

R A P O R T

Barometr Gotowości Inwestycyjnej Polaków 2025

Realizacja badania

Badanie zrealizowano we współpracy z agencją badawczą Maison&Partners Sp. z o. o.

Nadzór merytoryczny i koordynacja projektu

dr Izabela Kiwak

Anna Więckowska

Opracowanie graficzne

Patrycja Kurek

Opracowanie raportu

Bonnier Business Polska

ul. Kijowska 1

03-738 Warszawa

Warunki licencji

Bonnier Business Polska jest wyłącznym właścicielem praw majątkowych do raportu „Barometr Gotowości Inwestycyjnej Polaków”. Z chwilą otrzymania raportu zamawiający uzyskuje prawo do jego wykorzystania wyłącznie na wewnętrzne potrzeby zamawiającego, z wyłączeniem udostępniania raportu w całości lub w częściach bądź w jakimkolwiek fragmencie podmiotom trzecim. Cytowanie fragmentów raportu nie może zmieniać sensu ich treści i jest dopuszczalne wyłącznie w materiałach sporządzonych przez zamawiającego na własne potrzeby, pod warunkiem opatrzenia cytowanych fragmentów informacją o Bonnier Business Polska jako autorze raportu oraz tytułem raportu.

Warszawa, październik 2025

R A P O R T

Barometr Gotowości Inwestycyjnej Polaków

2025

Wprowadzenie

W warunkach zmienności rynków i wyzwań związanych z budowaniem bezpieczeństwa finansowego, coraz częściej pojawia się pytanie: jak naprawdę Polacy podchodzą do inwestowania i lokowania swoich oszczędności? Czy dysponują wiedzą pozwalającą na podejmowanie świadomych decyzji? Co sprawia, że jedni decydują się na inwestycje, a inni – mimo deklarowanego zainteresowania – pozostają bierni?

Odpowiedzi na te pytania poszukuje **Barometr Gotowości Inwestycyjnej Polaków** – badanie, które analizuje stopień przygotowania społeczeństwa do podejmowania decyzji inwestycyjnych. W centrum uwagi znajdują się trzy podstawowe obszary: poziom wiedzy, postawy wobec inwestowania oraz praktyczne doświadczenia. Każdy z nich odgrywa istotną rolę w kształtowaniu decyzji finansowych, a ich wzajemne zależności pozwalają lepiej zrozumieć, na ile Polacy są gotowi, by aktywnie budować swój kapitał.

Wyniki **Barometru** ujawniają, dlaczego – mimo rosnącej świadomości i raczej pozytywnego nastawienia – wielu Polaków nadal rezygnuje z inwestowania. Jednocześnie wskazują, jakie działania edukacyjne i rynkowe mogą pomóc przełamać bariery i skutecznie wspierać Polaków w budowaniu przyszłości finansowej.

To nie tylko dane. To przewodnik, który pokazuje, jak sprawić, by inwestowanie stało się dostępne i zrozumiałe – dla każdego.

dr Izabela Kiwak

Deputy CMO for Research & Insights

ZAPRASZAMY DO LEKTURY!

Andrzej Stec

Redaktor naczelny „Bankier.pl”

Inwestowanie przestało być dziś domeną wąskiego grona ekspertów i stało się jednym z głównych wyzwań dla osób chcących świadomie budować swoją przyszłość finansową. W Bankier.pl od lat obserwujemy, jak rośnie znaczenie tego tematu w życiu Polaków – zarówno w codziennych decyzjach, jak i w szerszej debacie publicznej. Naszą rolą jako wiodącego portalu finansowego w Polsce jest nie tylko informowanie o wydarzeniach rynkowych, ale również wspieranie czytelników w zdobywaniu wiedzy i kompetencji, które pozwalają podejmować mądre decyzje finansowe.

Dlatego angażujemy się w inicjatywy takie jak Barometr Gotowości Inwestycyjnej Polaków. To projekt, który pomaga lepiej zrozumieć, jak społeczeństwo postrzega inwestowanie, jakie napotyka bariery i gdzie widzi szanse. Wierzymy, że tylko poprzez połączenie edukacji, rze-

telnej analizy i praktycznych narzędzi można przełamać obawy i uprzedzenia związane z inwestowaniem.

Odwiedzany w miesiącu przez miliony Polaków Bankier.pl zawsze stawiał na to, by łączyć wiedzę ekspercką z przystępną formą. Chcemy, by inwestowanie było tematem zrozumiałym i dostępnym – nie tylko dla zawodowych inwestorów, lecz także dla wszystkich, którzy myślą o swojej przyszłości. Barometr wpisuje się w tę misję, pokazując, że finansowa świadomość Polaków to nie abstrakcyjna statystyka, lecz fundament zdrowej gospodarki i indywidualnego bezpieczeństwa każdego z nas.

Wyniki Barometru Gotowości Inwestycyjnej pokazują, że inwestowanie – zwłaszcza na rynku kapitałowym – wciąż nie jest w Polsce powszechną praktyką. Osoby, które mogą odkładać środki, często rezygnują z inwestowania, wskazując na brak wiedzy i obawy dotyczące ryzyka. W takiej sytuacji nieruchomości stają się domyślnym wyborem – kojarzą się z bezpieczeństwem, choć w praktyce coraz częściej oznaczają ograniczoną płynność, wysoką koncentrację ryzyka i mniej przewidywalne stopy zwrotu niż jeszcze kilka lat temu. Tymczasem – wbrew powszechnemu przekonaniu – zdywersyfikowany portfel zbudowany z instrumentów rynku kapitałowego może być dla wielu inwestorów rozwiązaniem o niższym ryzyku i atrakcyjniejszym potencjale długoterminowego zysku.

To sygnał, że jako rynek – instytucje finansowe, emitenci, doradcy i regulatorzy – powinniśmy wspólnie działać tak, aby inwestowanie było realnie dostępne i zrozumiałe dla osób, które mogą pozwolić sobie na regularne oszczędzanie. Zwłaszcza teraz, gdy dzięki wieloletniemu wzrostowi go-

spodarczemu rośnie liczba gospodarstw domowych dysponujących nadwyżkami finansowymi, a starzenie się społeczeństwa sprawia, że długoterminowe oszczędzanie staje się jednym z fundamentów bezpieczeństwa finansowego.

Istotną rolę odgrywają tu istniejące programy emerytalne, które oferują prosty i długoterminowy sposób budowania kapitału. Ale ważnym uzupełnieniem będą tutaj także Osobiste Konta Inwestycyjne (OKI) – narzędzie, które stworzy dodatkowe zachęty do inwestowania na rynku kapitałowym i może poszerzyć grono osób budujących kapitał w sposób bardziej systematyczny.

Takie inicjatywy jak Barometr pokazują, gdzie jako rynek powinniśmy wzmacniać edukację, komunikację ryzyka i ofertę produktową. Z perspektywy PFR jasne jest, że działania promujące i wspierające długoterminowe, świadome inwestowanie są kluczowe zarówno dla zwiększenia bezpieczeństwa finansowego Polaków, jak i dla stabilności oraz wzrostu całej gospodarki.



Mikołaj Raczyński

Polski Fundusz Rozwoju S.A.
Wiceprezes Zarządu PFR S.A. ds. inwestycji

Inwestycja w wiedzę wypłaca najlepsze odsetki – to powiedzenie przypisywane Benjaminowi Franklinowi, którym od lat kierujemy się w redakcji „Pulsu Biznesu”. Naszą misją jest nie tylko dostarczanie rzetelnych i ekskluzywnych informacji, ale też wspieranie czytelników w zdobywaniu kompetencji, które pozwalają podejmować mądre decyzje biznesowe i finansowe. Dlatego partnerstwo w projekcie „Barometr Gotowości Inwestycyjnej Polaków” był dla nas naturalnym wyborem.

Badanie to sięga głębiej niż większość analiz. Potwierdza, że deklarowany brak wiedzy i pieniędzy to często jedynie wygodne wytłumaczenie bierności. Bariery tkwią gdzie indziej: w poczuciu braku kompetencji oraz lęku przed ryzykiem. To właśnie te psychologiczne przeszkody, a nie realny stan portfela, powstrzymują nas przed aktywnym budowaniem kapitału.

W ostatnich 30 latach osiągnęliśmy niebywały sukces gospodarczy. Niestety, poziom świadomości dotyczącej rynku kapitałowego, oszczędzania i inwestowania pozostaje na nieproporcjonalnie niskim poziomie. Często dyskutujemy na ten temat w ramach grupy Bonnier. Chciałbym, żebyśmy kiedyś mogli pochwalić się podobnymi wskaźnikami, jak na przykład nasze koleżanki i koledzy ze Szwecji, gdzie akcje, fundusze czy obligacje kupuje – w różny sposób – ponad połowa obywateli. W Polsce jedynie 15 proc. obywateli inwestuje w akcje, fundusze lub obligacje.

Jako wiodące medium biznesowe w Polsce widzimy w tej sytuacji ogromne wyzwanie i szansę. Gospodarka, w której obywatele boją się inwestować, traci możliwość szybszego rozwoju. Żyjemy w czasach poszukiwań nowego, globalnego modelu ekonomicznego. USA, które przez lata stabilizowały światową gospodarkę, zyskały dziś groźnego konkurenta – innowacyjne Chiny. Będziemy potrzebowali kapitału, żeby w zmienionym świecie wypracować nowy model gospodarczy także dla Polski. Nie będzie to jednak możliwe bez kapitału zgromadzonego przez oszczędzających Polaków.

Angażujemy się więc w Barometr, by na podstawie twardych danych pokazać, jak budować poczucie sprawczości i finansową odwagę. Wierzymy, że tylko tak Polacy zyskają narzędzia do aktywnego budowania swojego kapitału i przyszłości kraju.



Marcin Goralewski

Redaktor naczelny „Pulsu Biznesu”



prof. Dominika Maison, UW
Chief Science Partner firmy Maison & Partners

Większość prowadzonych od lat badań dotyczących postaw wobec inwestowania wskazuje, że ludzie najczęściej deklarują brak wystarczających środków finansowych i wiedzy jako główne powody, dla których nie inwestują. Na pierwszy rzut oka podobne deklaracje widać w przeprowadzonych teraz badaniach. Jednak bardziej pogłębione analizy (min. analiza regresji) pokazują, że nie są to prawdziwe bariery, lecz raczej wygodne racjonalizacje i sposoby wyjaśniania własnej bierności. Kluczowe bariery nie leżą wyłącznie w czynnikach obiektywnych, takich właśnie jak wysokość dochodów czy faktyczny poziom wiedzy finansowej. W rzeczywistości istotniejsze okazują się czynniki psychologiczne: sposób postrzegania własnej sytuacji materialnej, subiektywne poczucie kompetencji oraz emocje towarzyszące myśleniu o inwestowaniu.

Deklaracja o „zbyt małej ilości pieniędzy”, jak wspomniałam wcześniej, to często forma racjonalizacji: nawet osoby o przeciętnych dochodach mogą regularnie inwestować niewielkie kwoty, korzystając z dostępnych narzędzi oszczędnościowo-inwestycyjnych. Kluczowe okazuje się nie to, ile ktoś zarabia, lecz subiektywna ocena sytuacji materialnej – ci, którzy są bardziej zadowoleni ze swojej sytuacji finansowej są równocześnie znacznie bardziej otwarci

na ryzyko i chętniej lokują środki w instrumenty inwestycyjne.

Podobnie z wiedzą – nie liczy się jedynie poziom obiektywnej znajomości mechanizmów finansowych, lecz przede wszystkim subiektywne przekonanie, że „rozumie się inwestowanie”. To poczucie kompetencji – nawet jeśli nie zawsze poparte wiedzą ekonomiczną – wzmacnia gotowość do działania i pozwala przełamać bariery i podjąć pierwsze kroki inwestycyjne. Zjawisko to dobrze koresponduje ze znanym psychologom znaczeniem poczucia własnej skuteczności, czyli wiary we własne możliwości jako mechanizmu motywującego do podejmowania działań.

Aby zwiększyć partycypację inwestycyjną, nie wystarczy więc edukacja oparta na faktach i liczbach. Potrzebne są programy i narzędzia, które budują pozytywne emocje wokół inwestowania, redukują lęk przed ryzykiem oraz wzmacniają poczucie sprawczości i kompetencji. Praktyczne rozwiązania – aplikacje mobilne, mikroinwestycje czy symulacje rynkowe – mogą stopniowo kształtować zaufanie i pozytywne emocje. Wreszcie, ważne jest przesunięcie akcentu w komunikacji z „potrzebujesz więcej pieniędzy, by inwestować”, w stronę „możesz zacząć już dziś, nawet od niewielkich kwot”.



Hej, sprawdź co o inwestowaniu myślą Polacy?

Inwestor Wojtek to projekt edukacyjno-inwestycyjny
Pulsu Biznesu, powstały rok temu, by inspirować Polaków
do mądrego i konsekwentnego inwestowania.



Zaskakujące fakty i obserwacje z badania



Blisko

50%

nie ma żadnych doświadczeń
związanych z inwestowaniem,
a ogólny poziom gotowości
inwestycyjnej Polaków jest niski.



60%

posiada oszczędności
w różnej formie, ale mimo
to nie inwestuje tych środków.



67%

uważa swoją wiedzę
na temat inwestowania
za bardzo małą lub małą.



63%

potrzebuje większej wiedzy na
temat inwestowania – głównie
praktycznej i dostosowanej
do początkujących. Większy
dostęp do wiedzy eksperckiej
i przewodniki na temat
inwestowania mogą ułatwić
Polakom rozpoczęcie
inwestowania.



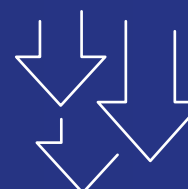
Inwestowanie wzbudza
ambiwalentne odczucia.

36%

odczuwa
niepokój,

35%

ekscytację
i satysfakcję.



50%

twierdzi, że największą
obawą odnośnie inwestycji
jest ryzyko straty pieniędzy.

Spis treści

O BADANIU

Metodologia i cele badania

13

WYNIKI BADANIA

Barometr Gotowości Inwestycyjnej - czym jest barometr, jakie są jego komponenty i średni poziom wśród Polaków

17

Wiedza dotycząca inwestowania

- skąd ją czerpiemy i jak oceniamy jej wartość

24

Wyniki testu wiedzy na temat inwestowania

wśród Polaków - jaki wskaźnik wiedzy osiągnęli Polacy

39

Postawy, emocje i obawy dotyczące inwestowania

- czego się boimy, a co nas napędza do inwestowania

43

Doświadczenia i zachowania

związane z inwestowaniem

59

Sytuacja finansowa Polaków

71

PODSUMOWANIE I WNIOSKI

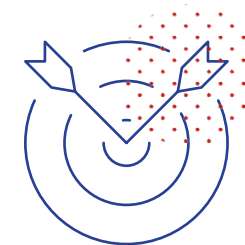
77

O badaniu

Metodologia i cele badania

×

○



CEL

Cykliczny pomiar wiedzy, postaw i doświadczeń Polaków w zakresie inwestowania. Stworzenie i monitorowanie **Barometru Gotowości Inwestycyjnej** Polaków. Poznanie doświadczeń, postaw i przekonań Polaków na temat inwestowania. Sprawdzenie jaki jest poziom wiedzy Polaków na temat inwestowania oraz jak postrzegane są przez nich różne produkty inwestycyjne.



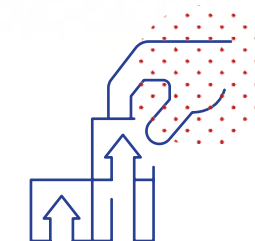
RODZAJ I WIELKOŚĆ PRÓBY

Próba główna

Reprezentatywna próba Polaków 18+ ze względu na podstawowe zmienne demograficzne (płeć, wiek, wykształcenie, wielkość miejscowości zamieszkania), N=1095.

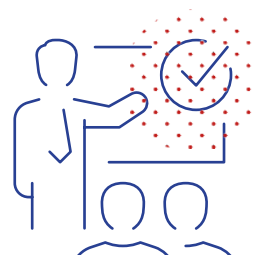
Próba dodatkowa

231 inwestorów (booster).
Całościowa wielkość próby: N= 1461.



REALIZACJA

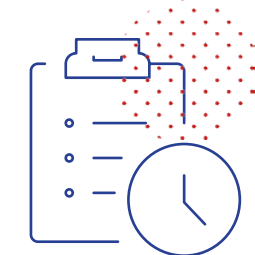
Badanie zostało zrealizowane metodą CAWI (Computer Assisted Web Interview) na panelu badawczym Ariadna.



SPOSÓB PREZENTACJI WYNIKÓW

Wyniki prezentowane są:

- na próbie ogólnopolskiej reprezentatywnej (N=1095) lub
- na próbie z boosterem w celu pokazania porównań między osobami nieinwestującymi (N=796) i inwestującymi (n=618).



TERMIN I LOKALIZACJA REALIZACJI

Lipiec 2025 r. • cała Polska

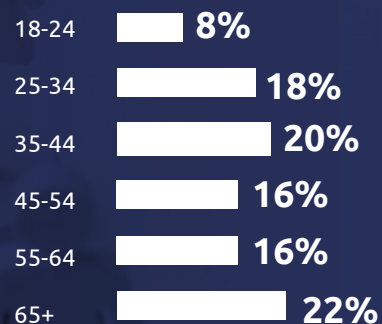
Charakterystyka próby

N = 1095, PRÓBA REPREZENTATYWNA

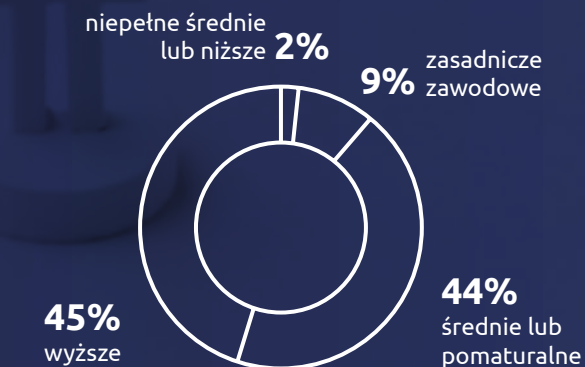
PŁEĆ



WIEK



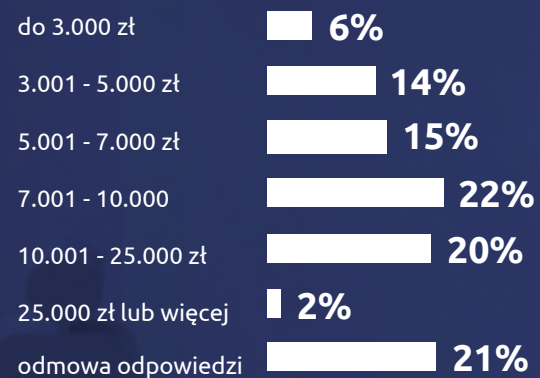
WYKSZTAŁCENIE



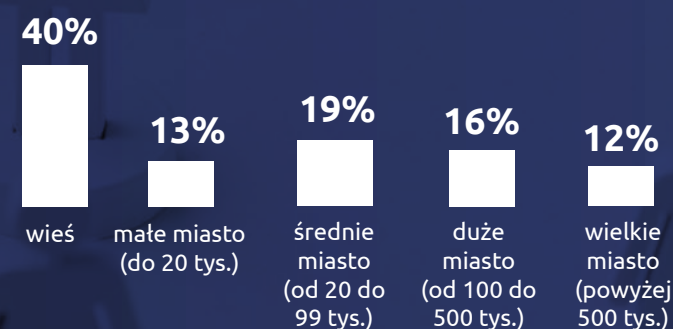
POSIADANIE DZIECI



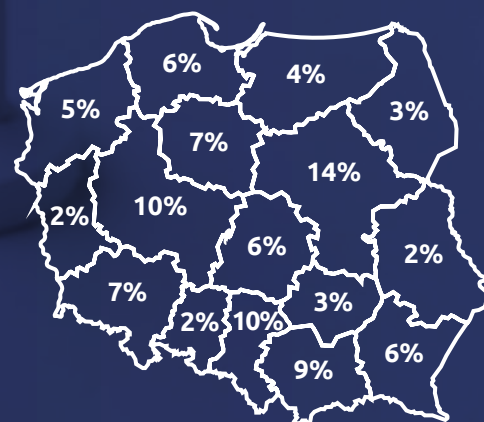
DOCHÓD HH



WIELKOŚĆ MIEJSCA ZAMIESZKANIA



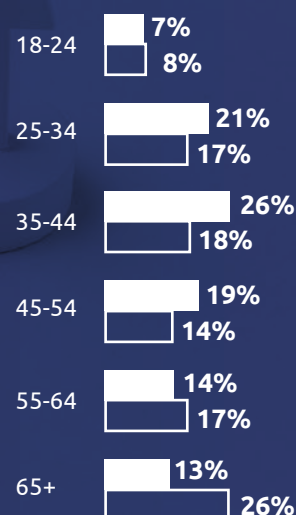
WOJEWÓDZTWO



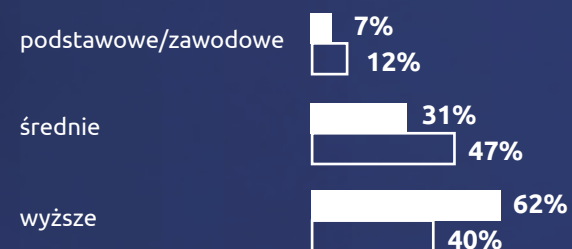
PŁEĆ



WIEK



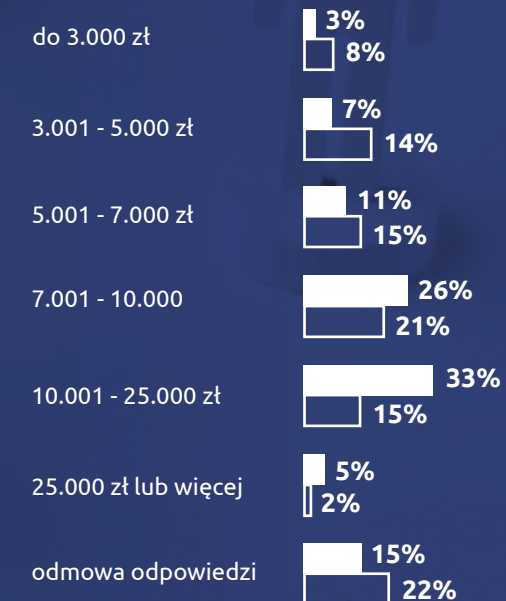
WYKSZTAŁCENIE



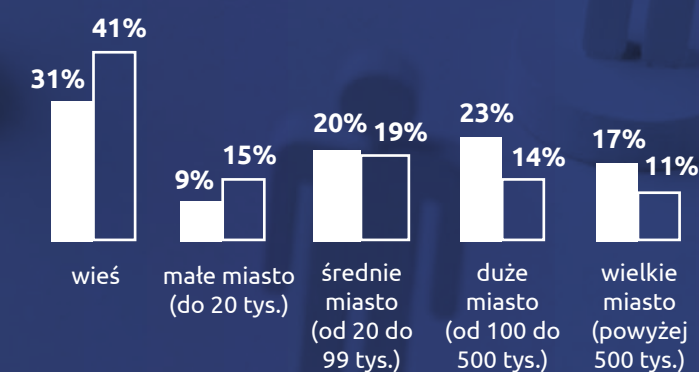
N = 618 (INWESTUJĄCY)

N = 796 (NIEINWESTUJĄCY)

DOCHÓD HH



WIELKOŚĆ MIEJSCA ZAMIESZKANIA



Wyniki

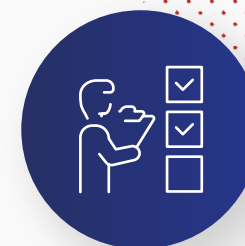
Barometr Gotowości Inwestycyjnej

CZYM JEST BAROMETR,
JAKIE SĄ JEGO KOMPONENTY
I ŚREDNI POZIOM WŚRÓD POLAKÓW



Pierwszy w Polsce pomiar,
który mierzy stosunek
Polaków do inwestowania
na następujących
wymiarach:

DOŚWIADCZENIE
związane z inwestowaniem



POSTAWY
wobec inwestowania



WIEDZA
na temat inwestowania



Barometr Gotowości Inwestycyjnej mierzy stosunek Polaków do inwestowania poprzez pomiar wskaźników opartych na różnych aspektach nastawienia do inwestowania (doświadczenia z inwestowaniem, postawy wobec inwestowania oraz wiedzy dotyczącej inwestowania). Powyższe podejście pozwala zarówno obserwować zmiany globalnego wskaźnika w czasie, jak i poszczególnych jego komponentów.

Barometr Gotowości Inwestycyjnej przyjmuje wartości od 0 do 100.

Wartość 0 jest przypisana osobom posiadającym zerowe doświadczenie, negatywne postawy w stosunku do inwestowania oraz brak wiedzy na temat inwestowania.

Wartość 100 otrzymuje osoba, która przejawia najwięcej zachowań inwestycyjnych, ma najbardziej pozytywne postawy wobec inwestowania oraz dużą wiedzę na temat inwestowania.

Pozostałe osoby w populacji otrzymują wartości zróżnicowane – w zależności od przejawianych postaw oraz zachowań w tym zakresie.

Komponenty

Komponentom **wiedza** i postawy została przypisana waga 40, natomiast komponentowi **doświadczenie** wagę 20. Zarówno cały **Barometr Gotowości Inwestycyjnej**, jak każdy spośród stworzonych komponentów niezależnie, mogą służyć do pomiaru zmian postaw i zachowań na przestrzeni czasu.

BAROMETR GOTOWOŚCI INWESTYCYJNEJ

jest kombinacją trzech komponentów
(również zbudowanych na skali 0 – 100)



DOŚWIADCZENIE

pokazuje zachowania Polaków
w obszarze inwestowania



POSTAWY

pokazuje otwartość na inwestowanie,
czyli jest odzwierciedleniem
tzw. potencjału behawioralnego



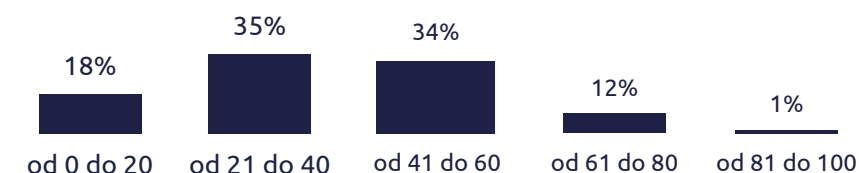
WIEDZA

pokazuje wiedzę na temat inwestowania
– obiektywną i subiektywną

Średnie poziomy dla ogółu Polaków

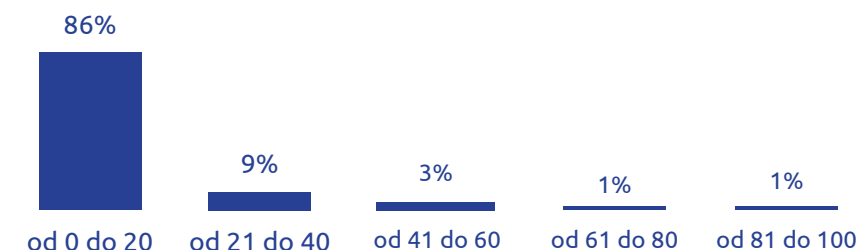
BAROMETR GOTOWOŚCI INWESTYCYJNEJ OGÓŁEM (Polacy)

39



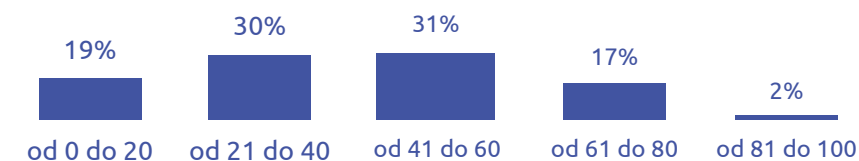
DOŚWIADCZENIE

10



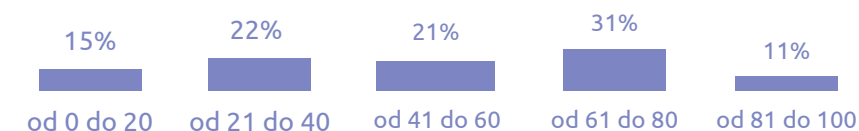
POSTAWY

43



WIEDZA

49



Gotowość inwestycyjna Polaków na dość niskim poziomie.
Najlepiej wypadamy w obszarze wiedzy, najgłabiej
w zdobytym doświadczeniu inwestycyjnym.

Średnie poziomy dla inwestujących i nieinwestujących

BAROMETR GOTOWOŚCI
INWESTYCYJNEJ OGÓŁEMINWESTUJĄCY **54** NIEINWESTUJĄCY **33**

DOŚWIADCZENIE

65 **43**

POSTAWY

57 **38**

WIEDZA

28 **4**

Wynik **Barometru** oraz wszystkich jego komponentów wśród inwestujących jest wyższy niż wśród nieinwestujących. Największą różnicę widać w komponencie **doświadczenie**.

BAROMETR GOTOWOŚCI INWESTYCYJNEJ

Najważniejsze wyniki

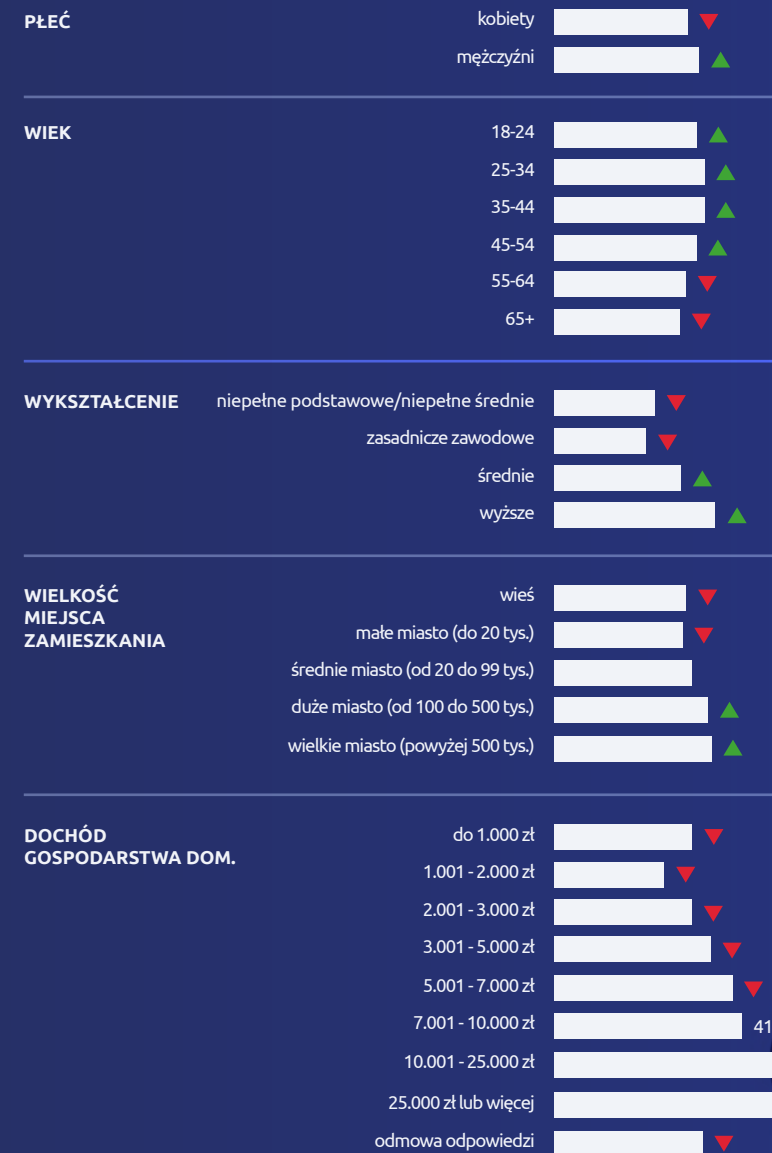
Ogólny poziom Barometru Gotowości Inwestycyjnej jest w Polsce na niskim poziomie (średni wynik Barometru to 39/100 punktów). Istnieją jednak różnice zarówno między komponentami Barometru (wiedza, postawy, doświadczenie), jak i różnice w zależności od płci, wieku, poziomu edukacji czy dochodów.

Polacy najlepiej wypadają w obszarze wiedzy związanej z inwestowaniem oraz postaw w stosunku do inwestowania. Zdecydowanie najniższe wyniki widać w obszarze doświadczenia z inwestowaniem. Polacy charakteryzują się zatem otwartą postawą wobec inwestowania oraz posiadają pewną wiedzę na temat produktów inwestycyjnych i zasad inwestowania (np. co jest obciążone większym lub mniejszym ryzykiem), natomiast na zdecydowanie najniższym poziomie jest doświadczenie z inwestowaniem.

Wiek jest najbardziej różnicującą cechą, ale w zależności od konkretnego komponentu, w różnym stopniu wpływa na wyniki. Młodsze osoby osiągają wyższe wyniki na wymiarze postaw, a niższe na wymiarze wiedzy.

W większości przypadków lepsze wyniki we wszystkich wskaźnikach barometru uzyskują mężczyźni (bez względu na wiek), osoby posiadające wykształcenie średnie lub wyższe oraz osoby, których dochód netto gospodarstwa domowego przekracza 7 tys. zł miesięcznie.

a cechy społeczno-demograficzne Polaków

ŚREDNI POZIOM DLA OGÓŁU POLAKÓW (NA SKALI 0-100): **39**

Wyższe wskaźniki BGI osiągają mężczyźni, osoby poniżej 55 r.ż., osoby ze średnim i wyższym wykształceniem, mieszkańcy dużych i wielkich miast oraz z wyższymi zarobkami.

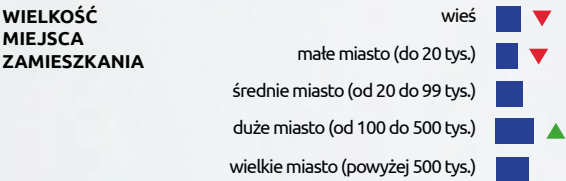
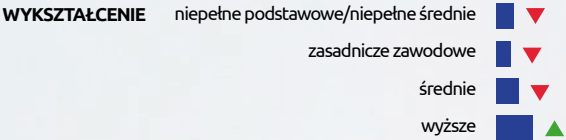
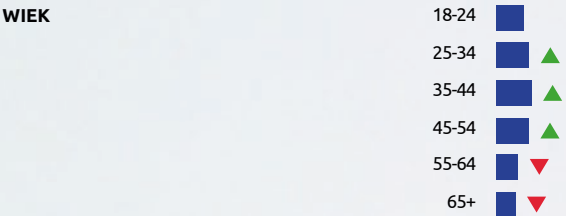
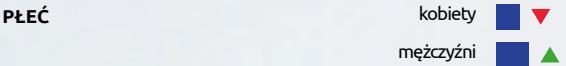
▲▼ Statystycznie istotnie wyżej / niżej

KOMPONENT

DOŚWIADCZENIE

A CECHY SPOŁECZNO – DEMOGRAFICZNE

ŚREDNI POZIOM DLA OGÓŁU
POLAKÓW (NA SKALI 0-100): 10

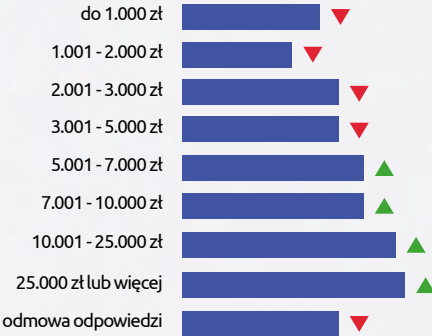
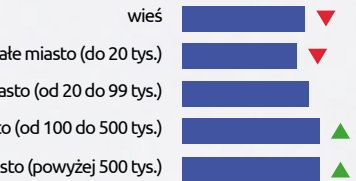
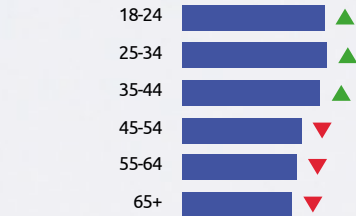
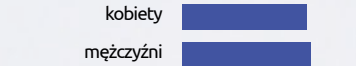


KOMPONENT

POSTAWY

A CECHY SPOŁECZNO – DEMOGRAFICZNE

ŚREDNI POZIOM DLA OGÓŁU
POLAKÓW (NA SKALI 0-100): 43

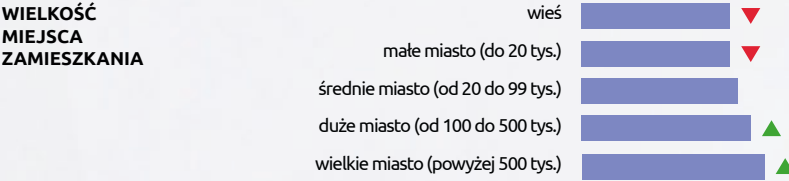
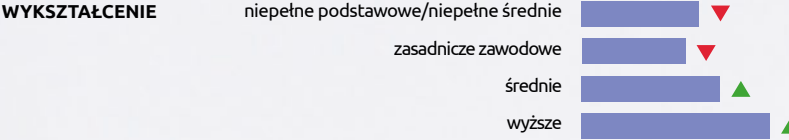
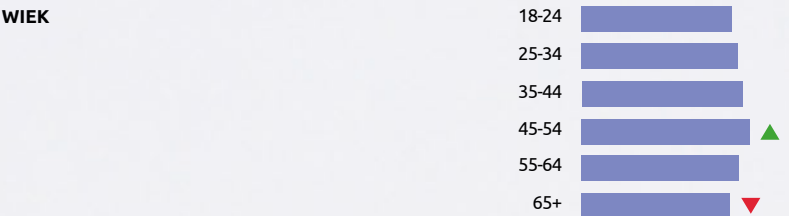
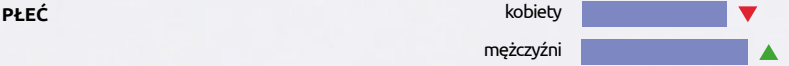


KOMPONENT

WIEDZA

A CECHY SPOŁECZNO – DEMOGRAFICZNE

ŚREDNI POZIOM DLA OGÓŁU
POLAKÓW (NA SKALI 0-100): 49



Większe doświadczenie z inwestowaniem mają mężczyźni, osoby w wieku 25-54 lata, z wyższym wykształceniem, z dużych i wielkich miast i więcej zarabiające.

Bardziej pozytywne postawy wobec inwestowania mają osoby poniżej 45 r.ż., ze średnim i wyższym wykształceniem, z dużych i wielkich miast oraz z wyższymi zarobkami.

Wyższą wiedzę mają mężczyźni, osoby w wieku 45-54, ze średnim i wyższym wykształceniem, z dużych i wielkich miast oraz z wyższymi zarobkami.

▲ ▼ Statystycznie istotnie wyżej / niżej

▲ ▼ Statystycznie istotnie wyżej / niżej

Wiedza dotycząca inwestowania

NAJWAŻNIEJSZE WYNIKI

Ponad połowa Polaków (67%) uważa swoją wiedzę na temat inwestowania za **bardzo małą lub małą**. Częściej są to kobiety, osoby z najstarszej grupy wiekowej (+65), ze średnich miast i z wykształceniem podstawowym. Nieco lepiej swoją wiedzę oceniają osoby mające doświadczenie z inwestowaniem – **49% inwestujących ocenia swoją wiedzę na ten temat jako średnią**, a 15% jako dużą bądź bardzo dużą.

Polacy czerpią wiedzę na temat inwestowania z wielu miejsc. Najczęściej są to znajomi lub rodzina, strony banków, media społecznościowe i doradcy finansowi. Źródła wiedzy związane są z wiekiem badanych – młodszy sięgają raczej do mediów społecznościowych i podcastów, starsi – do telewizji. Wśród najstarszych badanych jest też najwięcej tych, którzy w ogóle nie szukają wiedzy na temat inwestowania. Ocena źródeł informacji jest zróżnicowana – chociaż informacje przekazywane przez bliskich są najbardziej zrozumiałe, to jednocześnie wydają się być mniej wiarygodne i przydatne niż te przekazywane przez instytucje państwowe czy banki.

Polacy dobrze rozpoznają klasyczne produkty oszczędnościowe, takie jak **konta oszczędnościowe i lokaty bankowe**. Większe trudności sprawi ją im jednak produkty inwestycyjne, zwłaszcza te bardziej złożone (np. ETF-y, obligacje korporacyjne). Znajomość tych instrumentów jest niższa, a ich charakter często błędnie klasyfikowany.

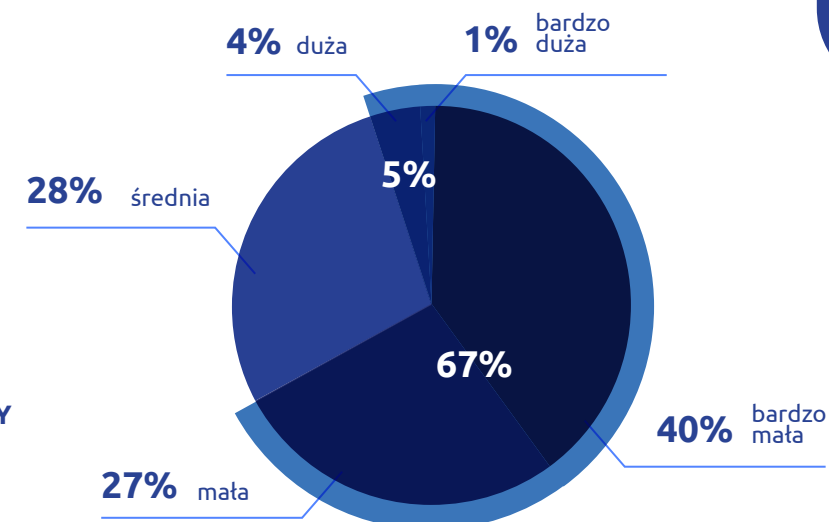
W teście wiedzy dotyczącym inwestowania Polacy stosunkowo dobrze radzili sobie z identyfikacją prawdziwych stwierdzeń dotyczących indeksów giełdowych, zasad dywersyfikacji czy różnicy między akcjami a obligacjami. Jednocześnie niemal połowa nie miała wiedzy na temat regulacji prawnych, takich jak obowiązek wypełnienia testu adekwatności przed zakupem produktów inwestycyjnych.

Mimo dosyć małej wiedzy na temat inwestowania, ponad połowa Polaków uważa, że **większa wiedza na temat inwestowania byłaby im potrzebna**. Za najbardziej przydatną respondenci wskazują wiedzę na temat inwestowania dla początkujących – poradniki jak zacząć, jak inwestować małe kwoty oraz jaka jest specyfika poszczególnych produktów inwestycyjnych.

WIEDZA DOTYCZĄCA INWESTOWANIA

Samoocena wiedzy

Aż 40% uważa, że ich wiedza na temat inwestowania jest **bardzo mała**, a jedynie 4% Polaków uważa, że ich wiedza o inwestowaniu jest **duża**, a tylko 1% – że **bardzo duża**. Istotnie częściej są to osoby najmłodsze, w wieku 18-24 lata (6% vs 1% dla pozostałych grup).



JAK OCENIŁ/ABYŚ POZIOM SWOJEJ WIEDZY DOTYCZĄCEJ INWESTOWANIA I RÓŻNYCH PRODUKTÓW INWESTYCYJNYCH?
N=1095 (OGÓŁ POLAKÓW)



67%

Polaków ocenia swoją wiedzę na temat inwestowania jako **małą lub bardzo małą**. Gorzej oceniają ją kobiety, starsi (65+), osoby ze średnich miast i z wykształceniem podstawowym.

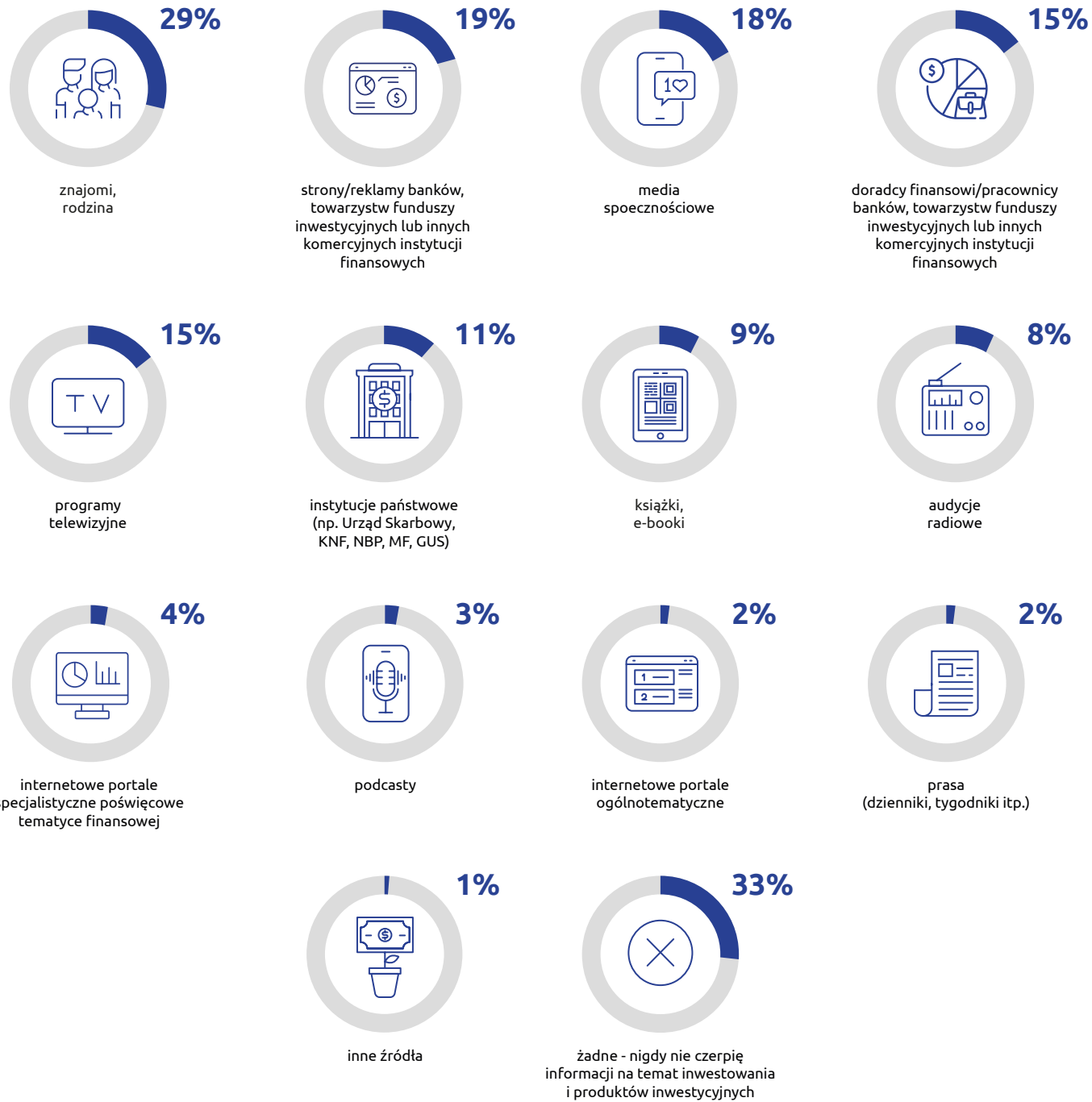
WIEDZA DOTYCZĄCA INWESTOWANIA

Źródła informacji

Aż 33% Polaków nie poszukuje informacji na temat inwestowania i nie korzysta z żadnych źródeł – wśród nich są częściej osoby najstarsze (41% osoby 65+ vs 17% osoby 18-24 lata) oraz z wykształceniem podstawowym (51% vs 22% z wykształceniem wyższym). Ci, którzy szukają wiedzy na temat inwestowania, czerpią ją najczęściej od **znajomych lub rodziny**

(29%). Ważnym źródłem informacji są także strony banków (19%), media społecznościowe (18%) oraz doradcy finansowi i programy telewizyjne (15%). Osoby najmłodsze, w wieku 18-24 lat, istotnie częściej niż osoby najstarsze czerpią wiedzę na temat inwestowania z internetu: z mediów społecznościowych (40% vs 8% osoby 65+) i podcastów (6% vs 0% osoby 65+).

Z JAKICH ŹRÓDEŁ ZAZWYCZAJ CZERPIESZ WIEDZĘ NA TEMAT INWESTOWANIA I RÓŻNYCH PRODUKTÓW INWESTYCYJNYCH?
N=1095 (OGÓŁ POLAKÓW)



Rodzina i znajomi to główne źródło informacji na temat inwestowania. Jednak co trzeci Polak nie poszukuje informacji na temat inwestowania w żadnych źródłach.

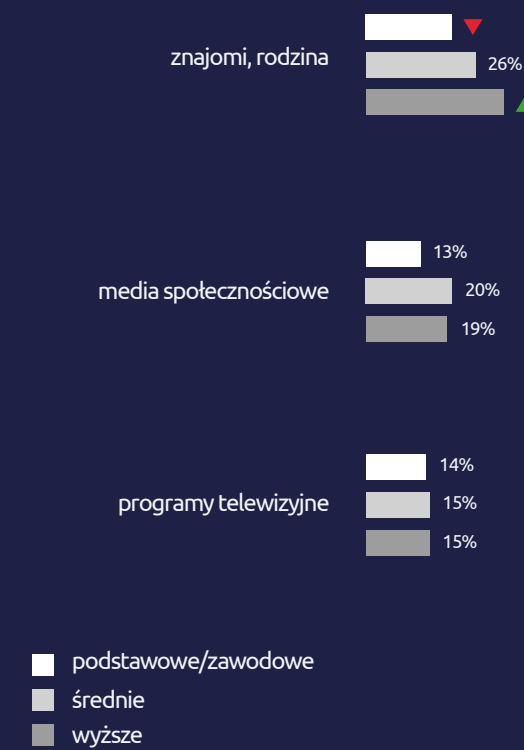
Młodzi Polacy sięgają po wiedzę inwestycyjną głównie do internetu – media społecznościowe i podcasty to dla nich kluczowe źródła, podczas gdy starsze pokolenie niemal całkowicie z nich nie korzysta.

ŹRÓDŁA INFORMACJI NA TEMAT INWESTOWANIA

a cechy demograficzne

Z JAKICH ŹRÓDEŁ ZAZWYCZAJ CZERPIESZ WIEDZĘ NA TEMAT INWESTOWANIA I RÓŻNYCH PRODUKTÓW INWESTYCYJNYCH?
N=1095 (OGÓŁ POLAKÓW)

WYKSZTACENIE



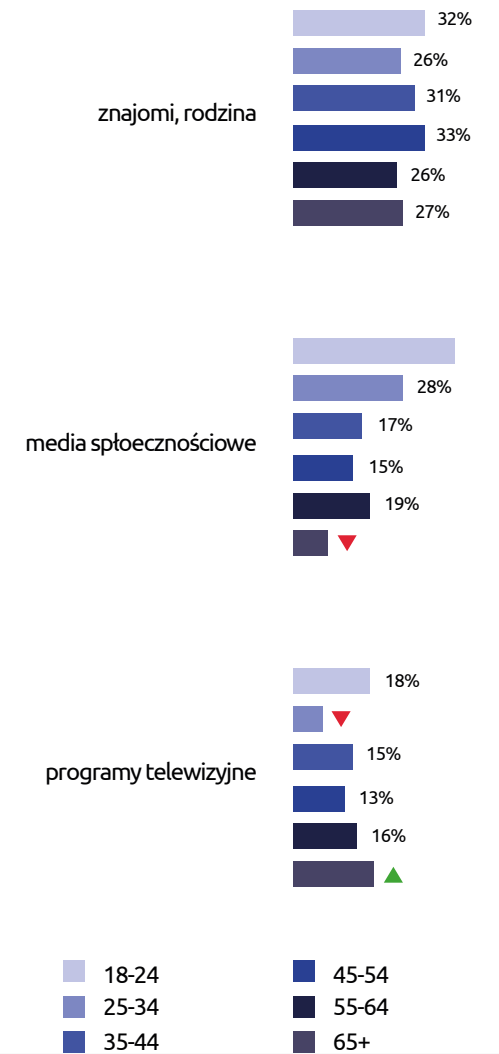
■ podstawowe/zawodowe
■ średnie
■ wyższe



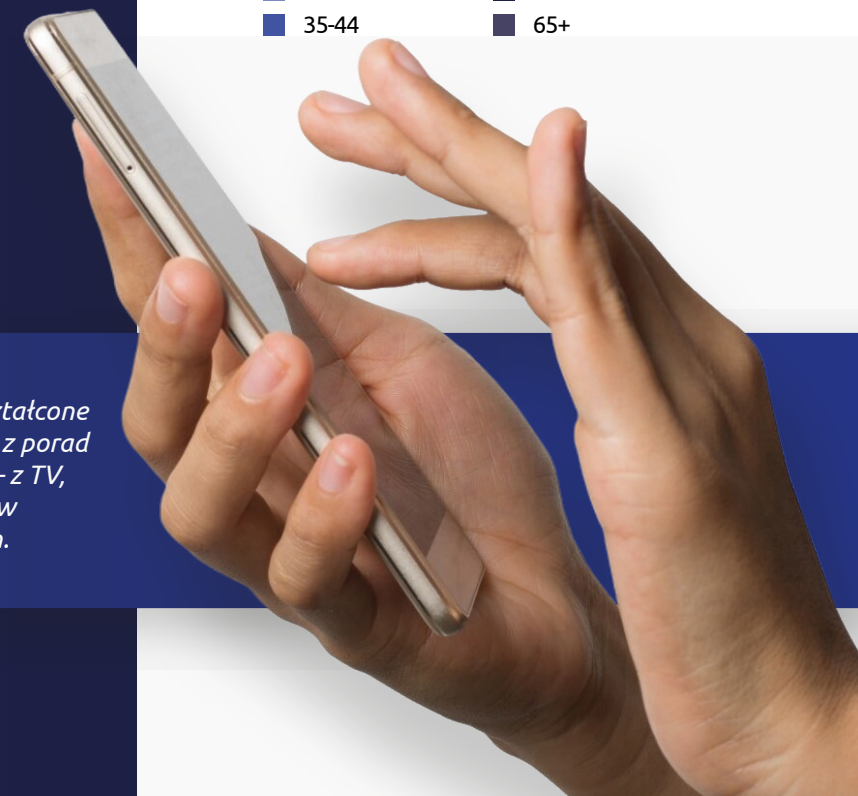
Osoby lepiej wykształcone częściej korzystają z porad znajomych. Starsi – z TV, a młodzi – z mediów społecznościowych.

▲▼ Statystycznie istotnie wyżej / niżej

WIEK

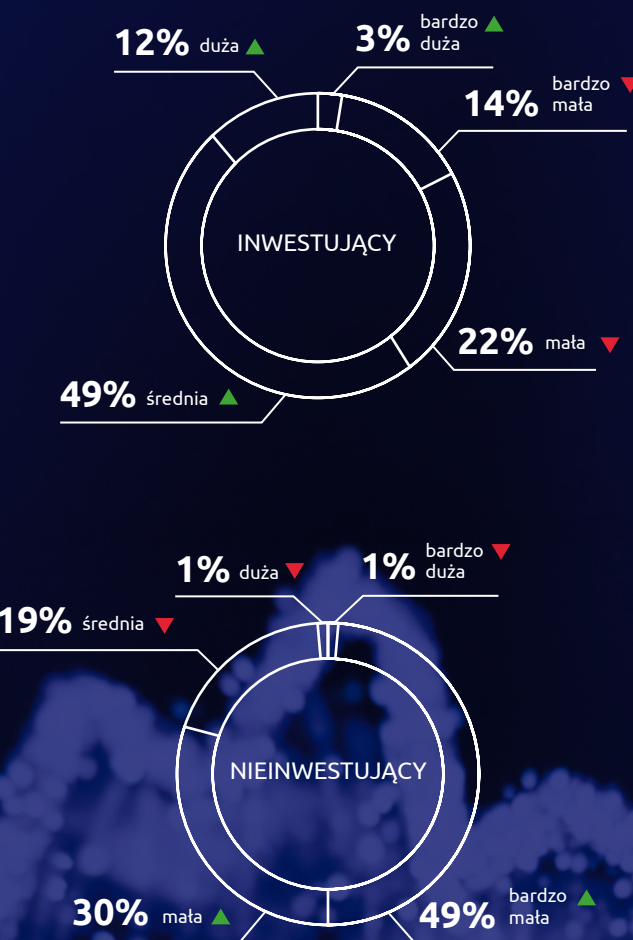


■ 18-24
■ 25-34
■ 35-44
■ 45-54
■ 55-64
■ 65+

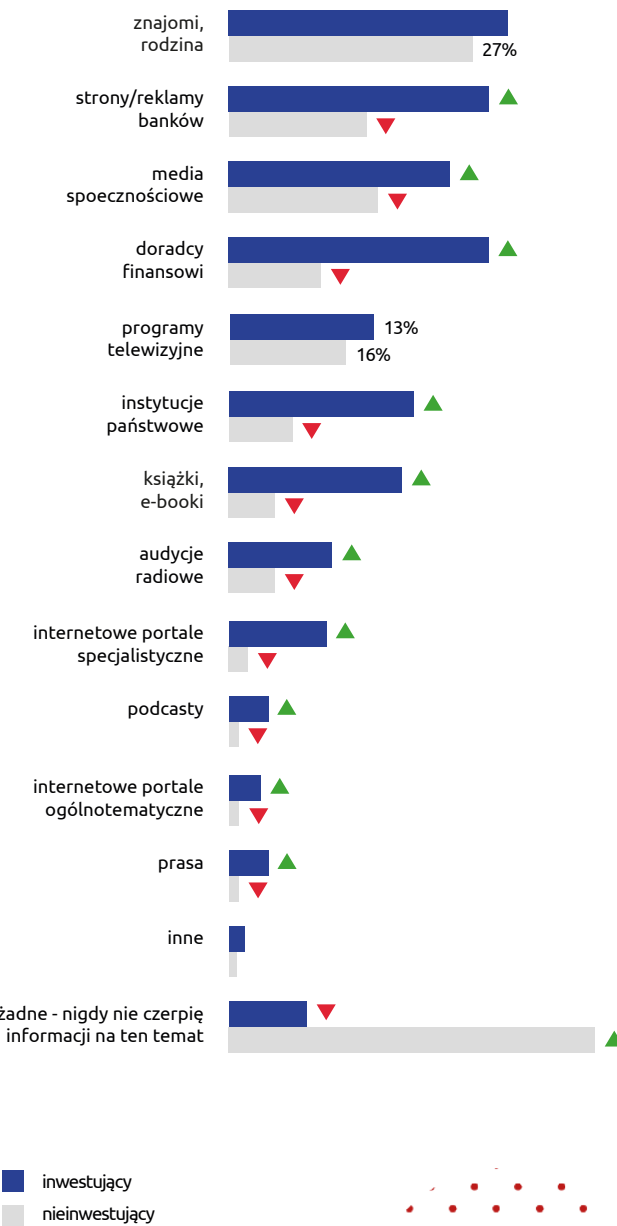


Prawie połowa osób mających doświadczenie z inwestowaniem ocenia swoją wiedzę na ten temat jako **średnią**. Dodatkowo 15% osób z tej grupy uważa, że ich wiedza o inwestowaniu jest duża bądź bardzo duża. W grupie osób, które nie inwestowały, ten odsetek wynosi jedynie 2%. Osoby, które nie inwestowały swoją wiedzę oceniają jako niską – 30% osób uważa, że o inwestowaniu wie mało, a 49% - bardzo mało.

JAK OCENIŁ/ABYŚ POZIOM SVOJEJ WIEDZY DOTYCZĄCEJ INWESTOWANIA I RÓŻNYCH PRODUKTÓW INWESTYCYJNYCH?
N=618 (INWESTUJĄCY)
N=796 (NIEINWESTUJĄCY)



Z JAKICH ŹRÓDEŁ ZAZWYCZAJ CZERPIESZ WIEDZĘ NA TEMAT INWESTOWANIA I RÓŻNYCH PRODUKTÓW INWESTYCYJNYCH?
N=618 (INWESTUJĄCY)
N=796 (NIEINWESTUJĄCY)



OCENA ŹRÓDEŁ INFORMACJI NA TEMAT INWESTOWANIA

5 TOP ŹRÓDEŁ

A KTÓRE Z TYCH ŹRÓDEŁ DOSTARCZAJĄ TWOIM ZDANIEM NAJBARDZIEJ PRZYDATNYCH/WIARYGODNYCH/ZROZUMIAŁYCH INFORMACJI Z ZAKRESU INWESTOWANIA?
N=1095 (OGÓŁ POLAKÓW)



PRZYDATNE



WIARYGODNE



ZROZUMIAŁE

doradcy finansowi/
pracownicy instytucji finansowych

35%

doradcy finansowi/
pracownicy instytucji finansowych

36%

doradcy finansowi/
pracownicy instytucji finansowych

29%

internetowe portale specjalistyczne

29%

instytucje państwowe

36%

znajomi, rodzina

25%

instytucje państwowe

23%

internetowe portale specjalistyczne

26%

instytucje państwowe

19%

znajomi, rodzina

21%

znajomi, rodzina

19%

internetowe portale specjalistyczne

19%

strony/reklamy instytucji finansowych

14%

strony/reklamy instytucji finansowych

11%

media społecznościowe

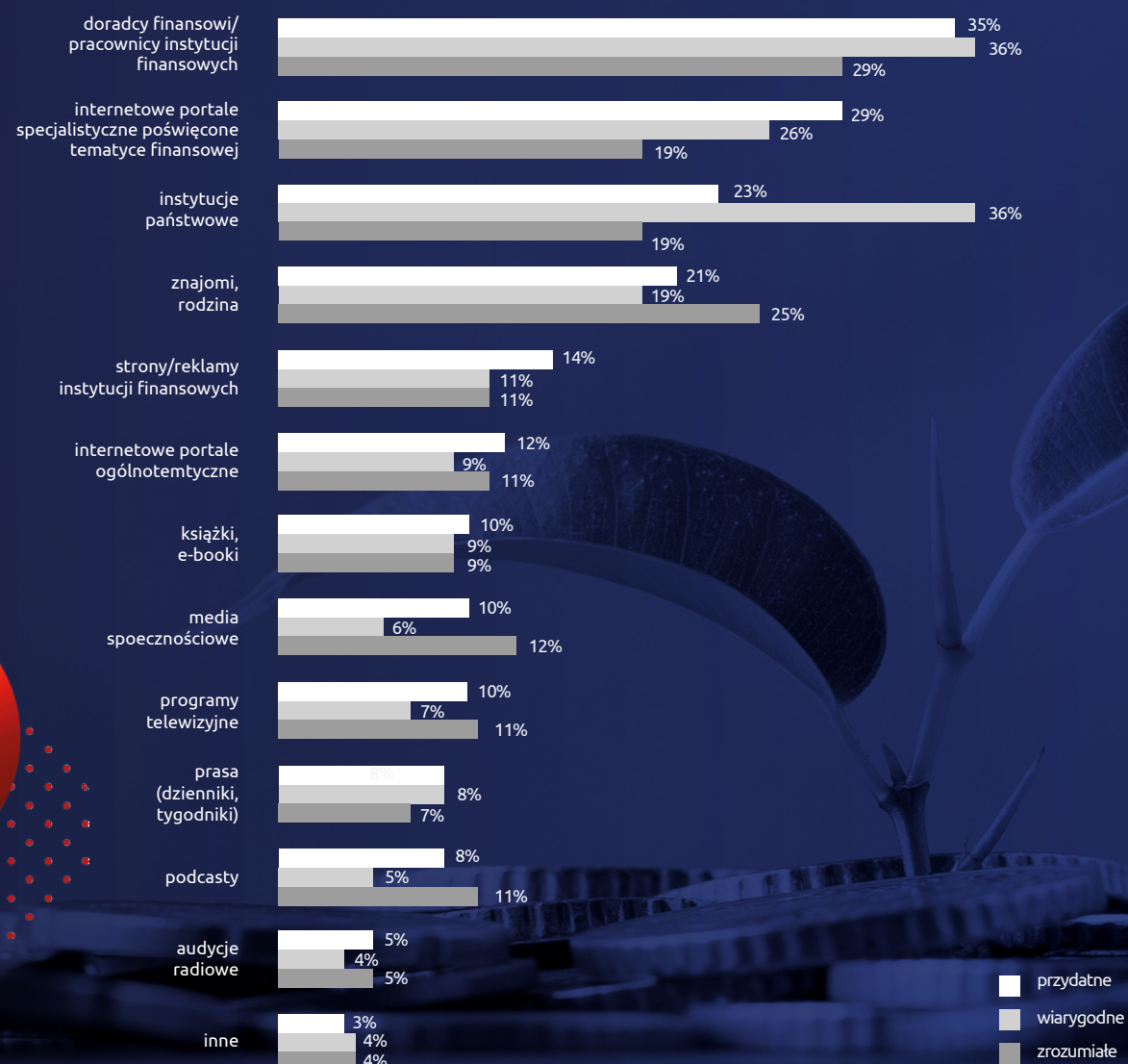
12%



Chociaż najczęstszym źródłem wiedzy o inwestowaniu są znajomi i rodzina, to jednak wiedza pozyskana od ekspertów – doradców finansowych – oceniana jest jako najbardziej przydatna, wiarygodna i zrozumiała.

Porównanie

A KTÓRE Z TYCH ŹRÓDEŁ DOSTARCZAJĄ TWOIM ZDANIEM NAJBARDZIEJ
PRZYDATNYCH/WIARYGODNYCH/ZROZUMIAŁYCH INFORMACJI Z ZAKRESU INWESTOWANIA?
N=1095 (OGÓŁ POLAKÓW)



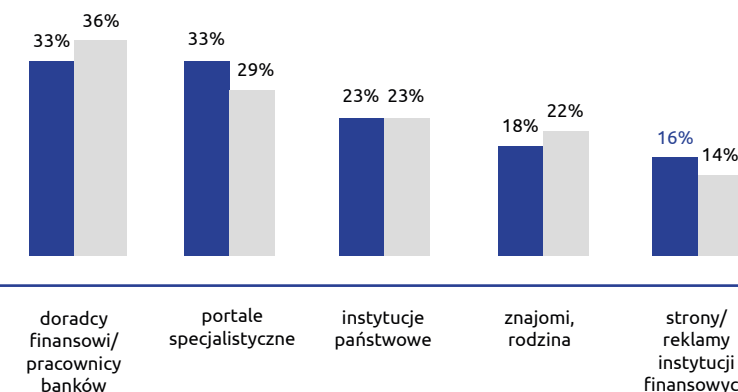
W sprawach inwestowania najbardziej ufamy instytucjom państwowym oraz komercyjnym, choć wiedza od tych ostatnich nie są już tak przydatna jak choćby od internetowych portali specjalistycznych poświęconych tematyce finansów. Instytucje komercyjne oraz znajomych i rodzinę, cenimy z kolei za jasny i zrozumiały sposób przekazywania wiedzy.

5 TOP źródeł

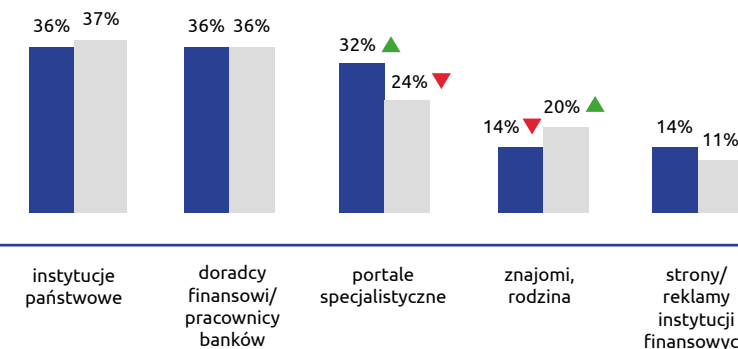
A KTÓRE Z TYCH ŹRÓDEŁ DOSTARCZAJĄ TWOIM ZDANIEM NAJBARDZIEJ
PRZYDATNYCH/WIARYGODNYCH/ZROZUMIAŁYCH INFORMACJI
Z ZAKRESU INWESTOWANIA?
N=618 (INWESTUJĄCY)
N=796 (NIEINWESTUJĄCY)



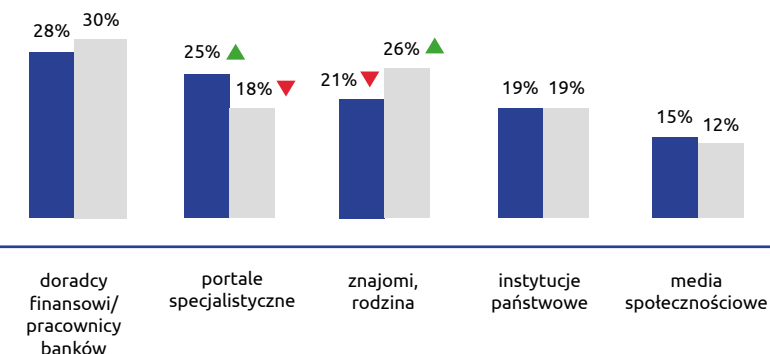
PRZYDATNE



WIARYGODNE



ZROZUMIAŁE



▲ ▼ Statystycznie istotnie wyżej / niżej

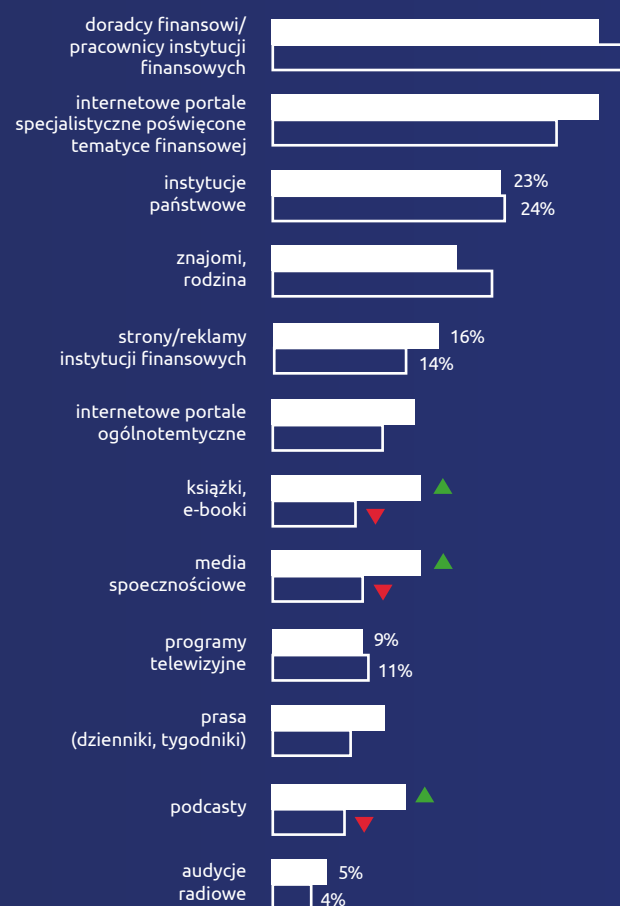
■ inwestujący ■ nieinwestujący

PRZYDATNOŚĆ

ŹRÓDEŁ INFORMACJI NA TEMAT
INWESTOWANIA

A KTÓRE Z TYCH ŹRÓDEŁ DOSTARCZAJĄ
TWOIM ZDANIEM NAJBARDZIEJ PRZYDATNYCH
INFORMACJI Z ZAKRESU INWESTOWANIA?

N=618 (INWESTUJĄCY)
N=796 (NIEINWESTUJĄCY)



■ inwestujący
□ nieinwestujący



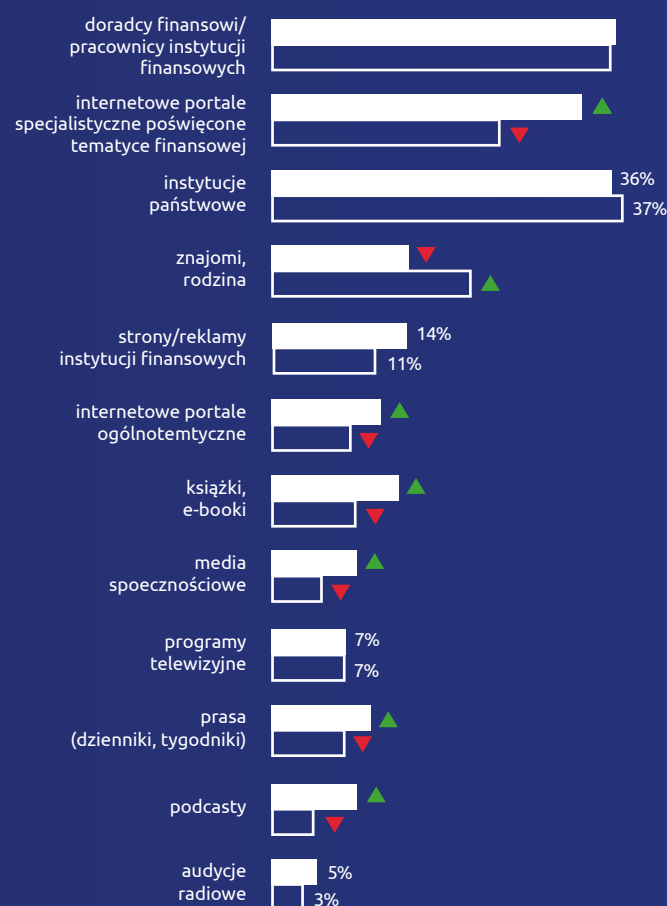
Inwestujący postrzegają informacje w mediach społecznościowych, w książkach i podcastach jako bardziej przydatne źródło informacji o inwestowaniu niż nieinwestujący.

WIARYGODNOŚĆ

ŹRÓDEŁ INFORMACJI NA TEMAT
INWESTOWANIA

A KTÓRE Z TYCH ŹRÓDEŁ DOSTARCZAJĄ
TWOIM ZDANIEM NAJBARDZIEJ WIARYGODNYCH
INFORMACJI Z ZAKRESU INWESTOWANIA?

N=618 (INWESTUJĄCY)
N=796 (NIEINWESTUJĄCY)

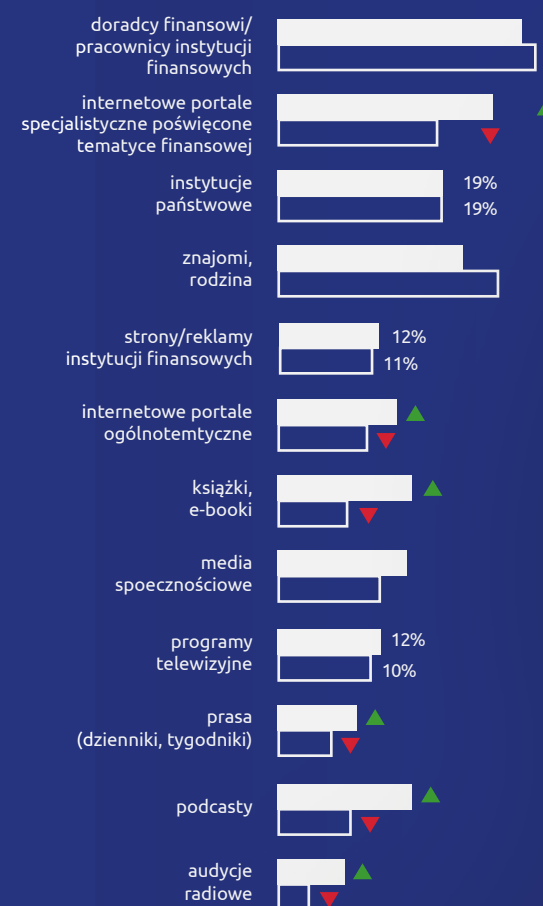


ZROZUMIAŁOŚĆ

ŹRÓDEŁ INFORMACJI NA TEMAT
INWESTOWANIA

A KTÓRE Z TYCH ŹRÓDEŁ DOSTARCZAJĄ
TWOIM ZDANIEM NAJBARDZIEJ ZROZUMIAŁYCH
INFORMACJI Z ZAKRESU INWESTOWANIA?

N=618 (INWESTUJĄCY)
N=796 (NIEINWESTUJĄCY)



■ inwestujący
□ nieinwestujący

Inwestującym łatwiej zrozumieć wiedzę z wielu różnych źródeł niż nieinwestującym, dla których ponownie znajomi i rodzina stanowią najlepszy punkt odniesienia.

▲ ▼ Statystycznie istotnie wyżej / niżej

▲ ▼ Statystycznie istotnie wyżej / niżej

Potrzeba wiedzy

CZY UWAŻASZ, ŻE WIĘKSZA WIEDZA NA TEMATY ZWIĄZANE
Z INWESTOWANIEM I PRODUKTAMI INWESTYCYJNYMI BYŁABY CI...?
N=1095 (OGÓŁ POLAKÓW)



63%

Polaków potrzebuje wiedzy dotyczącej inwestowania - częściej deklarują to mężczyźni, osoby w wieku 25-44 lata, z wielkich miast i z wykształceniem wyższym. Co 4 Polak nie widzi jednak potrzeby doksztalcania się w tym temacie.

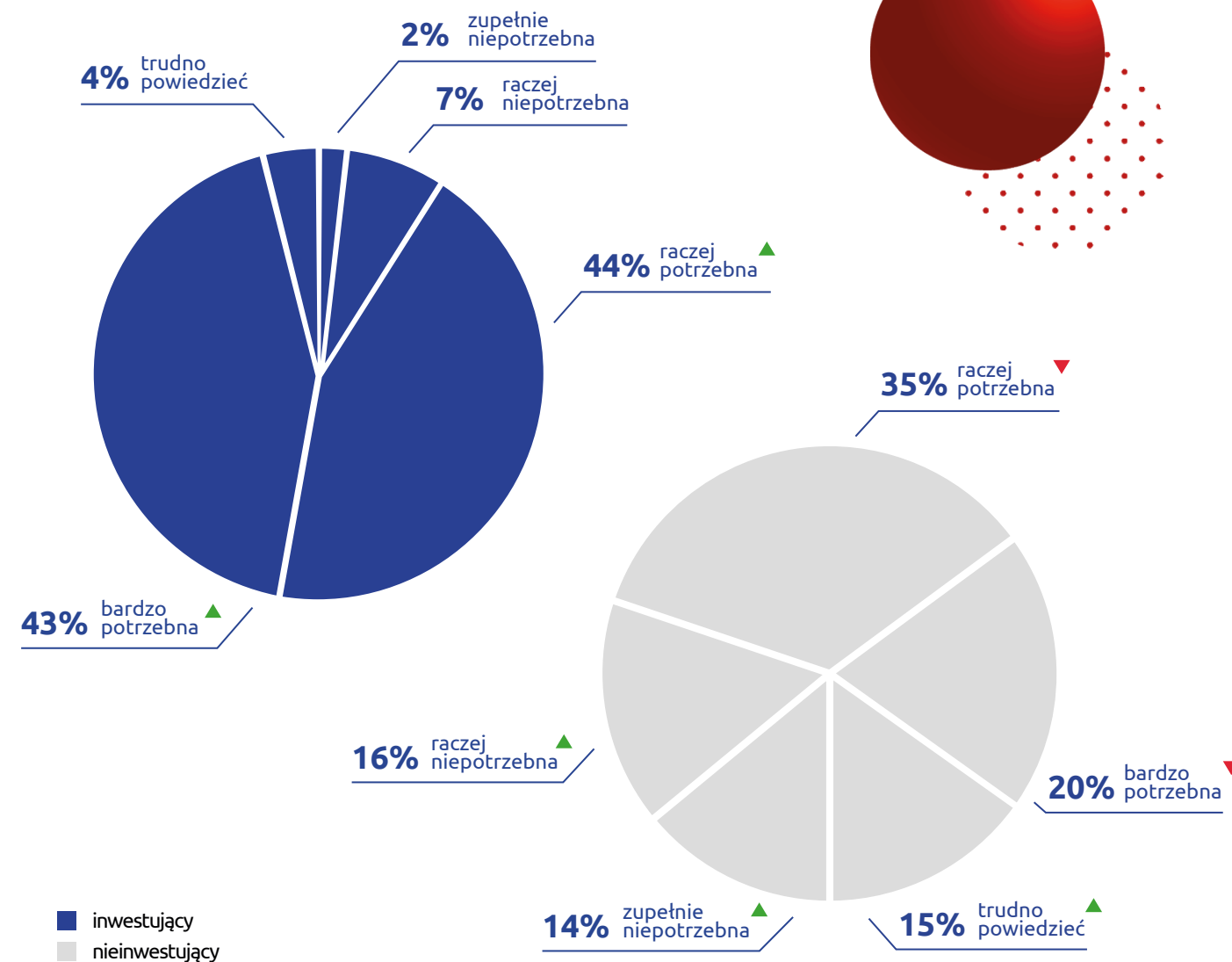
Osoby, które mają doświadczenie z inwestowaniem, istotnie częściej niż osoby bez takiego doświadczenia deklarują, że większa wiedza na temat inwestowania byłaby im potrzebna. Podobnie jak w przypadku próby głównej, potrzebę takiej

wiedzy wyrażają osoby młodsze, z wielkich miast, z wykształceniem wyższym. Przydatność w zdobywaniu takiej wiedzy wciąż ciężko określić dla ponad 15% nieinwestujących.

CZY UWAŻASZ, ŻE WIĘKSZA WIEDZA NA TEMATY ZWIĄZANE Z INWESTOWANIEM
I PRODUKTAMI INWESTYCYJNYMI BYŁABY CI...?

N=618 (INWESTUJĄCY)

N=796 (NIEINWESTUJĄCY)



Inwestujący doceniają i potrzebują zdobywać nową wiedzę związaną z inwestowaniem. Aż 87% z nich jest otwartych na poszerzanie horyzontów w tym obszarze.

Nieinwestujący, choć w mniejszym stopniu niż inwestujący, to również widzą wartość w zdobywaniu takiej wiedzy – 55% z nich chciałoby doksztalać się w zakresie inwestowania.

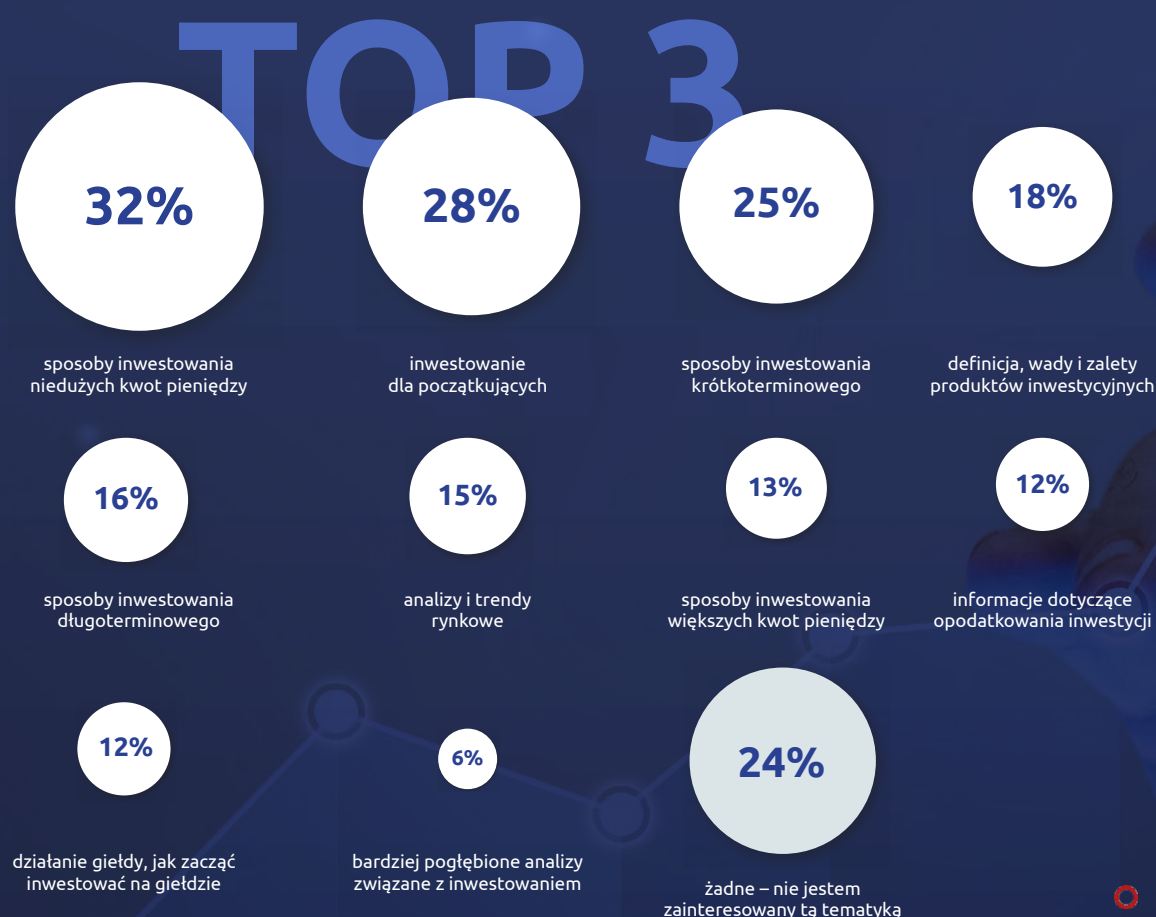
ŹRÓDŁA INFORMACJI NA TEMAT INWESTOWANIA

Poszukiwane tematy

Kobiety istotnie częściej niż mężczyźni deklarują potrzebę wiedzy na temat inwestowania małych kwot (39% vs 28% mężczyźni), inwestowania dla początkujących (28% vs 19% mężczyźni) oraz definicji poszczególnych produktów inwe-

stycyjnych (25% vs 18% mężczyźni). Mężczyźni natomiast częściej potrzebują wiedzy na temat trendów rynkowych (32% vs 18% kobiety) i inwestowania dla zaawansowanych (19% vs 11% kobiety).

WIEDZA, NA JAKIE TEMATY ZWIĄZANE Z INWESTOWANIEM BYŁABY CI NAJBARDZIEJ POTRZEBNA? WSKAŻ MAKSYMALNIE 3 NAJBARDZIEJ POTRZEBNE Z LISTY PONIŻEJ.
N=1095 (OGÓŁ POLAKÓW)



WIEDZA, NA JAKIE TEMATY ZWIĄZANE Z INWESTOWANIEM BYŁABY CI NAJBARDZIEJ POTRZEBNA? WSKAŻ MAKSYMALNIE 3 NAJBARDZIEJ POTRZEBNE Z LISTY PONIŻEJ.
N=1095 (OGÓŁ POLAKÓW)



Osoby inwestujące w porównaniu do osób bez doświadczenia z inwestowaniem wykazywały większe zainteresowanie wiedzą na niemalże każdy temat związany z inwestowaniem, ale przede wszystkim na temat inwestowania długoterminowego oraz analiz i trendów rynkowych. Wyjątkiem jest prosty przewodnik o tym jak zacząć inwestować – taka wiedza byłaby istotnie bardziej przydatna dla osób nieinwestujących niż inwestujących. Natomiast w równym stopniu obie grupy są zainteresowane inwestowaniem małych kwot.

WIEDZA, NA JAKIE TEMATY ZWIĄZANE Z INWESTOWANIEM BYŁABY CI NAJBARDZIEJ POTRZEBNA? WSKAŻ MAKSYMALNIE 3 NAJBARDZIEJ POTRZEBNE Z LISTY PONIŻEJ.
N=618 (INWESTUJĄCY)
N=796 (NIEINWESTUJĄCY)



Polacy potrzebują wiedzy przede wszystkim na temat podstaw inwestowania. Potrzebują prostych przewodników o tym jak zacząć inwestować, jak inwestować niewielkie kwoty pieniędzy oraz o sposobach inwestowania krótkoterminowego.



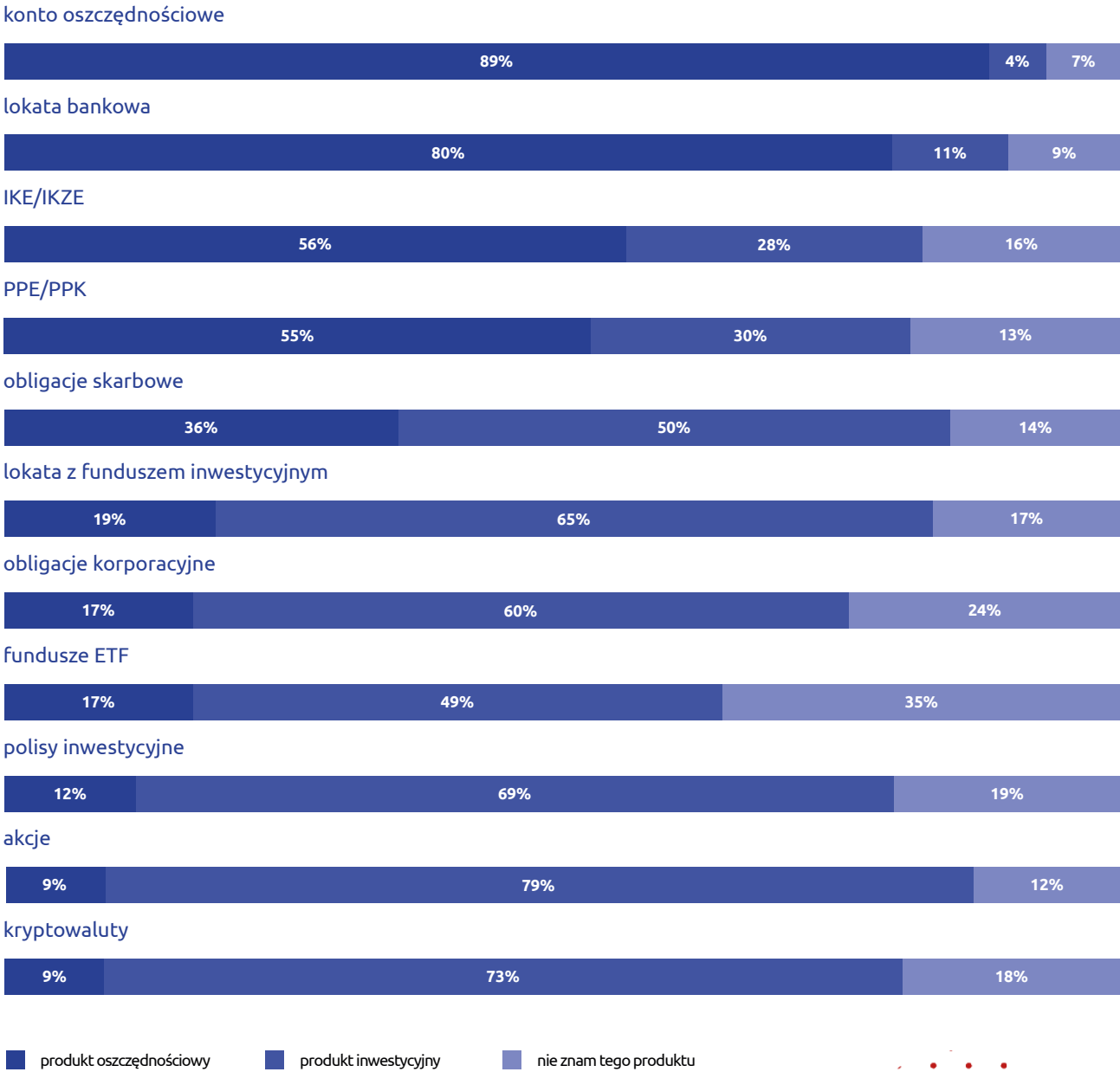
Kobiety częściej potrzebują informacji o inwestowaniu małych kwot i inwestowaniu krótkoterminowym, a mężczyźni o trendach rynkowych czy pogłębionych analizach w tym obszarze.

Tylko 5% inwestujących i aż 30% nieinwestujących nie jest zainteresowanych żadnym tematem dotyczącym inwestowania.

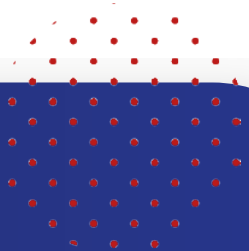
Wyniki badania pokazują, że Polacy najlepiej rozpoznają i trafnie klasyfikują tradycyjne produkty oszczędnościowe, takie jak konta oszczędnościowe (89%) i lokaty bankowe (80%). Trudności w klasyfikacji budzą instrumenty typowo inwestycyjne.

Produkty takie jak fundusze ETF, obligacje korporacyjne czy polisy inwestycyjne są często nieznane (35% Polaków nie zna ETF-ów), a nawet jeśli są rozpoznawane, to ich funkcja często bywa źle określana.

JAK CI SIĘ WYDAJE, KTÓRE Z PONIŻSZYCH PRODUKTÓW FINANSOWYCH SĄ PRODUKTAMI OSZCZĘDNOŚCIOWYMI, A KTÓRE INWESTYCYJNYMI?
N=1095 (OGÓŁ POLAKÓW)



Instrumenty typowo inwestycyjne są z trudem poprawnie klasyfikowane przez Polaków.



Wyniki testu wiedzy na temat inwestowania wśród Polaków



Uśredniony wskaźnik wiedzy na temat inwestowania

W celu sprawdzenia ogólnej wiedzy na temat inwestowania, zsumowano liczbę poprawnych odpowiedzi na wszystkie 10 stwierdzeń. W ten sposób uzyskano ogólny wskaźnik wiedzy na temat inwestowania, który mógł przyjmować wartości od 0 do 10. Średni wynik dla ogółu Polaków wynosi 5,32. Nieco niższy wynik osiągają osoby, które nie mają doświadczeń z inwestowaniem (4,76), a wyższy osoby inwestujące (6,88).

5,32 OGÓŁ POLAKÓW

6,88 INWESTUJĄCY

4,76 NIEINWESTUJĄCY



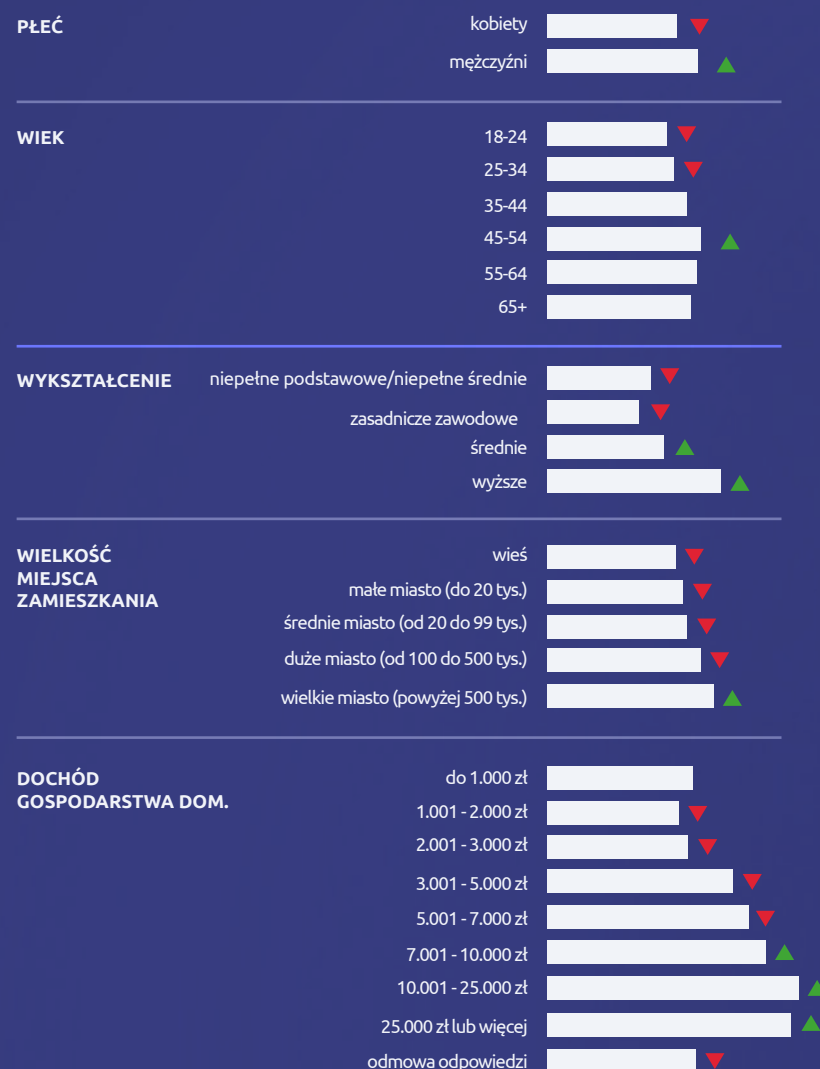
Poziom wiedzy wzrasta wraz z doświadczeniem – inwestujący mają większą wiedzę na temat inwestowania niż nieinwestujący, choć i w tej grupie jest jeszcze sporo wiedzy do nadrobienia



ŚREDNI WYNIK
W TEŚCIE WIEDZY

a cechy demograficzne

ŚREDNI POZIOM DLA OGÓŁU POLAKÓW: 5,32



W teście wiedzy inwestycyjnej lepiej
wypadli mężczyźni, osoby w wieku 45-54 lata, lepiej
wykształcone, z dużych miast i o wyższych dochodach.

▲ ▼ Statystycznie istotnie wyżej / niżej

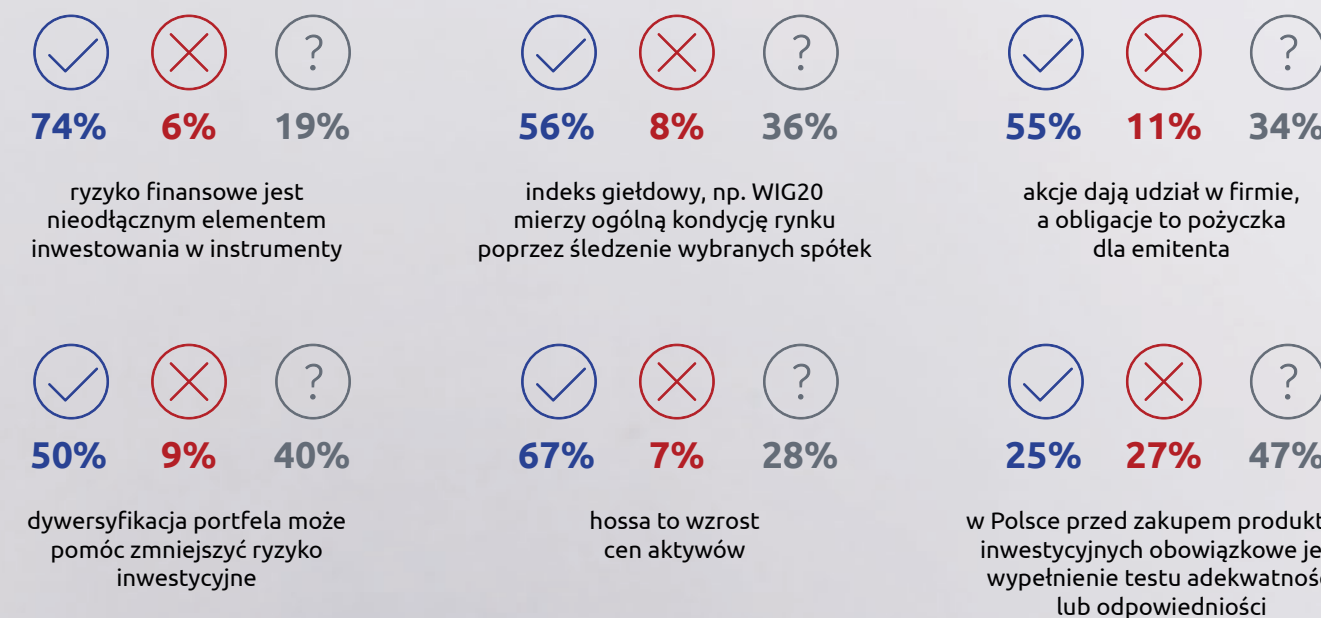
Test wiedzy

ODPOWIEDZI NA TWIERDZENIA,
KTÓRE SĄ PRAWDZIWE

Większość respondentów trafnie rozpoznała prawdziwość podstawowych twierdzeń, takich jak to, że indeksy giełdowe mierzą kondycję rynku (56%) czy że akcje dają udział w firmie, a obligacje są formą pożyczki (55%). Jednak nadal pozostali nie potrafili udzielić odpowiedzi na zadane pytania lub odpowiadali błędnie.

Choć część stwierdzeń na temat wiedzy finansowej (np. dotycząca ryzyka finansowego) jest rozpoznawana poprawnie przez połowę Polaków, świadomość bardziej szczegółowych, praktycznych aspektów, takich jak regulacje prawne, jest niższa.

KTÓRE Z PONIŻSZYCH STWIERDZEŃ DOTYCZĄCYCH INWESTOWANIA
SĄ TWOIM ZDANIEM PRAWDZIWE, A KTÓRE FAŁSZYWE?
N=1095 (OGÓŁ POLAKÓW)



✓ prawda
✗ fałsz
? nie wiem



Test wiedzy

ODPOWIEDZI NA TWIERDZENIA,
KTÓRE SĄ **FAŁSZYWE**

Największe trudności budzi zrozumienie idei dywersyfikacji – tylko 37% Polaków udzieliło poprawnej odpowiedzi (nie zgodziło się z twierdzeniem, że jest to wybór wyłącznie bezpiecznych produktów), jednak pozostałych 21% udzieliło

błędnej odpowiedzi, a 42% nie potrafiło odpowiedzieć na to pytanie. Również w przypadku stwierdzenia fałszywych większość badanych udzieliła poprawnej odpowiedzi (nie zgodziło się z danym stwierdzeniem).

CZY PRAWDZIWE SĄ TWOIM ZDANIEM PONIŻSZE STWIERDZENIA?

N=1095 (OGÓŁ POLAKÓW)



im wyższy potencjalny
zysk z inwestycji, tym
niższe ryzyko



akcje są zawsze
bezpieczniejsze
niż obligacje



stopa zwrotu to
to samo, co opłata
za inwestowanie



dywersyfikacji portfela
to wybór tylko bezpiecznych
produktów inwestycyjnych

- ✓ prawda
✗ fałsz
? nie wiem



Najmniej okazała się być wiedza dotycząca ochrony osoby inwestującej – zaledwie 25% badanych wie, że w Polsce przed zakupem produktów inwestycyjnych obowiązkowe jest wypełnienie testu adekwatności lub odpowiedniości.

Największe trudności budzi zrozumienie idei dywersyfikacji.

Postawy dotyczące inwestowania

NAJWAŻNIEJSZE WYNIKI

Inwestowanie to temat, który u Polaków wywołuje głównie niepokój. Pozytywne emocje, takie jak podniecenie, satysfakcja, radość czy dumę wiążą się z inwestowaniem częściej u osób młodszych a także tych, które mają już doświadczenie z inwestowaniem.

Polacy deklarują, że inwestowanie jest dla nich tematem interesującym. Widzą szereg korzyści związanych z inwestowaniem – np. to, że sprawia ono, iż pieniądze „pracują”, a także daje możliwość zadbania o przyszłość swoją oraz rodziny. Jednocześnie **inwestowanie budzi wiele obaw** – wydaje się być skomplikowane oraz wymagające wiedzy i wysiłku. Niepokój wzbudza przede wszystkim ryzyko utraty pieniędzy czy możliwość zastania oszukanym. Te obawy są bardziej powszechne wśród kobiet niż wśród mężczyzn.

Najpewniejszą oraz najbardziej zyskową formą inwestycji są według Polaków nieruchomości. Tę formę inwestycji częściej pozytywnie oceniają osoby, które nie mają doświadczenia z inwestowaniem. Dla inwestorów bardziej zyskową formą inwestowania wydają się być akcje, pewniejszą – obligacje.

Większość Polaków nie akceptuje żadnego ryzyka w inwestycjach lub akceptuje niskie ryzyko. Częściej żadnego ryzyka nie akceptują osoby starsze, ze wsi, z wykształceniem podstawowym, zarabiające do 5 tys. złotych. Średnie ryzyko częściej akceptują mężczyźni, osoby w wieku 35-44 lata z wykształceniem wyższym. Na większe ryzyko inwestycyjne są także gotowe te osoby, które mają już doświadczenie z inwestowaniem.

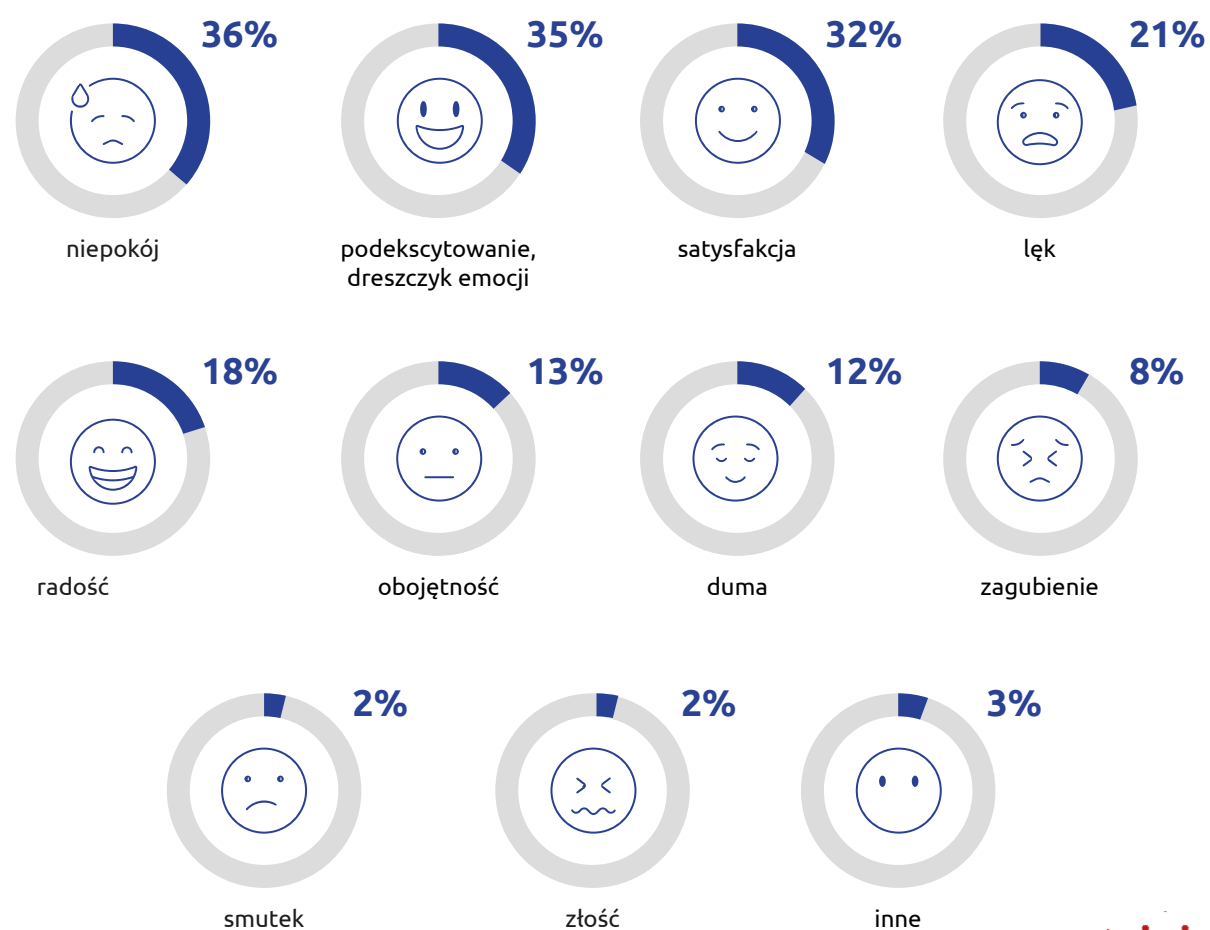
POSTAWY DOTYCZĄCE INWESTOWANIA

Emocje

Inwestowanie budzi w Polakach głównie niepokój (36%), ale także podekscytowanie (35%) i satysfakcję (32%). Pozytywne emocje, takie jak dreszczyk emocji, satysfakcję, radość i dumę częściej czują młodszy, w wieku 18-34 lata. **Lęk związany z inwestowaniem częściej czują kobiety i osoby z wykształceniem podstawowym.**

JAKIE EMOCJE TOWARZYSZĄ CI, KIEDY WYOBRAZISZ SOBIE, ŻE INWESTUJESZ PIENIĄDZE?

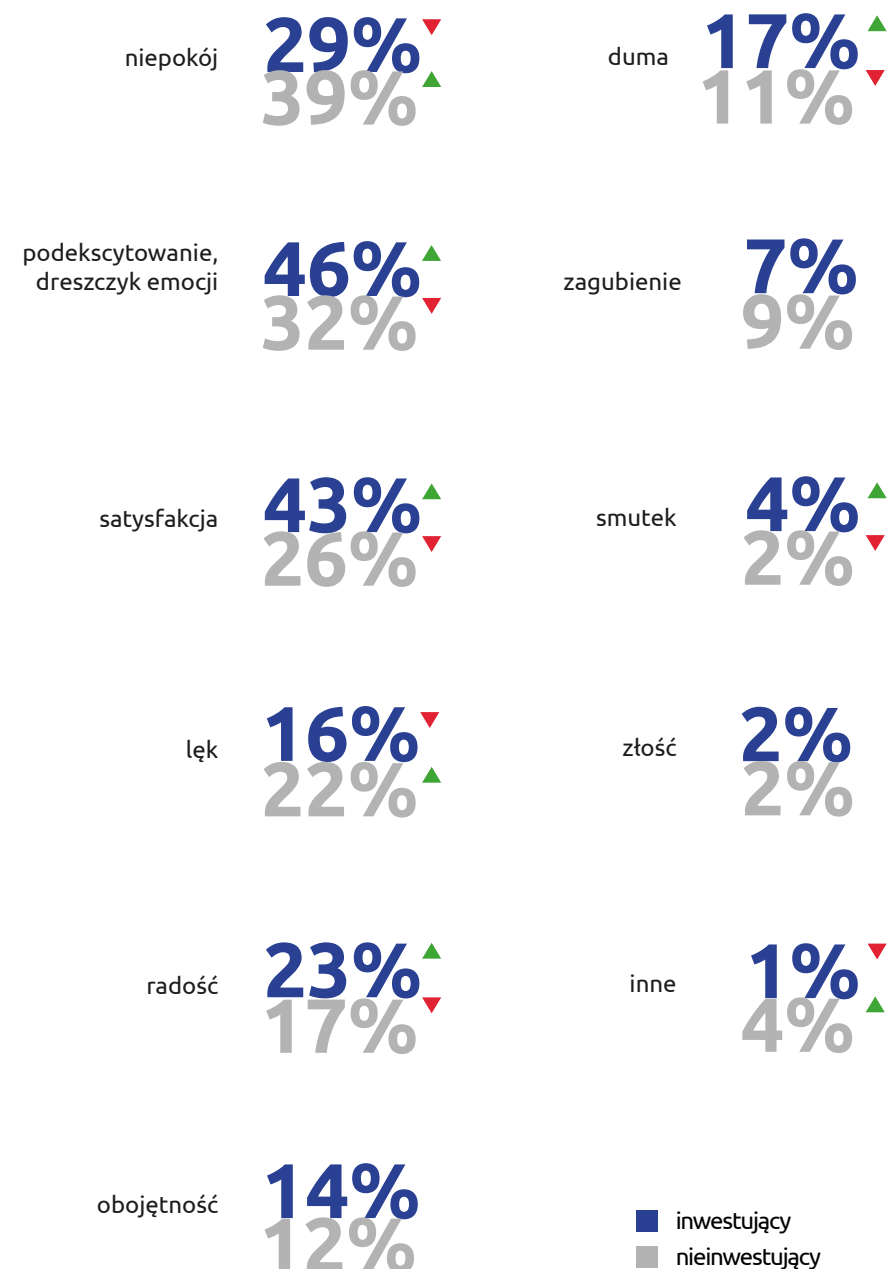
N=1095 (OGÓŁ POLAKÓW)



Inwestowanie wzbudza ambiwalentne odczucia. Z jednej strony negatywne (jak niepokój), a z drugiej kojarzy się z ekscytacją i satysfakcją.

JAKIE EMOCJE TOWARZYSZĄ CI, KIEDY WYOBRAZISZ SOBIE, ŻE INWESTUJESZ PIENIĄDZE?

N=618 (INWESTUJĄCY)
N=796 (NIEINWESTUJĄCY)

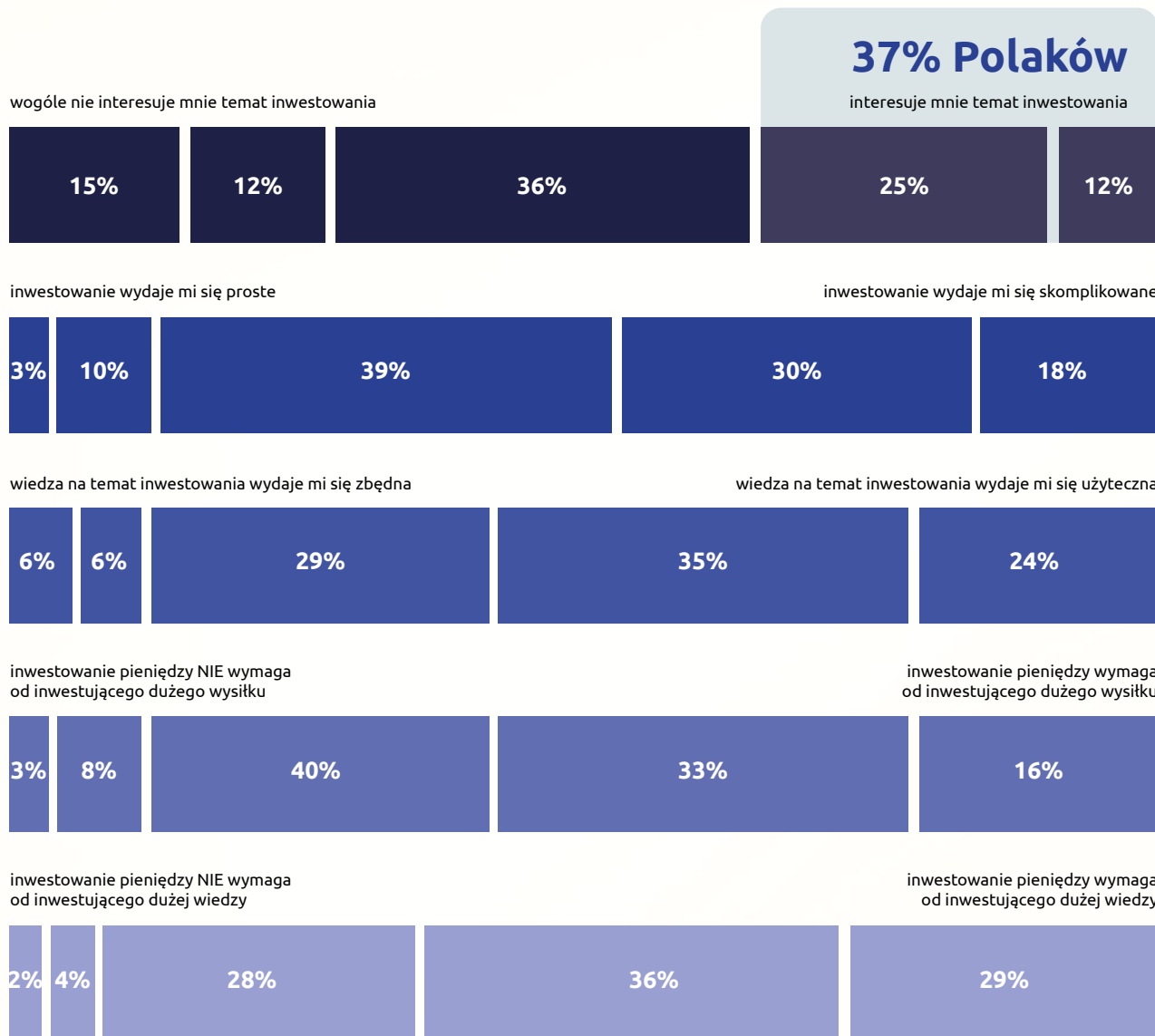


Inwestowanie budzi większy niepokój oraz lęk wśród nieinwestujących, podczas gdy inwestujący odczuwają więcej pozytywnych emocji - przede wszystkim podekscytowanie i satysfakcję. Zdecydowanie częściej też odczuwają dumę, ale też smutek.

▲ ▼ Statystycznie istotnie wyżej / niżej

Przekonania

KTÓRE STWIERDZENIE DOTYCZĄCE INWESTOWANIA JEST CI BLIŻSZE? ZAZNACZ ODPOWIEDNIO:
1 – ZDECYDOWANIE OPCJA PO LEWEJ, 2 – RACZEJ OPCJA PO LEWEJ, 3 – PODOBNIJE JEDNO I DRUGIE, 4 – RACZEJ OPCJA PO PRAWEJ, 5 – ZDECYDOWANIE OPCJA PO PRAWEJ.
 N=1095 (OGÓŁ POLAKÓW)

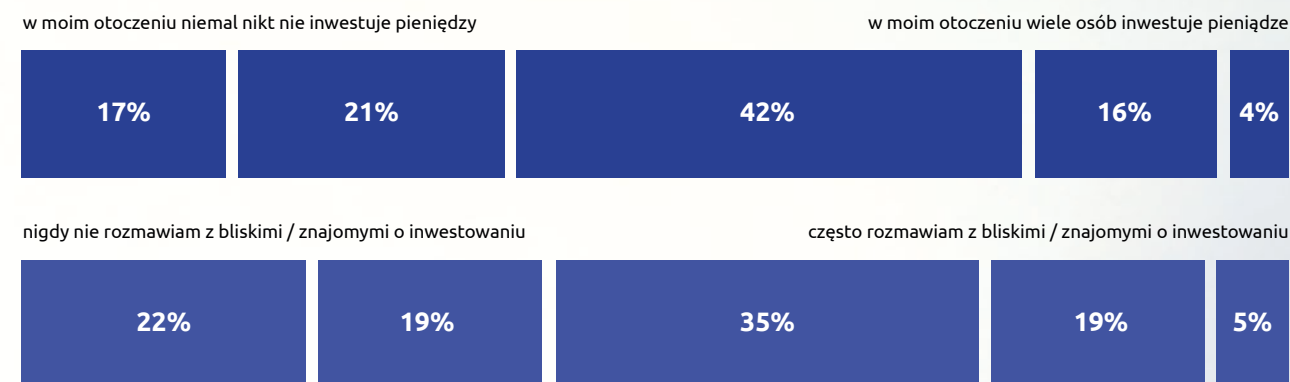


Inwestowanie – choć interesujące – jest postrzegane jako coś trudnego, co wymaga dużej wiedzy, jest skomplikowane i wymaga dużo wysiłku.

Jak pokazują dane na poprzedniej stronie, temat inwestowania wydaje się być interesujący dla Polaków – 37% interesuje się tym tematem. Rzadziej są to kobiety i osoby najstarsze, w wieku 65+, z wykształceniem podstawowym. Jednocześnie prawie połowa badanych zgadza się ze stwierdzeniem, że inwestowanie jest **skomplikowane** (48%) oraz, że wymaga od inwestującego **dużo wysiłku** (49%)

i **wiedzy** (65% Polaków zgadza się z tym, w tym częściej są to kobiety). Jednocześnie temat inwestowania nie jest często obecny w otoczeniu badanych – tylko 20% twierdzi, że w ich otoczeniu wiele osób inwestuje pieniądze a 24% często rozmawia ze znajomymi o inwestowaniu. Najrzadziej robią to osoby najstarsze (65+) i z wykształceniem podstawowym.

KTÓRE STWIERDZENIE DOTYCZĄCE INWESTOWANIA JEST CI BLIŻSZE? ZAZNACZ ODPOWIEDNIO:
1 – ZDECYDOWANIE OPCJA PO LEWEJ, 2 – RACZEJ OPCJA PO LEWEJ, 3 – PODOBNIJE JEDNO I DRUGIE, 4 – RACZEJ OPCJA PO PRAWEJ, 5 – ZDECYDOWANIE OPCJA PO PRAWEJ.
 N=1095 (OGÓŁ POLAKÓW)



O inwestowaniu raczej nie rozmawiamy ze znajomymi czy rodziną, ponieważ w naszym otoczeniu mało jest osób, które inwestują.

POSTAWY DOTYCZĄCE INWESTOWANIA

Korzyści

Najczęściej postrzeganą korzyścią z inwestowania jest przede wszystkim to, że pieniądze „pracują” (51%). To także możliwość zadbania o przyszłość swoją i rodziny (31%) – częściej dla kobiet (34%), osób ze wsi (35%) i z wykształceniem wyższym (34%). ¼ Polaków postrzega inwestowanie jako możliwość zdobycia nieza-

leżności finansowej i wcześniejszej emerytury (24%) – częściej tak myślą osoby w wieku 18-25 (35%) i z wielkich miast (31%). Żadnych korzyści związanych z inwestowaniem nie widzi 14% Polaków, częściej są to mężczyźni (16%), osoby w wieku 55-64 lata (20%), ze wsi (18%) z wykształceniem podstawowym (36%).

JAKIE WIDZISZ NAJWIĘKSZE KORZYŚCI ZWIĄZANE Z INWESTOWANIEM? WSKAŹ MAKSYMALNIE 3 NAJBLIŻSZE CI ODPOWIEDZI.
N=1095 (OGÓŁ POLAKÓW)

pieniądze „pracują”, a nie po prostu są trzymane na koncie lub w domu

51%

można zadbać o przyszłość swoją i swoich dzieci

31%

inwestowanie to sposób na zarabianie / dorabianie pieniędzy bez aktywnej pracy

28%

inwestowanie przynosi większe zyski niż oszczędzanie, np. na lokacie lub koncie oszczędnościowym

25%

inwestowanie może pozwolić na niezależność finansową / wcześniejszą emeryturę lub utrzymanie wysokiego poziomu życia na emeryturze

24%

długoterminowe inwestycje przynoszą wyższe stopy zwrotu niż inflacja (pieniądze nie tracą na wartości)

23%

można się czegoś nauczyć o działaniu rynków finansowych

15%

nie widzę żadnych korzyści związanych z inwestowaniem

14%

Być może dobrą motywacją wśród nieinwestujących do rozpoczęcia inwestowania byłyby wskazywane przez nich korzyści: możliwość zadbania o przyszłość finansową własnych dzieci, zarabianie/dorabianie poprzez inwestowanie czy w konsekwencji osiągnięcie większej niezależności finansowej.

JAKIE WIDZISZ NAJWIĘKSZE KORZYŚCI ZWIĄZANE Z INWESTOWANIEM? WSKAŹ MAKSYMALNIE 3 NAJBLIŻSZE CI ODPOWIEDZI.
N=618 (INWESTUJĄCY)
N=796 (NIEINWESTUJĄCY)

pieniądze „pracują”, a nie po prostu są trzymane na koncie lub w domu

56%

50%

można zadbać o przyszłość swoją i swoich dzieci

38%

22%

inwestowanie to sposób na zarabianie / dorabianie pieniędzy bez aktywnej pracy

36%

29%

inwestowanie przynosi większe zyski niż oszczędzanie, np. na lokacie lub koncie oszczędnościowym

33%

18%

inwestowanie może pozwolić na niezależność finansową / wcześniejszą emeryturę lub utrzymanie wysokiego poziomu życia na emeryturze

32%

22%

długoterminowe inwestycje przynoszą wyższe stopy zwrotu niż inflacja (pieniądze nie tracą na wartości)

31%

27%

można się czegoś nauczyć o działaniu rynków finansowych

18%

14%

nie widzę żadnych korzyści związanych z inwestowaniem

2%

18%

inwestujący

nieinwestujący



Połowa Polaków zgadza się ze stwierdzeniem, że lepiej inwestować, niż trzymać pieniądze na koncie lub w domu, jednak u większości nie przekłada się to na działania inwestycyjne



Inwestujący mają zdecydowanie większą świadomość korzyści płynących z inwestowania i widzą większą wartość inwestycji długoterminowych od nieinwestujących.

Blisko co piąty nieinwestujący nie widzi żadnych korzyści, które daje inwestowanie.

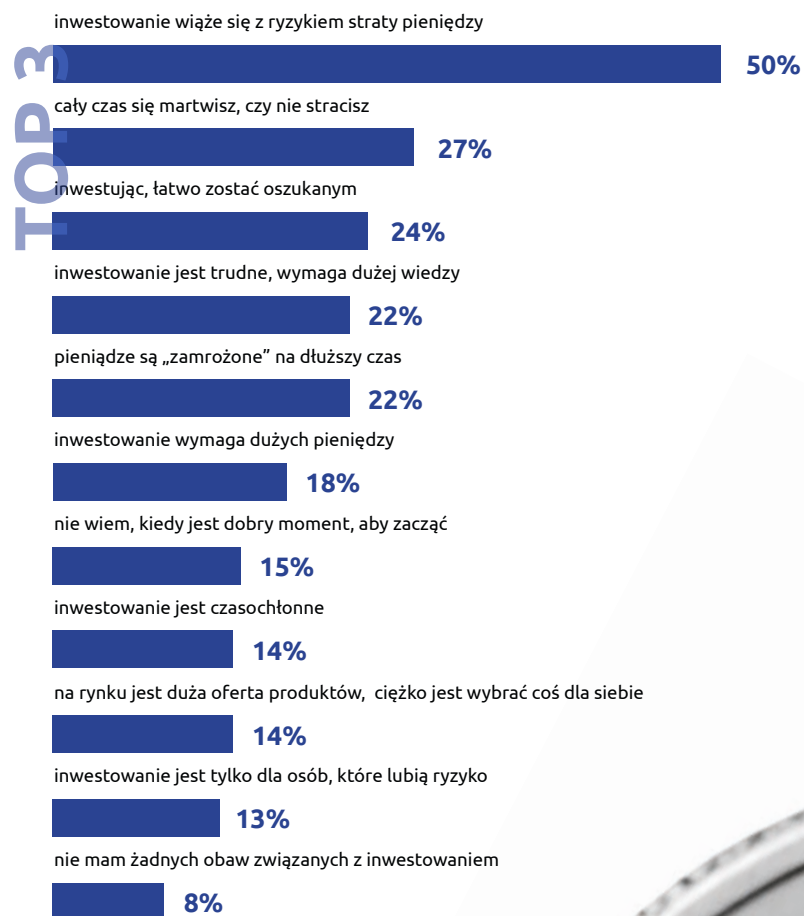
▲ ▼ Statystycznie istotnie wyżej / niżej

POSTAWY DOTYCZĄCE INWESTOWANIA

Obawy

Obawy związane z inwestowaniem to przede wszystkim ryzyko utraty pieniędzy (50%). Częściej ryzyko to widzą osoby z dużych (58%) i wielkich (60%) miast, z wyższym wykształceniem (59%) oraz zarabiający powyżej 7 tys. zł (58%). To także źródło zmartwień – o to, czy nie stracisz (27%) i czy nie zostaniesz oszukanym (24%).

JAKIE SĄ TWOJE NAJWIĘKSZE OBAWY ZWIĄZANE Z INWESTOWANIEM? WSKAŹ MAKSYMALNIE 3 NAJBLIŻSZE CI ODPOWIEDZI. N=1095 (OGÓŁ POLAKÓW)

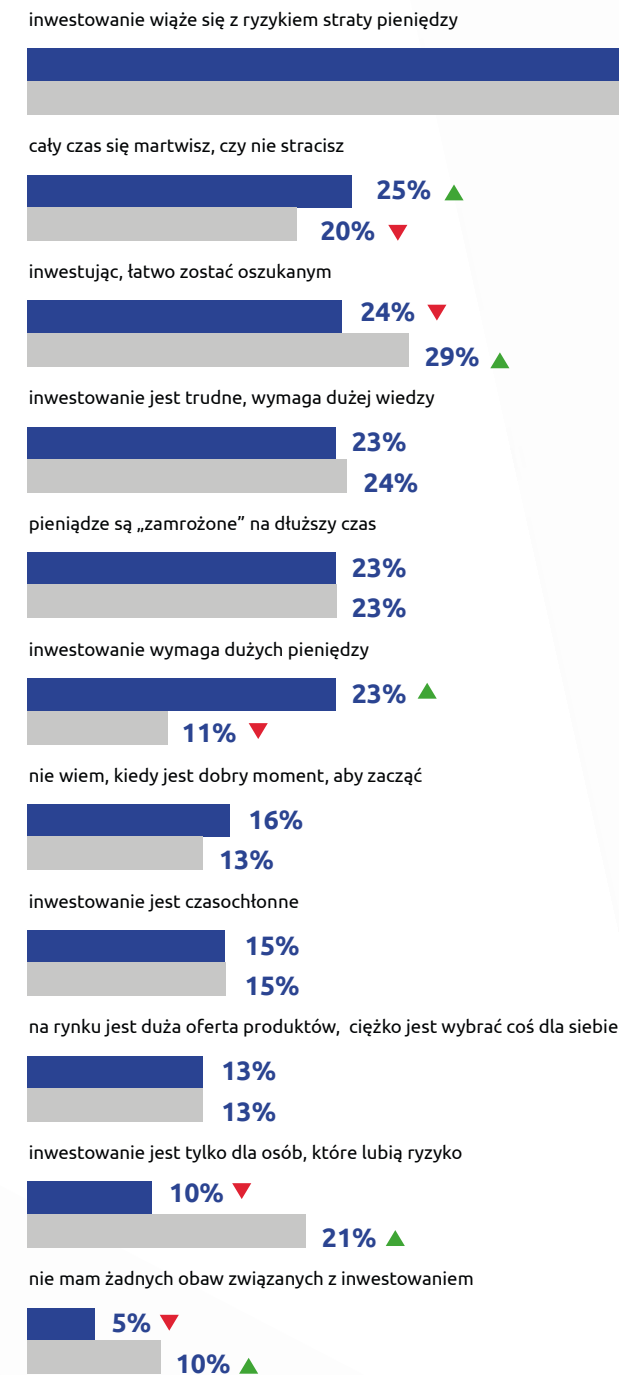


Największą obawą Polaków odnośnie inwestycji jest ryzyko straty pieniędzy.

nym (24%). Obawy te częściej są znaczące dla kobiet niż dla mężczyzn. Inwestowanie jest też postrzegane jako wymagające dużych pieniędzy (18%). Częściej jest to obawa osób z wykształceniem średnim (22%), zarabiających do 3 tys. (28%) i do 5 tys. złotych (24%).

ZMARTWIENIE

JAKIE SĄ TWOJE NAJWIĘKSZE OBAWY ZWIĄZANE Z INWESTOWANIEM? WSKAŹ MAKSYMALNIE 3 NAJBLIŻSZE CI ODPOWIEDZI. N=618 (INWESTUJĄCY) N=796 (NIEINWESTUJĄCY)



■ inwestujący ■ nieinwestujący



Inwestujący w podobnym stopniu jak nieinwestujący przyznają, że inwestowanie jest trudne, czasochłonne, wymaga wiedzy i niesie za sobą ryzyko bycia oszukanym. Mimo to mają większą świadomość tego, że inwestowanie można zacząć od niekoniecznie dużych pieniędzy.

Inwestujący wiedzą ponadto, że ogólnie inwestowanie wiąże się z ryzykiem, ale jednocześnie nie martwią się tak często, że mogą stracić.

▲ ▼ Statystycznie istotnie wyżej / niżej

POSTAWY DOTYCZĄCE INWESTOWANIA

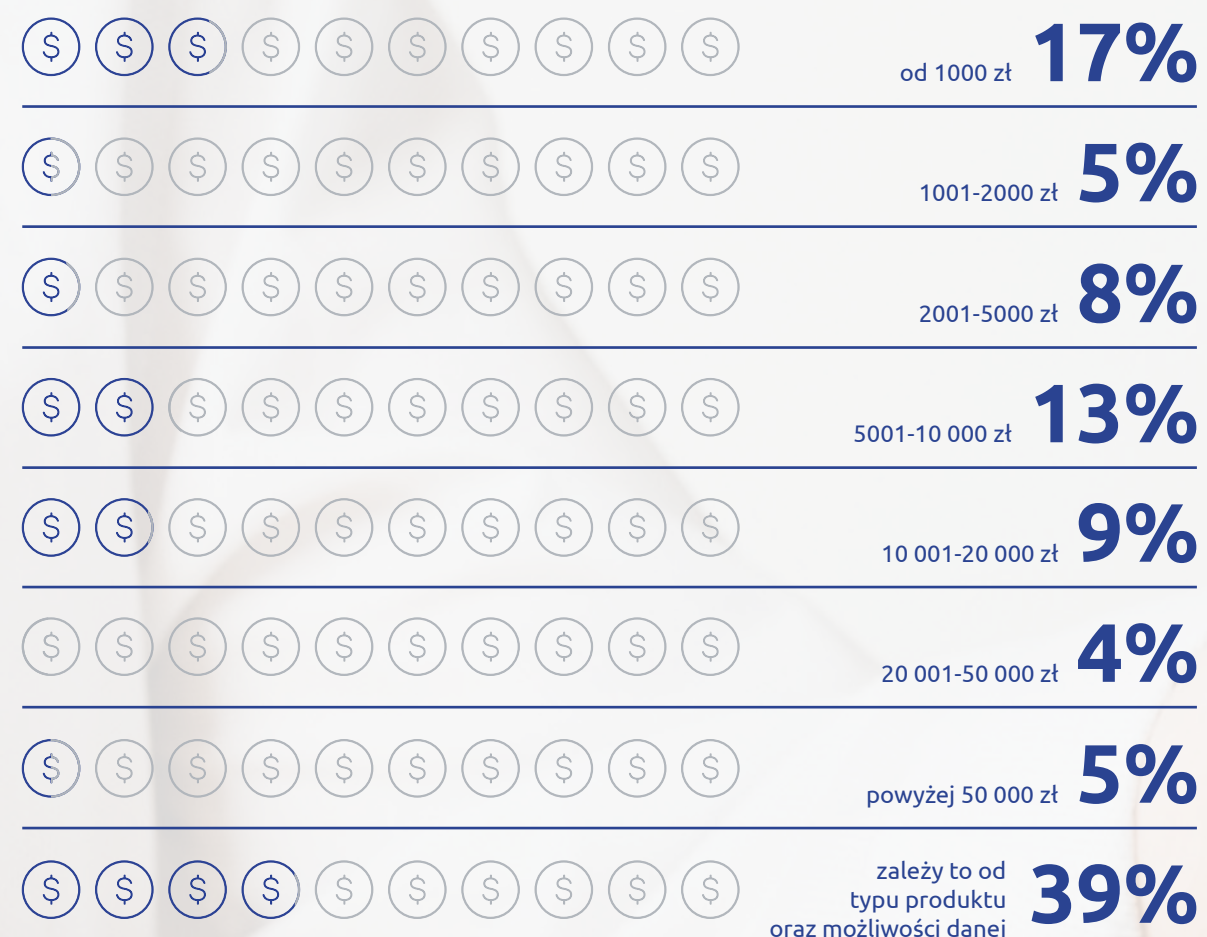
Kwota wolnych środków

Prawie 40% Polaków uważa, że nie ma dobrej kwoty, od której warto zacząć inwestować i że zależy to od możliwości danej osoby. Częściej są to osoby najmłodsze (18-24, 50%) i najstarsze (65+, 45%). Najczęściej wskazywaną kwotą

od której warto zacząć inwestowanie jest kwota najniższa – 1000 zł (17%). Częściej jest to kwota wybierana przez kobiety (20%), osoby w wieku 35-44 lata (23%), z wykształceniem wyższym (20%).

JAK CI SIĘ WYDAJE, OD JAKIEJ KWOTY WOLNYCH ŚRODKÓW WARTO ZACZĄĆ INWESTOWAĆ?

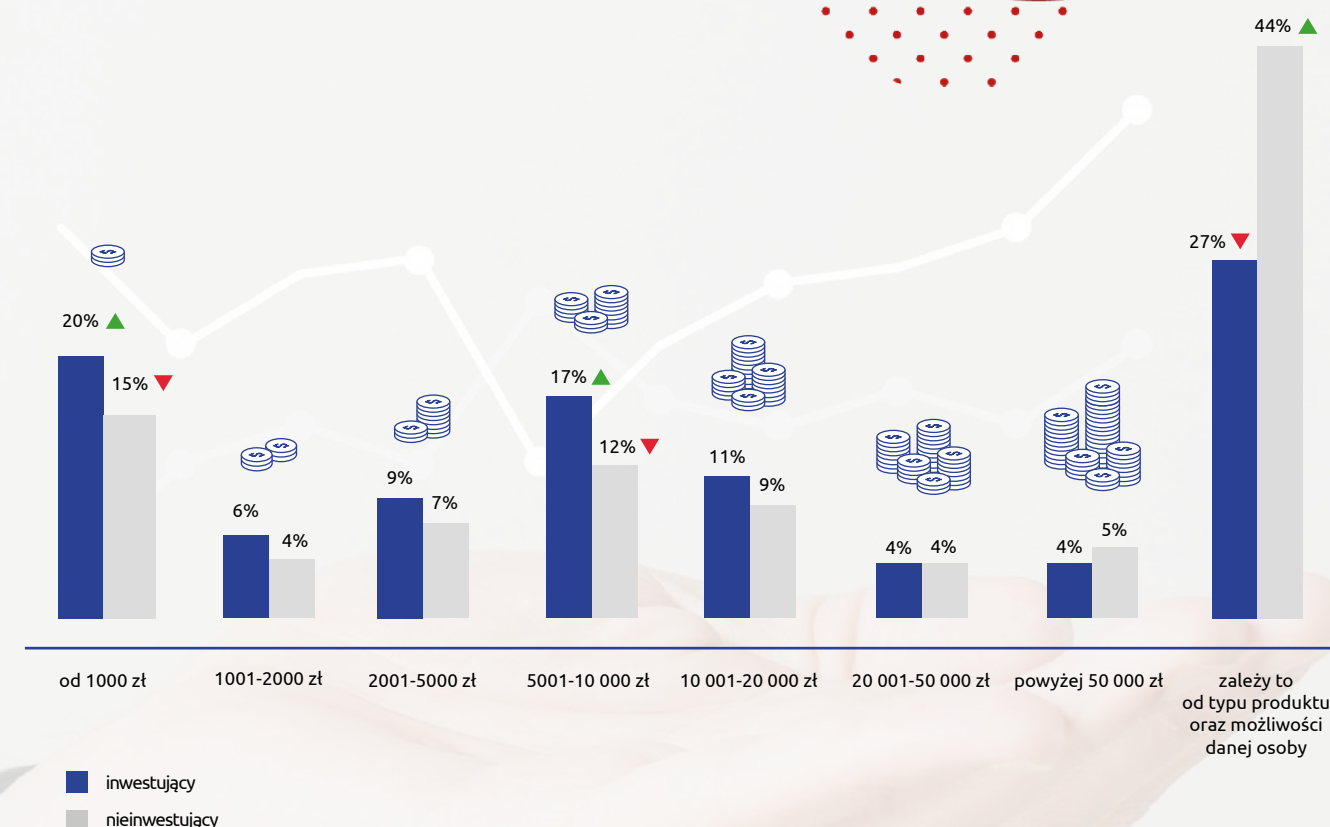
N=1095 (OGÓŁ POLAKÓW)



Najwięcej osób jest zdania, że nie ma sztywnej kwoty „wolnych środków”, żeby zacząć inwestować. Decyzja, żeby zacząć inwestować jest kwestią indywidualną i zależy od rodzaju instrumentu finansowego oraz sytuacji inwestora.

JAK CI SIĘ WYDAJE, OD JAKIEJ KWOTY WOLNYCH ŚRODKÓW WARTO ZACZĄĆ INWESTOWAĆ?

N=618 (INWESTUJĄCY)
N=796 (NIEINWESTUJĄCY)



Inwestujący częściej niż nieinwestujący wskazują, że wystarczy nawet kwota poniżej 1 tys. zł, aby zacząć inwestować; nieinwestujący częściej uważają, że to kwestia indywidualna.

POSTAWY DOTYCZĄCE INWESTOWANIA

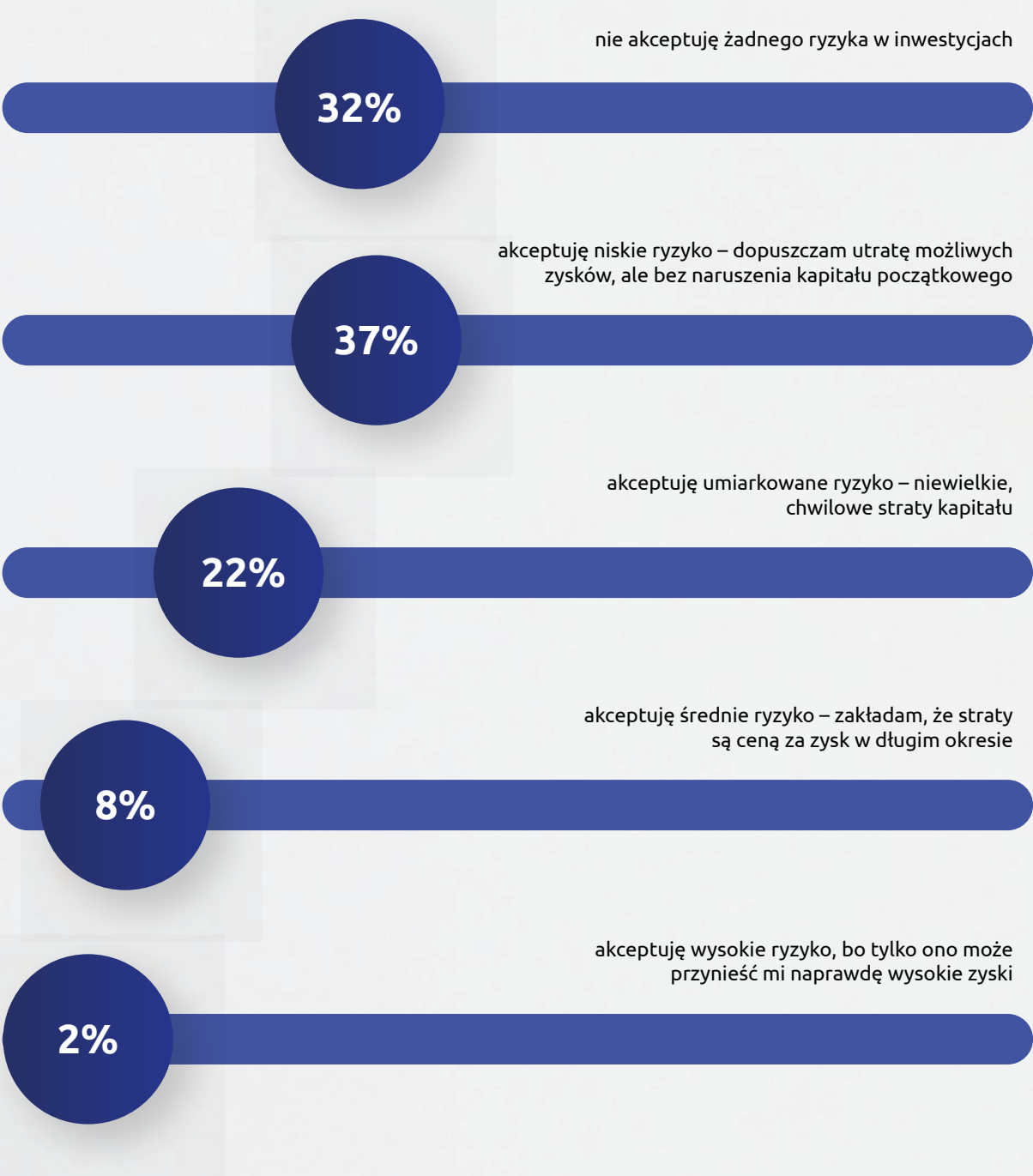
Skłonność do ryzyka

Większość Polaków nie akceptuje żadnego ryzyka w inwestycjach (32%) lub akceptuje niskie ryzyko (32%). Częściej żadnego ryzyka nie akceptują osoby w wieku 65+ (38%), ze wsi (36%), z wykształceniem

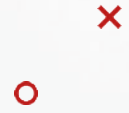
podstawowym (63%), zarabiające do 3 tys. (52%) i do 5 tys. (44%) złotych. Średnie ryzyko częściej akceptują mężczyźni (11%), osoby w wieku 35-44 lata (12%) i z wykształceniem wyższym (10%).

▲▼ Statystycznie istotnie wyżej / niżej

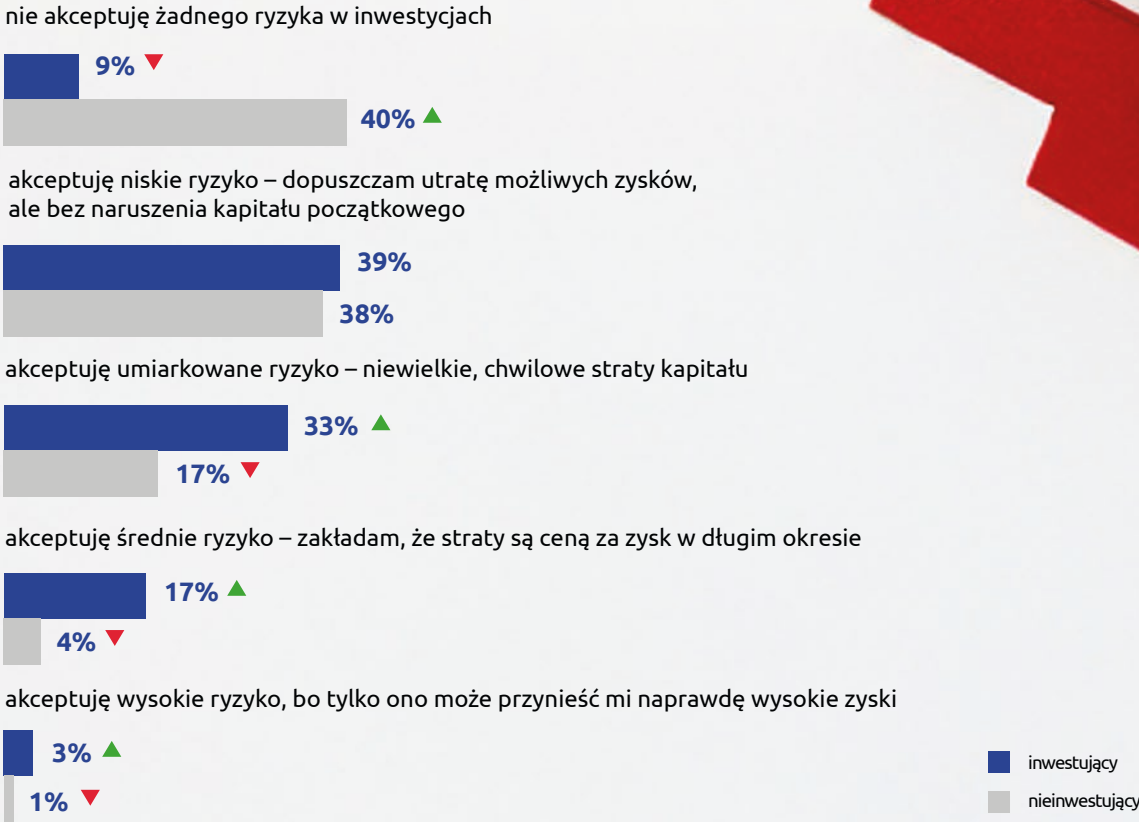
NIEZALEŻNIE, CZY KIEDYKOLWIEK INWESTOWAŁEŚ/AŚ, JAK OKREŚLIŁ(A)BYŚ SWOJĄ SKŁONNOŚĆ DO RYZYKA W INWESTYCJACH FINANSOWYCH?
N=1095 (OGÓŁ POLAKÓW)



Większość Polaków (69%) albo nie akceptuje żadnego ryzyka inwestycyjnego, albo bardzo małe i dotyczące tylko utraty zysków.



NIEZALEŻNIE, CZY KIEDYKOLWIEK INWESTOWAŁEŚ/AŚ, JAK OKREŚLIŁ(A)BYŚ SWOJĄ SKŁONNOŚĆ DO RYZYKA W INWESTYCJACH FINANSOWYCH?
N=618 (INWESTUJĄCY)
N=796 (NIEINWESTUJĄCY)



■ inwestujący
■ nieinwestujący



Inwestujący częściej akceptują ryzyko inwestycyjne, natomiast osoby z doświadczeniem inwestycyjnym mają świadomość powiązania inwestycji z ryzykiem i bardziej to akceptują.

5 TOP NAJLEPIEJ OCENIANYCH PRZEZ POLAKÓW

MYŚLĄC O RÓŻNYCH FORMACH INWESTOWANIA, KTÓRE Z PONIŻSZYCH SPOSOBÓW
WYDAJĄ CI SIĘ NAJBARDZIEJ ZYSKOWNE/NAJPEWNIJSZE/NAJPROSTSZE?
N=1095 (OGÓŁ POLAKÓW)



ZYSKOWNE

zakup nieruchomości

43%

akcje

29%

kryptowaluty

23%

zakup metali, kamieni szlachetnych

22%

obligacje skarbowe lub korporacyjne

17%



PEWNE

zakup nieruchomości

43%

obligacje skarbowe lub korporacyjne

33%

zakup metali, kamieni szlachetnych

23%

IKE/IKZE

14%

zakup dzieł sztuki

13%



PROSTE

obligacje skarbowe lub korporacyjne

30%

zakup nieruchomości

28%

zakup metali, kamieni szlachetnych

18%

PPE/PPK

18%

IKE/IKZE

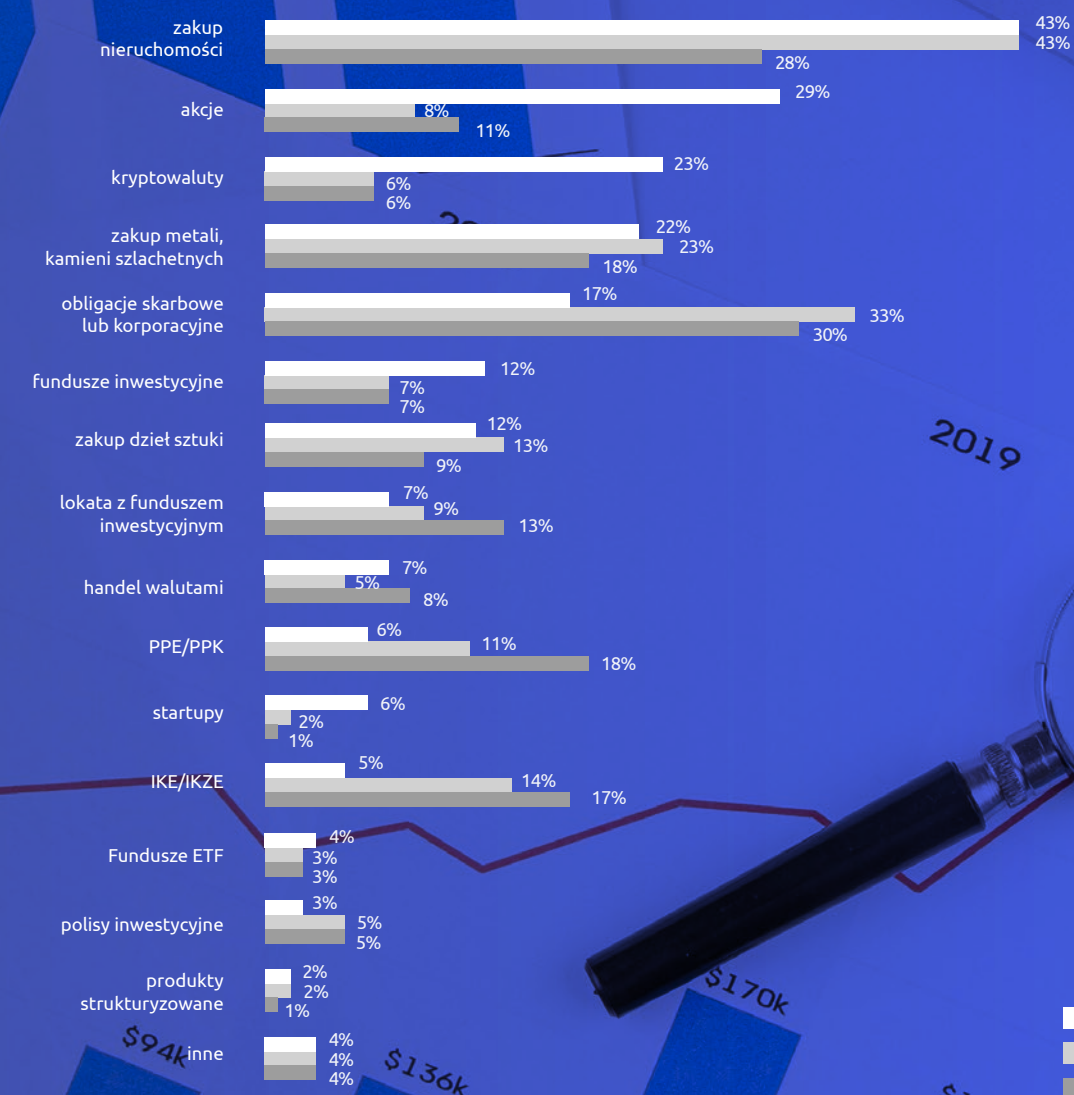
17%



Nieruchomości są uznawane za najbardziej zyskowną i najpewniejszą formę inwestowania, obligacje – za najprostszą.

Ocena

MYŚLĄC O RÓŻNYCH FORMACH INWESTOWANIA, KTÓRE Z PONIŻSZYCH SPOSOBÓW
WYDAJĄ CI SIĘ NAJBARDZIEJ ZYSKOWNE/NAJPEWNIJSZE/NAJPROSTSZE?
N=1095 (OGÓŁ POLAKÓW)



zyskowne
pewne
proste



Akcje i kryptowaluty są uważane za zyskowne, ale niepewne. Obligacje za pewne, ale mało zyskowne. Najmniej zyskowne, ale dość proste i bezpieczne formy inwestowania Polacy uważają PPE/PPK oraz IKE/IKZE.

FORMY INWESTOWANIA

5 TOP najlepiej ocenianych wśród inwestujących i nieinwestujących

Wśród osób, które inwestują najbardziej zyskowe są **akcje**, które z kolei nie są tak pewnym ani prostym sposobem na inwestowanie, jak choćby obligacje, które jednak dają stosunkowo

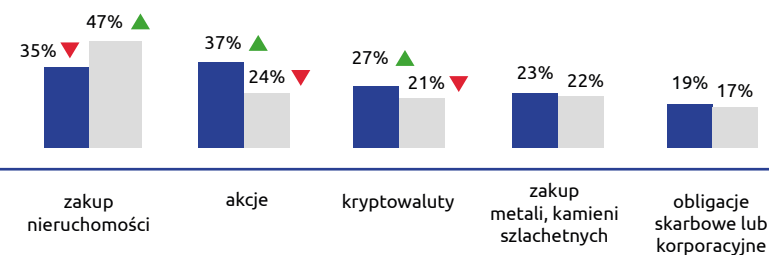
mniejszy zysk. Obligacje jako dość bezpieczne i proste do inwestowania postrzegane są też przez nieinwestujących.

MYŚLĄC O RÓŻNYCH FORMACH INWESTOWANIA, KTÓRE Z PONIŻSZYCH SPOSOBÓW WYDAJĄ CI SIĘ NAJBARDZIEJ ZYSKOWNE/NAJPEWNIJSZE/NAJPROSTSZE?

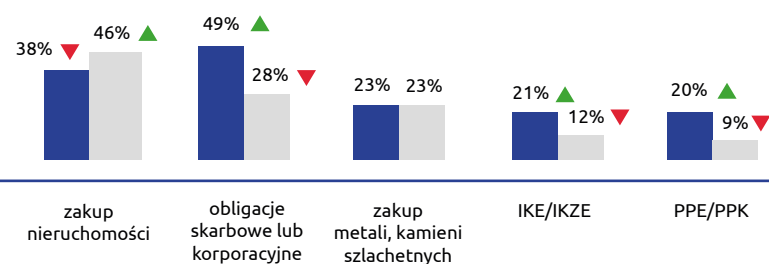
N=618 (INWESTUJĄCY)

N=796 (NIEINWESTUJĄCY)

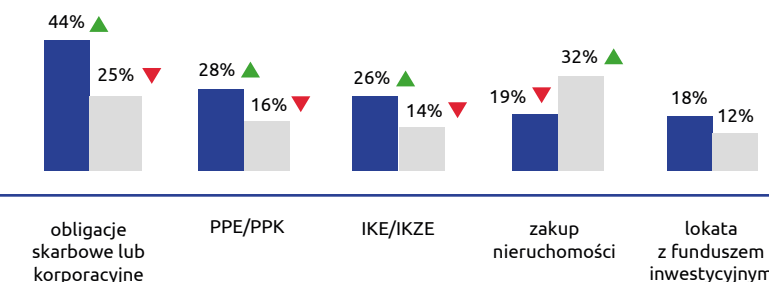
ZYSKOWNE



PEWNE



PROSTE



Nieruchomości są zdecydowanie lepiej postrzegane przez nieinwestujących niż inwestujących, którzy pozytywniej odbierają różne finansowe produkty inwestycyjne.

▲ ▼ Statystycznie istotnie wyżej / niżej

■ inwestujący ■ nieinwestujący

Doświadczenia i zachowania związane z inwestowaniem

NAJWAŻNIEJSZE WYNIKI

Prawie połowa Polaków nie ma żadnego doświadczenia z inwestowaniem. Wśród osób, które określają swoje doświadczenie jako duże dominują mężczyźni, osoby młodsze, z wielkich miast, z wykształceniem wyższym, zarabiające ponad 10 tys. złotych.

Gdyby Polacy mieli inwestować w finansowe produkty inwestycyjne, najczęściej wybraliby inwestycje w obligacje i akcje (częściej mężczyźni) lub lokaty z funduszem (częściej kobiety). Wciąż jednak spora grupa Polaków (25%) nie chciałaby inwestować swoich środków pieniężnych. Częściej inwestować nie chcą osoby najstarsze, ze wsi, z wykształceniem podstawowym, zarabiające poniżej 3 tys. złotych.

Największą barierą przed inwestowaniem jest przekonanie, że nie ma się wystarczająco środków. Przed inwestowaniem powstrzymują także **obawy przed stratą** zainwestowanych pieniędzy oraz brak wiedzy. Osoby młodsze, do 34 roku życia, chciałyby zacząć inwestować, ale nie wiedzą od czego zacząć.

Polacy deklarują, że większe zarobki sprawiłyby, że mogliby zacząć inwestować. Pomogłaby także pewność inwestycji i poczucie, że na danej inwestycji się nie straci oraz większa wiedza na temat sposobów inwestowania. Potrzebę wiedzy deklarują głównie osoby najmłodsze, do 24 roku życia – w przypadku tej grupy większa wiedza oraz pomoc w inwestowaniu, na przykład w formie prostego poradnika krok po kroku mogłaby sprawić, że zaczęliby inwestować.

Osoby, które mają doświadczenie z inwestowaniem, to inwestorzy ze średnim lub krótkim stażem – większość inwestuje od mniej niż 5 lat. Zwykle inwestują mniej niż połowę swoich oszczędności, ponad połowa robi to wyłącznie samodzielnie, bez pomocy doradcy.

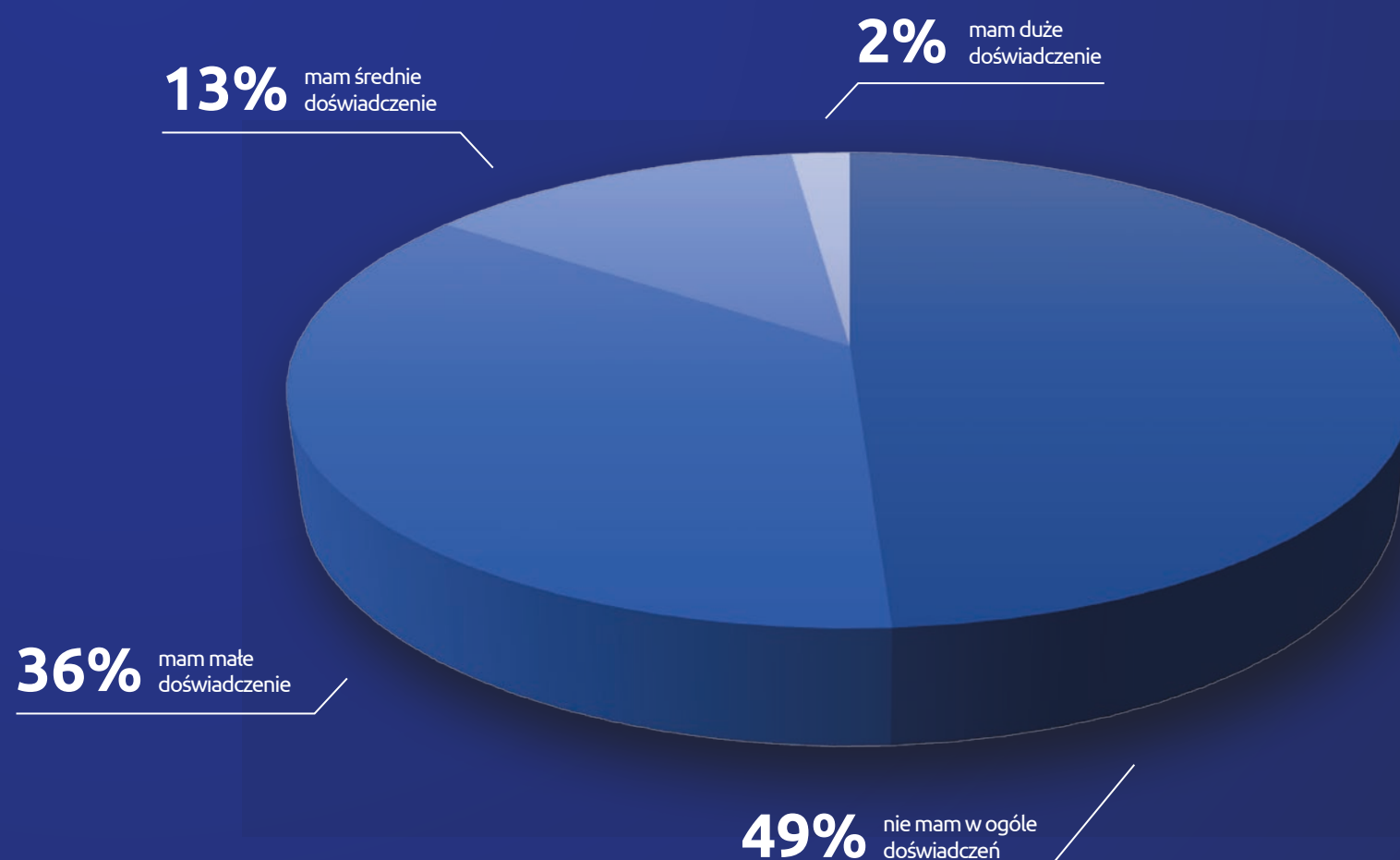
Doświadczenie

Z INWESTOWANIEM

Prawie połowa Polaków nie ma żadnego doświadczenia z inwestowaniem. Częściej są to kobiety (53%), osoby starsze, w wieku 55-64 (56%) i 65+ (59%), z wykształceniem podstawowym (70%) lub średnim (54%). Natomiast duże doświadcze-

nie z inwestowaniem deklaruje zaledwie 2% Polaków. Częściej są to mężczyźni (3%), osoby w wieku 25-34 lata (5%), z wielkich miast (5%), z wykształceniem wyższym (4%) oraz zarabiające ponad 10 tys. złotych (7%).

JAK BYŚ OKREŚLIŁ/A SWOJE DOŚWIADCZENIE Z INWESTOWANIEM W PRODUKTY INWESTYCYJNE?
N=1095 (OGÓŁ POLAKÓW)



Duże doświadczenie z inwestowaniem częściej mają mężczyźni, osoby w wieku 25-34 lata, z wielkich miast, z wykształceniem wyższym, zarabiający ponad 10 tys. zł.

Prawie połowa Polaków nie ma żadnych doświadczeń związanych z inwestowaniem.

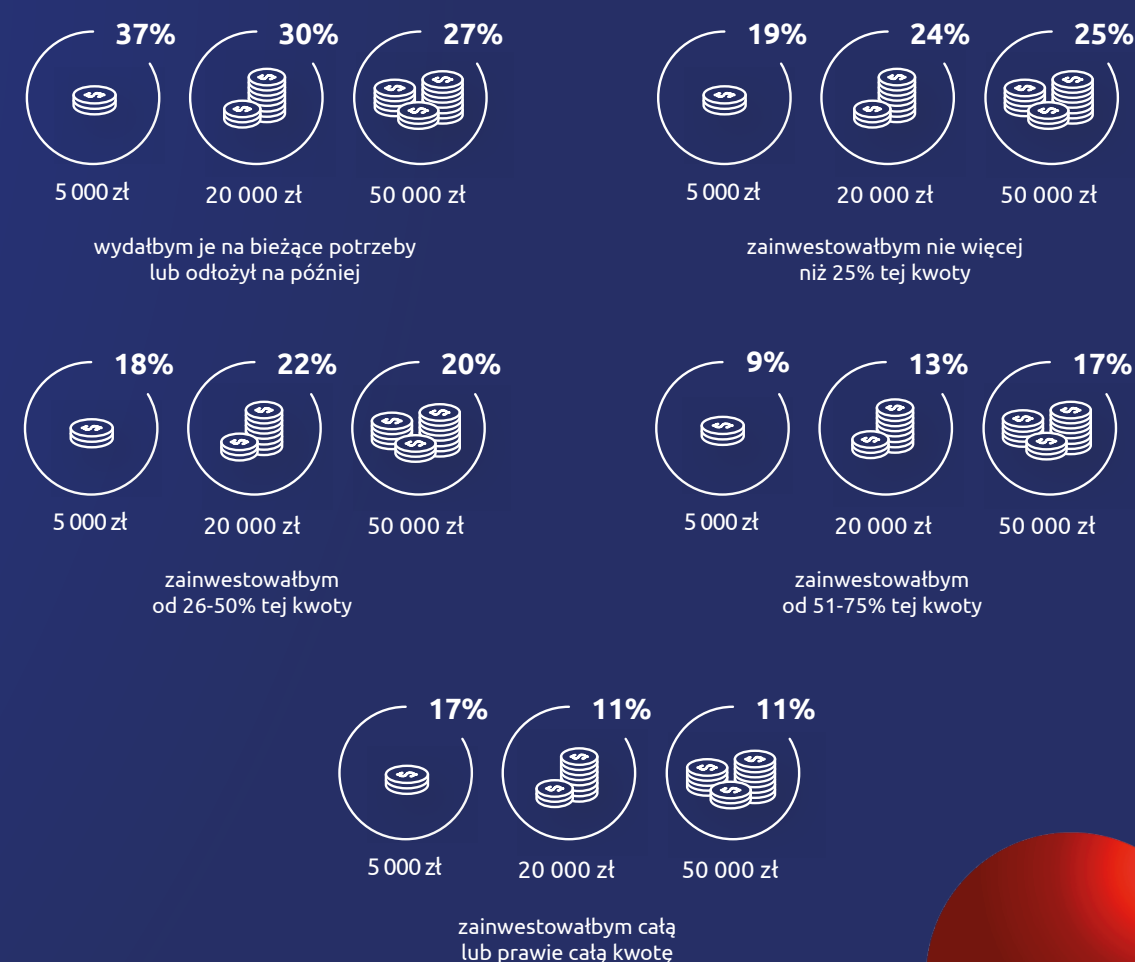
INWESTOWANIE

wolnych środków

Wraz z hipotetycznym wzrostem kwoty wolnych środków zwiększa się chęć inwestowania. Przy kwocie 5 tys. zł 63% Polaków deklaruje, że zainwestowałoby część lub całość

tej kwoty, przy 20 tys. zł – 70%, a przy 50 tys. zł – 73%. Polacy najczęściej deklarują chęć inwestycji na poziomie do 25% lub do 50% wolnych środków.

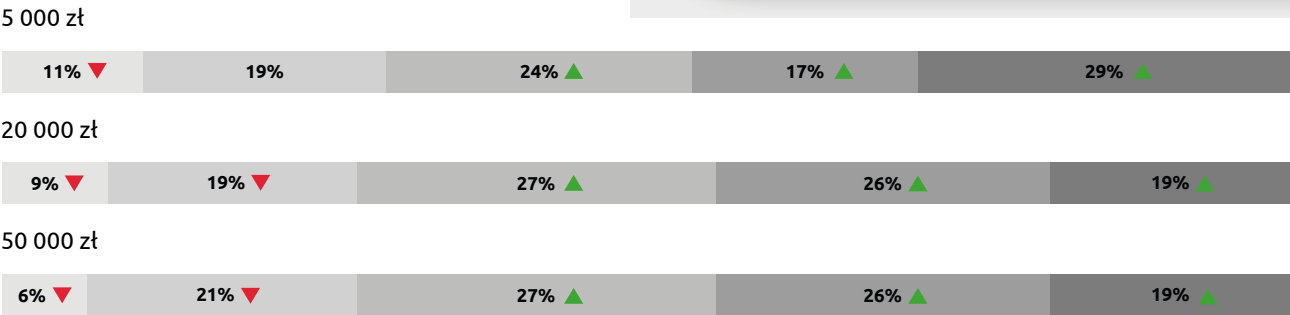
WYOBRAŹ SOBIE, ŻE MIAŁ(A)BYŚ DO DYSPOZYCJI (5/20/50) TYSIĘCY ZŁ WOLNYCH ŚRODKÓW. JAKĄ CZĘŚĆ Z TYCH PIENIĘDZY NAJPIAWDOPODOBNIEJ BYŚ ZAINWESTOWAŁ/A?
N=1095 (OGÓŁ POLAKÓW)



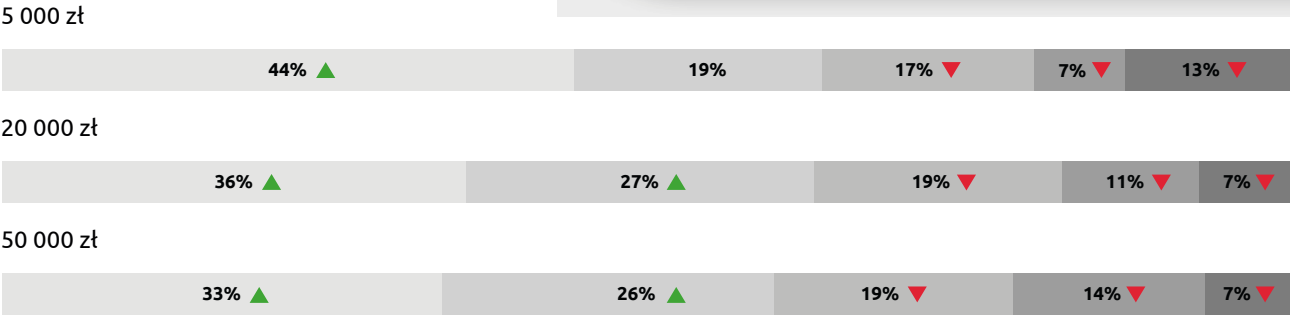
Im wyższa (hipotetycznie) kwota wolnych środków, tym wyższa deklarowana chęć inwestycji.

WYOBRAŹ SOBIE, ŻE MIAŁ(A)BYŚ DO DYSPOZYCJI
(5/20/50) TYSIĘCY ZŁ WOLNYCH ŚRODKÓW.
JAKĄ CZĘŚĆ Z TYCH PIENIĘDZY
NAJPRAWDOPODOBNIEJ
BYŚ ZAINWESTOWAŁ/A?

N = 618 (INWESTUJĄCY)



N = 796 (NIEINWESTUJĄCY)



- wydałbym je na bieżące potrzeby lub odłożył na później
- zainwestowałbym nie więcej niż 25% tej kwoty
- zainwestowałbym od 26-50% tej kwoty
- zainwestowałbym od 51-75% tej kwoty
- zainwestowałbym całą lub prawie całą kwotę

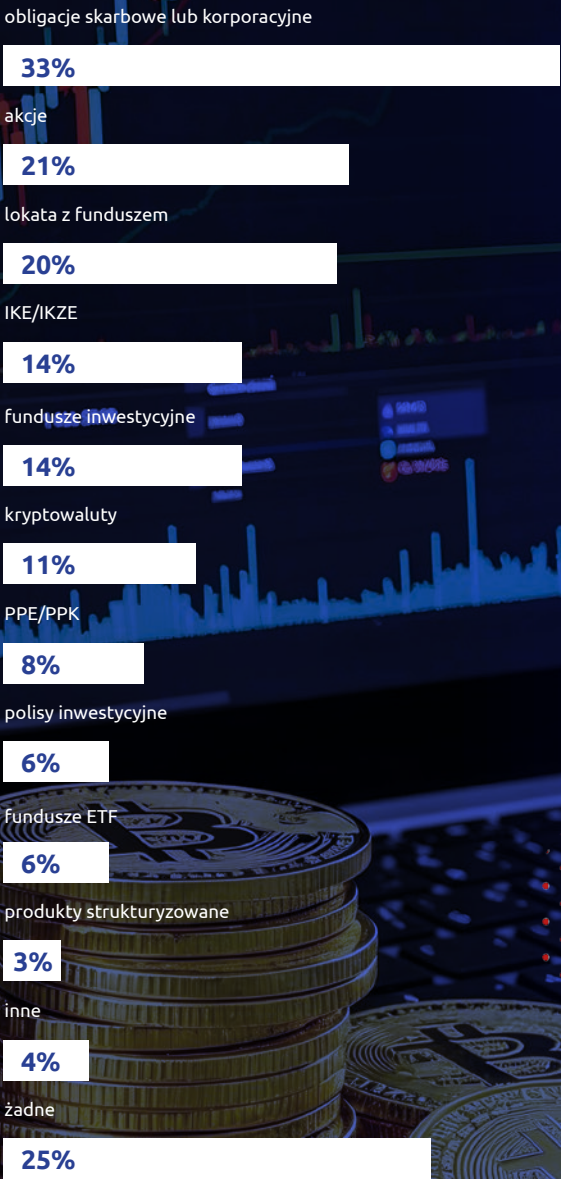


Nieinwestujący częściej chcą odkładać lub inwestować
mniejszą część wolnych środków, natomiast inwestujący
chętniej zainwestowaliby większą część wolnych środków.

▲ ▼ Statystycznie istotnie wyżej / niżej

INWESTOWANIE POLAKÓW w produkty

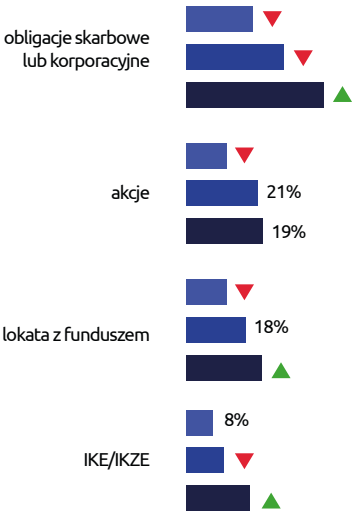
W JAKIE PRODUKTY NAJCHĘTNIEJ
ZAINWESTOWAŁ(A)BYŚ SWOJE PIENIĄDZE?
N=1095 (OGÓŁ POLAKÓW)



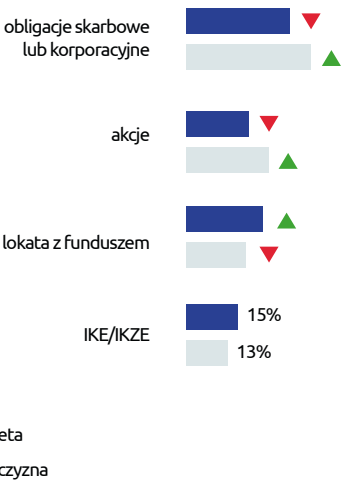
Im wyższe wykształcenie tym większa chęć do zainwestowania
w różne produkty. Więcej kobiet niż mężczyzn wykazuje gotowość
zainwestowania w lokaty z funduszem, mężczyźni zaś byłoby
bardziej gotowi na inwestycję w obligacje i akcje

▲ ▼ Statystycznie istotnie wyżej / niżej

WYKSZTAŁCENIE

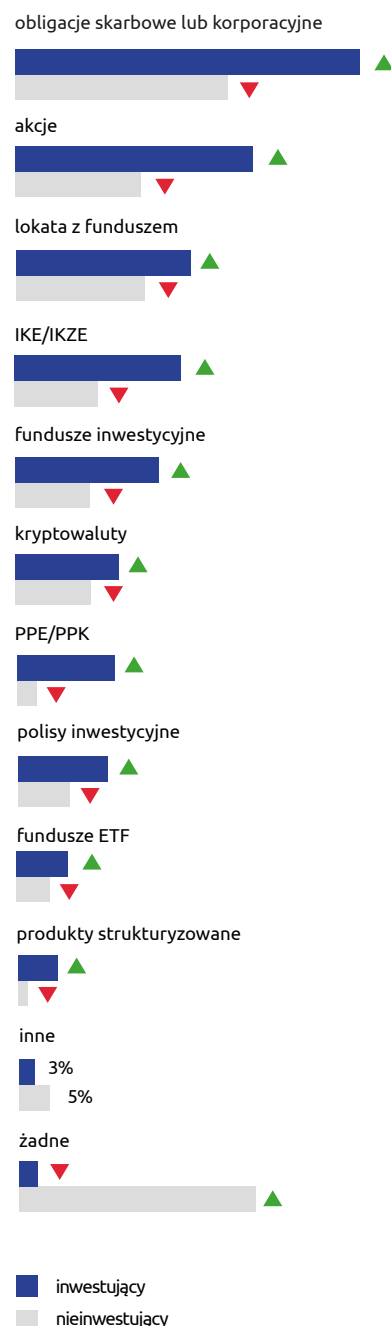


PŁEĆ



W JAKIE PRODUKTY NAJCHĘTNIEJ ZAINWESTOWAŁ(A)BYŚ SVOJE PIENIĄDZE?

N=618 (INWESTUJĄCY)
N=796 (NIEINWESTUJĄCY)



DLACZEGO

nie chcemy inwestować?

Większość osób, które nie inwestuje, nie robi tego ponieważ uważa, że nie ma wystarczająco dużo zgromadzonych pieniędzy (32%) lub boi się, że na inwestycjach można stracić (30%). Strach ten częściej powstrzymuje osoby w wieku 25-34 lata (39%). 13% badanych chciałoby inwestować, ale nie wie od czego zacząć – częściej są to osoby najmłodsze, w wieku 18-24 (35%) i 25-34 (22%) lata.

DLACZEGO NIE INWESTUJESZ W PRODUKTY INWESTYCYJNE?

N=796 (NIEINWESTUJĄCY)



CO MUSIAŁOBY SIĘ STAĆ,

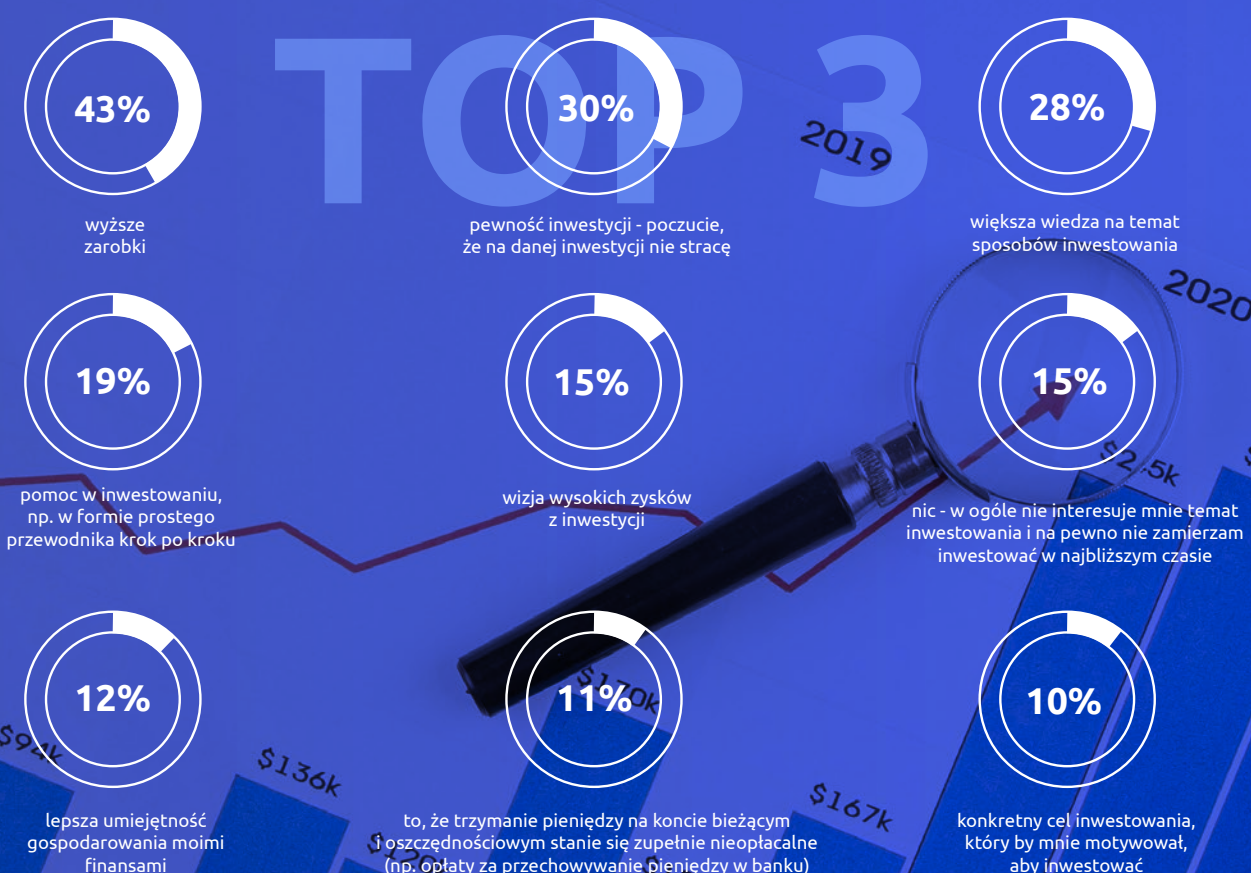
żeby Polacy zaczęli inwestować?

Prawie połowa nieinwestujących deklaruje, że zaczęłaby inwestować gdyby ich zarobki były wyższe (43%). Do inwestowania mogłaby także przekonać pewność inwestycji (30%) większa wiedza na temat sposobów inwestowania (28%) i pomoc w inwestowaniu (19%). Większa wiedza i prosty przewodnik

mogłoby przekonać szczególnie osoby z najmłodszej grupy wiekowej (18-24 lata). 42% osób z tej grupy deklaruje, że gdyby wiedziały więcej zaczęłyby inwestować, a 29% - że ułatwiłby im to przewodnik krok po kroku.

JAK MYŚLISZ, CO BY MUSIAŁO SIĘ STAĆ, ABYŚ ZACZAŁ / ZACZĘŁA INWESTOWAĆ?

N=796 (NIEINWESTUJĄCY)



Inwestujący mają większą otwartość na inwestowanie we wszystkie produkty inwestycyjne.

Najważniejszymi barierami przed inwestowaniem są: przekonanie, że ma się za mało pieniędzy i strach przez stratą pieniędzy.



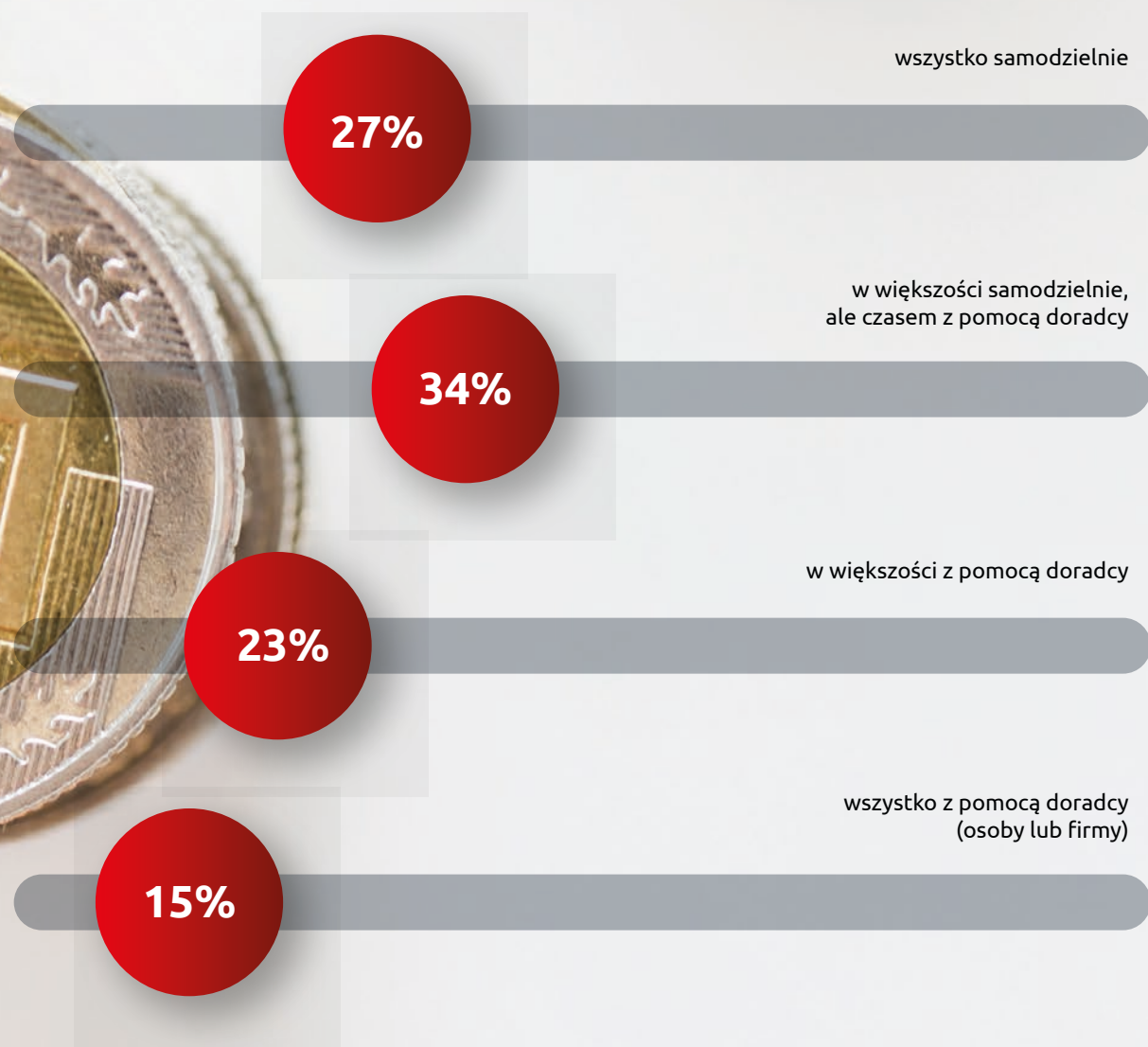
Do inwestowania mogłoby zachęcić takie czynniki jak wyższe zarobki i pewność, że się nie straci na inwestycji.

Jak inwestujemy?

Całkowicie samodzielnie chętniej inwestowaliby mężczyźni (34%), a wyłącznie z pomocą doradcy – kobiety (20%). Chęć dużej pomocy doradcy

częściej deklarują także osoby z najstarszej grupy wiekowej, 65+ (22%) i z wykształceniem podstawowym (22%).

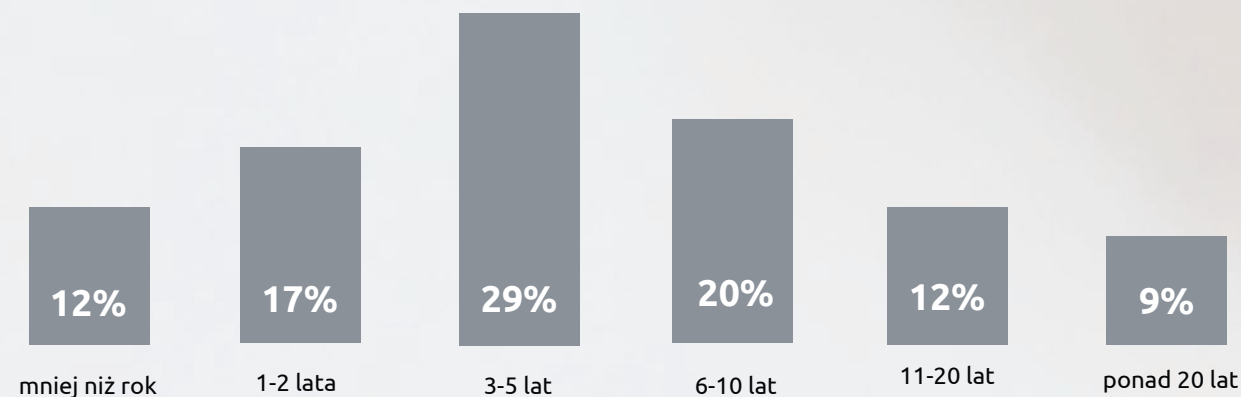
JAKĄ FORMĄ INWESTOWANIA JESTEŚ BARDZIEJ ZAINTERESOWANY/A?
N=796 (NIEINWESTUJĄCY)



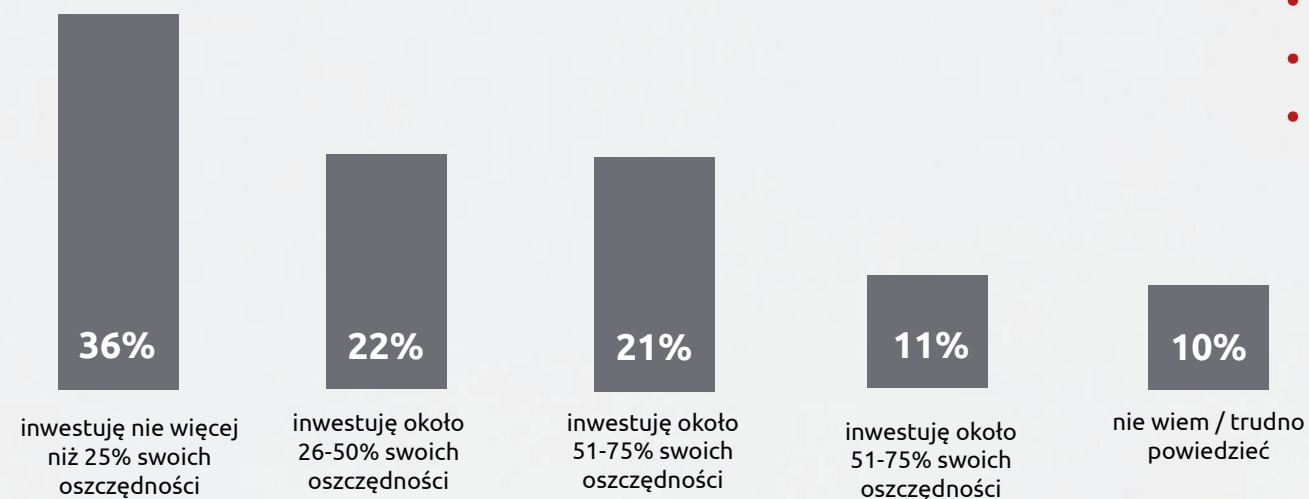
Polacy raczej nie oczekują pomocy w pierwszych krokach związanych z inwestowaniem. Woleliby zacząć ten proces samodzielnie, ewentualnie na późniejszym etapie chętnie skorzystaliby z pomocy doradcy. Jednak wciąż spora grupa Polaków (około 40%) oczekiwałaby w tym obszarze pomocy eksperta.

Od jak dawna inwestujemy i jaką część swoich oszczędności?

OD JAK DAWNA INWESTUJESZ W PRODUKTY FINANSOWE?
N=618 (INWESTUJĄCY + BOOSTER)



JAKĄ CZĘŚĆ SWOICH OSZCZĘDNOŚCI MASZ OBECNIE ZAINWESTOWANĄ W PRODUKTY FINANSOWE?
N=618 (INWESTUJĄCY)

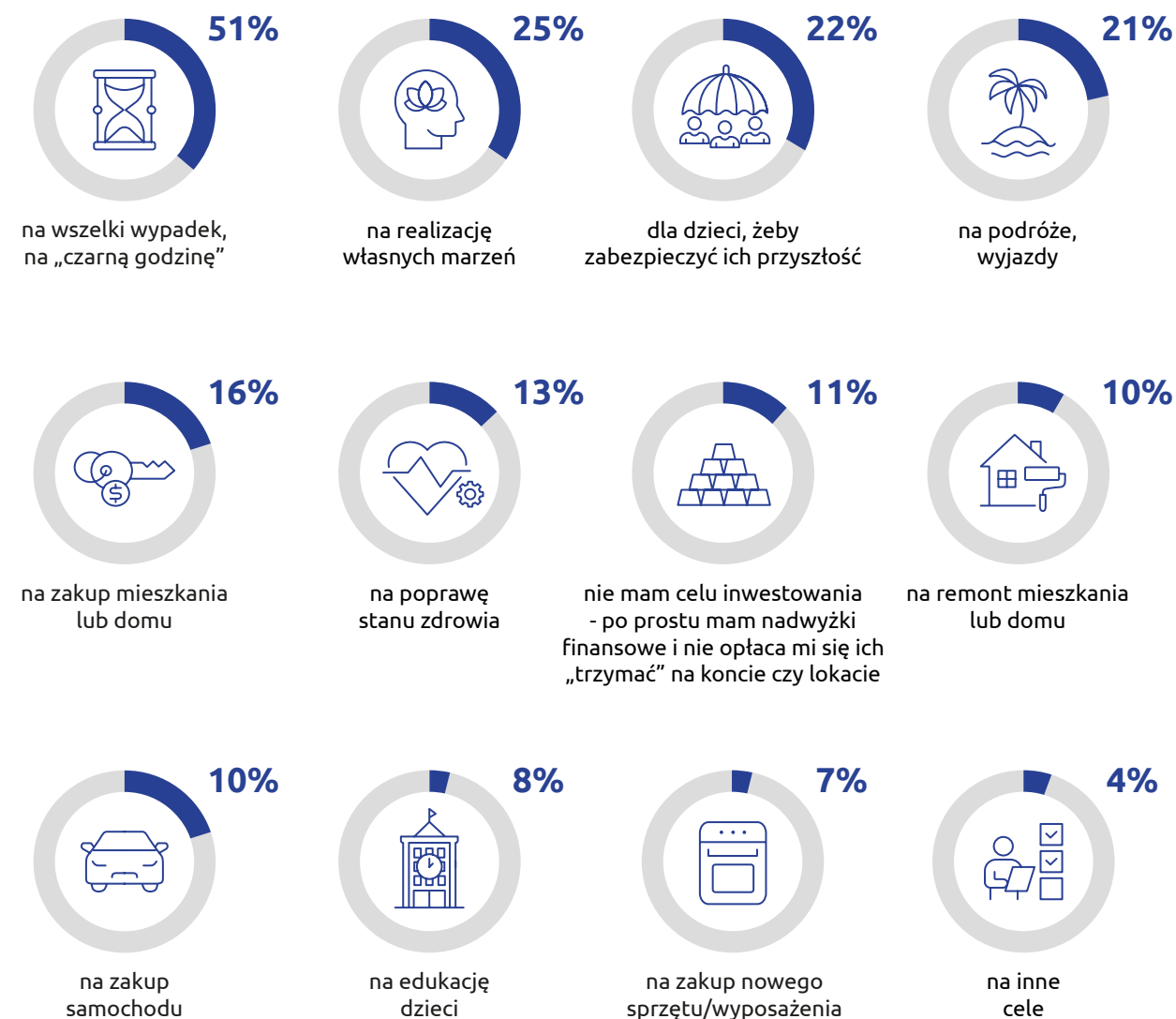


Prawie 30% inwestujących ma relatywnie krótkie doświadczenie z inwestowaniem – od 3 do 5 lat.

Ponad połowa inwestujących ma zainwestowane mniej niż połowę swoich oszczędności w produkty finansowe.

Cele inwestycji

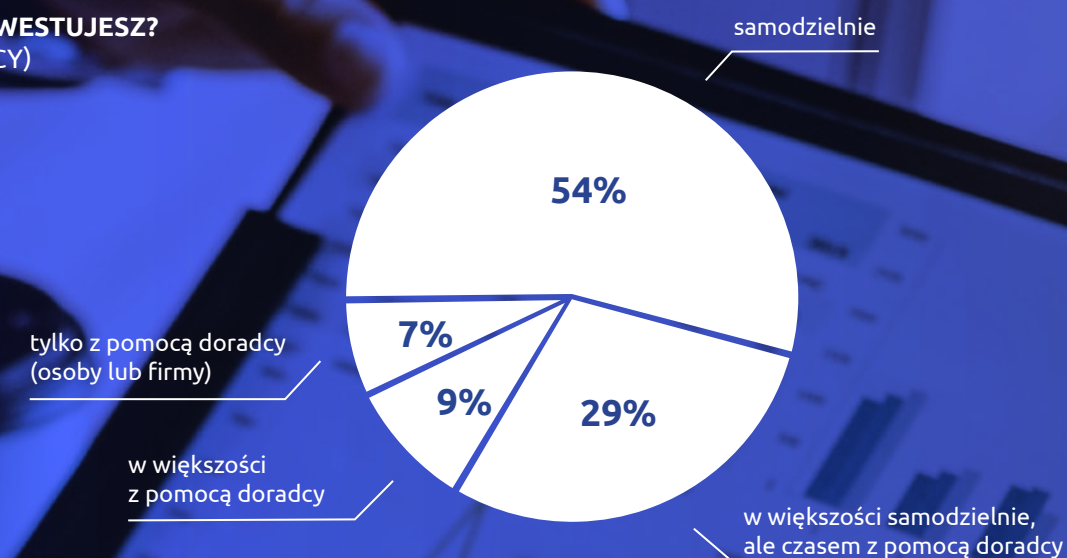
NA JAKIE CELE INWESTUJESZ PIENIĄDZE? WSKAŹ MAKSYMALNIE 3 NAJWAŻNIEJSZE.
N=618 (INWESTUJĄCY)



Ponad połowa inwestujących Polaków nie ma konkretnego celu inwestowania – inwestuje na tzw. „czarną godzinę”.

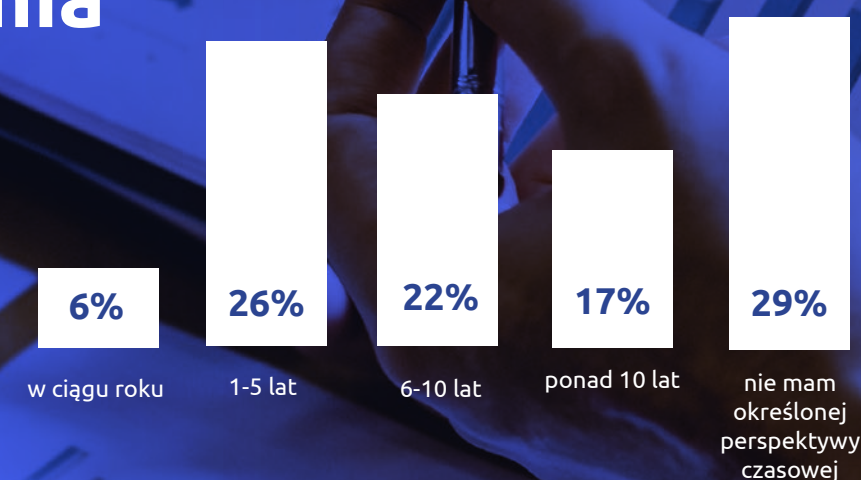
Sposób inwestowania

W JAKI SPOSÓB INWESTUJESZ?
N=618 (INWESTUJĄCY)



Perspektywa czasowa inwestowania

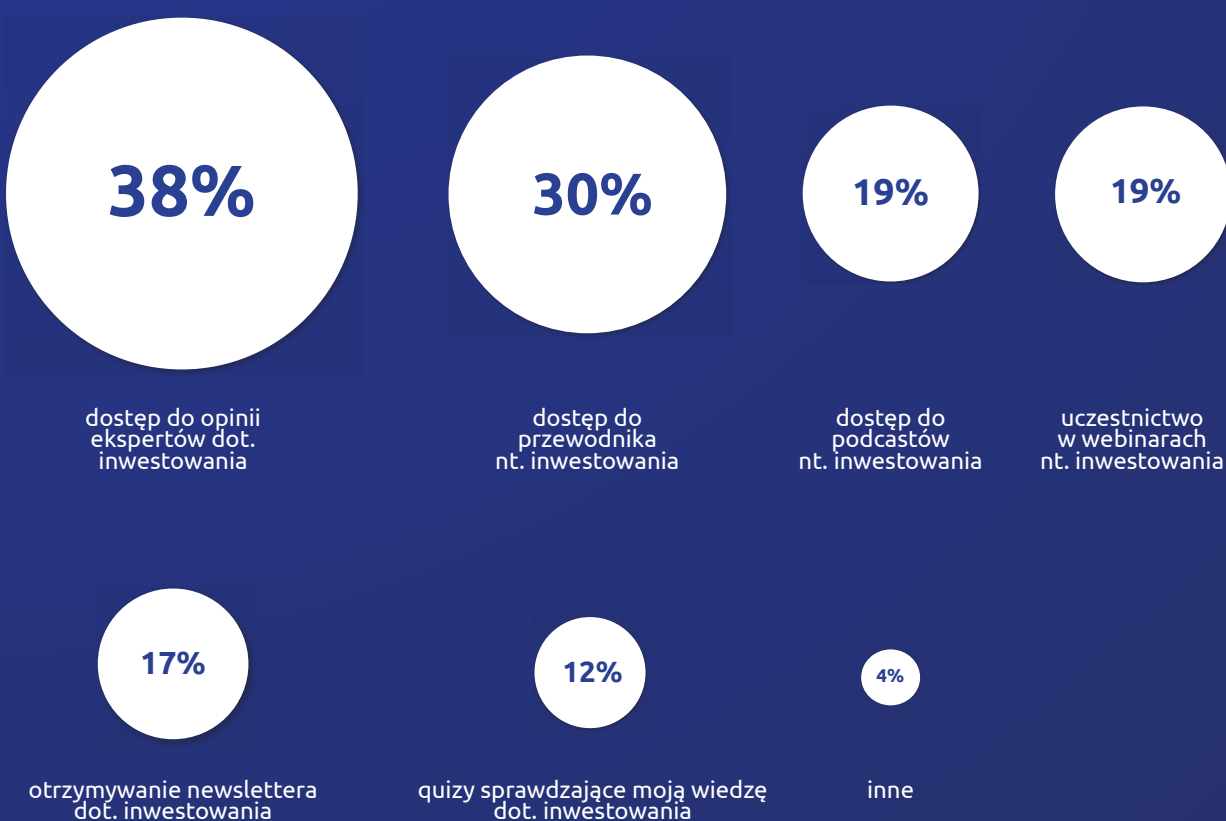
W JAKIEJ PERSPEKTYWIE CZASOWEJ MYŚLISZ O WYKORZYSTANIU INWESTOWANYCH PRZEZ CIEBIE PIENIĘDZY?
N=618 (INWESTUJĄCY)



Polscy inwestorzy inwestują zdecydowanie samodzielnie – bez pomocy doradcy (54%), albo w większości samodzielnie, korzystając z fachowej porady jedynie od czasu do czasu (29%). Tylko 16% inwestujących korzysta w większości lub zupełnie z porad doradcy.

Narzędzia inwestycyjne

KTÓRE Z PONIŻSZYCH NARZĘDZI UŁATWIŁYBY CI INWESTOWANIE PIENIĘDZY W PRODUKTY FINANSOWE? WSKAŻ MAKSYMALNIE 2 NAJBARDZIEJ PRZYDATNE DLA CIEBIE.
N=618 (INWESTUJĄCY)

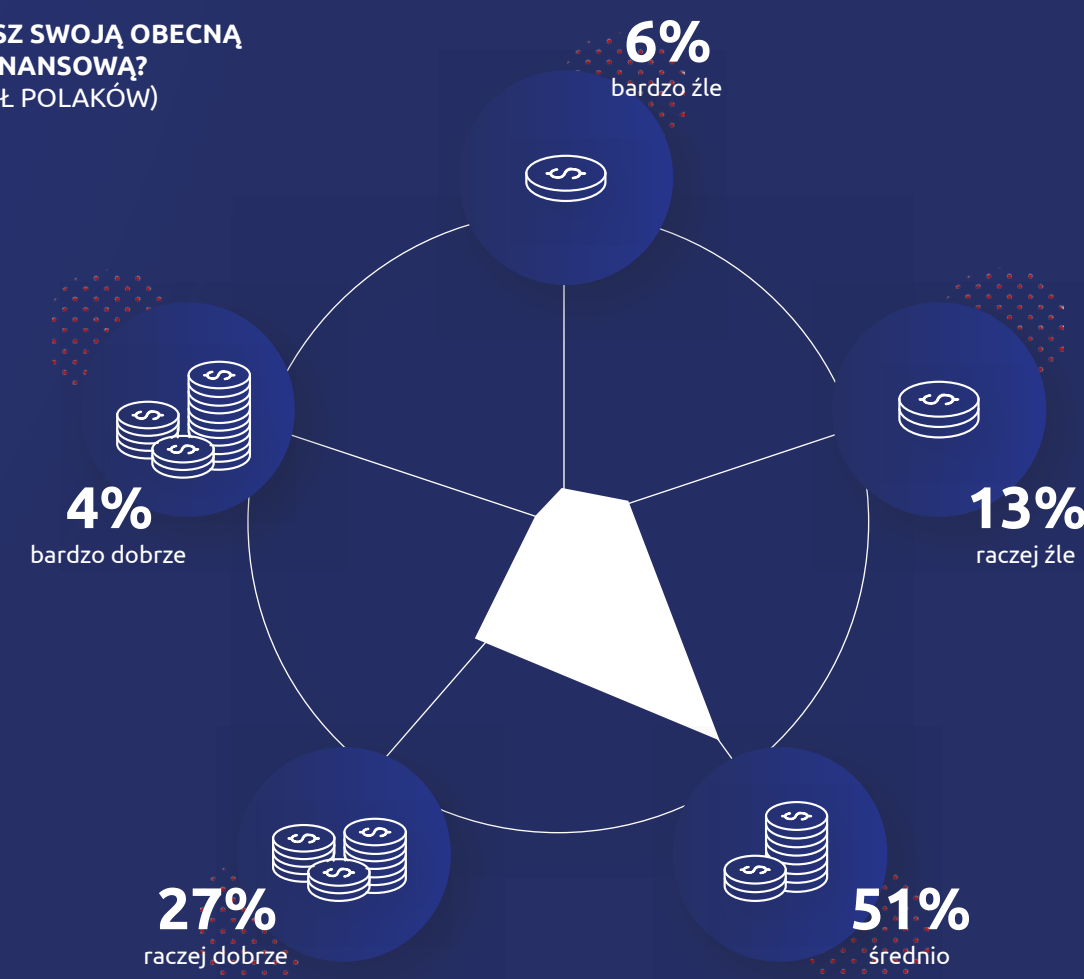


Inwestujący Polacy planują wykorzystanie zainwestowanych środków głównie w perspektywie najbliższych 5-10 lat, jednak niemal 1/3 nie ma określonej perspektywy czasowej, co może być powiązane z brakiem konkretnego celu inwestowania („na czarną godzinę”).

Najczęściej wskazywanymi czynnikami, które mogłyby ułatwić inwestowanie osobom już inwestującym są: większy dostęp do wiedzy eksperckiej i przewodniki na temat inwestowania.

Sytuacja finansowa Polaków

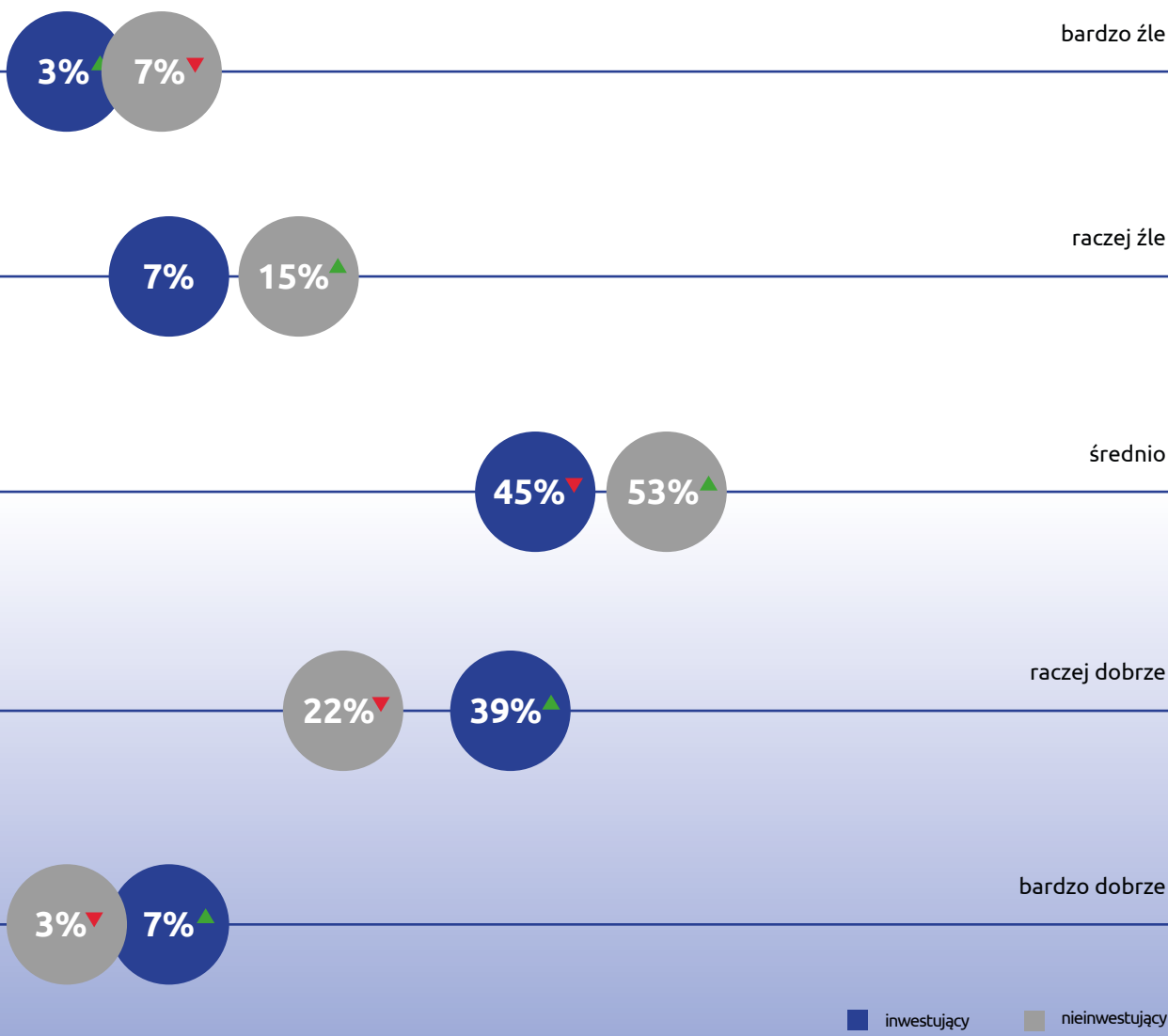
JAK OCENIASZ SWOJĄ OBECNĄ SYTUACJĘ FINANSOWĄ?
N=1095 (OGÓŁ POLAKÓW)



Półowa Polaków jest średnio zadowolona ze swojej sytuacji finansowej, jednak więcej jest zadowolonych niż niezadowolonych.

Swoją sytuację finansową lepiej oceniają osoby z wykształceniem średnim i wyższym.

JAK OCENIASZ SWOJĄ OBECNĄ SYTUACJĘ FINANSOWĄ?
N=618 (INWESTUJĄCY)
N=796 (NIEINWESTUJĄCY)



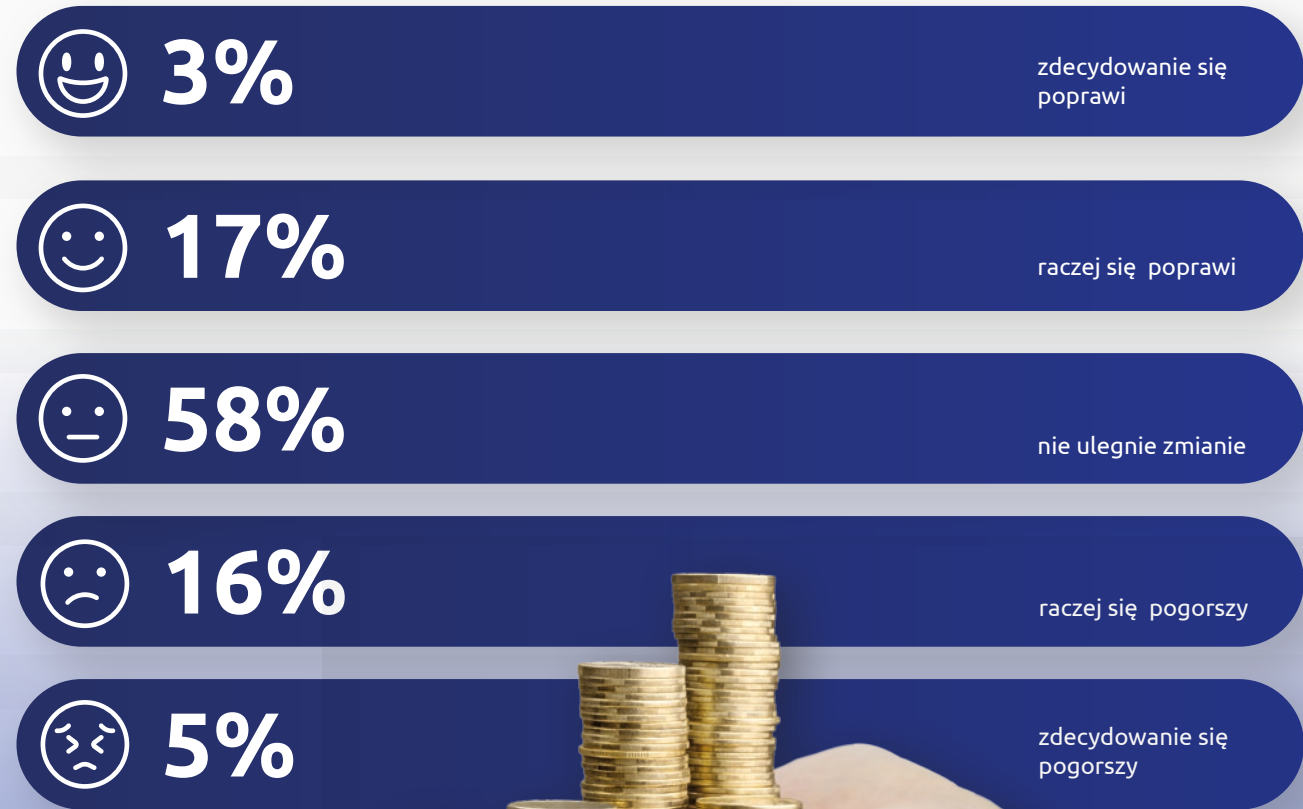
Inwestujący istotnie lepiej oceniają swoją sytuację finansową niż nieinwestujący.



▲ ▼ Statystycznie istotnie wyżej / niżej

SYTUACJA FINANSOWA POLAKÓW
Optymizm finansowy

JAK CI SIĘ WYDAJE, CZY TWOJA SYTUACJA FINANSOWA
W CIĄGU NAJBLIŻSZYCH 12 MIESIĘCY...
N=1095 (OGÓŁ POLAKÓW)



W ciągu najbliższego roku, Polacy w większości nie spodziewają się, że ich sytuacji finansowa ulegnie zmianie.

Osoby młodsze (do 44 r.ż.), z wykształceniem wyższym i średnim, mieszkające w miastach w większym stopniu niż pozostali oczekują, że ich sytuacja poprawi się w przyszłości.

SYTUACJA FINANSOWA POLAKÓW

Posiadanie oszczędności

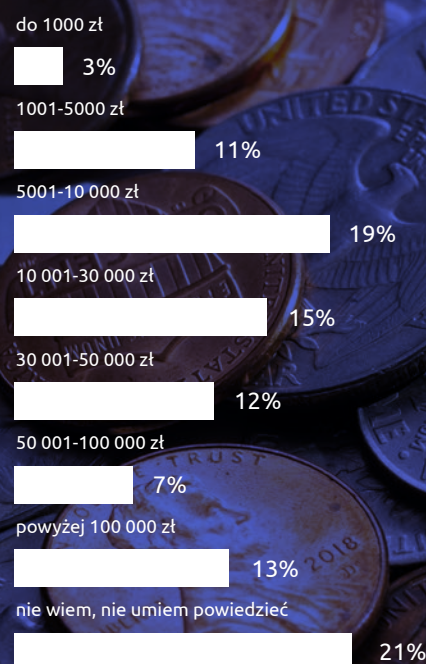
CZY MASZ ODŁOŻONE JAKIEŚ PIENIĄDZE (W DOWOLNEJ FORMIE: GOTÓWKA, PIENIĄDZE NA KONCIE, LOKATA, INWESTYCJE ITP.)?

N=796 (NIEINWESTUJĄCY)

60%

POLAKÓW POSIADA OSZCZĘDNOŚCI

W JAKIM GRANICACH MIESZCZĄ SIĘ TWOJE OSZCZĘDNOŚCI PIENIĘŻNE? WSKAŻ PRZEDZIAŁ, BIORĄC POD UWAGĘ ZARÓWNO OSZCZĘDNOŚCI GOTÓWKOWE /NA KONCIE, JAK I ZGROMADZONE W PRODUKTACH FINANSOWYCH, NP. NA LOKATACH, FUNDUSZACH INWESTYCYJNYCH, ITP.
N=796 (NIEINWESTUJĄCY POSIADAJĄCY OSZCZĘDNOŚCI)

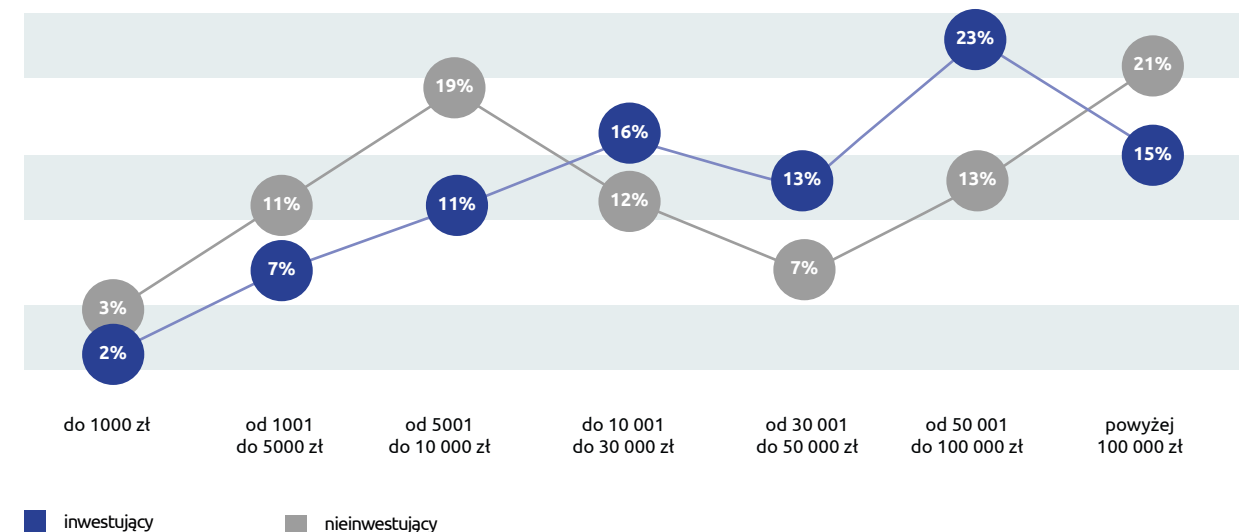


Mimo, że nie inwestujemy, to posiadamy oszczędności – 60% osób, które nie inwestują posiada oszczędności w różnej formie.

W JAKIM GRANICACH MIESZCZĄ SIĘ TWOJE OSZCZĘDNOŚCI PIENIĘŻNE? WSKAŻ PRZEDZIAŁ, BIORĄC POD UWAGĘ ZARÓWNO OSZCZĘDNOŚCI GOTÓWKOWE/NA KONCIE, JAK I ZGROMADZONE W PRODUKTACH FINANSOWYCH, NP. NA LOKATACH, FUNDUSZACH INWESTYCYJNYCH, ITP.?

N=618 (INWESTUJĄCY)

N= 478 (NIEINWESTUJĄCY POSIADAJĄCY OSZCZĘDNOŚCI)



INWESTUJĄCY VS NIEINWESTUJĄCY POSIADAJĄCY OSZCZĘDNOŚCI

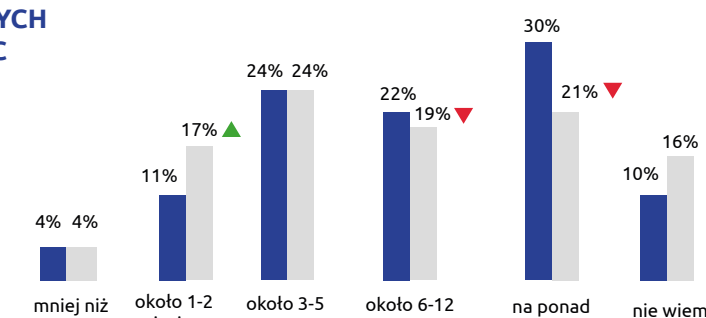
Na jak długo starczą oszczędności?

GDYBY NAGLE ZDARZYŁA SIĘ TAKA SYTUACJA, ŻE MUSIAŁ(A)BYŚ ŻYĆ TYLKO ZE ZGROMADZONYCH OSZCZĘDNOŚCI PIENIĘŻNYCH (UWZGLĘDNIAJĄC INWESTYCJE W INSTRUMENTY FINANSOWE), TO JAK CI SIĘ WYDAJE, NA JAK DŁUGO BY ONE STARCZYŁY?

N=618 (INWESTUJĄCY)

N= 478 (NIEINWESTUJĄCY POSIADAJĄCY OSZCZĘDNOŚCI)

inwestujący nieinwestujący



Inwestujący posiadają większe oszczędności niż nieinwestujący.

Oszczędności inwestujących starczyłyby na dłużej niż oszczędności nieinwestujących.

▲ ▼ Statystycznie istotnie wyżej / niżej

Podsumowanie i wnioski

Gotowość inwestycyjna Polaków

PODSUMOWANIE

Ogólny poziom gotowości inwestycyjnej w Polsce jest niski. Średni wynik Barometru wynosi 39 na 100 punktów. Choć Polki i Polacy wykazują otwartość wobec inwestowania oraz posiadają podstawową wiedzę na temat produktów inwestycyjnych, to **brakuje im praktycznego doświadczenia**.

Gotowość inwestycyjna jest silnie zróżnicowana ze względu na płeć, wiek, poziom wykształcenia oraz wysokość dochodów. Lepsze wyniki osiągają mężczyźni, osoby młodsze, z wykształceniem średnim lub wyższym oraz osoby lepiej zarabiające.

Głównymi barierami w podejmowaniu decyzji inwestycyjnych są **brak wystarczających środków, obawy przed utratą pieniędzy oraz brak wiedzy**. Bariery te są szczególnie widoczne wśród kobiet, osób starszych, słabiej wykształconych i mieszkańców wsi.

Polacy czerpią wiedzę o inwestowaniu przede wszystkim od znajomych i rodziny, ze stron banków oraz z mediów społecznościowych. Młodsze osoby częściej sięgają po nowoczesne formy przekazu, takie jak podcasty, natomiast starsze – po tradycyjne źródła, takie jak telewizja.

Najbardziej preferowaną formą inwestowania pozostają nieruchomości, które są uznawane za najbezpieczniejsze. Osoby z większym doświadczeniem częściej inwestują w produkty finansowe: akcje i obligacje.

Większość Polaków deklaruje, że potrzebuje większej wiedzy na temat inwestowania, zwłaszcza wiedzy praktycznej i dostosowanej do początkujących. Dotyczy to w szczególności osób młodych, które nie wiedzą, od czego zacząć inwestowanie.

WNIOSKI

Główne wnioski z badania Barometr Gotowości Inwestycyjnej Polaków skupiają się bardziej na **czynnikiach psychologicznych i behawioralnych** niż na deklarowanym przez Polaków braku środków finansowych i wiedzy, które przyjmują postać **wygodnych racjonalizacji i sposobów wyjaśniania własnej bierności** związanej z inwestowaniem.

Polacy deklarują otwartość wobec inwestowania oraz dostrzegają jego korzyści, jednak nie przekłada się to na ich zachowanie. Głównym czynnikiem blokującym wydaje się nie być brak chęci, ale przekonanie, że ma się **za mało pieniędzy, żeby zacząć inwestować oraz niewystarczająca wiedza na temat inwestowania i brak poczucia bezpieczeństwa i kompetencji**.

Inne potrzeby związane z inwestowaniem mają młodzi bez doświadczenia (potrzebują pomocy w wykonaniu pierwszego kroku), inne osoby starsze (potrzebują zapewnienia o bezpieczeństwie), a jeszcze inne kobiety (częściej niż mężczyźni deklarują brak kompetencji i większy lęk o utratę środków). **Podejmowane działania powinny być dostosowane do specyficznych obaw i potrzeb danej grupy potencjalnych inwestorów.**

Istnieje potrzeba **opracowania prostych, przystępnych narzędzi edukacyjnych, które budują zaufanie i zmniejszają obawy związane z inwestowaniem**. Edukacja skierowana do początkujących inwestorów może pomóc w usunięciu barier i zwiększeniu gotowości inwestycyjnej. Narzędzia edukacyjne powinny nie tylko zwiększać wiedzę, ale także poczucie kontroli nad procesem inwestycyjnym.

POCZUCIE KOMPETENCJI



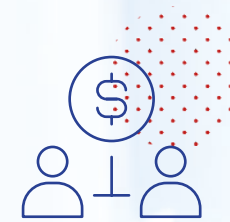
O gotowości do działania decyduje nie obiektywny poziom znajomości mechanizmów finansowych, lecz **subiektywne przekonanie, że „rozumie się inwestowanie” (poczucie kompetencji)**. To poczucie własnej skuteczności wzmacnia gotowość do podjęcia pierwszych kroków inwestycyjnych.

BUDOWANIE POCZUCIA SPRAWCZOŚCI



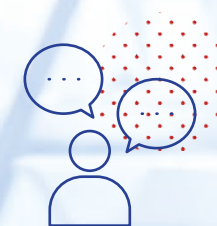
Konieczne są programy i narzędzia, które **redukuja lęk przed ryzykiem oraz wzmacniają poczucie sprawczości i kompetencji**.

LĘK PRZED RYZYKIEM



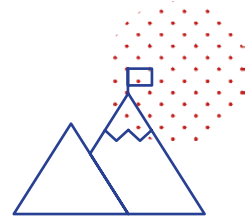
Prawdziwe bariery tkwią w czynnikach psychologicznych, takich jak **poczucie braku kompetencji oraz lęk przed ryzykiem**.

ZMIANA KOMUNIKACJI



Akcent w komunikacji musi zostać przesunięty ze stwierdzenia „potrzebujesz więcej pieniędzy, by inwestować” na „**możesz zacząć już dziś, nawet od niewielkich kwot**”.

SUBIEKTYWNA OCENA SYTUACJI



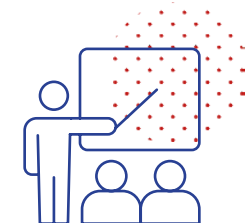
Podobnie w przypadku pieniędzy – nie liczy się to, ile Polak faktycznie zarabia, ale jego **subiektywna ocena sytuacji materialnej**. Osoby zadowolone ze swojej sytuacji finansowej są znacznie bardziej otwarte na ryzyko i chętniej lokują środki w instrumenty inwestycyjne.

AMBIWALENCJA EMOCJONALNA



Inwestowanie budzi w Polakach jednocześnie negatywne i pozytywne emocje. Choć istnieje **duży niepokój** związany z ryzykiem straty, młodsze osoby (18–34 lata) częściej odczuwają **podekscytowanie i satysfakcję**. To wskazuje na potencjał do wykorzystania pozytywnych emocji w komunikacji i edukacji.

ZRÓŻNICOWANE POTRZEBY EDUKACYJNE



Potrzeby edukacyjne są silnie zależne od cech demograficznych, co wymaga zróżnicowanego podejścia do programów wsparcia:

- **Młodzi (18–34 lata):** Chcą inwestować, ale **nie wiedzą, od czego zacząć**. Potrzebują **prostych przewodników krok po kroku** i wiedzy o inwestowaniu małych kwot.
- **Kobiety:** Odczuwają większy lęk i obawiają się oszustwa i utraty pieniędzy. Potrzebują wiedzy na temat **inwestowania małych kwot** i przewodników dla początkujących.
- **Starsi (55+):** Mają największą barierę w postaci **lęku, braku środków oraz obawy przed stratą**.

Płeć i wiek

A PODEJŚCIE DO INWESTOWANIA

PŁEĆ

KOBIETY

- Gorzej oceniają swoją wiedzę inwestycyjną - częściej deklarują, że o inwestowaniu wiedzą bardzo mało
- Częściej odczuwają lęk i niepokój w kontekście inwestowania
- Największe potrzeby edukacyjne to dla nich wiedza na temat inwestowania małych kwot, przewodniki dla początkujących, krótkoterminowe formy inwestowania
- Preferują lokaty z funduszem i inwestowanie z pomocą doradcy
- Obawiają się oszustwa i utraty pieniędzy
- Widzą w inwestowaniu głównie korzyści zabezpieczenia przyszłości swojej i rodziny

MĘŻCZYŹNI

- Uzyskują wyższe wyniki we wszystkich komponentach Barometru: wiedzy, postawach i doświadczeniu
- Częściej mają doświadczenie inwestycyjne i większe oszczędności
- Ich potrzeby edukacyjne dotyczą analizy trendów rynkowych oraz inwestowania dla zaawansowanych
- Chętniej inwestują w obligacje i akcje, preferują samodzielne inwestowanie
- Mają mniej obaw związanych z inwestowaniem, akceptują związane z nim ryzyko
- Widzą w inwestowaniu szansę na sprawienie, aby pieniądze "pracowały" i niezależność finansową

WIEK

MŁODZI (18-34)



- Są pozytywnie nastawieni wobec inwestowania, postrzegają je jako ekscytujące i satysfakcjonujące
- Dobrze oceniają swoją wiedzę o inwestowaniu, ale obiektywny wynik w teście wiedzy wskazuje na niższą wiedzę niż u starszych
- Chcą inwestować, ale nie wiedzą od czego zacząć
- Potrzebują przewodników krok po kroku, "jak zacząć"
- Widzą w inwestowaniu szansę na niezależność finansową, wcześniejszą emeryturę i szansę na dodatkowe zyski
- Wiedzy o inwestowaniu szukają w internecie, podcastach, mediach społecznościowych

DOJRZALI (35-54)



- Częściej już posiadają jakieś produkty inwestycyjne
- Obiektywnie mają największą wiedzę na temat inwestowania, a przy tym mają potrzebę poszerzenia tej wiedzy
- Jednocześnie mają dość wyważoną postawę wobec inwestowania – ani nie jest tak pełna ekscytacji jak u młodych, ani tak lękliwa jak u starszych
- Są zarówno zainteresowani inwestowaniem krótkoterminowym (np. edukacja dzieci), jak i długoterminowym (np. emerytura)

STARSZY (55+)



- Często deklarują, że o inwestowaniu wiedzą bardzo mało, nie szukają też informacji na ten temat
- Inwestowanie kojarzy im się z czymś skomplikowanym, budzi lęk
- Najczęściej deklarują, że nie są gotowi na podjęcie żadnego ryzyka
- Największa bariera to brak środków oraz obawa przed stratą pieniędzy
- Często nie widzą żadnych korzyści z inwestowania

TWORZYMYSZ ROZWIĄZANIA WSPÓLNIE Z KLIENTAMI,
ŁĄCZĄC ICH WIEDZĘ O BIZNESIE Z NASZYM DOŚWIADCZENIEM.

Maison&Partners

- MAISON&PARTNERS to seniorski butik badawczy, czerpiący ze światowych zdobyczy psychologii społecznej.
- Założony przez prof. Dominikę Maison, która jest cenionym praktykiem zajmującym się badaniami marketingowymi i społecznymi od ponad 30 lat, a jednocześnie naukowcem i autorką wielu publikacji na temat zachowań konsumentów.
- MAISON&PARTNERS jest nowoczesną agencją badawczą rozumiejącą rolę dogłębnej i syntetycznej wiedzy konsumenckiej w procesach marketingowych.
- Czerpiemy z globalnego spojrzenia na psychologię społeczną, które od lat wykorzystujemy do analiz postaw i zachowań finansowych. Nasze badania – zarówno autorskie, jak i realizowane dla największych instytucji rynku – pokazują dlaczego ludzie decydują się (lub nie) na oszczędzanie i/lub inwestowanie oraz co sprawia, że nie zawsze działają w zgodzie z rozsądkiem

& PARTNERS
Maison

Świadome i przemyślane decyzje
to fundament skutecznego inwestowania.

**Buduj finansową
pewność siebie
z Inwestorem
Wojtkiem**



W CO ZAINWESTOWAĆ 5 000 ZŁ?

Od 25 lat miliony
świadomych decyzji
mają jedno źródło



Bankier.pl

BONNIER
Business Polska

**Puls
Biznesu**

Bankier.pl

PFR
Polski Fundusz Rozwoju

PARTNER STRATEGICZNY
RAPORTU

**FUNDACJA
GPW**

PARTNER RAPORTU

Maison & PARTNERS

PARTNER BADANIA