

Comportamentul investitorului român:

**Disciplina, frica și deciziile
care ne costă miliarde**

PRIMUL STUDIU DIN ROMÂNIA
CARE CARTOGRAFIAZĂ FACTORII PSIHOLOGICI
ASOCIAȚI BEHAVIOUR GAP-ULUI.

Ce ne spun primele 2000 de profile psihologice despre

**comportamentele
investiționale ale românilor**



* Cuprins

1. Studiul Comportamentul Investitorului Român	5
1.1 Studiul nostru: primul de acest fel din România	6
1.2 Metodologie și limitări	7
1.3 Continuitate în cercetare	8
1.4 Ce urmează?	10
2. Repere teoretice	11
2.1 Ce ne spune literatura internațională	12
2.2 Ce este Behaviour Gap-ul?	13
2.3 Un nou cadru conceptual LTW: Behavioural Alpha & Behavioural Drag	14
3. Rezultatele studiului	15
3.1 Profilul investitorului român	16
3.2 Femei vs. Bărbați	18
3.3 Prototipuri de investitori, pe vârste	20
3.4 Personalitate vs. Instrumente financiare dominante	24
3.5 Personalitate vs. Încredere în sfaturi externe	26
3.6 Personalitate vs. motivație investițională	28
3.7 Autoevaluarea financiară	31
3.8 România vs. Diaspora	33
4. În loc de concluzii: Comportamentul investitorului român în 10 puncte și 5 insighturi cheie	34
5. Cuvânt de încheiere	41

Preambul:

De la nivelul macro (național sau internațional), la cel micro al comportamentelor investiționale ale indivizilor, mai ales începând cu anii '80, perioadă identificată de experții din diverse științe ca marcând accelerarea financiarizării și dominația capitalismului financiar, investițiile financiare au devenit o sursă de fascinație atât pentru profesioniști, practicieni, cât și pentru simpli cetățeni. Românii intră mai târziu pe scena investițiilor financiare, însă și pentru aceștia, mai ales în ultimele decenii, figura investitorului începe să devină un simbol al succesului și al aspirațiilor către o viață mai bună. Cu toate acestea, în România, există în continuare un *gap* semnificativ de acces la informații, de încredere și de cunoștințe disponibile acestora, unele care să îmbine expertiza fundamentată științific cu cea provenită din experiența și *praxis*-ul investițional. Pe de altă parte, potențialii investitori români și cei aflați la început de drum se concentrează uneori prea mult pe acumularea de informații de specialitate și ignoră modul în care propriul profil psihologic le poate influența comportamentul investițional.

Având în vedere acest peisaj complex, LT Wealth, prin platforma **TalentFinanciar.ro**, urmărește să răspundă acestei nevoi și să exploreze prin studii inspirate de științele comportamentale modul în care profilul psihologic și talentul financiar, bazat pe celebrul model *Big Five Personality Traits*, influențează comportamentul investițional. Scopul demersului de cercetare nu este unul pur descriptiv și nu intenționează doar să acopere un gap de cunoștințe, ci să ajute investitorii să își cunoască și depășească biasurile cognitive sau emoționale pentru a diminua ceea ce numim *Behaviour Gap*. Aceasta înseamnă că 3% din câștiguri sunt pierdute anual din cauza unor reacții psihologice și a unor deprinderi comportamentale.

Credem că nu doar cunoștințele sunt cele care lipsesc sau că acestea sunt principalii determinanți ai succesului. În schimb, ne propunem să ajutăm investitorii să își cunoască talentele financiare și să le folosească ca atuuri, nu ca pe frâne neconștientizate în calea succesului. Prin urmare, studiul nostru vă prezintă **prima hartă a deciziilor financiare comportamentale din România, plecând de la peste 2000 de profiluri psihologice ale investitorilor.**

Credem că investițiile nu sunt un teren steril de calcule, iar educația financiară clasică este insuficientă fără intervenții comportamentale. Astfel, sperăm să folosiți acest studiu ca o invitație la autocunoaștere și la înțelegerea potențialului pe care îl au regulile comportamentale, conștientizarea distorsiunilor cognitive și a biasurilor emoționale asupra clarității decizionale.

În final, deși fundamentat științific, **obiectivul nostru nu este doar cercetarea, ci și crearea unei infrastructuri de decizie – o hartă a modului în care românii gândesc, ce îi blochează și cum pot lua decizii financiare mai bune.** Studiul îmbogățește cadrul analitic actual prin introducerea a două concepte comportamentale explicative: *Behavioural Alpha* și *Behavioural Drag*.

Vă invităm, astfel, să citiți acest material ca un demers de arhitectură culturală, nu doar financiară.

1.

Studiul Comportamentul investitorului român

1.1 Studiul nostru: primul de acest fel în România

→ Am construit o hartă psihologică a unui segment de români interesați de educație financiară și investiții.

PLATFORMA:

→ Talentfinanciar.ro

SUBIECT:

2057
participanți

- scoruri Big Five
- + întrebări despre decizii financiare

OBIECTIV:

- 10.000 profile studiate pe parcursul anului 2026
- cea mai mare hartă comportamentală din Europa Centrală și de Est.

1.2 Metodologie și limitări

Metodologie

Studiul a utilizat o **metodologie cantitativă**, un sondaj de opinie online autoadministrat în rândul a 2057 respondenți și respondente cu interes în zona de investiții / educație financiară. Datele au fost colectate prin diseminarea chestionarului în rândul comunităților din zona de investiții financiare sau care au interes în domeniul educației financiare.

Am urmărit astfel să ajungem la un public divers: investitori cu experiență, la început de drum sau potențiali investitori. Colectare datelor s-a desfășurat în luna noiembrie 2025 prin platforma TalentFinanciar.ro, administrată de LT Wealth (LT.W).

Chestionarul a inclus o serie de întrebări privind trăsături de personalitate (*Big Five Personality Traits*) și altele despre deciziile lor financiare. Datele au fost analizate de **agenția de studii de piață IZI Data**.



Limitări

Deși analiza oferă o perspectivă solidă asupra relației dintre personalitate și comportamentul investițional, există câteva limite ale cercetării care trebuie avute în vedere atunci când interpretăm rezultatele.

În primul rând, **eșantionul nu este unul reprezentativ la nivel național**, astfel că rezultatele studiului nu reprezintă întreaga populație a României. Datele au fost colectate din rândul persoanelor care au deja un interes (chiar și minimal) pentru economisire, investiții sau dezvoltare financiară. Prin urmare, profilul psihologic rezultat reflectă un segment mai educat financiar, nu populația generală.

O a doua limită a cercetării este dată de **auto-selecția participanților**. Participanții au intrat în studiu voluntar, ceea ce introduce un bias natural: cei interesați de finanțe sunt mai predispuși să participe. Astfel, anumite trăsături — precum conștiinciozitatea sau deschiderea către informație financiară — pot fi suprareprezentate.

În ciuda limitelor cercetării, considerăm că studiul a produs date valoroase nu numai datorită eșantionului semnificativ și a volumului de date colectate, ci și prin prisma noutății problematicii atinse în spațiul românesc.

1.3 Continuitate în cercetare

Înainte de a aprofunda rezultatele cercetării curente trebuie menționat că aceasta asigură continuitatea efortului de fundamentare științifică a activității LT.W și vine pentru a aprofunda un studiu exploratoriu anterior (Voinea, 2025), un demers bazat pe un mix de metode sociologice calitative cu teste psihologice.

Desfășurat la începutul anului 2025, acesta a urmărit o analiză în profunzime a comportamentului investițional al unor reprezentanți ai comunității de investitori. Deoarece o parte din premisele noului studiu au provenit din rezultatele anterioare, considerăm necesară o scurtă trecere în revistă a principalelor concluzii extrase, din prima explorare sistematică a LT.W a acestei problematice complexe. Studiul a plecat de la premisa că trăsăturile de personalitate influențează modul în care indivizii percep riscul, oportunitățile și gestionarea deciziilor financiare.

Experiența investițională a participanților a variat semnificativ, de la persoane cu cunoștințe limitate, care văd imobiliarele ca o investiție sigură, la cei cu portofolii diversificate, inclusiv active crypto. Această diversitate subliniază faptul că experiențele anterioare și expunerea socială influențează puternic comportamentul investițional, iar educația financiară joacă un rol esențial în dezvoltarea investorilor. Comportamentul investițional și deschiderea spre investiții au reușit ca fiind asociate cu **expunerea la alte persoane cu talente financiare pregnante**, experiență de investiții sau antreprenoriat.

Obiectivele pe termen scurt, mediu și lung ale investorilor incluși în cercetare au fost reflectate în dorința de a-și asigura venituri pasive, ceea ce indică o tendință accentuată către libertatea financiară. Respondenții valorizează planificarea pe termen lung și par să fie conștienți de necesitatea adaptării acestora la contextul personal și economic, ceea ce încetinește uneori acțiunile imediate.

Motivația pentru a investi a fost influențată de **nevoia de siguranță**, dorința de a nu lăsa banii să se piardă și uneori curiozitatea pentru noi oportunități. Aceasta sugerează că investitorii români sunt influențați nu doar de condițiile economice, ci și de factorii psihologici și sociali, demonstrând complexitatea deciziilor de investiție.

Percepția asupra serviciilor de consultanță arată că majoritatea persoanelor nu au apelat la experți, indicând nevoia de sprijin externalizat. În plus, respondenții s-au dovedit conștienți de cunoștințele lor limitate, punând accent pe utilitatea consultanței în evitarea greșelilor investiționale semnificative.

Respondenții asociază termenul de „investiții” nu doar cu conceptele financiare, ci și cu valori precum **libertatea, siguranța și statutul social**.

Concluzii privind trăsăturile de personalitate și comportamentul investițional

Ca o concluzie generală, studiul inițial a indicat că profilul respondenților descrie **investitori disciplinați, echilibrați emoțional și moderați în deschiderea lor către risc și inovare**. Dezvoltarea performanțelor investiționale pentru acest tipar depinde în special de menținerea disciplinei existente, dublată de creșterea graduală a adaptabilității la noile contexte de piață.

Respondenții au arătat în general **un nivel ridicat de stabilitate emoțională** (medie de 84%), ceea ce indică o reziliență importantă în fața fluctuațiilor pieței și o posibilitate redusă de a reacționa emoțional în fața volatilității.

Majoritatea participanților (71% scor mediu la extroversiune) au demonstrat o **deschidere importantă către colaborare și schimb de idei**.

Scorurile la agreabilitate au indicat o deschidere rezonabilă spre colaborare, dar și o capacitate de filtrare critică a informațiilor.

Conștiinciozitatea ridicată (medie de 74%) a reflectat o populație de investitori bine organizați, meticuloși și orientați spre atingerea obiectivelor financiare stabile.

Nivelul de deschidere către experiențe noi (medie 45%) a sugerat un profil conservator-investițional dominant, orientat în special către active familiare și predictibile.

Din punct de vedere al **diferențelor de gen**, bărbații (7 din 21 respondenți) au tins să manifeste o autonomie sporită în decizii și o ușoară preferință pentru explorarea de noi clase de active, menținând însă disciplina investițională observată la nivel de ansamblu. Contrar stereotipurilor, nu s-au înregistrat diferențe majore între sexe în capacitatea de a gestiona stresul financiar, observându-se un nivel similar de stabilitate emoțională. În ceea ce privește deschiderea către inovație, aceasta a fost moderată: bărbații sunt ușor mai deschiși decât femeile la explorarea de noi tipuri de active și instrumente emergente, însă diferența nu este substanțială. Bărbații au conștiinciozitate și autonomie mai ridicate: în general, scoruri mai mari la disciplină și mai scăzute la agreabilitate, ceea ce sugerează o abordare mai independentă și mai strictă a procesului investițional.

TABEL 1.3.1

Sinteză a scorurilor medii obținute pentru fiecare dimensiune de personalitate și observații principale:

DIMENSIUNE	SCOR MEDIU AGREGAT (%)	OBSERVAȚII PRINCIPALE
Extroversiune	71%	Activitate socială ridicată, acces bun la informații
Stabilitate emoțională	84%	Raționalitate în decizii, reziliență la volatilitate
Agreabilitate	66%	Echilibru între colaborare și autonomie decizională
Deschidere către experiențe	45%	Predilecție pentru soluții tradiționale

TABEL 1.3.2

Corelarea trăsăturilor de personalitate dominante & comportamentul investițional:

TRĂSĂTURĂ DOMINANTĂ	IMPACT ASUPRA COMPORTAMENTULUI INVESTIȚIONAL
Stabilitate emoțională mare	Reziliență, decizii raționale, evitarea panicii
Conștiinciozitate mare	Portofolii structurate, respectarea planului investițional
Extroversiune moderat-ridică	Acces rapid la informații, risc de influență socială
Agreabilitate moderată	Echilibru între colaborare și autonomie decizională
Deschidere scăzută	Preferință pentru active sigure, evitarea investițiilor speculative

1.4 Ce urmează?

După cum am menționat la începutul acestui raport, obiectivul nostru nu este doar cercetarea, ci **crearea unei infrastructuri pentru decizii financiare sănătoase**. Totuși, angajamentul nostru pentru fundamentarea științifică a acestui efort de construire a unei arhitecturi culturale în domeniul investițiilor se bazează pe continuitatea efortului de cercetare.

Astfel, demersul nostru nu se oprește aici.

În 2026, lansăm
primul **Whitepaper de
Behavioural Investing**
din România.

Obiectiv

Obiectivul este să ajungem la 10.000 de profiluri psihologice și să ne fundamentăm concluziile pe un eșantion reprezentativ la nivel național.

Fiecare nouă etapă de cercetare va informa și contribui la dezvoltarea activității noastre - componenta de praxis. Prin urmare, următorii pași vor avea în vedere deschiderea către parteneriate de co-creare a produselor financiare adaptive.

În plus, vrem să transformăm **TalentFinanciar.ro** într-o platformă de testare comportamentală accesibilă tuturor românilor, și nu numai.

Publicul la care vrem să ajungem va fi reprezentat de: mass-media, parteneri financiari, resurse umane, public cu un nivel de educație financiară ridicată.

2.

Repere teoretice

2.1 Ce ne spune literatura internațională

despre personalitate și comportamente financiare

Cercetările din domeniul *behavioral finance* sunt departe de a fi recente, unii autori menționează chiar finalul secolului XIX ca perioadă în care a început să fie analizat rolul pe care îl au factorii psihologici, cognitivi și sociali asupra luării deciziilor investiționale (Peteros & Maleyeff, 2015). Aceiași autori susțin că ultimii 30 de ani au adus o însă o atenție sporită a practicienilor și oamenilor de știință asupra modului în care psihologia influențează comportamentul investitorilor și impactul pe care îl are asupra piețelor financiare.

Cercetările internaționale privind legătura dintre trăsăturile de personalitate și comportamentul financiar au demonstrat constant că psihologia individuală influențează atât modul în care investitorii percep riscul, cât și constanța deciziilor lor financiare. Studiile din zona Big Five arată că trăsături precum conștiinciozitatea și stabilitatea emoțională prezic reziliența în fața volatilității și un grad mai mic de impulsivitate investițională, în timp ce nevrotismul (stabilitatea emoțională scăzută) este asociat cu reacții de panică, *market timing*¹ emoțional și probabilitate mai mare de a renunța la strategie în perioade de stres.

Lucrarea lui Jiang et al. (2024) se înscrie în această direcție, argumentând că diferențele individuale în personalitate modelează nu doar preferințele investiționale, ci și performanța financiară cumulată. Autorii subliniază că anumite trăsături – în special stabilitatea emoțională și deschiderea spre învățare – sunt asociate cu un comportament financiar mai disciplinat, cu mai puține reacții impulsive, dar și cu o capacitate mai mare de a procesa și integra informații noi.

Aceste constatări sunt convergente cu literatura internațională mai largă, unde conștiinciozitatea este considerată cel mai puternic predictor al managementului financiar sănătos, iar extraversia și deschiderea sunt asociate cu explorarea de oportunități noi, cu o probabilitate mai mare de diversificare și, uneori, cu asumarea de riscuri inteligente. În schimb, trăsături precum stabilitatea emoțională scăzută

sunt sistematic asociate cu aversiune excesivă la risc, reducerea randamentelor prin timing defectuos și dificultatea de a menține un portofoliu pe termen lung.

Un studiu despre relația dintre aversiunea față de risc, intenția riscantă de investiție, deciziile investiționale, mai exact, impactul trăsăturilor de personalitate și emoțiilor (Aren & Hamamci, 2019) a indicat că neuroticismul și deschiderea, precum și două emoții (frica și tristețea), sunt predictori ai aversiunii față de risc. **În ceea ce privește intenția de investiție riscantă și aversiunea față de risc, două trăsături de personalitate (neuroticism și deschidere) și două emoții (frica și furia) s-au dovedit a avea putere explicativă.**

Din spațiul academic românesc, menționăm studiul lui Toma (2015) care a analizat biasurile comportamentale ale investitorilor români (încrederea excesivă, biasul reprezentativității și efectul de dispoziție). Autorul a arătat că vârsta și frecvența tranzacționării au fost variabilele cu efectele cele mai semnificative, concluziile acestuia fiind în acord cu cele din cercetări anterioare care arătau, de exemplu, că investitorii tineri au randamente lunare mai mari.

Demersul LTWealth ne va arăta cum aceste trăsături se pliază pe profilul românilor și ce anume se remarcă în rândul acestora

2.2 Ce este Behaviour Gap-ul?

Ce-ar fi dacă ți-ai cunoaște talentul, ca să întorci statistica în favoarea ta?

Behaviour Gap-ul cauzează până la 3% pe an pierduți în valoare financiară potențială.

Ce este Behaviour Gap-ul?

[Behaviour Gap] = Diferența dintre randamentul pieței și randamentul efectiv obținut de investitori, cauzată de biasuri emoționale.

Exemple:

- panic-selling în context de criză,
- cash hoarding din teama de volatilitate,
- chasing performance după creșteri de moment.

Cost estimat:

Estimarea Dalbar de -3% anual este un reper internațional. Profilul psihologic observat în datele noastre este compatibil cu mecanismele care produc acest gap (anxietate ridicată, aversiune la risc, inconsistență decizională).

Nu cunoștințele lipsesc. Ci consecvența și alinierea strategiei financiare la propriile atuuri.

Conceptul **Behaviour Gap** este inspirat de studiile longitudinale ale Dalbar ², o celebră firmă independentă de cercetare în domeniul investițiilor. De peste 30 de ani, încă din anul 1994, Dalbar publică anual raportul *Quantitative Analysis of Investor Behavior (QAIB)* care studiază performanța investitorilor în fonduri mutuale, evidențiind diferența dintre performanța investitorilor și performanța piețelor financiare.

Scopul rapoartelor este de a ajuta investitorii să își îmbunătățească randamentele prin controlul practicilor lor comportamente care îi determină să acționeze uneori imprudent sau impulsiv.

Acest concept mai poate fi asociat cu cel de *performance gap*, însă în termeni mai simpli îl putem înțelege prin **costul deciziilor investiționale greșite**. Iar acest cost este estimat la pierderi anuale de 3% din valoarea potențială.

Concluziile rapoartelor QAIB reconfirmă frecvent faptul că investitorii care rămân echilibrați, dau dovadă de răbdare și nu se concentrează asupra dinamicilor pe termen scurt ale pieței au mai mult succes decât cei care și-au lăsat emoțiile să le afecteze strategia pe termen lung (Coleman, 2023).

Studiile Dalbar au identificat cauza performanțelor cronice slabe ale investitorilor în impactul factorilor psihologici asupra luării deciziilor investiționale. Iar aceși factori au fost responsabili de un deficit al randamentului de 45%-55%, atât pentru investitorii în acțiuni, cât și în fonduri cu venit fix (Peteros & Maleyeff, 2015).

2.3 Un nou cadru conceptual LTW:

Behavioural Alpha & Behavioural Drag

În cadrul acestui studiu, introducem două concepte analitice – **Behavioural Alpha** și **Behavioural Drag** – care nu reprezintă termeni consacrați în literatura financiară tradițională, ci constructe conceptuale noi ale LTW, dezvoltate pentru a descrie modul în care psihologia investitorului poate contribui sau poate împiedica performanța financiară.

Acestea sunt constructe conceptuale, ce urmează a fi operaționalizate în cercetările viitoare (Whitepaper-ul din 2026). Ele pot sta la baza unor ipoteze de cercetare pentru o explorare mai în profunzime a determinanților comportamentali în deciziile investiționale.

Behavioural Alpha

Reprezintă „plusul” de performanță pe care profilul psihologic îl poate genera prin:

- capacitatea de a rămâne în strategie, chiar în perioade de volatilitate;
- toleranța emoțională la pierdere temporară, fără reacții impulsive;
- evitarea market timing-ului emoțional;
- consecvență în economisire și investiție;
- disciplină în alocarea pe termen lung.

În esență, Behavioural Alpha descrie cât de mult contribuie psihologia individului la menținerea strategiilor eficiente și la maximizarea rezultatelor fără schimbări premature sau comportamente reactive.

Behavioural Drag

Desemnează „fricțiunea psihologică” ce reduce performanța investițiilor prin:

- anxietate financiară, *panic selling*³, retragere la volatilitate;
- procrastinare în luarea deciziilor, amânarea investițiilor;
- biasuri precum *chasing hypes*⁴, *fear of missing out*⁵, *confirmation bias*⁶;
- supraîncredere sau neîncredere;
- evitarea planificării și preferință pentru confort emoțional imediat.

Behavioural Drag reprezintă cât de mult îți scad performanțele biasurile și tiparele emoționale, ducând la comportamente suboptimale chiar și atunci când investitorul are acces la informații corecte.

³ Vânzarea la scară largă a unei investiții care provoacă o scădere bruscă a prețurilor.

⁴ Urmărirea unor trenduri, în general, cu risc crescut.

⁵ O reacție emoțională care poate duce la decizii impulsive din teama de a rata oportunități.

⁶ Biasul de confirmare reprezintă tendința de a acorda mai multă importanță informațiilor sau argumentelor care ne confirmă propriile opinii, în defavoarea celor care le contrazic.

3.

Rezultatele studiului

Datele colectate prin **TalentFinanciar.ro** de la peste 2000 de români au adus o contribuție valoroasă la domeniul investițiilor financiare, la intersecție cu finanțele comportamentale. Pentru a lăsa datele să vorbească de la sine, următoarele opt secțiuni vor prezenta schematic principalele rezultate ale studiului “Comportamentul investitorului român”.

3.1 Profilul investitorului român

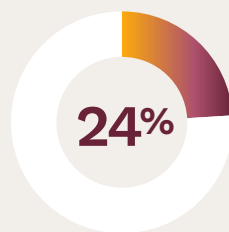
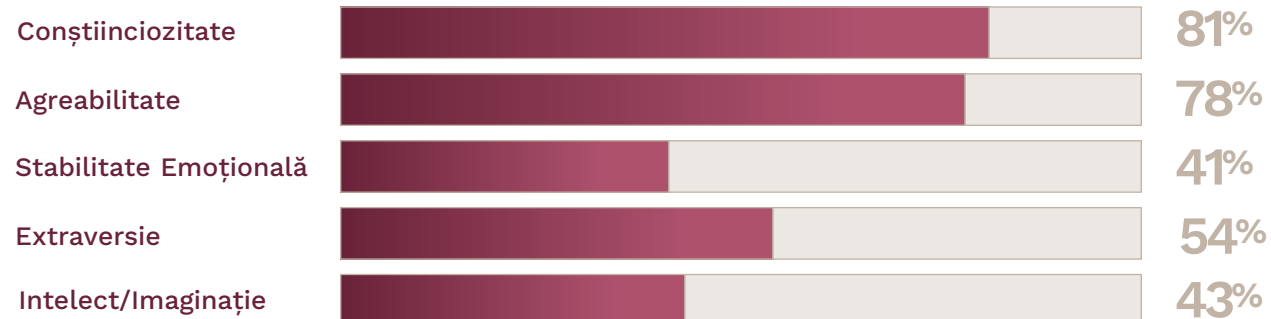


ROMÂNUL INVESTITOR:
în general este calm, precaut, dar indecis.

ROMÂNUL MEDIU:
este disciplinat și cooperant, dar emoțional vulnerabil, cu deschidere moderată la nou și cu o preferință puternică pentru siguranță și conformitate socială. Un profil orientat spre stabilitate, nu către experiment.

În eșantionul TalentFinanciar.ro, majoritar format din persoane interesate de educație financiară, observăm un profil psihologic caracterizat prin disciplină ridicată și anxietate crescută legată de risc.

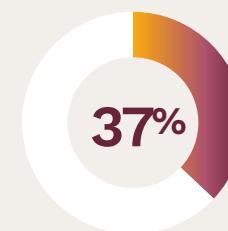
ARHETIPUL ROMÂNULUI MEDIU
mai degrabă responsabil și orientat spre reguli.



Doar 24% au un obiectiv investițional pe termen lung



54% spun că vor să economisească



dar numai 37% dintre ei au și un obiectiv de investiții pe termen lung

3.1 Profilul investitorului român

Profilul combinat sugerează biasuri dominante de **tip loss aversion** și **status quo bias**, în linie cu literatura de *behavioural finance*.

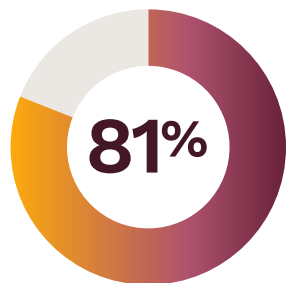
Românii în ansamblu tind să fie prudenți, să se teamă de pierdere, să prefere soluțiile testate în timp și să aibă nevoie de confirmare socială înainte să ia decizii importante. Implicații directe în lipsa de diversificare și inerția în portofolii.



Profilul românilor interesați de investiții combină două trăsături rare: disciplină foarte ridicată (Conștiinciozitate 81%) și stabilitate emoțională scăzută (41%).

Acest amestec produce un **paradox comportamental**: oamenii știu ce ar trebui să facă (disciplină), dar emoțiile îi trag înapoi (anxietate, frică de pierdere).

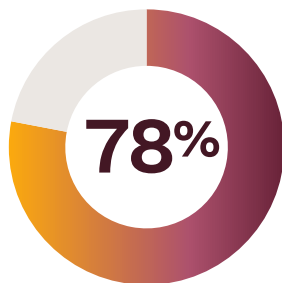
CONȘTIINCIOZITATE



↗ foarte ridicată

Românii sunt, în general, disciplinați, responsabili și preocupați de „a face lucrurile corect”, chiar dacă la nivel instituțional percepțiile sunt opuse. Psihologic, însă, populația are o orientare puternică spre structură și ordine personală.

AGREABILITATE

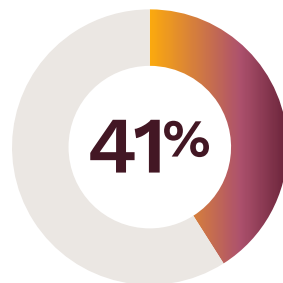


↗ ridicată

Românii tind să fie cooperanți, relaționali, empatici și să evite conflictul.

Factorul social și „a face pe plac” rămâne central în comportament, inclusiv financiar.

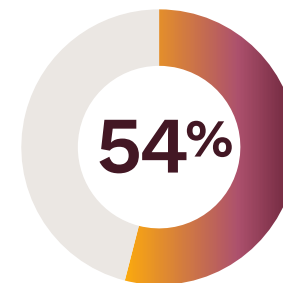
STABILITATE EMOȚIONALĂ



↘ scăzută

Un nivel ridicat de sensibilitate la stres, îngrijorare și frică de pierdere — ceea ce explică aversiunea la risc, preferința pentru siguranță și reacțiile emoționale în situații economice volatile.

EXTRAVERSIE

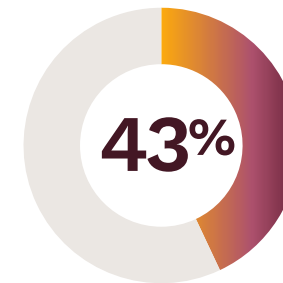


→ medie

Românii sunt moderat sociabili: nu foarte retrași, dar nici impulsivi.

Acceptă interacțiunea, dar nu caută constant stimuli externi.

INTELECT/IMAGINAȚIE



↘ scăzut-mediu

Deschidere limitată către noutate, inovație și explorare conceptuală.

Preferă soluțiile testate, sigure, tradiționale, fiind mai puțin orientați către tehnologie sau concepte financiare noi.

3.2 Femei vs. Bărbați

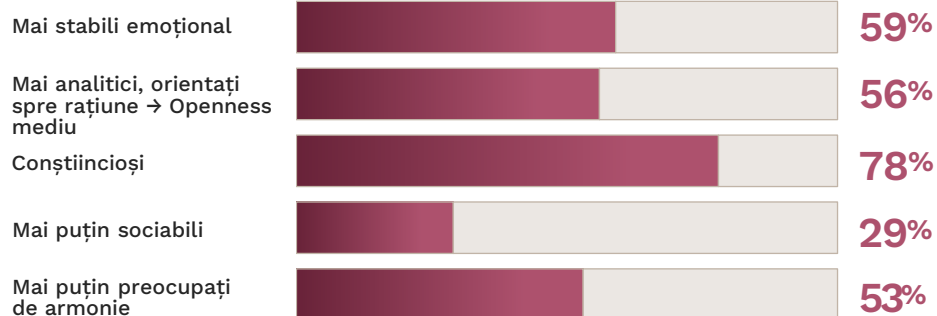
două arhitecturi decizionale

În eșantionul **TalentFinanciar.ro** apar diferențe medii între segmentele de gen, aliniate cu literatura internațională: femeile tind să manifeste mai multă aversiune la risc și nevoie de claritate, iar bărbații tind spre încredere ridicată în propriile judecăți și asumare de risc.



Bărbați

PROFIL DOMINANT



BIASURI DOMINANTE

- Overconfidence (încredere în propriile judecăți)
- Anchoring Bias (decizii ancorate în experiență personală)

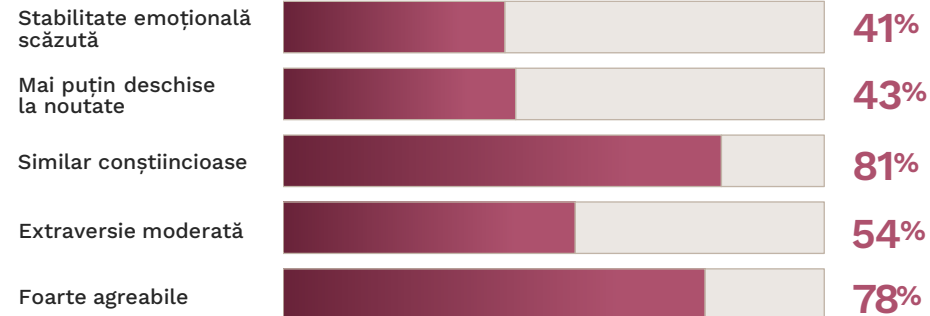
COMPORTAMENT INVESTIȚIONAL

Mai orientați spre oportunități → acțiuni, crypto, investiții speculative. Bărbații tind să își evalueze subiectiv competențele financiare mai sus decât media, ceea ce sugerează un posibil bias de overconfidence. Respectiv, sunt mai dispuși la risc decât femeile și pot subestima riscul real.



Femei

PROFIL DOMINANT



BIASURI DOMINANTE

- Loss Aversion (frica puternică de pierdere)
- Herding (urmează trendul grupului)
- Ambiguity Aversion (evită produsele complicate)
- Confirmation Bias (caută validări externe)

COMPORTAMENT INVESTIȚIONAL

Foarte prudente. Preferă produse garantate și clare → depozite, asigurări etc. Mai puțin active în instrumente volatile. Caută sfaturi și confirmări înainte de decizie, nevoie de claritate emoțională și narațiuni de validare.

3.2 Femei vs. Bărbați

două arhitecturi decizionale

Diferențe cheie în comportamentul financiar

	Bărbați	Femei
Toleranță la risc	Ridicată	Scăzută
Decizie	Individuală	Social validată
Inovație	Atractivă	Evitată
Stabilitate în crize	Bună	Scăzută



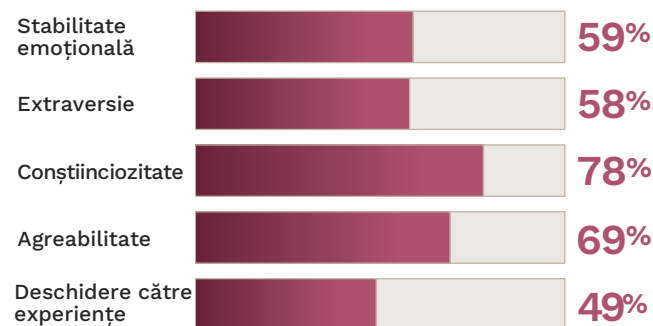
Bărbații investesc mai mult pe criterii raționale și cu apetit de risc mai mare, în timp ce **femeile sunt mai prudente**, evită pierderile și așteaptă confirmări și soluții testate înainte de a acționa.

3.3 Prototipuri de investitori, pe vârste

În rândul respondenților, observăm evoluții ale stilului decizional odată cu vârsta:

* 25-34 ani

→ orientare socială mare, volatilitate emoțională



POTENȚIAL & STIL FINANCIAR

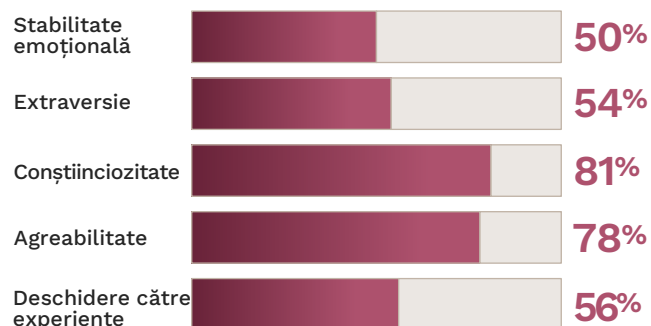
Mai deschiși către investiții pornite din social/trenduri, învață din mers, dar riscă să fie impulsivi și volatili în comportament, influență socială mare.

BIASURI PROBABILE

- Present Bias (caută profit rapid)
- Herding (trend following)
- Overconfidence (supra-încredere în propriile decizii)
- Disposition Effect (decizii emoționale)

* 35-44 ani

→ echilibru și strategie structurată



POTENȚIAL & STIL FINANCIAR

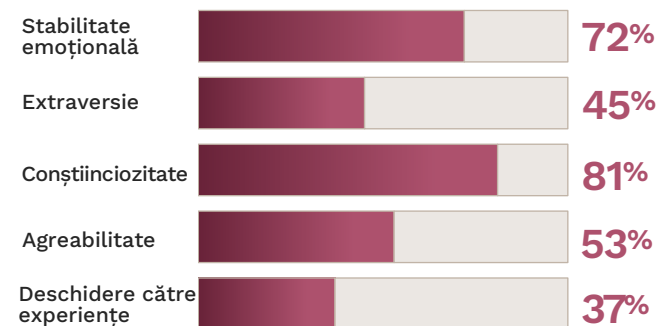
- Cel mai valoros segment pentru piața investițiilor
- Echilibru între risc și planificare
- Adoptă noutatea în mod informat și calculat

BIASURI PROBABILE

- Anchoring Bias (se bazează pe experiență)
- Optimism Bias (văd potențialul pozitiv)
- Low Ambiguity Aversion (nu fug de diversitate financiară)

* 45-55 ani

→ conservatorism și stabilitate decizională



POTENȚIAL & STIL FINANCIAR

- Investesc matur, cu risc controlat
- Protejează mai mult decât maximizează, așadar riscă să piardă oportunitati prin conservatorism excesiv
- Preferă portofolii solide, deja validate

BIASURI PROBABILE

- Status Quo Bias (preferă continuitatea)
- Underreaction (acționează lent la volatilitate)

În segmentul 25-34 ani, combinația de extraversie mai ridicată și conștiinciozitate mai mică sugerează un stil de decizie mai orientat spre oportunitate și trend, și mai puțin spre strategie.

În eșantionul nostru, scorurile crescute de stabilitate emoțională și conștiinciozitate în segmentele 35-55 de ani sugerează o 'maturizare investițională' în această fereastră de vârstă.

3.3 Prototipuri de investitori, pe vârste

Diferențe cheie în comportamentul financiar

Tinerii intră în investiții împinși de val, cei de mijloc sunt adevărații optimizatori ai portofoliilor, iar cei maturi protejează capitalul și se bazează pe experiență.

	25-34 ani	35-44 ani	45-55 ani
Toleranță la risc	Ridicată	Controlată	Moderată
Decizie	Influențată social	Rațional-socială	Rațional-autonomă
Inovație	Impulsiv	Calculat	Selectiv
Stabilitate în crize	Medie (emoțional variabilă)	Bună	Foarte bună

Românii devin mai calculați, mai selectivi și mai rezistenți la șocuri financiare odată cu creșterea vârstei, atingând maturitatea investițională după vârsta de 35 ani.

Datele noastre arată un fenomen clar: profilul psihologic financiar NU este static. De la 25 la 55 de ani, stabilitatea emoțională crește, conștiinciozitatea se menține sus, iar deschiderea către nou scade treptat. Această 'curbă de maturizare' influențează direct stilurile de investiții, toleranța la risc și modul în care românii își stabilesc obiective financiare.

Dinamica psihologică pe vârste sugerează o tranziție naturală:

25-34 ani → investesc pentru oportunități și trenduri

35-44 ani → investesc pentru strategie și acumulare

45-55 ani → investesc pentru stabilitate și protecție

Această evoluție schimbă și modul în care răspund la riscuri, randamente și șocuri de piață.

3.3 Prototipuri de investitori, pe vârste

REZUMAT

		Femei			Bărbați		
		25 - 34 ani	35 - 44 ani	45 - 55 ani	25 - 34 ani	35 - 44 ani	45 - 55 ani
SCORURI MODALE	STABILITATE EMOȚIONALĂ	41%	41%	59%	59%	50%	72%
	CONȘTIINCIOZITATE	78%	47%	90%	53%	81%	81%
	AGREABILITATE	78%	78%	74%	37%	48%	53%
	EXTRAVERSIE	58%	54%	58%	29%	50%	45%
	DESCHIDERE	43%	68%	37%	49%	56%	62%
PROFIL INVESTITOR	TOLERANȚĂ LA RISC	scăzut	moderat	moderat-conservator	ridicat	echilibrat	moderat
	DECIZIE	caută validare înainte să acționeze	validarea socială rămâne importantă	medie	foarte scăzută	scăzută	foarte scăzută
	INOVAȚIE	medie-scăzută	ridicată	scăzută	medie	bună	medie spre bună
	STABILITATE ÎN CRIZE	scăzută	scăzută	bună	medie	medie spre bună	foarte bună
	BIASURI DOMINANTE	Loss Aversion, Herding, Ambiguity Aversion	Confirmation Bias, Information Overload	Status Quo Bias, Disposition Effect	Overconfidence, Present Bias	Anchoring, Optimism Bias	Status Quo + Underreaction

Femeile sunt gardienii siguranței, iar bărbații caută constant strategii de creștere.

Prototipuri pe vârste încrucișat cu gen

DETALIERE



Dacă **femeile** 25 - 34 ani pun siguranța înaintea câștigului, preferând să investească după modelele altora, **segmentul femeilor 35 - 44 este cel mai deschis la capitalul inovației financiare, însă emoțiile afectează menținerea investițiilor.**

Pe de altă parte, în rândul femeilor 45 - 55 ani, se identifică printre cele mai mari scoruri modale pe dimensiunea conștiinciozitate, în timp ce inovația este cea mai jos, comparativ cu celelalte două categorii, un mix, alături de scorurile obținute la celelalte dimensiuni care rezultă o planificare excelentă, cu risc doar dacă este deja validat în piață.

Sesizăm o subevaluare sistematică la femei → risc de evitare a investițiilor din anxietate anticipativă.



Bărbații, în schimb, mai ales cei mai tineri, 25 - 34 ani, au curaj, însă uneori fără o plasă de siguranță, iar scorul scăzut de extroversie îi plasează în categoria solitarilor (în ale investițiilor).

Cei între 35 - 44 ani arată maturitate prin pregătirea unui plan strategic și risc controlat, în timp ce segmentul 45 - 55, cu o bună stabilitate emoțională, mult peste a celor mai tineri, sunt cei mai rezilienți, construind, nu speculând.

Ce ne spun aceste diferențe?

CIFRELE REFLECTĂ EMOȚII.
IAR EMOȚIILE MODELEAZĂ RANDAMENTELE.

* Personalitatea investițională a românilor este puternic influențată de vârstă și rolurile sociale

- De la entuziasm orientat spre grup (25-34 ani) → la maximizare rațională (35-44 ani) → la conservare strategică (45-55 ani)
- Creșterea responsabilităților (familie, carieră) îi face pe investitorii participanți la studiu mai calculați și mai rezilienți financiar

* Genul diferențiază semnificativ comportamentul investițional

- Femeile sunt orientate spre siguranță, validare socială, biasuri emoționale mai puternice
- Bărbații denotă risc controlat, decizie autonomă, reziliență mai mare la pierderi

* Apetitul pentru inovație financiară este concentrat în segmente mature

- Bărbații 35-55 și femeile 35-44 → adoptă produse noi dacă sunt argumentate logic
- Tinerii sunt curioși, dar nu consecvenți
- Maturii sunt selectivi, dar rezilienți

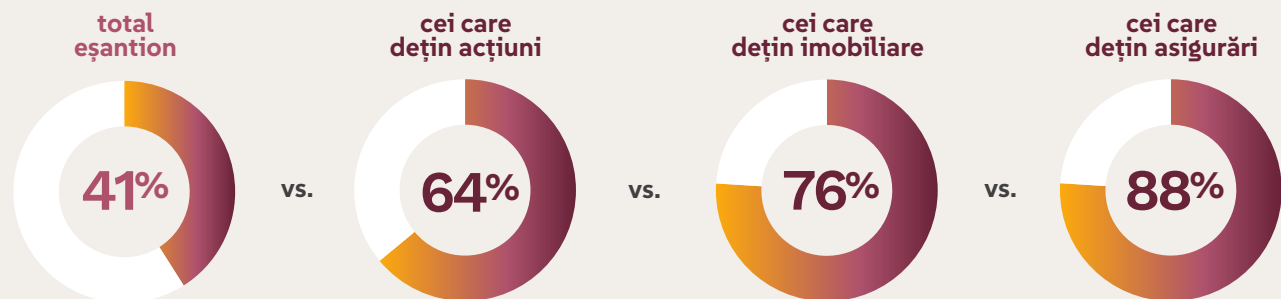
* Biasurile explică blocajele principale în investiții

- Loss Aversion & Ambiguity Aversion limitează intrarea femeilor și a celor mai tineri în piețe
- Overconfidence și Anchoring pot influența uneori negativ deciziile bărbaților, dar favorizează rezistența la criză

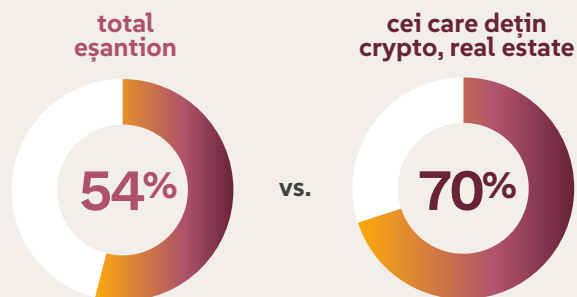
**Aceste asocieri sunt descriptive și indică preferințe, nu recomandări financiare. Ele arată cum personalitatea poate influența percepția riscului și atractivitatea anumitor instrumente.

3.4 Personalitate vs. Instrumente financiare dominante

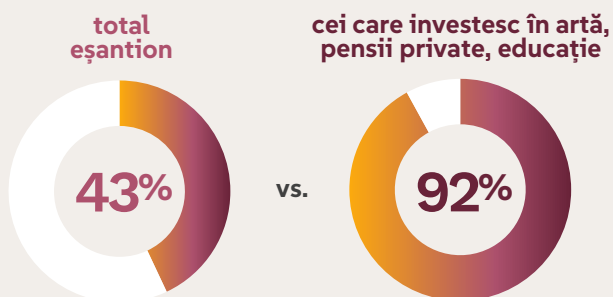
Scor Emotional Stability



Scor Extraversie



Scor Openness



* Implicații:

- Investitorii cu **Emotional Stability ridicat** pot gestiona volatilitatea – target pentru portofolii cu expunere mare pe equity
- Cei cu **Openness ridicat** sunt candidați ideali pentru produse noi, dar au nevoie de validare intelectuală – storytelling, demo-uri, testare limitată
- Cei cu **Extraversie ridicată** sunt influențabili social – riscul de FOMO și chasing e mare → intervenții prin pre-commitment & limitare acces emoțional

3.4 Personalitate vs. Instrumente financiare dominante

INSTRUMENTE DE INVESTIȚII:

În ce alegem să investim nu e o decizie tehnică, ci una emoțională

Alegerile financiare sunt mai puțin despre „cât” ai și mai mult despre „cum” gândești:

* Crypto & investiții speculative:

Preferate de cei cu Openness ridicat și Extraversiune - caută noutate, adrenalină, status social

Biasuri asociate: herding, novelty-seeking.

* Imobiliare & acțiuni mature:

Preferate de cei cu Stabilitate Emoțională ridicată - rezistă la stres și urmăresc siguranța în active tangibile

Biasuri asociate: status quo, illusion of control

* Titluri de stat, pensii private, ETF-uri

Alese de cei cu Conștiințiozitate înaltă - planificatori, disciplinați, preferă acumularea predictibilă

Biasuri asociate: planning fallacy, mental accounting

IMPLICAȚIE: nu există produs universal.

Dar există un „produs potrivit” pentru fiecare profil psihologic.

Trăsăturile de personalitate diferențiază clar preferințele de investiții în rândul românilor

- Alegerea instrumentelor de investiții nu este aleatorie, ci corelată cu profilul psihologic al investitorilor. Românii cu stabilitate emoțională ridicată tind să investească în instrumente cu risc perceput mai mare sau cu angajament financiar semnificativ, precum acțiuni (64 vs. 41), imobiliare suplimentare (76 vs. 41) sau asigurări (88 vs. 41).
- De asemenea, scoruri ridicate la extraversiune sunt asociate cu investiții în active crypto (70 vs. 54) și alte imobiliare (70 vs. 54), indicând deschidere către oportunități financiare populare și influențate social.
- Totodată, un nivel crescut al trăsăturii intelect/imaginație (Openness) favorizează implicarea în instrumente considerate mai sofisticate, precum artă (92 vs. 43)— domeniu care necesită disponibilitate pentru învățare, explorare și înțelegerea unor concepte noi.
- Atributul de intelect/ imaginație încurajează interesul pentru noi activități, interes similar existând și în cadrul atributului de extraversiune.

În ansamblu, investitorii mai stabili emoțional sunt cei mai dispuși să își asume riscuri financiare, extraverti favorizează instrumentele la modă, iar cei cu intelect/imaginație ridicată explorează soluții avansate și inovatoare.

3.5 Personalitate vs. încredere în sfaturi externe

Încrederea în sfaturi externe – o oglindă a personalității

Legat de încrederea pe sfaturi externe (de la alți investitori, specialiști în domeniu, educație investițională etc.) la investire, populația studiată se împarte în:



Stabilitate Emoțională scăzută (sub 40) → lipsă de încredere în sfaturi externe. Văd consultanța ca pe un risc, nu ca pe un ajutor. Preferă decizii solitare, dar asta le crește vulnerabilitatea la biasuri proprii și auto-confirmare.

Agreabilitate și Openness ridicate (peste 70) → deschidere spre ghidaj, dar și risc de influențabilitate. Urmează sfaturi, dar nu mereu le verifică. Caută „umanitate” în decizie, nu doar logică.

3.5 Personalitate vs. încredere în sfaturi externe

Încrederea în sfaturi externe – o oglindă a personalității

Datele spun că 21% dintre cei cu scor scăzut la Stabilitate emoțională spun că nu au „niciun fel de încredere” în sfaturile financiare.

Comparativ, doar 8% dintre scorurile înalte declară același lucru.

* Implicație:

Canalul de comunicare contează. Un profil anxios are nevoie de autonomie controlată. Un profil agreabil vrea conexiune, nu doar informație.

NIVELUL DE ÎNCREDERE ÎN SURSELE EXTERNE variază în funcție de profilul psihologic al investitorilor: încrederea mare în sursele externe de investiții este asociată cu disciplină și orientare spre decizii corecte, în timp ce încrederea scăzută este asociată cu vulnerabilitate emoțională și lipsă de consecvență în comportament.

cei cu puțină încredere:

Preferința pentru sfaturi externe în procesul investițional este puternic diferențiată de trăsăturile de personalitate. cei cu puțină încredere au cele mai ridicate scoruri la dimensiunile intelect (56) și agreabilitate (78), dar scorează jos în dimensiunea de stabilitate emoțională (28) și conștiinciozitate (32). Acest profil sugerează curiozitate și deschidere spre idei noi, dar lipsă de disciplină și încredere emoțională în luarea deciziilor — ceea ce poate conduce la evitarea consultării experților, chiar atunci când ar avea nevoie de suport.

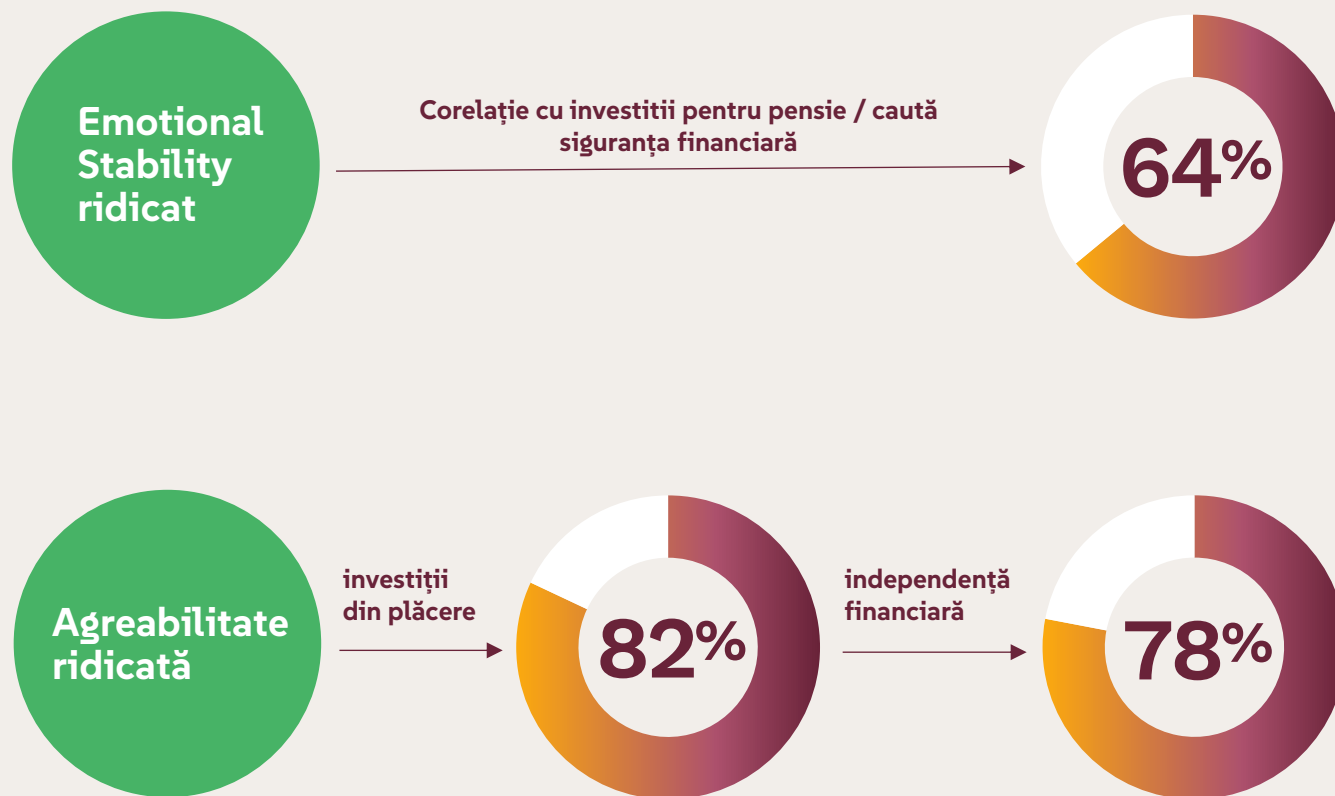
cei „așa și așa”:

Segmentul intermediar — cei care au răspuns „așa și așa” — prezintă scoruri ridicate de conștiinciozitate (78) și agreabilitate (69), ceea ce îi face receptivi la sfaturi, dar nu complet dependenți de acestea.

cei cu încredere ridicată:

La polul opus, cei care se bazează foarte mult pe informații externe în investiții se caracterizează prin conștiinciozitate foarte ridicată (85), ceea ce indică dorința de a lua decizii informate, corecte și bine documentate, însă scorurile lor moderate pe celelalte dimensiuni sugerează că această consultare externă este un instrument de confirmare și control, nu o dependență emoțională.

3.6 Personalitate vs. Motive de investiții



Deciziile financiare rareori sunt pur raționale.

În spatele lor stau frici, nevoi de stabilitate, dorința de autonomie, confirmare socială sau ambiții personale. Investițiile devin adesea un spațiu identitar: cine vreau să fiu, nu doar ce randament caut.

* Insights:

- framingul motivelor influențează conversia – "siguranța viitorului" pentru investitorii stabili emotional vs "împlinire și contribuție" pentru agreabili
- programele educaționale pot fi adaptate motivațional – nu doar informativ
- La nivel de motivații, românii investesc fie pentru "siguranța familiei", fie pentru „independență personală”. Aceste două sisteme de motivație sunt profund diferite și pot duce la strategii divergente chiar și la același nivel de cunoștințe financiare.

3.6 Personalitate vs. Motive de investiții

Motivele din care investim nu sunt doar economice. Sunt și identitare.

Nu toate deciziile vin din rațiune. Unele vin din povestea de viață pe care o spunem despre viitorul nostru:

Stabilitate emoțională ridicată:

- Investesc pentru siguranță, liniște, predictibilitate.
- Nu vor mai mulți bani, vor mai puține griji.

Agreeabilitate ridicată:

- Investesc pentru ceilalți: familie, copii, comunitate.
- Motivația este relațională.

Openness ridicat:

- Investesc din curiozitate, pentru învățare și auto-exprimare.
- Preferă produse noi, storytelling, demo-uri.
- Acest scor ridicat se corelează cu motivații de „curiozitate, dorință de independență, proiecte personale”.

Adevărata motivație nu e „să fii bogat”. E să trăiești în congruență cu valorile tale.

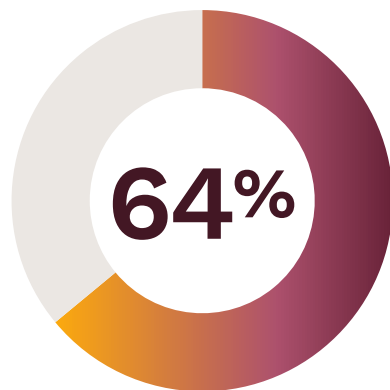


3.6 Personalitate vs. Motivație investițională

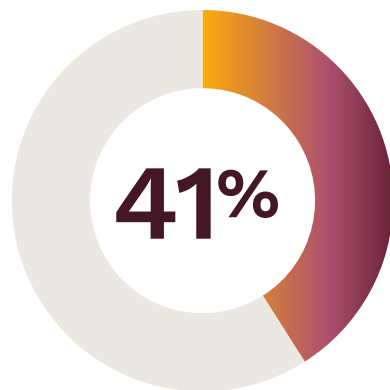
Motivațiile investiționale sunt influențate de trăsăturile de personalitate: planificatori vs. aspiranți.

Motivația din spatele investițiilor diferă semnificativ în funcție de profilul psihologic al respondenților.

Cei care investesc pentru pensie și viitor prezintă nivele ridicate de **STABILITATE EMOTIIONALĂ** (64%) vs. cei care optează pentru independența financiară (41%), ceea ce susține orientarea pe termen lung și capacitatea de a rămâne ancurați în obiectivele financiare chiar și în condiții de incertitudine.

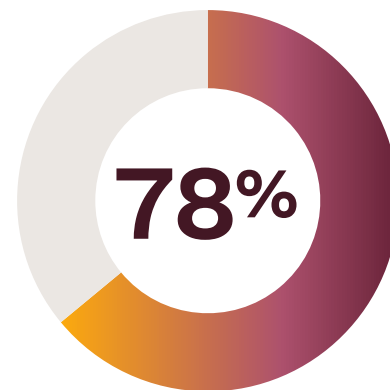


cei care investesc
pentru pensie și viitor

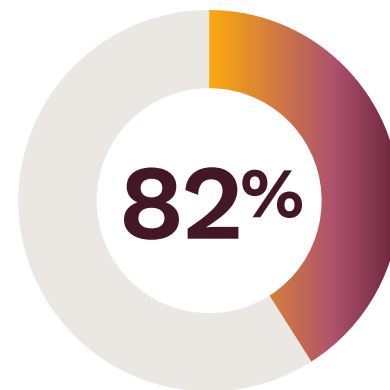


cei care optează pentru
independența financiară

În schimb, cei motivați de independență financiară sau de plăcerea de a investi prezintă scoruri foarte ridicate de **AGREABILITATE** (mai exact 82% pentru cei care investesc din plăcere, și 78% pentru cei care sunt motivați de independență financiară), sugerând o orientare spre auto-realizare, aspirație și dorința de a îmbunătăți calitatea vieții personale și a celor apropiați.



motivați de
independență financiară



motivați de
plăcerea de a investi

Astfel, investițiile orientate spre viitor sunt susținute de stabilitate emoțională, în timp ce investițiile orientate spre aspirații sunt alimentate de agreabilitatea ridicată.

3.7 Autoevaluarea financiară

- o oglindă deformată

DIFERENȚELE DE AUTOEVALUARE sunt consistente cu literatura despre **overconfidence** și **underconfidence** între genuri. Ele influențează comportamentele de intrare, ajustare și menținere a portofoliilor.

Autoevaluarea Educației financiare / investiționale

autoevaluare
între 7 și 10

Bărbați: **36%** Femei: **11%**

Bărbații își evaluează nivelul de educație financiară/ investițională semnificativ mai sus decât femeile. De exemplu, 36% dintre bărbați își acordă o evaluare între 7 și 10 (față de doar 11% femei).

autoevaluare
între 7 și 10

Studii medii: **15%** Studii superioare: **19%**

Diferența nu este la fel de mare între respondenții cu studii medii vs. cei cu studii superioare, 15% dintre cei cu liceu autoevaluând nivelul de educație financiară ca fiind bun și foarte bun (de la 7 la 10) vs. 19% dintre cei cu studii superioare.

Autoevaluarea Performanțelor investiționale

autoevaluare
de cel puțin 7

Bărbați: **28%** Femei: **9%**

Discrepanțele de gen sunt ridicate și în ceea ce privește performanțele investiționale din trecut: 28% dintre bărbați își acordă o notă de cel puțin 7, față de 9% femei.

autoevaluare
între 7 și 10

Studii medii: **8%** Studii superioare: **16%**

În ceea ce privește nivelul de educație, remarcăm că 8% dintre cei cu studii medii își acordă note de la 7 la 10 pentru performanțele investiționale trecute, față de 16% în rândul celor cu educație superioară.

3.7 Autoevaluarea financiară

- o oglindă deformată

Cât de bine crezi că te pricepi la bani?

Răspunsul depinde mai mult de personalitate decât de realitate.

BĂRBAȚI:

- 36% se autoevaluează ca avansați (7–10 din 10) la educație financiară
- 28% își notează performanțele investiționale peste medie

FEMEI:

- Doar 11% declară nivel înalt de educație financiară
- Doar 9% își notează performanțele ca fiind bune sau foarte bune

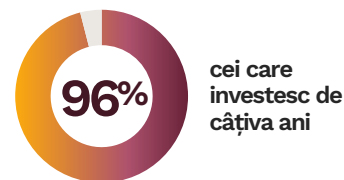
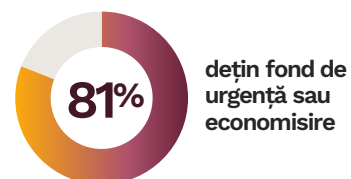
Discrepanțele dintre sexe aici sunt mai mari decât cele dintre nivelurile de educație formală. Asta subliniază natura profund comportamentală, nu cognitivă, a acestei diferențe.

DE CE CONTEAZĂ:

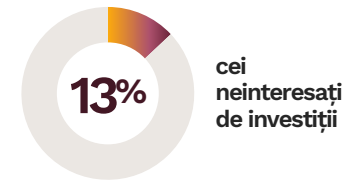
- Overconfidence bias la bărbați → risc de investiții hazardate, strategie slab documentată
- Underconfidence/learned helplessness la femei → risc de inacțiune, de subexploatare a oportunităților

Personalitatea diferențiază interesul și implicarea în investiții: disciplina și stabilitatea emoțională susțin constanța investițională.

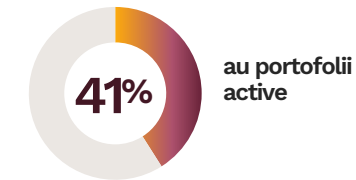
Respondenții care dețin fond de urgență sau economisire și cei care investesc de câțiva ani prezintă scoruri foarte ridicate de **CONȘTIINȚIOZITATE**, ceea ce indică o orientare spre planificare, disciplină financiară și capacitate de a menține comportamente pe termen lung.



Totodată, scorurile ridicate la **INTELECT / IMAGINAȚIE** reflectă deschidere către informație, învățare și instrumente financiare noi - condiție necesară pentru a începe și continua investițiile.



De asemenea, persoanele care au investit în trecut sau au portofolii active prezintă niveluri mai ridicate de **STABILITATE EMOTIIONALĂ** (64 vs. 41), ceea ce le permite să rămână consecvente în decizii și să nu reacționeze impulsiv la volatilitate.

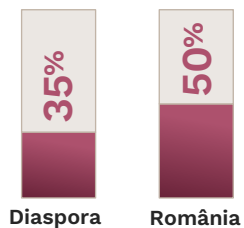


Constanța investițională este rezultatul unui profil psihologic caracterizat prin **disciplină, deschidere către învățare și reziliență emoțională**, în timp ce lipsa interesului investițional este asociată cu trăsături opuse: instabilitate emoțională și planificare scăzută.

3.8 România vs. Diaspora

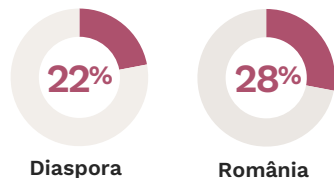
PORTOFOLIU DE INVESTIȚII

Semnificativ mai puțini români din Diaspora au un portofoliu de investiții vs. respondenții din România.



OBIECTIVE DE INVESTIȚII

La fel și în ceea ce privește obiectivele de investiții pe termen lung, unde 28% dintre respondenții din România menționează că au, vs 22% români din Diaspora.



În datele preliminare observăm diferențe între respondenții din România și cei din diaspora, **însă aceste rezultate trebuie interpretate cu precauție, deoarece eșantioanele nu sunt comparabile ca mărime, structură și context. Ele reprezintă piste de explorat, nu concluzii generale.**

* România

→ PROFIL DOMINANT:

stabilitate, disciplină, orientare spre armonie socială

STABILITATE EMOTIIONALĂ



CONȘTIINCIOZITATE



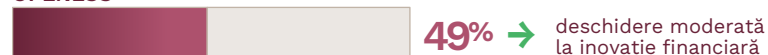
AGREABILITATE



EXTRAVERSIE



OPENESS



COMPORTAMENT FINANCIAR PROBABIL

- investiții mai constante
- risc calculat și adoptare treptată a noutăților
- motivație socială importantă (sfaturi, reputație, standarde culturale)
- orientare spre produse validate: asigurări, imobiliare, fonduri

BIASURI DOMINANTE

- Status Quo Bias
- Herding (influență socială)
- Loss Aversion moderat

Investitorii din România sunt mai disciplinați și mai stabili emoțional, ceea ce îi ajută să investească mai constant și pe termen lung.

* Diaspora

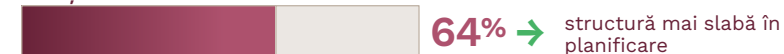
→ PROFIL DOMINANT:

adaptativ emoțional mai redus, independență și pragmatism crescute

STABILITATE EMOTIIONALĂ



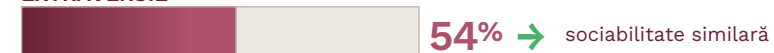
CONȘTIINCIOZITATE



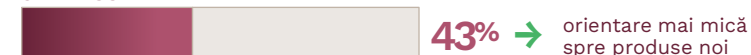
AGREABILITATE



EXTRAVERSIE



OPENESS



COMPORTAMENT FINANCIAR PROBABIL

- implicare mai oportunistă în investiții
- priorizare a autonomiei și a câștigurilor rapide
- mai puține investiții sistematice & pe termen lung
- volatilitate mai mare în decizii din lipsa stabilității emoționale

BIASURI DOMINANTE

- Loss Aversion ridicat (emoționalitate)
- Overreaction Bias în crize
- "Short-term thinking" = presiunea de a obține rezultate rapide

Diaspora adoptă un stil mai individualist și situational, influențat de presiuni și oportunități din mediul extern.

4.

În loc de concluzii:

Comportamentul investitorului român

în 10 puncte
și 5 insighturi cheie

Doar 1/4 români

are un obiectiv clar de investiție
pe termen lung. Restul navighează
financiar
fără busolă strategică.

Românul investitor

**în general este calm, precaut,
dar indecis.**

Românul mediu este disciplinat și
cooperant, dar emoțional vulnerabil, cu
deschidere moderată la nou și cu o
preferință puternică pentru siguranță și
conformitate socială. Un profil orientat
spre stabilitate, nu către experiment.

Profilul investitorului

se transformă odată cu viața

Segmentul 25-34 ani:

Exploratori curioși, dar influențabili. Iau
decizii pe bază de trend, nu strategie.

Biasuri dominante: herding, FOMO,
present bias.

Segmentul 35-44 ani:

Maximizatori raționali ai maturității
profesionale cu strategii în căutare de
echilibru.

Biasuri dominante: anchoring, optimism
bias, information overload

Segmentul 45-55 ani:

Protectori ai stabilității, conservatori în
decizii.

Biasuri dominante: status quo bias,
underreaction, illusion of control

Femei vs. Bărbați

două arhitecturi decizionale

Femeile sunt cele mai deschise la soluții
noi, dar și cele mai afectate de anxietate
financiară
→ risc de paralizie decizională.

Bărbații își supraevaluează semnificativ
competențele financiare
→ risc de decizii hazardate
(overconfidence + anchoring bias).

Diaspora

are un scor mediu de stabilitate

emoțională mai scăzut decât rezidenții
din România, dar deschidere mai mare →
volatilitate mai mare, dar și potențial de
inovație investițională.

4.1 Ce înseamnă 3% pe an?

Cea mai mare pierdere invizibilă.

Conceptul Behaviour Gap documentat de DALBAR arată că 3% pe an sunt pierduți din cauza comportamentului. Rezultatele prezentului studiu confirmă mecanismele psihologice care produc acest gap.

Studiul a urmărit conectarea datelor colectate pe **TalentFinanciar.ro** cu conceptele de Behavioural Alpha și Behavioural Drag.

Nu lipsa banilor sau a oportunităților ne costă cel mai mult, ci reacțiile noastre automate: panica, amânarea, impulsul de a vinde la pierdere sau frica de a începe. Costul este invizibil, dar cumulativ. În 10 ani, un simplu 3% în minus înseamnă o diferență uriașă între siguranță și vulnerabilitate financiară.

CUM ÎNCHIDEM BEHAVIOUR GAP?

Comportamentul nu se educă.
Se modelează.

4.2 10.000 de profile:

O hartă a viitorului financiar al României.

TalentFinanciar.ro își propune să devină o infrastructură națională de autocunoaștere financiară.

TalentFinanciar.ro devine primul instrument național de profilare comportamentală cu aplicabilitate financiară.

Obiectivul nostru nu este doar cercetarea, ci crearea unei infrastructuri de decizie – o hartă a modului în care românii gândesc banii, ce îi blochează și cum pot lua decizii mai bune. Este un demers de arhitectură culturală, nu doar financiară.

EFORTUL DE CREARE A UNEI ARHITECTURI A DECIZIEI INVESTIȚIONALE CONTINUĂ ÎN 2026:

- Peste 4000 profile generate în primele 3 luni
- Obiectiv: 10.000 de profile până la finalul anului și o cercetare longitudinală

4.3 Investițiile nu sunt despre bani. Sunt despre tine.

Studiul a urmărit să propună o perspectivă prea puțin cunoscută sau conștientizată: deciziile financiare sunt profund comportamentale și depind mai puțin de cunoștințe, IQ și mai mult de autocunoaștere.

Scorurile TalentFinanciar.ro indică următorul profil al investitorului român: 81% Conștiinciozitate, dar doar 41% Stabilitate emoțională

În ciuda faptului că românii sunt disciplinați și motivați să „facă lucrurile ca la carte”, anxietatea financiară, lipsa clarității decizionale și frica de greșeală îi determină să amâne sau să evite investițiile.

Deciziile financiare sunt un test de echilibru emoțional, nu doar o ecuație de optimizare financiară.

4.4 Profilul investitorului român: disciplinat, dar nesigur.

Studiul oferă un portret general bazat pe profilurile psihologice a 2000 de români din prima etapă de cercetare a hărții deciziilor investiționale.

- Conștiinciozitate: 81%
- Stabilitate emoțională: 41%
- Deschidere: 43%

Putem concluziona că românii au un profil de elev silitor: știu ce au de făcut, dar ezită să acționeze. Se informează, planifică, dar rămân blocați în zona de confort.

Sunt predispuși la „overthinking financiar” și evită situațiile care presupun risc perceput.

Profilul mediu este orientat spre protecție, nu spre randament.

4.5 Ea economisește. El riscă.

Studiul oferă o analiză a diferențelor de gen în comportamentul financiar, cu accent pe biasurile decizionale. Prin profilarea a peste 2000 români putem afirma că: genul nu este doar o etichetă demografică, ci o prismă decizională. Femeile și bărbații trăiesc complet diferit relația cu riscul, încrederea și controlul.

- Doar 9% dintre femei își evaluează performanțele financiare peste 7/10, față de 28% dintre bărbați
- Femeile evită riscul. Au scoruri mai mari la Deschidere, Agreabilitate și Neuroticism, semnalând orientare spre consens și anxietate în fața deciziilor financiare. Femeile sunt mai deschise la soluții noi, dar mai puțin încrezătoare în execuție
- Bărbații tind spre overconfidence. Au scoruri mai mari la Stabilitate Emoțională (percepută, nu reală) și Overconfidence, ceea ce duce la risc excesiv sau încredere nejustificată în propriile alegeri.

Reies astfel două lumi financiare și două strategii de praxis complet diferite. În timp ce femeile au profiluri foarte bune (în special la conștiinciozitate și auto-control), se subvaluează constant și ezită în fața deciziei. Bărbații, în schimb, sunt mai încrezători în propriile alegeri, dar tind să supraestimeze capacitatea de a controla riscurile. Rezultatul este un dezechilibru dublu: femeile nu își fructifică potențialul, iar bărbații iau uneori decizii prea curajoase.

4.6 Timpul nu doar aduce dobândă. Aduce și înțelepciune.

Studiul a evidențiat modul în care vârsta influențează maturitatea comportamentală.

- Segmentul 35–44 ani are cele mai echilibrate scoruri în profilurile TalentFinanciar.ro

În segmentul 35–44 ani apare cel mai sănătos echilibru între risc, claritate și acțiune. Este vârsta la care oamenii sunt suficient de maturi să nu fie impulsivi, dar încă destul de flexibili încât să accepte inovația financiară.

Este „fereastra decizională optimă” pentru investiții și planificare pe termen lung.

4.7 Românul investește în ce vede.

Studiul a scos în evidență impactul scorurilor scăzute de deschidere spre nou (Openness) asupra comportamentului investițional.

- Scor mediu Openness: 43%
- Predispoziție pentru active tangibile: imobiliare, depozite, aur

Lipsa de deschidere către complexitate, incertitudine sau noutate face ca investițiile românilor să se concentreze în active „vizibile” și tradiționale.

În absența educației financiare și a toleranței la ambiguitate, instrumentele noi sunt văzute ca riscante, iar oportunitățile moderne rămân neexplorate.

4.8 Nu investim prost. Investim prea uman.

Lentila finanțelor comportamentale a studiului a facilitat prezentarea celor mai frecvente biasuri cognitive și emoționale descoperite în analiză.

- Biasuri recurente: procrastinare, avoidance, status quo bias, overconfidence, aversiune la pierdere
- Corelări clare între biasuri și stagnarea comportamentului investițional

Investițiile nu sunt un teren steril de calcule. Ele sunt încărcate de emoții, distorsiuni cognitive și tipare relaționale.

Aceste biasuri acționează subtil, dar persistent, sabotând acțiunea chiar și în rândul celor bine informați.

4.9 Comportamentul bate cunoștințele.

Studiul nu a fost unul pur descriptiv ci a urmărit să contribuie la introducerea perspective științelor comportamentale și la combaterea unui mit central: că lipsa educației financiare este principalul obstacol.

- Mulți participanți bine informați au blocaje de acțiune cauzate de biasuri
- Persoane cu profiluri „teoretice excelente” eșuează în implementare

Educația financiară clasică este insuficientă fără intervenții comportamentale. Oamenii nu au nevoie doar de cunoștințe, ci de claritate decizională, de reguli comportamentale și de un context care reduce fricile implicite.

Înțelegerea profilului propriu devine un instrument mai eficient decât o broșură despre instrumente financiare.

4.10 Profilul investitorului ideal? **Stabil, curios și disciplinat.**

În final, studiul încearcă să ofere perspective noi și idealuri investiționale fundamentate pe cercetare. Vă prezentăm astfel combinația comportamentală care susține cel mai mult investițiile constante.

- Investitorii constanți au scoruri ridicate la Conștiinciozitate + Stabilitate Emoțională + Openness

Există un arhetip comportamental asociat cu succesul investițional pe termen lung. Nu are legătură cu venitul sau cunoștințele, ci cu modul de funcționare: disciplină, echilibru emoțional și deschidere către învățare.

Acesta e „tripletul psihologic” care susține aderența la planuri, reziliența în crize și curiozitatea strategică.

5.

Cuvânt de încheiere

De la date la decizii mai bune.

Acest studiu nu se vrea a fi unul care doar descrie o realitate psihologică, socială și economică. Acesta vine să informeze investitorii și practicienii în domeniul investițiilor atât la nivel de cunoștințe, cât și la nivel de praxis.

Cum se transformă insight-urile acestui studiu în acțiune?

- ✓ Segmentare psihografică – nu mai presupunem că toți investitorii vor același lucru. Îi întâlnim acolo unde sunt mental și emoțional.
- ✓ Produse calibrate decizional – risc perceput, nu doar calculat. Framing care reduce frica, crește controlul și activează intenția.
- ✓ Comunicare comportamentală – nudges, speed bumps, pre-commitments. Informăm mai puțin. Însuflețim mai mult.
- ✓ Educație ca proces decizional, nu ca manual – mai puține definiții, mai multe simulări. Mai puțină teorie, mai multă conștientizare.

Pentru fiecare 1 punct câștigat în claritate comportamentală, câștigăm ani de autonomie financiară.

Ce înseamnă studiul pentru industrie?

Viitorul serviciilor financiare: adaptare psihologică, nu doar produs nou.

Pentru industria serviciilor financiare, concluziile raportului „Comportamentul investitorului român” marchează o schimbare de paradigmă: avantajul competitiv nu va mai veni din produse noi sau randamente marginal mai bune, ci din capacitatea de a înțelege și gestiona psihologia clientului.

Datele arată clar că Behaviour Gap-ul nu este o problemă de informație, ci de arhitectură decizională: investitori disciplinați, dar emoțional vulnerabili, bine informați, dar blocați de anxietate, loss aversion și status quo bias. Asta înseamnă că modelele tradiționale de consultanță, educație financiară și distribuție – centrate pe produs, logică și optimizare tehnică – sunt structural insuficiente.

Viitorul aparține instituțiilor care pot integra profiling psihologic, segmentare psihografică și intervenții comportamentale (nudges, pre-commitment, framing, speed bumps) direct în experiența clientului. Consultanța devine behavioural coaching, educația devine design de decizie, iar produsul financiar devine un vehicul adaptiv la emoții, nu doar la risc calculat.

Într-o piață în care 3% se pierd anual din comportament, industria care va ști să transforme Behavioural Drag în Behavioural Alpha nu doar că va crește randamentele clienților, ci va construi încredere, retenție și relevanță pe termen lung.

Ce înseamnă studiul pentru investitori?

Ne arată că nu ai nevoie de mai multă disciplină. Ai nevoie de mai multă claritate.

Înainte să te întrebi ce randament vrei, află cine ești ca investitor.

Studiul arată că diferența dintre randamentele dorite și cele obținute nu este numai despre lipsa de informație, ci despre cum reacționezi emoțional la risc, incertitudine și decizie.

Pentru investitori, adevăratul avantaj competitiv începe cu autocunoașterea: când îți înțelegi profilul psihologic, poți închide Behaviour Gap și poți investi consecvent, nu impulsiv.

Comportamentul tău financiar nu este întâmplător – este predictibil, măsurabil și poate fi înțeles.

TalentFinanciar.ro îți arată în 10 minute:

- ce tip de investitor ești,
- ce te oprește,
- și ce poate deveni avantajul tău.

Începe cu tine. Restul vine natural.

Transformarea Talent Financiar

CLARITATE → STRUCTURĂ → EXECUȚIE

Aceasta este prima transformare completă disponibilă în Institut și punctul de intrare pentru majoritatea participanților.

Pe parcursul transformării:

- îți înțelegi propriul profil decizional,
- construiești reguli financiare care ți se potrivesc,
- începi să investești fără a te lupta constant cu îndoiala,
- creezi sisteme care funcționează și când motivația scade.

Nu este despre a face „mai mult”. Este despre a face ce trebuie, în ordinea corectă.

COMUNITATEA ȘI GHIDAJUL

De ce nu mai ești singur/ă

Unul dintre cele mai mari riscuri în deciziile financiare este izolarea. În Institut, comunitatea este calibrată: oameni aflați la același nivel decizional, fără bravură, fără zgomot, fără competiție inutilă.

Ghidajul există nu ca să te „țină motivat”, ci ca să:

- normalizeze procesul;
- reducă anxietatea;
- mențină ritmul de implementare.

Transformarea este livrată sub forma unui **bootcamp ghidat** cu durată de **10 săptămâni**

ÎNCEPE ACUM

HAI SĂ VORBIM

Acces & Prețuri

Alegi nivelul de susținere de care ai nevoie.



Membership

Institutul Talent Financiar

€33/lună

la un cost total de
€396/an

Include:

15 cursuri preînregistrate cu Vlad Caluș (Minimalistu), care să te ajute să pornești, de la zero;

acces la forumul dedicat comunității.

Potrivit dacă vrei să începi ușor, fără presiune.



Bootcamp

Talent Financiar

€497

pentru 10 săptămâni de transformare completă

Include:

învățare personalizată pe baza profilului tău 5D;

sesiuni live săptămânale pentru claritate și aplicare cu experiență LT.Wealth;

conciERGE support dedicat care te ajută să-ți personalizezi strategia.

BONUS

+3 LUNI MEMBERSHIP
în comunitatea Institutului
pentru a consolida ce ai construit

Pentru cei care vor să treacă de la analiză la execuție.



One to One

Consultanță Investițională

cere ofertă
personalizată

Include:

3 sesiuni 1:1 aprofundate;

2 sesiuni de review pe portofoliu;

asset allocation personalizat;

susținere directă de la experiență și fondatorii Institutului.

Pentru cei cu sume mari de plasat și decizii complexe.

Referințe

Aren, S. și Hamamci, H. N. (2019). Relationship between risk aversion, risky investment intention, investment choices Impact of personality traits and emotion. Kybernetes 49 (11): 2651-2682. DOI 10.1108/K-07-2019-0455.

Coleman, M. (2023). Dalbar QAIB 2023: Investors are Still Their Own Worst Enemies.

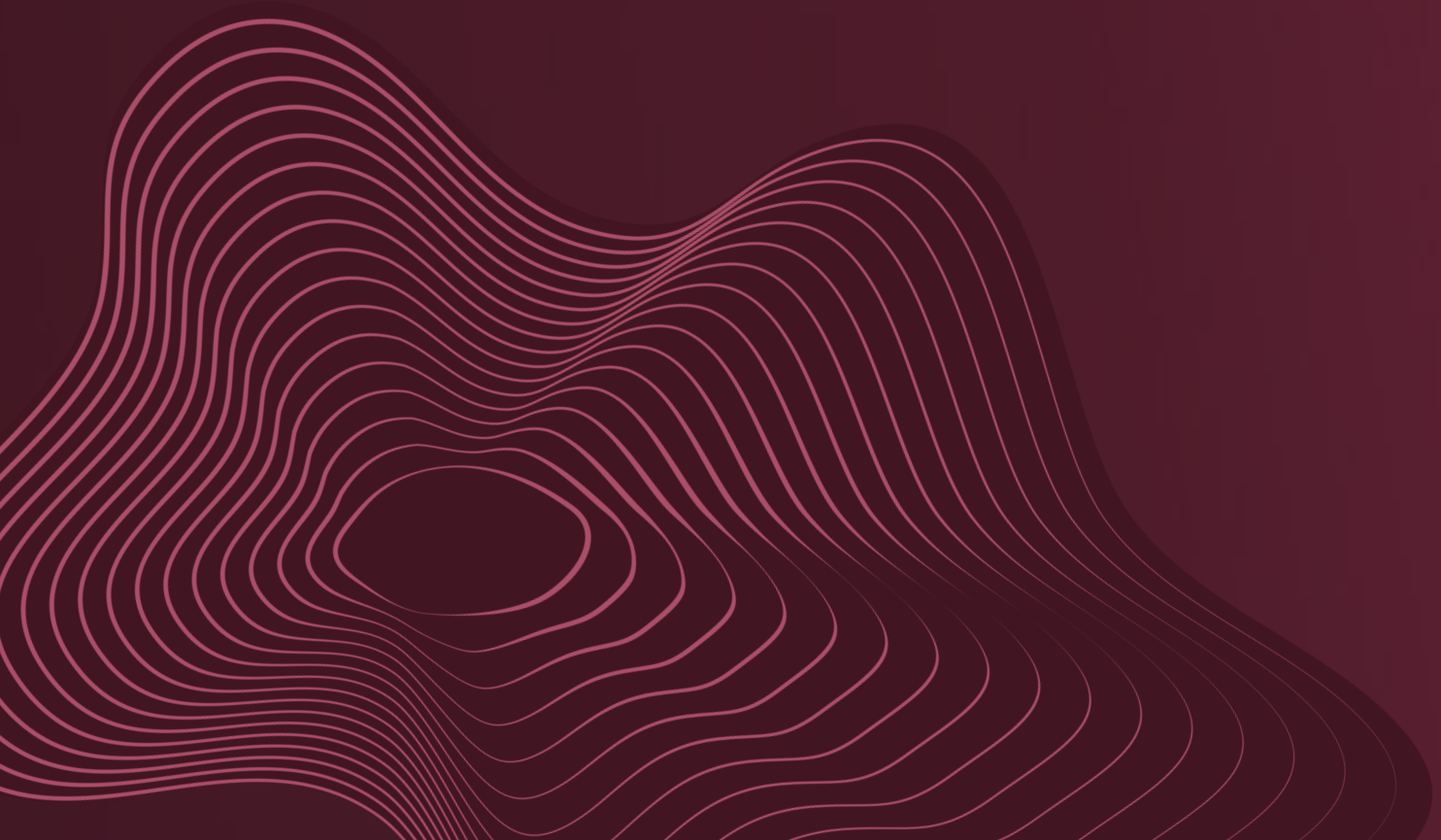
Jiang, Z., Peng, C., și Yan, H. (2024). Personality Differences and Investment Decision Making. Journal of Financial Economics (153). DOI: 10.1016/j.jfineco.2023.103776

Peteros, R. G. & Maleyeff, J. (2015). Using Lean Six Sigma to improve investment behavior. International Journal of Lean Six Sigma, 6 (1). DOI: <http://dx.doi.org/10.1108/IJLSS-03-2014-0007>

Toma, F.-M. (2015). Behavioral biases of the investment decisions of Romanian investors on the Bucharest Stock Exchange. Procedia Economics and Finance (32): 200– 207.

Voinea, C. (2025). Raport cercetare comportament investițional. LT Wealth.

Disponibil online: <https://ltw.world/raport-cercetare/>

A series of concentric, wavy lines in a light pink color, creating a topographical or ripple effect in the bottom left corner of the image.

talentfinanciar.ro

curated by



PRIMUL STUDIU DIN ROMÂNIA
CARE CARTOGRAFIAZĂ FACTORII PSIHOLÓGICI
ASOCIAȚI BEHAVIOUR GAP-ULUI.