Pobrane z czasopisma Annales H - Oeconomia **http://oeconomia.annales.umcs.pl**
Data: 19/11/2026 08:38:19

DOI:10.17951/h.2015.49.4.215

A N N A L E S
UNIVERSITATIS MARIAE CURIE-SKŁODOWSKA
LUBLIN – POLONIA
VOL. XLIX, 4 SECTIO H 2015

Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej, Wydział Ekonomiczny

MARIUSZ KICIA

mariusz.kicia@umcs.lublin.pl

Między mitem eksperta a nadmierną pewnością siebie – o decyzjach finansowych w warunkach naturalnego eksperymentu

Between Expert Bias and Overconfidence – on Financial Decisions During a Natural Experiment

Słowa kluczowe: finanse behawioralne, oszczędności emerytalne, efekt Dunninga-Krugera, nadmierna pewność siebie

Keywords: behavioural finance, pension savings, Kruger-Duning effect, overconfidence

Kod JEL: D14, D81, G02

Wstęp

W wyniku przeprowadzanej w 2014 r. reformy systemu emerytalnego Polacy stanęli przed koniecznością wyboru i deklaracji dalszego sposobu gromadzenia oszczędności emerytalnych. Jakkolwiek kontrowersyjne mogły być uwarunkowania samego sposobu dokonywania deklaracji o wyborze i ciekawa analiza czynników wpływających na pozostanie w II filarze systemu emerytalnego, to interesujący badawczo problem wiązał się także z samym sposobem podjęcia decyzji, bez względu na jej wynik. Warunki takie można traktować jako naturalny eksperyment o powszechnym zasięgu.

Celem artykułu jest analiza czynników, które warunkowały samodzielność decyzji lub posługiwanie się opiniami ekspertów w tym zakresie. Na podstawie wyników badania ankietowego przeprowadzonego w lutym 2014 r. wśród pracowników naukowych, administracyjnych i technicznych Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej

Pobrane z czasopisma Annales H - Oeconomia **http://oeconomia.annales.umcs.pl**
Data: 19/11/2026 08:38:19

wykazano, że posiadanie instrumentów dobrowolnego gromadzenia oszczędności emerytalnych sprzyjało korzystaniu z opinii ekspertów, zaś czynnikami, które je ograniczały, były wysoka samoocena wiedzy w zakresie rynków finansowych, dokonanie kalkulacji potrzeb emerytalnych oraz dobra samoocena swojej sytuacji na emeryturze. Mechanizmy te wydają się potwierdzać występowanie efektu nadmiernej pewności siebie i efektu Dunninga-Krugera w analizowanym procesie.

1. Przegląd literatury

Nadmierna pewność siebie (*overconfidence*) jest określana jako systematyczne przecenianie poprawności własnych decyzji oraz własnej wiedzy w danym obszarze [Alpert, Raiffa, 1982; Fischhoff i in., 1997]. Heurystyka nadmiernej pewności siebie jest także powszechna w obszarze decyzji finansowych. Finanse, w tym osobiste, nie są dziedziną, w której bez specjalistycznej wiedzy lub odpowiedniego doświadczenia można uzyskać nawet zadowalającą efektywność gospodarowania zasobami finansowymi i poprawność decyzji. Stąd też istotnym wsparciem dla podejmowania decyzji finansowych mogą być specjaliści, eksperci i doradcy z zakresu finansów. Tutaj jednak pojawia się inny problem, związany z zaufaniem do doradcy, które w wyniku ciągłych zawirowań rynku finansowego i ograniczonej wiedzy doradców co do przyszłych zdarzeń może zostać bardzo łatwo podważone. Warto więc zwrócić uwagę na to, jaką rolę odgrywają doradcy w procesie podejmowania decyzji przez osoby, które nie są specjalistami w danej dziedzinie.

Problemem czynników wpływających na akceptację porad ekspertów i doradców zajmowały się m.in. Van Swol i Sniezek. W dwóch eksperymentach wykorzystujących metodykę JAS (*Judge Advisor System*) badania zachowań złożonych grup i wzajemnych relacji uczestników wykazały zależności pomiędzy zaufaniem decydenta (*judge*) do opinii eksperta a pięcioma czynnikami, które mogą decydować o skorzystaniu z opinii: zaufaniu do samego eksperta, pewności eksperta, precyzyjności eksperta, wcześniejszych relacji eksperta i klienta oraz wpływie na ustalenie wysokości wynagrodzenia dla eksperta. Zaufanie klientów do przedstawionych przez ekspertów opinii korelowało z zaufaniem do osoby eksperta i pewnością eksperta, choć tylko drugi czynnik był istotny statystycznie. Zauważono także, że poziom zaufania do opinii eksperta zależy od poziomu wiedzy specjalistycznej samego klienta i jest tym wyższy, im mniejszą wiedzę posiada klient [Van Swol, Sniezek, 2005].

Nie powinno być zaskoczeniem, że osoby korzystające z opinii ekspertów z większym prawdopodobieństwem zaakceptują opinię doświadczonych doradców niż początkujących, choć jednocześnie nawet w przypadku ekspertów o postrzeganych niskich kwalifikacjach pojawiają się trudności z odrzuceniem ich opinii [Harvey, Fischer, 1997; Yaniv, Kleinberger, 2000]. Badania wskazują ponadto, że osoby podejmujące ostateczną decyzję zwykle nie w pełni przyjmują opinię doradców, ponieważ mają zbyt wysoką pewność siebie i przeceniają swoje własne początkowe

Pobrane z czasopisma Annales H - Oeconomia **http://oeconomia.annales.umcs.pl**
Data: 19/11/2026 08:38:19

decyzje, jakie podjęli przed poznaniem opinii doradcy. Efekt nazwany samolubnym dyskontowaniem (*egocentric discounting*) prowadzi do kombinowania własnej opinii z sugestią ekspercką, co zwykle kończy się niższą efektywnością decyzji niż w przypadku pełnej akceptacji propozycji doradcy [Van Swol, Sniezek, 2005, s. 444].

Ostatnie badania wskazują, że problem nadmiernej pewności siebie jest bardziej złożony, niż się może wydawać. Okazuje się, że pomimo generalnej powszechności nadmiernej pewności siebie w podejmowaniu decyzji, w szczególnym stopniu dotyczy ona przewidywań wysokiej oceny własnych możliwości wtedy, gdy dotyczy to łatwych zadań, gdzie ogólna obserwowana wykonywalność zadania jest wysoka, oraz samooceny poniżej przeciętnej, gdy problem jest trudny do osiągnięcia [Moore, Cain, 2007].

Nadmierna pewność siebie jest także powszechna na rynku finansowym. Inwestorzy są nadmiernie pewni własnych sądów na temat wartości aktywów, potencjału zysku i swoich umiejętności przewidywania przyszłości. Na przykład w badaniach eksperymentalnych potwierdzono, że podejmując decyzje o konstrukcji portfela inwestycyjnego, w wyborze pomiędzy samodzielnie skonstruowanym portfelem, typowym (przeciętnym) portfelem i portfelem wskazanym przez eksperta, osoba podejmująca decyzję decyduje się najczęściej na własny portfel, preferując go nawet w stosunku do portfeli eksperckich [Fellner i in., 2004]. Benartzi i Thaler wskazują jednak, że w analogicznej sytuacji decyzyjnej większość osób tworzących własny portfel zabezpieczenia emerytalnego, po początkowym wyborze własnego portfela (*self-selected pension portfolio*), ostatecznie wybiera portfel typowy lub ekspercki [Benartzi, Thaler, 2002].

Odkrycia finansów behawioralnych wskazują zwykle na większą pewność siebie i skłonność do ryzyka mężczyzn w porównaniu z kobietami. Beckmann i Menkhoff przeprowadzili badanie ankietowe wśród 649 menedżerów funduszy inwestycyjnych, w tym 125 kobiet, z USA, Niemiec, Włoch i Tajlandii, pod kątem m.in. związku płci z występowaniem nadmiernej pewności siebie. Wyniki wykazały, że choć efekt jest relatywnie słaby, to jednak kobiety zarządzające funduszami inwestycyjnymi wykazywały się większą awersją do ryzyka niż mężczyźni pełniący te same funkcje. Jednocześnie badane trzy miary nadmiernej pewności siebie (zbyt optymistyczna samoocena, złudzenie kontroli i zawężanie przedziałów ufności w odpowiedziach na pytania ankiety) zaprzeczyły hipotezie, że nadmierna pewność siebie kobiet zarządzających funduszami jest mniejsza niż w przypadku mężczyzn. Efekt był statystycznie tak samo silny w obu przypadkach [Beckmann, Menkhoff, 2008].

Wreszcie należy zwrócić uwagę na częste występowanie w przypadku podejmowania decyzji efektu Dunninga-Krugera. Zgodnie z nim nie każdy przecenia swoje możliwości i wyniki. Dużo częściej sytuacja ta dotyczy osób, które nie są kompetentne w dziedzinie, w której podejmują decyzję lub wypowiadają sądy. Wskazuje się przy tym w ich wypadku na podwójny problem w podejmowaniu decyzji (*dual curse*). Po pierwsze, brak wiedzy prowadzi w sposób nieświadomy do podejmowania błędnych decyzji. Po drugie, co jest w tym wypadku równie ważne, dokładnie ten sam brak wiedzy powoduje, że osoby podejmujące decyzje nie są w stanie ocenić, że są one błędne oraz że decyzje podejmowane przez inne osoby są zwykle dużo lepsze.

Pobrane z czasopisma Annales H - Oeconomia **http://oeconomia.annales.umcs.pl**
Data: 19/11/2026 08:38:19

Przez ignorancję prowadzi to do wysokiej oceny własnego sposobu rozumowania i postępowania, skutkującej nadmierną pewnością siebie [Kruger, Dunning, 1999; Schlosser i in., 2013].

2. Problem badawczy

Przedstawione w poprzedniej części artykułu mechanizmy wpływające na sposób podejmowania decyzji, budowania i wykorzystywania z relacji z doradcami stwarzają pole do badania wielu aspektów tego procesu. Interesujące i ważne wydaje się być także zwrócenie uwagi na te obszary aktywności ekspertów i doradców, które wiążą się z procesem oferowania usług finansowych i podejmowania decyzji finansowych w obszarze finansów osobistych, w które mogą być włączani wyspecjalizowani doradcy.

Świadome i racjonalne podejmowanie decyzji finansowych wymaga odpowiedniej wiedzy, której większość Polaków deklaruje, że nie posiada. Z badania przeprowadzonego przez agencję MillwardBrown na zlecenie Biura Informacji Kredytowej oraz Fundacji Kronenberga przy Citi Handlowym w 2014 r., sprawdzającego stan wiedzy Polaków na temat wiarygodności finansowej, wynika, że 39% ankietowanych oceniało swoją znajomość tematyki finansowej jako słabą, a 43% jako średnią, ale faktyczna, obiektywna wiedza była jeszcze mniejsza, niż się badanym wydawało [Citibank, 2014].

Co więcej, raport *Global Consumer Banking Survey*, opublikowany przez Ernst & Young, na podstawie badania zachowań konsumentów usług bankowych w 2014 r. wskazuje, że dominującą grupą klientów usług bankowych jest grupa określana jako „klienci samowystarczalni", stanowiący 37% wszystkich klientów banków. Wskaźnik ten przewyższa o kilkanaście procent udział obserwowany w gospodarkach Europy Zachodniej. Do grupy tej zaliczono osoby starsze, mniej wykształcone, o ograniczonych zasobach finansowych. Cechuje je mniejsza lojalność i zaufanie, ale też brak skłonności do otwierania lub zamykania istniejących rachunków. Cenią wygodę i rzadziej korzystają z wizyt w oddziałach banku, przez co w mniejszym stopniu mogą i chcą korzystać z usług doradców. Preferują własne rozeznanie i korzystanie z narzędzi samoobsługi od rozmowy z doradcą. Jest to więc grupa o niskim zaangażowaniu i niskiej skłonności do uiszczania wyższych opłat w zamian za kluczowe korzyści [Ernst & Young, 2014]. W konfrontacji z wynikami poprzedniego badania (ponad 80% klientów z wiedzą nie bardziej niż średnią) wydaje się być to argumentem potwierdzającym efekt Dunninga-Krugera w decyzjach finansowych Polaków.

W innym obszarze finansów osobistych – dotyczącym oszczędności emerytalnych – Polska jest oceniana jako kraj mający niski poziom przygotowania emerytalnego. W 2015 r., w porównaniu z innymi krajami na całym świecie, Polska zajęła 12. miejsce na 15 ankietowanych krajów w badaniu *Aegon Retirement Readiness Survey*. Chociaż 66% Polaków czuje się osobiście odpowiedzialnymi za osobiste

Pobrane z czasopisma Annales H - Oeconomia **http://oeconomia.annales.umcs.pl**
Data: 19/11/2026 08:38:19

zabezpieczenie się na czas emerytury, to 55% pracowników nie ma planu przygotowania emerytalnego [Aegon, 2015]. Prawie 2/3 Polaków ma świadomość konieczności oszczędzania pod kątem emerytury, ale nie przekłada się to na przyjmowanie efektywnych nawyków oszczędnościowych. Jedynie 6% posiada plany emerytalne potwierdzone formalnie na piśmie, ale 58% twierdzi, że ich plany emerytalne są przynajmniej dobrze przygotowane pod kątem kwot odkładanych na emeryturę.

Choć problem gromadzenia zabezpieczenia emerytalnego jest sam w sobie skomplikowany i z całą pewnością w przypadku większości osób wymaga wsparcia eksperckiego, skomplikowały go w Polsce dodatkowo zmiany w systemie emerytalnym, jakie miały miejsce w 2014 r. Przedstawienie istotnie zmienionych warunków przeszłego funkcjonowania systemu oraz pozostawienie swobody w zakresie wyboru – pomijając osoby, których oszczędności w ramach tzw. suwaka bezpieczeństwa zostały obligatoryjnie przesunięte do części repartycyjnej systemu – można traktować jako tzw. naturalny eksperyment o powszechnym zasięgu oddziaływania. Postawienie Polaków przed decyzją o wyborze dalszego sposobu gromadzenia zabezpieczenia emerytalnego w systemie wyłącznie repartycyjnym lub kontynuacji w systemie repartycyjno-kapitałowym otworzyło więc ciekawe możliwości badawcze, dotyczące m.in. sposobu podejmowania tej decyzji oraz znaczenia doradców w tym zakresie. W związku z powyższym zostało przeprowadzone badanie ankietowe za pomocą formularza internetowego (metoda CAWI) w dniach 5–19 lutego 2014 r. na grupie pracowników Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej. W badaniu wzięło udział 248 pracowników (7,8% zatrudnionych). Dotyczyło ono postrzegania systemu emerytalnego, percepcji zmian, jakie w nim zachodzą, a także samej decyzji w zakresie dalszego gromadzenia oszczędności emerytalnych oraz sposobu jej podjęcia[1].

Grupa pracowników uniwersytetu została wybrana nieprzypadkowo. Przyjęto bowiem założenie, że charakter środowiska pracy, zwłaszcza dla grupy pracowników naukowo-dydaktycznych, powinien prowadzić do racjonalności w zakresie samego sposobu podjęcia decyzji, które nie powinny być przypadkowe czy oparte na intuicji lub powszechnym przekonaniu, ale w przypadku niewystarczającej wiedzy skonsultowane ze specjalistami.

W związku z powyższym postawiono następujące hipotezy:

1. Osoby o wyższej deklarowanej samoocenie wiedzy w zakresie funkcjonowania systemu emerytalnego lub rynku finansowego będą rzadziej deklarowały korzystanie z pomocy eksperta w podjęciu decyzji. Zależność taka potwierdzałaby wyższą pewność siebie i efekt Dunninga-Krugera.

2. Osoby oszczędzające dobrowolnie na emeryturę w ramach instrumentów tzw. III filara systemu będą częściej deklarowały korzysta-

[1] O postrzeganiu polskiego systemu emerytalnego, korzystaniu z dobrowolnych instrumentów gromadzenia oszczędności emerytalnych, czynnikach różnicujących postawy i decyzje w zakresie zabezpieczenia emerytalnego traktuje artykuł *Decyzje i postawy w zakresie gromadzenia oszczędności emerytalnych na przykładzie pracowników UMCS w Lublinie* M. Kici [2015].

Pobrane z czasopisma Annales H - Oeconomia **http://oeconomia.annales.umcs.pl**
Data: 19/11/2026 08:38:19

nie z pomocy eksperta w podjęciu decyzji. Grupa ta powinna utrzymywać relacje z doradcami, którzy pomagali przy konstruowaniu planu emerytalnego, dzięki czemu istnieje duże prawdopodobieństwo, że do kolejnej interakcji dojdzie przy podejmowaniu tego typu decyzji.

3. Metoda i wyniki badania

Uczestnikom badania zadano 13 pytań, spośród których istotne z punktu widzenia postawionych problemów badawczych dotyczyły wybranej opcji, sposobu podjęcia decyzji (samodzielnie, w oparciu o opinie rodziny i znajomych, w oparciu o opinie ekspertów finansowych, pasywność – decyzja podjęta przez system), dokonywania kalkulacji przyszłych potrzeb emerytalnych (tak/nie), korzystania z instrumentów dobrowolnego ubezpieczenia emerytalnego (tak/nie), samooceny zasad funkcjonowania rynku finansowego, mechanizmów i systemu emerytalnego, przyszłej własnej sytuacji jako emeryta (wszystkie w skali od 1 do 10). Dodatkowo klasyfikowano respondentów według płci, wieku, stanu cywilnego, grupy zatrudnienia oraz jednostki UMCS.

Wybrane charakterystyki próby badawczej zawiera tab. 1. W analizie wzięto pod uwagę tylko odpowiedzi N=123 osób (59 mężczyzn i 64 kobiet), które w momencie badania zadeklarowały, że podjęły już decyzję o dalszym sposobie gromadzenia oszczędności emerytalnych. Wśród nich 64,2% deklarowało pozostanie w dwufilarowym systemie oszczędzania, a 35,8% – rezygnację z OFE. W grupie analizowanej znalazło się 78 nauczycieli akademickich (63,4%) i 45 osób z pozostałych grup pracowników (pracownicy techniczni, administracyjni i obsługi). Pracownicy Wydziału Ekonomicznego (N=12) stanowili 9,8% wszystkich analizowanych osób. 78% osób deklarowało małżeństwo lub pozostawanie w związku, zaś pozostali – stan cywilny wolny.

Tab. 1. Wybrane charakterystyki próby badawczej, N=123

Cecha	N	Procent	Średnia	Odchylenie standardowe	Mediana	Skośność	Kurtoza
Mężczyźni	59	48,0					
Kobiety	64	52,0					
Wiek	123	100,0	45,07	10,79	45,00	0,021	-1,00
Stan cywilny wolny	27	22,0					
Małżeństwo lub w związku	96	78,0					
Nauczyciel akademicki	78	63,4					
Pozostali pracownicy	45	36,6					
Wydział Ekonomiczny	12	9,8					
Pozostałe jednostki	111	90,2					
Wybierający ZUS i OFE	79	64,2					
Wybierający ZUS	44	35,8					
Podejmujący decyzję samodzielnie	86	69,9					

Pobrane z czasopisma Annales H - Oeconomia **http://oeconomia.annales.umcs.pl**
Data: 19/11/2026 08:38:19

Decyzja w oparciu o opinie ekspertów	21	17,1					
Decyzja w oparciu o opinie znajomych	10	8,1					
Decyzja pozostawiona systemowi	6	4,9					
Skalkulowali swoje potrzeby emerytalne	74	60,2					
Oszczędzający dobrowolnie w III filarze	43	35,0					
Samoocena siebie na emeryturze*	123	100,0	4,38	2,45	4,00	0,324	2,255
Ocena systemu emerytalnego*	123	100,0	2,69	1,63	2,00	0,696	-0,593
Deklarowana znajomość systemu emerytalnego*	123	100,0	5,64	2,04	6,00	-0,097	-0,455
Deklarowana znajomość rynku finansowego*	123	100,0	5,32	2,19	5,00	-0,130	-0,839

* w skali od 1 (najniższa) do 10 (najwyższa)

Źródło: obliczenia własne na podstawie wyników badań ankietowych.

Zdecydowana większość respondentów podjęła decyzję w oparciu o własne przemyślenia (69,9%) lub opinię znajomych (8,1%). Jedynie 17,1% badanych wskazało, że decyzja będzie podjęta przede wszystkim na podstawie opinii ekspertów z dziedziny finansów.

Tab. 2. Sposób podjęcia decyzji o dalszym sposobie oszczędzania w grupach badanych (struktura, %)

Sposób podjęcia decyzji		**N**	**Własne przemyślenia**	**Opinia rodziny i znajomych**	**Opinia ekspertów**	**System – nie mam wiedzy**	**System – nie mam wpływu**
Ogółem	123		69,9	8,1	17,1	0,8	4,1
Grupa zatrudnienia	naukowo-dydaktyczna	78	69,2	9,0	17,9	0,0	3,8
	pozostali	45	71,1	6,7	15,6	2,2	4,4
Skalkulowane potrzeby emerytalne	nie	49	63,3	6,1	**26,5**	0,0	4,1
	tak	74	74,3	9,5	10,8	1,4	4,1
Dobrowolne oszczędności w III filarze	nie	80	71,3	8,8	13,8	1,3	5,0
	tak	43	67,4	7,0	**23,3**	0,0	2,3
Płeć	mężczyźni	59	69,5	3,4	**20,3**	0,0	6,8
	kobiety	64	70,3	12,5	14,1	1,6	1,6
Stan cywilny	wolny	27	66,7	11,1	14,8	3,7	3,7
	w związku	96	70,8	7,3	17,7	0,0	4,2
Jednostka zatrudnienia	Wydział Ekonomiczny	12	83,3	8,3	**8,3**	0,0	0,0
	pozostali	111	68,5	8,1	18,0	0,9	4,5

Źródło: obliczenia własne na podstawie wyników badań ankietowych.

Pobrane z czasopisma Annales H - Oeconomia **http://oeconomia.annales.umcs.pl**
Data: 19/11/2026 08:38:19

Wstępna analiza struktury odpowiedzi w poszczególnych grupach wskazuje, że czynnikami, które mogły różnicować zachowania w kontekście korzystania z porad ekspertów w podejmowaniu decyzji o sposobie dalszego oszczędzania na emeryturę były: posiadanie skalkulowanego planu emerytalnego (zmniejszało znaczenie eksperta), korzystanie z instrumentów dobrowolnego oszczędzania na emeryturę (zwiększały znaczenie eksperta) oraz płeć (mężczyźni częściej niż kobiety deklarowali znaczenie ekspertów), a także posiadanie kierunkowej wiedzy.

Nie stwierdzono statystycznie istotnych różnic w sposobie podjęcia decyzji (z ekspertem lub bez) w zależności od samooceny własnej wiedzy dotyczącej funkcjonowania systemu emerytalnego i funkcjonowania rynku finansowego (testy parametryczne różnicy średnich i testy nieparametryczne zgodności rozkładów odpowiedzi wykazały, że nie można odrzucić hipotez o równości średnich i podobieństwie rozkładów). Wszystkie osoby, które oceniały siebie jako przyszłych emerytów jednak na przynajmniej 7 punktów w 10-stopniowej skali deklarowały, że nie korzystały z pomocy ekspertów w podjęciu decyzji. Podobna sytuacja miała miejsce dla samooceny własnej wiedzy na temat rynków finansowych jako wiedzy eksperckiej.

W celu zbadania czynników, które zwiększały prawdopodobieństwo korzystania z opinii ekspertów w podejmowanej decyzji o wyborze oszczędności emerytalnych, zbudowano model regresji logistycznej. Pod uwagę wzięto następujące zmienne: samoocena siebie jako emeryta, skalkulowanie własnych potrzeb emerytalnych, oszczędzanie w III filarze systemu emerytalnego, samoocena systemu emerytalnego, samoocena znajomości funkcjonowania systemu emerytalnego, samoocena znajomości rynków finansowych, płeć, wiek, stan cywilny, grupa zawodowa (nauczyciele akademiccy lub pozostali pracownicy), miejsce w strukturze uniwersytetu (Wydział Ekonomiczny lub pozostali pracownicy).

Tab. 3. Parametry modelu regresji logistycznej dla sposobu podjęcia decyzji o dalszym sposobie gromadzenia oszczędności emerytalnych (1 – z ekspertem lub 5 – bez eksperta)

Zmienna	B	Błąd standardowy	Wald	df	p	Exp(B)
Samoocena na emeryturze	0,368	0,159	5,375	1	0,020**	1,444
Kalkulacja emerytury***	1,507	0,581	6,725	1	0,010**	4,512
III filar***	-1,142	0,597	3,657	1	0,056*	0,319
Ocena systemu emerytalnego	-0,060	0,198	0,091	1	0,763	0,942
Znajomość systemu emerytalnego	-0,071	0,193	0,137	1	0,712	0,931
Znajomość rynków finansowych	0,358	0,210	2,909	1	0,088*	1,431
Płeć	0,490	0,572	0,735	1	0,391	1,633
Wiek	0,030	0,028	1,151	1	0,283	1,030
Stan cywilny	-0,567	0,733	0,598	1	0,439	0,567
Grupa zawodowa	0,154	0,154	0,992	1	0,319	1,166
Miejsce w strukturze	-0,040	0,319	0,016	1	0,900	0,961
Stała	-2,959	2,999	0,974	1	0,324	0,052

* poziom istotności < 0,1; ** poziom istotności < 0,05; *** 1 – nie, 2 – tak

Źródło: obliczenia własne na podstawie wyników badań ankietowych.

Pobrane z czasopisma Annales H - Oeconomia **http://oeconomia.annales.umcs.pl**
Data: 19/11/2026 08:38:19

W modelu obejmującym 11 zmiennych istotnie wpływały na sposób podjęcia decyzji cztery czynniki: samoocena własnej sytuacji w przyszłości na emeryturze, przeprowadzenie kalkulacji własnych potrzeb emerytalnych, posiadanie instrumentów dobrowolnego oszczędzania na emeryturę (III filar) i wiedza na temat rynku finansowego. Wyniki pokazują, że najsilniej zmniejszała prawdopodobieństwo skorzystania z pomocy eksperta przeprowadzona wcześniej kalkulacja własnych potrzeb emerytalnych; w podobnym kierunku, lecz znacznie słabiej, oddziaływała wysoka samoocena siebie na emeryturze. Podobnie wysoka samoocena własnej wiedzy na temat funkcjonowania rynków finansowych sprzyjała samodzielnemu podejmowaniu decyzji. Jednocześnie osoby, które oszczędzały dobrowolnie na emeryturę również znacznie częściej deklarowały korzystanie z pomocy eksperta w podjęciu decyzji o dalszym sposobie oszczędzania na emeryturę. Model taki wyjaśniał 27,9% zmienności badanej zmiennej (R-kwadrat Nagelkerkelego).

Wyniki badań w większości potwierdzają postawione wcześniej hipotezy. Zgodnie z przypuszczeniami wysoka samoocena wiedzy dotyczącej funkcjonowania rynku finansowego może powodować efekt nadmiernej pewności siebie i prowadzić do powstawania efektu Dunninga-Krugera. Jednocześnie nie stwierdzono tego samego efektu w przypadku samooceny wiedzy na temat samego systemu emerytalnego. Może to wynikać z faktu, że obie dziedziny w zasadzie merytorycznie się pokrywają. System emerytalny jest częścią systemu finansowego gospodarki, opartym na tych samych ogólnych mechanizmach. Trudno zatem wyobrazić sobie posiadanie wysokiej wiedzy na temat systemu emerytalnego bez podobnych deklaracji dla rynku finansowego. Potwierdzają to wyniki korelacji na poziomie 0,755 pomiędzy obiema deklarowanymi ocenami, z poziomem istotności poniżej 0,001.

Druga z hipotez również została zweryfikowana pozytywnie. Osoby, które deklarowały dobrowolne oszczędzanie na emeryturę częściej były skłonne do polegania na opinii ekspertów. Decyzja o korzystaniu z instrumentów III filara prawdopodobnie została poprzedzona spotkaniem z doradcą, który przedstawił alternatywy i pomógł dopasować odpowiednie rozwiązanie. Takie osoby mogły przełamać barierę braku zaufania lub dystansu do wiedzy eksperckiej i z większą uwagą zwracać się o kolejne opinie, także dotyczące wyboru sposobu oszczędzania na emeryturę.

Podsumowanie

Przedstawiony obraz mechanizmów, jakie warunkowały sposób podejmowania decyzji w zakresie oszczędności emerytalnych przez pracowników uniwersytetu, wydaje się być spójny i zgodny z prezentowanymi wcześniej efektami obserwowanymi w innych badaniach. Występowanie efektów nadmiernej pewności siebie jest warunkowane wysoką samooceną własnej wiedzy specjalistycznej, niekoniecznie związanej z posiadanym wykształceniem i specjalizacją zawodową. Prowadzić to może do niższej oceny autorytetu doradców i ignorowania ich opinii. Problem nie-

Pobrane z czasopisma Annales H - Oeconomia **http://oeconomia.annales.umcs.pl**
Data: 19/11/2026 08:38:19

korzystania z wiedzy eksperckiej może wynikać w warunkach polskich także z braku zbudowanych w systemie finansowym nawyków zdrowych zachowań finansowych, pomimo rosnącego poziomu wiedzy i świadomości finansowej Polaków. W przypadku badanej grupy dodatkowym czynnikiem, który mógł wpłynąć na wyniki, jest wysoki poziom wykształcenia oraz możliwy relatywnie wysoki dla grupy zawodowej pracowników naukowych poziom samooceny własnych kompetencji. Przypuszczenie takie daje podstawy do kontynuowania badań w tym zakresie i poszukiwania czynników, które w jeszcze lepszym stopniu będą objaśniać relacje, jakie warunkują mechanizmy współpracy pomiędzy doradcami finansowymi a klientami.

Bibliografia

Alpert M., Raiffa H., *A Progress Report on the Training of Probability Assessors*, [w:] D. Kahneman, P. Slovic, A. Tversky (eds.), *Judgment Under Uncertainty: Heuristics and Biases*, Cambridge University Press, Cambridge 1982.

Beckmann D., Menkhoff L., *Will Women be Women? Analyzing the Gender Difference among Financial Experts*, "KYKLOS" 2000, No. 61(3).

Benartzi S., Thaler R.H., *How Much is Investor Autonomy Worth?*, "Journal of Finance" 2002, No. 57.

Fellner G., Güth W., Maviejovsky B., *Illusion of Expertise in Portfolio Decisions: an Experimental Approach*, "Journal of Economic Behavior and Organization" 2004, No. 55.

Harvey N., Fischer I., *Taking Advice: Accepting Help, Improving Judgment, and Sharing Responsibility*, "Organizational Behavior and Human Decision Processes" 1997, No. 7.

Inspiracje dla oszczędzających. Raport gotowości emerytalnej Polaków opracowany przez Aegon – 2015, www.aegon.pl/Documents/aegon-pl/Badanie%20Emerytalne%20PL/2015/Raport%20gotowo%C5%9Bci%20emerytalnej.pdf [data dostępu: 30.06.2015].

Kicia M., *Decyzje i postawy w zakresie gromadzenia oszczędności emerytalnych na przykładzie pracowników UMCS w Lublinie*, „Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia" 2015, nr 75.

Kruger J., Dunning D., *Unskilled and Unaware of it: How Difficulties in Recognizing One's Own Incompetence Lead to Inflated Self-Assessments*, "Journal of Personality and Social Psychology" 1999, No. 77(6).

Moore D.A., Cain D.M., *Overconfidence and Underconfidence: When and Why People Underestimate (and Overestimate) the Competition*, "Organizational Behavior and Human Decision Processes" 2007, No. 103, DOI: 10.1016/j.obhdp.2006.09.002.

Rubinstein M., *Rational Markets: Yes or No? The Affirmative Case*, "Financial Analysts Journal" 2001, No. 57(3).

Schlosser T., Dunning D., Johnson K.L., Kruger J., *How Unaware are the Unskilled? Empirical Tests of the "Signal Extraction" Counterexplanation for the Dunning-Kruger Effect in Self-Evaluation of Performance*, "Journal of Economic Psychology" 2013, No. 39.

Swol L.M. Van, Sniezek J., *Factors Affecting the Acceptance of Expert Advice*, "British Journal of Social Psychology" 2005, No. 44, DOI:10.1348/014466604X17092.

W centrum uwagi – doświadczenia klienta w kontakcie z marką. Światowe Badanie Klientów Banków Detalicznych 2014, Ernst&Young.

www.citibank.pl/poland/kronenberg/polish/4026_14032.htm [data dostępu: 30.06.2015].

Yaniv I., Kleinberger E., *Advice Taking in Decision Making: Egocentric Discounting and Reputation Formation*, "Organizational Behavior and Human Decision Processes" 2000, No. 83.

Pobrane z czasopisma Annales H - Oeconomia **http://oeconomia.annales.umcs.pl**
Data: 19/11/2026 08:38:19

Between Expert Bias and Overconfidence – on Financial Decisions During a Natural Experiment

In consequence of the 2014 reform of the Polish pension system, Poles were faced with a necessity of declaration regarding the way they wanted to continue saving for retirement. Although the conditions of this natural experiment were considered controversial, from the scientific point of view it was interesting to analyse how decisions were made. The article presents the results of an analysis of factors that influenced following expert's opinions or self-reliance in that case. Based on the results of the survey provided in February 2014 among the employees of the Maria Curie-Skłodowska University it was proved that those who voluntarily saved for retirement were most likely to follow experts in making their choice but declared high self-assessment of one's knowledge on financial market, calculation of one's pension needs and declared positive vision of one's retirement were more often connected with self-reliance of decision. These mechanisms seem to confirm overconfidence and the Duning-Kruger effect.

Między mitem eksperta a nadmierną pewnością siebie – o decyzjach finansowych w warunkach naturalnego eksperymentu

W artykule przeprowadzono analizę czynników, które wpływały na sposób podjęcia decyzji o dalszym sposobie gromadzenia oszczędności emerytalnych w związku z przeprowadzanymi zmianami w systemie emerytalnym w 2014 r., które można traktować jako naturalny eksperyment. Dane zgromadzono za pomocą badania ankietowego przeprowadzonego w okresie 5–19 lutego 2014 r. wśród pracowników Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej. W badaniu wzięło udział 248 pracowników naukowych, administracji i technicznych, przy czym analizy oparto na 123 osobach, które w momencie badania zadeklarowały, że podjęły już decyzję o wyborze pomiędzy oszczędzaniem w wariancie dotychczasowym (ZUS i OFE) lub wyłącznie w ramach filara publicznego (ZUS). Badanie wykazało, że osoby, które korzystają z dobrowolnych instrumentów gromadzenia oszczędności emerytalnych częściej korzystały z pomocy ekspertów, ale jednocześnie deklarowały wyższą samoocenę wiedzy na temat mechanizmów rynku finansowego, przeprowadzały kalkulację własnych potrzeb emerytalnych i lepiej postrzegały swoją sytuację jako przyszłych emerytów. Mechanizmy te mogą potwierdzać występowanie efektu nadmiernej pewności siebie i efektu Duninga-Krugera w badanej grupie.