

MISCELLANEA

*Piotr Gasparski**

POWAB SWOBODY WYBORU JAKO CZYNNIK DETERMINUJĄCY DECYZJE EKONOMICZNE

(Artykuł nadesłany: 05.02.2015 r. Zaakceptowany: 10.09.2015 r.)

WPROWADZENIE

Zacznijmy od przykładów z codziennego życia. Pan Malinowski przygotowuje obiad. Brakuje mu włoszczyzny. W takiej samej odległości od jego domu znajdują się osiedlowy warzywniak i supermarket. Asortyment warzyw oraz ceny w obu sklepach są bardzo podobne. Do którego z nich pójdzie pan Malinowski? Państwo Kozłowski chcą obejrzeć nowy, kameralny film ich ulubionego reżysera. Mogą go obejrzeć w jednoekranowym kinie osiedlowym albo w wieloekranowym multikinie. Które wybiorą? Pan Kowalski musi zdobyć 10 000 zł na niezbędny remont mieszkania. Ma do wyboru dwa banki. Jeden z nich proponuje mu dwuletni kredyt spłacany w sztywnych ratach. W drugim – warunki są identyczne, ale ponadto można (choć nie jest to konieczne) wykupić ubezpieczenie kredytu za 500 zł, można też wcześniej spłacić całość. Który bank wybierze pan Kowalski? Z kolei pan Nowak, któremu zostało 5 lat do emerytury, chce na ten okres dobrze ulokować 10 000 zł. Waha się, czy wykupić 5-letnie obligacje, czy udział w funduszu inwestycyjnym, dającym możliwość wycofania pieniędzy w każdej chwili. Jak postąpi pan Nowak?

Powyższe przykłady mają podobną strukturę. Każdy z nich przedstawia sytuację, w której występują dwie możliwości. Pierwszą opcję, zamkniętą, charakteryzuje jednorazowość decyzji, podczas gdy druga, otwarta, kusi możliwościami kolejnych wyborów. Supermarket daje większą swobodę, zwłaszcza gdy nagle

* Instytut Psychologii Polskiej Akademii Nauk (Piotr.Gasparski@psych.pan.pl).

przyjdzie nam do głowy nieoczekiwana myśl o kupieniu czegoś więcej niż włoszczyzna. Z kolei multikino proponuje kilka tytułów jednocześnie, można zatem zrezygnować z pierwszego wyboru i obejrzeć inny film. Jeżeli chodzi o kredyty, to mimo identycznej oferty drugi bank wabi pana Kowalskiego dodatkowymi możliwościami. Z kolei otwarty fundusz inwestycyjny zachęca pana Nowaka większą swobodą niż sztywna forma obligacji.

Każdy z przykładów stanowi alternatywę: czy wybrać opcję prostą, jednorazową, bezpośrednio prowadzącą do celu, czy też opcję, która daje możliwości kolejnych wyborów. Użyjmy metafory wędrowca stojącego na rozstaju dróg. Wprawdzie obie prowadzą do obranego celu z równą skutecznością, ale jeden kierunek to pojedyncza ścieżka, natomiast drugi rozdziela się na wiele ścieżek, które ponownie łączą się ze sobą przed wyznaczonym celem. Można wśród nich wybierać rozmaite warianty.

W artykule postawiono tezę, że wędrowcy częściej wybierają kierunek wielowariantowy, nawet wtedy gdy droga do celu staje się przez to dłuższa. Opcje dające kolejne możliwości wyboru mają przewagę nad opcjami jednorazowymi, pozbawionymi wariantowości. W literaturze anglojęzycznej używa się tu pojęcia: *lure of choice* (Bown, Read i Summers, 2003; Bryant, Bown, Bekker i House, 2007; Siddiqi, 2009). Proponuję polski termin: *powab swobody wyboru*. W artykule wyeksponowano twierdzenie, że swoboda wyboru jest ważnym czynnikiem zachęcającym do podjęcia decyzji. W szczególności może on zaważyć na decyzjach ekonomicznych.

1. POWAB SWOBODY WYBORU

Inspiracją do sformułowania metafory wędrowca stojącego na rozstaju dróg jest badanie laboratoryjne S.C. Vossa i M.J. Homziego (1970) przeprowadzone na szczurach. W eksperymencie tym szczury mogły dotrzeć do celu, wybierając jedno z dwóch głównych ramion labiryntu. Bramka X prowadziła bezpośrednio do pokarmu, bramka Y – do kolejnych bramek, za którymi znajdowała się identyczna porcja pokarmu. W 60% przypadków szczury wybierały odnogę Y, dającą możliwość kolejnych decyzji. Autorzy interpretują ten wynik, odwołując się do wartości, którą jest swoboda wyboru – zwierzę „woli” sytuację elastyczną, przedkładając ją nad zamkniętą sytuację jednorazowego wyboru.

Podobny efekt – skłonności zwierząt do wyboru tych opcji, które otwierają nowe możliwości decyzyjne – wykazał A.C. Catania (1975) w badaniach nad gołębiami. Ptaki mogły wybierać między dwoma przyciskami. Jeden prowadził do kolejnego przycisku, po którego naciśnięciu gołąb dostawał pokarm. Natomiast drugi – do dwóch kolejnych przycisków, z których każdy oznaczał taką samą porcję pokarmu. Mimo identycznego wzmocnienia gołębnie, podobnie jak szczury, częściej wybierały ten przycisk startowy, który dawał później możliwość wyboru.

Schemat Catanii (1975) wykorzystał S. Suzuki (2000). W jego eksperymencie badani zbierali punkty, za które otrzymywali niewielkie kwoty. W pierwszym etapie należało wybrać opcję początkową: X lub Y. Wybór opcji X oznaczał przejście do drugiego etapu, w którym badani mieli już tylko jeden przycisk: A. Wybór opcji Y – w pierwszej wersji – dawał możliwość wyboru między dwoma przyciskami: A lub B, lub – w drugiej wersji – wyboru spośród pięciu przycisków, od A do E. Nad wizerunkami przycisków wyświetlano cyfrowy zapis określający prawdopodobieństwo wygrania. Ponieważ wszystkie wybory dawały identyczne rezultaty, zatem dla wartości wygranej wybór opcji nie miał znaczenia. Niemniej jednak w pierwszym etapie badani znacznie częściej wybierali opcję Y, dającą swobodę w następnym etapie. W warunkach, w których prowadziła ona do dwóch możliwości, było to 61% wyborów. Natomiast gdy prowadziła do pięciu możliwości – było to 70% wyborów. Suzuki (2000) formułuje wniosek, że siła dążenia do swobody wyboru wzrasta wraz z liczbą wyłaniających się możliwości.

Materiał bodźcowy zawierający opis decyzji finansowych wykorzystali N.J. Bown, D. Read i B. Summers (2003). W ich badaniu należało wybrać między dwoma bankami, z których pierwszy proponował jeden rodzaj lokaty, A, podczas gdy drugi – dwie lokaty, A i P (jak przynęta). Warunki lokaty stanowiącej przynętę były gorsze od oferty A. Mimo to bank oferujący dwie możliwości był wybierany znacznie częściej niż bank mający jedną możliwość.

Podobny schemat wykorzystali H. Szrek i J. Baron (2007). W ich badaniach materiałem bodźcowym była polisa ubezpieczeniowa. Prezentowano ją na dwa sposoby: w pierwszej ofercie polisa była jedyną opcją; w drugiej – przedstawiano ją w parze z inną polisą, o znacznie gorszych warunkach. Gotowość do kupna ubezpieczenia była wyższa w tej drugiej sytuacji.

W eksperymencie H. Siddiqiego (2009), który wykorzystał paradoks Monty Halla (Bown, Read, Summers, 2003; Friedman, 1998), materiał bodźcowy stanowiły karty do gry, pod którymi były ukryte nagrody. Badani wykupywali prawo do wskazywania kart ze względu na ich pozycję, kolor czy wartość. Okazało się, że wysokość stawek rosła wraz z liczbą możliwości, mimo że żadna z nich nie zwiększała szans wygranej. Na podstawie tych wyników Siddiqi (2009) sformułował wniosek, że powab swobody wyboru jest ważnym fenomenem zniekształcającym poznanie w sposób, który może wpływać na fakty rynkowe, takie jak gotowość do płacenia i kształtowanie się cen.

Kolejny wątek związany z możliwością swobodnego wyboru w decyzjach finansowych dotyczy wartości zakupu i popularności funduszy inwestycyjnych. Ze względu na kryterium uczestnictwa można wyróżnić dwa rodzaje funduszy: zamknięte i otwarte (*closed-end* i *open-end funds*). Z formalnego punktu widzenia różnią się one jednym warunkiem: w przypadku funduszu otwartego inwestor w każdej chwili może podjąć decyzję o wykupie jednostek uczestnictwa. Udziałowiec funduszu zamkniętego jest tej możliwości pozbawiony. Z formalnego punktu widzenia cecha ta nie powinna mieć dla inwestorów znaczenia. Tymczasem praktyka pokazuje, że różnice są bardzo poważne.

I tak udział w funduszach zamkniętych jest wyceniany niezgodnie z zasadami racjonalności. Fundusze zamknięte oferują zakup jednostek uczestnictwa po cenie niższej, niż wynika to z wartości akcji wchodzących w ich skład (Zielonka, 2003), powinny zatem cieszyć się większym powodzeniem na rynku. Tymczasem formą dominującą są fundusze otwarte. E. Dimson i C. Minio-Kozerski (1999, s. 3) podają, że wartość rynkowa amerykańskich funduszy zamkniętych stanowi zaledwie 3% wartości funduszy otwartych. Nieco inaczej wyglądają te proporcje w Polsce. Z raportu Izby Zarządzających Funduszami i Aktywami kończącego rok 2013 wynika, że fundusze zamknięte zgromadziły około 1/3 wszystkich zasobów (Izba Zarządzających Funduszami i Aktywami, 2013).

Te zaskakujące anomalie są częstym przedmiotem rozważań ekonomistów (Chopra, Lee, Shleifer i in., 1993; Dimsoni, Minio-Kozerski, 1999; Elton, Gruber, Blake i in., 2013; Lee, Shleifer, Thaler, 1991). Jedną z przyczyn różnic w funkcjonowaniu funduszy na rynku finansowym może być efekt swobody wyboru, znacznie silniejszy w przypadku funduszy otwartych, co podnosi ich cenę (Siddiqi, 2009).

2. PROBLEM BADANIA I HIPOTEZY

W dotychczasowych rozważaniach przedstawiono efekt swobody wyboru. Jego istotą jest przewaga otwartych opcji wielowariantowych nad zamkniętymi opcjami jednowariantowymi. Wykazano, że ludzie mają skłonność do wybierania opcji elastycznych i otwartych, które dają szansę na podejmowanie kolejnych decyzji, przedkładając je nad opcje jednorazowe i zamknięte, po których żadne zmiany nie są możliwe. Przedstawiono wyniki badań empirycznych, świadczące o wpływie powabu swobody wyboru na podejmowanie decyzji finansowych.

Powab swobody wyboru prowadzi do naruszania zasad racjonalności normatywnej. Załóżmy, że jednostka zastanawia się nad opcją A, która może jej dać wypłatę o wartości X. Jeżeli w polu jej działania znajdują się inne opcje, z których żadna nie przyniesie zysku większego niż X, to ich pojawienie się nie powinno mieć dla decydenta żadnego znaczenia. Natomiast zgodnie z przedstawionymi wyżej danymi pojawienie się innych możliwości, nawet gorszych, odgrywa dla niego istotną rolę.

Fenomen powabu swobody wyboru można przedstawić następująco:

$$S(A = X) < S(A = X \vee B < X),$$

gdzie S oznacza wartość subiektywną.

Zgodnie z tym zapisem sytuację, w której jedyną możliwością jest otrzymanie banknotu stużłotowego, postrzega się jako gorszą niż taka, w której można wybrać albo banknot stużłotowy, albo banknot pięćdziesięciuzłotowy, choć z góry wiadomo, że tej drugiej opcji – jako znacznie gorszej – nikt nie wybierze.

Na podstawie powyższych rozważań postawiono następującą hipotezę: *Oceniając propozycje dotyczące gospodarowania pieniędzmi, jednostka wskazuje opcje otwarte, dające jej swobodę wyboru, przedkładając je nad opcje zamknięte. Dzieje się tak nawet wtedy, gdy dodatkowe możliwości nie zwiększają oczekiwanych zysków.*

3. METODA

Hipotezę weryfikowano w toku pięciu sondaży. W każdym z nich materiały bodźcowy stanowiły opisy ofert bankowych. W dwóch sondażach były to kredyty, w dwóch – fundusze inwestycyjne, w ostatnim – oferta dotyczyła lokaty. Zadanie osób badanych polegało na porównaniu tych opisów. Opcja A przedstawiała ofertę najprostszą, mającą charakter jednorazowej decyzji zamkniętej. Opcja B zawierała ponadto jedną dodatkową możliwość, a opcja C – dwie dodatkowe możliwości, dające szanse podjęcia kolejnych decyzji. Materiał dobierano tak, aby dodatkowe możliwości nie zwiększały oczekiwanych korzyści i nie zdominowały opcji A.

Zgodnie z hipotezą, oceny powinny się ułożyć w następującej kolejności:

$$\text{oferta } A < \text{oferta } B < \text{oferta } C.$$

3.1. BADANIE 1. OCENA KREDYTÓW

Schemat badania. Osobom badanym przedstawiano bankową ofertę kredytu w wysokości 10 000 zł udzielanego na 2 lata. W ofercie zamkniętej A bank żądał spłat 12 000 zł w ratach po 500 zł. Zgodnie z założeniami racjonalności normatywnej rozszerzenie takiej oferty o opcje, które nie poprawiają warunków spłaty, nie powinno wpływać na decyzję kredytobiorcy.

W ofercie B dodano możliwości wcześniejszej spłaty kredytu. Z punktu widzenia racjonalności normatywnej najbardziej opłacalna jest maksymalizacja korzyści początkowej (Gasparski, 2013; Read, Powell, 2002; Ross, Simonson, 1991). Z zasady tej wynika postulat jak najpóźniejszego oddawania pieniędzy, które zawsze „pracują” na korzyść posiadacza. Zatem wcześniejsza spłata jest nieopłacalna, pogarsza warunki i perspektywa takiej ewentualności nie powinna być brana pod uwagę.

W wersji C pojawiła się trzecia możliwość – wykupienia ubezpieczenia na wypadek utraty zdolności do zarabkowania z przyczyn zdrowotnych. Ubezpieczenie można było dodatkowo wykupić z chwilą wzięcia kredytu, aczkolwiek nie był to wydatek konieczny. Z punktu widzenia racjonalności normatywnej wykupienie ubezpieczenia podnosi koszt kredytu, zatem pogarsza warunki i perspektywa takiej ewentualności również nie powinna być brana pod uwagę.

Oferta podstawowa została więc poszerzona o możliwości, których wybór podniósłby koszt kredytu, wobec czego decydent nie powinien ich brać pod uwagę. W związku z tym oceny ofert nie powinny się różnić. Niemniej jednak zgodnie

z tezą o powabie swobody dodatkowe możliwości podnoszą subiektywną wartość opcji.

Osoby badane. W badaniu wzięło udział 55 osób. Byli to psychologowie, słuchacze studiów podyplomowych. W grupie dominowały kobiety (76%). Średnia wieku wynosiła 29,8 roku.

Procedura. Badanie kwestionariuszowe przeprowadzono audytoryjnie w sali wykładowej, w dwóch grupach. Wykorzystano kwestionariusz, w którym przedstawiono oferty kredytowe trzech banków (załącznik 1). Respondenci oceniali banki, dysponując pulą 10 punktów, które mieli rozdzielić w dowolnej proporcji. Dla uniknięcia efektu pierwszeństwa wydrukowano 6 wersji kwestionariusza różniących się kolejnością ofert. Wyniki są prezentowane w kolejności zgodnej z wersją przedstawioną w załączniku.

Wyniki. Średnie oceny ofert bankowych ułożyły się w kolejności zgodnej z hipotezą:

$$\text{kredyt A} = 1,618 < \text{kredyt B} = 3,100 < \text{kredyt C} = 5,273.$$

Jednoczynnikowa analiza wariancji wykazała znaczne różnice między średnimi ($F_{(2,162)} = 39,763; p < 0,001; \eta^2 = 0,329$). Test Duncana wskazuje na istotność różnic między wszystkimi trzema średnimi.

Wniosek. Wyniki potwierdziły znaczenie powabu swobody wyboru przy ocenie ofert. Zgodnie z hipotezą, najniżej oceniano ofertę zamkniętą, wymagającą jednorazowej decyzji. Wyżej oceniano ofertę poszerzoną o jedną możliwość. Najwyższe oceny otrzymała oferta poszerzona o dwie możliwości, mimo że żadna z nich nie poprawiała sytuacji decydenta.

3.2. BADANIE 2. OCENA KREDYTÓW Z DOMINACJĄ OPCJI A

Różnice między ocenami ofert przedstawionych w badaniu 1 można interpretować, odwołując się nie tylko do powabu swobody wyboru. I tak na przykład jest możliwe, że respondenci wyżej oceniają kredyt C, ponieważ sądzą, że bank przedstawiający rozbudowaną ofertę jest lepszy od banku oferującego prostą usługę. Z tego względu przeprowadzono replikację badania, z tym że zmieniono parametry oferty A tak, aby jej warunki stały się wyraziście lepsze od ofert B i C. W badaniu 2 kredyt A był niżej oprocentowany, w związku z czym miesięczne raty były niższe niż w pozostałych ofertach (załącznik 1). W takiej sytuacji oferta A, jako dominująca, powinna otrzymać najwyższe oceny.

Osoby badane. W badaniu wzięło udział 55 osób. Byli to studenci psychologii jednej z warszawskich prywatnych szkół wyższych, studiujący w trybie niestacjonarnym. Jak poprzednio – w grupie dominowały kobiety (73%). Średnia wieku wynosiła 28,7 roku.

Schemat badania i procedura. Badanie 2 przeprowadzono według schematu opisanego w poprzednim punkcie, audytoryjnie, z podziałem na grupy, wykorzystując kwestionariusze z rotowaną kolejnością opisów ofert.

Wyniki. Mimo wyraźnej dominacji warunków przedstawionych w ofercie kredytu A średnie oceny ponownie ułożyły się w kolejności zgodnej z hipotezą:

$$\text{kredyt A} = 2,736 < \text{kredyt B} = 3,091 < \text{kredyt C} = 4,173.$$

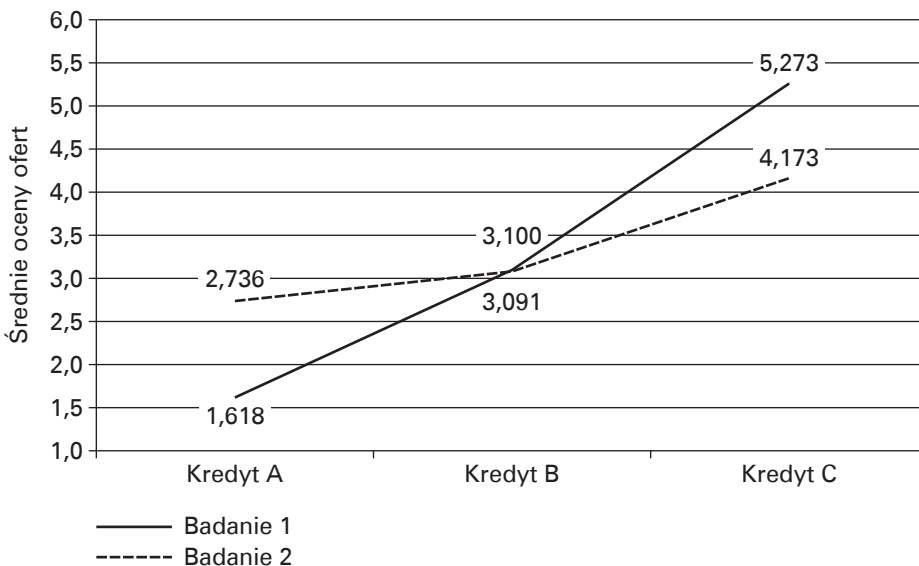
Mimo znacznego przesunięcia ocen w kierunku opcji dominującej jednoczynnikowa analiza wariancji nadal wykazuje znaczne różnice między średnimi ($F_{(2,162)} = 11,335; p < 0,001; \eta^2 = 0,123$). Z porównań na podstawie testu post hoc Duncana wynika, że średnie oceny ofert A i B stanowią grupę jednorodną, której wartości różnią się w sposób bardzo istotny statystycznie od średniej oceny oferty C.

Wniosek. Wyniki potwierdzają siłę powabu swobody przy ocenie ofert kredytów. Nawet w sytuacji, w której oferta zamknięta dominuje dzięki największym korzyściom finansowym, jest ona oceniana niżej niż oferty mniej opłacalne, ale dające możliwość kolejnych decyzji.

3.3. PODSUMOWANIE BADAŃ 1 I 2

Łączne zestawienie wyników ocen ofert kredytowych przedstawia rysunek 1.

Rysunek 1. Średnie oceny ofert kredytów. Łączne wyniki badań 1 i 2



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania.

Dwuczynnikowa analiza wariancji wykorzystana do porównania wyników opisanych wyżej badań wskazuje na istotność dwóch efektów. Pierwszy to efekt główny związany z charakterem oferty ($F_{(2,324)} = 49,47; p < 0,001; \eta^2 = 0,224$). Porównania za pomocą testu post hoc Duncana wykazują istotność różnic między

średnimi ocenami wszystkich trzech ofert. Oznacza to silne zróżnicowanie ocen zgodne z kierunkiem postulowanym w hipotezie.

Drugi istotny efekt dotyczy interakcji między badaniem a ofertami ($F_{(2,324)} = 9,156; p < 0,001; \eta^2 = 0,111$), co oznacza, że zmiana warunków wpłynęła na wielkość ocen. Zmiana parametrów kredytu A, dzięki której stał się on ofertą dominującą w sensie racjonalności normatywnej, wyraźnie poprawia jego ocenę. W badaniu 1 średnia ocena kredytu A wynosiła $M = 1,618$, w drugim zaś znacznie wzrosła – do poziomu $M = 2,736$, ale nadal jest ona najniższa. Zdecydowanie pogorszyła się ocena kredytu C. W badaniu 1 jego ocena wynosiła $M = 5,273$, w badaniu 2 zaś spadła do poziomu $M = 4,173$. Niemniej jednak nadal jest ona najwyższa.

Wyniki badań 1 i 2 można podsumować następująco:

– Potwierdziła się hipoteza dotycząca znaczenia powabu swobody wyboru przy ocenie ofert kredytów. Najniżej oceniono ofertę zamkniętą, wymagającą decyzji jednorazowej. Wyższe oceny otrzymała oferta poszerzona o dodatkową możliwość. Najwyżej oceniono ofertę zawierającą dwie dodatkowe możliwości. Taki układ ocen potwierdza zasadę, zgodnie z którą ocena sytuacji zależy od liczby kryjących się w niej możliwości.

– Wyraziste wskazanie najniższych kosztów związanych z ofertą zamkniętą poprawia wprawdzie jej oceny, niemniej nadal są one istotnie niższe niż oceny ofert otwartych. Wskazuje to na znaczną siłę fenomenu – o ocenach ofert w głównej mierze decyduje swoboda wyboru, a nie ich finansowa opłacalność.

3.4. BADANIE 3. OCENA FUNDUSZY INWESTYCYJNYCH O PODOBNYCH ZYSKACH

Schemat badania. Osobom badanym przedstawiano warunki udziału w trzech funduszach inwestycyjnych dla kwoty 10 000 zł ulokowanej na 5 lat (załącznik 2). Ofertą podstawową A był fundusz zamknięty, w którym w ciągu 5 lat nie było możliwości dokonywania ani wypłat, ani dodatkowych wpłat. Zgodnie z założeniami racjonalności normatywnej rozszerzenie takiej oferty o opcje, które nie poprawiają warunków lokaty, nie powinno wpływać na decyzje inwestora.

W ofercie B dodano możliwości wypłat z funduszu w dowolnej chwili. Z punktu widzenia celu, jakim jest uzyskanie maksymalnej wypłaty po 5 latach, możliwość wcześniejszej wypłaty jest bez znaczenia i perspektywa takiej ewentualności nie powinna być brana pod uwagę.

W ofercie C pojawiła się ponadto możliwość dopłat. Ze względu na cel, jakim jest maksymalizacja korzyści z ulokowania konkretnej kwoty, perspektywa dopłat nie poprawia sytuacji inwestora, więc również nie powinna być brana pod uwagę. Oceny ofert nie powinny się więc różnić. Natomiast zgodnie z tezą o powabie swobody wyboru możliwości dodane do oferty zamkniętej dają przeświadczenie o większej swobodzie, co powinno różnicować oceny.

Osoby badane. W badaniu wzięło udział 55 osób. Byli to studenci zarządzania w jednej z warszawskich szkół wyższych, studiujący w trybie niestacjonarnym. W grupie dominowały kobiety (78%). Średnia wieku wynosiła 27,9 roku.

Procedura. Badanie kwestionariuszowe przeprowadzono audytoryjnie w sali wykładowej. Wykorzystano kwestionariusz, w którym przedstawiono trzy fundusze (załącznik 2), rotując kolejność. Respondenci oceniali je, rozdzielając sumę 10 punktów.

Wyniki. Średnie oceny funduszy ułożyły się w następującej kolejności, innej niż miało to miejsce w poprzednich badaniach:

$$\text{fundusz B} = 1,764 < \text{fundusz A} = 2,673 < \text{fundusz C} = 5,564.$$

Również i tym razem jednoczynnikowa analiza wariancji wykazała znaczne różnice między średnimi ($F_{(2,162)} = 45,705; p < 0,001; \eta^2 = 0,361$). Test Duncana świadczy o istotności różnic między wszystkimi trzema ocenami.

Wniosek. Wyniki potwierdzają występowanie różnic w ocenach funduszy. Wielkość ocen jest jednak nieco inna, niż założono w hipotezie. Tak jak poprzednio – najwyższe oceny otrzymała oferta C, dająca dwie dodatkowe możliwości. Natomiast – inaczej niż poprzednio – najniższe oceny otrzymała oferta B, dająca jedną dodatkową opcję, którą była możliwość wypłaty pieniędzy.

3.5. BADANIE 4. OCENA FUNDUSZY INWESTYCYJNYCH O ZRÓZNICOWANYCH ZYSKACH

Różnice między ocenami ofert przedstawionych w badaniu 3 sprawiały kłopoty interpretacyjne, podobnie jak miało to miejsce w wypadku badań dotyczących kredytów. Być może oferta C była oceniana najwyżej ze względu na swoją złożoność i siłę argumentów (Tversky, Koehler, 1994). W tej sytuacji przeprowadzono replikację badania, zmieniając parametry ofert tak, aby zróżnicować ich warunki rozpatrywane z punktu widzenia racjonalności normatywnej. O ile w badaniu 3 w instrukcji stwierdzono, że „wszystkie trzy dawały dotychczas bardzo podobne zyski”, w instrukcji do badania 4 podawano dotychczasowe zyski z funduszy, dobierając wielkości tak, aby z punktu widzenia racjonalności normatywnej najbardziej opłacalna była oferta A. Średni historyczny zysk roczny dla funduszu A = 4,7%, dla B = 4,5% i dla C = 4,3% (załącznik 2).

Osoby badane. W badaniu wzięło udział 55 osób. Byli to studenci zarządzania i prawa jednej z warszawskich prywatnych szkół wyższych, studiujący w trybie niestacjonarnym. W grupie dominowały kobiety (69%). Średnia wieku wynosiła 26,8 roku.

Schemat badania i procedura. Badanie 4 przeprowadzono audytoryjnie, według schematu opisanego w poprzednich punktach. Wykorzystano kwestionariusz przedstawiający trzy fundusze (załącznik 3), rotując ich kolejność.

Wyniki. Mimo wyraźnej dominacji warunków przedstawionych w ofercie A średnie oceny ponownie ułożyły się w kolejności zgodnej z hipotezą:

fundusz A = 2,805 < fundusz B = 2,935 < fundusz C = 4,222.

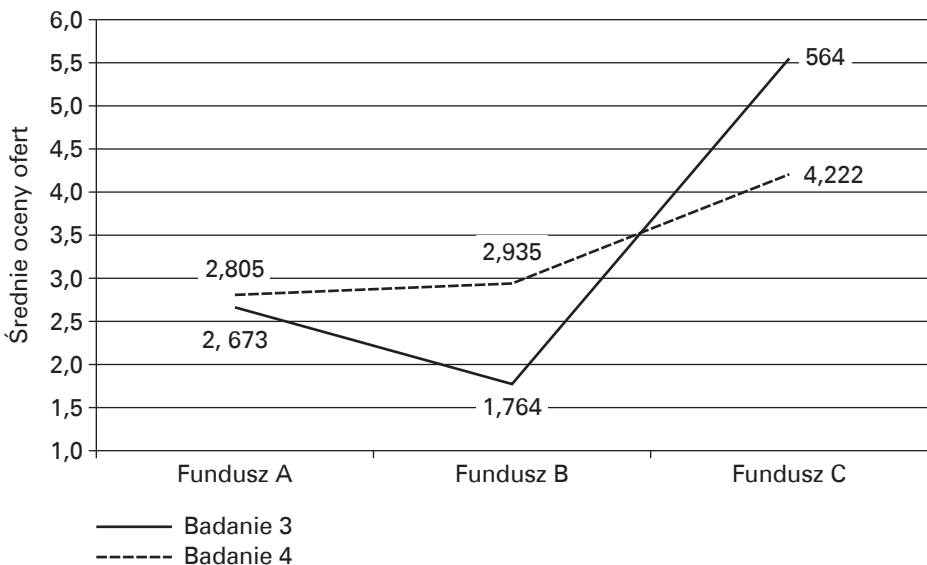
Jednoczynnikowa analiza wariancji wykazuje znaczne różnice między średnimi ($F_{(2,162)} = 8,655; p < 0,001; \eta^2 = 0,096$). Z porównań na podstawie testu post hoc Duncana wynika, że średnie oceny funduszy A i B stanowią grupę jednorodną, której wartości różnią się w sposób istotny statystycznie od średniej oceny funduszu C.

Wniosek. Wyniki potwierdzają siłę powabu swobody przy ocenie ofert funduszy. Nawet w sytuacji, w której oferta zamknięta daje największe korzyści finansowe, jest ona oceniana niżej niż oferty funduszy otwartych.

3.6. PODSUMOWANIE BADAŃ 3 I 4

Łączne zestawienie wyników ocen ofert kredytowych przedstawiono na rysunku 2.

**Rysunek 2. Średnie oceny ofert funduszy inwestycyjnych.
Łączne wyniki badań 3 i 4**



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania.

Dwuczynnikowa analiza wariancji wykorzystana do porównań wyników badań 3 i 4 tworzy podobny układ wyników, jak w przypadku badań 1 i 2 i potwierdza wagę dwóch efektów. Pierwszy z nich to efekt główny związany z charakterem oferty ($F_{(2,324)} = 47,81; p < 0,001, \eta^2 = 0,217$). Oznacza to znaczne zróżnicowanie ocen. Jest ono nieco mniejsze, niż miało to miejsce w badaniach 1 i 2 – porównania za pomocą testu post hoc Duncana wykazują na jednorodność ocen funduszy A i B, różniących się istotnie od ocen funduszu C.

Drugi istotny efekt dotyczy interakcji między badaniem a ofertami ($F_{(2,324)} = 10,154; p < 0,001$), co oznacza, że dodanie do opisu ofert informacji

o różnicach w zyskach zmieniło oceny w stosunku do pierwszej wersji. Zmiany dotyczą ocen funduszy B i C. I tak w badaniu 3 średnia ocena funduszu B wynosiła $M = 1,764$. Z kolei w badaniu 4 wzrosła do poziomu $M = 2,935$. Zdecydowanie pogorszyła się ocena funduszu C. W badaniu 3 wynosiła ona $M = 5,564$, zaś w badaniu 4 zaś spadła do poziomu $M = 4,222$, nadal była jednak najwyższa.

Z wyników badań 3 i 4 płyną następujące wnioski.

Potwierdziła się hipoteza dotycząca powabu swobody przy ocenie ofert funduszy inwestycyjnych. Najwyżej oceniono ofertę C, zawierającą dwie dodatkowe możliwości. Układ wyników różni się nieco od wyników w badaniach dotyczących kredytów, w których najniżej oceniano oferty zamknięte A. W badaniu 3 respondenci najniżej ocenili ofertę B, otwierającą możliwość wycofania zainwestowanej kwoty.

Wynik ten wymaga dodatkowego komentarza. Należy zwrócić uwagę na charakter opcji dodatkowej – dowolność wypłat. Być może mamy tu do czynienia z obawami respondentów przed utratą kontroli nad finansami. Znając własną ułomność i niecierpliwość w wydawaniu pieniędzy, ludzie chcą się zabezpieczyć przed impulsywnymi decyzjami; organizują więc sytuację w sposób, który to uniemożliwia (Loewenstein, Sicherman, 1991; Thaler, 1985; Tyszka, 2003). Najprawdopodobniej niechęć do opcji B, która ułatwia wydanie oszczędności, jest przejawem tej tendencji.

Zmiana parametrów ofert, wyraziście różnicująca perspektywę zysku, wpłynęła na wielkość ocen. Pogorszyły się oceny funduszu C i nastąpiło spłaszczenie rozkładu ocen, choć nadal utrzymał się kierunek rosnący. Wynik ten, podobnie jak łączny rezultat badań 1 i 2, wskazuje na znaczną siłę omawianego fenomenu. Tak, jak miało to miejsce w wypadku ocen kredytów, na opinii w głównej mierze wpłynęła swoboda wyboru, a nie finansowa opłacalność ofert.

3.7. BADANIE 5. OCENA LOKAT BANKOWYCH

Wnioski płynące z badania 4 wskazują, że wpływ powabu swobody na decyzje ekonomiczne może być modyfikowany przez typ działań, których one dotyczą. Są przesłanki do wnioskowania, że w pewnych sytuacjach swoboda dysponowania lokatami może się wydawać zagrożeniem. Ludzie, znając swoje ograniczenia i niedoskonałości, mogą się obawiać własnych decyzji skutkujących utratą kontroli nad finansami. Świadczą o tym oceny funduszu B w badaniu 3 – został on oceniony najniżej zapewne dlatego, że nie stawiał wypłatom barier.

Aby wyjaśnić te wątpliwości, przeprowadzono kolejną replikację badania, zmieniając parametry sytuacji tak, aby w ofercie B, poszerzonej o jedną opcję, była to możliwość dopłaty – a nie wypłaty. Jednocześnie wyostrzono warunki lokat rozpatrywane z punktu widzenia racjonalności normatywnej. Po pierwsze – skrócono okres lokaty, który teraz wynosił 6 miesięcy – zamiast 5 lat, jak to miało miejsce w badaniach 3 i 4. Krótszy okres powinien osłabiać obawy przed nieprzewidzianymi zmianami sytuacji. Po drugie – wyraźniej zróżnicowano stopy oprocentowania, które teraz wynosiły: dla lokaty A = 6,9%; dla lokaty B = 6,5% i dla lokaty C = 6,1% (załącznik 4).

Zgodnie z zasadami racjonalności normatywnej, oceny powinny się ułożyć w kolejności odzwierciedlającej wysokość zysków – opcja A powinna zdecydowanie dominować.

Osoby badane. W badaniu wzięły udział 52 osoby. Byli to psychologowie, słuchacze studiów podyplomowych jednej z warszawskich prywatnych szkół wyższych. W grupie dominowały kobiety (65%). Średnia wieku wynosiła 28,3 roku.

Schemat badania i procedura. Badanie 5 przeprowadzono według schematu opisanego w poprzednich punktach. Wykorzystano kwestionariusz przedstawiający trzy lokaty (załącznik 3), rotując ich kolejność.

Wyniki. Mimo wyraźnego zróżnicowania zysków z lokat – po raz kolejny średnie oceny ułożyły się w kolejności postulowanej w hipotezie:

$$\text{lokata A} = 2,851 < \text{lokata B} = 3,156 < \text{lokata C} = 3,993.$$

I w tym przypadku jednoczynnikowa analiza wariancji wykazuje znaczne różnice między średnimi ($F_{(2,153)} = 5,777; p < 0,001; \eta^2 = 0,062$). Z porównań za pomocą testu post hoc Duncana wynika, że średnie oceny lokat A i B stanowią grupę jednorodną, której wartości różnią się w sposób istotny od średniej oceny lokaty C.

Wniosek. Po raz kolejny wyniki potwierdziły siłę powabu swobody wyboru przy ocenie ofert finansowych. Nawet w sytuacji, w której wysokość zysków z lokat jest wyraziście zróżnicowana, lokatę zamkniętą, mimo że przynosi największe korzyści, ocenia się najniżej. Natomiast najwyżej jest oceniana lokata najmniej zyskowa, ale dająca możliwość wyboru dodatkowych opcji.

4. OMÓWIENIE WYNIKÓW

4.1. HEURYSTYKA SWOBODNEGO WYBORU

Na podstawie rozważań dotyczących powabu swobody wyboru postawiono hipotezę, zgodnie z którą jednostka woli opcje otwarte, dające jej kolejne możliwości wyboru, niż opcje zamknięte. Weryfikowano ją w toku 5 sondaży, w których materiałem bodźcowym były krótkie opisy ofert produktów bankowych: kredytów, funduszy inwestycyjnych i lokat. Oferty przedstawiano na 3 sposoby: opcja A była ofertą zamkniętą, opcja B zawierała dodatkową jedną możliwość, a opcja C – dwie dodatkowe możliwości. Ważną cechą dodatkowych możliwości przedstawianych w ofertach B i C było to, że nie zwiększały one korzyści wiążących się z ofertą A. W trzech sondażach tak dobierano parametry ofert, aby opcja A miała charakter wyraźnie dominujący nad B i C. W każdym badaniu uczestniczyło ponad 50 osób. Były to osoby relatywnie młode (średnia wieku nieco poniżej 30 lat), słuchacze studiów zaocznych i podyplomowych.

Zestawienie wszystkich wyników przedstawia tabela 1.

Tabela 1. Zbiorcze oceny ofert przedstawionych w pięciu badaniach

Tytuł badania	Oferta A	Oferta B	Oferta C	Analiza post hoc
Badanie 1. Kredyty	1,618	3,100	5,273	$A < B < C$
Badanie 2. Kredyty z dominacją oferty A	2,736	3,091	4,173	$A = B < C$
Badanie 3. Fundusze o podobnych zyskach	2,673	1,764	5,564	$A < B < C$
Badanie 4. Fundusze ze zróżnicowanymi zyskami	2,805	2,935	4,222	$A = B < C$
Badanie 5. Lokaty bankowe	2,851	3,156	3,993	$A = B < C$

Wszystkie sondáže potwierdzają prawdziwość twierdzenia zawartego w hipotezie. Wskazują również na bardzo silny wpływ omawianego efektu na oceny – nawet jeżeli oferta zamknięta wyraźnie dominuje, jest oceniana niżej niż oferty dające możliwość dodatkowych wyborów. Ofertę C, zawierającą dwie dodatkowe możliwości, oceniano wyżej niż ofertę B, dającą jedną możliwość. Taki układ wyników jest zgodny z założeniem, które wiąże efekt powabu swobody wyboru z liczbą wyłaniających się możliwości.

Wyniki uprawniają do sformułowania wniosku o ogromnej sile, z jaką powab swobody może wpływać na decyzje ekonomiczne.

Z rachunku zysków i strat wynika, że zachowanie determinowane przez powab swobody jest nieracjonalne i nierozsądne – decydent powinien kierować się zasadami normatywnymi i zawsze wybierać opcję dającą najwyższy zysk. W tym sensie omawiany efekt jest sprzeczny z normą. Niemniej jednak zasada kierowania się swobodą wyboru ma istotne cechy przystosowawcze. Żyjąc w niepewności, wśród nieustannych zmian, dobrze jest mieć w zapasie możliwość ruchu na wypadek nieprzewidzianych okoliczności. Postępowanie pana Malinowskiego, wybierającego się po włoszczyznę do supermarketu, a nie do budki z warzywami, wydaje się racjonalne, jeżeli ważnym kryterium decyzji jest zachowanie elastyczności. Podobnie decyzja o wyborze lokaty C z badania 5 jest racjonalna, jeżeli ważnym kryterium byłoby pozostawienie sobie swobody na wypadek zmiany sytuacji – nieoczekiwanych wydatków lub, przeciwnie, nieplanowanych przychodów.

Warto odwołać się do pojęcia: *heurystyka*, oznaczającego prostą, aktywizującą się spontanicznie procedurę poznawczą, która ułatwia jednostce natychmiastowe rozwiązywanie problemów (Kahneman, 2012, s. 133). Uważam, że dążenie do zachowania swobody wyboru jest heurystyką poznawczą, aktywizującą się samorzutnie w momencie podejmowania decyzji. Zasadę leżącą u jej podstaw można przedstawić następująco: *ponieważ nigdy nie wiadomo, co może się wydarzyć, nie pal za sobą mostów i nie pozbawiaj się możliwości wyboru – idź drogą dającą jak największą swobody*.

4.2. OBEZWŁADNIAJĄCY NADMIAR SWOBODY

Swoboda wyboru jest często przedmiotem badań. Twierdzenia o pozytywnym wpływie poczucia swobody na dobrostan jednostki – nawet wtedy, gdy swoboda jest iluzoryczna – wchodzi w skład wielu teorii psychologicznych: m.in. teorii umiejscowienia kontroli Rottera (1990), teorii reakcji Brehma (1989) czy badania nad złudzeniem kontroli (Langer, 1975).

Większość badań prowadzi do wniosku, że im więcej opcji – tym lepiej. Nasze zdolności panowania nad możliwościami wydają się nieograniczone. Rozważania zawarte w poprzednich punktach artykułu są zbieżne z taką opinią. Przedstawiono dowody, że swoboda wyboru stanowi dla decydenta wabik, któremu trudno się oprzeć, ponieważ sama w sobie jest wartością. Niemniej jednak nie zawsze tak się dzieje. Można znaleźć argumenty świadczące o tym, że zbyt duża swoboda, związana z nadmierną liczbą opcji, może być zniechęcająca i odstręczać od podejmowania decyzji.

Rozważania wskazujące na negatywny czynnik nadmiaru swobody prowadzi Schwartz (2004). Swoją książkę zaczyna od przykładu oferty przedstawionej przez ekspedientkę klientowi kupującemu dzinsy. Wymienia ona ogromną liczbę możliwości dotyczących rodzajów dopasowania spodni, ich długości, kroju, typu materiału, sposobów zapięcia itp. Ten nadmiar jest dla klienta obezwładniający. W książce, której podtytuł brzmi „Gdy więcej oznacza mniej”, Schwartz pisze: „Życie wydaje się wręcz niemożliwe, gdy nie ma żadnego wyboru. Jeżeli jednak liczba możliwości nieustannie rośnie, pojawia się uczucie niechęci związane z przeładowaniem. Od pewnego momentu swoboda wyboru przestaje być wolnością i zaczyna działać destrukcyjnie. Można powiedzieć, że nadmiar opcji nas obezwładnia” (Schwartz, 2004, s. 3).

Negatywny aspekt nadmiaru opcji staje się przedmiotem refleksji psychologów zajmujących się psychologią rynku, sprzedaży i konsumpcji. Niechęć do zakupu marki oferującej znaczną liczbę towarów tłumaczy się przeładowaniem poznawczym (Gourville, Soman, 2005). Podobnych pojęć używają Iyenga i Lepper (2000), którzy piszą o przeciążeniu decyzyjnym (*choice overload*). W przeprowadzonym przez nich eksperymencie naturalnym klientów supermarketu zachęcano do zakupu dżemów. W jednej wersji prezentowano im stoisko z 6 słoikami różnych smaków dżemu. W drugiej prezentowano 24 słoiki z różnymi smakami. Wprawdzie stoisko z bogatszą ofertą oglądała większa liczba klientów, niemniej zakupu w tym stoisku dokonało zaledwie 3% spośród nich, podczas gdy w stoisku ze skromniejszą ofertą dżem kupiło aż 30% oglądających.

O wnioskach płynących z podobnych badań warto pamiętać, budując przekaz mający na celu zachętę do podjęcia określonej decyzji.

PODSUMOWANIE

Z badań nad powabem swobody wyboru wynika, że ludzie chętniej decydują się na takie opcje, które wiążą się z elastycznością działania i umożliwiają podej-

mowanie kolejnych kroków, niż na opcje pozbawione takich możliwości. Wiele wskazuje na to, że chęć zachowania swobody jest heurystyką, która aktywizuje się bezrefleksyjnie również w momencie podejmowania decyzji finansowych.

Płyną z tego praktyczne wnioski dotyczące przekazów mających na celu zachęcanie do określonych zachowań. Opcje przedstawione jako swobodny wybór mają większe szanse na realizację. Należy jednak pamiętać o ograniczeniach wiążących się z nadmierną swobodą. Gdy pokazujemy jednostce zbyt wiele możliwości, następuje obezwładniający syndrom przeciążenia decyzyjnego. Pozwólmy zatem ludziom wybierać, ale nie komplikujmy zbytnio sytuacji – niech to nie będzie wybór zbyt trudny.

BIBLIOGRAFIA

- Bown N.J., Read D., Summers B. (2003), *The lure of choice*, "Journal of Behavioral Decision Making", Vol. 16(4), s. 297–308.
- Brehm J.W. (1989), *Psychological reactance: theory and applications*, "Advances in Consumer Research", Vol. 16(1), s. 72–75.
- Catania A.C. (1975), *Freedom and knowledge: an experimental analysis of preference in pigeons*, "Journal of the Experimental Analysis of Behavior", Vol. 24(1), s. 89–106.
- Chopra N., Lee C.M.C., Shleifer A., Thaler R.H. (1993), *Yes, discounts on closed-end funds are a sentiment index*, "Journal of Finance", Vol. 48(2), s. 801–808.
- Dimson E., Minio-Kozerski C. (1999), *Closed-end funds: A survey*, "Financial Markets, Institutions & Instruments", Vol. 8(2).
- Elton E.J., Gruber M.J., Blake C.R., Shachar O. (2013), *Why do closed-end bond funds exist? An additional explanation for the growth in domestic closed-end bond funds*, "Journal of Financial & Quantitative Analysis", Vol. 48(2), s. 405–425.
- Friedman D. (1998), *Monty Hall's three doors: construction and deconstruction of a choice anomaly*, "American Economic Review", Vol. 88(4), s. 933.
- Gasparski P. (2013), *Buchalter ulomny, czyli psychologiczne zasady księgowania i liczenia pieniędzy*, CeDeWu, Warszawa.
- Gourville J.T., Soman D. (2005), *Overchoice and assortment type: when and why variety backfires*, "Marketing Science", Vol. 24(3), s. 382–395.
- Iyengar S.S., Lepper M.R. (2000), *When choice is demotivating: can one desire too much of a good thing?* "Journal of Personality & Social Psychology", Vol. 79(6), s. 995–1006.
- Izba Zarządzających Funduszami i Aktywami (2013), (<http://www.izfa.pl/pl/index.php?id=10093> – data dostępu: 8.02.2014).
- Kahneman D. (2012), *Pułapki myślenia. O myśleniu szybkim i wolnym*, Media Rodzina, Poznań.
- Langer E.J. (1975), *The illusion of control*, "Journal of Personality and Social Psychology", Vol. 32(2), s. 311–328.
- Lee C.M.C., Shleifer A., Thaler R.H. (1991), *Investor sentiment and the closed-end fund puzzle*, "Journal of Finance", Vol. 46(1), s. 75–109.
- Loewenstein G., Sicherman N. (1991), *Do workers prefer increasing wage profiles?* "Journal of Labor Economics", Vol. 9(1), s. 76–84.

- Read D., Powell M. (2002), *Reasons for sequence preferences*, "Journal of Behavioral Decision Making", Vol. 15(5), s. 433–460.
- Ross W.T., Simonson I. (1991), *Evaluations of pairs of experiences: a preference for happy endings*, "Journal of Behavioral Decision Making", Vol. 4(4), s. 273–282.
- Rotter J.B. (1990), *Internal versus external control of reinforcement: A case history of a variable*, "American Psychologist", Vol. 45(4), s. 489–493.
- Schwartz B. (2004). *The paradox of choice*, ECCO, New York.
- Siddiqi H. (2009), *Is the lure of choice reflected in market prices? Experimental evidence based on the 4-door Monty Hall problem*, "Journal of Economic Psychology", Vol. 30(2), s. 203–215.
- Suzuki S. (2000), *Choice between single-response and multichoice tasks in humans*, "The Psychological Record", Vol. 50(1), s. 105–116.
- Szrek H., Baron J. (2007), *The value of choice in insurance purchasing*, "Journal of Economic Psychology", Vol. 28(5), s. 529–544.
- Thaler R. (1985), *Mental accounting and consumer choice*, "Marketing Science", Vol. 4(3), s. 199–214.
- Tversky A., Koehler D.J. (1994), *Support theory: a nonextensional representation of subjective probability*, "Psychological Review", Vol. 101(4), s. 547–567.
- Tyszka T. (2003), *Pieniądze i księgowanie mentalne*, w: *Psychologia umysłu*, Z. Piskorz, T. Zaleśkiewicz (red.), Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk.
- Voss S.C., Homzie M.J. (1970), *Choice as a value*, "Psychological Reports", Vol. 26(3), s. 912–914.
- Zaleśkiewicz T. (2011), *Psychologia ekonomiczna*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Zielonka P. (2003), *Czym są finanse behawioralne, czyli krótkie wprowadzenie do psychologii rynków finansowych*, „Materiały i Studia NBP”, nr 158 (http://www.nbp.pl/publikacje/materiały_i_studia/ms158.pdf – data dostępu: 8.02. 2014).

STRESZCZENIE

W artykule przedstawiono badania dotyczące „powabu swobody wyboru” (*lure of choice*). Jest to efekt, który przejawia się w preferowaniu sytuacji otwartych, dających możliwość wyboru kolejnych opcji, i unikaniu sytuacji zamkniętych, mających jedną opcję. Przeprowadzono 5 badań kwestionariuszowych. W każdym uczestniczyły inne osoby, których łącznie było 272. Ich zadaniem była ocena ofert kredytowych, ofert funduszy inwestycyjnych i lokat bankowych. Zgodnie z hipotezą, relatywnie nisko oceniano oferty zamknięte, wymagające podjęcia jednej, ostatecznej decyzji. Zdecydowanie wyżej oceniano oferty otwarte, dające możliwości kolejnych wyborów, mimo że były to wybory obniżające wartość oczekiwaną oferty. W dyskusji podkreśla się, że powab swobody wyboru jest ważną heurystyką poznawczą mającą wpływ na podejmowanie decyzji ekonomicznych.

Słowa kluczowe: powab swobody wyboru, decyzje ekonomiczne, heurystyki poznawcze.

LURE OF CHOICE AS A DETERMINANT OF ECONOMIC DECISIONS

ABSTRACT

The paper examines the 'lure of choice' phenomenon. This is the tendency to select open situations that allow to take further choices over those that do not, even when the extra choices cannot improve the ultimate outcome. Five surveys were conducted which involved a total of 272 people. Their task was to assess credit offers, investment fund offers and bank deposits. It was hypothesized that multi-choice offers are rated higher than no-choice ones. The findings confirm this prediction. In the discussion it is stressed that the 'lure of choice' is an important cognitive heuristic affecting economic decisions.

Keywords: lure of choice, economic decisions, cognitive heuristics .

JEL Classification: C91, D14, D81, D83

ZAŁĄCZNIK 1

BADANIE 1. OCENA KREDYTÓW. KWESTIONARIUSZ

Wyobraź sobie, że potrzebujesz pieniędzy – chodzi o kwotę 10 000 zł. Chcesz wziąć kredyt na 2 lata, bo tak właśnie oceniasz swoje możliwości spłaty. Masz oferty 3 banków. Proponują Ci następujące warunki:

- Bank A
 - Łącznie masz do spłacenia 12 000 zł. Bank proponuje sztywny schemat spłacania rat po 500 zł miesięcznie, przez 24 miesiące.
- Bank B
 - Łącznie masz do spłacenia 12 000 zł. Bank proponuje spłaty w wysokości co najmniej 500 zł miesięcznie.
 - Jeżeli zechcesz, będziesz mógł spłacić całość wcześniej, podnosząc wysokość rat.
- Bank C
 - Łącznie masz do spłacenia 12 000 zł. Bank proponuje spłaty w wysokości co najmniej 500 zł miesięcznie.
 - Jeżeli zechcesz, będziesz mógł spłacić całość wcześniej, podnosząc wysokość rat.
 - Bank proponuje ubezpieczenie na wypadek trwałej utraty zdolności do zarobkowania z przyczyn zdrowotnych, oznaczające umorzenie spłat w tej sytuacji. Jednorazowa składka wynosi 500 zł. Możesz z niego skorzystać, ale nie musisz.

Oceń, która propozycja wydaje Ci się najlepsza. Masz do dyspozycji 10 punktów, które możesz podzielić w dowolnych proporcjach między ofertami. Swoje oceny wpisz poniżej, pamiętając, aby suma wynosiła 10 punktów.

Bank A: _____ pkt

Bank B: _____ pkt

Bank C: _____ pkt

BADANIE 2. OCENA KREDYTÓW Z DOMINACJĄ OFERTY A. KWESTIONARIUSZ

- Bank A
 - Łącznie masz do spłacenia 11 520 zł. Bank proponuje sztywny schemat spłacania rat po 480 zł miesięcznie, przez 24 miesiące.

Pozostałe pozycje jak w badaniu 1.

ZAŁĄCZNIK 2

BADANIE 3. OCENA FUNDUSZY INWESTYCYJNYCH O PODOBNYCH ZYSKACH. KWESTIONARIUSZ

Panu Kowalskiemu zostało 5 lat do emerytury. Dostał nagrodę jubileuszową w wysokości 10 000 zł, które chce na ten okres dobrze ulokować. Rozważa 3 możliwości lokaty w fundusze inwestycyjne. Prześledził ich historię i wie, że wszystkie 3 dawały dotychczas bardzo podobne zyski. Różnice między nimi są następujące:

- Fundusz A
 - Jest to 5-letni fundusz zamknięty. Zainwestowane pieniądze oraz zysk są wypłacane po 5 latach. W tym czasie nie ma możliwości dopłat ani wypłat.
- Fundusz B
 - Jest to fundusz otwarty. Nie można wprawdzie dopłacać pieniędzy, natomiast zainwestowaną kwotę oraz dotychczasowe zyski można wypłacać w dowolnej chwili.
- Fundusz C
 - Jest to fundusz otwarty. Można dopłacać pieniądze, można też zainwestowaną kwotę oraz dotychczasowe zyski wypłacać w dowolnej chwili.

ZAŁĄCZNIK 3

BADANIE 4. OCENA FUNDUSZY INWESTYCYJNYCH O ZRÓŻNICOWANYCH ZYSKACH. KWESTIONARIUSZ

Panu Kowalskiemu zostało 5 lat do emerytury. Dostał nagrodę jubileuszową w wysokości 10 000 zł, które chce na ten okres dobrze ulokować. Rozważa 3 możliwości lokaty w fundusze inwestycyjne.

- Fundusz A
 - Jest to 5-cioletni fundusz zamknięty. Zainwestowane pieniądze oraz zysk są wypłacane po 5 latach. W tym czasie nie ma możliwości dopłat ani wypłat. W ostatnich 10 latach fundusz dawał średnio 4,7% zysku rocznie.
- Fundusz B
 - Jest to fundusz otwarty. Nie można wprawdzie dopłacać pieniędzy, natomiast zainwestowaną kwotę oraz dotychczasowe zyski można wypłacać w dowolnej chwili. W ostatnich 10 latach fundusz dawał średnio 4,5% zysku rocznie.
- Fundusz C
 - Jest to fundusz otwarty. Można dopłacać pieniądze, można też zainwestowaną kwotę oraz dotychczasowe zyski wypłacać w dowolnej chwili. W ostatnich 10 latach fundusz dawał średnio 4,3% zysku rocznie.

ZAŁĄCZNIK 4

BADANIE 5. OCENA LOKAT BANKOWYCH. KWESTIONARIUSZ

Za pół roku musisz wnieść opłatę za zamówione wakacje w Turcji. Masz na to 5 000 zł, które do tego czasu chcesz dobrze ulokować. Bank oferuje Ci 3 możliwości.

- Oferta A
 - Lokata 6M jest nieodnawialną lokatą na 6 miesięcy, bez możliwości dopłat. Wcześniejsze zerwanie oznacza brak wypłaty odsetek. Oprocentowanie wynosi 6,9% w skali roku.
- Oferta B
 - Lokata 6M jest lokatą na 6 miesięcy z możliwością odnowienia. W toku trwania lokaty można dokonywać dopłat. Wcześniejsze zerwanie oznacza brak wypłaty odsetek. Oprocentowanie wynosi 6,5% w skali roku.
- Oferta C
 - Lokata ma charakter otwarty. Można dokonywać dopłat. Nie ma ograniczeń czasowych – pieniądze można wycofać w dowolnej chwili. Oprocentowanie wynosi 6,1% w skali roku.