KAPITAŁ MŁODZIEŻY

2023

RAPORT

NA TEMAT EDUKACJI EKONOMICZNEJ I PRZEDSIĘBIORCZOŚCI WŚRÓD MŁODYCH LUDZI

www.kapitalmlodziezy.pl

Badanie wykonane przez:

Badanie na temat wiedzy finansowej studentów zostało zrealizowane 2023 roku
przez Norstat Polska Sp. z o.o.

Sposób wykonania badania: badanie ilościowe CAWI (computer assisted web interviewing), LOI= 15 minut.
Wielkość próby: badanie ilościowe na próbie 200 osób.
Charakterystyka próby: osoby w wieku 18-25 lat, osoby studiujące na uczelni wyższej z wykluczeniem kierunków ekonomicznych.

Na rzecz:

FUNDACJA DLA MŁODZIEŻY
ul. Miodowa 17/19, 00-246 Warszawa
KRS 0000339553
NIP 8982166113
REGON 021094654

tel. 574-037-224 (8:00 - 16:00)
fundacjadlamlodziezy@gmail.com

Edukacja finansowa jest ważną częścią edukacji społecznej. Pozwala ona obywatelom na podejmowanie świadomych decyzji finansowych, które wpływają na ich sytuację materialną. Z tego względu powinna być realizowana na różnych etapach życia. Ważne jest, aby już od najmłodszych lat uczyć dzieci i młodzież podstaw ekonomii i finansów, w sposób dostosowany do ich wieku i możliwości percepcyjnych. Coraz większa złożoność świata finansów oraz rosnąca odpowiedzialność finansowa, jaką ponoszą jednostki wymusza wzrost zainteresowania edukacją finansową. Dlatego ważne jest, aby młodzi ludzie, którzy wchodzą na rynek pracy, mieli odpowiednie przygotowanie w zakresie finansów osobistych, przedsiębiorczości, rynku kapitałowego, rekrutacji czy zatrudnienia.

Brak wiedzy finansowej jest poważnym problemem społecznym, ponieważ może prowadzić do podejmowania nieracjonalnych decyzji finansowych, które mogą mieć negatywne konsekwencje dla jednostki, rodziny i całego społeczeństwa. Zaciąganie niepotrzebnych kredytów, które mogą narazić młodych ludzi na poważne problemy finansowe w przyszłości; niewłaściwe zarządzanie pieniędzmi, które może prowadzić do długów i niewypłacalności czy niedokładne zrozumienie produktów i usług finansowych, co może skutkować stratami finansowymi to nie teoretyczne rozważania, a realne zagrożenia i prawdopodobne scenariusze. To praktyka codziennego życia, z którą każdy z młodych ludzi – prędzej czy później – najprawdopodobniej będzie musiał się zmierzyć.

Dobre zarządzanie własnymi finansami w cyklu życia jest szczególnym wyzwaniem, ponieważ publiczna edukacja nie wyposaża młodych ludzi w tę wiedzę. A niewystarczający poziom wiedzy finansowej może utrudnić osiągnięcie celów życiowych, takich jak kupno nieruchomości, założenie rodziny czy odłożenie pieniędzy na przyszłość. Sprawne poruszanie się w świecie finansów wymaga nie tylko kompetencji w tym obszarze, ale także dobrej znajomości swoich oczekiwań i możliwości.

Dlatego celem niniejszego raportu była ocena poziomu wiedzy finansowej studentów, którzy nie studiują kierunków ekonomicznych oraz zwrócenie uwagi na potrzebę edukacji finansowej wśród młodych ludzi. Wnioski i rekomendacje, płynące z niniejszego raportu, mogą pomóc w zminimalizowaniu negatywnych konsekwencji braku wiedzy finansowej.

Raport powstał w ramach realizacji projektu „Kapitał Młodzieży", dofinansowanego ze środków Kancelarii Prezesa Rady Ministrów, którego organizatorem jest Fundacja dla Młodzieży. Projekt edukacyjny skierowany był do osób w wieku 18-25 lat, obejmował warsztaty stacjonarne oraz online na temat zarządzania finansami osobistymi, przedsiębiorczości, kompetencji miękkich, autoprezentacji oraz rynku pracy, a jego celem było podniesienie szansy młodych ludzi na rozwój osobisty i osiągnięcie sukcesu zawodowego.

Zachęcamy do lektury!

Teresa Moskal
Prezes Zarządu FUNDACJA DLA MŁODZIEŻY

W dynamicznie zmieniającej się rzeczywistości, kluczowe staje się pytanie o to, jak młodzież może skutecznie kształtować swoją przyszłość. "FUNDACJA DLA MŁODZIEŻY" od lat nieustannie poszukuje odpowiedzi na to wyzwanie, wychowując młodych ludzi w duchu odpowiedzialności, wrażliwości i otwartości na świat. Nasza misja to nie tylko edukacja i rozwijanie pasji, ale też przygotowanie młodego pokolenia do pełnienia ról obywatelskich, rodzicielskich oraz liderów przyszłości, z głębokim poszanowaniem wartości niezmiennych: Bóg, honor i Ojczyzna.

Projekt "Kapitał Młodzieży" to zapis naszych działań edukacyjnych, które przez szkolenia z różnorodnych obszarów - od kultury po przedsiębiorczość - umożliwiają młodym ludziom stanie się zaradnymi i świadomymi liderami. Niniejszy raport to przekrojowa analiza programu szkoleń, który obejmuje umiejętności takie jak autoprezentacja, efektywna komunikacja, etyka w biznesie i zarządzanie finansami.

Za pośrednictwem warsztatów stacjonarnych i online, a także indywidualnego programu mentoringowego, uczestnicy programu "Kapitał Młodzieży" mają okazję do rozwoju w obszarach kluczowych dla ich przyszłej kariery. Od spotkań wprowadzających, przez warsztaty z teorii i praktyki finansowej, aż po budowanie ścieżek rozwoju zawodowego pod okiem doświadczonych mentorów. Kształcimy młodzież, aby mogła nie tylko zmierzyć się z wyzwaniami, ale i zmieniać świat na lepsze.

„FUNDACJA DLA MŁODZIEŻY" w ścisłej współpracy z partnerami takimi jak Fundacja GPW, prężnie działa na rzecz młodzieży, promując edukację finansową i przedsiębiorczość. Naszym celem jest dostarczenie młodym ludziom narzędzi, które pozwolą im z sukcesem wkraczać w dorosłość z solidnym fundamentem wiedzy i umiejętności. Projekt "Kapitał Młodzieży" jest przykładem synergii pomiędzy światem finansów a edukacyjnymi potrzebami młodego pokolenia.

Raport ten nie jest tylko świadectwem naszej pracy, ale też wezwaniem do dalszego działania, aby edukacja ekonomiczna i przedsiębiorczość były jeszcze bardziej dostępne dla młodzieży. To przewodnik, który wskazuje kierunki, jakie możemy obrać, by z pasją i odpowiedzialnością kształtować świat jutra.

Podsumowując, projekt "Kapitał Młodzieży" reprezentuje nasze zaangażowanie w stworzenie przestrzeni, gdzie młodzież może rozwijać się, ucząc się zarządzać finansami i budować swoją przyszłość w oparciu o solidne wartości i kompetencje. Jest to krok w stronę zapewnienia jej lepszych perspektyw i stworzenia świadomej społeczności, zdolnej do odpowiedzialnego kształtowania własnego życia.

Alina Bączar

wiceprezes zarządu Fundacji GPW, partner projektu

Edukacja ekonomiczna powinna być ważnym elementem kształcenia młodych ludzi. Można rozpocząć ją już we wczesnych latach życia i kontynuować na dalszych etapach kształcenia, stosując formy i narzędzia adekwatne do wieku i możliwości odbiorców.

Badanie na temat wiedzy finansowej studentów zrealizowane w ramach projektu „Kapitał młodzieży" pokazuje, że wiedza na temat finansów i ekonomii wśród studentów nie jest na zadawalającym poziomie. Jedynie 15% respondentów oceniło pozytywnie swój poziom wiedzy w tym zakresie, a 68% odpowiedziało, że tylko orientuje się w podstawowych kwestiach i zjawiskach związanych z ekonomią.

Fundacja GPW w ramach działalności statutowej organizuje liczne projekty szkoleniowo-edukacyjne dla młodzieży szkolnej, nauczycieli, studentów i początkujących inwestorów. Prowadzi też programy stażowe oraz wspiera studentów i absolwentów uczelni wyższych w kontaktach z rynkiem pracy. Dla uczniów i nauczycieli szkół ponadpodstawowych oraz klas VII i VIII szkół podstawowych cyklicznie organizowany jest projekt Szkolna Internetowa Gra Giełdowa (SIGG). Za pomocą gry inwestycyjnej realizowanej na bazie platformy GPWtr@der oraz modułu edukacyjnego młodzież poznaje zasady działania giełdy oraz instrumentów giełdowych. Na podstawie rzeczywistych ofert kupna i sprzedaży na realnym rynku uczniowie samodzielnie dokonują wirtualnych transakcji z wykorzystaniem dostępnych w grze instrumentów finansowych (akcji, ETF-ów czy kontraktów terminowych). Z kolei projekt Index Investment Challenge jest przeznaczony dla studentów dowolnego kierunku i dowolnej uczelni wyższej w Polsce w wieku 19-26 lat. Podobnie jak w SIGG, w IIC inwestycje realizowane są w oparciu o środki wirtualne, ale transakcje zawiera się na podstawie rzeczywistych ofert kupna i sprzedaży zawieranych na realnym rynku giełdowym. Każdy uczestnik dysponuje jednym rachunkiem inwestycyjnym i określoną kwotą wirtualnych pieniędzy. Podczas kilku tygodni rozgrywki uczestnicy mogą inwestować w akcje spółek wchodzących w dniu rozpoczęcia gry w skład indeksów WIG20 i mWIG40 oraz w ETF-y, a także w kontrakty terminowe notowane na GPW.

Wszystkich zainteresowanych inwestowaniem na giełdzie zapraszamy także do udziału w kursach Szkoły Giełdowej. W ramach programu realizowane są kursy: „Podstawy inwestowania" i „Giełda dla średniozaawansowanych" oraz „Praktyczny warsztat inwestowania". Wykładowcami Szkoły Giełdowej są teoretycy i praktycy, którzy w przystępny sposób przekazują wiedzę i dzielą się swoim doświadczeniem ze słuchaczami.

Mamy nadzieję, że poprzez realizację naszych inicjatyw uczymy świadomego i długoterminowego inwestowania, a także wspieramy inwestorów w zrozumieniu mechanizmów przepływu kapitału i towarów. Realizując własne projekty i wydarzenia Fundacja GPW nawiązuje liczne partnerstwa z innymi organizacjami, które również podejmują działania na rzecz edukacji ekonomicznej. Wiemy, że przed nami jeszcze wiele wyzwań, ale stale rozszerzamy i aktualizujemy nasze projekty edukacyjne, aby przyczynić się do tego, by z roku na rok Polacy mogli wykazać się coraz wyższym poziomem wiedzy finansowej.

Patryk Wyczółkowski
trener projektu „Kapitał Młodzieży”

Inwestycja w edukację finansową i rozwój osobisty

W dzisiejszym dynamicznym świecie edukacja finansowa staje się kluczowym elementem przygotowania młodych ludzi do osiągnięcia sukcesu. Projekt "Kapitał Młodzieży" to inicjatywa skierowana do osób w wieku 18-25 lat, mająca na celu zarówno poszerzenie wiedzy finansowej oraz również rozwój umiejętności miękkich niezbędnych w dzisiejszym biznesowym środowisku.

Podczas dwóch spotkań, jednego stacjonarnego i jednego online, uczestnicy mieli okazję brać udział w różnorodnych warsztatach, które zwiększyły zarówno ich świadomość finansową, jak również pomogły w budowaniu relacji między uczestnikami oraz rozwijaniu umiejętności interpersonalnych.

Spotkanie stacjonarne było pełne intensywnych działań, począwszy od inspirujących warsztatów kreatywnych, po praktyczne szkolenie z analizy osobowości z wykorzystaniem testu MBTI. Nie zabrakło również elementów integracyjnych, które pomogły uczestnikom nawiązać silne więzi i poczuć się częścią zgranej grupy.

Spotkanie online skupiło się na praktycznych aspektach związanych z karierą zawodową, takich jak tworzenie efektywnego CV, budowanie marki osobistej na LinkedIn czy przygotowanie do rozmowy kwalifikacyjnej online. Uczestnicy pracowali także nad umiejętnościami zarządzania finansami oraz dowiedzieli się, jak skutecznie zarządzać nadwyżkami finansowymi oraz unikać pułapek związanych z pożyczkami.

Jak wspominałem podczas prowadzenia jednego z warsztatów: "Warto podkreślić, jak kluczową rolę odgrywa edukacja finansowa w życiu każdego młodego człowieka. Zrozumienie podstawowych zasad zarządzania finansami nie tylko umożliwia skuteczne planowanie przyszłości, ale również pomaga unikać pułapek związanych z długami czy nieprzemyślanymi inwestycjami. Edukacja finansowa to nie tylko klucz do osiągnięcia stabilizacji materialnej, lecz również narzędzie umożliwiające podejmowanie świadomych decyzji życiowych. W kontekście projektu "Kapitał Młodzieży" staje się ona fundamentem, na którym buduje się nie tylko ekonomiczna pewność, ale również rozwój osobisty i zawodowy każdego uczestnika”.

Program Kapitał Młodzieży to zdecydowanie więcej niż tylko szkolenie finansowe. To kompleksowe podejście do rozwoju młodych talentów, umożliwiające im nie tylko zrozumienie tajników gospodarki, ale również doskonalenie umiejętności niezbędnych w każdej dziedzinie życia. Wartość tego projektu nie ogranicza się jedynie do liczb na rachunkach bankowych, ale obejmuje także bogactwo zdobytego doświadczenia i gotowość do wyzwań, które niesie ze sobą współczesny świat biznesu.

KAPITAŁ MŁODZIEŻY

Raport na temat
edukacji ekonomicznej i przedsiębiorczości wśród młodych ludzi

Podsumowanie wyników

Marka osobista, biogram, CV oraz proces rekrutacyjny

- Pojęcie marki osobistej oraz bio (biogramu) zna większość respondentów (marka osobista: 78%, bio: 73%), jednak jedynie co czwarty twierdzi, że sam stara się budować markę osobistą, bądź posiada swoje bio.
- Połowa badanych zadeklarowała, że nie podejmuje żadnych działań, które miałyby służyć prezentacji ich osoby czy umiejętności. Natomiast do najczęściej podejmowanych działań należą działania na portalach społecznościowych – publikowanie treści o zainteresowaniach (19%) oraz życiu prywatnym (17%), bądź umieszczanie CV w serwisach typu Goldenline czy Linkedin.
- Ponad 7 na 10 badanych przyznaje, że posiada profesjonalne CV, które najczęściej zostało utworzone poprzez kreator CV dostępny w Internecie bądź Canvę.
- Zdaniem zdecydowanej większości badanych nie ma nic niestosownego w pytaniu przyszłego pracodawcy o zarobki (91%) czy urlopy (79%).

Key conclusions

Personal brand, biography, curriculum vitae (CV/résumé) and recruitment process

- The concepts of personal brand and bio (bio) are familiar to the majority of respondents (personal brand: 78%, bio: 73%), but only one in four say they are trying to build a personal brand themselves or have a bio.
- Half of the respondents declared that they do not take any action to present their person or skills. The most common activities include activities on social media - posting content about interests (19%) and personal life (17%) or posting résumés on services such as Goldenline or Linkedin.
- More than 7 out of 10 respondents admit to having a professional résumé, which was most often created through a résumé builder available online or in Canva.
- According to the vast majority of respondents, there is nothing inappropriate about asking a future employer about wages (91%) or holidays(79%).

Osobista sytuacja na rynku pracy oraz rozumienie różnych form zatrudnienia

- Ponad połowa badanych pracuje (54%), z czego niemal 1/3 pracuje i studiuje jednocześnie, a blisko ¼ pracuje dorywczo. Do pracy motywuje ich głównie potrzeba pieniędzy aby się utrzymać (55%) oraz chęć bycia niezależnym (51%).
- W kwestii rozumienia form zatrudnienia niemal wszyscy badani potrafili wskazać jak określa się samozatrudnienie (95%), a około 60% wykazało się znajomością takich form zatrudnienia jak umowa o pracę czy staż. Najwięcej trudności badanym sprawiła odpowiedź na pytanie o umowę B2B – jedynie 30% wskazało poprawną odpowiedź, a aż 41% wskazało błędnie umowę o dzieło.

Individual labour market situation and understanding of different forms of employment

- More than half of the respondents' work (54%), of which almost 1/3 work and study at the same time, and nearly 1/4 work on a casual basis.They are mainly motivated to work by the need for money to support themselves (55%) and the desire to be independent (51%).
- When it came to understanding forms of employment, almost all respondents were able to indicate how self-employment was defined (95%), and around 60% demonstrated knowledge of forms of employment such as an employment contract or internship. The most difficult question for respondents was the B2B contract - only 30% indicated the correct answer and as many as 41% incorrectly indicated a contract for specific work.

Wiedza na temat finansów i ekonomii

- Ponad ¾ badanych deklaruje, że wie czym jest ekonomia, jednak jedynie 15% ocenia pozytywnie swój poziom wiedzy w tym zakresie, a aż 68% odpowiedziało, że jedynie trochę orientuje się w podstawowych kwestiach i zjawiskach związanych z ekonomią. Podobnie jest z wiedzą na temat finansów – ponad 50% badanych twierdzi, że trochę orientuje się w tej tematyce, natomiast aż 40% wskazało że ich wiedza w tym obszarze jest niewielka bądź żadna.
- Respondenci nie mieli większych problemów ze wskazaniem oprocentowania opisanej pożyczki (94%) czy rozpoznaniem pojęcia inflacji (91%). Większość badanych znała także odpowiedź na pytania o akcje, podaż i popyt (ponad 60% odpowiedzi poprawnych). Nieco trudniejsze okazały się pytania o pojęcia takie jak – stopa procentowa, rynek kapitałowy, obligacja czy makroekonomia – na które odpowiedziała poprawnie około połowa badanych. Najbardziej problematyczne okazały się pytania o mikroekonomię (26%) oraz koniunkturę (12%), na które większość badanych odpowiedziała błędnie.

Knowledge on economy and finance

- More than ¾ of the respondents declare that they know what economics is, but only 15% rate their level of knowledge in this area positively. As many as 68% of respondents said they had some knowledge of basic economic issues and phenomena. The situation is similar in terms of financial literacy - over 50% of respondents say they have some knowledge of this subject, while as many as 40% say they have little or no knowledge in this area.
- Respondents had little trouble indicating the interest rate of the loan described (94%) or recognising the concept of inflation (91%). The majority of respondents also knew the answer to questions about shares, supply and demand (over 60% of correct answers). Slightly more difficult were the questions on interest rates, capital market, bond and macroeconomics - which were answered correctly by about half of the respondents. The most problematic questions were those on microeconomics (26%) and the business cycle (12%), which were answered incorrectly by the majority of respondents.

Budżet osobisty

- Ponad połowa studentów wskazała, że potrafi stworzyć budżet osobisty, a 2/3 spośród nich deklaruje, że zdarza im się tworzyć taki budżet.
- Zdaniem respondentów, którzy potrafią stworzyć budżet osobisty, ustalenie wysokości stałych wydatków jest zdecydowanie najważniejszą czynnością podczas tworzenia budżetu osobistego, a w drugiej kolejności wskazywano ustalenie wysokości stałych dochodów oraz zaplanowanie oszczędności.

Personal budget

- More than half of the students indicated that they were able to create a personal budget, and two-thirds of them said that they happen to create one.
- According to respondents who are able to create a personal budget, setting fixed expenses is by far the most important activity when creating apersonal budget, followed by setting fixed income and planning savings.

Narzędzia finansowe, emerytury

- Jeżeli chodzi o ocenę wiedzy na temat narzędzi finansowych to 38% badanych ocenia pozytywnie swoją wiedzę na temat rachunków oszczędnościowych a 33% na temat rachunków bankowych. Natomiast badani znacznie gorzej oceniają swoją wiedzę na temat funduszy inwestycyjnych (15% ocenia ją pozytywnie) oraz obligacji krótkoterminowych (12% ocen pozytywnych).
- W kwestii korzystania z narzędzi finansowych najpopularniejsze wśród studentów są rachunki oszczędnościowe, z których korzysta połowa badanych, a na drugim miejscu znalazły się lokaty bankowe (37%). Badani rzadko korzystają z funduszy inwestycyjnych (6%) oraz obligacji krótkoterminowych (4%).
- Blisko 1/3 badanych planuje pracować do osiągnięcia wieku emerytalnego, ponad 20% zamierza pracować jeszcze po osiągnięciu wieku emerytalnego, a mniej niż 20% chce zakończyć pracę wcześniej. Natomiast ponad połowa badanych nie jest w stanie przewidzieć wysokości swojej emerytury.
- Najczęściej rozważanym sposobem zabezpieczenia finansowego na starość jest odkładanie pieniędzy na koncie w banku (58%).
- Zdecydowana większość studentów deklaruje, że nie ma żadnej lub posiada jedynie niewielką wiedzę na temat Pracowniczych Planów Kapitałowych (PPK) (71%), Pracowniczego Programu Emerytalnego (PPE) (76%), Indywidualnego Konta Emerytalnego (IKE) (74%), Indywidualnego Konta Zabezpieczenia Emerytalnego (IKZE) (77%) oraz Ogólnoeuropejskiego Indywidualnego Produktu Emerytalnego (OIPE) (86%), a poziom korzystania z programów emerytalnych jest marginalny (od 5% do 1%).
- Jedynie jedna na trzy osoby (wśród tych, którzy orientują się w tematyce co najmniej jednego programu emerytalnego) odpowiedziała, że wie czym się różnią programy długoterminowego oszczędzania od ZUS/KRUS.

Financial instruments, pensions

- When it comes to assessing their knowledge of financial tools, 38% of respondents rate their knowledge of savings accounts positively and 33% of respondents rate their knowledge of bank accounts positively. In contrast, respondents rate their knowledge of investment funds (15% positive responses) and short-term bonds (12% positive responses) significantly lower.
- In relation to the use of financial tools, savings accounts are the most popular among students, used by half of the respondents, followed by bank deposits (37%). Respondents rarely use investment funds (6%) and short-term bonds (4%).
- Nearly a third of respondents plan to work until retirement age, more than 20% intend to work beyond retirement age and less than 20% want to stop working earlier. More than half of respondents are unable to predict the amount of their pension.
- The most commonly considered method of financial security for old age is depositing money in a bank account (58%).
- The vast majority of students declare that they have little or no knowledge of Employee Capital Plans (PPK) (71%), Employee Pension Scheme (PPE) (76%), Individual Pension Account (IKE) (74%), Individual Pension Security Account (IKZE) (77%) and the pan-European Personal Pension Product (PEPP) (86%), while the level of use of pension schemes is marginal (between 5% and 1%).
- Only one in three people (among those who are familiar with at least one pension scheme) answered that they know the difference between long-term savings schemes and Social Insurance Institution (ZUS) / Agricultural Social Insurance Fund (KRUS).

Wiedza na temat podatków

- Studenci deklarują bardzo niską wiedzę na temat podatków – jedynie 14% oceniło ja pozytywnie, 58% jedynie trochę orientuje się w podstawowych pojęciach, a 29% określa ją jako niewielką bądź nie posiada żadnej wiedzy w tym temacie .
- Zdecydowana większość badanych znała pojęcie podatku PIT (82%), VAT (91%), a także potrafiła wskazać aktualne stawki VAT (72%). Większość badanych (59%) potrafi także rozróżnić podatek CIT.
- Nieco trudniejszym zadaniem było wskazanie stawek podatku PIT (30% poprawnych odpowiedzi), podatku liniowego (28%) oraz podatku CIT (22%).
- Najwięcej trudności sprawiło respondentom rozróżnienie podatku PCC (zaledwie 11% poprawnych odpowiedzi).

Knowledge on taxes

- Students declare very low knowledge of taxation, with only 14% rating it positively, 58% having only a slight grasp of basic concepts and 29% describing it as having little or no knowledge at all.
- The vast majority of respondents were familiar with the concept of PIT* (82%), VAT* (91%), and could identify the current VAT rates (72%). The majority of respondents (59%) could also explain what CIT* is.
- A slightly more difficult task was to identify the rates of PIT (30% of correct answers), flat tax (28%) and CIT (22%).
- Respondents found it most difficult to distinguish between PCC* tax (only 11% of correct answers).

VAT = value-added tax

CIT = corporate income tax

PIT = personal income tax

PCC = tax on civil law transactions

Profil badanych

WIEK	
18-21 lat	55%
22-25 lat	45%

PŁEĆ	
Mężczyzna	20%
Kobieta	80%

WYKSZTAŁCENIE	
Średnie ogólne	40%
Średnie zawodowe	12%
Policealne / pomaturalne	17%
Niepełne wyższe (ukończone studia wyższe bez dyplomu)	7%
Wyższe licencjackie / inżynierskie	20%
Wyższe magisterskie lub równorzędne	5%

WIELKOŚĆ MIEJSCOWOŚCI	
Wieś	17%
Miasto do 20 tys.	9%
20 – 49 tys.	8%
50 – 99 tys.	9%
100 – 199 tys.	11%
200 – 500 tys.	14%
Powyżej 500 tys.	33%

MIESZKANIE Z RODZICAMI/ OPIEKUNAMI	
Tak	50%
Nie	50%

POSIADANIE DZIECI	
Tak	3%
Nie	97%

WOJEWÓDZTWO	
Mazowieckie	19%
Śląskie	13%
Małopolskie	11%
Dolnośląskie	9%
Łódzkie	8%
Pomorskie	8%
Lubelskie	7%
Podkarpackie	7%
Wielkopolskie	6%
Warmińsko-mazurskie	3%
Zachodniopomorskie	3%
Kujawsko-pomorskie	3%
Podlaskie	2%
Lubuskie	1%
Opolskie	1%
Świętokrzyskie	1%

Podstawa procentowania: Wszyscy respondenci N=200

CZYM SIĘ ZAJMUJĄ

Studiuję na uczelni wyższej	100%
Pracuję na część etatu	20%
Pracuję na pełen etat	5%
Inna forma zatrudnienia, od której płacone są obowiązkowe składki na ubezpieczenie	7%
Prowadzę własną działalność gospodarczą	1%
Nie pracuję	2%
Zajmuję się domem	6%
Uczę się w szkole ponadpodstawowej/ policealnej	1%
Inne zajęcie	1%

ZOBOWIĄZANIA FINANSOWE

Składki na ubezpieczenie (np. na życie, na mieszkanie, samochodowe itp.)	16%
Karta kredytowa	9%
Zaciągnięty kredyt ratalny	8%
Kredyt studencki	4%
Zaciągnięty kredyt w banku lub innej instytucji finansowej	3%
Inne stałe zobowiązania finansowe	15%
Odmowa odpowiedzi	52%
Nie posiadam	10%

ŚREDNI DOCHÓD NETTO

do 1 500 zł	22%
1 501 – 3 000 zł	31%
3 001 – 5 000 zł	14%
5 001 – 7 000 zł	3%
7 001 – 10 000 zł	3%
powyżej 10 000 zł	1%
odmowa odpowiedzi	28%

OCENA SYTUACJI MATERIALNEJ

Nie mamy wystarczającej ilości pieniędzy nawet na najbardziej podstawowe potrzeby	1%
Musimy odmawiać sobie wielu rzeczy, aby mieć wystarczającą ilość pieniędzy	9%
Mamy dość pieniędzy na życie codziennie, ale nie starcza nam na nic więcej	30%
Mamy wystarczająco dużo pieniędzy na wszystkie wydatki, a część udaje nam się zaoszczędzić	46%
Jesteśmy zamożni – nie musimy oszczędzać nawet na większe wydatki	1%
Odmowa odpowiedzi	14%

Podstawa procentowania: Wszyscy respondenci N=200

Marka osobista

znajomość pojęcia

- Co czwarty respondent zna pojęcie marki osobistej i deklaruje, że stara się ją budować w odniesieniu do siebie – istotnie statystycznie częściej robią to kobiety niż mężczyźni.
- Z kolei nieco ponad połowa osób badanych jedynie zna samo pojęcie, ale nie buduje własnej marki osobistej.

	Wszyscy respondenci	Płeć		Wielkość miejscowości			Praca	
		mężczyźni	kobiety	do 20 tys.	20-199 tys.	powyżej 500 tys.	pracują	nie pracują
T2B: ZNAM	**78%**	**71%**	**80%**	**80%**	**78%**	**76%**	**75%**	**79%**
Znam to pojęcie **i staram się budować swoją markę osobistą**	22%	15% ↘	29% ↗	20%	29%	27%	32%	24%
Znam to pojęcie, **ale nie staram się budować marki osobistej**	52%	56%	51%	61%	49%	48%	43%	56%
Nigdy nie spotkałem/am się z tym pojęciem	26%	29%	20%	20%	22%	24%	25%	21%

A1. Czy wiesz co to jest marka osobista?

↗↘ Istotna statystycznie różnica w porównaniu do Total (na poziomie ufności 95%)

Podstawa procentowania: Wszyscy respondenci N=200, mężczyźni N=41, kobiety N=159, do 20 tys. N=51, 20-199 tys. N=83, powyżej 500 tys. N=66, pracują N=60, nie pracują N=140

spontaniczne rozumienie

- Osoby, które znają pojęcie marki osobistej, zapytani o to, jak je rozumieją, najczęściej odnoszą się do ogólnego wizerunku jaki prezentuje dana osoba. Często pojawiają się również wypowiedzi związane z marką rozumianą dosłownie oraz ze świadomym kreowaniem wizerunku.
- Świadome kreowanie wizerunku znacznie częściej pojawiło się wśród wypowiedzi kobiet niż mężczyzn.

	Znający pojęcie marki osobistej	Płeć		Wielkość miejscowości			Praca	
		mężczyźni	kobiety	do 20 tys.	20-199 tys.	powyżej 500 tys.	pracują	nie pracują
Wizerunek/całokształt tego, jak się prezentujemy	44%	48%	43%	39%	43%	50%	44%	44%
Marka - rozumiana dosłownie (przedsięwzięcie, biznes)	23%	34%	20%	22%	29%	16%	18%	25%
Świadomie kreowany wizerunek	22%	3% ↘	27% ↗	22%	23%	22%	20%	23%
Wizerunek prezentowany w internecie/mediach społecznościowych	14%	17%	13%	20%	14%	10%	13%	14%
Wizerunek lub marka powiązany/a z imieniem/nazwiskiem	6%	7%	6%	7%	6%	4%	7%	5%
Wizerunek prezentowany na rynku pracy/w świecie biznesu	6%	3%	6%	5%	5%	8%	9%	5%
Autopromocja	4%	3%	4%	2%	2%	8%	4%	4%
Tworzenie/wymyślanie czegoś własnego	2%	0%	2%	2%	2%	2%	2%	2%
Samorozwój/budowanie siebie/pracowanie na siebie	2%	0%	2%	2%	2%	2%	4%	1%
Inne	7%	7%	7%	7%	8%	6%	7%	7%

A2. Napisz proszę w jednym zdaniu, czym według Ciebie jest marka osobista.

↗↘ Istotna statystycznie różnica w porównaniu do Total (na poziomie ufności 95%)

Podstawa procentowania: Znający pojęcie marki osobistej N=156, mężczyźni N=29!, kobiety N=127, do 20 tys. N=41, 20-199 tys. N=65, powyżej 500 tys. N=50, pracują N=45, nie pracują N=111

!Uwaga mała baza (n<30)

Bio/biogram

znajomość pojęcia

- Co czwarty respondent zna pojęcie bio i deklaruje, że posiada swoje bio – istotnie statystycznie częściej posiadają je osoby z dużych miast (powyżej 500 tys. mieszkańców).
- Z kolei nieco ponad połowa osób badanych jedynie zna samo pojęcie, ale nie posiada swojego bio.

	Wszyscy respondenci	Płeć		Wielkość miejscowości			Praca	
		mężczyźni	kobiety	do 20 tys.	20-199 tys.	powyżej 500 tys.	pracują	nie pracują
T2B: ZNAM	**73%**	**66%**	**75%**	**67%**	**66%**	**86%** ↗	**78%**	**71%**
Znam to pojęcie i **mam swoje bio**	27%	24%	26%	16% ↘	28%	32%	32%	24%
Znam to pojęcie, **ale nie mam swojego bio**	47%	41%	48%	51%	39% ↘	55%	47%	47%
Nigdy nie spotkałem/am się z tym pojęciem	26%	34%	25%	33%	34%	14% ↘	22%	29%

A3. Czy wiesz, co to jest bio lub biogram?

↗↘ Istotna statystycznie różnica w porównaniu do Total (na poziomie ufności 95%)

Podstawa procentowania: Wszyscy respondenci N=200, mężczyźni N=41, kobiety N=159, do 20 tys. N=51, 20-199 tys. N=83, powyżej 500 tys. N=66, pracują N=60, nie pracują N=140

spontaniczne rozumienie

- Osoby, które znają pojęcie bio (biogram), zapytani o to, jak je rozumieją, najczęściej odnoszą się do informacji o danej osobie oraz krótkiej informacji / krótkiego opisu.
- Odpowiedź krótka informacja bądź krótki opis znacznie częściej pojawiała się wśród osób pracujących.

	Znający pojęcie bio/ biogram	Płeć		Wielkość miejscowości			Praca	
		mężczyźni	kobiety	do 20 tys.	20-199 tys.	powyżej 500 tys.	pracują	nie pracują
Informacje o danej osobie	60%	67%	59%	65%	51%	67%	66%	58%
Krótka informacja/krótki opis	59%	59%	59%	71%	51%	60%	72% ↗	53% ↘
Informacje w mediach społecznościowych	22%	19%	23%	29%	24%	16%	23%	21%
Życiorys/opis życia/CV	17%	15%	18%	21%	20%	12%	13%	19%
Najważniejsze informacje	10%	4%	12%	9%	9%	12%	11%	10%
Opis/informacja (bez doprecyzowania, czego dotyczy)	7%	7%	7%	3%	9%	7%	6%	7%
Biografia	3%	0%	3%	0%	4%	4%	4%	2%
Linki odsyłające do treści o danej osobie	2%	11%	0%	3%	4%	0%	0%	3%
Inne	6%	4%	7%	6%	7%	5%	2%	8%

A4. Napisz proszę w jednym zdaniu, czym według Ciebie jest bio (biogram)

↗↘ Istotna statystycznie różnica w porównaniu do Total (na poziomie ufności 95%)

Podstawa procentowania: Znający pojęcie bio/biogram N=146, mężczyźni N=27!, kobiety N=119, do 20 tys. N=34, 20-199 tys. N=55, powyżej 500 tys. N=57, pracują N=47, nie pracują N=99

!Uwaga mała baza (n<30)

Podejmowane działania służące prezentacji swojej osoby (1/2)

- Regularne publikowanie informacji o swoich zainteresowaniach oraz o swoim życiu w mediach społecznościowych, a także zamieszczanie CV w odpowiednich serwisach to trzy najczęściej podejmowane działania służące prezentacji swojej osoby i swoich umiejętności.
- Kobiety częściej niż mężczyźni publikują informacje o sobie (zarówno o swoim życiu jak i o zainteresowaniach) w mediach społecznościowych.
- Połowa badanych deklaruje, że w ogóle nie podejmuje tego rodzaju działań.

	Wszyscy respondenci	Płeć		Wielkość miejscowości			Praca	
		mężczyźni	kobiety	do 20 tys.	20-199 tys.	powyżej 500 tys.	pracują	nie pracują
Regularnie publikuję informacje o swoich zainteresowaniach w mediach	19%	7% ↘	21% ↗	20%	20%	15%	17%	19%
Umieszczam swoje CV w serwisach typu LinkedIn lub GoldenLine	18%	20%	17%	12%	17%	23%	18%	17%
Regularnie publikuję informacje o swoim życiu prywatnym w mediach społecznościowych	17%	5% ↘	20% ↗	18%	12%	21%	23%	14%
Wypowiadam się na forach i w grupach tematycznych, aby zaprezentować swoją osobę	10%	12%	9%	14%	10%	8%	13%	9%
Mam kanał na TikToku i regularnie publikuję na nim posty	6%	7%	6%	4%	8%	5%	5%	6%
Prowadzę własny fanpage	4%	2%	4%	4%	4%	5%	7%	3%
Występuję na konferencjach/wykładach w roli prelegenta	4%	2%	4%	2%	5%	5%	7%	3%
Prowadzę szkolenia/warsztaty	4%	7%	3%	2%	4%	6%	3%	4%
Prowadzę kanał na Twitchu	3%	7%	1%	2%	4%	2%	2%	3%
Nie podejmuję tego rodzaju działań	50%	56%	48%	59%	47%	47%	48%	51%

↗↘ Istotna statystycznie różnica w porównaniu do Total (na poziomie ufności 95%)

A5. Czy podejmujesz obecnie jakieś działania służące prezentacji swojej osoby i swoich umiejętności?

Podstawa procentowania: Wszyscy respondenci N=200, mężczyźni N=41, kobiety N=159, do 20 tys. N=51, 20-199 tys. N=83, powyżej 500 tys. N=66, pracują N=60, nie pracują N=140

(2/2)

	Znający pojęcie marki osobistej	Płeć		Wielkość miejscowości			Praca	
		mężczyźni	kobiety	do 20 tys.	20-199 tys.	powyżej 500 tys.	pracują	nie pracują
Napisałem\am książkę\ e-booka	3%	0% ↘	3% ↗	0%	1%	6%	2%	3%
Prowadzę bloga	2%	0% ↘	3% ↗	4%	1%	2%	3%	1%
Posiadam własną stronę www	2%	0% ↘	3% ↗	0%	4%	2%	3%	1%
Prowadzę vloga \ kanał na YT	2%	0%	2%	0%	1%	3%	0%	2%
Prowadzę transmisje streamingowe	2%	2%	1%	2%	2%	0%	0%	2%
Prowadzę kanał na Discordzie	2%	5%	1%	4%	1%	0%	0%	2%
Publikuję artykuły branżowe	2%	2%	1%	2%	1%	2%	3%	1%
Wysyłam newsletter dotyczący dziedziny, którą się zajmuję	1%	0%	1%	0%	2%	0%	0%	1%
Podejmuję inne działania	4%	10%	3%	2%	7%	2%	2%	5%
Nie podejmuję tego rodzaju działań	50%	56%	48%	59%	47%	47%	48%	51%

A5. Czy podejmujesz obecnie jakieś działania służące prezentacji swojej osoby i swoich umiejętności?

↗↘ Istotna statystycznie różnica w porównaniu do Total (na poziomie ufności 95%)

Podstawa procentowania: Wszyscy respondenci N=200, mężczyźni N=41, kobiety N=159, do 20 tys. N=51, 20-199 tys. N=83, powyżej 500 tys. N=66, pracują N=60, nie pracują N=140

Profesjonalne CV

- 7 na 10 studentów posiada profesjonalne CV. W przypadku osób, które pracują odsetek ten jest istotnie statystycznie wyższy (80%).
- Posiadający CV najczęściej skorzystali z kreatora dostępnego w internecie, użyli programu Canva lub przygotowali je w Microsoft Word.

	Wszyscy respondenci	Płeć		Wielkość miejscowości			Praca	
		mężczyźni	kobiety	do 20 tys.	20-199 tys.	powyżej 500 tys.	pracują	nie pracują
POSIADANIE PROFESJONALNEGO CV								
Tak	71%	68%	72%	65%	71%	76%	80% ↗	67% ↘
Nie	29%	32%	28%	35%	29%	24%	20% ↘	33% ↗
NARZĘDZIA STOSOWANE DO STWORZENIA CV								
Kreator CV dostępny w internecie	42%	43%	41%	24% ↘	47%	46%	46%	39%
Canva	38%	25%	41%	30%	41%	40%	44%	35%
Microsoft Word	29%	29%	29%	55% ↗	19% ↘	24%	29%	29%
Dokumenty Google	8%	7%	9%	15%	3%	10%	13%	6%
Open Office	5%	14%	3%	6%	7%	2%	6%	4%
Photoshop	4%	4%	4%	3%	5%	4%	4%	4%
Inne	4%	7%	4%	0%	3%	8%	4%	4%

A6. Czy posiadasz profesjonalne CV?
A7. Z jakiego narzędzia lub programu korzystałeś\aś, tworząc swoje CV?

↗↘ Istotna statystycznie różnica w porównaniu do Total (na poziomie ufności 95%)

Podstawa procentowania A6: Wszyscy respondenci N=200, mężczyźni N=41, kobiety N=159, do 20 tys. N=51, 20-199 tys. N=83, powyżej 500 tys. N=66, pracują N=60, nie pracują N=140
Podstawa procentowania A7: Osoby posiadające prof. CV: N=142, mężczyźni N=28!, kobiety N=114, do 20 tys. N=33, 20-199 tys. N=59, powyżej 500 tys. N=50, pracują N=48, nie pracują N=94 !Uwaga mała baza (n<30)

Podejście do przygotowywania CV

- Zdecydowana większość osób, które posiadają profesjonalne CV, deklaruje że posiada jedno CV, które modyfikuje w zależności od oferty i wymagań pracodawcy.
- Z kolei niemal co trzecia osoba używa jedno CV, które wysyła w odpowiedzi na różne oferty.

	Osoby posiadające profesjonalne CV	Płeć		Wielkość miejscowości			Praca	
		mężczyźni	kobiety	do 20 tys.	20-199 tys.	powyżej 500 tys.	pracują	nie pracują
Mam jedno CV, które modyfikuję – dostosowuję je do oferty lub wymagań pracodawcy	68%	61%	69%	67%	64%	72%	65%	69%
Mam jedno dobrze przygotowane CV, które mogę wysyłać do różnych pracodawców	29%	36%	27%	33%	32%	22%	27%	30%
Tworzę różne CV – w zależności od oferty lub wymagań pracodawcy	4%	4%	4%	0%	3%	6%	8%	1%

A8. Które z opisanych niżej podejść do przygotowywania CV jest Ci najbliższe?

Podstawa procentowania: Osoby posiadające prof. CV: N=142, mężczyźni N=28!, kobiety N=114, do 20 tys. N=33, 20-199 tys. N=59, powyżej 500 tys. N=50, pracują N=48, nie pracują N=94

Rozmowa rekrutacyjna

stosowność pytania o zarobki

- Niemal wszyscy respondenci uważają, że pytanie o zarobki nie jest niczym złym podczas rozmowy rekrutacyjnej. Jednak większość osób uważa, że lepiej nie zadawać takiego pytania na początku rozmowy.
- Tylko co dziesiąta osoba jest zdania, że to pracodawca powinien poruszyć tę kwestię, a nie osoba rekrutowana.

		Płeć		Wielkość miejscowości			Praca	
	Wszyscy respondenci	mężczyźni	kobiety	do 20 tys.	20-199 tys.	powyżej 500 tys.	pracują	nie pracują
T2B: TAK	**91%**	**88%**	**91%**	**92%**	**90%**	**89%**	**88%**	**91%**
Tak, **najlepiej zrobić to zaraz na początku**, aby jasno i profesjonalnie określić swoje oczekiwania	10%	15%	20%	16%	23%	15%	20%	18%
Tak, **ale nie na początku rozmowy**	72%	73%	72%	76%	67%	74%	68%	74%
Nie – pytanie o zarobki nie jest w dobrym tonie, to pracodawca powinien poruszyć tę kwestię	19%	12%	9%	8%	10%	11%	12%	9%

A9. Czy uważasz, że podczas rozmowy rekrutacyjnej wypada pytać o zarobki?

Podstawa procentowania: Wszyscy respondenci N=200, mężczyźni N=41, kobiety N=159, do 20 tys. N=51, 20-199 tys. N=83, powyżej 500 tys. N=66, pracują N=60, nie pracują N=140

stosowność pytania o urlopy

- W przypadku urlopów wyraźnie więcej osób (22% vs 10%) w porównaniu do kwestii zarobków posiada przekonanie, że takie pytanie podczas rozmowy rekrutacyjnej nie jest w dobrym tonie.
- Jednak wciąż zdecydowana większość osób uważa, że można zadać pytanie o urlopy w trakcie rekrutacji.

	Wszyscy respondenci	Płeć		Wielkość miejscowości			Praca	
		mężczyźni	kobiety	do 20 tys.	20-199 tys.	powyżej 500 tys.	pracują	nie pracują
T2B: TAK	**79%**	**83%**	**77%**	**69%**	**78%**	**86%** ↗	**78%**	**79%**
Tak, **najlepiej zrobić to zaraz na początku**, aby jasno i profesjonalnie określić swoje oczekiwania	22%	15%	8%	8%	12%	8%	15%	7%
Tak, **ale nie na początku rozmowy**	69%	68%	69%	61%	66%	79% ↗	63%	71%
Nie – pytanie o urlopy nie jest w dobrym tonie	10%	17%	23%	31%	22%	14% ↘	22%	21%

A10. Czy uważasz, że podczas rozmowy rekrutacyjnej wypada pytać o urlopy?

↗↘ Istotna statystycznie różnica w porównaniu do Total (na poziomie ufności 95%)

Podstawa procentowania: Wszyscy respondenci N=200, mężczyźni N=41, kobiety N=159, do 20 tys. N=51, 20-199 tys. N=83, powyżej 500 tys. N=66, pracują N=60, nie pracują N=140

Opinie na temat zasad panujących w pracy lub podczas rekrutacji

wskazania „prawda” (1/2)

- Mężczyźni częściej niż kobiety są przekonani, że swobodny ubiór na rozmowie kwalifikacyjnej świadczy o naturalności i działa na korzyść osoby rekrutowanej.
- Respondenci z mniejszych miejscowości (do 20 tys.) częściej są zdania, że wizytówkę jako pierwsza wręcza osoba z wyższą rangą.

	Wszyscy respondenci	Płeć		Wielkość miejscowości			Praca	
		mężczyźni	kobiety	do 20 tys.	20-199 tys.	powyżej 500 tys.	pracują	nie pracują
Zadawanie pytań rekruterowi w trakcie rozmowy rekrutacyjnej działa na korzyść osoby starającej się o pracę	93%	98%	91%	92%	93%	92%	93%	92%
Przechodzenie na „ty” inicjuje osoba na wyższym stanowisku	92%	95%	91%	96%	87% ↘	95%	93%	91%
Aby podać rękę na przywitanie, wypada wyjść zza biurka	85%	80%	86%	92%	81%	85%	82%	86%
W środowisku biznesowym obowiązuje strój, który zakrywa ramiona	80%	71%	82%	84%	73%	83%	80%	79%
Wizytówkę jako pierwsza wręcza osoba wyższą rangą	79%	78%	79%	88% ↗	76%	76%	83%	77%
Przedstawienie nowego pracownika w firmie należy do obowiązków szefa.	74%	71%	74%	76%	71%	74%	80%	71%
Dobrym zabiegiem w trakcie rozmowy rekrutacyjnej jest zorientowanie się, jaka była efektywność poprzedniego pracownika na tym stanowisku (...)	52%	63%	48%	53%	52%	50%	57%	49%
Luźny, swobodny ubiór na rozmowie rekrutacyjnej świadczy o naturalności i działa na korzyść osoby starającej się o pracę (...)	46%	61% ↗	42% ↘	33% ↘	51%	50%	48%	45%

↗↘ Istotna statystycznie różnica w porównaniu do Total (na poziomie ufności 95%)

A11. Popatrz na listę różnych zasad, jakimi można kierować się, pracując w firmie lub starając się o pracę. Które z nich wydają Ci się właściwe? Przy każdym stwierdzeniu zaznacz odpowiedź „prawda” lub „fałsz”.

Podstawa procentowania: Wszyscy respondenci N=200, mężczyźni N=41, kobiety N=159, do 20 tys. N=51, 20-199 tys. N=83, powyżej 500 tys. N=66, pracują N=60, nie pracują N=140

wskazania „prawda” (2/2)

- Mężczyźni istotnie statystycznie częściej posiadają opinię, że zaglądanie do telefonu podczas spotkania biznesowego jest w dzisiejszych czasach czymś normalnym. Również osoby, które nie pracują częściej podzielają taką opinię.

	Wszyscy respondenci	Płeć		Wielkość miejscowości			Praca	
		mężczyźni	kobiety	do 20 tys.	20-199 tys.	powyżej 500 tys.	pracują	nie pracują
O tym, że spóźnimy się na spotkanie biznesowe, najlepiej poinformować smsem	40%	46%	38%	37%	41%	41%	30%	44%
Rękę na przywitanie powinna wyciągnąć osoba, która w firmie zajmuje niższe stanowisko	25%	27%	25%	24%	28%	23%	22%	26%
Dobrym zabiegiem w trakcie rozmowy rekrutacyjnej jest podkreślenie wad poprzednich pracodawców i dostrzeżenie zalet nowej pracy,	23%	24%	22%	25%	25%	17%	18%	24%
Jeśli mężczyzna nosi w pracy marynarkę, powinna on być cały czas zapięta na jeden guzik	19%	20%	19%	29% ↗	24%	5% ↘	15%	21%
Zaglądanie do telefonu podczas spotkania biznesowego jest w dzisiejszych czasach czymś normalnym i ogólnie przyjętym	14%	32% ↗	10% ↘	14%	18%	11%	5% ↘	19% ↗
Podczas spotkania biznesowego telefon najlepiej położyć na stole	13%	20%	11%	12%	14%	11%	13%	12%
Podczas rozmowy rekrutacyjnej należy unikać mówienia o swoich sukcesach – może być to odebrane jako przechwalanie się	12%	17%	10%	12%	10%	14%	15%	10%

A11. Popatrz na listę różnych zasad, jakimi można kierować się, pracując w firmie lub starając się o pracę. Które z nich wydają Ci się właściwe? Przy każdym stwierdzeniu zaznacz odpowiedź „prawda” lub „fałsz”.

↗↘ Istotna statystycznie różnica w porównaniu do Total (na poziomie ufności 95%)

Podstawa procentowania: Wszyscy respondenci N=200, mężczyźni N=41, kobiety N=159, do 20 tys. N=51, 20-199 tys. N=83, powyżej 500 tys. N=66, pracują N=60, nie pracują N=140

Opinie na temat zasad panujących w pracy lub podczas rekrutacji

wskazania „fałsz” (1/2)

	Wszyscy respondenci	Płeć		Wielkość miejscowości			Praca	
		mężczyźni	kobiety	do 20 tys.	20-199 tys.	powyżej 500 tys.	pracują	nie pracują
Podczas rozmowy rekrutacyjnej należy unikać mówienia o swoich sukcesach – może być to odebrane jako przechwalanie się	88%	87%	90%	90%	91%	86%	86%	91%
Podczas spotkania biznesowego telefon najlepiej położyć na stole	87%	85%	89%	90%	87%	89%	88%	88%
Zaglądanie do telefonu podczas spotkania biznesowego jest w dzisiejszych czasach czymś normalnym i ogólnie przyjętym	85%	72% ↘	90% ↗	88%	83%	89%	97% ↗	82% ↘
Jeśli mężczyzna nosi w pracy marynarkę, powinna on być cały czas zapięta na jeden guzik	81%	85%	81%	72%	77%	95% ↗	86%	80%
'Dobrym zabiegiem w trakcie rozmowy rekrutacyjnej jest podkreślenie wad poprzednich pracodawców i dostrzeżenie zalet nowej pracy,	77%	79%	78%	76%	76%	83%	83%	76%
Rękę na przywitanie powinna wyciągnąć osoba, która w firmie zajmuje niższe stanowisko	75%	77%	75%	78%	73%	77%	80%	74%
O tym, że spóźnimy się na spotkanie biznesowe, najlepiej poinformować smsem	60%	56%	62%	64%	60%	59%	71% ↗	56% ↘
Luźny, swobodny ubiór na rozmowie rekrutacyjnej świadczy o naturalności i działa na korzyść osoby starającej się o pracę (...)	54%	41%	58%	68% ↗	50%	50%	53%	55%

A11. Popatrz na listę różnych zasad, jakimi można kierować się, pracując w firmie lub starając się o pracę. Które z nich wydają Ci się właściwe? Przy każdym stwierdzeniu zaznacz odpowiedź „prawda” lub „fałsz”.

↗↘ Istotna statystycznie różnica w porównaniu do Total (na poziomie ufności 95%)

Podstawa procentowania: Wszyscy respondenci N=200, mężczyźni N=41, kobiety N=159, do 20 tys. N=51, 20-199 tys. N=83, powyżej 500 tys. N=66, pracują N=60, nie pracują N=140

wskazania „fałsz” (2/2)

	Wszyscy respondenci	Płeć		Wielkość miejscowości			Praca	
		mężczyźni	kobiety	do 20 tys.	20-199 tys.	powyżej 500 tys.	pracują	nie pracują
Dobrym zabiegiem w trakcie rozmowy rekrutacyjnej jest zorientowanie się, jaka była efektywność poprzedniego pracownika na tym	48%	38%	52%	48%	49%	50%	44%	51%
Przedstawienie nowego pracownika w firmie należy do obowiązków szefa.	26%	31%	26%	24%	29%	26%	20%	30%
Wizytówkę jako pierwsza wręcza osoba wyższa rangą	21%	23%	21%	12% ↘	24%	24%	17%	23%
W środowisku biznesowym obowiązuje strój, który zakrywa ramiona	20%	31%	18%	16%	27%	17%	20%	21%
Aby podać rękę na przywitanie, wypada wyjść zza biurka	15%	21%	14%	8%	20%	15%	19%	14%
Przechodzenie na „ty” inicjuje osoba na wyższym stanowisku	8%	5%	9%	4%	13% ↗	5%	7%	9%
Zadawanie pytań rekruterowi w trakcie rozmowy rekrutacyjnej działa na korzyść osoby starającej się o pracę	7%	3%	9%	8%	7%	8%	7%	8%

A11. Popatrz na listę różnych zasad, jakimi można kierować się, pracując w firmie lub starając się o pracę. Które z nich wydają Ci się właściwe? Przy każdym stwierdzeniu zaznacz odpowiedź „prawda” lub „fałsz”.

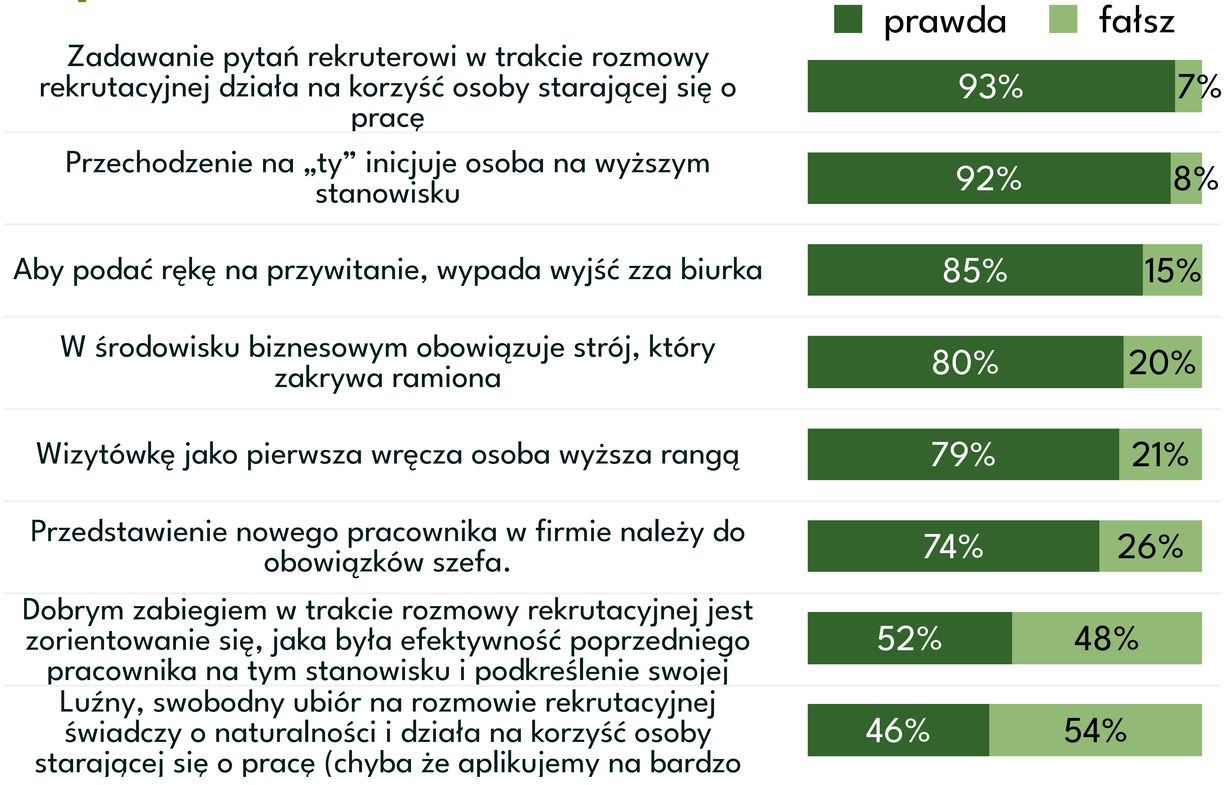
↗↘ Istotna statystycznie różnica w porównaniu do Total (na poziomie ufności 95%)

Podstawa procentowania: Wszyscy respondenci N=200, mężczyźni N=41, kobiety N=159, do 20 tys. N=51, 20-199 tys. N=83, powyżej 500 tys. N=66, pracują N=60, nie pracują N=140

Opinie na temat zasad panujących w pracy lub podczas rekrutacji

- Najbardziej polaryzujące kwestie to zorientowanie się o efektywności poprzedniego pracownika na danym stanowisku i wykorzystanie tego podczas rekrutacji, swobodny ubiór na rozmowie kwalifikacyjnej oraz informowanie smsem o spóźnieniu na spotkanie biznesowe.

Wszyscy respondenci



A11. Popatrz na listę różnych zasad, jakimi można kierować się, pracując w firmie lub starając się o pracę. Które z nich wydają Ci się właściwe? Przy każdym stwierdzeniu zaznacz odpowiedź „prawda" lub „fałsz".

Podstawa procentowania: Wszyscy respondenci N=200

Precedencja – znajomość pojęcia

- Zdecydowana większość osób nie wie czym jest precedencja.

ZNAJOMOŚĆ POJĘCIA	Wszyscy respondenci	Płeć		Wielkość miejscowości			Praca	
		mężczyźni	kobiety	do 20 tys.	20-199 tys.	powyżej 500 tys.	pracują	nie pracują
Tak	11%	15%	10%	14%	12%	8%	10%	11%
Nie	89%	85%	90%	86%	88%	92%	90%	89%
SPONTANICZNE ROZUMIENIE								
Porządek pierwszeństwa\ zasady dotyczące pierwszeństwa	73%	50%	81%	86%	70%	60%	83%	69%
Hierarchia\ ważność osób	18%	17%	19%	0%	20%	40%	17%	19%
Zasady dotyczące form grzecznościowych (witanie się\ przedstawianie się)	18%	17%	19%	29%	10%	20%	17%	19%
Zasady dotyczące oficjalnych spotkań\ wydarzeń	18%	17%	19%	14%	30%	0%	17%	19%
Inne	5%	17%	0%	0%	10%	0%	17%	0%

A12. Czy wiesz, co to jest precedencja?
A13. Napisz proszę w jednym zdaniu, czym według Ciebie jest precedencja.

Podstawa procentowania A12: Wszyscy respondenci N=200, mężczyźni N=41, kobiety N=159, do 20 tys. N=51, 20-199 tys. N=83, powyżej 500 tys. N=66, pracują N=60, nie pracują N=140
Podstawa procentowania A13: Osoby znające pojęcie: N=22!, mężczyźni N=6!, kobiety N=16!, do 20 tys. N=7!, 20-199 tys. N=10!, powyżej 500 tys. N=5!, pracują N=6!, nie pracują N=16!

! Uwaga mała baza (n<30)

Osobista sytuacja na rynku pracy

- Nieco ponad połowa studentów pracuje – brak różnic istotnych statystycznie pomiędzy mężczyznami i kobietami oraz w podziale na wielkość miejscowości zamieszkania.

	Wszyscy respondenci	Płeć		Wielkość miejscowości		
		mężczyźni	kobiety	do 20 tys.	20-199 tys.	powyżej 500 tys.
PRACUJE	**54%**	**51%**	**55%**	**43%**	**55%**	**61%**
Pracuję i studiuję jednocześnie	32%	24%	33%	27%	28%	39%
Pracuję dorywczo, gdy tylko mam możliwość	23%	27%	21%	16%	28%	21%
Obecnie nie pracuję – pracą zamierzam zainteresować się dopiero po ukończeniu studiów	17%	17%	16%	24%	18%	9%
Obecnie nie pracuję, ale interesuję się rynkiem pracy	16%	10%	17%	18%	11%	20%
Obecnie nie pracuję, ale szukam pracy	14%	22%	12%	16%	16%	11%
NIE PRACUJE	**46%**	**49%**	**45%**	**57%**	**45%**	**39%**

R1. Jak wygląda Twoja obecna sytuacja na rynku pracy?

Podstawa procentowania: Wszyscy respondenci N=200, mężczyźni N=41, kobiety N=159, do 20 tys. N=51, 20-199 tys. N=83, powyżej 500 tys. N=66, pracują N=60, nie pracują N=140

Motywacje aby pracować

- Potrzeba zapewnienia sobie źródła utrzymania oraz chęć bycia niezależnym/niezależną to dwie główne motywacje do pracy wśród osób, które pracują lub szukają pracy.
- Chęć rozwoju jest istotnie statystycznie rzadziej wskazywana wśród studentów, którzy mieszkają w dużych miastach.

	Osoby, które pracują lub szukają pracy	Płeć		Wielkość miejscowości			Praca	
		mężczyźni	kobiety	do 20 tys.	20-199 tys.	powyżej 500 tys.	pracują	nie pracują
Potrzebuję pieniędzy, aby się utrzymać	55%	53%	56%	43%	53%	66%	53%	57%
Chcę być niezależny\a	51%	37%	55%	40%	54%	53%	52%	50%
Chcę się rozwijać	40%	47%	38%	47%	46%	28% ↘	38%	41%
Chcę zdobyć doświadczenie dla samego siebie\ samej siebie	37%	37%	37%	43%	36%	34%	32%	41%
Chcę zdobyć doświadczenie, aby w przyszłości mieć przewagę na rynku pracy	37%	27%	40%	37%	39%	34%	38%	36%
Mam czas i możliwość pracowania, więc chcę to wykorzystać	23%	23%	23%	23%	24%	21%	25%	21%
Poradził(a)bym sobie finansowo, ale chcę mieć pieniądze na swoje potrzeby	19%	17%	20%	20%	15%	23%	18%	20%
Chcę mieć dodatkowe zajęcie, aby lepiej zorganizować czas, codzienne życie	9%	10%	8%	13%	10%	4%	12%	7%

R2. Dlaczego zależy Ci, aby pracować?

↗↘ Istotna statystycznie różnica w porównaniu do Total (na poziomie ufności 95%)

Podstawa procentowania: Osoby, które pracują lub szukają pracy N=136, mężczyźni N=30, kobiety N=106, do 20 tys. N=30, 20-199 tys. N=59, powyżej 500 tys. N=47, pracują N=60, nie pracują N=76

Rozumienie różnych form zatrudnienia

staż

Firma oferuje zatrudnienie absolwentom określonego kierunku studiów. Umowa obowiązywać będzie przez 12 miesięcy, osoba zatrudniona będzie pracować 8 godzin dziennie i pobierać niewielkie wynagrodzenie. Na koniec otrzyma ocenę.

	Wszyscy respondenci	Płeć		Wielkość miejscowości			Praca	
		mężczyźni	kobiety	do 20 tys.	20-199 tys.	powyżej 500 tys.	pracują	nie pracują
Staż	58%	41% ↘	62% ↗	51%	61%	59%	57%	59%
Praktyki	30%	34%	29%	29%	30%	30%	25%	32%
Umowa na okres próbny	10%	20%	8%	20% ↗	7%	6%	15%	8%
Wolontariat	2%	5%	1%	0%	1%	3%	3%	1%
Nie wiem	1%	0%	1%	0%	0%	2%	0%	1%

R3. Wyobraź sobie następującą sytuację: (...). Która z poniższych odpowiedzi najbardziej pasuje do opisanej sytuacji?

↗↘ Istotna statystycznie różnica w porównaniu do Total (na poziomie ufności 95%)

Podstawa procentowania: Wszyscy respondenci N=200, mężczyźni N=41, kobiety N=159, do 20 tys. N=51, 20-199 tys. N=83, powyżej 500 tys. N=66, pracują N=60, nie pracują N=140

B2B

Ktoś wykonuje usługi na rzecz danej firmy. Za wykonane usługi wystawia tej firmie faktury i na ich podstawie otrzymuje wynagrodzenie.

	Wszyscy respondenci	Płeć		Wielkość miejscowości			Praca	
		mężczyźni	kobiety	do 20 tys.	20-199 tys.	powyżej 500 tys.	pracują	nie pracują
Umowa o dzieło	41%	41%	41%	35%	39%	48%	42%	41%
Umowa B2B	30%	27%	31%	31%	25%	35%	42% ↗	25% ↘
Umowa zlecenie	22%	22%	22%	29%	27%	11% ↘	12% ↘	26% ↗
Umowa o pracę	3%	5%	2%	0%	4%	3%	3%	2%
Nie wiem	5%	5%	4%	4%	6%	3%	2%	6%

R4. A teraz pomyśl o innej sytuacji: (...). Która z poniższych odpowiedzi najbardziej pasuje do opisanej sytuacji?

↗↘ Istotna statystycznie różnica w porównaniu do Total (na poziomie ufności 95%)

Podstawa procentowania: Wszyscy respondenci N=200, mężczyźni N=41, kobiety N=159, do 20 tys. N=51, 20-199 tys. N=83, powyżej 500 tys. N=66, pracują N=60, nie pracują N=140

Rozumienie różnych form zatrudnienia

jednoosobowa działalność gospodarcza

Której z tych form dotyczy pojęcie „samozatrudnienie”?

	Wszyscy respondenci	Płeć		Wielkość miejscowości			Praca	
		mężczyźni	kobiety	do 20 tys.	20-199 tys.	powyżej 500 tys.	pracują	nie pracują
Jednoosobowa działalność gospodarcza	95%	93%	95%	96%	92%	97%	98% ↗	93% ↘
Zatrudnienie na umowę o dzieło	3%	5%	2%	2%	4%	2%	0% ↘	4% ↗
Zatrudnienie na umowę zlecenie	2%	2%	1%	0%	2%	2%	0%	2%
Zatrudnienie na umowę o pracę	1%	0%	1%	0%	1%	0%	0%	1%
Nie wiem	1%	0%	1%	2%	1%	0%	2%	1%

R5. Której z tych form dotyczy pojęcie „samozatrudnienie”?

↗↘ Istotna statystycznie różnica w porównaniu do Total (na poziomie ufności 95%)

Podstawa procentowania: Wszyscy respondenci N=200, mężczyźni N=41, kobiety N=159, do 20 tys. N=51, 20-199 tys. N=83, powyżej 500 tys. N=66, pracują N=60, nie pracują N=140

umowa o pracę

W którym z wymienionych rodzajów umowy pracownik zobowiązuje się do wykonywania pracy na rzecz pracodawcy i pod jego kierownictwem oraz w wyznaczonym przez niego miejscu i czasie?

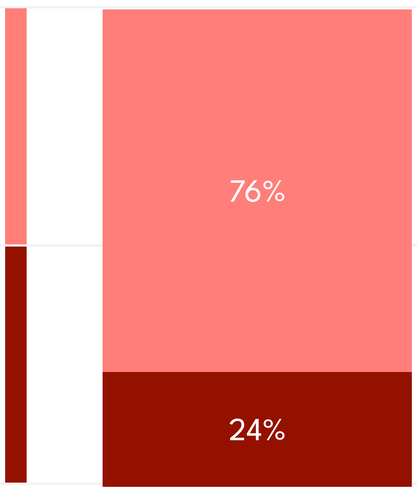
	Wszyscy respondenci	Płeć		Wielkość miejscowości			Praca	
		mężczyźni	kobiety	do 20 tys.	20-199 tys.	powyżej 500 tys.	pracują	nie pracują
Umowa o pracę	60%	56%	61%	63%	54%	65%	57%	61%
Umowa zlecenie	24%	20%	25%	25%	29%	17%	27%	23%
Umowa o dzieło	6%	2%	6%	4%	6%	6%	10%	4%
Umowa B2B	3%	7%	2%	4%	5%	0%	2%	4%
Nie wiem	8%	15%	6%	4%	6%	12%	5%	9%

R6. W którym z wymienionych rodzajów umowy pracownik zobowiązuje się do wykonywania pracy na rzecz pracodawcy i pod jego kierownictwem oraz w wyznaczonym przez niego miejscu i czasie?

Podstawa procentowania: Wszyscy respondenci N=200, mężczyźni N=41, kobiety N=159, do 20 tys. N=51, 20-199 tys. N=83, powyżej 500 tys. N=66, pracują N=60, nie pracują N=140

Wiedza o tym, czym jest ekonomia

- Ponad ¾ respondentów odpowiedziało, że wie czym jest ekonomia.
- Osoby zamieszkujące większe miasta są bardziej skłonne, do tego typu deklaracji, podobnie jest w przypadku osób pracujących. Jednak opisane różnice nie są istotne statystycznie.



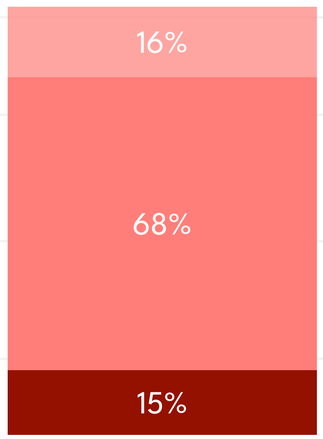
	Wszyscy respondenci	Płeć		Wielkość miejscowości			Praca	
		mężczyźni	kobiety	do 20 tys.	20-199 tys.	powyżej 500 tys.	pracują	nie pracują
Tak	76%	76%	76%	67%	76%	83%	80%	74%
Nie	24%	24%	24%	33%	24%	17%	20%	26%

E1. Czy wiesz, czym jest ekonomia?

Podstawa procentowania: Wszyscy respondenci N=200, mężczyźni N=41, kobiety N=159, do 20 tys. N=51, 20-199 tys. N=83, powyżej 500 tys. N=66, pracują N=60, nie pracują N=140

Ocena wiedzy na tematy związane z ekonomią

- Większość respondentów (68%) twierdzi, że jedynie trochę orientuje się w podstawowych pojęciach związanych z ekonomią.
- Jedynie 15% badanych uważa, że dobrze orientuje się w tematach związanych z ekonomią, przy czym nikt nie wskazał, że posiada szczegółową i szeroką wiedzę w tym zakresie.



	Osoby, które wiedzą czym jest ekonomia	Płeć		Wielkość miejscowości			Praca	
		mężczyźni	kobiety	do 20 tys.	20-199 tys.	powyżej 500 tys.	pracują	nie pracują
T2B: Posiadam szczegółową wiedzę + stosunkowo dobrze się orientuję w tematach związanych z ekonomią	**15%**	**23%**	**13%**	**18%**	**13%**	**16%**	**15%**	**23%**
Posiadam szczegółową i szeroką wiedzę o ekonomii	16%	-	-	-	-	-	-	-
Stosunkowo dobrze orientuję się w tematach związanych z ekonomią	68%	23%	13%	18%	13%	16%	23%	13%
Trochę orientuję się w podstawowych pojęciach i zjawiskach związanych z ekonomią	68%	65%	69%	59%	75%	67%	65%	69%
Nie posiadam żadnej wiedzy/o ekonomii wiem niewiele	15%	13%	17%	24%	13%	16%	13%	17%
B2B: Trochę się orientuję + Nie posiadam żadnej wiedzy/wiem niewiele o ekonomii	**85%**	**77%**	**87%**	**82%**	**87%**	**84%**	**83%**	**86%**

E2. Jak oceniasz swoją wiedzę na tematy związane z ekonomią?

Podstawa procentowania: Osoby, które wiedzą czym jest ekonomia N=152, mężczyźni N=31, kobiety N=121, do 20 tys. N=34, 20-199 tys. N=63, powyżej 500 tys. N=55, pracują N=48, nie pracują N=104

Czym jest ekonomia zdaniem respondentów?

- Badani najczęściej wskazywali spontanicznie, że ekonomia jest nauką o pieniądzach i finansach, a także, że jest to nauka o dobrach i usługach oraz ich produkcji, dystrybucji i konsumpcji.

	Osoby, które wiedzą czym jest ekonomia	Płeć		Wielkość miejscowości			Praca	
		mężczyźni	kobiety	do 20 tys.	20-199 tys.	powyżej 500 tys.	pracują	nie pracują
Nauka o pieniądzach/finansach zarzadzaniu nimi	37%	39%	36%	26%	40%	40%	44%	34%
Nauka o dobrach i usługach/ich produkcji dystrybucji/konsumpcji	29%	26%	30%	35%	30%	24%	33%	27%
Nauka o gospodarce/procesach, mechanizmach	20%	16%	21%	29%	19%	16%	19%	21%
Nauka na temat rynku	11%	10%	12%	15%	8%	13%	10%	12%
Nauka o zasobach/zarządzaniu nimi	10%	10%	10%	9%	8%	13%	10%	10%
Nauka o ludzkich decyzjach/podejmowaniu decyzji	5%	3%	6%	3%	5%	7%	10%	3%
Nauka o pracy/rynku pracy	4%	3%	4%	3%	3%	5%	4%	4%
Nauka o biznesie	3%	6%	2%	6%	3%	2%	2%	4%
Zarządzanie pieniędzmi/oszczędzanie (praktyka)	3%	3%	3%	3%	2%	5%	2%	4%
Nauka o popycie/podaży	3%	6%	2%	6%	3%	2%	-	5% ↗
Nauka o przedsiębiorczości	2%	3%	2%	3%	3%	-	2%	2%
Inne	9%	6%	9%	-	13%	9%	8%	9%

E3. Napisz proszę w jednym zdaniu, czym według Ciebie jest ekonomia.

↗↘ Istotna statystycznie różnica w porównaniu do Total (na poziomie ufności 95%)

Podstawa procentowania: Osoby, które wiedzą czym jest ekonomia N=152, mężczyźni N=31, kobiety N=121, do 20 tys. N=34, 20-199 tys. N=63, powyżej 500 tys. N=55, pracują N=48, nie pracują N=104

Znajomość pojęć z zakresu ekonomii

mikroekonomia

- Jedynie 1 na 4 respondentów potrafił prawidłowo odpowiedzieć na pytanie i wskazać poprawną nazwę dziedziny ekonomii zajmującą się badaniem zachowania indywidualnych konsumentów, przedsiębiorstw i rynków (mikroekonomia).
- Aż 1/3 badanych udzieliła niepoprawnej odpowiedzi „Ekonomia behawioralna", a ponad 1/3 udzieliła odpowiedzi „nie wiem".

	Wszyscy respondenci	Płeć		Wielkość miejscowości			Praca	
		mężczyźni	kobiety	do 20 tys.	20-199 tys.	powyżej 500 tys.	pracują	nie pracują
Ekonomia behawioralna	32%	34%	31%	33%	30%	32%	40%	28%
Mikroekonomia	26%	27%	26%	27%	27%	24%	23%	27%
Ekonomia instytucjonalna	5%	5%	5%	8%	4%	5%	3%	6%
Ekonomika	3%	5%	2%	-	5%	2%	-	4% ↗
Nie wiem	35%	29%	36%	31%	35%	38%	33%	36%

E4. Czy wiesz, jak nazywa się dziedzina ekonomii zajmująca się badaniem zachowania indywidualnych konsumentów, przedsiębiorstw i rynków?

↗↘ Istotna statystycznie różnica w porównaniu do Total (na poziomie ufności 95%)

Podstawa procentowania: Wszyscy respondenci N=200, mężczyźni N=41, kobiety N=159, do 20 tys. N=51, 20-199 tys. N=83, powyżej 500 tys. N=66, pracują N=60, nie pracują N=140

Znajomość pojęć z zakresu ekonomii

podaż

- Większość respondentów (65%) potrafiła udzielić poprawnej odpowiedzi, co świadczy o tym, że to pojęcie Podaży jest im znane.
- Kobiety znacznie częściej niż mężczyźni udzielały odpowiedzi „nie wiem”.

	Wszyscy respondenci	Płeć		Wielkość miejscowości			Praca	
		mężczyźni	kobiety	do 20 tys.	20-199 tys.	powyżej 500 tys.	pracują	nie pracują
Podaż	65%	73%	63%	71%	59%	68%	57%	69%
Kapitał	14%	10%	15%	4% ↘	18%	17%	18%	12%
Popyt	8%	5%	9%	12%	6%	8%	10%	7%
Zapas	4%	10%	2%	6%	4%	2%	3%	4%
Nie wiem	10%	2% ↘	11% ↗	8%	13%	6%	12%	9%

E5. Jakim słowem określa się ilość dóbr oferowaną na rynku przez producentów?

↗↘ Istotna statystycznie różnica w porównaniu do Total (na poziomie ufności 95%)

Podstawa procentowania: Wszyscy respondenci N=200, mężczyźni N=41, kobiety N=159, do 20 tys. N=51, 20-199 tys. N=83, powyżej 500 tys. N=66, pracują N=60, nie pracują N=140

makroekonomia

- Mniej niż połowa respondentów (46%) potrafiła udzielić poprawnej odpowiedzi, wskazującej na znajomość pojęcia Makroekonomii.
- Osoby pracujące znacznie częściej niż ogół badanych wykazały się znajomością tego pojęcia.

	Wszyscy respondenci	Płeć		Wielkość miejscowości			Praca	
		mężczyźni	kobiety	do 20 tys.	20-199 tys.	powyżej 500 tys.	pracują	nie pracują
Makroekonomia	46%	41%	47%	41%	48%	47%	57% ↗	41% ?
Polityka gospodarcza	25%	20%	26%	25%	23%	26%	17%	28%
Geografia ekonomiczna	4%	5%	3%	2%	5%	3%	3%	4%
Ekonomia ekologiczna	2%	5%	1%	4%	2%	-	2%	2%
Nie wiem	24%	29%	23%	27%	22%	24%	22%	25%

E6. Jak nazywa się dziedzina ekonomii koncentrująca się na całościowym spojrzeniu na gospodarkę, badająca prawidłowości występujące w gospodarce jako całości?

↗↘ Istotna statystycznie różnica w porównaniu do Total (na poziomie ufności 95%)

Podstawa procentowania: Wszyscy respondenci N=200, mężczyźni N=41, kobiety N=159, do 20 tys. N=51, 20-199 tys. N=83, powyżej 500 tys. N=66, pracują N=60, nie pracują N=140

Znajomość pojęć z zakresu ekonomii

popyt

- Ponad 60% respondentów wykazało się znajomością pojęcia Popytu i udzieliło poprawnej odpowiedzi na zadane pytanie.
- Co ciekawe osoby, które pracują częściej niż ogół respondentów udzielały odpowiedzi „nie wiem” na pytanie o to pojęcie.

	Wszyscy respondenci	Płeć		Wielkość miejscowości			Praca	
		mężczyźni	kobiety	do 20 tys.	20-199 tys.	powyżej 500 tys.	pracują	nie pracują
Popyt	62%	66%	60%	53%	64%	65%	60%	62%
Podaż	14%	12%	14%	14%	14%	14%	13%	14%
Aktywa	14%	15%	14%	18%	13%	12%	10%	16%
Pasywa	2%	2%	2%	4%	1%	2%	-	3% ↗
Nie wiem	9%	5%	9%	12%	7%	8%	17% ↗	5% ↘

E7. Jak określa się ilość dobra (towaru, usługi), które nabywcy chcą i mogą kupić po danej cenie w określonym czasie?

↗↘ Istotna statystycznie różnica w porównaniu do Total (na poziomie ufności 95%)

Podstawa procentowania: Wszyscy respondenci N=200, mężczyźni N=41, kobiety N=159, do 20 tys. N=51, 20-199 tys. N=83, powyżej 500 tys. N=66, pracują N=60, nie pracują N=140

koniunktura

- Ponad 60% respondentów wskazało, że ogół wskaźników charakteryzujących stan gospodarki danego kraju to PKB, natomiast poprawną odpowiedź wskazało zaledwie 12% respondentów.
- Osoby zamieszkujące mniejsze miejscowości (do 20 tys. mieszkańców) częściej niż ogół respondentów udzielały odpowiedzi „koniunktura".

	Wszyscy respondenci	Płeć		Wielkość miejscowości			Praca	
		mężczyźni	kobiety	do 20 tys.	20-199 tys.	powyżej 500 tys.	pracują	nie pracują
PKB	62%	63%	62%	57%	66%	61%	68%	59%
Koniunktura	12%	20%	10%	22% ↗	7%	11%	12%	12%
Bilans handlowy	8%	2%	9%	10%	8%	5%	3%	9%
Aprecjacja	1%	2%	-	-	1%	-	-	1%
Nie wiem	18%	12%	20%	12%	17%	24%	17%	19%

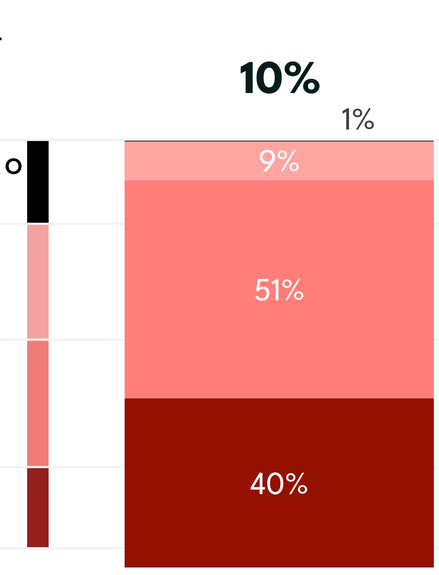
E8. Jakim słowem określamy ogół wskaźników charakteryzujących stan gospodarki danego kraju lub rynku?

↗↘ Istotna statystycznie różnica w porównaniu do Total (na poziomie ufności 95%)

Podstawa procentowania: Wszyscy respondenci N=200, mężczyźni N=41, kobiety N=159, do 20 tys. N=51, 20-199 tys. N=83, powyżej 500 tys. N=66, pracują N=60, nie pracują N=140

Ocena wiedzy na temat finansów

- Zdecydowana większość respondentów (91%) słabo ocenia swoją wiedzę na temat finansów – uważają że wiedzą niewiele bądź trochę orientują się w podstawowych kwestiach związanych z finansami.
- Kobiety znacznie częściej niż mężczyźni uważają, że ich wiedza w tym zakresie jest żadna bądź niewielka, natomiast osoby pracujące częściej niż ogół badanych wskazywały, że trochę orientują się w tym temacie.



	Wszyscy respondenci	Płeć		Wielkość miejscowości			Praca	
		mężczyźni	kobiety	do 20 tys.	20-199 tys.	powyżej 500 tys.	pracują	nie pracują
T2B: Posiadam szczegółową wiedzę + stosunkowo dobrze się orientuję w tematach związanych z finansami	**10%**	**17%**	**8%**	**10%**	**11%**	**8%**	**8%**	**10%**
Posiadam szczegółową i szeroką wiedzę o finansach	1%	-	1%	-	-	2%	-	1%
Stosunkowo dobrze orientuję się w tematach związanych z finansami	9%	17%	7%	10%	11%	6%	8%	9%
Trochę orientuję się w podstawowych kwestiach finansowych związanych z produktami bankowymi	51%	59%	49%	41%	54%	55%	62% ↗	46% ↘
Nie posiadam żadnej wiedzy o finansach/wiem niewiele	40%	24% ↘	43% ↗	49%	35%	38%	30%	44%
B2B: Trochę się orientuję + Nie posiadam żadnej wiedzy/wiem niewiele o finansach	**91%**	**83%**	**92%**	**90%**	**89%**	**92%**	**92%**	**90%**

E9. Jak oceniasz swoją wiedzę na temat finansów?

↗↘ Istotna statystycznie różnica w porównaniu do Total (na poziomie ufności 95%)

Podstawa procentowania: Wszyscy respondenci N=200, mężczyźni N=41, kobiety N=159, do 20 tys. N=51, 20-199 tys. N=83, powyżej 500 tys. N=66, pracują N=60, nie pracują N=140

Czym są finanse zdaniem respondentów?

- Badani najczęściej wskazywali spontanicznie, że finanse to pieniądze i środki pieniężne oraz zarządzanie nimi, obrót, gromadzenie oraz wydawanie ich.

	Wszyscy respondenci	Płeć		Wielkość miejscowości			Praca	
		mężczyźni	kobiety	do 20 tys.	20-199 tys.	powyżej 500 tys.	pracują	nie pracują
Pieniądze/środki pieniężne	36%	34%	36%	39%	34%	36%	40%	34%
Zarządzanie pieniędzmi, obrót, gromadzenie, wydawanie (praktyka)	25%	24%	25%	27%	27%	20%	22%	26%
Dziedzina zajmująca się pieniędzmi/ma związek z pieniędzmi	11%	5%	12%	10%	8%	14%	12%	10%
Zasoby/dobra/majątek	8%	10%	8%	10%	5%	11%	10%	7%
Procesy/zjawiska związane z pieniędzmi	4%	5%	3%	4%	4%	3%	5%	3%
Inwestycje/ma związek z inwestycjami	4%	2%	4%	2%	5%	3%	5%	3%
Zarobki/dochody/przychody	3%	-	4% ↗	4%	4%	2%	2%	4%
Zarządzanie zasobami/majątkiem (praktyka)	3%	-	3% ↗	-	4%	3%	2%	3%
Wydatki	2%	-	3% ↗	-	2%	3%	2%	2%
Dokumentacja/ma związek z dokumentacją	2%	2%	1%	-	-	5%	-	2%
Inne	6%	5%	6%	4%	8%	3%	8%	4%
Nie wiem	15%	22%	13%	16%	18%	11%	12%	16%

E10. Napisz proszę w jednym zdaniu, czym według Ciebie są finanse.

↗↘ Istotna statystycznie różnica w porównaniu do Total (na poziomie ufności 95%)

Podstawa procentowania: Osoby, które wiedzą czym jest ekonomia N=152, mężczyźni N=31, kobiety N=121, do 20 tys. N=34, 20-199 tys. N=63, powyżej 500 tys. N=55, pracują N=48, nie pracują N=104

Znajomość pojęć z zakresu finansów

inflacja

- Zdecydowana większość badanych (91%) zna pojęcie inflacji i potrafiła wskazać poprawną odpowiedź na zadane pytanie.
- Kobiety, osoby zamieszkujące średnie miasta (20-199 tys. mieszkańców) oraz osoby niepracujące znacznie częściej udzielały niepoprawnej odpowiedzi na to pytanie (deflacja).

	Wszyscy respondenci	Płeć		Wielkość miejscowości			Praca	
		mężczyźni	kobiety	do 20 tys.	20-199 tys.	powyżej 500 tys.	pracują	nie pracują
Inflacja	91%	90%	91%	90%	88%	95%	93%	90%
Deflacja	2%	-	3% ↗	-	5% ↗	-	-	3% ↗
Deprecjacja	2%	7%	-	2%	2%	-	-	2%
Bessa	1%	-	1%	2%	1%	-	-	1%
Nie wiem	5%	2%	5%	6%	4%	5%	7%	4%

E11 Czy wiesz, jakim słowem określamy długotrwały proces wzrostu średniego poziomu cen, związany z obniżaniem się siły nabywczej pieniądza?

↗↘ Istotna statystycznie różnica w porównaniu do Total (na poziomie ufności 95%)

Podstawa procentowania: Wszyscy respondenci N=200, mężczyźni N=41, kobiety N=159, do 20 tys. N=51, 20-199 tys. N=83, powyżej 500 tys. N=66, pracują N=60, nie pracują N=140

Wiedza o tym jak działa inflacja

- Ponad połowa respondentów udzieliła poprawnej odpowiedzi i potrafiła wskazać jak pod wpływem inflacji zmieni się wartość siły nabywczej wskazanej kwoty.
- Osoby, które nie pracują znacznie częściej niż ogół respondentów udzielały błędnej odpowiedzi na to pytanie (szafa, która obecnie kosztuje 1005 zł).

	Wszyscy respondenci	Płeć		Wielkość miejscowości			Praca	
		mężczyźni	kobiety	do 20 tys.	20-199 tys.	powyżej 500 tys.	pracują	nie pracują
Fotel, który obecnie kosztuje 909 zł.	52%	56%	51%	55%	46%	58%	47%	54%
Dywan perski, który obecnie kosztuje 995 zł.	24%	29%	23%	22%	23%	27%	27%	23%
Biurko, które obecnie kosztuje 999 zł.	7%	5%	7%	8%	7%	5%	8%	6%
Szafę, która obecnie kosztuje 1005 zł.	7%	5%	7%	10%	8%	2% ↘	2% ↘	9% ↗
Nie wiem.	11%	5%	13%	6%	16%	9%	17%	9%

E12. Wyobraź sobie, że wygrywasz 1000 zł, ale musisz poczekać rok na wypłatę tej kwoty, a inflacja roczna wynosi 5%. Załóżmy, że ceny wszystkich produktów zmieniają się tak samo. Za rok będziesz w stanie kupić:

↗↘ Istotna statystycznie różnica w porównaniu do Total (na poziomie ufności 95%)

Podstawa procentowania: Wszyscy respondenci N=200, mężczyźni N=41, kobiety N=159, do 20 tys. N=51, 20-199 tys. N=83, powyżej 500 tys. N=66, pracują N=60, nie pracują N=140

Inflacja a koszty utrzymania

- Zdecydowana większość badanych (89%) ma świadomość tego, że wysoka inflacja oznacza gwałtowny wzrost kosztów utrzymania.
- Kobiety nieznacznie częściej niż mężczyźni wskazywały błędną odpowiedź, jednak ten wynik nie stanowi różnicy istotnej statystycznie.

	Wszyscy respondenci	Płeć		Wielkość miejscowości			Praca	
		mężczyźni	kobiety	do 20 tys.	20-199 tys.	powyżej 500 tys.	pracują	nie pracują
Prawda	89%	90%	88%	88%	87%	91%	88%	89%
Fałsz	8%	5%	8%	8%	10%	5%	7%	8%
Nie wiem	4%	5%	4%	4%	4%	5%	5%	4%

E13. Generalnie wysoka inflacja oznacza, że koszty utrzymania gwałtownie wzrastają. To prawda czy fałsz?

Podstawa procentowania: Wszyscy respondenci N=200, mężczyźni N=41, kobiety N=159, do 20 tys. N=51, 20-199 tys. N=83, powyżej 500 tys. N=66, pracują N=60, nie pracują N=140

Znajomość pojęć z zakresu finansów

inflacja

- Ponad połowa badanych zna pojęcie stopy procentowej (54%) i udzieliła poprawnej odpowiedzi, natomiast więcej niż ¼ badanych udzieliła odpowiedzi „nie wiem”.
- Kobiety znacznie rzadziej potrafiły wskazać poprawną odpowiedź, a także znacznie częściej udzielały odpowiedzi „nie wiem”.

	Wszyscy respondenci	Płeć		Wielkość miejscowości			Praca	
		mężczyźni	kobiety	do 20 tys.	20-199 tys.	powyżej 500 tys.	pracują	nie pracują
Stopa procentowa	54%	68% ↗	50% ↘	55%	48%	61%	53%	54%
Dywidenda	8%	5%	8%	8%	6%	9%	12%	6%
Ekwiwalent	6%	12%	4%	6%	6%	6%	5%	6%
Indeks giełdowy	5%	5%	4%	2%	10% ↗	-	-	6% ↗
Nie wiem	28%	10% ↘	33% ↗	29%	30%	24%	30%	27%

E14. Jak określa się cenę pieniądza, jaką trzeba zapłacić za jego pożyczenie (miernik przychodu, jaki przysługuje posiadaczowi kapitału z racji udostępnienia go innym)?

↗↘ Istotna statystycznie różnica w porównaniu do Total (na poziomie ufności 95%)

Podstawa procentowania: Wszyscy respondenci N=200, mężczyźni N=41, kobiety N=159, do 20 tys. N=51, 20-199 tys. N=83, powyżej 500 tys. N=66, pracują N=60, nie pracują N=140

Wiedza o tym jak działa oprocentowanie pożyczki

- Niemal wszyscy badani (94%) potrafili poprawnie wskazać jakie jest oprocentowanie opisanej pożyczki
- Kobiety oraz osoby zamieszkujące większe miejscowości (powyżej 20 tys. mieszkańców) nieco częściej potrafiły wskazać poprawną odpowiedź, jednak nie są to różnice istotne statystycznie.

	Wszyscy respondenci	Płeć		Wielkość miejscowości			Praca	
		mężczyźni	kobiety	do 20 tys.	20-199 tys.	powyżej 500 tys.	pracują	nie pracują
0%	94%	90%	95%	88%	95%	97%	95%	94%
100%	2%	5%	1%	4%	1%	-	-	2%
25%	1%	2%	1%	2%	1%	-	-	1%
3,75%	1%	-	1%	2%	1%	-	-	1%
Nie wiem	3%	2%	3%	4%	1%	3%	5%	1%

E15. Pożyczasz znajomemu 25 zł, a on oddaje 25 zł następnego dnia. Ile wynosi oprocentowanie tej pożyczki?

Podstawa procentowania: Wszyscy respondenci N=200, mężczyźni N=41, kobiety N=159, do 20 tys. N=51, 20-199 tys. N=83, powyżej 500 tys. N=66, pracują N=60, nie pracują N=140

Znajomość pojęć z zakresu finansów

rynek kapitałowy

- Mniej niż połowa respondentów (49%) udzieliła poprawnej odpowiedzi na pytanie o rynek kapitałowy.
- Kobiety znacznie rzadziej niż mężczyźni udzielały poprawnej odpowiedzi na to pytanie, a ponadto znacznie częściej udzielały błędnej odpowiedzi („rynek terminowy”).

	Wszyscy respondenci	Płeć		Wielkość miejscowości			Praca	
		mężczyźni	kobiety	do 20 tys.	20-199 tys.	powyżej 500 tys.	pracują	nie pracują
Rynek kapitałowy	49%	66% ↗	44% ↘	39%	53%	50%	58%	44%
Rynek terminowy	8%	2% ↘	9% ↗	10%	7%	8%	5%	9%
Rynek depozytowo-kredytowy	8%	2%	9%	12%	5%	8%	10%	6%
Rynek walutowy	5%	7%	4%	6%	7%	2% ↘	3%	6%
Nie wiem	31%	22%	33%	33%	28%	33%	23%	34%

E16. Jak nazywa się segment rynku finansowego, na którym zawierane są transakcje średnio- i długoterminowe, takie jak akcje i obligacje?

↗↘ Istotna statystycznie różnica w porównaniu do Total (na poziomie ufności 95%)

Podstawa procentowania: Wszyscy respondenci N=200, mężczyźni N=41, kobiety N=159, do 20 tys. N=51, 20-199 tys. N=83, powyżej 500 tys. N=66, pracują N=60, nie pracują N=140

Znajomość pojęć z zakresu finansów

obligacja

- Podobnie jak w poprzednim pytaniu, mniej niż połowa badanych (48%) potrafiła udzielić poprawnej odpowiedzi na pytanie o obligacje.
- Mężczyźni znacznie częściej udzielali poprawnej odpowiedzi, co więcej rzadziej udzielali błędnej odpowiedzi („prawo do akcji") oraz odpowiedzi „nie wiem".

	Wszyscy respondenci	Płeć		Wielkość miejscowości			Praca	
		mężczyźni	kobiety	do 20 tys.	20-199 tys.	powyżej 500 tys.	pracują	nie pracują
Obligacja	48%	71% ↗	42% ↘	47%	52%	44%	52%	46%
Akcja	12%	7%	13%	10%	14%	9%	8%	13%
Prawo do akcji	8%	2% ↘	9% ↗	10%	5%	11%	7%	9%
Certyfikat inwestycyjny	5%	10%	3%	4%	5%	5%	3%	5%
Nie wiem	28%	10% ↘	33% ↗	29%	24%	32%	30%	27%

E17. Jak nazywa się papier wartościowy, w którym jedna strona stwierdza, że jest dłużnikiem drugiej i zobowiązuje się wobec niej do spełnienia określonego świadczenia?

↗↘ Istotna statystycznie różnica w porównaniu do Total (na poziomie ufności 95%)

Podstawa procentowania: Wszyscy respondenci N=200, mężczyźni N=41, kobiety N=159, do 20 tys. N=51, 20-199 tys. N=83, powyżej 500 tys. N=66, pracują N=60, nie pracują N=140

akcja

- Większość badanych (62%) ma wiedzę na temat tego czym są akcje.
- W grupie mężczyzn oraz osób pracujących znacznie częściej wskazywano poprawną odpowiedź na to pytanie.

	Wszyscy respondenci	Płeć		Wielkość miejscowości			Praca	
		mężczyźni	kobiety	do 20 tys.	20-199 tys.	powyżej 500 tys.	pracują	nie pracują
Akcja	62%	78% ↗	58% ↘	51%	64%	68%	73% ↗	57% ↘
Powszechne świadectwo udziałowe	9%	-	11% ↗	6%	10%	9%	7%	9%
Obligacja	8%	7%	8%	10%	6%	8%	5%	9%
Weksel	8%	5%	8%	10%	10%	3% ↘	5%	9%
Nie wiem	14%	10%	16%	24%	11%	12%	10%	16%

E18 Jak nazywa się papier wartościowy, który daje prawo do udziału w spółce?

↗↘ Istotna statystycznie różnica w porównaniu do Total (na poziomie ufności 95%)

Podstawa procentowania: Wszyscy respondenci N=200, mężczyźni N=41, kobiety N=159, do 20 tys. N=51, 20-199 tys. N=83, powyżej 500 tys. N=66, pracują N=60, nie pracują N=140

Wiedza o tym jak działa roczna stopa oprocentowania (1/2)

- Ponad ¾ respondentów było w stanie poprawnie wskazać jakie odsetki zostaną im naliczone przy wskazanej rocznej stopie oprocentowania.
- Osoby, które nie pracują znacznie częściej niż osoby pracujące udzielały błędnej odpowiedzi na to pytanie (120 zł).

	Wszyscy respondenci	Płeć		Wielkość miejscowości			Praca	
		mężczyźni	kobiety	do 20 tys.	20-199 tys.	powyżej 500 tys.	pracują	nie pracują
102 zł	78%	85%	75%	73%	75%	85%	78%	77%
120 zł	8%	5%	8%	8%	8%	6%	2% ↘	10% ↗
105 zł	4%	5%	3%	4%	4%	3%	2%	4%
200 zł	1%	-	1%	2%	1%	-	2%	1%
Nie wiem	11%	5%	12%	14%	12%	6%	17%	8%

E19. Wpłacasz 100 zł na konto oszczędnościowe (bez prowizji, opłat i podatków) z gwarantowaną roczną stopą oprocentowania równą 2%. Nie wykonujesz już żadnych wpłat ani wypłat środków z tego rachunku. Jaka kwota będzie na tym koncie na koniec pierwszego roku po naliczeniu odsetek?

↗↘ Istotna statystycznie różnica w porównaniu do Total (na poziomie ufności 95%)

Podstawa procentowania: Wszyscy respondenci N=200, mężczyźni N=41, kobiety N=159, do 20 tys. N=51, 20-199 tys. N=83, powyżej 500 tys. N=66, pracują N=60, nie pracują N=140

(2/2)

- Pytanie o kwotę odsetek po upływie 5 lat okazało się dla respondentów nieco trudniejsze – poprawną odpowiedź na to pytanie znało mniej niż 2/3 badanych.
- Mężczyźni znacznie częściej znali poprawną odpowiedź na to pytanie, natomiast kobiety znacznie częściej wskazywały błędną odpowiedź (dokładnie 110 zł).

	Wszyscy respondenci	Płeć		Wielkość miejscowości			Praca	
		mężczyźni	kobiety	do 20 tys.	20-199 tys.	powyżej 500 tys.	pracują	nie pracują
Więcej niż 110 zł	62%	80% ↗	57% ↘	61%	57%	68%	65%	60%
Dokładnie 110 zł	23%	10% ↘	26% ↗	22%	25%	20%	17%	25%
Mniej niż 110 zł	5%	2%	5%	4%	5%	5%	2%	6%
Nie wiem	12%	7%	13%	14%	13%	8%	17%	9%

E20. A jaka kwota będzie na tym koncie po upływie 5 lat (bez prowizji, opłat i podatków, zakładając zastosowanie oprocentowania składanego)?

↗↘ Istotna statystycznie różnica w porównaniu do Total (na poziomie ufności 95%)

Podstawa procentowania: Wszyscy respondenci N=200, mężczyźni N=41, kobiety N=159, do 20 tys. N=51, 20-199 tys. N=83, powyżej 500 tys. N=66, pracują N=60, nie pracują N=140

Budżet osobisty

- Ponad połowa studentów deklaruje, że potrafi stworzyć budżet osobisty.
- 2/3 spośród osób, które potrafią stworzyć budżet osobisty wskazuje, że zdarza im się tworzyć taki budżet.

	Wszyscy respondenci	Płeć		Wielkość miejscowości			Praca	
		mężczyźni	kobiety	do 20 tys.	20-199 tys.	powyżej 500 tys.	pracują	nie pracują
UMIEJĘTNOŚĆ STWORZENIA BUDŻETU OSOBISTEGO								
Tak	58%	68%	55%	59%	58%	58%	60%	57%
Nie	42%	32%	45%	41%	42%	42%	40%	43%
TWORZENIE BUDŻETU OSOBISTEGO W PRAKTYCE								
Tak	66%	71%	64%	53%	69%	71%	83% ↗	57% ↘
Nie	34%	29%	36%	47%	31%	29%	17% ↘	43% ↗

B1. Czy potrafił(a)byś stworzyć budżet osobisty?
B2. A czy zdarza Ci się tworzyć budżet osobisty?

↗↘ Istotna statystycznie różnica w porównaniu do Total (na poziomie ufności 95%)

Podstawa procentowania B1: Wszyscy respondenci N=200, mężczyźni N=41, kobiety N=159, do 20 tys. N=51, 20-199 tys. N=83, powyżej 500 tys. N=66, pracują N=60, nie pracują N=140
Podstawa procentowania B2: Osoby, które potrafią stworzyć budżet: N=116, mężczyźni N=28!, kobiety N=88, do 20 tys. N=30, 20-199 tys. N=48, powyżej 500 tys. N=38, pracują N=36, nie pracują N=80
!Uwaga mała baza (n<30)

najważniejsze elementy

- Ustalenie wysokości stałych wydatków jest zdecydowanie najważniejszą czynnością podczas tworzenia budżetu osobistego w oczach
  respondentów, którzy potrafią stworzyć tego rodzaju budżet.
- W drugiej kolejności wskazywane jest ustalenie wysokości stałych dochodów oraz zaplanowanie oszczędności.

	Osoby, które potrafią stworzyć budżet	Płeć		Wielkość miejscowości			Praca	
		mężczyźni	kobiety	do 20 tys.	20-199 tys.	powyżej 500 tys.	pracują	nie pracują
Ustalenie wysokości stałych wydatków	74%	68%	76%	77%	71%	76%	72%	75%
Ustalenie wysokości stałych dochodów	43%	50%	41%	50%	38%	45%	53%	39%
Zaplanowanie oszczędności budżetu osobistego	43%	36%	45%	27% ↘	56% ↗	39%	44%	43%
Zaplanowanie wydatków czekających w najbliższej przyszłości	37%	25%	41%	33%	38%	39%	36%	38%
Zaplanowanie kwoty na fundusz bezpieczeństwa (poduszkę bezpieczeństwa)	29%	29%	30%	33%	25%	32%	25%	31%
Ustalenie wysokości zadłużeń koniecznych do spłaty budżetu osobistego	21%	32%	17%	13%	17%	32%	22%	20%
Ustalenie wysokości posiadanych środków (na „dzień dzisiejszy”)	20%	25%	18%	13%	35% ↗	5% ↘	19%	20%
Ustalenie wysokości zmiennych wydatków	16%	11%	17%	17%	10%	21%	14%	16%
Ustalenie wysokości oczekiwanych dochodów	12%	18%	10%	20%	8%	11%	6%	15%

B3. Tworzenie budżetu osobistego zakłada szereg różnych czynności. Które z nich uważasz za najważniejsze?

↗↘ Istotna statystycznie różnica w porównaniu do Total (na poziomie ufności 95%)

Podstawa procentowania: Osoby, które potrafią stworzyć budżet: N=116, mężczyźni N=28!, kobiety N=88, do 20 tys. N=30, 20-199 tys. N=48, powyżej 500 tys. N=38, pracują N=36, nie pracują N=80
!Uwaga mała baza (n<30)

Lokaty bankowe

- Co trzecia osoba deklaruje, że posiada wiedzę na temat tego jak działają lokaty bankowe – istotnie statystycznie częściej mężczyźni niż kobiety.
- Nieco więcej respondentów przyznaje, że ich wiedza w tym zakresie jest niewielka lub żadna.

	Wszyscy respondenci	Płeć		Wielkość miejscowości			Praca	
		mężczyźni	kobiety	do 20 tys.	20-199 tys.	powyżej 500 tys.	pracują	nie pracują
T2B	**33%**	**51%** ↗	**28%** ↘	**35%**	**36%**	**26%**	**33%**	**32%**
Posiadam bardzo szczegółową wiedzę na temat tego narzędzia (...)	9%	17%	6%	10%	8%	8%	10%	8%
Raczej orientuję się, czym jest to narzędzie i jakie są jego założenia	24%	34%	21%	25%	28%	18%	23%	24%
Tylko częściowo wiem, czym jest to narzędzie i jakie są jego założenia	29%	17% ↘	31% ↗	16% ↘	29%	38% ↗	30%	28%
Raczej nie wiem zbyt wiele na temat tego narzędzia i jego założeń	27%	20%	28%	31%	20%	30%	25%	27%
Kompletnie nie wiem, co to za narzędzie i jakie są jego założenia	13%	12%	13%	18%	14%	6% ↘	12%	13%
B2B	**39%**	**32%**	**41%**	**49%**	**35%**	**36%**	**37%**	**40%**

O1. W Twojej własnej ocenie, jak myślisz, jak duża jest Twoja wiedza na temat wymienionych niżej narzędzi?

↗↘ Istotna statystycznie różnica w porównaniu do Total (na poziomie ufności 95%)

Podstawa procentowania: Wszyscy respondenci N=200, mężczyźni N=41, kobiety N=159, do 20 tys. N=51, 20-199 tys. N=83, powyżej 500 tys. N=66, pracują N=60, nie pracują N=140

Rachunki oszczędnościowe

- Wiedza na temat rachunków oszczędnościowych jest nieco większa niż w przypadku lokat – niemal 4 osoby na 10 oceniają, że posiadają wiedzę na temat tego narzędzia finansowego.

	Wszyscy respondenci	Płeć		Wielkość miejscowości			Praca	
		mężczyźni	kobiety	do 20 tys.	20-199 tys.	powyżej 500 tys.	pracują	nie pracują
T2B	**38%**	**49%**	**35%**	**29%**	**41%**	**39%**	**38%**	**37%**
Posiadam bardzo szczegółową wiedzę na temat tego narzędzia i jego	8%	12%	6%	6%	10%	6%	8%	7%
Raczej orientuję się, czym jest to narzędzie i jakie są jego założenia	30%	37%	28%	24%	31%	33%	30%	30%
Tylko częściowo wiem, czym jest to narzędzie i jakie są jego założenia	32%	24%	33%	35%	27%	35%	42%	27%
Raczej nie wiem zbyt wiele na temat tego narzędzia i jego założeń	24%	20%	25%	31%	23%	20%	15% ↘	28% ↗
Kompletnie nie wiem, co to za narzędzie i jakie są jego założenia	7%	7%	7%	4%	10%	6%	5%	8%
B2B	**31%**	**27%**	**32%**	**35%**	**33%**	**26%**	**20%** ↘	**36%** ↗

O1. W Twojej własnej ocenie, jak myślisz, jak duża jest Twoja wiedza na temat wymienionych niżej narzędzi?

↗↘ Istotna statystycznie różnica w porównaniu do Total (na poziomie ufności 95%)

Podstawa procentowania: Wszyscy respondenci N=200, mężczyźni N=41, kobiety N=159, do 20 tys. N=51, 20-199 tys. N=83, powyżej 500 tys. N=66, pracują N=60, nie pracują N=140

Obligacje krótkoterminowe

- Obligacje krótkoterminowe są dla większości studentów nieznane – aż 40% z nich przyznaje, że zupełnie nic nie wie na ich temat, a niemal co trzecia osoba uważa, że wie na ich temat niewiele. Kobiety cechują się niższą wiedzą na ten temat (na poziomie deklaracji) niż mężczyźni.

	Wszyscy respondenci	Płeć		Wielkość miejscowości			Praca	
		mężczyźni	kobiety	do 20 tys.	20-199 tys.	powyżej 500 tys.	pracują	nie pracują
T2B	**12%**	**20%**	**9%**	**16%**	**12%**	**8%**	**13%**	**11%**
Posiadam bardzo szczegółową wiedzę na temat tego narzędzia i jego	1%	0%	1%	2%	1%	0%	3%	0%
Raczej orientuję się, czym jest to narzędzie i jakie są jego założenia	11%	20%	8%	14%	11%	8%	10%	11%
Tylko częściowo wiem, czym jest to narzędzie i jakie są jego założenia	22%	37% ↗	18% ↘	16%	29% ↗	17%	18%	23%
Raczej nie wiem zbyt wiele na temat tego narzędzia i jego założeń	27%	20%	29%	31%	27%	24%	33%	24%
Kompletnie nie wiem, co to za narzędzie i jakie są jego założenia	40%	24% ↘	44% ↗	37%	33%	52% ↗	35%	42%
B2B	**67%**	**44% ↘**	**73% ↗**	**69%**	**59% ↘**	**76%**	**68%**	**66%**

↗↘ Istotna statystycznie różnica w porównaniu do Total (na poziomie ufności 95%)

O1. W Twojej własnej ocenie, jak myślisz, jak duża jest Twoja wiedza na temat wymienionych niżej narzędzi?

Podstawa procentowania: Wszyscy respondenci N=200, mężczyźni N=41, kobiety N=159, do 20 tys. N=51, 20-199 tys. N=83, powyżej 500 tys. N=66, pracują N=60, nie pracują N=140

Fundusze inwestycyjne

- Podobnie w przypadku funduszy inwestycyjnych – większość respondentów przyznaje, że niewiele wie na temat tego narzędzia i jego założeń. Ponownie, mężczyźni deklarują wyższy poziom wiedzy w tym kontekście.

		Płeć		Wielkość miejscowości			Praca	
	Wszyscy respondenci	mężczyźni	kobiety	do 20 tys.	20-199 tys.	powyżej 500 tys.	pracują	nie pracują
T2B	**15%**	**24%**	**12%**	**14%**	**18%**	**11%**	**13%**	**15%**
Posiadam bardzo szczegółową wiedzę na temat tego narzędzia i jego	3%	2%	3%	2%	5%	0%	2%	3%
Raczej orientuję się, czym jest to narzędzie i jakie są jego założenia	12%	22%	9%	12%	13%	11%	12%	12%
Tylko częściowo wiem, czym jest to narzędzie i jakie są jego założenia	25%	34%	22%	20%	28%	24%	25%	24%
Raczej nie wiem zbyt wiele na temat tego narzędzia i jego założeń	37%	32%	38%	43%	29%	41%	43%	34%
Kompletnie nie wiem, co to za narzędzie i jakie są jego założenia	25%	10% ↘	28% ↗	24%	25%	24%	18%	27%
B2B	**61%**	**41% ↘**	**66% ↗**	**67%**	**54%**	**65%**	**62%**	**61%**

O1. W Twojej własnej ocenie, jak myślisz, jak duża jest Twoja wiedza na temat wymienionych niżej narzędzi?

↗↘ Istotna statystycznie różnica w porównaniu do Total (na poziomie ufności 95%)

Podstawa procentowania: Wszyscy respondenci N=200, mężczyźni N=41, kobiety N=159, do 20 tys. N=51, 20-199 tys. N=83, powyżej 500 tys. N=66, pracują N=60, nie pracują N=140

Narzędzia finansowe – podsumowanie TOP2BOXES

Posiadam bardzo szczegółową wiedzę na temat tego narzędzia i jego założeń + Raczej orientuję się, czym jest to narzędzie i jakie są jego założenia

	Wszyscy respondenci	Płeć		Wielkość miejscowości			Praca	
		mężczyźni	kobiety	do 20 tys.	20-199 tys.	powyżej 500 tys.	pracują	nie pracują
Rachunki oszczędnościowe	38%	49%	35%	29%	41%	39%	38%	37%
Lokaty bankowe	33%	51% ↗	28% ↘	35%	36%	26%	33%	32%
Fundusze inwestycyjne	14%	24%	12%	14%	18%	11%	13%	15%
Obligacje krótkoterminowe	12%	20%	9%	16%	12%	8%	13%	11%

↗↘ Istotna statystycznie różnica w porównaniu do Total (na poziomie ufności 95%)

O1. W Twojej własnej ocenie, jak myślisz, jak duża jest Twoja wiedza na temat wymienionych niżej narzędzi?

Podstawa procentowania: Wszyscy respondenci N=200, mężczyźni N=41, kobiety N=159, do 20 tys. N=51, 20-199 tys. N=83, powyżej 500 tys. N=66, pracują N=60, nie pracują N=140

Korzystanie z narzędzi finansowych

- Rachunki oszczędnościowe są zdecydowanie najpopularniejszym narzędziem finansowych wśród studentów – ponad połowa z nich skorzystała kiedykolwiek z tego rozwiązania. Wynik jest istotnie statystycznie wyższy wśród pracujących studentów.
- Na drugiej pozycji uplasowały się lokaty bankowe.

	Wszyscy respondenci	Płeć		Wielkość miejscowości			Praca	
		mężczyźni	kobiety	do 20 tys.	20-199 tys.	powyżej 500 tys.	pracują	nie pracują
Rachunki oszczędnościowe	50%	55%	49%	36% ↘	50%	60%	70% ↗	41% ↘
Lokaty bankowe	37%	39%	37%	28%	44%	36%	40%	36%
Fundusze inwestycyjne	6%	12%	4%	3%	9%	4%	6%	6%
Obligacje krótkoterminowe	4%	3%	4%	8%	3%	2%	2%	5%
Nie korzystałem/am z żadnego z nich	29%	30%	28%	44% ↗	22%	26%	24%	31%

↗↘ Istotna statystycznie różnica w porównaniu do Total (na poziomie ufności 95%)

O2. Czy kiedykolwiek zdarzyło Ci się korzystać z któregoś z wymienionych narzędzi?

Podstawa procentowania: Wszyscy respondenci N=200, mężczyźni N=41, kobiety N=159, do 20 tys. N=51, 20-199 tys. N=83, powyżej 500 tys. N=66, pracują N=60, nie pracują N=140

Plany związane z długością pracy

- Studenci zapytani o to, jak długo zamierzają pracować udzielają bardzo zróżnicowanych odpowiedzi, a niemal co trzeci z nic nie potrafi tego określić. Najczęściej wskazywanym wariantem jest zamiar pracy do momentu osiągnięcia wieku emerytalnego i wymaganego stażu pracy.

	Wszyscy respondenci	Płeć		Wielkość miejscowości			Praca	
		mężczyźni	kobiety	do 20 tys.	20-199 tys.	powyżej 500 tys.	pracują	nie pracują
Zamierzam pracować do momentu osiągnięcia wieku emerytalnego oraz wymaganego stażu pracy	32%	17% ↘	36% ↗	35%	29%	33%	32%	32%
Zamierzam pracować nawet po osiągnięciu wieku emerytalnego	22%	22%	21%	16%	20%	27%	23%	21%
Zamierzam zakończyć pracę przed osiągnięciem wieku emerytalnego (mam\ planuję mieć inne zabezpieczenie finansowe na starość)	17%	37% ↗	11% ↘	10%	22%	15%	20%	15%
Trudno powiedzieć	30%	24%	31%	39%	29%	24%	25%	32%

↗↘ Istotna statystycznie różnica w porównaniu do Total (na poziomie ufności 95%)

O3. Jak długo zamierzasz pracować?

Podstawa procentowania: Wszyscy respondenci N=200, mężczyźni N=41, kobiety N=159, do 20 tys. N=51, 20-199 tys. N=83, powyżej 500 tys. N=66, pracują N=60, nie pracują N=140

Przewidywana wysokość emerytury

- Ponad połowa studentów nie wie jakiej może spodziewać się emerytury – wynik jest niższy wśród osób mieszkających w dużych miastach.
- Wśród pozostałych osób przeważa opinia, że emerytura będzie niższa niż w ostatniej pracy.

	Wszyscy respondenci	Płeć		Wielkość miejscowości			Praca	
		mężczyźni	kobiety	do 20 tys.	20-199 tys.	powyżej 500 tys.	pracują	nie pracują
T2B	**14%**	**12%**	**14%**	**6%** ↘	**13%**	**21%**	**20%**	**11%**
Znacznie więcej, niż w ostatniej pracy	7%	2%	8%	2% ↘	5%	14% ↗	8%	6%
Nieco więcej, niż w ostatniej pracy	7%	10%	6%	4%	8%	8%	12%	5%
Tyle samo, co w ostatniej pracy	9%	5%	9%	4%	13%	6%	8%	9%
Nieznacznie mniej, niż w ostatniej pracy	7%	5%	7%	6%	6%	8%	2% ↘	9% ↗
Znacznie mniej, niż w ostatniej pracy	14%	22%	12%	12%	12%	18%	18%	12%
Nie wiem	57%	56%	57%	73% ↗	55%	47% ↘	52%	59%
B2B	**21%**	**27%**	**19%**	**18%**	**18%**	**26%**	**20%**	**21%**

O4. Jak sądzisz, ile wynosić będzie Twoja emerytura?

↗↘ Istotna statystycznie różnica w porównaniu do Total (na poziomie ufności 95%)

Podstawa procentowania: Wszyscy respondenci N=200, mężczyźni N=41, kobiety N=159, do 20 tys. N=51, 20-199 tys. N=83, powyżej 500 tys. N=66, pracują N=60, nie pracują N=140

Rozważane sposoby zabezpieczenia się finansowo na starość

- Odkładanie pieniędzy na koncie w banku to najczęstszy sposób zabezpieczenia się finansowo na starość wskazywany przez studentów.
- Nieco mniej niż połowa z nich planuje korzystać z emerytury wypłacanej przez ZUS.

	Wszyscy respondenci	Płeć		Wielkość miejscowości			Praca	
		mężczyźni	kobiety	do 20 tys.	20-199 tys.	powyżej 500 tys.	pracują	nie pracują
Odkładam lub zamierzam odkładać pieniądze na koncie w banku	58%	63%	57%	51%	55%	67%	55%	59%
Zamierzam korzystać z emerytury wypłacanej przez ZUS (...)	47%	54%	45%	47%	43%	52%	52%	45%
Inwestuję lub zamierzam inwestować w nieruchomości	36%	37%	36%	35%	28% ↘	47% ↗	40%	34%
Zamierzam pracować nawet po osiągnięciu wieku emerytalnego	23%	17%	25%	24%	14% ↘	33% ↗	28%	21%
Inwestuję lub zamierzam inwestować w kruszce/ metale/kamienie szlachetne (np. złoto,	19%	29%	16%	16%	19%	21%	25%	16%
Odkładam lub zamierzam odkładać pieniądze bez pomocy banku („do skarpety”)	19%	12%	20%	20%	18%	18%	23%	16%
Korzystam lub zamierzam korzystać z programów emerytalnych (np. PPK, PPE, IKE, IKZE, OIPE)	17%	24%	15%	22%	16%	15%	20%	16%
Inwestuję lub zamierzam inwestować w dzieła sztuki	4%	2%	4%	2%	2%	8%	2%	5%
Trudno powiedzieć	15%	10%	16%	16%	22% ↗	6% ↘	13%	16%
Nie zamierzam zabezpieczać się finansowo na starość	2%	0%	2%	4%	1%	0%	2%	1%

O5. W jaki sposób zamierzasz zabezpieczyć się finansowo na starość?

↗↘ Istotna statystycznie różnica w porównaniu do Total (na poziomie ufności 95%)

Podstawa procentowania: Wszyscy respondenci N=200, mężczyźni N=41, kobiety N=159, do 20 tys. N=51, 20-199 tys. N=83, powyżej 500 tys. N=66, pracują N=60, nie pracują N=140

Najlepszy okres w życiu na oszczędzanie na starość

- Okres pomiędzy 25. a 40. życia jest najczęściej wskazywany jako najlepszy na oszczędzanie pieniędzy na starość. Wynik jest istotnie statystycznie większy wśród osób, które pracują.

	Wszyscy respondenci	Płeć		Wielkość miejscowości			Praca	
		mężczyźni	kobiety	do 20 tys.	20-199 tys.	powyżej 500 tys.	pracują	nie pracują
Młodość – mniej więcej do 25 roku życia	10%	12%	9%	6%	8%	14%	3% ↘	12% ↗
Mniej więcej między 25 a 40 rokiem życia	51%	39%	53%	53%	55%	42%	62% ↗	46% ↘
Mniej więcej między 40 a 60 rokiem życia	28%	32%	27%	29%	23%	33%	22%	31%
Po 60 roku życia	1%	2%	1%	2%	0%	2%	0%	1%
Trudno powiedzieć	11%	15%	10%	10%	13%	9%	13%	10%

O6. Jak sądzisz, jaki okres w życiu człowieka to najlepszy czas na oszczędzanie pieniędzy na starość?

↗↘ Istotna statystycznie różnica w porównaniu do Total (na poziomie ufności 95%)

Podstawa procentowania: Wszyscy respondenci N=200, mężczyźni N=41, kobiety N=159, do 20 tys. N=51, 20-199 tys. N=83, powyżej 500 tys. N=66, pracują N=60, nie pracują N=140

Pracownicze Plany Kapitałowe (PPK)

- Zdecydowana większość studentów nie ma żadnej lub posiada niską wiedzę na temat Pracowniczych Planów Kapitałowych.

	Wszyscy respondenci	Płeć		Wielkość miejscowości			Praca	
		mężczyźni	kobiety	do 20 tys.	20-199 tys.	powyżej 500 tys.	pracują	nie pracują
T2B	**11%**	**20%**	**9%**	**12%**	**11%**	**11%**	**15%**	**9%**
Posiadam bardzo szczegółową wiedzę na temat tego programu i jego	2%	5%	1%	2%	2%	2%	3%	1%
Raczej orientuję się, czym jest ten program i jakie są jego założenia	9%	15%	8%	10%	8%	9%	12%	8%
Tylko częściowo wiem, czym jest ten program i jakie są jego założenia	18%	15%	19%	12%	25% ↗	14%	20%	17%
Raczej nie wiem zbyt wiele na temat tego programu i jego założeń	27%	34%	25%	29%	25%	26%	35%	23%
Kompletnie nie wiem, co to za program	45%	32%	48%	47%	39%	50%	30% ↘	51% ↗
B2B	**71%**	**66%**	**72%**	**76%**	**64%**	**76%**	**65%**	**74%**

O7. Jak duża jest Twoja wiedza na temat wymienionych niżej programów?

↗↘ Istotna statystycznie różnica w porównaniu do Total (na poziomie ufności 95%)

Podstawa procentowania: Wszyscy respondenci N=200, mężczyźni N=41, kobiety N=159, do 20 tys. N=51, 20-199 tys. N=83, powyżej 500 tys. N=66, pracują N=60, nie pracują N=140

Pracowniczy Program Emerytalny (PPE)

- Poziom wiedzy na temat Pracowniczego Programu Emerytalnego jest jeszcze niższy.

	Wszyscy respondenci	Płeć		Wielkość miejscowości			Praca	
		mężczyźni	kobiety	do 20 tys.	20-199 tys.	powyżej 500 tys.	pracują	nie pracują
T2B	**9%**	**12%**	**8%**	**6%**	**12%**	**6%**	**3%** ↘	**11%** ↗
Posiadam bardzo szczegółową wiedzę na temat tego programu (...)	2%	0%	3%	0%	4%	2%	0%	3% ↗
Raczej orientuję się, czym jest ten program i jakie są jego założenia	7%	12%	5%	6%	8%	5%	3%	8%
Tylko częściowo wiem, czym jest ten program i jakie są jego założenia	16%	20%	15%	10%	20%	15%	23%	13%
Raczej nie wiem zbyt wiele na temat tego programu i jego założeń	24%	34%	21%	25%	23%	23%	32%	20%
Kompletnie nie wiem, co to za program	52%	34%	57% ↗	59%	45%	56%	42%	56%
B2B	**76%**	**68%**	**77%**	**84%**	**67%** ↘	**79%**	**73%**	**76%**

↗↘ Istotna statystycznie różnica w porównaniu do Total (na poziomie ufności 95%)

O7. Jak duża jest Twoja wiedza na temat wymienionych niżej programów?

Podstawa procentowania: Wszyscy respondenci N=200, mężczyźni N=41, kobiety N=159, do 20 tys. N=51, 20-199 tys. N=83, powyżej 500 tys. N=66, pracują N=60, nie pracują N=140

Indywidualne Konto Emerytalne (IKE)

- Podobnie w przypadku Indywidualnego Konta Emerytalnego, o którym nie wie zupełnie nic 45% studentów.

	Wszyscy respondenci	Płeć		Wielkość miejscowości			Praca	
		mężczyźni	kobiety	do 20 tys.	20-199 tys.	powyżej 500 tys.	pracują	nie pracują
T2B	**8%**	**15%**	**6%**	**10%**	**7%**	**8%**	**8%**	**8%**
Posiadam bardzo szczegółową wiedzę na temat tego programu i jego	2%	2%	1%	2%	2%	0%	0%	2%
Raczej orientuję się, czym jest ten program i jakie są jego założenia	7%	12%	5%	8%	5%	8%	8%	6%
Tylko częściowo wiem, czym jest ten program i jakie są jego założenia	18%	22%	17%	12%	25% ↗	14%	22%	16%
Raczej nie wiem zbyt wiele na temat tego programu i jego założeń	30%	32%	29%	35%	27%	29%	40% ↗	25% ↘
Kompletnie nie wiem, co to za program	45%	32%	48%	43%	41%	50%	30% ↘	51% ↗
B2B	**74%**	**63%**	**77%**	**78%**	**67%**	**79%**	**70%**	**76%**

↗↘ Istotna statystycznie różnica w porównaniu do Total (na poziomie ufności 95%)

O7. Jak duża jest Twoja wiedza na temat wymienionych niżej programów?

Podstawa procentowania: Wszyscy respondenci N=200, mężczyźni N=41, kobiety N=159, do 20 tys. N=51, 20-199 tys. N=83, powyżej 500 tys. N=66, pracują N=60, nie pracują N=140

Indywidualne Konto Zabezpieczenia Emerytalnego (IKZE)

- Również program Indywidualnego Konta Zabezpieczenia Emerytalnego jest bardzo mało znany wśród studentów.

	Wszyscy respondenci	Płeć		Wielkość miejscowości			Praca	
		mężczyźni	kobiety	do 20 tys.	20-199 tys.	powyżej 500 tys.	pracują	nie pracują
T2B	**7%**	**10%**	**6%**	**6%**	**10%**	**5%**	**7%**	**7%**
Posiadam bardzo szczegółową wiedzę na temat tego programu i jego	2%	0%	3%	0%	4%	2%	0%	3%
Raczej orientuję się, czym jest ten program i jakie są jego założenia	5%	10%	4%	6%	6%	3%	7%	4%
Tylko częściowo wiem, czym jest ten program i jakie są jego założenia	16%	24%	14%	10%	23% ↗	12%	23%	13%
Raczej nie wiem zbyt wiele na temat tego programu i jego założeń	26%	32%	24%	31%	20%	27%	28%	24%
Kompletnie nie wiem, co to za program	52%	34% ↘	56% ↗	53%	47%	56%	42%	56%
B2B	**77%**	**66%**	**80%**	**84%**	**67%** ↘	**83%**	**70%**	**80%**

O7. Jak duża jest Twoja wiedza na temat wymienionych niżej programów?

↗↘ Istotna statystycznie różnica w porównaniu do Total (na poziomie ufności 95%)

Podstawa procentowania: Wszyscy respondenci N=200, mężczyźni N=41, kobiety N=159, do 20 tys. N=51, 20-199 tys. N=83, powyżej 500 tys. N=66, pracują N=60, nie pracują N=140

Ogólnoeuropejski Indywidualny Produkt Emerytalny (OIPE)

- Natomiast najsłabiej znanym programem spośród wszystkich zaprezentowanych osobom badanym okazał się Ogólnoeuropejski Indywidualny Produkt Emerytalny.

	Wszyscy respondenci	Płeć		Wielkość miejscowości			Praca	
		mężczyźni	kobiety	do 20 tys.	20-199 tys.	powyżej 500 tys.	pracują	nie pracują
T2B	**5%**	**5%**	**4%**	**0%** ↘	**8%** ↗	**3%**	**3%**	**5%**
Posiadam bardzo szczegółową wiedzę na temat tego programu i jego	1%	0%	1%	0%	2%	0%	0%	1%
Raczej orientuję się, czym jest ten program i jakie są jego założenia	4%	5%	3%	0% ↘	6%	3%	3%	4%
Tylko częściowo wiem, czym jest ten program i jakie są jego założenia	10%	17%	8%	4% ↘	14%	9%	12%	9%
Raczej nie wiem zbyt wiele na temat tego programu i jego założeń	25%	29%	24%	31%	27%	18%	32%	22%
Kompletnie nie wiem, co to za program	61%	49%	64%	65%	51% ↘	70%	53%	64%
B2B	**86%**	**78%**	**87%**	**96%** ↗	**77%** ↘	**88%**	**85%**	**86%**

↗↘ Istotna statystycznie różnica w porównaniu do Total (na poziomie ufności 95%)

O7. Jak duża jest Twoja wiedza na temat wymienionych niżej programów?

Podstawa procentowania: Wszyscy respondenci N=200, mężczyźni N=41, kobiety N=159, do 20 tys. N=51, 20-199 tys. N=83, powyżej 500 tys. N=66, pracują N=60, nie pracują N=140

Programy emerytalne – podsumowanie TOP2BOXES

Posiadam bardzo szczegółową wiedzę na temat tego programu i jego założeń + Raczej orientuję się, czym jest ten program i jakie są jego założenia

	Wszyscy respondenci	Płeć		Wielkość miejscowości			Praca	
		mężczyźni	kobiety	do 20 tys.	20-199 tys.	powyżej 500 tys.	pracują	nie pracują
Pracownicze Plany Kapitałowe (PPK)	11%	20%	9%	12%	11%	11%	15%	9%
Pracowniczy Program Emerytalny (PPE)	9%	12%	8%	6%	12%	6%	3% ↘	11% ↗
Indywidualne Konto Emerytalne (IKE)	8%	15%	6%	10%	7%	8%	8%	8%
Indywidualne Konto Zabezpieczenia Emerytalnego (IKZE)	7%	10%	6%	6%	10%	5%	7%	7%
Ogólnoeuropejski Indywidualny Produkt Emerytalny (OIPE)	5%	5%	4%	0%	8% ↗	3%	3%	5%

↗↘ Istotna statystycznie różnica w porównaniu do Total (na poziomie ufności 95%)

O7. Jak duża jest Twoja wiedza na temat wymienionych niżej programów?

Podstawa procentowania: Wszyscy respondenci N=200, mężczyźni N=41, kobiety N=159, do 20 tys. N=51, 20-199 tys. N=83, powyżej 500 tys. N=66, pracują N=60, nie pracują N=140

Korzystanie z programów emerytalnych

- Poziom korzystania z programów emerytalnych jest marginalny.

	Wszyscy respondenci	Płeć		Wielkość miejscowości			Praca	
		mężczyźni	kobiety	do 20 tys.	20-199 tys.	powyżej 500 tys.	pracują	nie pracują
Pracownicze Plany Kapitałowe (PPK)	5%	7%	4%	0%	8%	5%	7%	4%
Indywidualne Konto Zabezpieczenia Emerytalnego (IKZE)	3%	5%	3%	2%	5%	2%	2%	4%
Indywidualne Konto Emerytalne (IKE)	2%	5%	1%	0%	4%	2%	0%	3%
Ogólnoeuropejski Indywidualny Produkt Emerytalny (OIPE)	2%	2%	1%	2%	2%	0%	0%	2%
Pracowniczy Program Emerytalny (PPE)	1%	2%	1%	0%	1%	2%	0%	1%
Nie korzystam z żadnego z nich	90%	85%	91%	96% ↗	83% ↘	94%	92%	89%

O10. Czy korzystasz obecnie z któregoś z tych programów?

↗↘ Istotna statystycznie różnica w porównaniu do Total (na poziomie ufności 95%)

Podstawa procentowania: Wszyscy respondenci N=200, mężczyźni N=41, kobiety N=159, do 20 tys. N=51, 20-199 tys. N=83, powyżej 500 tys. N=66, pracują N=60, nie pracują N=140

Programy emerytalne vs ZUS/KRUS

- Tylko jedna trzecia osób (spośród tych, którzy wskazali, że orientują się w tematyce co najmniej jednego programu emerytalnego) odpowiedziała, że wie czym się różnią programy długoterminowego oszczędzania od ZUS/KRUS.

	Osoby, które znają programy	Płeć		Wielkość miejscowości			Praca	
		mężczyźni	kobiety	do 20 tys.	20-199 tys.	powyżej 500 tys.	pracują	nie pracują
ZNAJOMOŚĆ RÓŻNICY								
Tak	33%	33%	33%	33%	38%	25%	37%	31%
Nie	67%	67%	67%	67%	62%	75%	63%	69%
CZYM SIĘ RÓŻNIĄ?								
Dobrowolnością	35%	57%	26%	60%	33%	17%	30%	38%
Opłacalnością\ korzyścią	31%	29%	32%	60%	13%	50%	20%	38%
Podmiotem, który gromadzi oszczędności (sam zainteresowany vs. ktoś inny)	12%	14%	11%	0%	20%	0%	10%	13%
Opodatkowaniem	12%	14%	11%	0%	13%	17%	10%	13%
Przewidywalnością\ pewnością otrzymania świadczeń	8%	14%	5%	0%	7%	17%	10%	6%
Inne	23%	14%	26%	0%	20%	50%	30%	19%

O8. Odpowiedziałeś\aś, że orientujesz się w tematyce co najmniej jednego z wymienionych programów. A czy wiesz, czym różnią się takie programy długoterminowego oszczędzania od ZUS\KRUS?
O9. Napisz proszę w jednym zdaniu, czym różnią się programy długoterminowego oszczędzania (takie jak PPK, PPE, IKE, IKZE, OIPE) od ZUS\KRUS

Podstawa procentowania O8: Osoby, które znają programy N=78, mężczyźni N=21!, kobiety N=57, do 20 tys. N=15!, 20-199 tys. N=39, powyżej 500 tys. N=24!, pracują N=27!, nie pracują N=51
Podstawa procentowania O9: Osoby, które znają różnicę: N=26!, mężczyźni N=7!, kobiety N=19!, do 20 tys. N=5!, 20-199 tys. N=15!, powyżej 500 tys. N=6!, pracują N=10!, nie pracują N=16!
!Uwaga mała baza (n<30)

Wiedza na temat podatków

- Studenci deklarują bardzo niską wiedzę na temat podatków.
- Brak istotnych statystycznie różnic pomiędzy poszczególnymi grupami demograficznymi.

	Wszyscy respondenci	Płeć		Wielkość miejscowości			Praca	
		mężczyźni	kobiety	do 20 tys.	20-199 tys.	powyżej 500 tys.	pracują	nie pracują
T2B	**14%**	**24%**	**11%**	**12%**	**16%**	**14%**	**12%**	**15%**
Posiadam szczegółową i szeroką wiedzę o podatkach	14%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Stosunkowo dobrze orientuję się w kwestiach związanych z podatkami	57%	24%	11%	12%	16%	14%	12%	15%
Trochę orientuję się w podstawowych kwestiach związanych z podatkami		54%	58%	61%	57%	56%	65%	54%
Nie posiadam żadnej wiedzy\ o podatkach wiem niewiele	28%	22%	30%	27%	28%	30%	23%	31%
B2B	**86%**	**76%**	**89%**	**88%**	**84%**	**86%**	**88%**	**85%**

P1. Jak oceniasz swoją wiedzę na temat podatków?

Podstawa procentowania: Wszyscy respondenci N=200, mężczyźni N=41, kobiety N=159, do 20 tys. N=51, 20-199 tys. N=83, powyżej 500 tys. N=66, pracują N=60, nie pracują N=140

Rozumienie różnych rodzajów podatków

pit

Który z wymienionych podatków to podatek dochodowy od osób fizycznych?

	Wszyscy respondenci	Płeć		Wielkość miejscowości			Praca	
		mężczyźni	kobiety	do 20 tys.	20-199 tys.	powyżej 500 tys.	pracują	nie pracują
PIT	82%	85%	81%	84%	78%	85%	87%	80%
VAT	10%	5%	11%	12%	11%	6%	8%	10%
CIT	2%	5%	1%	2%	1%	2%	0%	2%
PCC	1%	0%	1%	0%	1%	2%	0%	1%
Nie wiem	6%	5%	6%	2%	8%	6%	5%	6%

P2. Czy wiesz, który z wymienionych podatków to podatek dochodowy od osób fizycznych?

Podstawa procentowania: Wszyscy respondenci N=200, mężczyźni N=41, kobiety N=159, do 20 tys. N=51, 20-199 tys. N=83, powyżej 500 tys. N=66, pracują N=60, nie pracują N=140

Rozumienie różnych rodzajów podatków

cit

Który z wymienionych podatków to podatek dochodowy od osób prawnych?

	Wszyscy respondenci	Płeć		Wielkość miejscowości			Praca	
		mężczyźni	kobiety	do 20 tys.	20-199 tys.	powyżej 500 tys.	pracują	nie pracują
CIT	59%	68%	56%	59%	60%	56%	63%	56%
VAT	6%	7%	5%	10%	2%	6%	2% ↘	7% ↗
PIT	5%	7%	4%	6%	4%	5%	5%	4%
PCC	5%	0%	6%	2%	7%	3%	5%	4%
Nie wiem	27%	17%	30%	24%	27%	30%	25%	28%

P3. A który z wymienionych podatków to podatek dochodowy od osób prawnych?

↗↘ Istotna statystycznie różnica w porównaniu do Total (na poziomie ufności 95%)

Podstawa procentowania: Wszyscy respondenci N=200, mężczyźni N=41, kobiety N=159, do 20 tys. N=51, 20-199 tys. N=83, powyżej 500 tys. N=66, pracują N=60, nie pracują N=140

vat

Który z wymienionych podatków jest wliczony w cenę szamponu, który kupujesz w drogerii?

	Wszyscy respondenci	Płeć		Wielkość miejscowości			Praca	
		mężczyźni	kobiety	do 20 tys.	20-199 tys.	powyżej 500 tys.	pracują	nie pracują
VAT	91%	93%	90%	92%	88%	92%	93%	89%
PIT	2%	0%	2%	0%	2%	2%	0%	2%
CIT	2%	0%	2%	0%	1%	3%	0%	2%
PCC	2%	2%	1%	4%	0%	2%	0%	2%
Nie wiem	5%	5%	5%	4%	8%	2% ↘	7%	4%

P4. Który z wymienionych podatków jest wliczony w cenę szamponu, który kupujesz w drogerii?

↗↘ Istotna statystycznie różnica w porównaniu do Total (na poziomie ufności 95%)

Podstawa procentowania: Wszyscy respondenci N=200, mężczyźni N=41, kobiety N=159, do 20 tys. N=51, 20-199 tys. N=83, powyżej 500 tys. N=66, pracują N=60, nie pracują N=140

Rozumienie różnych rodzajów podatków

PCC

Który podatek musisz zapłacić w związku z zawarciem umowy stwierdzającej, że kupujesz mieszkanie od osoby prywatnej?

	Wszyscy respondenci	Płeć		Wielkość miejscowości			Praca	
		mężczyźni	kobiety	do 20 tys.	20-199 tys.	powyżej 500 tys.	pracują	nie pracują
Podatek od nieruchomości	70%	56%	73%	65%	71%	71%	68%	70%
PCC	11%	32% ↗	5% ↘	18%	7%	9%	10%	11%
Podatek dochodowy	6%	0%	7% ↗	4%	7%	5%	3%	6%
VAT	3%	0%	3% ↗	2%	4%	2%	0%	4% ↗
Nie wiem	12%	12%	12%	12%	11%	14%	18%	9%

P5. Który podatek musisz zapłacić w związku z zawarciem umowy stwierdzającej, że kupujesz mieszkanie od osoby prywatnej? Załóżmy, że nie korzystasz ze zwolnienia z podatku, a mieszkanie znajduje się na terenie Polski.

↗↘ Istotna statystycznie różnica w porównaniu do Total (na poziomie ufności 95%)

Podstawa procentowania: Wszyscy respondenci N=200, mężczyźni N=41, kobiety N=159, do 20 tys. N=51, 20-199 tys. N=83, powyżej 500 tys. N=66, pracują N=60, nie pracują N=140

Kto płaci podatek PCC

Kto jest zobowiązany do zapłaty podatku PCC przy umowie sprzedaży – kupujący czy sprzedający?

	Wszyscy respondenci	Płeć		Wielkość miejscowości			Praca	
		mężczyźni	kobiety	do 20 tys.	20-199 tys.	powyżej 500 tys.	pracują	nie pracują
Kupujący	27%	27%	27%	35%	24%	24%	27%	27%
Sprzedający	14%	20%	13%	10%	23% ↗	8% ↘	12%	16%
To zależy	17%	17%	16%	16%	16%	18%	22%	14%
Nie wiem	42%	37%	43%	39%	37%	50%	40%	43%

P6. Kto jest zobowiązany do zapłaty podatku PCC przy umowie sprzedaży – kupujący czy sprzedający?

↗↘ Istotna statystycznie różnica w porównaniu do Total (na poziomie ufności 95%)

Podstawa procentowania: Wszyscy respondenci N=200, mężczyźni N=41, kobiety N=159, do 20 tys. N=51, 20-199 tys. N=83, powyżej 500 tys. N=66, pracują N=60, nie pracują N=140

Rozumienie podatku CIT

- Połowa respondentów wskazuje, że wie kto płaci CIT.
- Spośród tych osób nieco ponad połowa odpowiada spontanicznie, że podatek CIT płacą „osoby prawne”.

	Wszyscy respondenci	Płeć		Wielkość miejscowości			Praca	
		mężczyźni	kobiety	do 20 tys.	20-199 tys.	powyżej 500 tys.	pracują	nie pracują
WIEDZA KTO PŁACI PODATEK CIT								
Tak	48%	33%	33%	33%	38%	25%	37%	31%
Nie	52%	67%	67%	67%	62%	75%	63%	69%
WYJAŚNIENIE KTO PŁACI CIT – SPONTANICZNIE								
Osoby prawne	56%	41%	60%	68%	45%	60%	65%	52%
Spółki	15%	23%	13%	20%	17%	10%	26%	11%
Firmy	14%	18%	13%	8%	19%	13%	19%	12%
Osoby/podmioty prowadzące działalność gosp.	12%	18%	11%	12%	12%	13%	6%	15%
Przedsiębiorcy	7%	5%	8%	8%	5%	10%	6%	8%
Osoby prywatne	5%	9%	4%	0%	5%	10%	3%	6%
Osoby fizyczne	4%	5%	4%	8%	2%	3%	6%	3%
Stowarzyszenia/fundacje/organizacje	3%	0%	4%	4%	2%	3%	6%	2%
Inne	10%	9%	11%	4%	14%	10%	3%	14%

P7. Czy wiesz, kto jest zobowiązany do płacenia podatku PIT, a kto do płacenia podatku CIT?
P8. Napisz proszę w jednym zdaniu, kto jest zobowiązany do płacenia podatku CIT.

Podstawa procentowania P7: Wszyscy respondenci N=200, mężczyźni N=41, kobiety N=159, do 20 tys. N=51, 20-199 tys. N=83, powyżej 500 tys. N=66, pracują N=60, nie pracują N=140
Podstawa procentowania P8: Osoby, które wiedzą kto płaci CIT: N=97, mężczyźni N=22!, kobiety N=75, do 20 tys. N=25!, 20-199 tys. N=42, powyżej 500 tys. N=30, pracują N=31, nie pracują N=66
!Uwag mała baza (n<30)

Wiedza na temat stawek podatku PIT

Aktualne stawki podatku dochodowego od osób fizycznych (PIT) w przypadku osób rozliczających się na tzw. zasadach ogólnych.

	Wszyscy respondenci	Płeć		Wielkość miejscowości			Praca	
		mężczyźni	kobiety	do 20 tys.	20-199 tys.	powyżej 500 tys.	pracują	nie pracują
12% i 32%	30%	32%	29%	37%	29%	24%	35%	27%
23%, 8% i 5%	21%	17%	21%	18%	22%	21%	20%	21%
19% i 9%	11%	10%	11%	6%	16%	8%	8%	11%
Nie wiem	40%	41%	39%	39%	34%	47%	37%	41%

P9. Jakie są aktualne stawki podatku dochodowego od osób fizycznych (PIT) w przypadku osób rozliczających się na tzw. zasadach ogólnych?

Podstawa procentowania: Wszyscy respondenci N=200, mężczyźni N=41, kobiety N=159, do 20 tys. N=51, 20-199 tys. N=83, powyżej 500 tys. N=66, pracują N=60, nie pracują N=140

Wiedza na temat stawek podatku liniowego

Aktualna stawka podatku liniowego.

	Wszyscy respondenci	Płeć		Wielkość miejscowości			Praca	
		mężczyźni	kobiety	do 20 tys.	20-199 tys.	powyżej 500 tys.	pracują	nie pracują
19%	28%	44% ↗	23% ↘	39% ↗	27%	20%	25%	29%
23%	14%	10%	15%	16%	16%	11%	15%	14%
12%	7%	10%	6%	0%	11%	8%	10%	6%
Nie wiem	52%	37% ?	55% ↗	45%	47%	62% ↗	50%	52%

↗↘ Istotna statystycznie różnica w porównaniu do Total (na poziomie ufności 95%)

P10. A jaka jest aktualna stawka podatku liniowego?

Podstawa procentowania: Wszyscy respondenci N=200, mężczyźni N=41, kobiety N=159, do 20 tys. N=51, 20-199 tys. N=83, powyżej 500 tys. N=66, pracują N=60, nie pracują N=140

Wiedza na temat stawek podatku CIT

Aktualne stawki podatku dochodowego od osób prawnych (CIT).

	Wszyscy respondenci	Płeć		Wielkość miejscowości			Praca	
		mężczyźni	kobiety	do 20 tys.	20-199 tys.	powyżej 500 tys.	pracują	nie pracują
19% i 9%	22%	29%	20%	24%	25%	15%	27%	19%
12% i 32%	11%	5%	12%	10%	10%	12%	8%	11%
23%, 8% i 5%	6%	5%	6%	6%	5%	8%	5%	6%
Nie wiem	62%	61%	62%	61%	60%	65%	60%	63%

P11. Jakie są aktualne stawki podatku dochodowego od osób prawnych (CIT)?

Podstawa procentowania: Wszyscy respondenci N=200, mężczyźni N=41, kobiety N=159, do 20 tys. N=51, 20-199 tys. N=83, powyżej 500 tys. N=66, pracują N=60, nie pracują N=140

Wiedza na temat stawek podatku VAT

Aktualne stawki VAT.

	Wszyscy respondenci	Płeć		Wielkość miejscowości			Praca	
		mężczyźni	kobiety	do 20 tys.	20-199 tys.	powyżej 500 tys.	pracują	nie pracują
23%, 8% i 5%	72%	71%	72%	67%	76%	71%	78%	69%
12% i 32%	5%	2%	6%	0% ↘	7%	6%	7%	4%
19% i 9%	4%	5%	4%	6%	5%	2%	0% ↘	6% ↗
Nie wiem	19%	22%	18%	27%	12% ↘	21%	15%	21%

P12. A jakie są aktualne stawki VAT?

↗↘ Istotna statystycznie różnica w porównaniu do Total (na poziomie ufności 95%)

Podstawa procentowania: Wszyscy respondenci N=200, mężczyźni N=41, kobiety N=159, do 20 tys. N=51, 20-199 tys. N=83, powyżej 500 tys. N=66, pracują N=60, nie pracują N=140

Zadanie „Kapitał Młodzieży” jest dofinansowane ze środków Kancelarii Prezesa Rady Ministrów.

Grupę docelową stanowią osoby w wieku 18 – 25 lat, w liczbie 60, zamieszkałe w Polsce na terytorium województw: mazowieckiego, podlaskiego, lubelskiego oraz podkarpackiego. Projekt porusza zagadnienia z obszarów m.in. finansów osobistych, przedsiębiorczości, ekonomii, doskonalenia kompetencji społecznych oraz przywódczych, a także rozwoju na ścieżce zawodowej.

Całkowita wartość zadania 744 190 złotych.
Wartość dofinansowania 740 190 złotych