences. *Available at SSRN* 4692726. <https://doi.org/10.2139/ssrn.4692726>

Ogólnopolskie Badanie Inwestorów. (2025). Prezentacja wyników OBI 2025. Stowarzyszenie Inwestorów Indywidualnych. <https://www.sii.org.pl/static/img/018616/obi2025-prezentacja.pdf> (dostęp: 15.03.2026)

XTB Polska. (2026). Coraz więcej kobiet inwestuje. Raport XTB.

<https://xtb.scdn5.secure.raxcdn.com/file/0104/49/c08a86b6-9359-466e-ab44-0d6f19cdb6e7/coraz-wiecej-kobiet-inwestuje-05032026-docx.pdf> (dostęp: 15.03.2026)

Wawrick Business School. (2018). Are women better investors than men? WBS News.

<https://www.wbs.ac.uk/news/are-women-better-investors-than-men/> (dostęp: 15.03.2026)