



Polak Inwestor

■ EDYCJA 2023

Raport opracowany przez: iKsync oraz Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

POLAK
i n w e s t o r ■



Jak Polacy inwestują?
Jakie mamy postawy finansowe?
Co hamuje nas przed inwestowaniem?

ORGANIZATORZY I PARTNERZY WIODĄCY

Organizator
Wiodący



IKSYNC

Organizator
Wspierający



INVEST CUFFS

FUNDACJA

Partner
Strategiczny

Goldsaver™

Partner
Merytoryczny



UNIWERSYTET
EKONOMICZNY
W KRAKOWIE

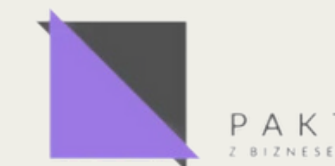
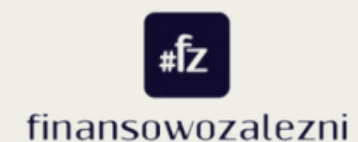
PATRONI



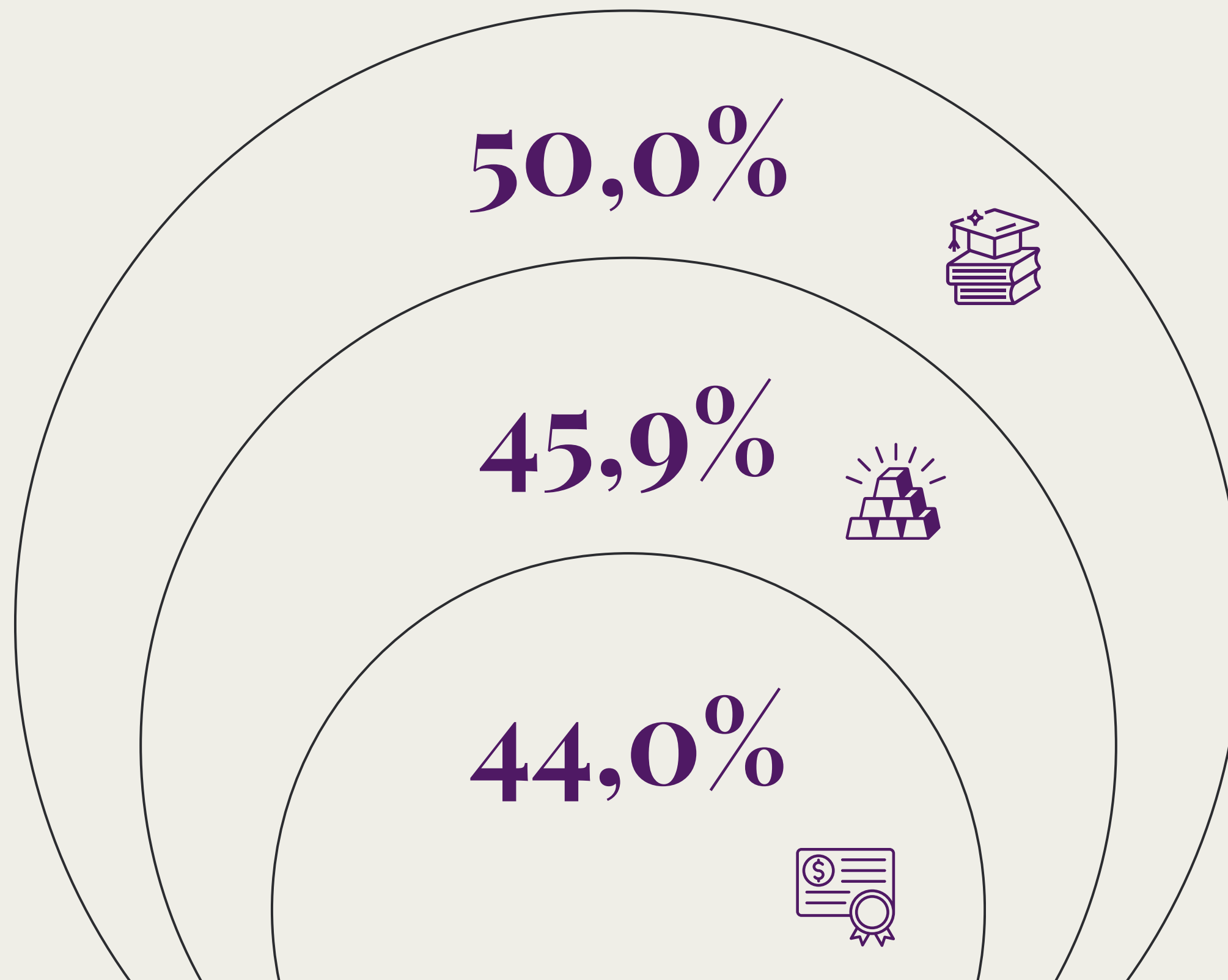
PARTNERZY MERYTORYCZNI I WSPIERAJĄCY



PARTNERZY MEDIALNI



INWESTORZY. W CO INWESTUJĄ?



50,0%

Edukacja własna

45,9%

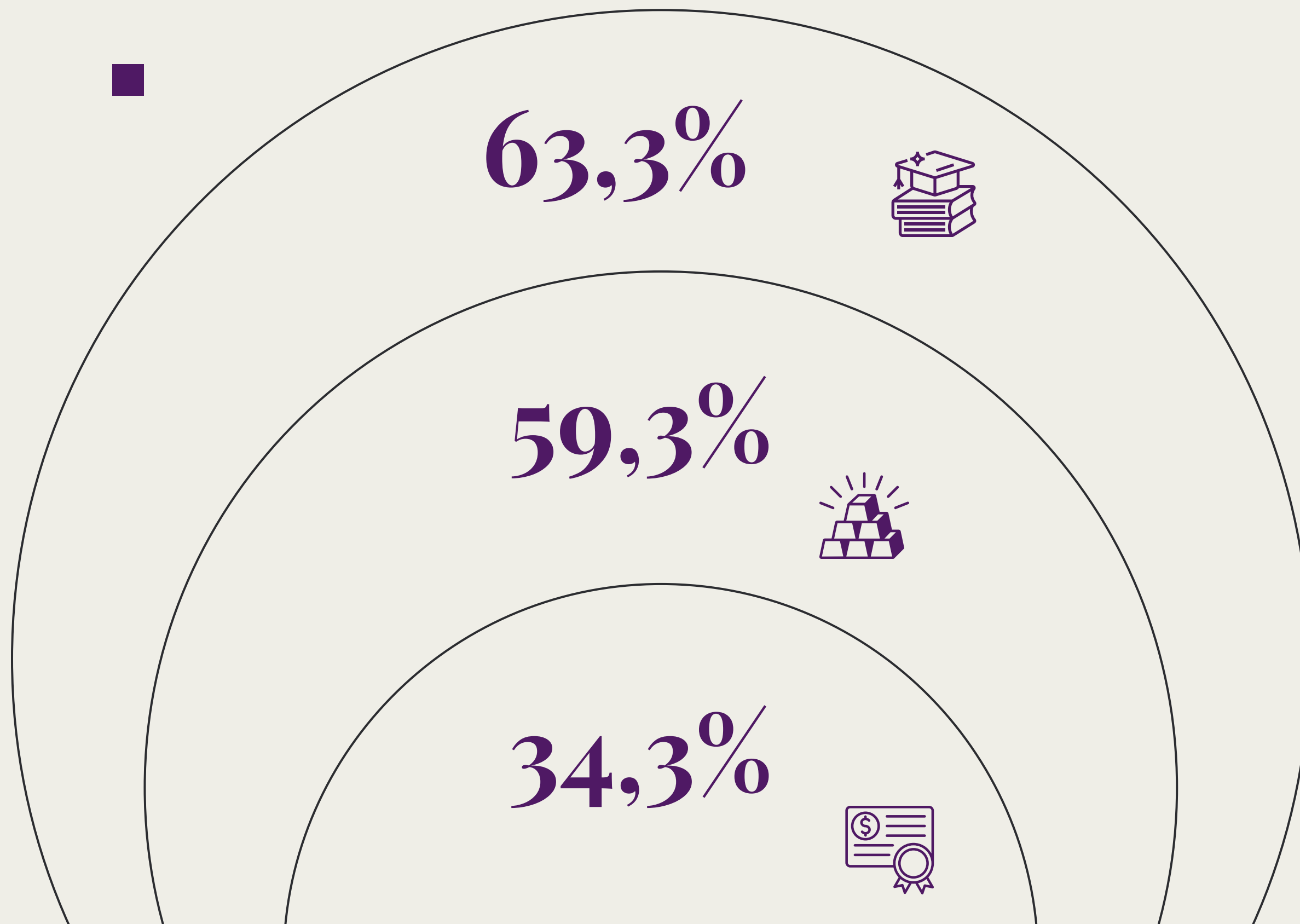
Kruszce

44,0%

Obligacje skarbowe

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania. W ankiecie pytanie brzmiało: "Które z poniższych inwestycji masz lub miałeś/aś w portfelu? (Wskaż wszystkie odpowiedzi, które Cię dotyczą)".

OSOBY, KTÓRE NIE INWESTUJĄ. OD CZEGO ZACZĘŁYBY INWESTOWAĆ?



63,3%

Edukacja własna

59,3%

Kruszce

34,3%

Obligacje skarbowe

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania.
Pytanie w ankiecie brzmiało: "Które przedmioty inwestycji (nie posiadane jeszcze) był(a)byś skłonny(a) w pierwszej kolejności DODAĆ do posiadanego już portfela inwestycyjnego? (Wskaż wszystkie właściwe odpowiedzi)"

CO NAJLEPIEJ CHRONI PRZED INFLACJĄ WEDŁUG INWESTORÓW I NIEINWESTUJĄCYCH?

KRUSZCE

63,8%

NIERUCHOMOŚCI

57,20%

OBLIGACJE SKARBOWE

46,50%

AKCJE, OBLIGACJE ZAGRANICZE

30%

WŁASNA FIRMA

26,30%

SUROWCE

23,10%

Źródło: opracowanie własne. Pytanie w ankiecie brzmiało: "Które aktywa według Ciebie pozwolą na najlepsze zabezpieczenie się przed skutkami inflacji? (Wskaż te, które według Ciebie najlepiej się do tego nadają)"

AGENDA

Wprowadzenie	str. 11
Okiem eksperta – komentarze ekspertów na temat wyników badania	str. 16
Opis metody badawczej	str. 27
Opis próby	str. 29
Wnioski:	
Cele inwestycyjne	str. 37
Inwestorzy – charakterystyka inwestora i jego portfela	str. 42
Porównanie inwestorów na podstawie wartości portfela (drobni inwestorzy a milionerzy)	str. 56
Osoby, które nie inwestują – charakterystyka, powody braku inwestycji, możliwe czynniki aktywizujące	str. 62
Wiedza/informacja	str. 68
Przyszłość inwestycyjna	str. 76
PPK	str. 83
Wojna na Ukrainie a postawy inwestycyjne	str. 87
Inflacja i ocena metod ochrony przed inflacją	str. 92
Podsumowanie	str. 96

Wprowadzenie

POLAK
i n w e s t o r ■

Inicjatywą “Polak Inwestor” chcemy zwiększać świadomość na temat potrzeb i preferencji inwestora indywidualnego i barier hamujących Polaków i Polki przed aktywnym pomnażaniem oszczędności.

Wnioski z badania pozwalają obserwować jakie kierunki edukacji finansowej i inwestycyjnej są faktycznie w Polsce potrzebne i jakim zmianom ulegają.

■ Cieszy mnie, że to już trzecia edycja tego projektu, którą w tym roku merytorycznie realizujemy wspólnie z Uniwersytetem Ekonomicznym w Krakowie.

**IZABELA KOZAKIEWICZ-FRAŃCZAK, MANAGING PARTNER IKSUNC,
INICJATORKA BADAŃ “POLAK INWESTOR”**



■ Od 10 lat nieustannie umożliwiamy polskim inwestorom dostęp do rzetelnych informacji i wiedzy na temat różnych klas aktywów inwestycyjnych. Jednocześnie obserwujemy jak przez te 10 lat zmieniają się nie tylko produkty, ale i sami inwestorzy, ich zainteresowania i poziom wiedzy.

Badanie “Polak Inwestor” wspieramy od pierwszej jego edycji – wierzymy, że rozwój takiej bazy wiedzy to droga do tworzenia coraz lepszej edukacji i informacji wspierających Polaków i Polki na drodze do świadomego inwestowania.

**MARCIN WENUS, PREZES FUNDACJI INVEST CUFFS,
ZAŁOŻYCIEL COMPARIC MEDIA GROUP I TELEWIZJI BIZNESOWEJ**



S Ł O W O W S T Ę P U

Szanowni Państwo,

tegoroczna edycja badania “Polak Inwestor” przyniosła nam wiele satysfakcji tak na poziomie konstrukcji ankiet badawczych i konsultowania wyników przy współpracy z zespołem z Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie pod kierunkiem prof. UEK dra hab. Rafała Morawczyńskiego jak i w trakcie współpracy z licznymi Partnerami i Patronami inicjatywy.

Naszym celem jest stworzenie takiej formuły badania otwartego, która gromadzi coraz lepszą jakość wyników i zasób ogólnodostępnej wiedzy o tym jak Polacy i Polki podchodzą do finansów, inwestowania i bezpieczeństwa finansowego na przyszłość. Z drugiej strony przyświeca nam cel popularyzacji edukacji finansowej, świadomego dbania o finanse, rozważnego inwestowania i stąd z roku na rok staramy się angażować w realizację badania coraz liczniejszych Partnerów i media, wspierających jego komunikację, zachęcających do wypełniania ankiet i już na tym etapie - do refleksji nad finansami.

“Polak Inwestor” stał się inicjatywą, która trwa przez kilka miesięcy w roku, angażując Polaków i Polki do udziału w badaniu, a następnie udostępniając wnioski, wyniki, statystyki - ku edukacji, informacji i dyskusjom nad kondycją świadomości finansowej inwestorów indywidualnych i osób, które na tę ścieżkę jeszcze nie weszły.

Bogaci o doświadczenia w realizacji trzeciej już edycji tej inicjatywy, z dumą patrzymy na model jaki wypracowujemy pomiędzy medialnymi zasięgami i możliwościami komunikacyjnymi, a współpracą ze środowiskiem akademickim i jakością analizy danych. W dzisiejszym świecie nadmiaru niesprawdzonych informacji i danych, połączenie rzetelnych wniosków z medialnymi zasięgami, jest wartością nie do przecenienia.

Kończąc edycję niniejszego raportu, myślimy już o przyszłorocznej jego edycji, która będzie miała szczególny wymiar.

Zapraszam do lektury niniejszego raportu oddając go w Państwa ręce z nadzieją, że przyniesie wiele refleksji.

Zapraszam też do śledzenia strony www.Polak-Inwestor.pl jak i naszych mediów społecznościowych, gdzie na bieżąco publikujemy ciekawe wnioski z badań oraz coraz więcej informacji wartych uwagi.

**IZABELA KOZAKIEWICZ-FRAŃCZAK, MANAGING PARTNER IKSUNC,
INICJATORKA BADAŃ “POLAK INWESTOR”**

W P R O W A D Z E N I E

Przedstawione opracowanie prezentuje obraz polskich inwestorów i nieinwestujących, jaki wyłonił się z wyników badania przygotowywanego od wczesnej wiosny 2023 przez firmę iKsync pod kierunkiem Izabeli Kozakiewicz-Frańczak i grono pracowników Katedry Teorii Ekonomii Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie pod kierunkiem prof. UEK dra hab. Rafała Morawczyńskiego. Pomoc w pozyskaniu danych świadczyli partnerzy badania, wymienieni w początkowej części niniejszego raportu. Spiritus movens całego przedsięwzięcia była Izabela Kozakiewicz-Frańczak.

W opracowaniu przedstawiono kolejno: charakterystykę osób biorących udział w badaniu, w tym ich cechy demograficzne. W dalszej części za podstawę analizy przyjęto odpowiedź na pytanie „czy inwestujesz?”, kwalifikując do grupy inwestorów tych, którzy na to pytanie odpowiedzieli „tak”, oraz do grupy nieinwestujących zaliczając tych, którzy odpowiedzieli „nie”. Dalej omówiono cele inwestowania. Następnie przedstawiono dane na temat inwestorów – czyli osób, które zadeklarowały podejmowanie decyzji inwestycyjnych. Omówiono strukturę ich portfeli (pod względem rodzaju aktywów i wartości), form nabywania aktywów, sposobu podejmowania decyzji. W osobnej sekcji opisano nieinwestujących, ich preferencje oraz porównano ich z inwestorami. Następnie przedstawiono źródła, z których uczestnicy badania czerpią informacje finansowe oraz preferowane przez nich sposoby zdobywania wiedzy. Przedstawiono opinie badanych na temat Pracowniczych Planów Kapitałowych, uznając, że ten rozwijający się ciągle program zasługuje na szczególną uwagę. Dalej zaprezentowano opinie na temat tego, jakie aktywa dwie grupy badanych (inwestorów i nieinwestujących) chciałyby mieć oraz co mogłoby im pomóc podjąć odpowiednie decyzje. Na koniec przedstawiono ocenę skutków dwóch zdarzeń, które mocno wpłynęły na gospodarkę Polski i całego świata w ostatnich latach: wojny na Ukrainie i inflacji. Opracowanie kończy się refleksją na temat ograniczeń badania oraz podsumowaniem głównych wniosków.

Zespół pracowników Uniwersytetu Ekonomicznego z Katedry Teorii Ekonomii brał udział w merytorycznym przygotowaniu badania, w statystycznym opracowaniu danych i analizie wyników. W przygotowaniu ankiety i analizie wyników udział brali: dr Małgorzata Gajda-Kantorowska, dr Agnieszka Witoń, dr Piotr Klimczyk, dr Janusz Rosiek; dodatkowo w przygotowaniu ankiety udział brali dr Dorota Kuder i mgr Paweł Milka. W całości prac, w tym w statystycznym opracowaniu danych brał udział prof. UEK dr hab. Rafał Morawczyński, który kierował pracami zespołu pracowników UEK.

Okiem eksperta

KOMENTARZE EKSPERTÓW NA TEMAT WYNIKÓW BADANIA

POLAK
i n w e s t o r ■

O K I E M E K S P E R T A

Edukacja ekonomiczna Polaków staje się tematem coraz szerszej dyskusji. Od kilku lat zaczyna być odnawiana przez wszystkie przypadki. Jest to dobry znak, ale jednocześnie jest jeszcze bardzo wiele do zrobienia. Niestety kolejne wpadki inwestycyjne, czy też te związane z zaciąganiem zobowiązań, unaoczniają jak duży mamy problem ze zrozumieniem podstawowych praw rządzących finansami osobistymi. Natomiast wspieranie edukacji finansowej wymaga najpierw sprawdzenia stanu wiedzy, przyzwyczajzeń i preferencji poszczególnych osób. W związku z tym niniejszy raport jest niezwykle cenny i powinien stanowić podstawę do prowadzenia działań pomagających promować świadome zarządzanie finansami osobistymi.

Jeżeli spojrzymy na odpowiedzi dotyczące inwestorów to widać wyraźnie, że ankietowani wierzą najbardziej własnej wiedzy i analizom. Co ciekawe dużą rolę odgrywają media, zatem jest to ważny sygnał pokazujący dużą odpowiedzialność mediów. Na samym końcu pod kątem ważności wymieniana jest pomoc profesjonalnego doradcy. Jest to również ważny sygnał, tym razem jednak negatywny, pokazujący, że ankietowani nie mają zaufania do takich doradców. Zatem przestrzeń do zmiany takiego postrzegania jest ogromna.

Ankietowani wskazują, że dominujący portfel inwestycyjny ma wartość do 100 tys. zł. Co ciekawe wśród wymienianych aktywów, jakie posiadają wskazują głównie własną edukację. To na pewno cieszy. Natomiast wracając już do klasycznych aktywów inwestycyjnych to dominują kruszce, obligacje skarbowe, ale również kryptowaluty czy lokaty w złotym. Na pewno interesujące jest posiadanie wspomnianych kruszców, które zapewne mają wskazywać na poczucie bezpieczeństwa. Być może ma to związek z wojną w Ukrainie oraz inflacją.

Natomiast ciekawych danych dostarczają te związane z osobami, które nie inwestują. Otóż wskazują one jako główny powód braku inwestycji to, że nie mają wiedzy na temat inwestowania. Nie mają też środków, ale Ci którzy mają boją się stracić. Zatem można to interpretować, jako brak wiedzy związanej z zarządzaniem ryzykiem portfela inwestycyjnego. Jako czynniki, które mogłyby pomagać podjąć decyzję o rozpoczęciu inwestowania, wymieniane są głównie zrozumiałe informacje czy konsultacja ekspercka. Myślę, że znowu jednoznacznie wskazuje to na luki w wiedzy. Co ciekawe ankietowani wskazują, że głównie oczekują materiałów edukacyjnych w formie online. Oczywiście jest to następstwo pandemii, ale to dobrze, ponieważ z edukacją finansową można dotrzeć szeroko, gdyż bariera dostępu w takim wypadku jest mała. (...)

O KIEM EKSPERTA

(...) Z kolei pytanie związane z aktywami, których inwestorzy chcieliby dodać do swojego portfela jest raczej zgodne z oczekiwaniami. Marzeniem Polaków jest zawsze inwestowanie w nieruchomości. Trzeba przyznać, że nieruchomości są ciekawą klasą aktywów, ale mam przekonanie, że wiele osób lekceważy posiadanie odpowiedniej wiedzy związanej z inwestowaniem w tę klasę aktywów. Wydaje im się, że jest to zupełnie bezobsługowy rodzaj inwestycji, który nie wymaga przesadnie dużej wiedzy ani troski. Przestrzegalbym przed takim podejściem.

Jeżeli chodzi o cele inwestowania to dominuje poczucie spokoju o sytuację finansową na emeryturze. Nie może dziwić kolejna odpowiedź wskazująca na próbę walki ze skutkami inflacji. Dwie pierwsze odpowiedzi związane z celami są niezależne od tego czy ktoś inwestuje czy jeszcze nie rozpoczął swojej przygody. Odpowiedź związana z inflacją i sposobami ochrony przed nią wskazuje, że ankietowani głównej możliwości upatrują w kruszczach i nieruchomościach oraz obligacjach skarbowych. Interesująca jest odpowiedź na pytanie o wpływ wojny w Ukrainie, ponieważ okazuje się, że zdecydowana większość ankietowanych wskazuje, że nie miała ona wpływu na ich sposób inwestowania.

Raport stanowi ważne źródło wiedzy o sposobie inwestowania i p[odejściu do niego. Wnioski wskazują, że osoby nie inwestujące jako główną przyczynę wymieniają kwestie związane z wiedzą. Zatem wszelkie działania edukacyjne są niezwykle potrzebne i mam nadzieję, że będą one się rozwijać.

**DR KAMIL GEMRA – SZKOŁA GŁÓWNA HANDLOWA,
KONSULTANT NAUKOWY BADANIA**



OKIEM EKSPERTKI

W kontekście wyników badania chciałabym zwrócić uwagę na dwie kwestie. Po pierwsze, cieszymy się, że już blisko połowa badanych inwestorów wskazuje ETF-y jako preferowany sposób inwestowania. Pomimo, że na świecie jest to już bardzo popularny instrument giełdowy, to wiedza na jego temat wśród Polaków jest wciąż niska. Za granicą ETF-y odegrały bardzo pozytywny wpływ na rozwój poszczególnych rynków w zakresie poprawy ich płynności, rozwoju bazy produktowej, czy wreszcie przyciągnięcia szerokiej rzeszy inwestorów na giełdę. ETF-y pozwalają inwestować długoterminowo przy niższych kosztach i niższym ryzyku niż inwestowanie w poszczególne akcje. Mam więc nadzieję, że odsetek polskich inwestorów pasywnych z roku na rok będzie tylko rósł.

Drugą kwestią wartą uwagi są wskazywane przez badanych powody, dlaczego nie inwestują. Są to głównie brak wiedzy i środków finansowych oraz obawa przed stratą lub podjęciem decyzji, co również prawdopodobnie może wynikać z braku wiedzy i doświadczenia. W konsekwencji większość oszczędności Polaków leży na depozytach bankowych, co pośrednio hamuje rozwój gospodarczy naszego kraju. Jednocześnie, większość badanych inwestorów podejmuje decyzje inwestycyjne na podstawie własnej wiedzy i własnych analiz. To ważna informacja dla instytucji polskiego rynku kapitałowego. Istnieje duża potrzeba edukacji finansowej, która podawana w sposób przystępny ułatwi zrozumienie zagadnień związanych z inwestowaniem na giełdzie, na co wskazują też wyniki tego badania. Jako GPW chcemy kształtować kulturę inwestowania i lokowania oszczędności na giełdzie w sposób świadomy. W tym celu w 2015 r. powołaliśmy Fundację GPW, której misją jest rozwijanie oferty edukacyjnej w obszarze rynku kapitałowego. W naszych działaniach bardzo stawiamy na aspekt edukacji finansowej, gdyż stanowi ona główny impuls rozwoju polskiej gospodarki.

**IZABELA OLSZEWSKA, CZŁONEK ZARZĄDU
GIEŁDY PAPIERÓW WARTOŚCIOWYCH W WARSZAWIE**



O KIEM EKSPERTA

Wnioski płynące z raportu Polak Inwestor 2023 wskazują w pierwszej kolejności na dalszą potrzebę edukacji finansowej społeczeństwa. Jest to szczególnie istotne, skoro prawie 72% respondentów powiedziało, że nie inwestuje, ponieważ nie ma wiedzy na ten temat. Jeśli dołączymy do tego odpowiedzi dotyczące głównych sposobów podejmowania decyzji inwestycyjnych przez inwestujących, w których wsparcie profesjonalnego doradcy przegrywa z własną wiedzą oraz wiedzą uczestników grup dyskusyjnych i forów tematycznych, to podnoszenie świadomości inwestycyjnej jest kluczowym zadaniem całego rynku.

**WALDEMAR MARKIEWICZ,
PREZES IZBY DOMÓW MAKLERSKICH**



O K I E M E K S P E R T A

Pracownicze Plany Kapitałowe nie tylko dla inwestorów

Pracownicze Plany Kapitałowe są stosunkowo nowym programem na rynku polskim. Postrzegane są przede wszystkim jako długoterminowy program oszczędnościowy, z myślą o emeryturze lub jako zabezpieczenie finansowe. Jak widać z raportu „Polak Inwestor” rośnie także ich rola jako produktu inwestycyjnego. I słusznie – środki w PPK są w pełni prywatne i każdy uczestnik ma wpływ na to, w jaki sposób są inwestowane.

Nawet 129% zysku w PPK

Do Pracowniczych Planów Kapitałowych przekonuje się coraz więcej osób. Według najświeższych danych z 30 września 2023 r., w programie uczestniczy 3,37 mln osób, co daje partycypację na poziomie 45%, przy czym w największych firmach, zatrudniających powyżej 250 osób, średnia partycypacja sięga 70%. Zarządzaniem środkami uczestników PPK zajmuje się obecnie 17 instytucji finansowych, nadzorowanych przez KNF. Dzięki wpłatom pracodawcy, dopłatom państwa oraz pomnażaniu oszczędności w funduszach zdefiniowanej daty (FZD), na rachunku uczestnika PPK zarabiającego 5 300 zł, oszczędzającego w PPK od grudnia 2019 r., w zależności od grupy FZD znajduje się średnio od 5 582 zł do 6 300 zł więcej niż on sam wpłacił. To oznacza dla uczestnika PPK od 114% do 129% zysku!

PPK jako produkt inwestycyjny

Zysk ten może być jeszcze większy, jeśli rozumiemy mechanizmy rynku kapitałowego i potraktujemy Pracownicze Plany Kapitałowe jako produkt inwestycyjny. W jaki sposób? Otóż inwestowanie środków w PPK zostało tak pomyślane, by było jak najbezpieczniejsze dla oszczędzającego. Dołączając do PPK jesteśmy automatycznie przypisani do odpowiedniej strategii inwestycyjnej ze względu na wiek.

Stąd fundusze zdefiniowanej daty, które wraz ze zbliżaniem się uczestnika do 60. roku życia ograniczają możliwość inwestowania w część udziałową (m.in. akcje, prawa poboru, tytuły uczestnictwa instytucji wspólnego inwestowania), na rzecz zwiększenia w portfelu uczestnika części dłużnej (m.in. obligacje, bony skarbowe, listy zastawne, certyfikaty depozytowe lub inne zbywalne papiery wartościowe). Nic jednak nie stoi na przeszkodzie, by zmienić nadany nam fundusz zdefiniowanej daty. To, w jaki sposób mają być inwestowane pieniądze, zależy tylko od nas.

W Pracowniczych Planach Kapitałowych mamy dwie możliwości zmiany sposobu inwestowania środków. Możemy przenieść całość środków do wybranego funduszu i odkładać kolejne już w tym funduszu. Możemy także przenieść całość lub część środków do wybranego funduszu lub subfunduszu, ale oszczędzać ciągle w swoim funduszu zdefiniowanej daty (dyspozycja konwersji lub zamiany). Wpłata do jednego funduszu lub subfunduszu powinna stanowić kwotę odpowiadającą co najmniej 10% środków zgromadzonych w PPK. (...)

O K I E M E K S P E R T A

(...) Chęć zmiany funduszu zdefiniowanej daty zgłasza się bezpośrednio do instytucji finansowej, która prowadzi rachunek PPK. W większości przypadków można to zrobić poprzez aplikację internetową. Korzystając z mechanizmów konwersji lub zamiany jednostek uczestnictwa, uczestnik PPK może zatem ulokować wszystkie środki zgromadzone w PPK w funduszach innych niż ten zdefiniowany dla jego wieku, ale zgodnych z jego oczekiwaniami inwestycyjnymi oraz akceptowanym przez niego poziomem ryzyka. Od początku istnienia PPK co najmniej jednej transakcji zamiany/konwersji dokonało 11431 uczestników.

Niskie koszty zarządzania

Zarządzanie środkami w PPK jest wyjątkowo tanie. Aktualnie średni koszt zarządzania to 0,333% wartości aktywów netto w skali roku. Ustawa ogranicza możliwość podniesienia opłat za zarządzanie do maksymalnie 0,5%, a w przypadku osiągnięcia bardzo dobrych wyników z inwestycji – do 0,6%.

Ustawodawca określił dodatkowo zamknięty katalog wydatków, które można pokrywać z aktywów funduszu zdefiniowanej daty. Jednocześnie, w niektórych przypadkach, na wydatki te zostały nałożone limity. Od wpłat dokonywanych do PPK, wypłat z programu i innych transakcji przewidzianych ustawą o PPK nie mogą być pobierane opłaty manipulacyjne – z wyjątkiem sytuacji, gdy w danym roku kalendarzowym miała miejsce realizacja więcej niż dwóch konwersji lub zamian. Jeśli przeniesienie środków pomiędzy funduszami (konwersja, zamiana) odbywa się nie częściej niż dwa razy w roku, takie dyspozycje są bezpłatne.

Warto uczestniczyć w PPK

Aż 53,7% inwestorów objętych badaniem „Polak Inwestor” wskazuje, że warto uczestniczyć w Pracowniczych Planach Kapitałowych. Jednocześnie, mimo szerokiej akcji informacyjnej i prowadzonych w sposób ciągły działań edukacyjnych, 11,2% inwestorów wskazuje, że nie zna PPK. Może to wynikać z profilu badanych. Pracownicze Plany Kapitałowe nie są niestety dla każdego – obejmują wyłącznie osoby zatrudnione, podlegające, z tego tytułu, obowiązkowo ubezpieczeniom emerytalnemu i rentowym w Polsce. (...)

O KIEM EKSPERTA

Jednocześnie według raportu „Polak Inwestor” Pracownicze Plany Kapitałowe stanowią dla inwestorów gwarancję bezpieczeństwa finansowego w przyszłości, chronią przed inflacją i sprawdzają się jako sposób na dywersyfikację portfela. Badani dostrzegają także wymierne korzyści z uczestniczenia w programie: zwiększenie źródeł przychodu i wyższy status materialny. To nie jedyne zalety oszczędzania w PPK. Choć oczywiście najbardziej opłaca się odkładać w programie do co najmniej 60 roku życia, można także potraktować go jako poduszkę finansową i oszczędzać „na czarną godzinę”. Pieniądze z PPK – jako w pełni prywatne – można bowiem wypłacić w każdej chwili. Oszczędzanie w programie jest również bardzo korzystne dla osób, które poszukują możliwości uzyskania dodatkowych środków na wkład własny przy kredycie hipotecznym na zakup domu, mieszkania czy gruntu. Sprawdza się też w przypadku choroby uczestnika lub jego najbliższych. W tych dwóch sytuacjach szczególnych można wypłacić pieniądze z PPK bez żadnych pomniejszeń.

Przede wszystkim jednak podstawową zaletą Pracowniczych Planów Kapitałowych jest to, że nie oszczędzamy sami. Do naszych wpłat (standardowo 2% wynagrodzenia) dokłada się pracodawca (co najmniej 1,5%) oraz państwo, przekazując wpłatę powitalną (250 zł) oraz dopłaty roczne (240 zł). Nic zatem dziwnego, że jest to program wyjątkowo korzystny. Nie tylko dla inwestorów, ale także dla osób, które nie posiadają wiedzy o rynku kapitałowym. Dzięki PPK zyskują dostęp do najlepszych ekspertów w branży, których najważniejszym zadaniem jest pomnażanie oszczędności uczestników Pracowniczych Planów Kapitałowych.

**ROBERT ZAPOTOCZNY,
PREZES PFR PORTAL PPK**



O K I E M E K S P E R T A

Polscy inwestorzy coraz bardziej przekonują się do złota

Badanie Polak Inwestor 2023 pokazuje obraz polskiego rynku inwestycyjnego w dobie wysokiej inflacji i niepokojów związanych z wojną w dość interesującym świetle, również w kontekście polskiego rynku złota. Według szacunków Goldenmark, Polacy w 2022 roku kupili ponad 18 ton złota – dwa razy więcej niż w 2020 roku.

Z badania wynika, że posiadanie kruszców w swoich portfelach deklaruje aż 45,9 proc. respondentów, i jest to aktywum cieszące się większą popularnością niż obligacje skarbowe (44 proc.), kryptowaluty (43,3 proc.) czy lokaty w złotym (41,6 proc.).

Interesująca wydaje się także relacja pomiędzy tym, czym kierują się inwestorzy w podejmowaniu decyzji, a tym, co jest dla nich czynnikiem istotnym dla atrakcyjności danego aktywa. Polacy niewątpliwie w największym stopniu ufają swojej wiedzy i intuicji oraz wymianie doświadczeń z innymi inwestorami. Jednocześnie tym, co najbardziej podnosi zaufanie do danego rodzaju inwestycji najczęściej jest jasna i przejrzysta oferta, a dopiero na drugim miejscu analizy ekspertów.

Lubimy posłuchać ekspertów oraz wymienić się doświadczeniami z innymi inwestorami, ale na samym końcu – kierujemy się zaufaniem do swojej wiedzy. Ceniemy przy tym przejrzystość i klarowność oferty. Tutaj złoto wpasowuje się idealnie, w szczególności złoto fizyczne, którego zakup – na tle innych klas aktywów – wydaje się być wyjątkowo prosty.

Wśród respondentów znalazły się także osoby, które nie inwestują – głównie z powodu braku wiedzy czy wolnych środków finansowych. Ta grupa to także potencjalni nabywcy fizycznego złota – kruszce znajdują się na drugim miejscu (po edukacji), wśród odpowiedzi na pytanie o przedmiot inwestycji, który respondenci mogliby dodać w pierwszej kolejności do portfela w przyszłości.

Złoto zdaje się odpowiadać na najbardziej palące problemy: brak wiedzy – zakup złota nie wymaga jej wiele; brak środków lub wysoki próg wejścia – tu z pomocą przychodzi sklep Goldsaver.pl, w którym złotą sztabkę można kupić „po kawałku”, bez wydawania jednorazowo dużej kwoty. Tym samym złoto istotnie zdaje się być aktywem godnym zainteresowania dla tej właśnie grupy. (...)

O KIEM EKSPERTA

Interesujące wydają się również cele, które w przypadku obu grup (inwestujących i nie inwestujących) zdają się być spójne – jest to przede wszystkim zabezpieczenie emerytalne oraz ochrona majątku przed inflacją. W przypadku osób nie inwestujących, wyraźnie zaznacza się jeszcze aspekt edukacyjny (nauka poprzez praktykę).

Wojna wg deklaracji nie miała wpływu na decyzje inwestycyjne – 71,3 proc. respondentów udzieliło odpowiedzi „inwestuję jak zwykle”, a tylko 11,1 proc. zadeklarowało, że inwestuje aktywniej. Aktualna faza wzrostu popytu na złoto obserwowana jest od 2020 roku, a więc od wybuchu pandemii COVID-19, a jej dotychczasowy szczyt przypada właśnie na 2022, czyli rok wybuchu wojny w Ukrainie. Zarówno pandemia i jej skutki ekonomiczne, jak i wojna przyczyniły się do globalnego wzrostu inflacji.

Podsumowując, polski krajobraz inwestycyjny w ostatnim roku silnie kreowany jest przez inflację oraz obawy związane z zabezpieczeniem finansowym na czas emerytury. Są to również czynniki, które silnie obecne są na rynku złota. Jeżeli dodamy do tego wszystkie działania Rady Polityki Pieniężnej w zakresie operowania stopami procentowymi i walki z inflacją, widzimy duży potencjał do dalszego wzrostu zainteresowania fizycznym złotem.

MICHAŁ TEKLIŃSKI,
EKSPERT RYNKU ZŁOTA, GOLDSAVER.PL

O KIEM EKSPERTA

Wiedza inwestycyjna i umiejętność zarządzania finansami wydają się być dziś bardziej istotne, niż kiedykolwiek wcześniej. Dotyczy to nie tylko inwestorów czy przedsiębiorców, ale też zwykłych pracowników na etacie, którzy nieustannie podejmują konkretne działania finansowe oraz własnymi decyzjami, np. wyborczymi, wpływają na otoczenie. Właśnie dlatego każdy powinien rozumieć podstawowe procesy ekonomiczne i gospodarcze, aby dzięki tej wiedzy móc świadomie podnosić jakość swojego życia oraz otoczenia, w którym funkcjonuje. Z ogromną radością wspieramy badanie “Polak Inwestor”, które wspiera edukację finansową w Polsce.

**DANIEL JAWOROWICZ,
WŁAŚCICIEL WYDAWNICTWA I KSIĘGARNI MAKLESKA.PL**



Opis metody badawczej

POLAK
i n w e s t o r ■

M E T O D A

Badanie Polak-Inwestor odbyło się w 2023 roku po raz trzeci. Tegoroczne jest więc w znacznym stopniu kontynuacją poprzednich, chociaż zostało ono nieco zmienione, w nadziei na uzyskanie jeszcze ciekawszych wyników.

Pytania zadane w badaniu zostały przygotowane w kwietniu i maju 2023 we współpracy firmy iKsync pod kierunkiem Izabeli Kozakiewicz-Frańczak i zespołu pracowników UEK. Treść pytań została następnie skonsultowana przez firmę iKsync z praktykami rynku kapitałowego.

Pytania zostały sformatowane w bezpłatnym narzędziu Google Forms, a odpowiedzi zebrane od uczestników badania internetowego w czerwcu i lipcu 2023 roku za pomocą tego narzędzia. Link do badania z prośbą o uczestnictwo w nim został zamieszczony przez następujące instytucje: firma iKsync, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Izba Domów Maklerskich, Fundacja Invest Cuffs Edukacja i Rozwój Rynków Finansowych, portale Analizy.pl, Inwestycje.pl, Comparic.pl, PortfelPolaka.pl, reach4.biz, księgarnia Maklerska.pl, Dorota Sierakowska Girls Money Club, Anna Smolińska Kobieta Inwestuje, Crowdway, Goldsaver, Goldenmark, Sterling Angels, Qualia AdVisory, VC Leaders.

Uczestnicy badania zostali poinformowani o możliwości odebrania nagród, którymi były zniżki i vouchery na produkty i usługi edukacyjne wybranych partnerów badania.

We wrześniu i październiku wyniki badania zostały opracowane przez pracowników zespołu UEK, a o opinię na temat niektórych zagadnień firma iKsync poprosiła przedstawicieli polskiego rynku kapitałowego.

Tego rodzaju organizacja badania nie zapewnia wprawdzie reprezentatywności próby dla społeczeństwa Polski, ani dla środowiska inwestorów, zadbano jednak o zgromadzenie wielu informacji na temat uczestników badania, w tym szczególnie danych demograficznych, co pozwala na ostrożne wnioskowanie na temat natury zjawisk uchwyconych w analizie wyników. Znajomość cech próby pozwala na określenie jak dalece można uogólniać wnioski z badania na całą populację. Proszono badanych o przekazanie najważniejszych danych charakteryzujących ich nie tylko jako inwestorów (bądź nieinwestujących), ale też cech demograficznych, takich jak: wiek, płeć, wykształcenie, wykonywane zajęcie, miejsce zamieszkania. Niektóre z tych cech są ponadto użyte w dalszej części badania na potrzeby wnioskowania na temat jego wyników.

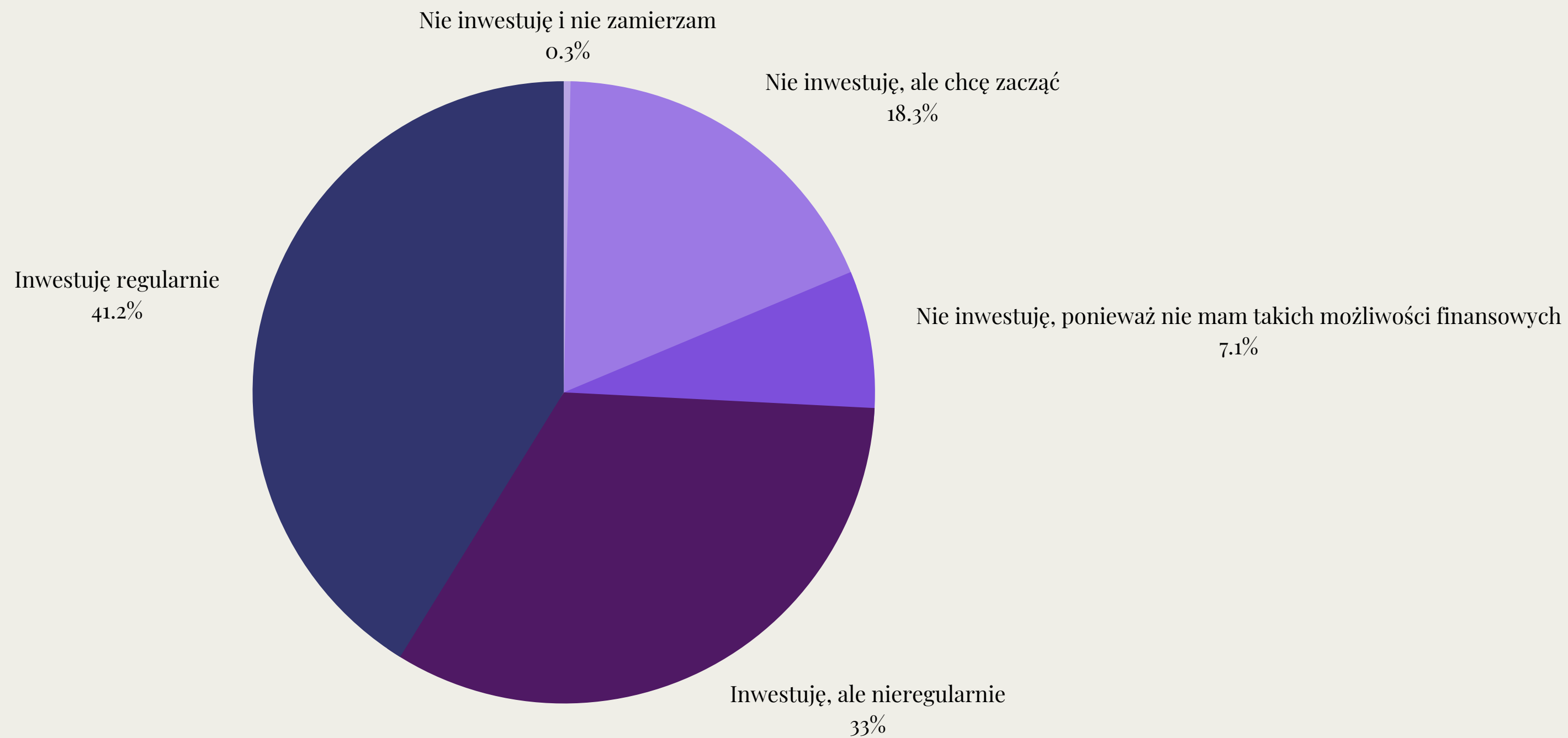
Zaletą badania jest relatywnie duża wielkość próby, która liczy 1151 osób reprezentujących bardzo szerokie spektrum polskich inwestorów i osób nieinwestujących, ale zainteresowanych taką działalnością.

DR HAB. RAFAŁ MORAWCZYŃSKI, PROF. UEK

Opis próby

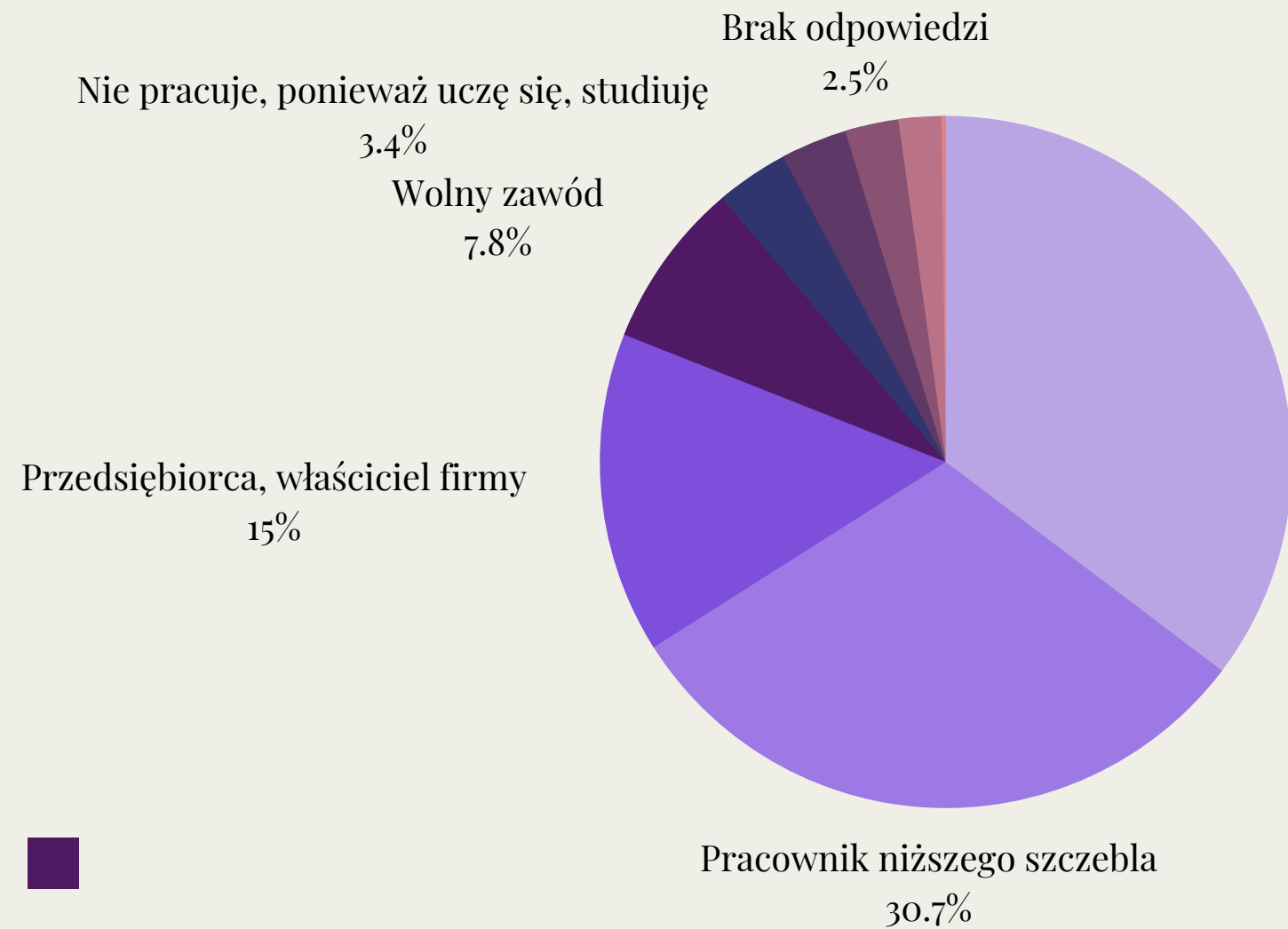
POLAK
i n w e s t o r ■

RYS. 1. OKREŚLENIE STATUSU UCZESTNIKÓW BADANIA JAKO INWESTORÓW LUB NIEINWESTUJĄCYCH

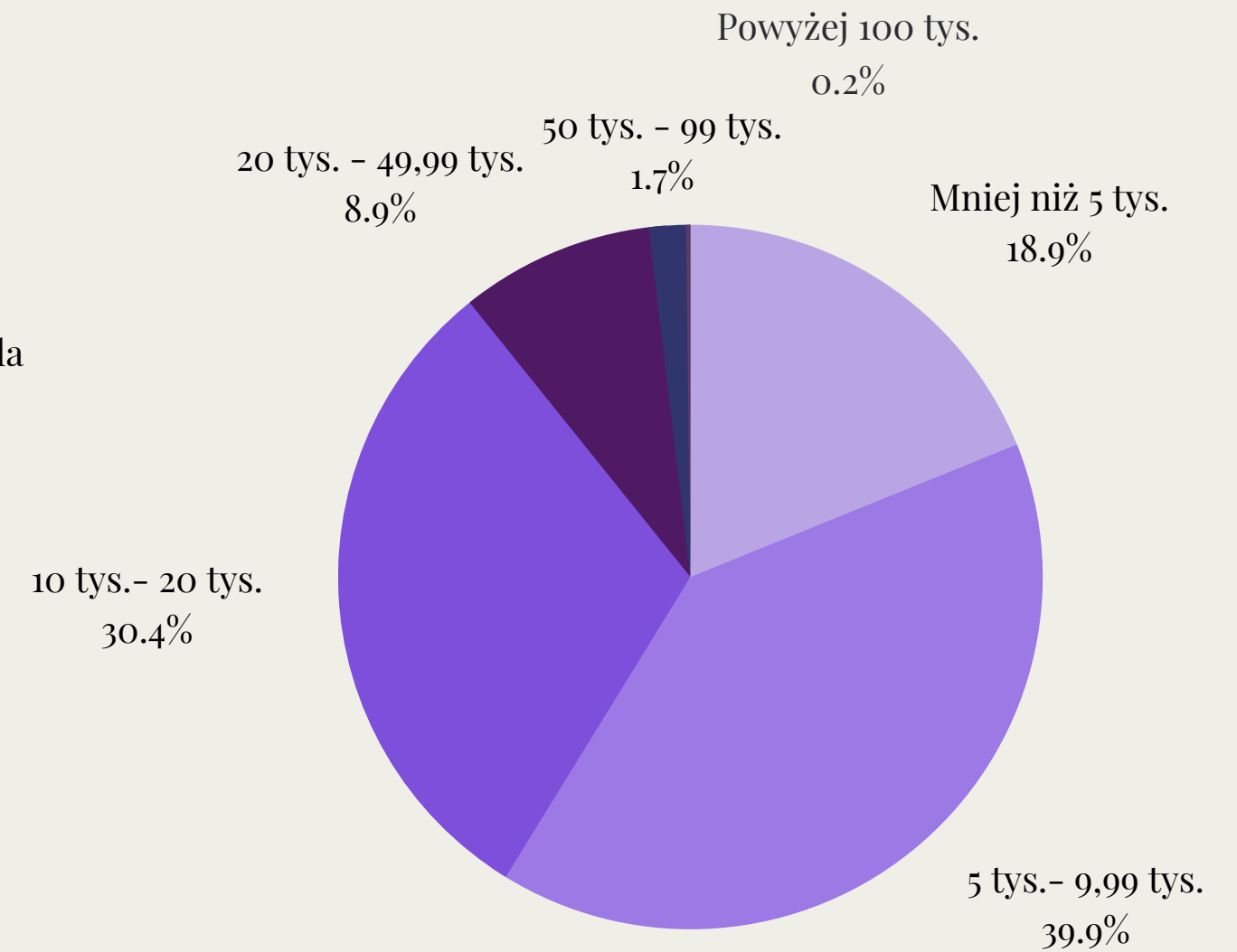


Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania. W ankiecie pytanie brzmiało: "Czy inwestujesz?". (dotyczy dowolnych rodzajów inwestycji, również lokat i nieruchomości kupowanych dla celów innych niż użytek własny, w tym mieszkaniowy)

RYS. 2. STATUS ZAWODOWY UCZESTNIKÓW BADANIA



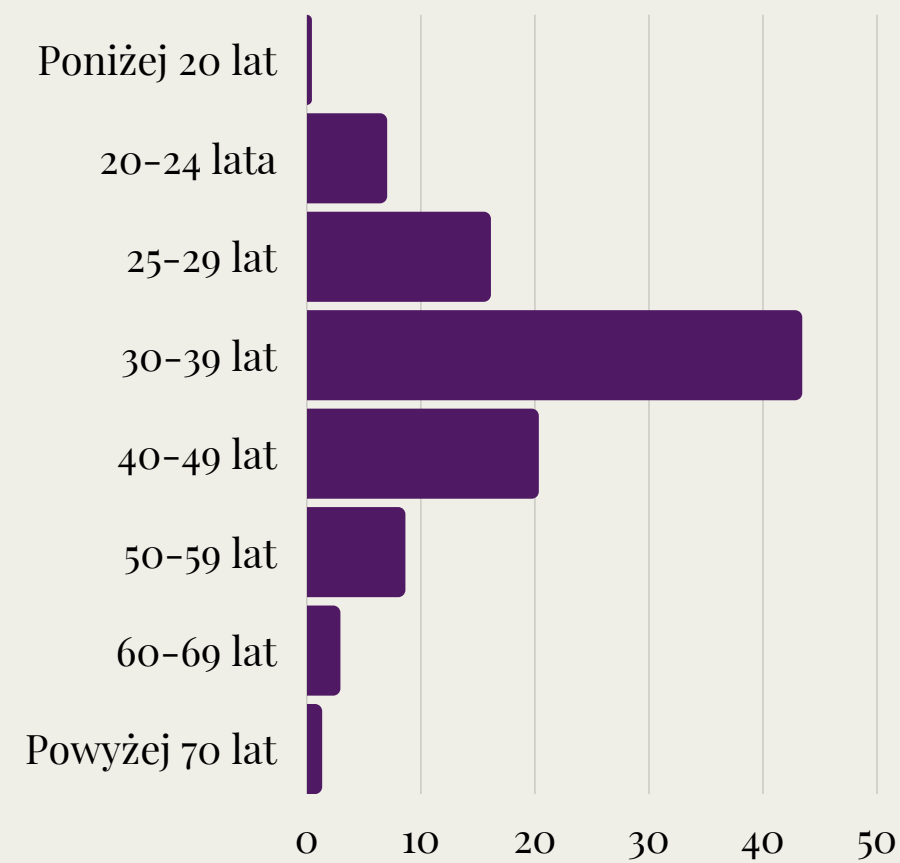
RYS. 3. MIESIĘCZNY DOCHÓD NETTO W GOSPODARSTWIE DOMOWYM (W ZŁ)



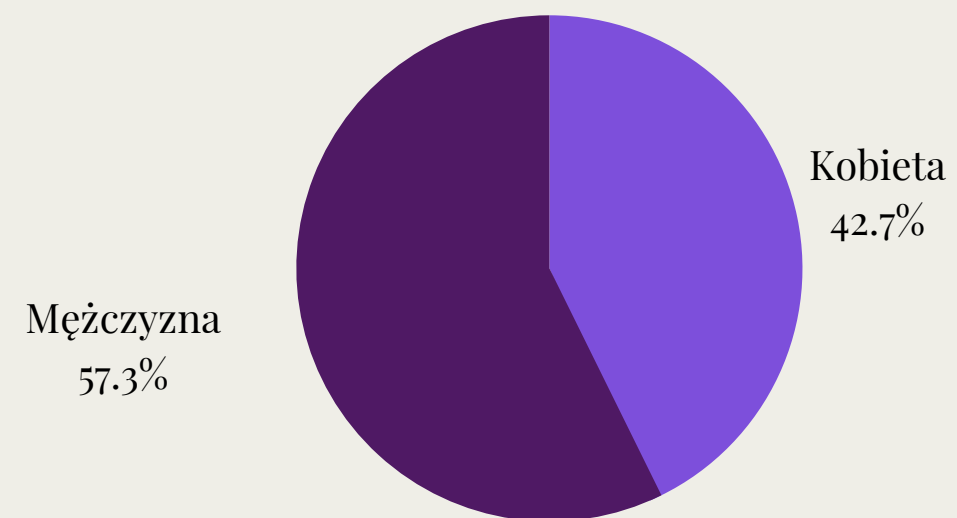
Źródło Tab. 2: opracowanie własne na podstawie wyników badania. Pytanie w ankiecie brzmiało: "Które określenie najlepiej opisuje Twoją sytuację zawodową (Wskaż jedną odpowiedź)"

Źródło Tab. 3: opracowanie własne na podstawie badania. Pytanie w ankiecie brzmiało: "Miesięczny poziom dochodów netto w gospodarstwie domowym (wskaż jedną odpowiedź)"

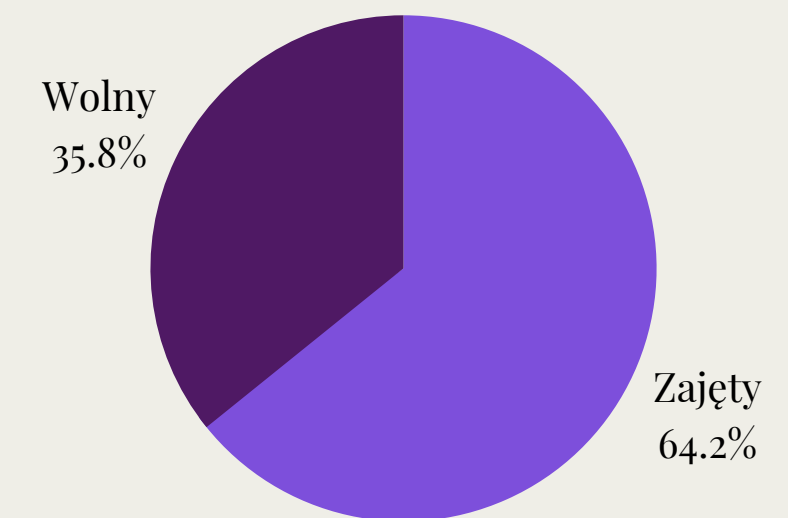
RYS. 4. WIEK UCZESTNIKÓW



RYS. 5. PŁEĆ UCZESTNIKÓW



RYS. 6. STATUS ZWIĄZKU UCZESTNIKÓW

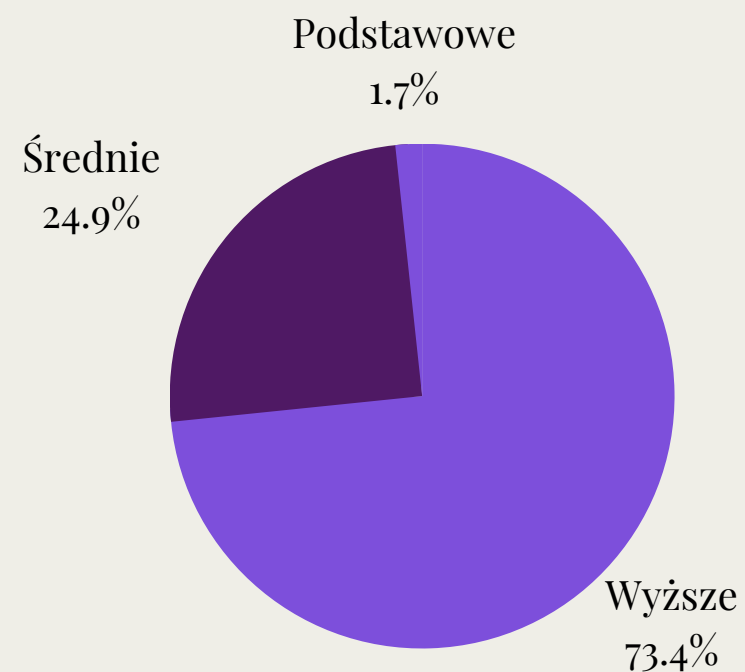


Źródło Tab. 4: opracowanie własne na podstawie badania.
Pytanie w ankiecie brzmiało: "Wiek - wskaż jedną odpowiedź"

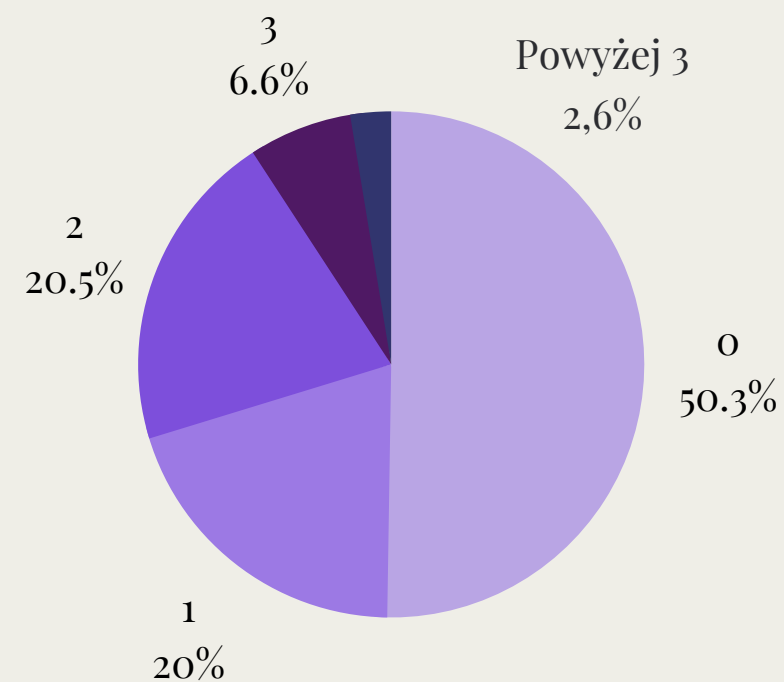
Źródło Tab. 5: opracowanie własne na podstawie badania.
Pytanie w ankiecie brzmiało: "Płeć (Wskaż jedną odpowiedź)"

Źródło Tab. 6: opracowanie własne na podstawie badania.
Pytanie w ankiecie brzmiało: "Jaki jest Twój status związku? (Wskaż jedną odpowiedź)"

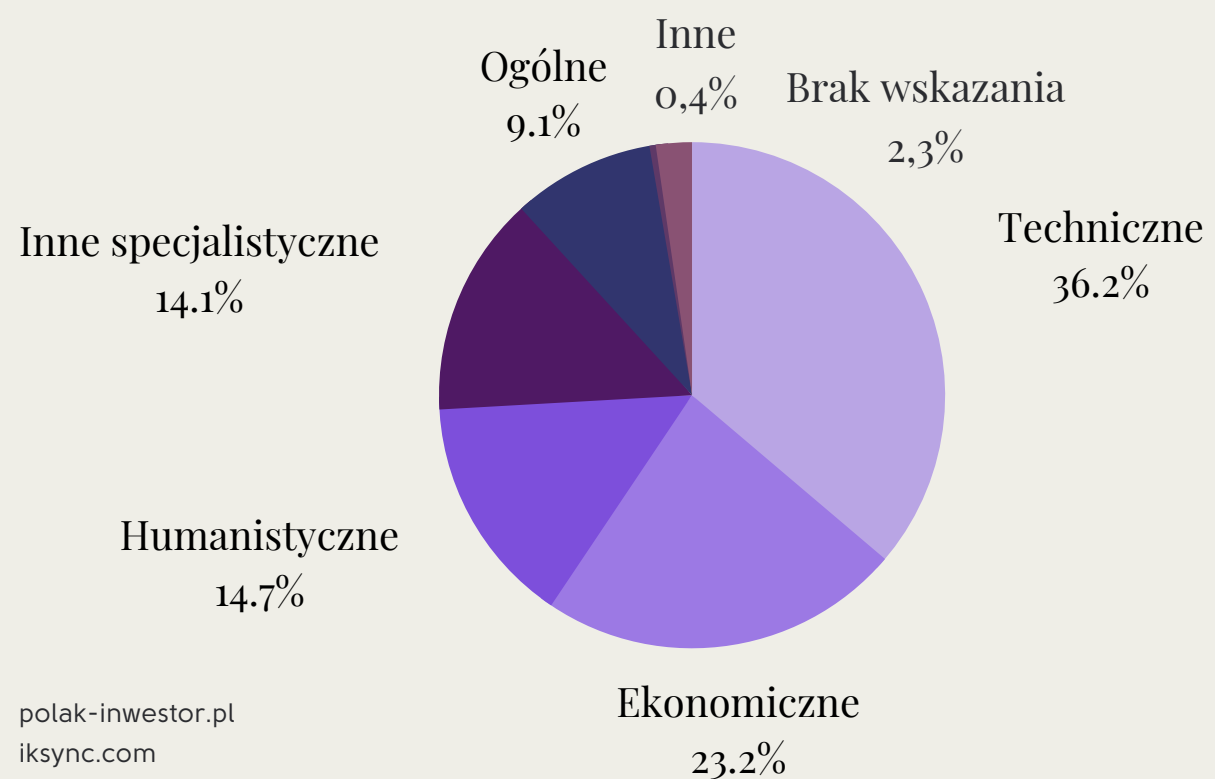
RYS. 7. POZIOM WYKSZTAŁCENIA



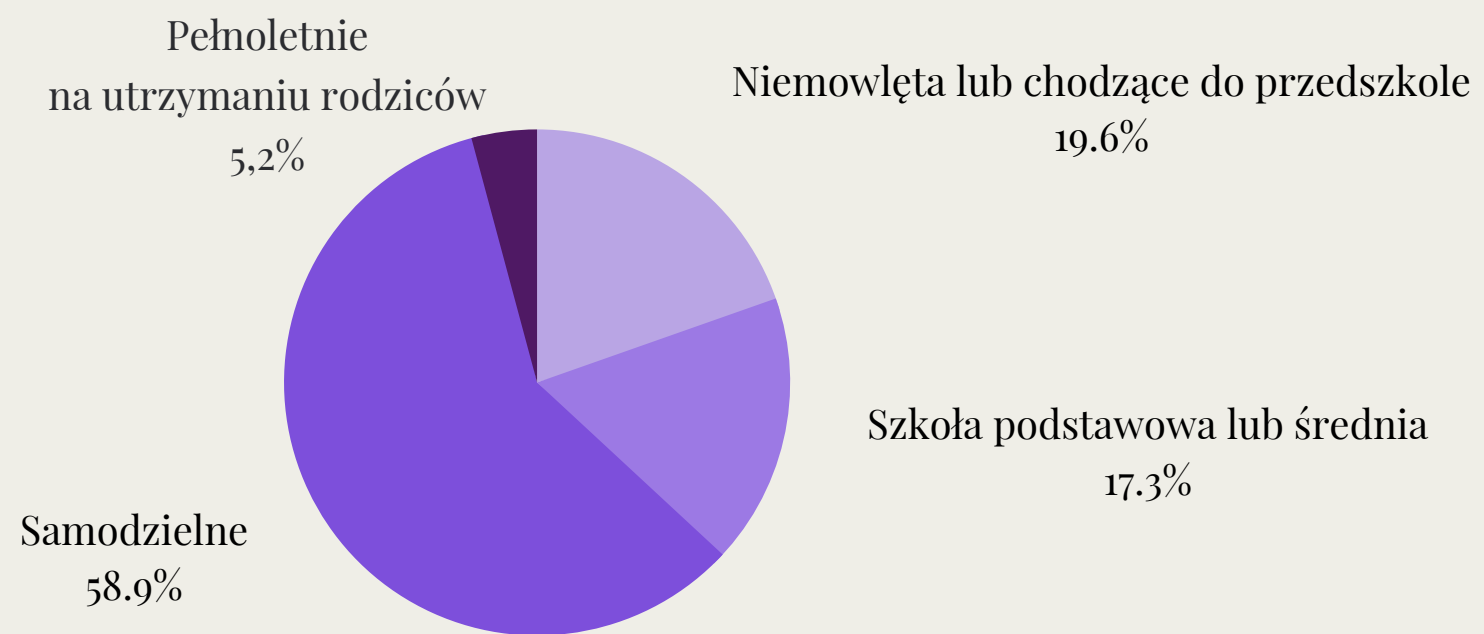
RYS. 9. LICZBA DZIECI



RYS. 8. KIERUNEK WYKSZTAŁCENIA



RYS. 10. WIEK DZIECI



Źródło Tab. 7: opracowanie własne na podstawie badania. Pytanie w ankiecie brzmiało: "Wykształcenie (wskaz jedną odpowiedź)"

Źródło Tab. 8: opracowanie własne na podstawie badania. Pytanie w ankiecie brzmiało: "Jaki jest Twój główny rodzaj wykształcenia (również, jeśli się ciągle uczysz)? (Wskaz jedną odpowiedź)"

Źródło Tab. 9: opracowanie własne na podstawie badania. Pytanie w ankiecie brzmiało: "Liczba posiadanych dzieci (Wskaz jedną odpowiedź)"

Źródło Tab. 10: opracowanie własne na podstawie badania. Pytanie w ankiecie brzmiało: "Wiek dzieci (Wskaz wszystkie właściwe odpowiedzi)"

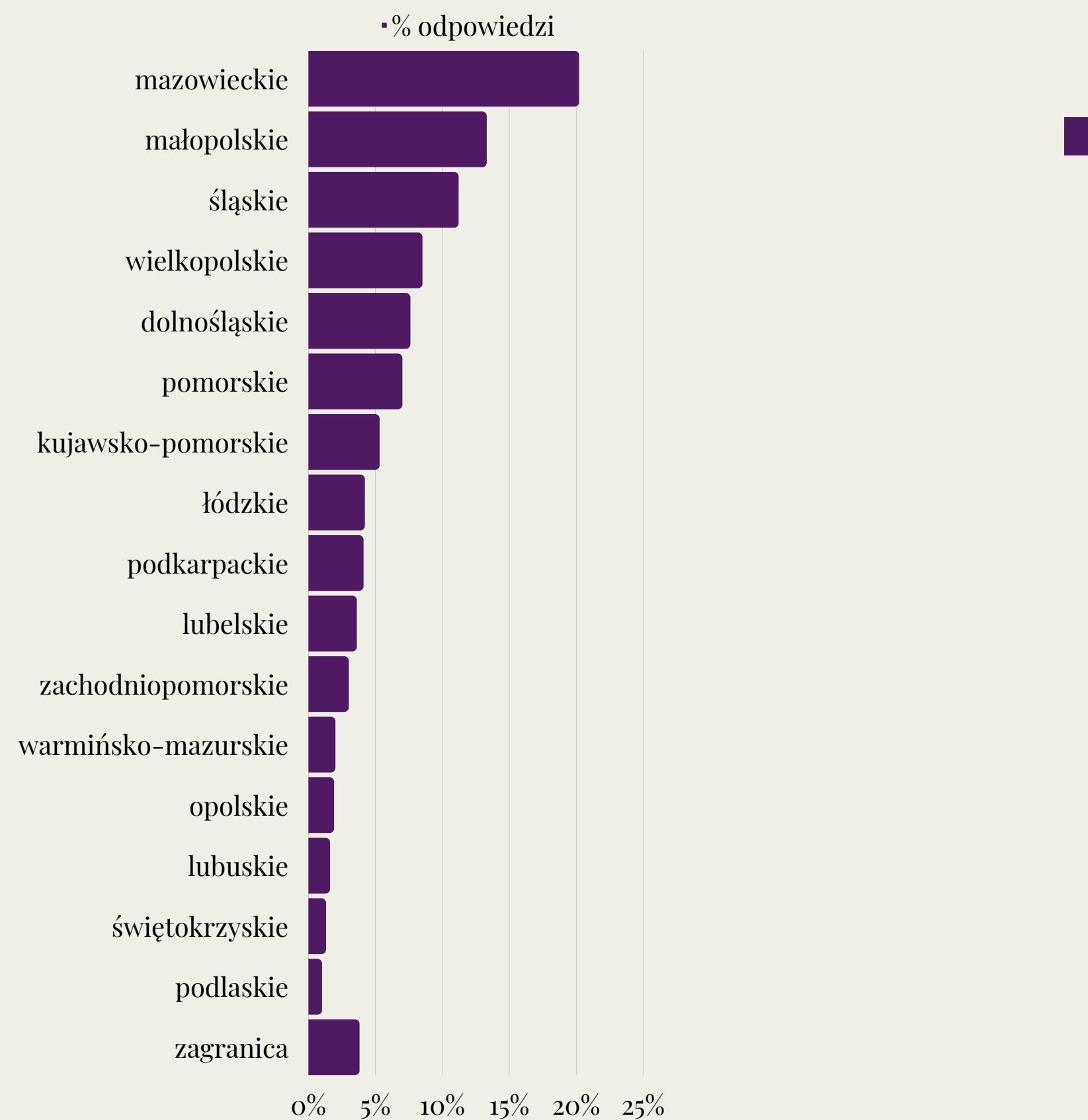
RYS. 11. WIELKOŚĆ MIEJSCA ZAMIESZKANIA



Źródło Tab. 11: opracowanie własne na podstawie badania. Pytanie w ankiecie brzmiało: "Miejsce zamieszkania (Wskaż jedną odpowiedź)"

Źródło Tab. 12: opracowanie własne na podstawie badania. Pytanie w ankiecie brzmiało: "Wskaż województwo, w którym mieszkasz"

RYS. 12. WOJEWÓDZTWO ZAMIESZKANIA



K O M E N T A R Z

854 osoby które wzięły udział w badaniu, inwestują (74,1% całej próby), w tym większość z nich regularnie (41,1% całej próby), a nieco mniej – nieregularnie (33,0%). Pozostałe 297 (25,9%) osób nie inwestuje, z czego znaczna większość (211 osób, 18,3% całej próby) co prawda jeszcze nie inwestuje, ale chciałyby zacząć. Kolejne 82 osoby z grupy nieinwestujących (7,1% całej próby) nie inwestują ponieważ inwestowanie uniemożliwia im brak odpowiednich środków finansowych. Jedynie 4 osoby (0,3%) ani nie inwestują, ani nie zamierzają tego robić. W próbie większość stanowią więc osoby, które już są inwestorami, oraz te, które chciałyby nimi zostać.

Wśród ankietowanych wyraźnie wyróżnia się grupa pracowników wyższego lub średniego szczebla, których udział w próbie wynosi 35,3%. Pracownicy niższego szczebla to druga w kolejności grupa pod względem udziału (30,7%), a o około połowę mniejszy jest udział osób zaliczających się do przedsiębiorców/właścicieli firmy (15,0%). 7,8% stanowią osoby wykonujące wolny zawód. Udział emerytów i bezrobotnych jest niewielki i wynosi odpowiednio 3,1% i 2,0%, niewielu jest również niepracujących studentów i uczniów (3,4%).

Największa grupa respondentów (40,0%) deklaruje miesięczny poziom dochodów netto w gospodarstwie domowym pomiędzy 5 a 10 tys. zł. Osoby mające dochód netto w gospodarstwie domowym od 10 tys. do 20 tys. zł stanowią 30,5% badanych. Grupa o najniższym dochodzie (do 5 tys. miesięcznie netto w gospodarstwie domowym) stanowi 18,9% ankietowanych. Ta ostatnia grupa deklaruje więc dochód gospodarstwa domowego poniżej przeciętnej krajowej, która wynosiła około 5402 zł na podstawie Europejskiego Badania Warunków Życia Ludności EU-SILC z 2021 roku. Nieco ponad 1/10 respondentów deklaruje dochód netto powyżej 20 tys. zł, z czego przynależność do przedziału 20–50 tys. zadeklarowało 8,9% osób, a do przedziału 50–99 tys. 1,7% ankietowanych, zaś jedynie 2 osoby wskazały dochód powyżej 100 tys. zł. Rozkład dochodów netto w gospodarstwach domowych respondentów jest więc podobny do tego, jaki znamy z całej gospodarki: jest on prawoskośny, czyli stosunkowo nieliczne są osoby mające wyjątkowo wysokie dochody, a przeważają osoby o dochodach niższych niż średnia (tutaj: średnia w próbie).

Prawie 80% ankietowanych ma między 25 a 49 lat. Najliczniejsza grupa ma od 30 do 39 lat (43,4%). Powyżej granicy 40 lat maleje liczba uczestników badania. Tylko 0,4% próby to nastolatki (mają mniej niż 20 lat), a 7,4% ankietowanych ma mniej niż 25 lat. Mediana wieku w Polsce wynosi 42 lata (GUS), a w próbie wpada ona do przedziału 30–39, uczestnicy badania są więc przeciętnie nieco młodsi niż przeciętna osoba w polskim społeczeństwie.

W badaniu wzięło udział 57,3% mężczyzn, pozostałe 42,7% próby stanowiły kobiety. Według danych GUS zarówno w całej populacji, jak również wśród osób pełnoletnich około 52% ludności Polski stanowią kobiety. Mężczyzn jest więc w badaniu relatywnie nieco więcej niż w całej populacji Polski.

Prawie 65% osób ankietowanych określiło swój status jako “zajęty”, pozostałe – jako “wolny”. Jeżeli osoby o statusie “wolny” w przybliżeniu potraktujemy jako 1-osobowe gospodarstwa domowe, to według Spisu Powszechnego GUS z 2021 roku stanowiły one 22,7% (w ogólnej liczbie gospodarstw na poziomie 12 535,8 tys.). Z kolei wg danych Eurostatu w 2021 roku w Polsce gospodarstwa 1-osobowe stanowiły 26 % ogólnej liczby gospodarstw domowych (14 121 tys. gospodarstw domowych ogółem). Różnice wynikają z przyjęcia odmiennej definicji gospodarstwa domowego przez oba urzędy statystyczne: w przypadku GUS-u o zakwalifikowaniu do gospodarstwa domowego decyduje kryterium mieszkaniowe, a w przypadku Eurostatu uwzględnia się również kryterium więzi ekonomicznych.

K O M E N T A R Z

Udział gospodarstw domowych wg szacunków obu instytucji różni się o około 3 punkty procentowe, natomiast w przypadku naszego badania w porównaniu ze strukturą gospodarstw domowych wg. obu instytucji nadreprezentowana jest grupa 1- osobowych gospodarstw domowych w porównaniu z gospodarstwami obejmującymi 2 lub więcej osób. Nieproporcjonalnie większe zainteresowanie wypełnieniem ankiety przez przedstawicieli 1-osobowych gospodarstw domowych może wynikać z posiadania przez nich większej swobody w podejmowaniu decyzji finansowych, albo z większej ilości dostępnych środków finansowych przypadających średnio na osobę, szczególnie w porównaniu z gospodarstwami domowymi, w których na utrzymaniu znajdują się dzieci. Osoby te dysponują także prawdopodobnie większą ilością czasu wolnego.

Największa grupa ankietowanych (73,3%) deklaruje posiadanie wykształcenia wyższego, około jedna czwarta - średniego, a zaledwie 1,7% podstawowego. Z danych Narodowego Spisu Powszechnego wynika, że w 2021 roku wśród osób w wieku 13 lat i więcej dominującym rodzajem wykształcenia było wykształcenie średnie (32,4%), wykształcenie wyższe posiadało 23,1% osób, podstawowe 11,7%, gimnazjalne 3,1%. W porównaniu z populacją Polski w badaniu występuje więc nadreprezentacja osób z wyższym wykształceniem, kosztem osób o wykształceniu średnim i podstawowym.

Ponad 1/3 respondentów (36,2%) posiada wykształcenie techniczne, a nieco poniżej 1/4 ekonomiczne (23,2%). Wykształcenie ekonomiczne, techniczne bądź też inne specjalistyczne posiada prawie 3/4 respondentów (73,5%). Inwestowaniem interesują się także humaniści (14,7%) i osoby z wykształceniem ogólnym (9,1%).

Okolo połowy uczestników badania nie posiada dzieci, natomiast po ok. 20% osób ma jedno dziecko, lub dwoje, 6,6% deklaruje posiadanie trojga dzieci, zaś 2,6 % osób ma czworo lub więcej. Okolo 1/4 ankietowanych posiada małe dzieci będące niemowlętami lub uczęszczają do przedszkola, 21,5% ma dzieci w szkole podstawowej lub średniej. 9,3% osób określa swoje dzieci jako samodzielne, a 5,2% ma dzieci pełnoletnie, ale będące na utrzymaniu rodziców.

W porównaniu z całą populacją Polski uczestnicy badania częściej mieszkają w dużych miastach, a rzadziej na wsi. Np. ok. 40% Polaków mieszka na wsi, podczas gdy w badaniu takich osób jest mniej niż 20%. Z kolei mieszkańcy dużych miast (mających powyżej 500 tys. mieszkańców) stanowią blisko 38% próby, a populacja mieszkańców tych miast stanowi mniej niż 12% ludności Polski.

Ponad połowa ankietowanych (53,2%) mieszka w czterech województwach z największą liczbą ludności: w mazowieckim, małopolskim, śląskim i wielkopolskim. Mieszkańcy województw: opolskiego, lubuskiego, świętokrzyskiego i podlaskiego stanowią łącznie 5,8% ankietowanych. W porównaniu z wielkością populacji województw w badaniu znacznie bardziej reprezentowani są mieszkańcy województw: mazowieckiego, małopolskiego i pomorskiego. Udział w badaniu osób z województw śląskiego, dolnośląskiego i kujawsko-pomorskiego odpowiada wadze tych regionów w populacji Polski. Pozostałe województwa są relatywnie słabo reprezentowane w badaniu w porównaniu z ich udziałem w populacji Polski.

DR HAB. RAFAŁ MORAWCZYŃSKI, PROF. UEK I ZESPÓŁ

Wnioski

POLAK
inwestor ■

CELE INWESTYCYJNE

K O M E N T A R Z

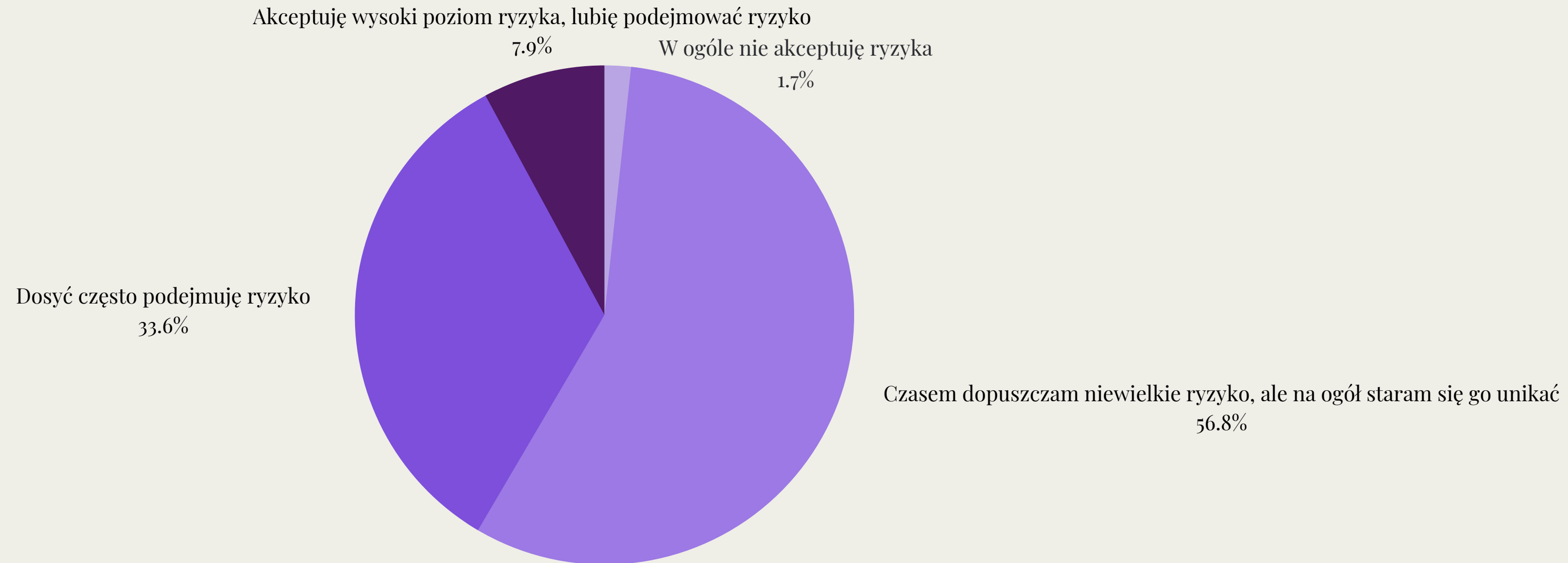
Inwestowaniu mogą towarzyszyć różne cele i motywacje. Inwestorów motywować mogą zarówno względy finansowe: chęć szybkiego osiągnięcia zysku, zwiększenie źródeł przychodu, czy zapewnienie sobie “poduszki finansowej” na przyszłość, ale też względy powiązane z samorozwojem: chęć zdobycia nowych umiejętności, zwiększenie statusu społecznego, czy też nawet przyjemność. Choć inwestowanie nierozzerwalnie łączy się z ryzykiem, celem inwestowania może też być zwiększenie poczucia bezpieczeństwa: ochrona przed inflacją, zabezpieczenie na emeryturę, czy nawet zapewnienie lepszej przyszłości dzieci.

Podejście do inwestowania, wybierane aktywa oraz cele, do których dąży inwestor, są też zależne od indywidualnej skłonności do podejmowania ryzyka. Część osób – również inwestorów – charakteryzuje się awersją do ryzyka, a więc chcą go unikać, natomiast o osobach lubiących ryzyko mówi się, że cechuje je wysoki apetyt na ryzyko.

Poniżej niektóre zagadnienia przedstawiono osobno dla inwestorów i nieinwestujących.

DR HAB. RAFAŁ MORAWCZYŃSKI, PROF. UEK

RYS. 13. SKŁONNOŚĆ DO RYZYKA INWESTYCYJNEGO DEKLAROWANA PRZEZ UCZESTNIKÓW BADANIA



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania. Pytanie w ankiecie brzmiało:
"Które sformułowanie najlepiej opisuje Twój stosunek do ryzyka w inwestowaniu? (Wskaż jedną odpowiedź)".
Prezentowane odpowiedzi zgodnie z treścią zamieszczoną w tabeli.

TAB. 1. OCENA WAŻNOŚCI CELÓW INWESTOWANIA PRZEZ INWESTORÓW I OSÓB, KTÓRE NIE INWESTUJĄ (W NAWIASIE KOLEJNOŚĆ NA PODSTAWIE OBLICZEŃ)

Cele inwestowania	Ważność dla inwestorów	Ważność dla nieinwestujących
Spokój o sytuację finansową na emeryturze	4,26 (1)	4,31 (1)
Ochrona przed inflacją	4,08 (2)	4,25 (3)
Dywersyfikacja portfela	4,03 (3)	X
Zwiększenie liczby źródeł przychodu	3,99 (4)	4,20 (4)
Spokój o sytuację finansową w niedalekiej przyszłości	3,91 (5)	4,14 (5)
Wyższy status materialny	3,84 (6)	3,95 (6)
Nauczenie się nowych umiejętności	3,76 (7)	4,31 (1)
To przyjemne i pożyteczne zajęcie	3,59 (8)	3,55 (8)
Spokój o sytuację dzieci w dorosłości	3,25 (9)*	3,54 (7)*

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania. Pytanie w ankiecie brzmiało: "W jakim celu inwestujesz? Oceń w skali 1-5 (1 - zupełnie nie, 5 - zdecydowanie tak)". Osoby nie inwestujące nie były pytane o dywersyfikację portfela, a pytanie w ankiecie brzmiało nieco inaczej: "Jak ocenił(a)byś znaczenie wymienionych poniżej celów inwestowania? Oceń w skali 1-5 (1 - bardzo małe znaczenie, 5 - bardzo duże znaczenie)". *Uwaga: obliczenia dla pozycji „Sytuacja dzieci w dorosłości” powtórzono dla osób, które posiadają dzieci, średnia ważność tego czynnika wyniosła: dla inwestorów, 3,76 a dla nieinwestujących: 3,86.

K O M E N T A R Z

Decyzje inwestycyjne zależą między innymi od indywidualnej skłonności do podejmowania ryzyka inwestycyjnego. Wśród uczestników badania większość (56,7%) osób deklaruje, że dopuszcza jedynie niewielkie ryzyko. Te osoby razem z niewielką grupą w ogóle nieakceptujących ryzyka (20 osób, 1,7%) cechują się więc awersją do ryzyka. Co trzeci badany (33,6%) deklaruje podejmowanie ryzyka, a mniej niż 8% podejmowanie dużego ryzyka.

Przewagę dość zachowawczego podejścia do ryzyka wśród badanych osób potwierdzają wskazywane przez nich cele inwestowania. Te oceniane jako najważniejsze związane są ze zwiększaniem poczucia bezpieczeństwa.

Osoby posiadające doświadczenie inwestycyjne za najważniejszy cel inwestowania uznały lepszą sytuację finansową na emeryturze (ocena 4,26 na 5-cio stopniowej skali). Tylko nieco mniej ważnymi celami są ochrona oszczędności przed inflacją (4,08), dywersyfikacja portfela (4,03) i zwiększenie źródeł przychodu (3,99). Średnio jako najmniej ważny cel wskazano troskę o sytuację dzieci w dorosłości (3,25), chociaż wynik ten wynika w dużej mierze z faktu, że w próbie są zarówno osoby mające już dzieci, jak i bezdzietne. Obliczenia powtórzone dla osób, które dzieci mają, podniosły oszacowania tego czynnika – średnia wartość wynosi dla inwestorów 3,76 (awans z ostatniego -9. miejsca w rankingu na 7. ex-aequo), a dla nieinwestujących 3,86 (awans z ostatniego miejsca o jedno wyżej). Tak więc, nawet w grupie osób mających dzieci oszczędzanie z myślą o ich sytuacji w przyszłości nie wydaje się być ważniejszym czynnikiem niż większość innych wymienionych w badaniu.

Ranking utworzony na podstawie ocen osób nieinwestujących jest bardzo podobny (ostatnia kolumna). Również dla tych ankietowanych najważniejszym powodem inwestowania jest obawa o sytuację finansową na emeryturze (4,31), a także wysoko oceniane jest dążenie do ochrony wartości oszczędności przed inflacją (4,25). Najważniejsza różnica dotyczy celu jaki określono w badaniu jako “nauczenie się nowych umiejętności” (4,31), ponieważ ten motyw jest znacznie ważniejszy dla nieinwestujących, znajduje się na szczycie wszystkich celów razem z troską o sytuację finansową na emeryturze. Dla osób nie inwestujących w porównaniu z inwestorami nieco ważniejszy jest również spokój o sytuację finansową w przyszłości (średnia ważność 4,14 w porównaniu z 3,91 dla inwestorów) i sytuacja dzieci w dorosłości (średnia ważność 3,54 w porównaniu z 3,25 dla inwestorów). Warte zauważenia jest również to, że poza jednym celem (przyjemne zajęcia), wszystkie cele zostały ocenione jako ważniejsze przez nie inwestujących w porównaniu z inwestorami.

DR HAB. RAFAŁ MORAWCZYŃSKI, PROF. UEK

Wnioski

POLAK
i n w e s t o r ■

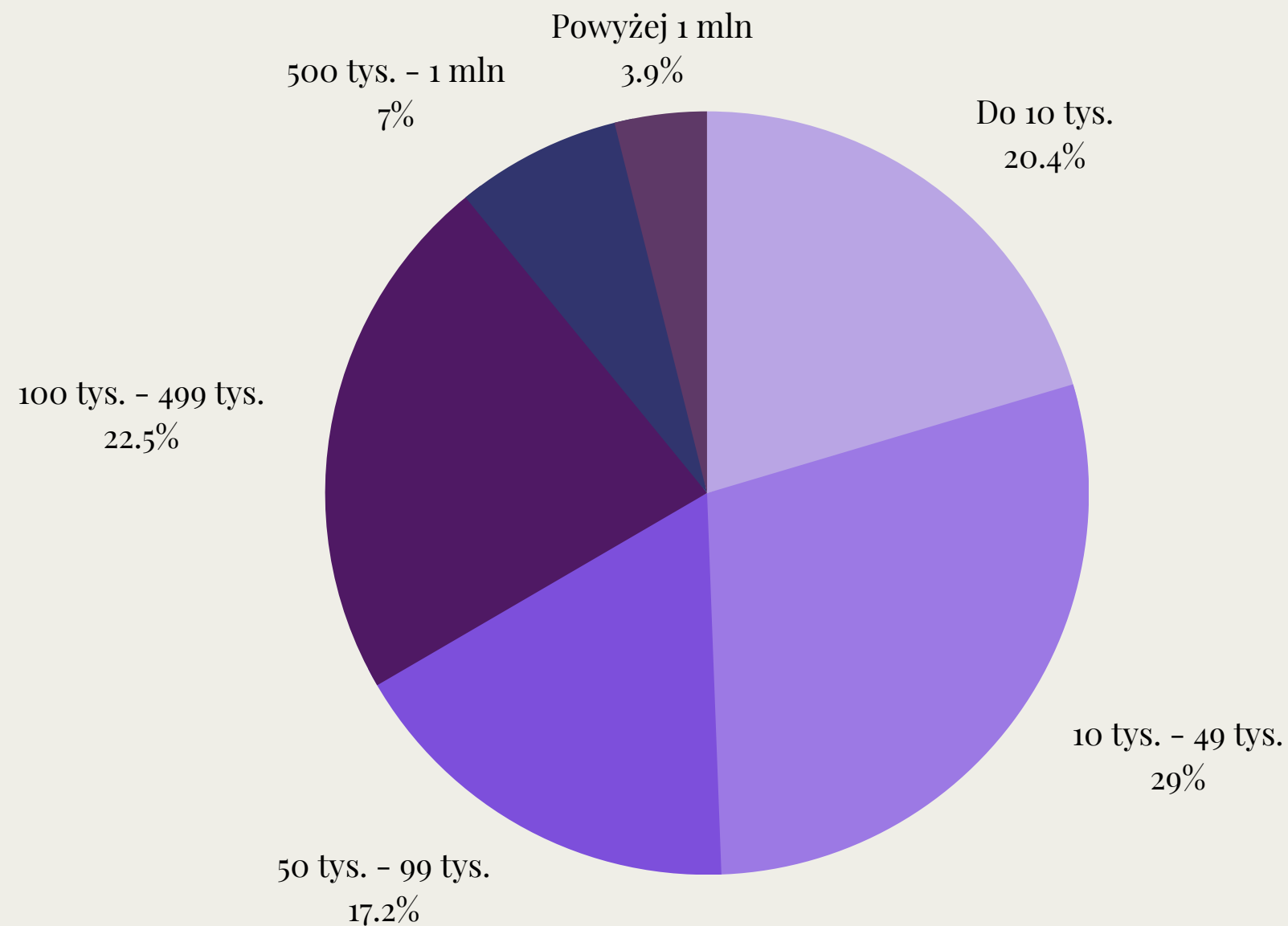
INWESTORZY - CHARAKTERYSTYKA INWESTORA I JEGO PORTFELA

K O M E N T A R Z

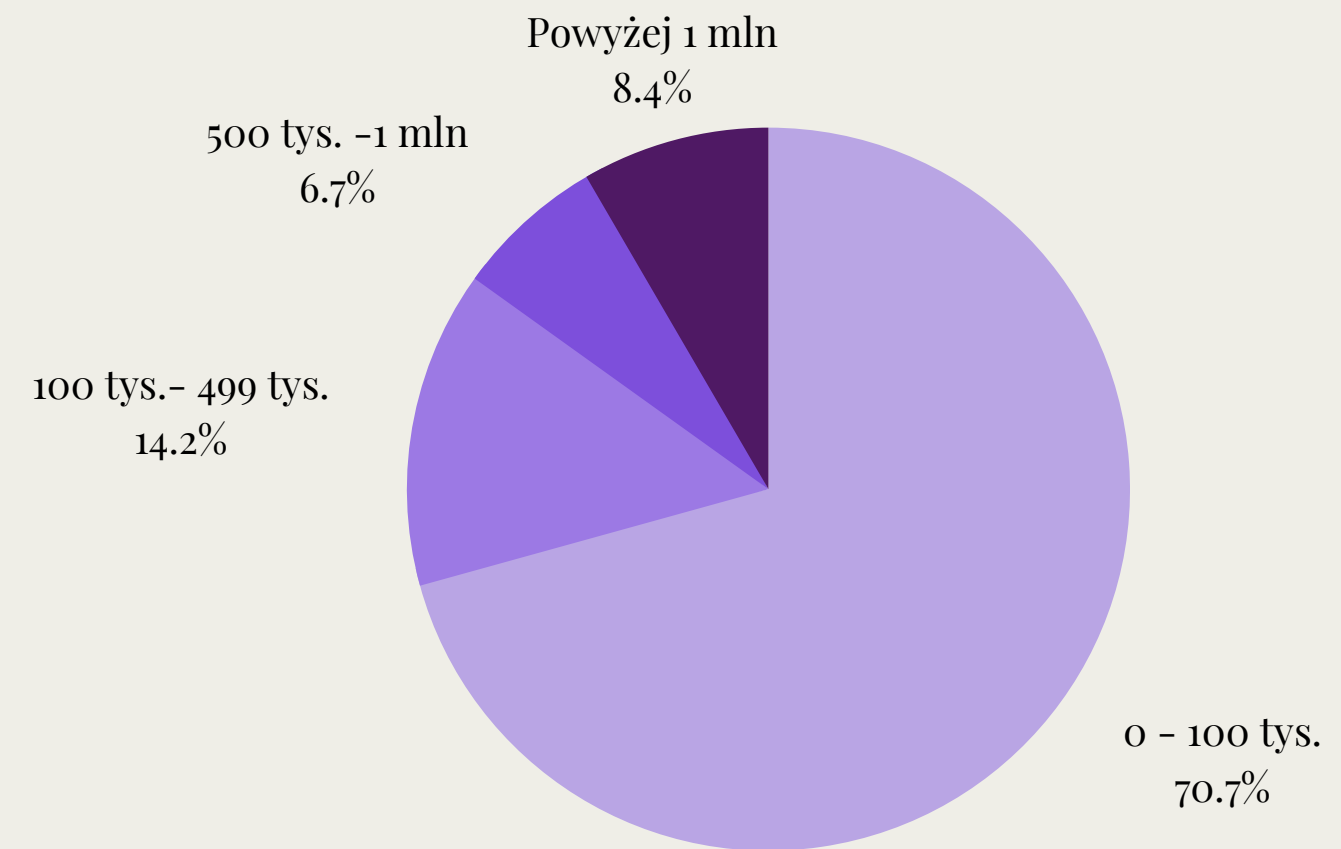
W badanej grupie blisko $\frac{3}{4}$ osób deklarowało, że inwestuje, dalej są oni nazywani inwestorami. Jest to jednak grupa bardzo zróżnicowana, dlatego niżej zebrano dane na temat nie tylko wartości i struktury posiadanych portfeli, ale też zachowań (i postaw) związanych z tą działalnością.

DR HAB. RAFAŁ MORAWCZYŃSKI, PROF. UEK

RYS. 14. WARTOŚĆ PORTFELA INWESTYCYJNEGO INWESTORÓW, BEZ NIERUCHOMOŚCI (W ZŁ)



RYS 15. WARTOŚĆ INWESTYCJI W NIERUCHOMOŚCI W POSIADANIU INWESTORÓW (W ZŁ)



Źródło Tab. 13: opracowanie własne na podstawie wyników badania. Pytanie w badaniu brzmiało: "Jaką kwotę posiadasz w chwili obecnej w inwestycjach (bez nieruchomości)? (Wskaż jedną odpowiedź)".

Źródło Tab. 14: opracowanie własne na podstawie wyników badania. Pytanie w ankiecie brzmiało: "Jaką kwotę posiadasz w chwili obecnej w inwestycjach w nieruchomości (posiadane dla celów innych niż użytek własny, w tym mieszkaniowy)? (Wskaż jedną odpowiedź)".

TAB. 2. RELACJA MIĘDZY BIEŻĄCYM DOCHODEM GOSPODARSTWA DOMOWEGO A WARTOŚCIĄ PORTFELA BEZ NIERUCHOMOŚCI (WARTOŚCI W ZŁ) W PRÓBIE:

LICZBA OSÓB (W NAWIASIE JAKO % WSZYSTKICH INWESTORÓW W PRÓBIE)

		Miesięczny dochód gospodarstwa domowego					
		Do 5 tys.	5-10 tys.	10-20 tys.	20-50 tys.	50 -100 tys.	> 100 tys.
Wartość portfela (bez nieruchomości)	Do 10 tys.	46 (5,4%)	86 (10,1%)	38 (4,4%)	4 (0,5%)	0 (0,0%)	0 (0,0%)
	30-50 tys.	47 (5,5%)	99 (11,6%)	83 (9,7%)	19 (2,2%)	0 (0,0%)	0 (0,0%)
	50-100 tys.	17 (2,0%)	50 (5,9%)	67 (7,8%)	13 (1,5%)	0 (0,0%)	0 (0,0%)
	100-500 tys.	19 (2,2%)	62 (7,3%)	81 (9,5%)	26 (3,0%)	4 (0,5%)	0 (0,0%)
	500-750 tys.	3 (0,4%)	7 (0,8%)	26 (3,0%)	20 (2,3%)	4 (1,1%)	0 (0,0%)
	Powyżej 1 mln	2 (0,2%)	2 (0,2%)	8 (0,9%)	10 (1,2%)	9 (2,0%)	2 (0,2%)

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania. Pytania przedstawione w ankiecie opisano wyżej pod odpowiednimi tabelami.

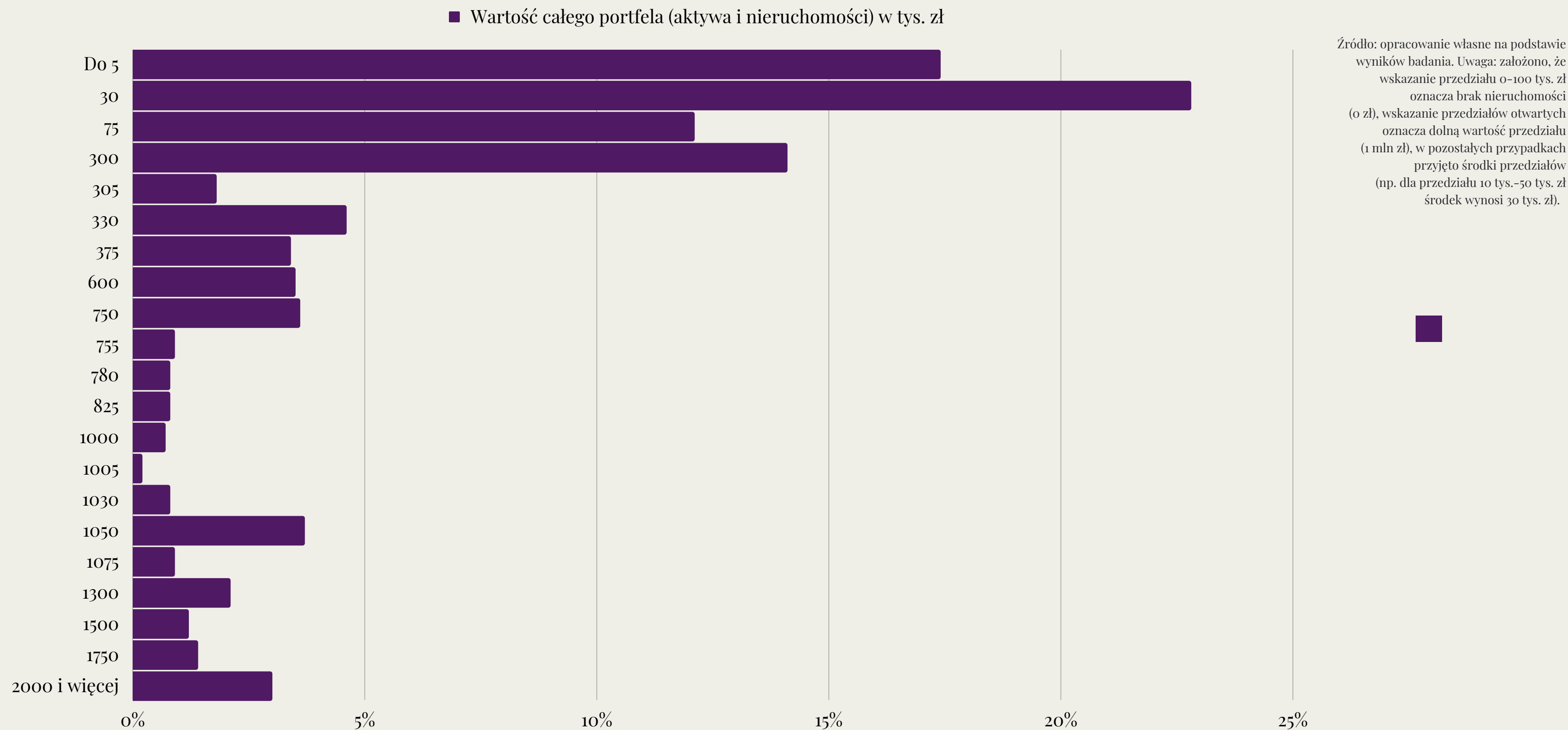
TAB. 3. LICZBA INWESTORÓW POSIADAJĄCYCH PORTFELE AKTYWÓW ORAZ NIERUCHOMOŚCI W POSZCZEGÓLNYCH PRZEDZIAŁACH WARTOŚCI

(NAGŁÓWKI KOLUMN I WIERSZY; WARTOŚCI W ZŁ; W NAWIASIE JAKO % WSZYSTKICH INWESTORÓW W PRÓBIE)

	Nieruchomości					
		Do 100 tys.	100-500 tys.	500 tys. – 1 mln	> 1 mln	Razem
Aktywa	Do 10 tys.	149 (17,4%)	15 (1,8%)	8 (0,9%)	2 (0,2%)	174 (20,4%)
	30-50 tys.	195 (22,8%)	39 (4,6%)	7 (0,8%)	7 (0,8%)	248 (29,0%)
	50-100 tys.	103 (12,1%)	29 (3,4%)	7 (0,8%)	8 (0,9%)	147 (17,2%)
	100-500 tys.	120 (14,1%)	30 (3,5%)	24 (2,8%)	18 (2,1%)	192 (22,5%)
	500-750 tys.	31 (3,6%)	8 (0,9%)	10 (1,2%)	11 (1,3%)	60 (7,0%)
	> 1 mln	6 (0,7%)	0 (0,0%)	1 (0,1%)	26 (3,0%)	33 (3,9%)

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania. Pytania przedstawione w ankiecie opisano wyżej pod odpowiednimi tabelami

RYS. 16. OSZACOWANIE WARTOŚCI PORTFELI AKTYWÓW I NIERUCHOMOŚCI INWESTYCYJNYCH INWESTORÓW (WARTOŚCI W TYS. ZŁ)



K O M E N T A R Z

Wśród inwestorów największą grupę stanowią 248 osoby (29% ankietowanych) mające portfele inwestycyjne (nie wliczając nieruchomości), których wartość mieści się w przedziale pomiędzy 10 tys. a 49 tys. zł. Drugą pod względem liczności grupę stanowią osoby, które zainwestowały 10 razy więcej: pomiędzy 100 tys. a 499 tys. zł, jest ich 192 (22,5%). Stosunkowo liczną grupę stanowią też najdrobniejsi inwestorzy, którzy zainwestowali do 10 tys. zł (20,4%). Większe wartości posiadanych portfeli inwestycji wskazywane były przez respondentów stosunkowo rzadko: aktywa o wartości powyżej pół miliona posiada ponad 1/10 badanych, a cenniejsze niż 1 milion zaledwie 33 osoby (3,9%). Mediana wartości portfela (bez nieruchomości) wynosi więc nieco powyżej 50 tys. zł (początek przedziału 50 tys. -100 tys. zł wskazanego jako jedna z odpowiedzi). Trudno oszacować dokładnie średnią wartość portfela, ponieważ górny przedział (jedna z możliwych odpowiedzi) nie został w badaniu zamknięty. Jest ona zapewne większa niż mediana (to typowe dla oszacowań silnie niesymetrycznych rozkładów dochodów).

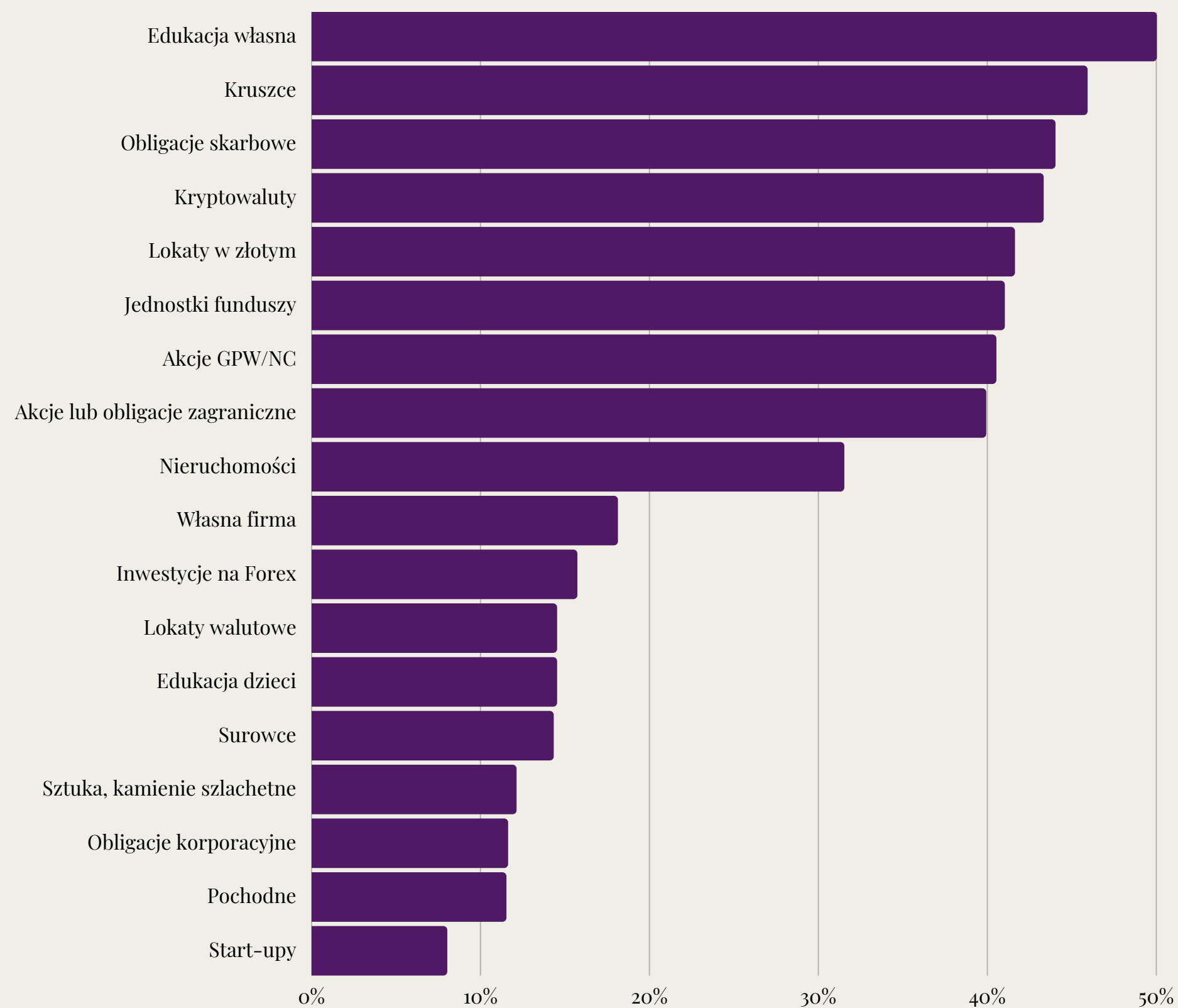
Pytani o wartość inwestycji w nieruchomości, respondenci byli proszeni o wskazanie kwoty przypadającej jedynie na nieruchomości posiadane w celu inwestycyjnym, niewykorzystywane na użytek osobisty. Zdecydowana większość badanych (70,7%) wskazała najniższą możliwą kwotę, czyli od 0 do 100 tys. zł. W przypadku nieruchomości nawet górna granica tego przedziału jest kwotą tak niską, że ankietowani wybierający tę odpowiedź mogą posiadać co najwyżej działkę, drobną nieruchomość typu garaż, lub po prostu – co jest najbardziej prawdopodobne – nie posiadać w ogóle nieruchomości inwestycyjnej. Taką interpretację tych odpowiedzi wpierają częściowo wyniki odpowiedzi na pytanie dotyczące wskazania rodzajów posiadanych aktywów: pięć na sześć osób, które wskazały najniższy przedział wartości ich nieruchomości nie zadeklarowało także posiadania nieruchomości jako jednego z aktywów. 14,2% respondentów wskazało, iż posiada inwestycje w nieruchomości o wartości w przedziale 100 tys.-499 tys. zł. Bardziej wartościowe nieruchomości (pół mln zł wzwyż) posiada 15,1% badanych, w tym 8,4% osób droższe niż 1 mln zł. Tak znaczna liczba inwestorów mających najbardziej cenne nieruchomości nie dziwi, zważywszy na skalę wzrostów cen na tym rynku w ostatnich latach.

Zestawiając dane dotyczące wysokości bieżącego dochodu w gospodarstwie domowym z jednej strony, oraz wartości portfela inwestycyjnego (bez nieruchomości) z drugiej strony, można zauważyć dający się łatwo tłumaczyć związek: wyższy dochód wiąże się z większą wartością portfela aktywów. W badaniu znalazło się kilka osób o dochodzie do 5 tys. zł miesięcznie, które posiadają portfel inwestycyjny o wartości powyżej 500 tys. zł (z czego 2 osoby nawet powyżej 1 mln zł), są to jednak rzadkie wyjątki.

Oczywiście obserwuje się również dodatnią relację między wartością portfela aktywów a wartością posiadanych nieruchomości inwestycyjnych. Największa grupa ankietowanych ma zarówno niskiej wartości portfele aktywów, jak i podobne nieruchomości, albo też nie ma nieruchomości w ogóle. Po drugiej stronie spektrum inwestorów są stosunkowo nieliczne osoby mające zarówno grube portfele aktywów, jak i nieruchomości o dużej wartości. Dodanie nieruchomości do portfeli aktywów zwiększa wartość całego majątku inwestycyjnego deklarowanego przez badanych (liczonego jako suma dla całej próby), ale trudno jest dokładnie określić o ile. Licząc nieco inaczej można porównać dla każdego badanego jego deklaracje (przedziały wartości) dotyczące obu rodzajów aktywów (zakładając przy tym, że dla nieruchomości zaznaczenie przedziału 0-100 tys. zł oznacza brak nieruchomości). Z grona wszystkich 854 inwestorów 613 osób (71,7%) deklaruje większą wartość aktywów niż nieruchomości, 175 (20,4%) na odwrót, 40 (4,6%) wskazało na ten sam przedział, a 3% ma zarówno aktywa, jak i nieruchomości warte więcej niż 1 mln (przedział otwarty).

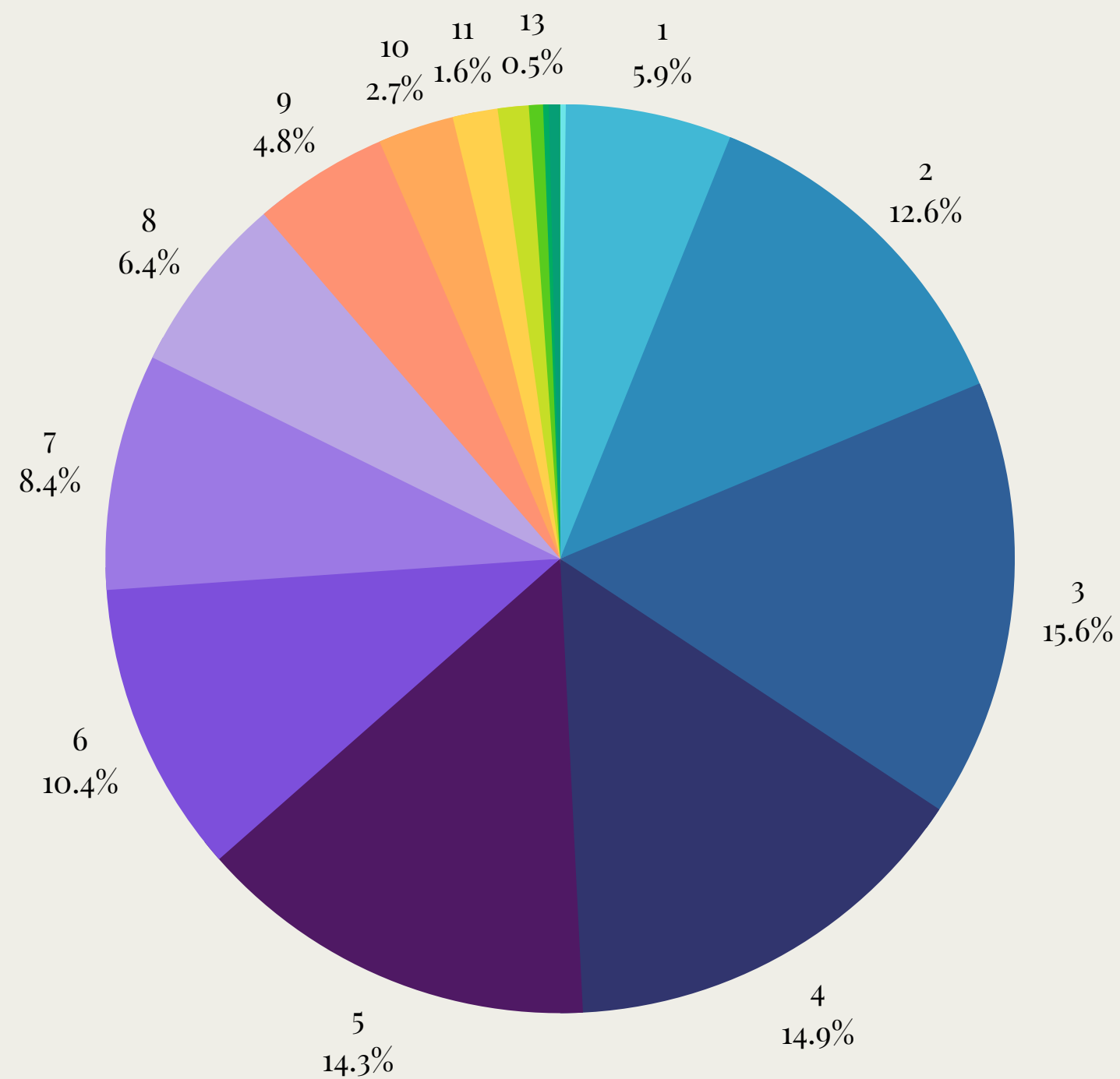
Polaryzacja społeczeństwa pod względem posiadanego majątku, widoczna w tym badaniu, jest obserwowana nie tylko w Polsce, ale bodajże w każdym, albo prawie każdym rozwiniętym kraju.

RYS. 17. AKTYWA POSIADANE PRZEZ INWESTORÓW



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania.
W ankiecie pytanie brzmiało: "Które z poniższych inwestycji masz lub miałeś/aś w portfelu? (Wskaż wszystkie odpowiedzi, które Cię dotyczą)".

RYS. 18. LICZBA RODZAJÓW AKTYWÓW POSIADANYCH PRZEZ INWESTORÓW



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania

K O M E N T A R Z

Przedstawiona lista aktywów jest bardzo niejednolita pod względem ich rodzaju. Są na niej zarówno typowe aktywa inwestycyjne (instrumenty finansowe, nieruchomości), ale też pozycje wskazujące raczej na aktywa osobiste, niematerialne (edukacja własna lub edukacja dzieci), ponadto również własne przedsiębiorstwo. Są tam wymienione ponadto pozycje będące raczej formą, a nie przedmiotem inwestycji (jednostki funduszy inwestycyjnych).

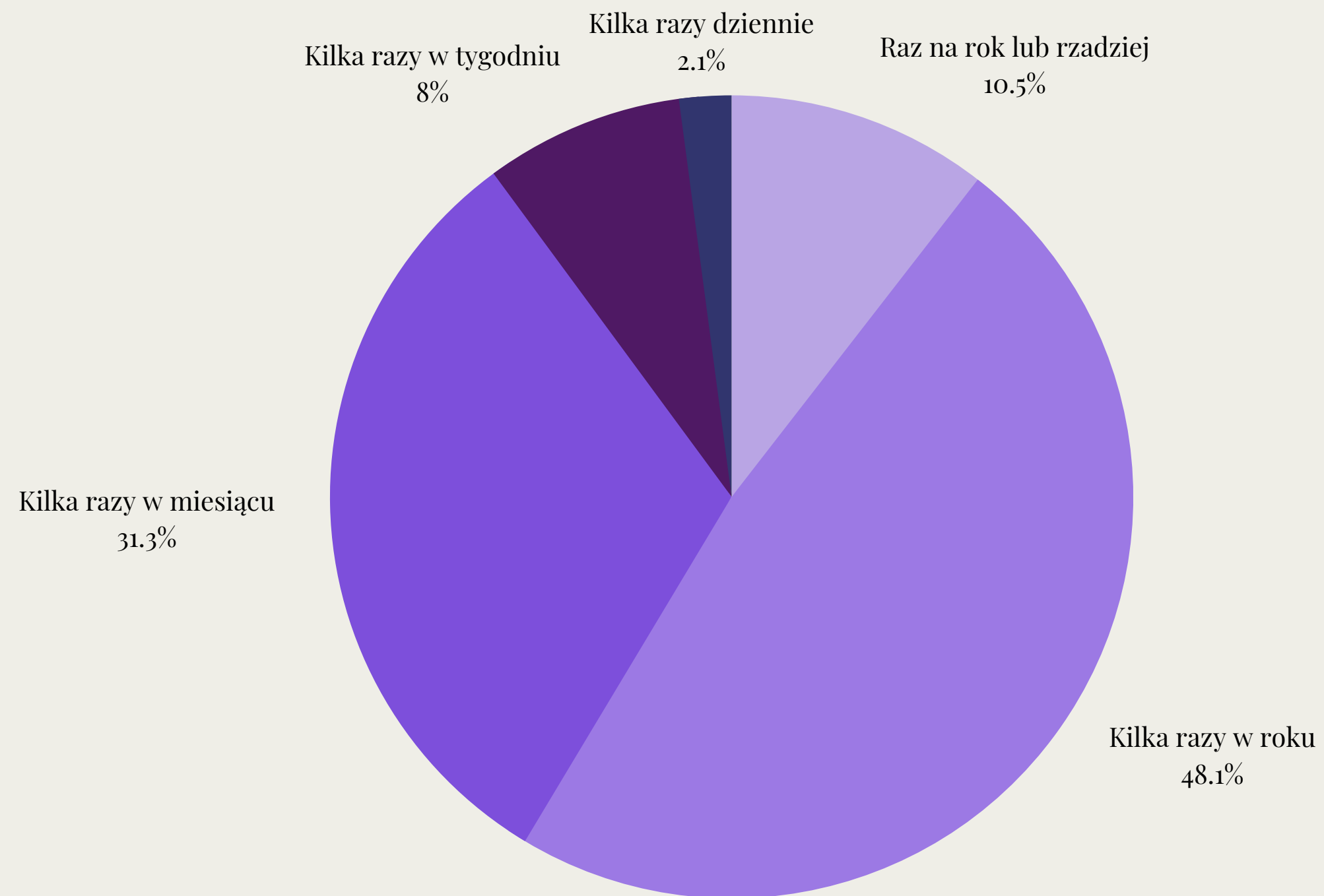
Dokładnie połowa inwestorów (50,0%) wskazała na edukację własną, która jest przede wszystkim formą inwestycji we własny kapitał ludzki (używając języka ekonomii). Po ok. 40% inwestorów wskazało na posiadanie aktywów tworzących typowe portfele inwestycyjne: obligacje skarbowe polskie i zagraniczne, akcje polskich i zagranicznych spółek, lokaty bankowe oraz tworzone także na ich podstawie jednostki funduszy inwestycyjnych. Pewnym zaskoczeniem jest to, że podobnie duży odsetek inwestorów posiada (posiadał) kryptowaluty i kruszce.

Nieco poniżej 1/3 inwestorów posiada (posiadało) nieruchomości, co potwierdza przyjęte wcześniej założenie, że osoby deklarujące najniższy przedział wartości nieruchomości nie mają żadnych nieruchomości (!). Do relatywnie rzadko wskazywanych aktywów należą: surowce (1/7 badanych), dzieła sztuki i kamienie szlachetne (1/8 badanych), obligacje korporacyjne, instrumenty pochodne (po 1/9 badanych). Najrzadziej wskazywanym aktywem są start-upy (1/12 badanych).

Prawie 1/2 badanych ma (lub miała) nie więcej niż 4 rodzaje aktywów, 3/4 nie więcej niż 6 rodzajów. Więcej niż 10 rodzajów aktywów zadeklarowało mało badanych – mniej niż jeden na dwudziestu pięciu.

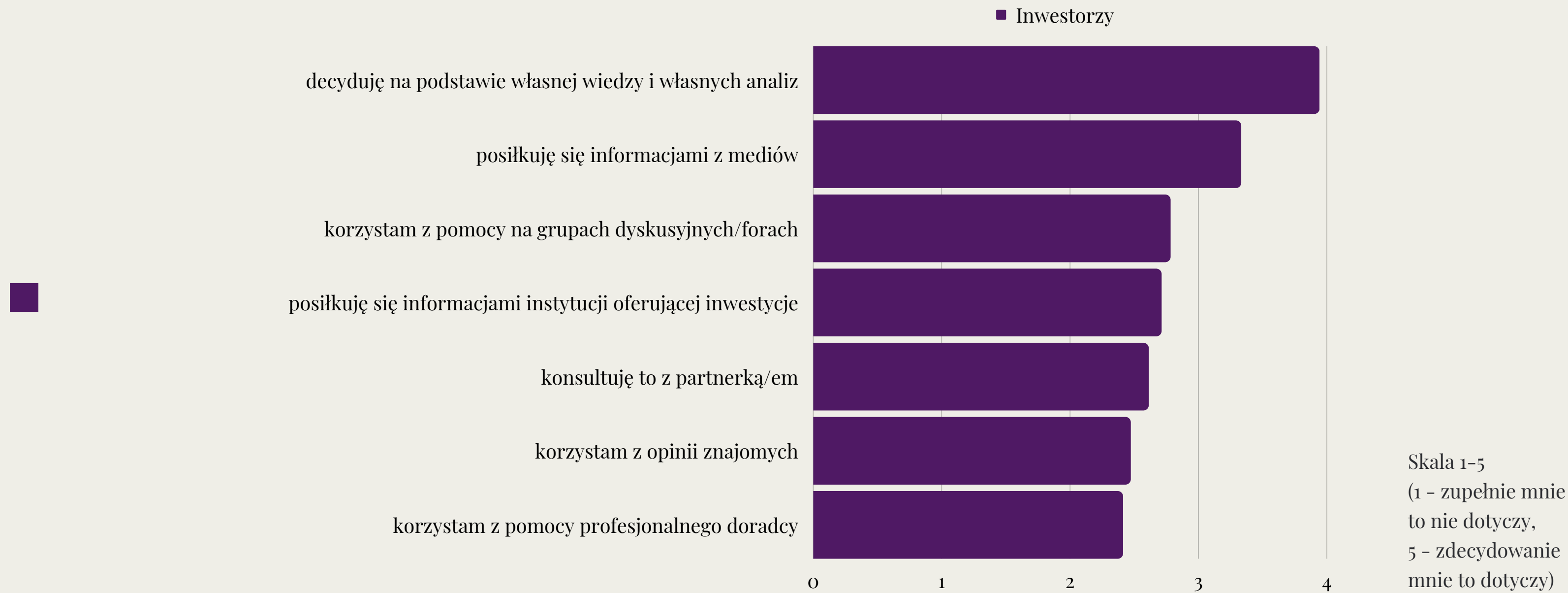
DR HAB. RAFAŁ MORAWCZYŃSKI, PROF. UEK

RYS. 19. CZĘSTOTLIWOŚĆ PODEJMOWANIA PRZEZ INWESTORÓW DECYZJI INWESTYCYJNYCH



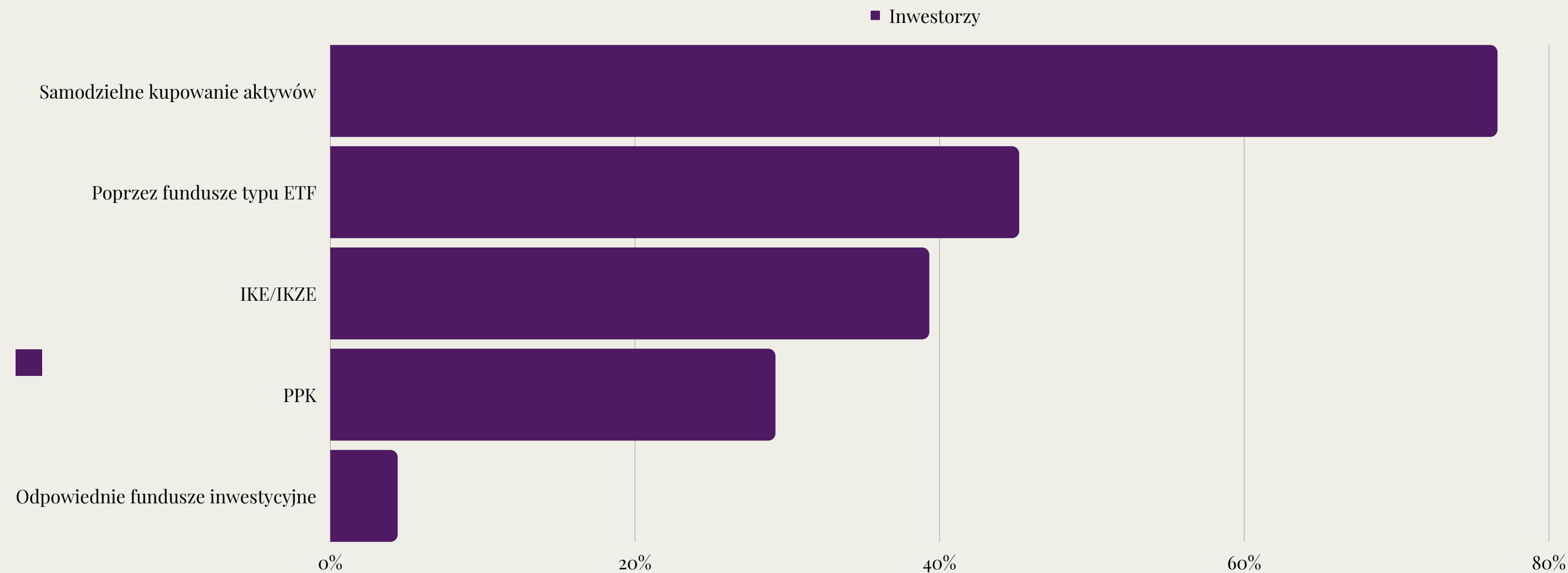
Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania. Pytanie w ankiecie brzmiało: " Jak często podejmujesz decyzje inwestycyjne? (Wskaż jedną odpowiedź)"

RYS. 20. SPOSÓB PODEJMOWANIA DECYZJI INWESTYCYJNYCH PRZEZ INWESTORÓW



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania. W ankiecie pytanie brzmiało:
"W jaki sposób podejmujesz decyzje inwestycyjne? Oceń na skali 1-5
(1 - zupełnie mnie to nie dotyczy, 5 - zdecydowanie mnie to dotyczy)"

RYS. 21. PREFEROWANE PRZEZ INWESTORÓW SPOSOBY INWESTOWANIA



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania. Pytanie w ankiecie brzmiało:
"Które formy inwestowania preferujesz? Wskaż wszystkie właściwe odpowiedzi"

K O M E N T A R Z

Ponad $\frac{3}{4}$ inwestorów (76,6%) inwestuje samodzielnie. Nieco poniżej połowy (45,2%) wskazało na fundusze Exchange Traded Funds (ETF). Ponad $\frac{1}{3}$ inwestorów (39%) wykorzystuje w tym celu konta IKE/IKZE, a poniżej $\frac{1}{3}$ deklaruje przynależność do PPK. Inwestowanie za pośrednictwem funduszy inwestycyjnych deklaruje mniej niż $\frac{1}{20}$ badanych (4,4%). Oczywiście forma zadania tego pytania pozwala jedynie na ogólną ocenę, ponieważ wymienione wyżej formy nakładają się na siebie. Np. w ramach IKE/IKZE można przecież posiadać zakupione jednostki ETF, jak i jednostki uczestnictwa w funduszach inwestycyjnych.

DR HAB. RAFAŁ MORAWCZYŃSKI, PROF. UEK

Wnioski

PORÓWNANIE INWESTORÓW NA PODSTAWIE WARTOŚCI PORTFELA (DROBNI INWESTORZY A MILIONERZY)

K O M E N T A R Z

Inwestorzy, także w Polsce, są grupą ogromnie zróżnicowaną, ponieważ są wśród nich reprezentanci całego społeczeństwa, ale jest tak również dlatego, że sposobów (strategii, taktyk) inwestowania jest pewnie niewiele mniej niż samych inwestorów. Spośród wielu możliwych sposobów analizy różnic między inwestorami skupiono się jedynie na porównaniu ich pod względem wartości posiadanego przez nich portfela. Podzielono więc inwestorów na dwa typy:

- (1) drobnych inwestorów (mających portfele warte nie więcej niż 10 tys. zł), oraz
- (2) milionerów: najzamożniejszych, których aktywa (nie wliczając w to nieruchomości) przekraczają 1 mln zł.

Ten upraszczający zabieg pozwolił na uchwycenie różnic między tymi dwiema, bardzo odmiennymi przecież grupami. Ta część opracowania rzuca więc więcej światła na pytanie o to kim są polscy inwestorzy, ponadto widać dzięki temu jak bardzo niejednolita jest to grupa. Rozróżnienie między dwoma skrajnymi typami jest uproszczeniem, bo oczywiście między tymi skrajnościami są jeszcze typy pośrednie.

DR HAB. RAFAŁ MORAWCZYŃSKI, PROF. UEK

TAB. 4. RÓŻNICE MIĘDZY CHARAKTERYSTYKAMI DEMOGRAFICZNYMI MILIONERÓW I DROBNYCH INWESTORÓW

	Drobni inwestorzy (portfel do 10 tys. zł.)	Milionerzy (portfel > 1 m zł.)
Liczba osób	174	33
Dochód gospodarstwa domowego (w tys. zł)	10,3	43,7
Wiek (lata)	33,6	48,4
Płeć (odsetek kobiet) %	51,7	0
Miejsce zamieszkania (odsetek osób, wieś) %	24,7	21,2
Miejsce zamieszkania (odsetek osób, miasto powyżej 1 mln) %	14,3	26,6
Wykształcenie ekonomiczne %	17,1	48,3
Wykształcenie humanistyczne %	9,4	6,4
Wykształcenie techniczne %	32,5	41,9
Wykształcenie wyższe %	63,2	90,9
Brak dzieci %	61,3	15,1
Status wolny (singiel) %	41,4	9,1
Pracownik wyższego lub średniego szczebla %	26,4	12,1
Przedsiębiorca, właściciel firmy %	10,9	51,1
Odsetek osób w grupie, które mieszkają w województwie mazowieckim %	15,5	43,7

Źródło: opracowanie własne na podstawie badania.

**TAB. 5. RÓŻNICE MIĘDZY MILIONERAMI I DROBNYMI INWESTORAMI
POD WZGLĘDEM ZACHOWANIA ZWIĄZANEGO Z INWESTOWANIEM**

	Drobni inwestorzy (portfel do 10 tys. zł.)	Milionerzy (portfel > 1 m zł.)
Cel inwestowania: wyższy status materialny (skala 1-5)	4,12	3,21
Cel inwestowania: dywersyfikacja portfela (skala 1-5)	3,71	4,66
Podjęcie ryzyka, w tym dużego ryzyka %	34,4	81,8
Podjęcie decyzji inwestycyjnych kilka razy w roku %	47,7	33,3
Podjęcie decyzji inwestycyjnych kilka razy w miesiącu %	18,4	54,5
Podjęcie decyzji inwestycyjnych kilka razy dziennie %	1,7	3,0
Liczba źródeł informacji, z których korzysta (sztuki)	3,4	5,9
Ogólny poziom wiedzy o inwestowaniu (skala 1-5)	2,74	4,09
Samodzielne podejmowanie decyzji (skala 1-5)	3,54	4,30
Podjęcie decyzji z udziałem profesjonalnego doradcy (skala 1-5)	1,71	2,45
Czytelność dwóch dzienników gospodarczych (wymienionych w tabeli) (w %)	4,5 i 12,6	42,4 i 45,5
Czytelność blogów/vlogów %	48,8	33,3
Czytelność książek %	9,1	15,1
Najlepsze pojedyncze źródło informacji: portal specjalistyczny (w obu grupach) %	37,7	57,5

Źródło: opracowanie własne
na podstawie badania.

**TAB. 6. RÓŻNICE MIĘDZY MILIONERAMI I DROBNYMI INWESTORAMI
POD WZGLĘDEM STRUKTURY POSIADANYCH PORTFELI INWESTYCYJNYCH**

	Drobni inwestorzy (portfel do 10 tys. zł.)	Milionerzy (portfel > 1 m zł.)
Średnia liczba rodzajów aktywów w portfelu (sztuki)	3,7	8,7
Odsetek inwestorów posiadających kryptowaluty %	40,8	33,3
Odsetek inwestorów posiadających polskie akcje %	24,1	84,8
Odsetek inwestorów posiadających polskie obligacje skarbowe %	31,0	69,6
Odsetek inwestorów posiadających lokaty w złotym %	27,0	66,6
Odsetek inwestorów posiadających start-upy %	6,3	27,2
Odsetek inwestorów posiadających inwestycje na Forex %	16,0	39,3
Odsetek inwestorów posiadających własną firmę jako aktywo %	14,9	36,3
Odsetek inwestorów posiadających jednostki funduszy %	26,4	60,6
Odsetek inwestorów posiadających obligacje korporacyjne %	4,0	42,4
Odsetek inwestorów posiadających akcje lub obligacje zagraniczne %	28,7	57,5
Odsetek inwestorów posiadających nieruchomości %	17,2	63,6
Odsetek inwestorów posiadających aktywa sztuki, kamienie szlachetne %	7,4	27,2
Odsetek inwestorów posiadających instrumenty pochodne %	6,8	36,3

Źródło: opracowanie własne
na podstawie badania.

polak-inwestor.pl
iksync.com
© 2023 iKsync

KOMENTARZ

Milionerów i drobnych inwestorów różni niemal wszystko. Analizując cechy demograficzne widzimy więc, że milionerzy są starsi niż drobni inwestorzy (różnica 15 lat), nie ma wśród nich ani jednej kobiety, niemal wszyscy mają wykształcenie wyższe, prawie zawsze ekonomiczne lub techniczne, tylko mniej niż jeden na sześciu nie ma dzieci i jedynie co jedenasty nie jest obecnie w związku (nie ma partnerki). Nieco ponad połowa milionerów to przedsiębiorcy (właściciele firm), i znacznie rzadziej są to pracownicy średniego lub wyższego szczebla. Milioner należący do tej próby nieco częściej mieszka w wielkim polskim mieście (centrum gospodarczym) albo na wsi, gdzieś w województwie mazowieckim. Miesięczne dochody gospodarstwa domowego milionerów są co najmniej czterokrotnie wyższe niż dochody drobnych inwestorów. Z kolei drobny inwestor ma średnio nieco tylko powyżej 30 lat, częściej jest to kobieta niż mężczyzna, często mieszka na wsi, częściej jest stanu wolnego (poniekąd zapewne związane jest to z młodszym wiekiem tych osób), na ogół nie ma dzieci. Tylko nieco więcej niż 1/6 osób w tej grupie ma wykształcenie ekonomiczne. Znacznie rzadziej niż wśród milionerów można także w tej grupie spotkać przedsiębiorców (właścicieli firm).

Najważniejszym celem inwestowania dla milionerów jest dywersyfikacja portfela, a dla drobnych inwestorów osiągnięcie wyższego statusu materialnego. Milionerzy chcą więc chronić wartość tego co już mają, a drobni inwestorzy dopiero się bogacą. Milionerzy przyznają się do większej skłonności do podejmowania ryzyka inwestycyjnego, w tym dużego (ponad czterech na pięciu wskazało dwie odpowiedzi dotyczące podejmowania ryzyka), a wśród drobnych inwestorów tylko nieco więcej niż jeden na trzech. Typowy milioner podejmuje decyzje inwestycyjne kilka razy w miesiącu (54,1% osób w tej grupie), a typowy drobny inwestor rzadziej – kilka razy w roku (47,7%). Day-traderów jest w całej próbie mało (co pięćdziesiąta osoba). Chociaż wykorzystywanie profesjonalnych doradców w podejmowaniu decyzji jest rzadko spotykane wśród wszystkich badanych, milionerzy relatywnie częściej korzystają z ich pomocy. Milionerzy korzystają również z większej liczby źródeł informacji – blisko z 6 (na 20 wymienionych w badaniu), czyli o średnio 2,5 więcej niż drobni inwestorzy. Ponadto o wysiłku w poszukiwaniu informacji może świadczyć też fakt, że wśród milionerów z próby ponad 40% osób sięga po każdy z dwóch dzienników gospodarczych, a wśród nieinwestujących na ten najczęściej przez nich czytany wskazało nieco ponad 12% osób. Licząc nieco inaczej (nie jest to prezentowane w tabeli) po przynajmniej jeden z dwóch dzienników gospodarczych sięga 51,5% milionerów i 14,9% drobnych inwestorów, a po obydwie periodyki równocześnie odpowiednio 36,3% i 2,2%. Drobni inwestorzy częściej za to niż milionerzy zagląдают na blogi/vlogi poświęcone inwestycjom. Ani drobni inwestorzy, ani milionerzy nie sięgają jednak na ogół po książki jako źródło informacji na temat inwestowania.

Konsekwencją większej wartości portfela jest zapewne to, że milionerzy mają (mieli) w portfelu znacznie więcej rodzajów aktywów (średnio blisko dziewięć rodzajów) w porównaniu z nieco mniej niż czterema rodzajami wśród drobnych inwestorów. Spośród 18 przedmiotów inwestycji znajdujących się w posiadaniu inwestorów milionerzy częściej wskazywali na wszystkie wymienione pozycje, poza jedną – kryptowalutami. Największe różnice między milionerami i drobnymi inwestorami dotyczą posiadania nieruchomości – ma (miało) je prawie 4 na 6 milionerów, i jedynie 1 na sześciu drobnych inwestorów, oraz tradycyjnych instrumentów finansowych: polskich i zagranicznych akcji oraz obligacji (w tym skarbowych). Milionerzy znacznie częściej sięgają też po aktywa bardzo ryzykowne: instrumenty pochodne i instrumenty na foreksie.

W przypadku start-upów jedyną grupą majątkową, dla której odsetek inwestorów posiadających tę klasę aktywów jest wyraźnie inny niż w pozostałych grupach jest właśnie grupa milionerów. To znaczy, że inwestowanie w innowacyjne przedsięwzięcia jest znacznie bardziej prawdopodobne przez osoby najbardziej majątne. Aniołami biznesu i inwestorami w funduszach venture capital zostają więc w Polsce ludzie najbardziej majątne, podobnie jak w innych krajach.

Wnioski

OSOBY, KTÓRE NIE INWESTUJĄ - CHARAKTERYSTYKA, POWODY BRAKU INWESTYCJI, MOŻLIWE CZYNNIKI AKTYWIZUJĄCE

K O M E N T A R Z

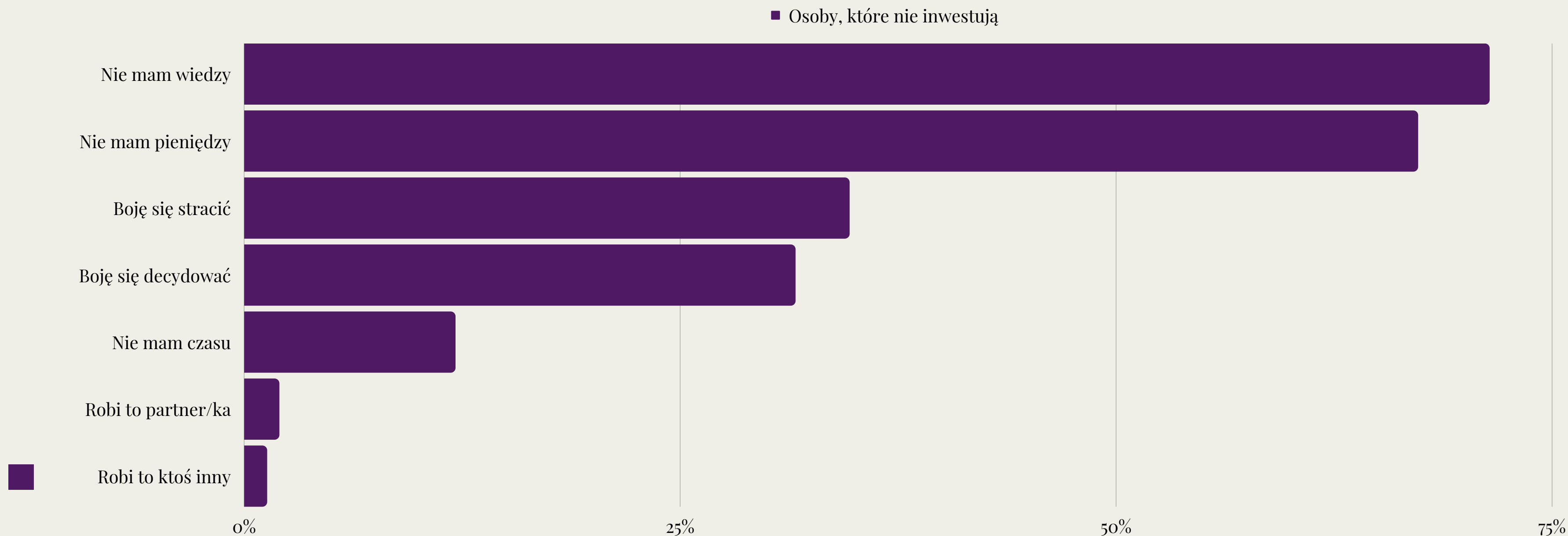
W badaniu brały także udział osoby, które do tej pory nie rozpoczęły inwestowania. Obserwacja cech i opinii tych osób uzupełnia przedstawiony obraz inwestorów, ponieważ są w tej grupie zapewne ludzie chcący zrobić pierwsze kroki w świecie inwestycji. Prawdopodobnie więc nieinwestujący uczestnicy badania interesują się rynkiem finansowym i inwestycjami.

Nieinwestujących zapytaliśmy przede wszystkim o powody, dla których nie inwestują, a także o czynniki, które mogłyby wpłynąć na podjęcie przez nich pierwszej decyzji inwestycyjnej.

Podobnie jak w przypadku inwestorów analiza może być bardziej wymowna jeśli użyje się kontrapunktu. Dlatego tym razem porównaliśmy niektóre cechy i opinie nieinwestujących z cechami i opiniami inwestorów.

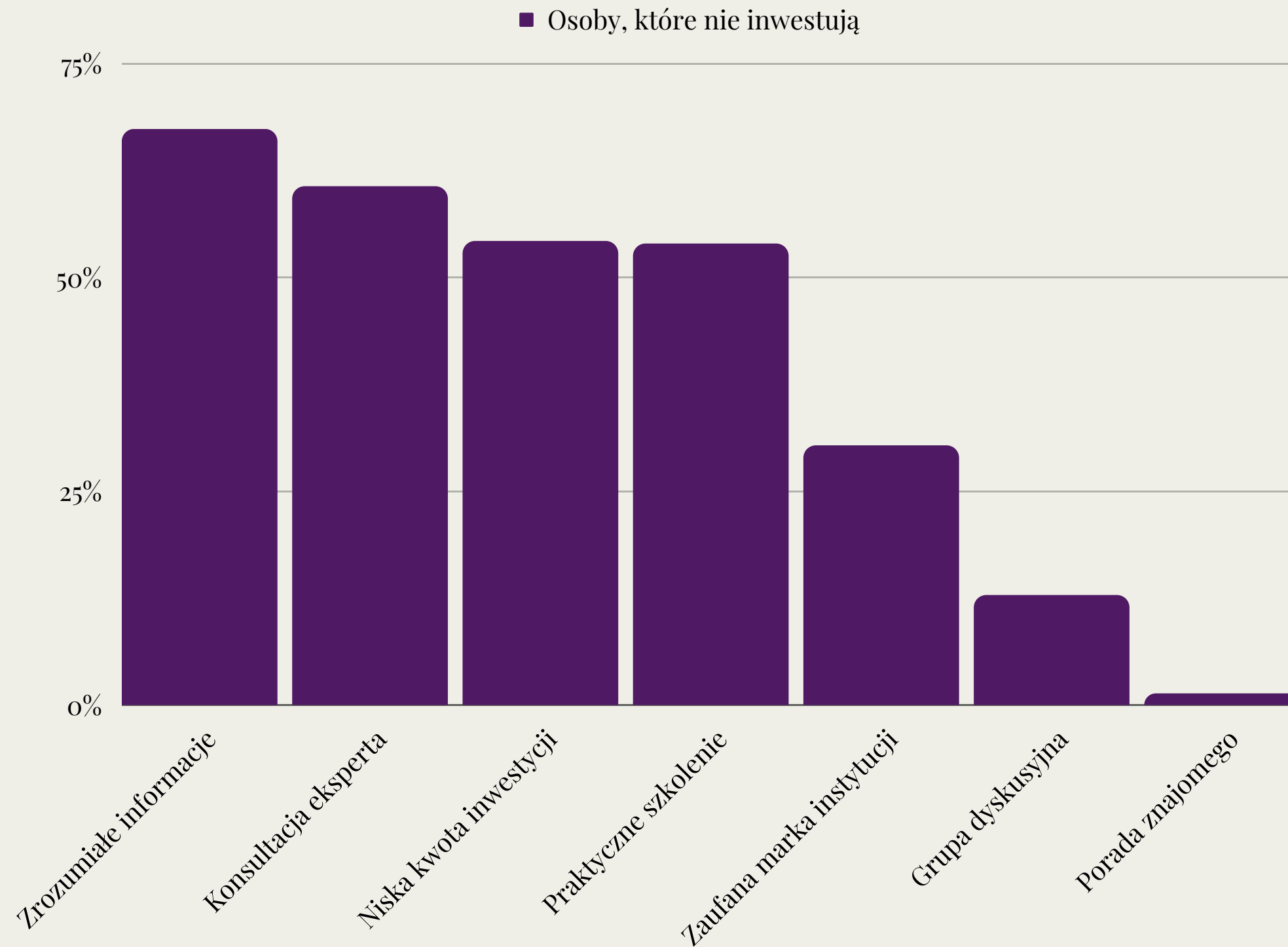
DR HAB. RAFAŁ MORAWCZYŃSKI, PROF. UEK I ZESPÓŁ

RYS. 22. POWODY BRAKU INWESTOWANIA WSKAZYWANE PRZEZ OSOBY, KTÓRE NIE INWESTUJĄ



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania. Pytanie w ankiecie brzmiało: "Dlaczego nie inwestujesz? (Wskaż maksymalnie 3 odpowiedzi)"

RYS. 23. CZYNNIKI MOGĄCE SKŁONIĆ NIEINWESTUJĄCYCH DO PODJĘCIA PIERWSZEJ DECYZJI INWESTYCYJNEJ



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania. Pytanie w ankiecie brzmiało: "Co mogłoby Cię skłonić do podjęcia pierwszej decyzji inwestycyjnej? (Wskaż maksymalnie 3 odpowiedzi)"

**TAB. 7. PORÓWNANIE WYBRANYCH CHARAKTERYSTYK
INWESTORÓW I OSÓB, KTÓRE NIE INWESTUJĄ**

	Cała próba	Inwestorzy	Nieinwestujący
Liczba osób	1151 (100%)	854 (74,1%)	297 (25,9%)
Dochód gospodarstwa domowego (w tys. zł)	13,02	14,29	9,39
Wiek (lata)	37,8	37,7	37,8
Płeć (odsetek kobiet) %	42,7%	37,7%	56,9%
Miejsce zamieszkania (odsetek osób, wieś) %	18,5%	19,3%	16,1%
Miejsce zamieszkania (odsetek osób, miasto powyżej 1 mln) %	18,8%	21,3%	11,4%
Wykształcenie ekonomiczne %	23,2%	25,5%	15,8%
Wykształcenie humanistyczne %	14,7%	15,1%	13,5%
Wykształcenie techniczne %	36,2%	34,9%	39,1%
Wykształcenie wyższe %	73,3%	77,8%	60,2%
Brak dzieci %	50,2%	53,8%	39,7%
Status wolny (singiel)	35,8%	34%	41,1%
Pracownik wyższego lub średniego szczebla	35,3%	37,0%	30,3%
Przedsiębiorca, właściciel firmy	15,0%	16,7%	10,1%

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania.

KOMENTARZ

Ankietowani mogli wskazać trzy przyczyny nieinwestowania. Dwa najczęściej wskazywane powody to brak wiedzy i brak odpowiednich środków. Najczęściej deklarowanym powodem był brak odpowiedniej wiedzy – wskazało na to aż blisko $\frac{3}{4}$ osób (71,4%). Na brak środków finansowych wskazało nieco tylko mniej, bo ponad $\frac{2}{3}$ ankietowanych (67,3%) z grupy nieinwestujących. Dwa kolejne powody nieinwestowania były zgłaszane przez mniejszy odsetek badanych – każdy przez około $\frac{1}{3}$ z nich. Część nieinwestujących lęka się więc ryzyka związanego z inwestowaniem, ponieważ na obawę przed utratą zainwestowanych środków wskazało 34,7% osób. Przeszkodą jest też dyskomfort związany z podejmowaniem decyzji – wskazało na to 31,6% badanych z tej grupy. Pozostałe powody nieinwestowania były wybierane w ankiecie znacznie rzadziej: 12,1% osób wskazało, że to brak czasu uniemożliwia im rozpoczęcie inwestowania, a 3,3% że one osobiście nie inwestują, ponieważ robi to za nich ktoś inny (np. partner).

Wynik wskazujący na brak wiedzy jako pierwszorzędną przeszkodę w rozpoczęciu inwestowania mają odzwierciedlenie w odpowiedziach na pytanie dotyczące tego, co mogłoby skłonić do inwestowania, ponieważ ponad połowa badanych deklaruowała, że mogłoby to być: posiadanie zrozumiałych informacji (67%), konsultacje eksperta (60%), praktyczne szkolenie (53%). Nieco więcej niż połowa osób (54%) wskazała na to, że decyzja o inwestowaniu powinna wiązać się z możliwością zaangażowania niskiej kwoty, co z kolei współgra z drugą w kolejności barierą inwestowania czyli deklarowanym brakiem odpowiednich środków pieniężnych.

Grupa nieinwestujących różni się pod względem wielu cech demograficznych i ekonomicznych od grupy inwestorów. Wśród nieinwestujących średni dochód w gospodarstwie domowym jest znacznie niższy niż w gospodarstwach inwestorów (9,39 tys. zł wobec 14,29 tys. zł). Jest to intuicyjne zrozumiałe, gdyż aby inwestować należy posiadać wolne środki finansowe. Dodatkowo, nieinwestujący nieco częściej mają dzieci (60,3% wobec 46,2% wśród inwestorów), a więc i wyższe wydatki. Struktury tych dwóch grup różnią się też znacznie pod względem płci – wśród nieinwestujących jest aż 56,9% kobiet, a wśród inwestorów jedynie 37,7%. Nieinwestujący rzadziej niż inwestorzy zamieszkują zarówno wsie, jak i największe miasta; oznacza to więc, że pochodzą oni częściej z mniejszych i średnich miast. Grupa nieinwestujących ma też inną charakterystykę wykształcenia: jest tu mniejszy niż wśród inwestorów udział osób z wykształceniem wyższym (60,2% wobec 77,8%). Należy jednak pamiętać, że zarówno nieinwestujący, jak i inwestorzy z naszego badania posiadają wykształcenie wyższe częściej niż statystyczny Polak. Wśród nieinwestujących częściej niż wśród inwestorów spotyka się osoby z wykształceniem technicznym, natomiast odwrotnie jest w przypadku wykształcenia ekonomicznego i humanistycznego. Nieinwestujący rzadziej niż inwestorzy są pracownikami wyższego lub średniego szczebla, rzadziej też posiadają własną firmę (30,3% wobec 37,0% oraz 10,1% wobec 16,7%).

DR HAB. RAFAŁ MORAWCZYŃSKI, PROF. UEK I ZESPÓŁ

Wnioski

POLAK
i n w e s t o r ■

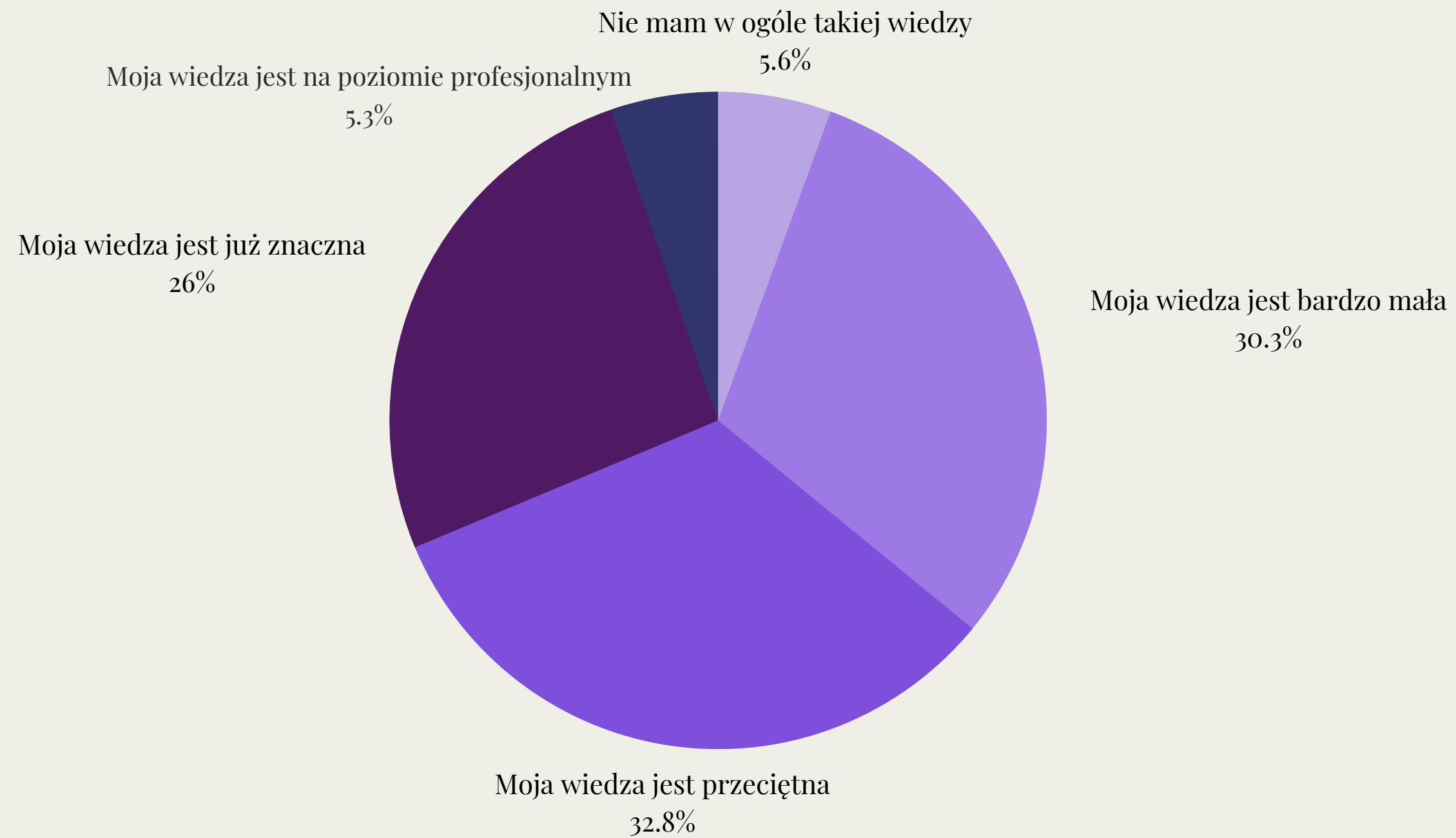
WIEDZA, INFORMACJA

K O M E N T A R Z

Coraz większa złożoność świata powoduje, że podstawą niemal wszystkich decyzji gospodarczych jest dostęp do odpowiedniej informacji. Informacja jest stosowana z użyciem wiedzy zdobytej w drodze edukacji i doświadczenia. Oczywiście znaczenie informacji i wiedzy dotyczy również decyzji inwestycyjnych, także tych na rynkach finansowych. Dlatego niektórzy uważają te rynki przede wszystkim za systemy przetwarzające informacje. W głównym nurcie teorii opisujących działanie gospodarek, w tym rynków finansowych, znajdują się teorie odnoszące się do informacji, np. teoria asymetrii informacji, teoria efektywności rynków (w tym informacyjnej), teoria sygnalizacji, zaś ich twórcy niejednokrotnie byli nagradzani Nagrodą Nobla (np. G. Akerlof, M. Spence, J. Stiglitz, R. Shiller, E. Fama). Brak odpowiednich informacji i brak wiedzy może być więc pierwszorzędną barierą inwestowania, jak pokazano wcześniej. W tej części przedstawiono więc przede wszystkim główne rodzaje źródeł informacji, z których korzystają inwestorzy, oraz omówiono ich opinie na temat sposobów zwiększania własnej wiedzy na temat inwestycji. Dla oszczędności miejsca, ale też łatwiejszego wnioskowania, zebrano w wielu miejscach wspólnie odpowiedzi inwestorów i nieinwestujących.

DR HAB. RAFAŁ MORAWCZYŃSKI, PROF. UEK I ZESPÓŁ

RYS. 24. SAMOOCENA WIEDZY INWESTORÓW NA TEMAT INWESTOWANIA



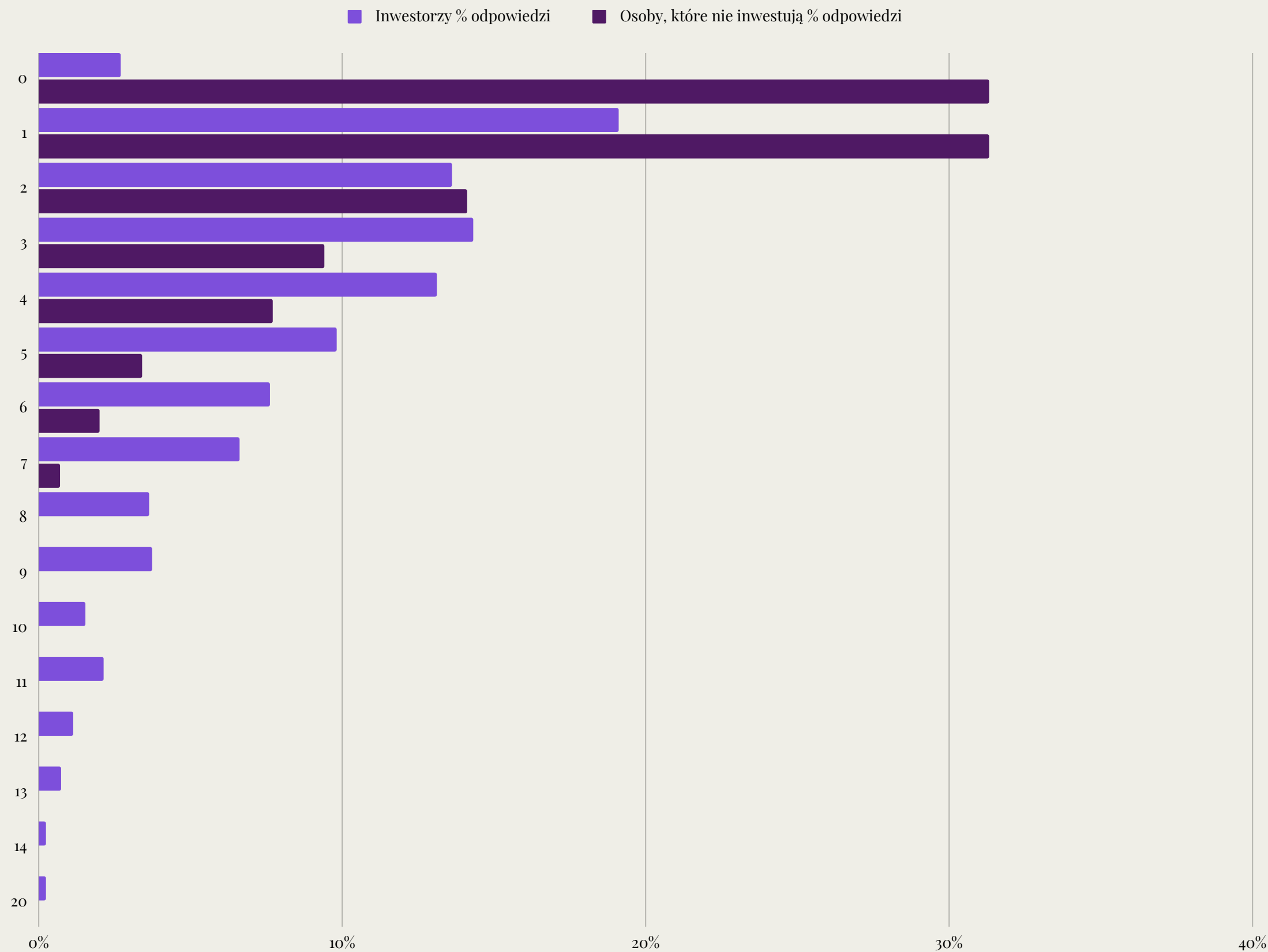
Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania. Pytanie w badaniu brzmiało: "Jak oceniasz Twój ogólny poziom wiedzy o inwestowaniu? Zaznacz tylko jedną odpowiedź".

TAB. 8. ŹRÓDŁA Z KTÓRYCH INWESTORZY I OSOBY, KTÓRE NIE INWESTUJĄ CZERPIĄ INFORMACJE O FINANSACH I INWESTYCJACH

Tytuły	Inwestorzy % odpowiedzi	Nieinwestujący % odpowiedzi
Blogi/vlogi	48,5	43,8
Bankier.pl	46,1	18,9
Business Insider	40,5	20,5
Money.pl	38,6	24,6
Analizy on-line	30,2	6,7
Stooq	28,6	2,0
Strefa Inwestorów	27,8	4,0
Comparic	22,4	4,0
Portale zagraniczne	22,0	4,7
Forbes	21,1	8,4
Puls Biznesu	19,6	4,0
Stock Watch	16,0	1,3
Parkiet	11,9	0,7
Dziennik Gazeta Prawna	11,8	2,7
Forsal	6,9	0,7
Rzeczpospolita	6,2	1,3
Onet	5,5	2,0
Interia	4,0	0,0
Wirtualna Polska	2,9	3,4
Wyborcza	2,6	0,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania.
Pytanie w ankiecie brzmiało: "Z jakich tytułów (jeśli korzystasz) czerpiesz informacje o finansach i inwestycjach? (Wskaż wszystkie odpowiedzi, które Ciebie dotyczą)"

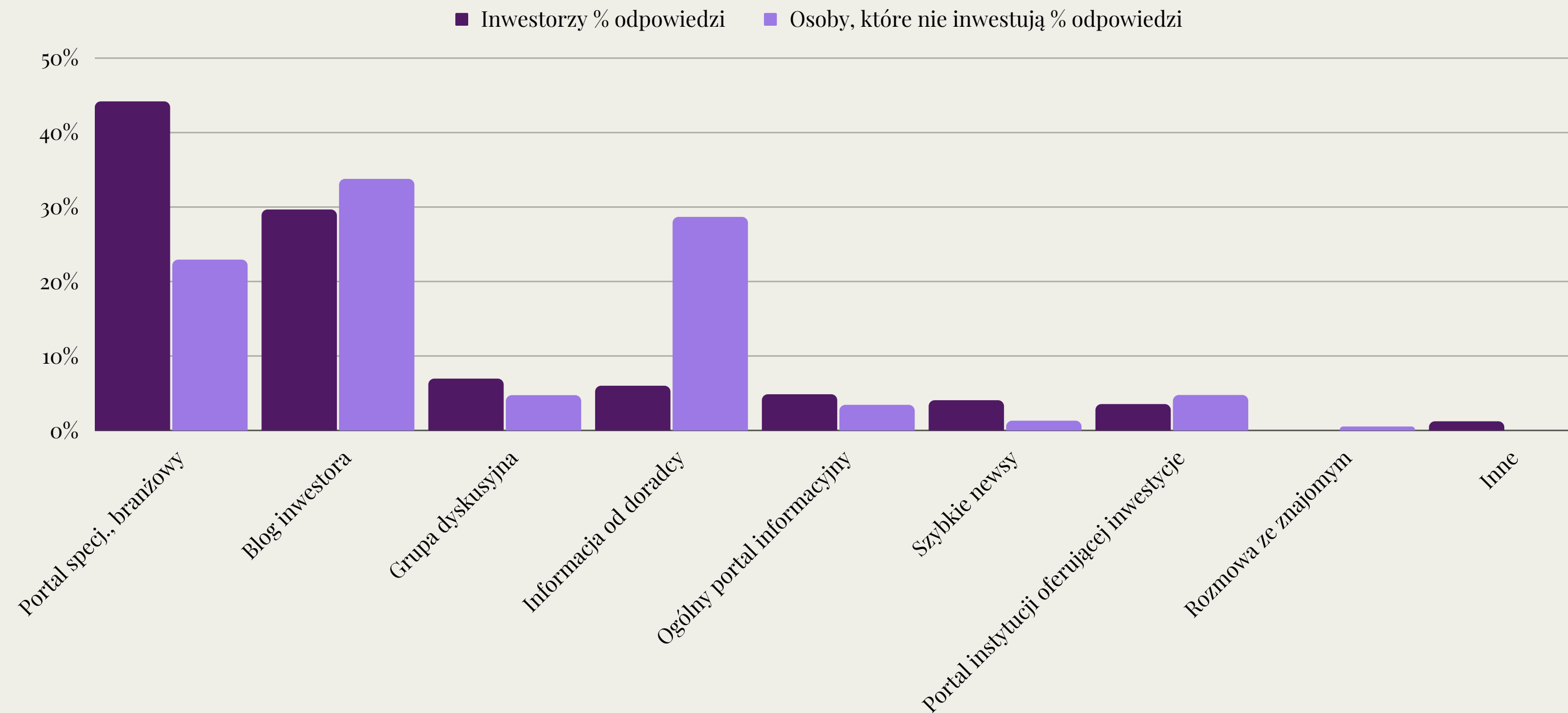
RYS. 25. LICZBA ŹRÓDEŁ INFORMACJI, Z KTÓRYCH KORZYSTAJĄ INWESTORZY I OSOBY, KTÓRE NIE INWESTUJĄ



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania.
Minimalna liczba wskazanych źródeł mogła wynieść 0, a maksymalna 20.

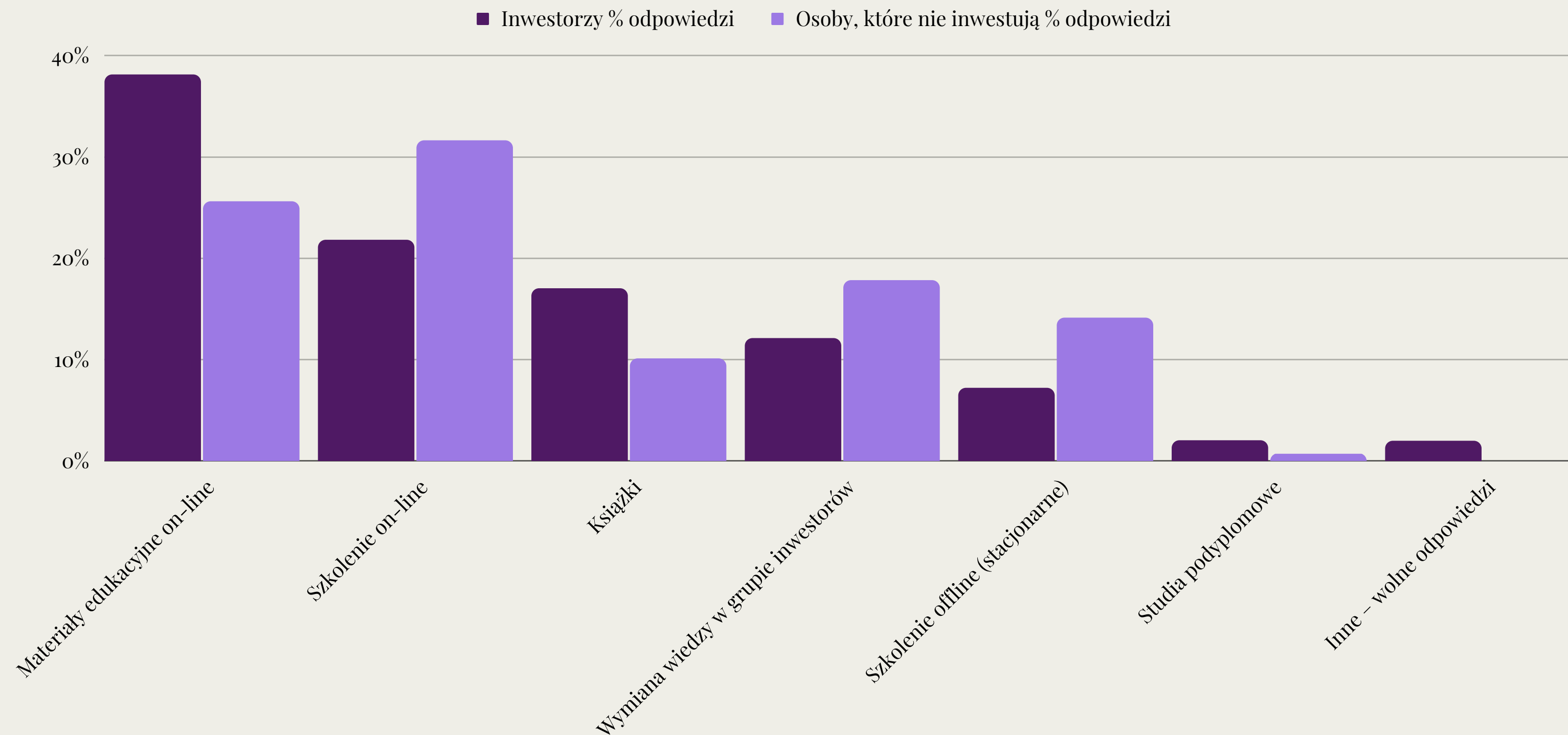


RYS. 26. PREFEROWANE, POJEDYNCZE ŹRÓDŁO INFORMACJI NA TEMAT INWESTYCJI W OPINII INWESTORÓW I OSÓB, KTÓRE NIE INWESTUJĄ



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania. Pytanie w ankiecie brzmiało: "Jaki typ źródeł informacji na temat inwestowania jest dla Ciebie najbardziej odpowiedni? (Wskaż jedną odpowiedź)"

RYS. 27. NAJLEPSZY FORMAT EDUKACJI SŁUŻĄCY ZDOBYCIU PRAKTYCZNEJ WIEDZY O INWESTOWANIU W OPINII INWESTORÓW I OSÓB, KTÓRE NIE INWESTUJĄ



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania. Pytanie w badaniu brzmiało: "Jaki format edukacji inwestycyjnej uważasz za najlepszy do zdobycia praktycznej wiedzy inwestycyjnej? (Wskaż jedną odpowiedź)"

K O M E N T A R Z

Zarówno inwestorzy, jak i nieinwestujący informacje na temat inwestowania i finansów czerpią w pierwszej kolejności z blogów i vlogów (blisko połowa osób w obu grupach). Ponadto, wszystkie źródła były wskazywane częściej przez inwestorów niż nieinwestujących. Wśród inwestujących prawie tyle samo wskazań co na blogi/vlogi padło na specjalistyczne portale finansowe i gospodarcze, które są czytane przez ponad 40% z nich (lub nieco tylko mniej): Bankier.pl, BusinessInsider.pl, Money.pl. Te portale są za to na ogół dwa razy rzadziej wskazywane przez nieinwestujących, mimo, że są one na szczycie skonstruowanego dla nich osobno rankingu. Wśród nieinwestujących te trzy portale razem z blogami/vlogami dominują, a pozostałe pozycje były już wskazywane incydentalnie, przez nie więcej niż jedną na dwanaście osób, a na ogół jeszcze mniej. Inwestorzy korzystają ze znacznie większej liczby źródeł. Jednak i wśród nich materiały drukowane znalazły się dopiero w środku ich rankingu. Trzeci typ źródeł: portale ogólnoinformacyjne zamykają zestawienia zarówno dla inwestujących, jak i nieinwestujących. Podsumowując, inwestorzy poszukują informacji w Internecie, najlepiej na stronach dostarczających specjalistyczną informację. Nieinwestujący, poza czytaniem blogów/vlogów znacznie rzadziej sięgają po inne informacje internetowe albo drukowane.

Blisko $\frac{3}{4}$ inwestorów korzysta z nie więcej niż pięciu źródeł, a połowie wystarczają nawet trzy. Blisko $\frac{1}{3}$ nieinwestujących nie wskazało żadnego z wymienionych w badaniu źródeł, i podobny odsetek przestaje na zaledwie jednym.

Tak dużą wagę dla inwestorów informacji internetowych potwierdził wynik pytania o to, który z rodzajów źródeł jest najważniejszy. Na portal specjalistyczny wskazała blisko $\frac{1}{2}$ inwestorów, a na blog niewiele mniej niż $\frac{1}{3}$. Potwierdza to więc opisywane wyżej szczególne zainteresowanie inwestorów informacją specjalistyczną dostępną on-line. Nieinwestujący są pod tym względem dosyć podobni, szczególnie zaś równie często wskazują na blogi. Jest jednak między tymi grupami jedna duża różnica: o połowę mniejszy odsetek nieinwestujących preferuje portale specjalistyczne, wskazując w to miejsce na informacje od doradców. Tę różnicę można interpretować tak, że nieinwestujący mogą mieć problem ze zrozumieniem treści portali specjalistycznych, albo trudniej jest im przełożyć je na decyzje, i stąd tak wysoka ocena jaką dają doradcom, jeśli mogliby korzystać z ich usług.

Wagę źródeł internetowych dla inwestorów i nieinwestujących potwierdzają również wyniki odpowiedzi na pytanie o preferowany format praktycznej edukacji. Blisko 6 na 10 osób w każdej z tych grup wskazało na materiały edukacyjne on-line, albo szkolenie on-line, przy czym ten ostatni sposób jest nieco mniej ceniony przez inwestorów, być może z powodu większej ilości czasu potrzebnego do korzystania z niego. Tradycyjny sposób edukacji, czyli książki, przegrywa z treściami internetowymi, chociaż inwestorzy cenią go nieco bardziej niż nieinwestujący. Z kolei nieinwestujący dwa razy częściej niż inwestorzy wskazywali na szkolenia stacjonarne, co w połączeniu ze wspomnianą wcześniej wysoką oceną szkoleń internetowych pozwala domyślać się, że szukają wiedzy kompleksowej, dostarczanej na takich kursach. Potwierdza to wynik dodatkowej analizy (nie prezentowanej w tym opracowaniu), która pokazuje, że szkolenia stacjonarne są cenione częściej przez tych nieinwestujących, którzy równocześnie swoją wiedzę na temat inwestowania oceniają jako małą, lub w ogóle jej nie mają.

DR HAB. RAFAŁ MORAWCZYŃSKI, PROF. UEK I ZESPÓŁ

Wnioski

PRZYSZŁOŚĆ INWESTYCYJNA

POLAK
i n w e s t o r ■

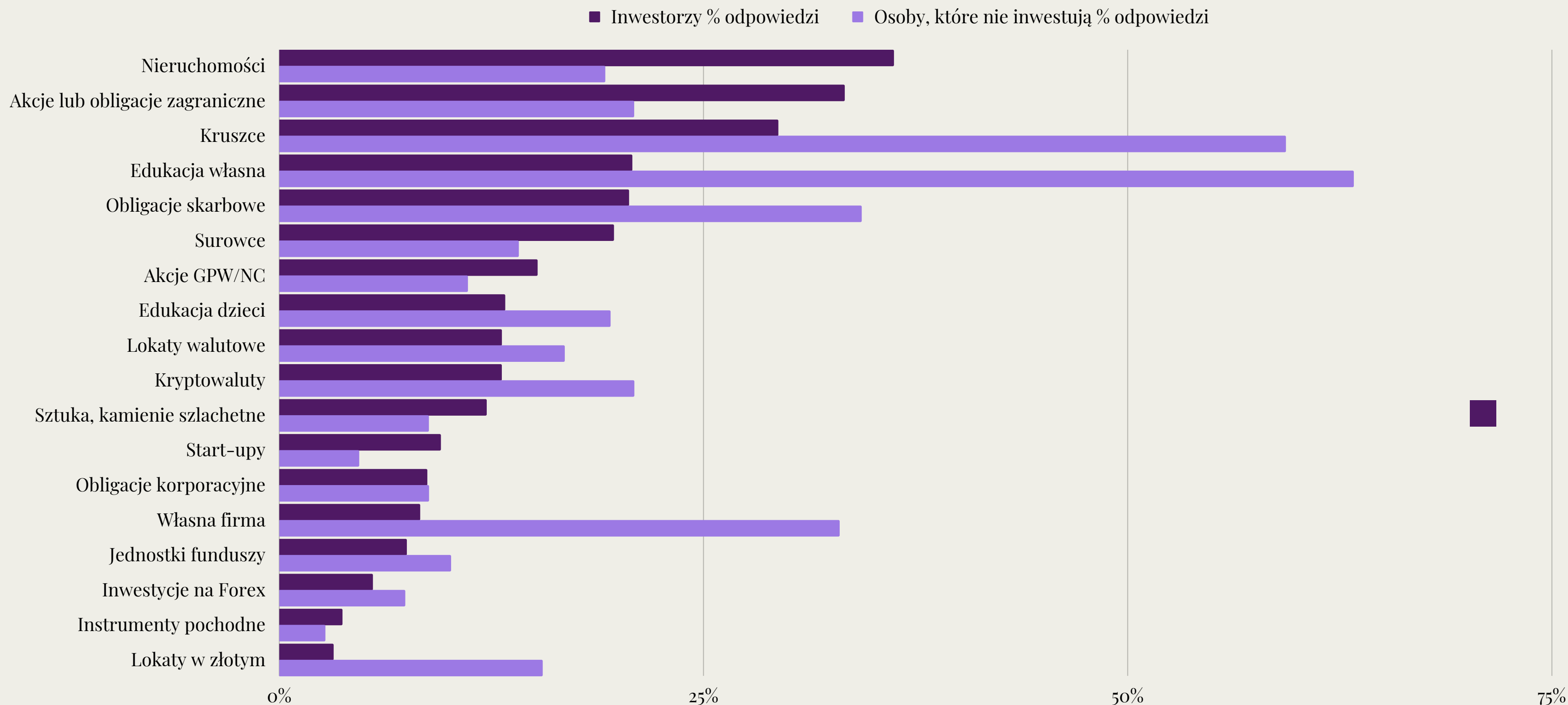
KOMENTARZ

Inwestowanie wymaga stałego doglądania posiadanego portfela inwestycyjnego. W zależności od zmiany sytuacji rynkowej, zmiany osobistych celów, wydarzeń życiowych inwestorzy powinni zmieniać strukturę portfela, a w przypadku prostych pasywnych strategii przynajmniej dopasowywać go do założonej polityki inwestycyjnej. Osoby już inwestujące mogą też poszukiwać kolejnych aktywów, chcąc w ten sposób zmienić parametry portfela, albo wykorzystać dostrzeżone okazje inwestycyjne. Bardziej zaawansowani inwestorzy mogą poszukiwać możliwości dywersyfikacji portfela, albo w szczególnej sytuacji rynkowej dobrać takie aktywa, które zmodyfikują (szczególnie - zmniejszą) ich ekspozycję na określone źródło ryzyka. Osoby nieinwestujące, a chcące rozpocząć inwestowanie stoją często przed problemem wyboru pierwszych aktywów.

Inżynieria finansowa, sekurytyzacja, globalizacja rynków powodują, że przybywa aktywów, w których można lokować oszczędności. Np. jak pokazano wyżej do posiadania kryptowalut (teraz lub w przeszłości) przyznaje się ponad 40% uczestników badania. W kolejce są kolejne aktywa, np. GPW informuje w 2023 roku o zamiarze tokenizacji niektórych aktywów. Niżej zaprezentowano wyniki odpowiedzi uczestników badania na pytanie jakie aktywa byliby skłonni nabyć jako pierwsze (dotyczy nieinwestujących), albo dodać do już posiadanych aktywów (dotyczy inwestorów). Zaprezentowano sposoby (formy) inwestowania za pomocą których obie grupy chciałyby posiadać te właśnie wybrane aktywa. Przedstawiono również czynniki, które mogłyby zwiększyć zaufanie inwestorów do ofert inwestycyjnych dotyczących aktywów, których nie znają.

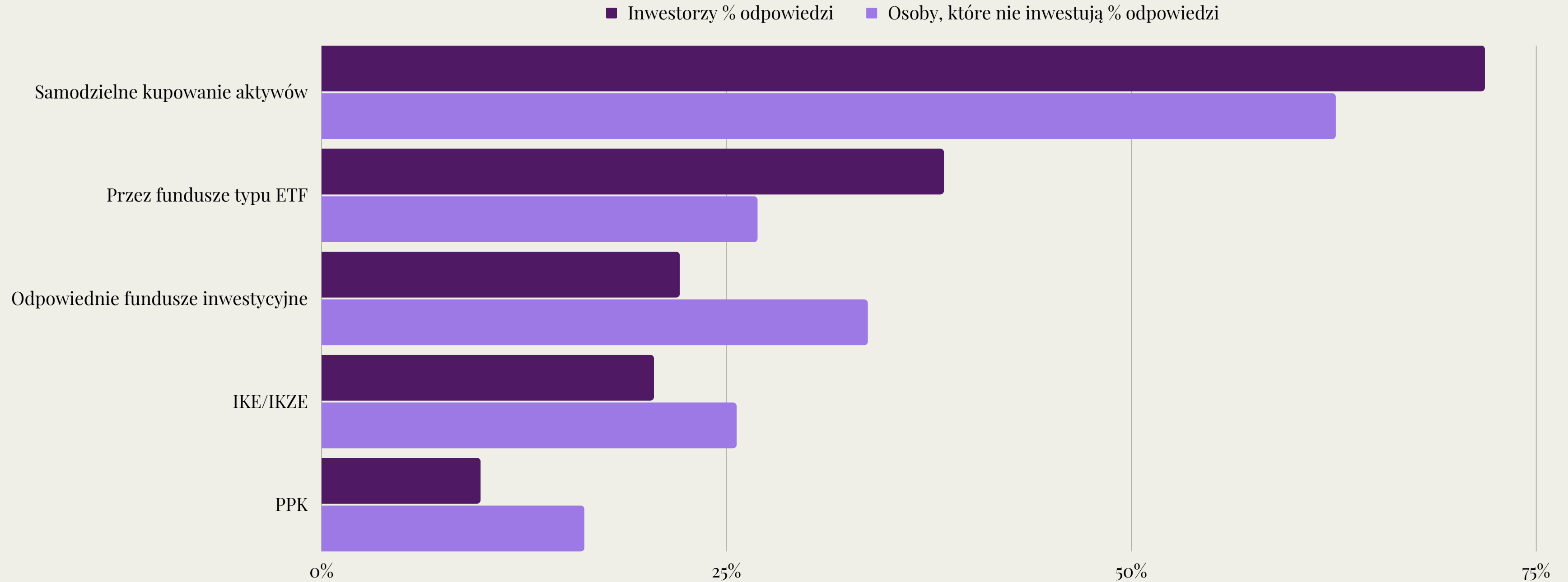
DR HAB. RAFAŁ MORAWCZYŃSKI, PROF. UEK

RYS. 28. PRZEDMIOTY INWESTYCJI, KTÓRE INWESTORZY MOGĄ DODAĆ W PIERWSZEJ KOLEJNOŚCI DO PORTFELA, A OSOBY, KTÓRE NIE INWESTUJĄ - WYBRAĆ JAKO PIERWSZE PRZEDMIOTY INWESTYCJI



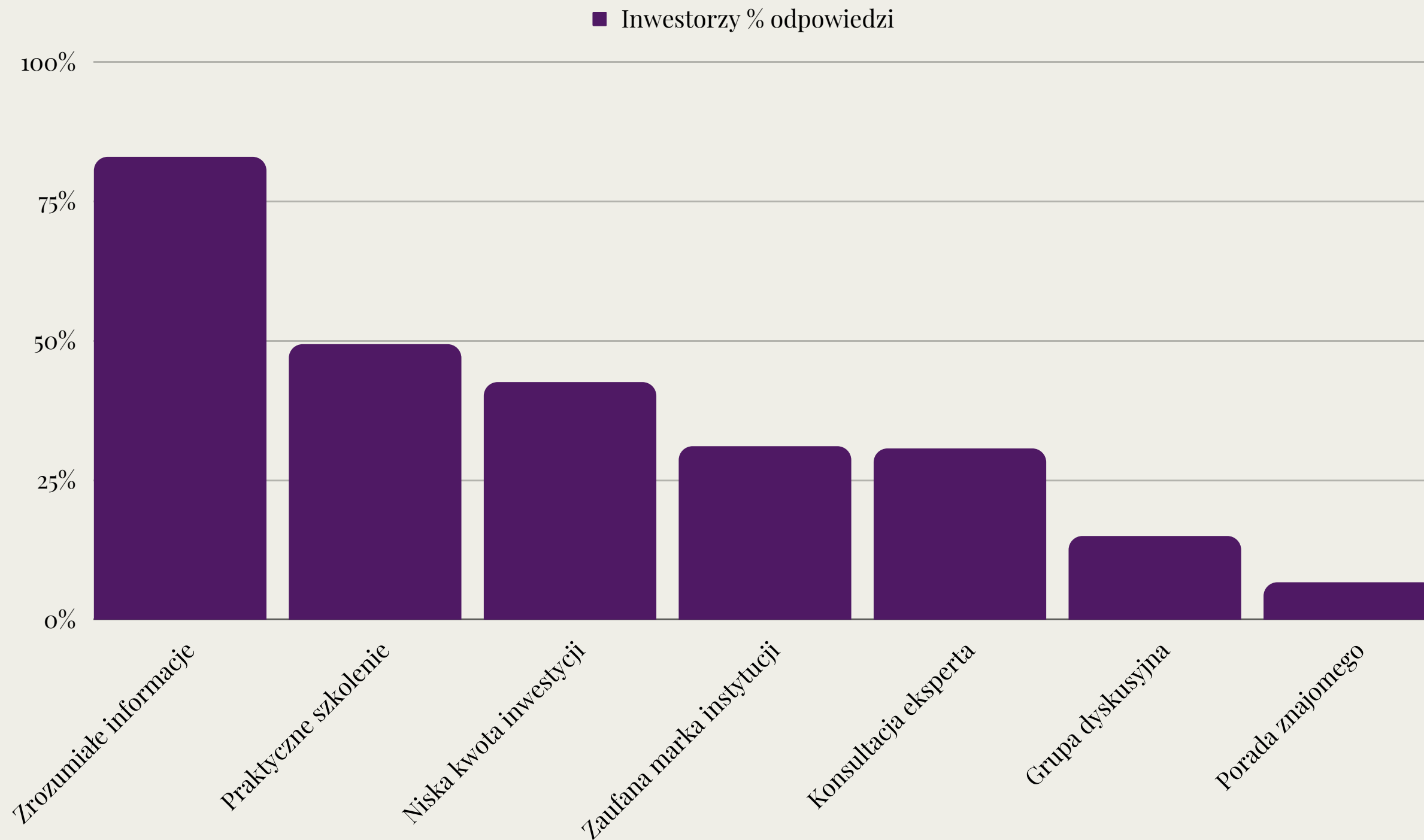
Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania. Pytanie w ankiecie brzmiało: "Które przedmioty inwestycji (nie posiadane jeszcze) był(a)byś skłonny(a) w pierwszej kolejności DODAĆ do posiadanego już portfela inwestycyjnego? (Wskaż wszystkie właściwe odpowiedzi)"

RYS. 29. FORMY INWESTYCJI, KTÓRE WYBRALIBY INWESTORZY I OSOBY, KTÓRE NIE INWESTUJĄ W CELU DODANIA DO PORTFELA NIEPOSIADANYCH JESZCZE PRZEDMIOTÓW INWESTYCJI



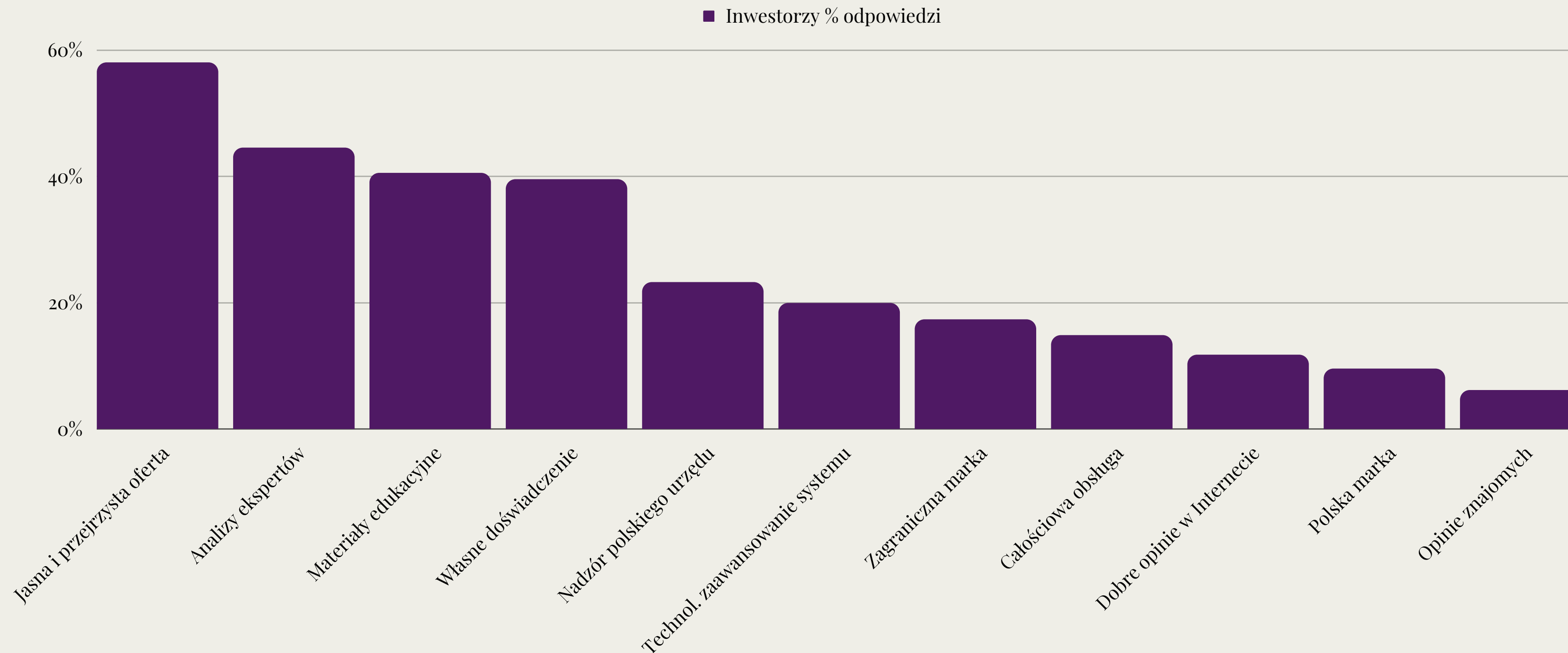
Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania. Pytanie w badaniu brzmiało: “którą z form inwestowania w przedmioty inwestycji wskazane w poprzednim pytaniu wybrał(a)byś w celu dodania tej inwestycji do swojego portfela? (Wskaz wszystkie właściwe odpowiedzi)”

RYS. 30. CZYNNIKI MOGĄCE SKŁONIĆ INWESTORÓW DO INWESTYCJI W AKTYWA, W KTÓRE DOTYCHCZAS NIE INWESTOWALI



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania. Pytanie w ankiecie brzmiało: "Co skłoniłoby Cię do rozpoczęcia inwestycji w nieznaną dotąd instrument inwestycyjny? (Wskaż maksymalnie 3 najważniejsze odpowiedzi)"

RYS. 31. CZYNNIKI PRZYCZYNIAJĄCE SIĘ DO ZWIĘKSZENIA ZAUFANIA DO INWESTYCJI W OPINII INWESTORÓW



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania. Pytanie w ankiecie brzmiało: “Co najbardziej przyczynia się do Twojego zaufania dla danego rodzaju inwestycji? (Wskaż maksymalnie 3 odpowiedzi)”

K O M E N T A R Z

Można dostrzec wyraźną różnicę między inwestorami a osobami, które nie inwestują pod względem preferencji rodzaju aktywów, które chcieliby jeszcze posiadać. Inwestujący dodaliby do swojego portfela w pierwszym rzędzie nieruchomości (ponad 1/3 wskazań), akcje i obligacje zagraniczne (blisko 1/3 wskazań) oraz kruszce (prawie 1/3 wskazań). Nieinwestujący postawiliby zaś przede wszystkim na własną edukację (blisko 2/3 wskazań). Wśród nieinwestujących daleko dalej znalazły się obligacje skarbowe (ponad 1/3 wskazań), nieco mniej bezpieczne, ale lśniące – kruszce, oraz pewnie w nadziei na finansową niezależności – własna firma (1/3 wskazań). Nieinwestujący niespodziewanie rzadko wskazywali na nieruchomości, być może z powodu świadomości kosztów związanych z tego typu inwestycją. Nieinwestujący nieco częściej niż inwestorzy wskazywali na kryptowaluty.

Zarówno inwestorzy, jak i nieinwestujący dodaliby te aktywa najchętniej samodzielnie w nie inwestując (po około 2/3 odpowiedzi w obu grupach). Na drugim miejscu nieinwestujący wskazali fundusze inwestycyjne (najpewniej z powodu niepewności co do posiadanej przez siebie wiedzy), a inwestorzy fundusze ETF (zapewne w nadziei na minimalizowanie kosztów i znając zalety inwestowania pasywnego).

Aby z większym zaufaniem inwestować w nieposiadane jeszcze aktywa inwestorzy potrzebują przede wszystkim zrozumiałej informacji na ich temat (ponad 80% wskazań), popartej praktycznym szkoleniem (co drugi odpowiadający), dostępem do materiałów szkoleniowych, możliwością zdobycia osobistego doświadczenia (40% wskazań). Zarówno marketingowa otoczka takiej oferty (marka instytucji, opinie w Internecie, opinie znajomych), jak też technologiczne opakowanie wydają się mieć relatywnie małe znaczenie.

DR HAB. RAFAŁ MORAWCZYŃSKI, PROF. UEK

Wnioski

PPK

POLAK
i n w e s t o r ■

KOMENTARZ

Pracownicze Plany Kapitałowe (PPK) są najczęściej określane jako powszechny system oszczędzania dla pracowników realizowany przy współpracy z pracodawcami oraz z państwem. Celem wprowadzenia tego rozwiązania jest zachęcenie obywateli do systematycznego gromadzenia oszczędności z przeznaczeniem na wypłatę po osiągnięciu przez nich 60. roku życia oraz na inne cele określone w ustawie. Starzenie się społeczeństwa oraz wydłużanie średniej prognozowanej długości życia w Polsce stanowi poważne wyzwanie dla publicznego systemu ubezpieczeń społecznych, co oznacza konieczność dodatkowego oszczędzania w celu zapewnienia adekwatności przyszłej emerytury.

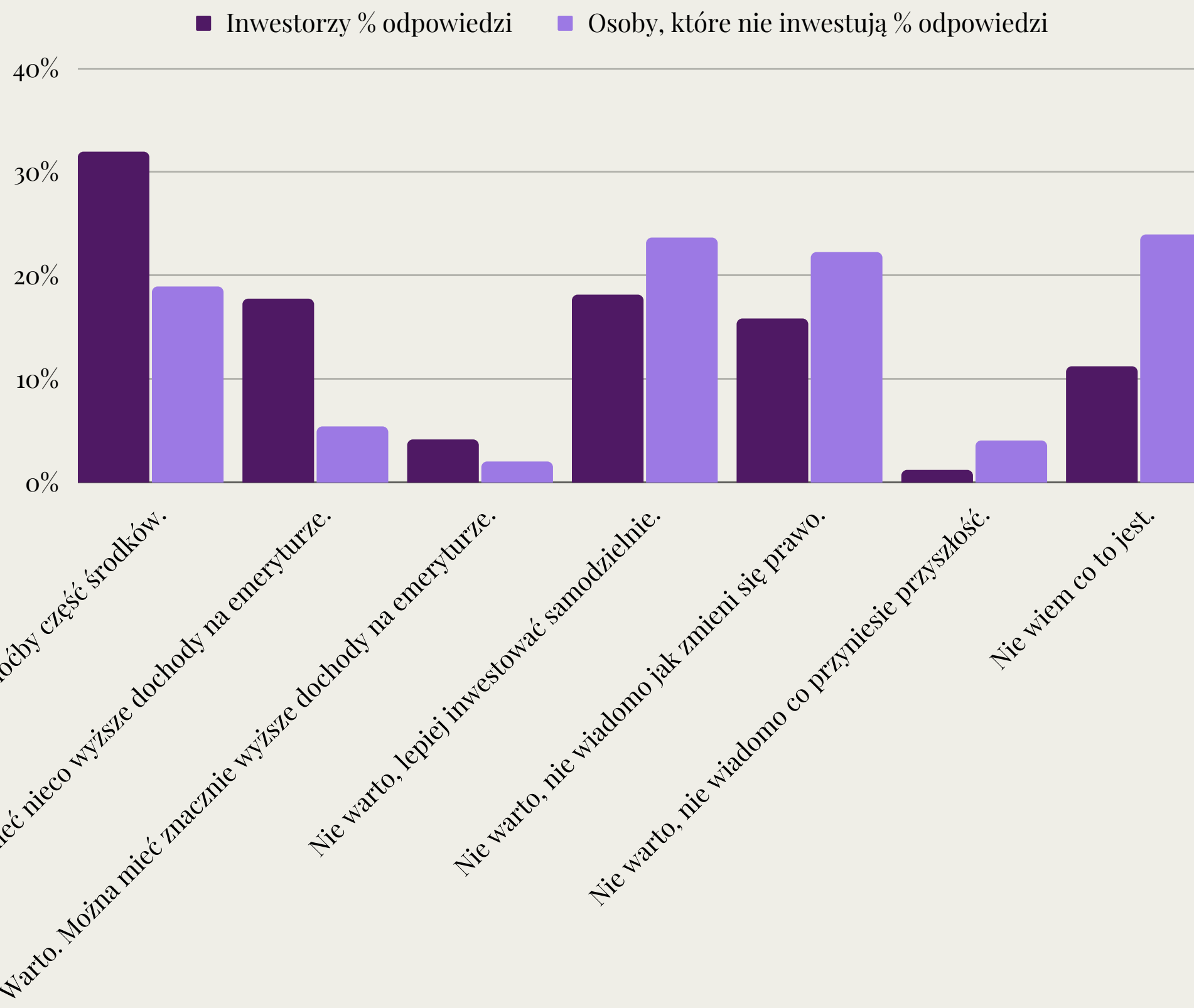
Według raportu Instytutu Emerytalnego wysokość emerytur wypłacanych z ZUS wykazuje trend malejący - w latach 2014-2020 ogólna stopa zastąpienia w Polsce obliczana jako procent średniej wynagrodzeń za cały okres aktywności zawodowej spadła z poziomu 52,5% do 42,4%. Choć okresowo te wskaźniki bywają wyższe (jak w 2022 roku), np. dzięki wypłacie dodatkowych emerytur, to w nadchodzących dekadach należy się raczej spodziewać dalszego pogorszenia wysokości tego wskaźnika. Według raportu Komisji Europejskiej w 2060 r. przeciętna polska emerytura będzie stanowić zaledwie 25% ostatniej pensji.

Przyjęte w ramach PPK rozwiązania miały na celu między innymi zwiększenie zaufania do systemu emerytalnego opartego na inwestycjach kapitałowych, nadwerężonego po przeniesieniu części aktywów z OFE do ZUS w 2014 roku i ciągle niepewnej przyszłości pozostałej części OFE. Przyjęto szereg rozwiązań mających zwiększyć atrakcyjność członkostwa w programie dla pracujących: dobrowolność uczestnictwa, wypłatę powitalną (250 PLN) oraz dopłaty roczne (240 PLN) od państwa, partycypację pracodawcy w kosztach składki (płaci on część składki: 1,5 % wynagrodzenia brutto). W ustawie o PPK przewidziano także rozwiązania zniechęcające do rezygnacji z uczestnictwa (możliwość utraty dopłat od państwa, utraty części wpłat od pracodawcy na rzecz ZUS, konieczności zapłaty podatku od zysków kapitałowych od zwróconych wpłat uczestnika). Liczba uczestników PPK według danych Komisji Nadzoru Finansowego wyniosła 3,68 mln na koniec II kwartału 2023 r., co oznacza wzrost o 16,1% kwartał do kwartału, i o 32,1% licząc rok do roku. Wzrasta także wartość aktywów netto funduszy zdefiniowanej daty w ramach PPK, która wynosiła 16,68 mld zł na koniec II kw. 2023. Oznacza to wzrost o 86% w ciągu roku. Jedną z przyczyn tak dużego przyrostu był autozapis do PPK dokonany w dniu 1 marca 2023 roku, kolejny nastąpi za 4 lata. Być może jednak pracownicy zostali zachęcani również polepszającą się od roku koniunkturą na polskim rynku kapitałowym, co przyniosło wzrost wycen polskich akcji i obligacji, które stanowią podstawę aktywów gromadzonych na rzecz beneficjentów.

PPK stanowią więc jedną z nielicznych w ostatnich latach próbę zapewnienia wyższych dochodów przyszłych emerytów, ale też zwiększenia dopływu środków zasilających polski rynek kapitałowy. W badaniu poświęcono więc część uwagi opinii badanych na temat tego programu.

DR HAB. RAFAŁ MORAWCZYŃSKI, PROF. UEK I ZESPÓŁ

RYS. 32. OCENA PRACOWNICZYCH PLANÓW KAPITAŁOWYCH PRZEZ INWESTORÓW I OSOBY, KTÓRE NIE INWESTUJĄ



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania. Pytanie w ankiecie dla obu grup badanych brzmiało: "Wybierz stwierdzenia dotyczące Pracowniczych Planów Kapitałowych, z którym najbardziej się zgadzasz (wybierz jedną odpowiedź)". Badani mieli do wyboru następujące odpowiedzi: "dzięki uczestniczeniu w PPK mogę liczyć na nieco wyższe dochody na emeryturze"; "dzięki uczestniczeniu w PPK mogę liczyć na znacznie wyższe dochody na emeryturze"; "nie warto uczestniczyć w PPK, ponieważ nie wiadomo jak w przyszłości zmieni się prawo z nim związane"; "dzięki uczestniczeniu w PPK mam szansę na nieco wyższą emeryturę, a równocześnie cały czas mogę zrezygnować odzyskując choćby część środków"; "nie warto uczestniczyć w PPK ponieważ więcej zyskam jeśli sam będę inwestował środki, które odpisuje od mojego wynagrodzenia pracodawca"; "nie warto uczestniczyć w PPK ponieważ nie wiadomo co przyniesie mi przyszłość, lepiej wydać te pieniądze od razu"; "nie wiem co to jest za program".

KOMENTARZ

W grupie nieinwestujących prawie jedna czwarta (23,9%) wskazuje, że nie ma wiedzy na temat PPK. Połowa nieinwestujących (49,8%) uważa, że nie warto gromadzić oszczędności w tym systemie, ponieważ lepiej inwestować samodzielnie (23,6% odpowiedzi), albo dlatego, że może zmienić się prawo dotyczące tego programu (22,2% wskazań). Do grupy sceptyków zaliczają się także ci, którzy twierdzą, że nie wiadomo co przyniesie przyszłość (4% osób). Można te postawy uznać za przejaw braku zaufania do państwa, po części spowodowany wcześniejszymi zmianami w OFE. Wśród nieinwestujących mających bardziej pozytywną opinię na temat PPK pierwsza grupa (19% ankietowanych) za największą zaletę PPK uważa możliwość wycofania się z uczestnictwa w tym programie, a druga dostrzega głównie korzyści finansowe, chociaż jest to zaledwie 7,4% ankietowanych (w tym 5,4% liczy na znacznie wyższe dochody na emeryturze, a 2 % na choćby nieco wyższe).

Inwestorzy rzadziej niż nieinwestujący deklarują brak wiedzy na temat PPK i mają też znacznie lepsze zdanie na temat tego programu. Ponad połowa inwestorów ma pozytywną opinię na temat PPK, a więc jest to znacznie większy odsetek niż wśród nieinwestujących (tam jedynie co czwarty). Najczęściej wskazywaną opinią inwestorów (32 % wskazań) jest to, że PPK umożliwi wycofanie się z programu. 17,7% inwestorów najbardziej identyfikuje się zaś ze stwierdzeniem, że warto uczestniczyć w PPK ze względu na nieco wyższe potencjalne dochody na emeryturze, a dalsze 4,1% wierzy, że dochody te będą znacznie wyższe.

W grupie inwestorów znacznie mniej (11,2%) ankietowanych (w porównaniu do nieinwestujących) wskazuje, że nie ma wiedzy na temat PPK, również znacznie mniej – 35,1% (w porównaniu do prawie połowy wśród nieinwestujących) uważa, że nie warto gromadzić oszczędności w PPK. Za dominujący powód negatywnej oceny programu przez inwestorów wskazano, że “lepiej inwestować samodzielnie” (18,1% w porównaniu do 23,6% odpowiedzi w grupie nieinwestujących). Drugim powodem negatywnego stosunku części inwestorów do PPK są obawy o możliwość zmiany przepisów prawa w przyszłości (15,5% w porównaniu do 22,2% odpowiedzi drugiej grupy), co w powiązaniu ze stwierdzeniem “nie warto, nie wiadomo, co przyniesie przyszłość” (1,2% wobec 4%) stanowi już 26,2 % odpowiedzi.

DR HAB. RAFAŁ MORAWCZYŃSKI, PROF. UEK I ZESPÓŁ

Wnioski

POLAK
i n w e s t o r ■

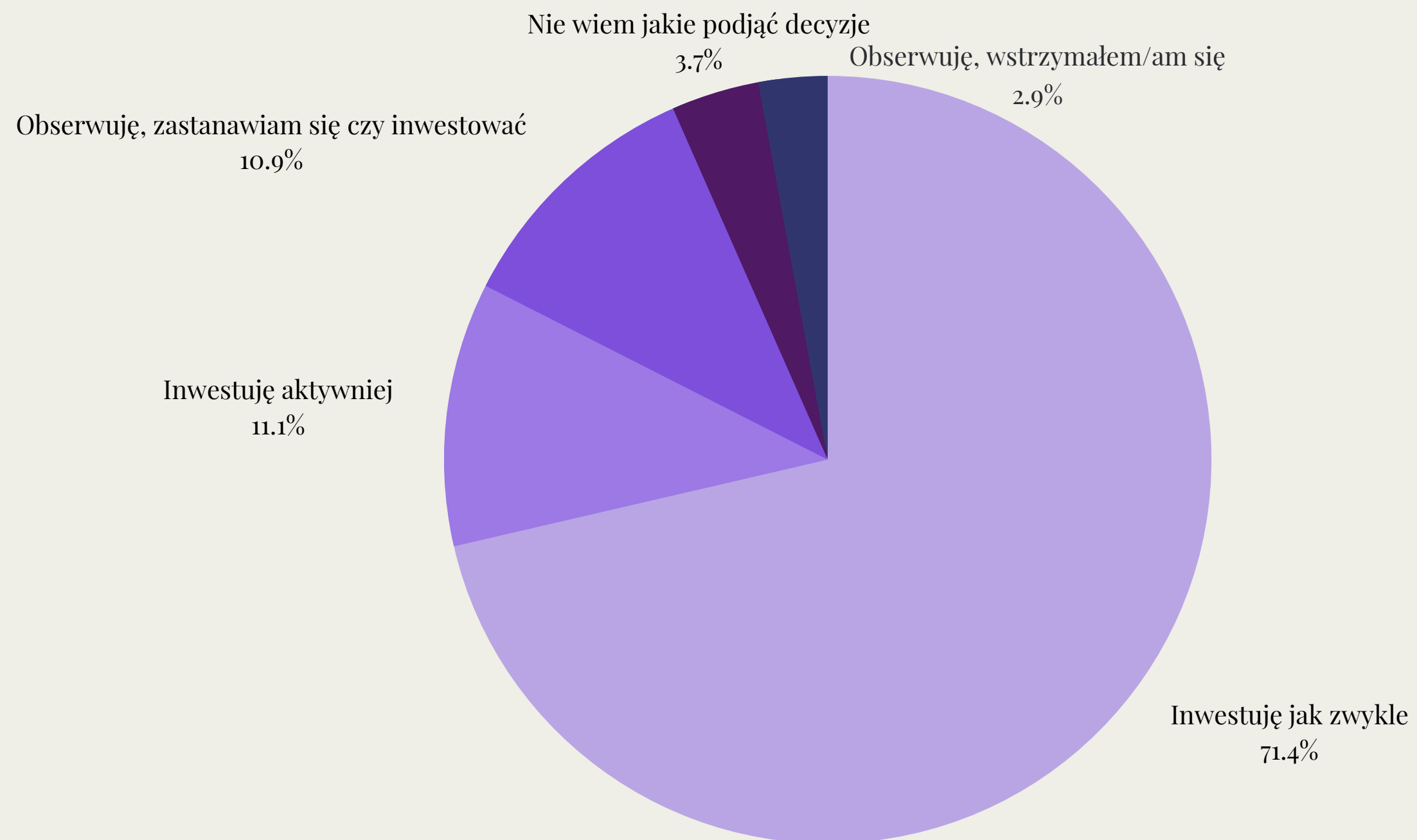
WOJNA NA UKRAINIE A POSTAWY INWESTYCYJNE

K O M E N T A R Z

Wojna na Ukrainie zmienia warunki działalności inwestycyjnej, wpływając zarówno na już posiadane aktywa, jak i te, które inwestor dopiero zamierza nabyć. Oczywiście najbardziej oczywistym jej skutkiem jest ucieczka od instrumentów finansowych i walut emitowanych przez kraje – strony zaangażowane w konflikt. Aktywa te i waluty gwałtownie tracą wtedy na wartości. Tracą więc na wycenie akcje spółek notowanych na giełdach, w tym największych rosyjskich działających w sektorze energetycznym, albo ukraińskich rolniczych (wiele z nich jest notowanych na GPW). Powiązania rynków w skali globalnej, w tym rynków finansowych powodują że gospodarcze skutki wojny rozlewają się daleko poza miejscami, w których trwa walka. Zarówno Rosja jak i Ukraina nie są dominującymi graczami na światowych rynkach finansowych. Dużo większe jest oddziaływanie obu państw na światowy rynek surowców. Surowce ze względu na zwiększone ryzyko ograniczenia podaży zanotowały wzrosty cen, szczególnie na początku wojny. Wzrost ryzyka motywuje inwestorów do nabywania aktywów uznawanych za bezpieczne np. złota, ale też nieruchomości zlokalizowanych za granicą. Większego znaczenia nabiera wtedy również dywersyfikacja portfela np. poprzez zakup akcji spółek z różnych rynków i różnych kontynentów.

DR HAB. RAFAŁ MORAWCZYŃSKI, PROF. UEK I ZESPÓŁ

RYS. 33. WPŁYW WOJNY NA UKRAINIE NA DECYZJE INWESTORÓW



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania. Pytanie w badaniu brzmiało: "Jak wojna na Ukrainie wpływa na Twoje nastawienie do decyzji inwestycyjnych? (Wskaż jedną odpowiedź)"

TAB. 9. WPŁYW WOJNY NA UKRAINIE NA PLANY INWESTYCYJNE INWESTORÓW

Zmiana struktury portfela inwestycyjnego lub planów	% odpowiedzi
Nie ma wpływu	54,2
Nabyłem/am bardziej bezpieczne aktywa krajowe	4,1
Zwiększyłem/am udział aktywów zagranicznych	11,7
Zwiększyłem/am udział aktywów mogących zyskać na wartości po wojnie	3,5
Na razie brak decyzji, ale rozważam zakup aktywów mogących zyskać na wartości po wojnie	21,9
Na razie brak decyzji, ale rozważam zakup aktywów zagranicznych lub bezpieczniejszych polskich	10,3

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania. Pytanie w badaniu brzmiało: "Czy wojna na Ukrainie spowodowała, że zmieniłeś/aś strukturę albo swoje plany dotyczące portfela inwestycyjnego? (Wskaż wszystkie odpowiedzi, które Ciebie dotyczą)"

K O M E N T A R Z

W grupie inwestorów wojna na Ukrainie w większości przypadków nie wpłynęła na zmianę nastawienia do inwestowania. Aż 609 osób (71,3%) deklaruje, że pomimo konfliktu inwestuje jak zwykle, nie zmieniając częstotliwości podejmowanych decyzji ani nie wstrzymując się z inwestycjami. 11,1% badanych postanowiło nawet zintensyfikować swoje działania inwestycyjne w związku z wojną na Ukrainie. Pozostała część respondentów to osoby, które cechuje raczej niepewność: 10,9% obserwuje rynek i zastanawia się, czy inwestować w obecnej sytuacji; 3,7% nie wie, jakie podjąć decyzje, a 2,9% obserwuje rynek na razie powstrzymując się od inwestowania.

W odpowiedzi na wojnę na Ukrainie inwestorzy w większości nie zdecydowali się na zmiany w strukturze swojego portfela inwestycyjnego. Brak zmian i brak planów zmian zadeklarowały 463 osoby (54,2%). 11,7% inwestorów już zmieniło skład swojego portfela inwestycyjnego, nabywając więcej aktywów zagranicznych. 4,1% inwestorów zakupiło polskie bezpieczne aktywa, a 3,5% zwiększyło udział w portfelu aktywów mogących zyskać wartość po wojnie. 21,9% badanych co prawda na razie nie dokonało zmian w portfelu, ale planuje zakup aktywów, które ich zdaniem powinny zyskać na wartości po wojnie. Podobnie, plany zakupu aktywów zagranicznych lub bezpiecznych polskich aktywów zadeklarowało 10,3% respondentów.

DR HAB. RAFAŁ MORAWCZYŃSKI, PROF. UEK I ZESPÓŁ

Wnioski

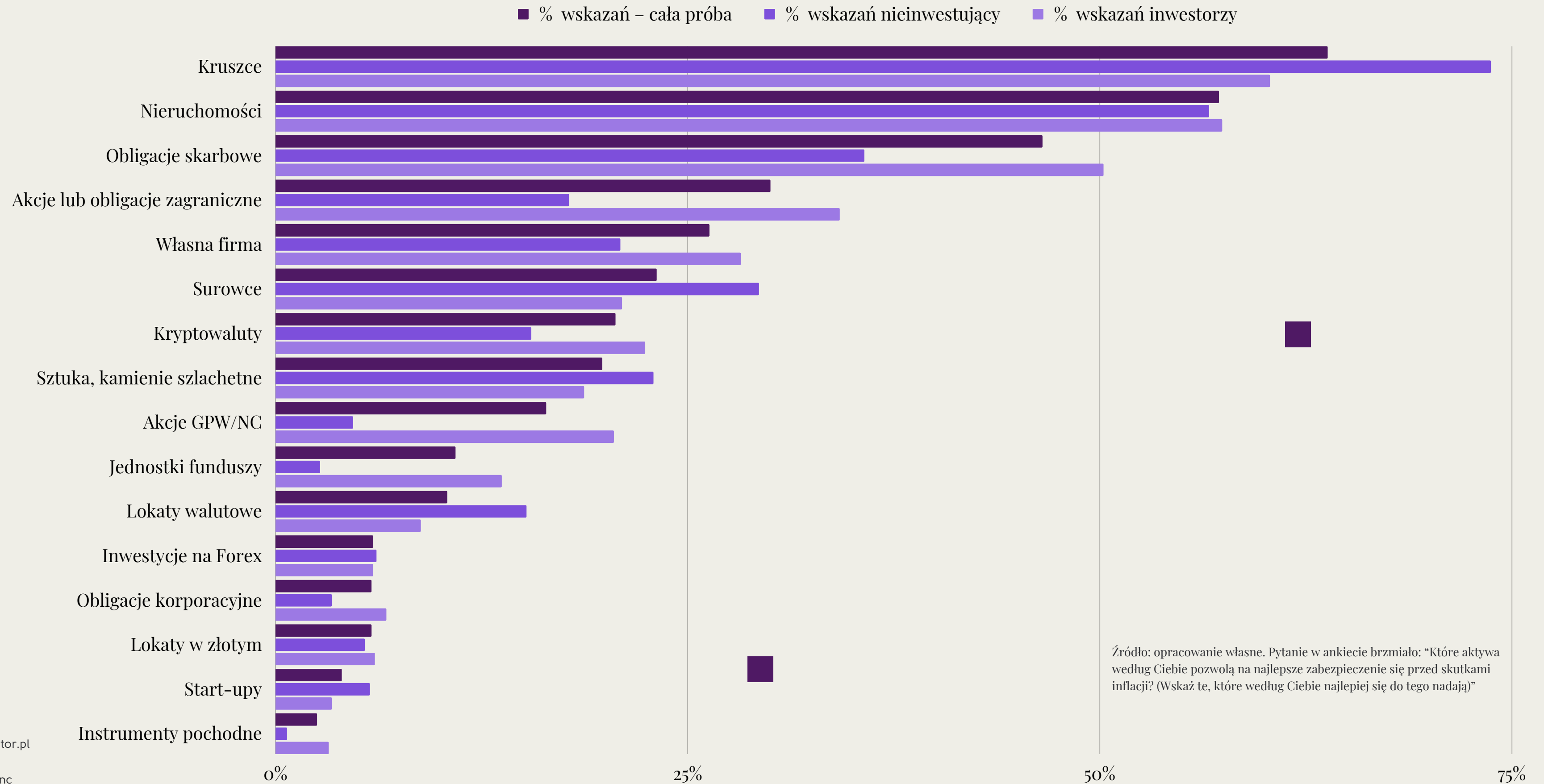
OCENA METOD OCHRONY PRZED INFLACJĄ

KOMENTARZ

Inflacja oznacza spadek siły nabywczej pieniądza, co przy rosnących wydatkach wpływa na zmniejszenie dostępnego kapitału inwestycyjnego i skłonności do oszczędności ze względu na ujemne realne stopy zwrotu z tychże. Inwestowanie w depozyty bankowe w takich okresach może oznaczać, że nominalnie atrakcyjna stopa zwrotu jest w wyrażeniu realnym znacznie mniejsza, nawet ujemna. Podobnie, nieatrakcyjną klasą aktywów inwestycyjnych mogą być wtedy obligacje, szczególnie jeśli stopa kuponowa jest określona z góry i nieindeksowana do wskaźnika inflacji, albo choćby do jakiejś rynkowej stopy procentowej. Otrzymywane z tytułu ich posiadania odsetki, tak jak inne środki pieniężne, tracą wtedy realnie na wartości. Wpływ inflacji na inwestycje zależy również od tego jak wysoka ona jest. Przy inflacji rocznej na poziomie kilkunastu procent trudno jest znaleźć aktywa, także aktywa finansowe, przynoszące choćby podobną nominalną stopę zwrotu, a jeszcze trudniej takie, które dawałyby zysk realny. Jednym ze sposobów ochrony portfela inwestycyjnego przed skutkami inflacji jest jego dywersyfikacja. Klasami aktywów które relatywnie lepiej chronią portfele inwestycyjne przed kosztami wzrostu cen mogą być dobra trwałe, takie jak: nieruchomości, surowce, dzieła sztuki i kruszce (w tym złoto). Pożądane także może być wtedy inwestowanie w obligacje indeksowane stopą inflacji.

DR HAB. RAFAŁ MORAWCZYŃSKI, PROF. UEK I ZESPÓŁ

RYS. 34. OCENA MOŻLIWOŚCI OCHRONY PRZED INFLACJĄ DZIĘKI POSIADANIU/ZAKUPOWI RÓŻNYCH KLAS AKTYWÓW, W OCENIE INWESTORÓW I NIEINWESTUJĄCYCH



KOMENTARZ

Według uczestników badania aktywami, które najlepiej spośród wskazanych nadają się do ochrony przed skutkami inflacji są kruszce (w tym złoto). Ocenia tak blisko dwie trzecie osób w próbie (63%), nieco częściej twierdzą tak nieinwestujący niż inwestorzy. Ponad połowa badanych (57%) wskazuje na nieruchomości, a blisko połowa (46%) na obligacje skarbowe, przy czym częściej twierdzą tak inwestorzy niż nieinwestujący. W przypadku obligacji skarbowych badani mogli mieć na myśli obligacje indeksowane do wskaźnika inflacji CPI. Taką interpretację wspiera obserwacja, że znacznie mniej osób postrzega w taki sposób obligacje korporacyjne, chociaż w ich przypadku wysokość stopy kuponowej jest w Polsce znacznie częściej powiązana ze stopami procentowymi (które mimo kontrowersji podnoszonych w debacie publicznej pozostają w pewnym związku z wysokością inflacji). Znacznie mniej, bo poniżej 1/3 badanych (30%) wskazało na akcje lub obligacje zagraniczne (nieco częściej inwestorzy); zaś poniżej jednej czwartej z nich (23%) na surowce (w tym przypadku nieco częściej nieinwestujący). Jedyne co piąty uczestnik badania dostrzega taką wartość ochronną w kryptowalutach, chociaż do niedawna to właśnie rzekoma odporność wartości tych aktywów na inflację była często wymieniana przez niektórych jako atut tej klasy aktywów. Zważywszy na dużą rozbieżność między wysokością inflacji a wysokością stóp procentowych, nie dziwi fakt, że jedynie co dwudziesty badany ocenia, że lokaty w złotym mogą go chronić przed utratą wartości oszczędności. Dwa razy więcej osób (ponad 10%) dostrzega taki potencjał w lokatach walutowych, co współgra z na ogół z niższym w ostatnich latach tempem utraty siły nabywczej euro, dolara i franka szwajcarskiego, jeśli porówna się je z sytuacją złotego, oraz podniesieniem stóp procentowych tych walut. Przewaga tej ostatniej klasy zagranicznych aktywów nad polskimi przypomina więc większą atrakcyjność akcji i obligacji spoza granic Polski nad rodzimymi (za wyjątkiem niektórych polskich skarbówek). Wśród pozostałych aktywów warto zwrócić uwagę na te aktywa, które jako zabezpieczenie przed inflacją częściej wskazują inwestorzy niż inwestujący: polskie akcje, zagraniczne akcje i obligacje, jednostki funduszy inwestycyjnych.

Sprawdzono również różnice w opiniach między milionerami a drobnymi inwestorami (szczegóły tego podziału są opisane w jednej z poprzednich części). Zauważono, że relatywnie więcej aktywów mogących chronić przed inflacją jest wskazywanych przez milionerów niż nieinwestujących, przy czym w kolejności wyznaczonej przez największe różnice są to: polskie akcje (42,4% milionerów w porównaniu z 10,3% drobnych inwestorów), własna firma (45,4% oraz 18,9%), akcje i obligacje zagraniczne (54,5% w stosunku do 25,8%), obligacje korporacyjne (15,1% oraz 5,1%). Niektóre aktywa są jednak wskazywane częściej przez drobnych inwestorów niż milionerów: kruszce (71,8% drobnych inwestorów wobec 36,3% milionerów), sztuka i kamienie szlachetne (22,4% wobec 12,1%), kryptowaluty (27,0% wobec 18,1%), lokaty walutowe (13,7% wobec 3,0%).

DR HAB. RAFAŁ MORAWCZYŃSKI, PROF. UEK I ZESPÓŁ

Podsumowanie

POLAK
inwestor ■

OGRANICZENIA BADANIA

Przedstawione wyniki dają ciekawy obraz polskich inwestorów. Wyciągając wnioski należy jednak mieć na uwadze słabości badania. Niżej przedstawiono najważniejsze z tych problemów.

Anonimowość ankiety: ankietę wypełnić mógł każdy, do kogo dotarła prośba o jej wypełnienie, a przez to nie kontrolowano kto w rzeczywistości ją wypełniał.

Nielosowy dobór próby: partnerzy badania przekazali osobom związanymi z nimi prośbę o wypełnienie ankiety. Charakterystyka tych instytucji mogła mieć wpływ na dobór osób do badania. Np. zastanawiające jest, że spośród 33 osób zaklasyfikowanych jako milionerzy (aktywa inne niż nieruchomości) obok 14 osób z województwa mazowieckiego (to nie dziwi), aż 7 osób pochodzi z województwa małopolskiego, znacznie więc więcej niż z województw, których stolicami są inne zamożne metropolie (śląskie, wielkopolskie, dolnośląskie, pomorskie). Konsekwencją nielosowości próby jest brak możliwości dokładnego określenia na ile reprezentatywna jest ona dla populacji Polski, czy dla populacji inwestorów.

Niekonsekwencja w sposobie odpowiadania na pytanie, albo brak stosowania się do poleceń.

Ten problem jest omówiony szerzej niżej.

Po pierwsze nie dało się zapewnić, aby biorące udział w badaniu były reprezentatywne dla populacji Polaków, ani też dla populacji inwestorów. Po drugie sposób zbierania danych nie pozwolił na kontrolowanie sposobu odpowiadania na niektóre pytania. O ile można to było robić w pytaniach zamkniętych, wymuszających jedną odpowiedź, o tyle w pytaniach otwartych nie dało się tego zrobić. W konsekwencji w wynikach obserwowano dwa niepożądane zjawiska: po pierwsze zaznaczanie przez badanych większej liczby odpowiedzi niż powinni zgodnie z instrukcją. Np. w pytaniu dotyczącym czynników przyczyniających się do zaufania do danego rodzaju inwestycji („Co najbardziej przyczynia się do Twojego zaufania dla danego rodzaju inwestycji? (Wskaż maksymalnie 3 odpowiedzi).

STRUKTURA ODPOWIEDZI UCZESTNIKÓW BADANIA (GRUPA: INWESTORZY) NA PYTANIE „CO NAJBARDZIEJ PRZYCZYNIĄ SIĘ DO TWOJEGO ZAUFANIA DLA DANEGO RODZAJU INWESTYCJI? (WSKAŹ MAKSYMALNIE 3 ODPOWIEDZI)

Liczba odpowiedzi wskazana przez ankietowanego	Liczba wskazań	% wskazań	% wskazań skumulowany
0	7	0,8%	0,8%
1	125	14,6%	15,5%
2	170	19,9%	35,4%
3	370	43,3%	78,7%
4	105	12,3%	91,0%
5	49	5,7%	96,7%
6	11	1,3%	98,0%
7	13	1,5%	99,5%
9	4	0,5%	100,0%
Razem	854		

OGRANICZENIA BADANIA

Blisko 4 na 5 badanych (78,7%) odpowiedziało zgodnie z instrukcją, wskazując nie więcej niż 3 odpowiedzi. Najwyżej 4 odpowiedzi zostały wskazane przez dziesięć na jedenaście osób (91%). Wyniki odpowiedzi na to pytanie wskazują więc, że nie wszyscy ankietowani udzielili odpowiedź zgodnie z instrukcją, ale wielkość tego efektu nie jest duża.

Drugim źródłem, z którego wnioskować można o jakości odpowiedzi jest porównanie odpowiedzi na różne pytania, które w istocie dotyczą tego samego zjawiska. Można to ocenić na przykład na podstawie porównania odpowiedzi na pytania dotyczące posiadania nieruchomości.

W pierwszym z analizowanych pytań (dalej: pytanie 1) proszono o wskazanie przedziałów wartości nieruchomości posiadanych przez inwestorów („Jaką kwotę posiadasz w chwili obecnej w inwestycjach w nieruchomości (posiadane dla celów innych niż użytek własny, w tym mieszkaniowy)? (Wskaż jedną odpowiedź)”), zaś w innym pytaniu (dalej: pytanie 2) badani mieli wskazać na liście przedmioty ich inwestycji („Które z poniższych inwestycji masz lub miałeś/aś w portfolio? (Wskaż wszystkie odpowiedzi, które Cię dotyczą)”). Rozkład odpowiedzi na te dwa pytania przedstawia następująca tabela.

STRUKTURA ODPOWIEDZI NA PYTANIA ZWIĄZANE Z POSIADANIEM NIERUCHOMOŚCI

Wskazania przedziałów wartości nieruchomości (pytanie 1)	Wskazania posiadania nieruchomości (pytanie 2)		Razem
	Wskazania brak	Wskazanie jest	
0-100 tys.	505 (59,1%)	99 (11,6%)	604
100-500 tys.	42 (4,9%)	79 (9,3%)	121
500 tys. - 1 mln	17 (2,0%)	40 (4,7%)	57
Powyżej 1 mln	21 (2,5%)	51 (6,0%)	72
Razem	585	269	854

505 osób (59,1%), które wskazały najniższy przedział wartości nieruchomości w pytaniu o posiadanie tej klasy aktywów nie wskazało na posiadanie nieruchomości. Jak pisano w części poświęconej analizie wartości portfeli osoby wskazujące przedział 0-100 tys. zł mogą zarówno mieć nieruchomości inwestycyjne o relatywnie małej wartości (garaż, działka), jak i nie mieć żadnej (dolna granica wskazanego przedziału). Trudno to rozstrzygnąć, choć ta druga możliwość jest znacznie bardziej prawdopodobna. Bardziej interesujące są odpowiedzi tych badanych, którzy wskazali brak nieruchomości przy równoczesnym wskazaniu kolejnych przedziałów wartości nieruchomości: od 100 do 500 tys. są to 42 osoby (4,9% inwestorów), od 500 tys. do 1 mln 17 osób (2,0%), powyżej 1 mln zł 21 osób (2,5%). Łącznie więc 80 osób (9,3%) ominęło wskazanie nieruchomości jako jednego z posiadanych aktywów, równocześnie wskazując wartość posiadanej nieruchomości wyższą niż 100 tys. Źródłem tej niekonsekwencji mógł być: brak uwagi w wypełnianiu ankiety, nieprecyzyjne sformułowanie pytań (w pytaniu 2 dopuszczono wskazanie aktywów, które badany ma lub miał w przeszłości), niejednoznaczne rozumienie pojęcia nieruchomości inwestycyjnej.

Techniczny sposób udziału w ankiecie. Gromadzenie danych przez Internet nie pozwoliło ponadto na kontrolowanie sposobu wypełniania ankiety, można to było robić używając w tym celu komputera, ale także telefonu. Udzielanie odpowiedzi na niektóre pytania, szczególnie te, które dają możliwość wskazywania wielu odpowiedzi mogło sprawiać trudność odpowiadającym.

Zważywszy na przedstawione wyżej słabości badania wyniki powinny być traktowane z ostrożnością. Zważywszy jednak na relatywnie dużą trudność jaką stwarza gromadzenie danych w tak zróżnicowanym i hermetycznym środowisku, i którego temat jest delikatny (dotyczy pośrednio pieniędzy), wynik badania oceniamy jako zadowalający i dający podstawę do dyskusji.

KOMENTARZ

W tej części zebraliśmy najważniejsze wnioski z badania.

1. Wyniki badania powinny być traktowane z ostrożnością – z powodu prostego sposobu gromadzenia danych, niezapewnienia reprezentatywności próby i słabej kontroli nad sposobem wypełniania ankiety przez uczestników.
2. Inwestorzy bardzo różnią się pod względem charakterystyk demograficznych, zachowań, posiadanych portfeli, postaw, preferencji.
3. Najważniejszym celem inwestowania jest spokój o sytuację finansową na emeryturze, ale też ochrona oszczędności przed skutkami inflacji. Dla inwestorów ważne jest ponadto dywersyfikowanie portfela, a dla nieinwestujących nauczenie się nowych umiejętności.
4. Blisko połowa inwestorów ma aktywa (inne niż nieruchomości), których wartość określają na nie więcej niż 50 tys. zł. Milionerów (nie licząc wartości nieruchomości) jest zaś w próbie mało: mniej niż 4%. Mediana wartości aktywów wynosi nieco powyżej 50 tys. zł (dolna część przedziału 50 tys.– 100 tys. zł).
5. 1/3 inwestorów ma nieruchomości inwestycyjne. Posiadanie i wartość posiadanych nieruchomości są dodatnio związane z wartością innych aktywów. Uwzględnienie nieruchomości w szacowaniu wartości oszczędności zwiększa wartość portfeli, ale skala tego zwiększenia jest trudna do oszacowania.
6. Blisko 3/5 inwestorów podejmuje decyzje inwestycyjne nie częściej niż kilka razy w roku, dalsza 1/3 kilka razy w miesiącu. Day-traderów (podejmujących decyzje kilka razy w ciągu dnia) jest mało (w próbie około 1 na 50).
7. Ponad 3/4 inwestorów samodzielnie handluje aktywami, ale wielu z nich równocześnie kupuje ETFy, posiada IKE/IKZE.
8. Porównanie dwóch skrajnych typów inwestorów: drobnych (aktywa poniżej 10 tys. zł) i milionerów pokazuje że bardzo dużo różni te dwie grupy. Milionerzy są przeciętnie: starsi o 15 lat, mają znacznie większe dochody, są to wyłącznie mężczyźni (przynajmniej w naszej próbie), prawie zawsze z wykształceniem wyższym ekonomicznym lub technicznym, co drugi z nich to przedsiębiorca. Dla milionerów najważniejszym celem inwestowania jest dywersyfikacja portfela. Aktywnie zarządzają portfelem: częściej inwestują, mają więcej rodzajów aktywów, łatwiej akceptują ryzyko, czerpią informacje z większej ilości źródeł. W ich portfelach częściej spotyka się prawie wszystkie rodzaje aktywów i jest ich przeciętnie więcej. Drobni inwestorzy zaś to częściej kobiety, mający niższe dochody, młodszy, rzadziej mający wyższe wykształcenie, rzadziej mają dzieci, inwestują przede wszystkim żeby podnieść swój status materialny, rzadziej podejmują decyzje i są w nich bardziej zachowawczy, rzadziej sięgają po źródła informacji, a jeśli już to najlepiej dostępne on-line i przetworzone (blogi/vlogi). Jednym aktywem, które częściej można spotkać w ich portfelach w porównaniu z portfelami milionerów są kryptowaluty.
9. Blisko 1/4 badanych nie inwestowała dotychczas. Głównymi barierami dla inwestowania są wśród nich: brak wiedzy i brak pieniędzy. W porównaniu z inwestorami mają mniejsze dochody, częściej są to kobiety, częściej mieszkają w miastach małych i średnich, rzadziej mają wykształcenie ekonomiczne, rzadziej mają dzieci.

K O M E N T A R Z

10. Poziomy wiedzy deklarowane przez inwestorów rozkładają się symetrycznie: 1/3 z nich określa ją jako małą, albo deklaruje zgoła jej brak, 1/3 określa jako przeciętną, a 1/3 jako znaczną lub profesjonalną. Inwestorzy czerpią informację głównie z Internetu – szczególnie z blogów/vlogów i portali specjalistycznych. Rzadziej sięgają po tytuły prasowe, a najrzadziej szukają informacji finansowych w portalach ogólnotematycznych. Blisko 2/3 inwestorów szuka informacji w 4 wymienionych w badaniu źródłach, na 20 możliwych. Zarówno inwestorzy, jak i nieinwestujący najchętniej czerpaliby informację z Internetu, a główną różnicą między nimi jest to, że nieinwestujący znacznie częściej oczekują, że najlepszej informacji dostarczyłby doradca. Inwestorzy najchętniej rozwijałyby swoje kompetencje w oparciu o źródła internetowe (materiały on-line), ale nieabsorbujące czasowo (szkolenia). Nieinwestujący akceptowaliby takie szkolenia, częściej także niż inwestorzy w formie stacjonarnej. Inwestorzy częściej uczyliby się z książek.
11. Ok. 1/3 inwestorów chętnie dodałaby do swoich portfeli nieruchomości, akcje i obligacje (najchętniej zagraniczne) oraz kruszce. Z kolei nieinwestujący znacznie chętniej sięgnęliby po kruszce (prawie 2/3 z nich) lub inwestowaliby w swoją edukację (1/3). Ten wynik pokazuje, że nieinwestujący trzeźwo patrzą na źródła bogactwa (cieszy się nim już wielu inwestorów), którymi mogą być większe własne kompetencje i praca dla siebie.
12. Oferowanie nowych aktywów inwestorom powinno brać pod uwagę, że oczekują oni przede wszystkim zrozumiałych informacji na ich temat, często też akceptują odpowiednie szkolenie i brak konieczności wykładania od razu znacznych środków.
13. Do nieznamomości Pracowniczych Planach Kapitałowych przyznaje się 1 na 9 inwestorów i 1 na 4 nieinwestujących. Ponad połowa inwestorów pozytywnie wypowiedziała się o PPK, a cenią je w pierwszej mierze za pozostawioną im elastyczność w dysponowaniu środkami, i w nieco mniejszym stopniu za nadzieję na wyższe dochody na emeryturze (trzeźwo oceniając, że dzięki temu będą one raczej nieco wyższe niż znacznie wyższe). Sceptycznie oceniający PPK inwestorzy przedkładają zaś samodzielne inwestowanie i obawiają się zmian prawa. Nieinwestujący nie tylko rzadziej znają PPK, ale też mają do programu bardziej sceptyczny stosunek. Większość ze znających program wolałaby inwestować samodzielnie, albo boi się zmian prawa. Ci z nieinwestujących, którzy mają o PPK dobre zdanie cenią program głównie za możliwość wycofania się z niego, dzieląc w ten sposób zaletę dostrzeganą również przez inwestorów.
14. Pierwsza z plag ostatnich lat – wojna nie zmieniła na negatywną postawy większości inwestorów – blisko 3/4 z nich inwestuje jak dotąd, a niektórzy (co dziewiąty) nawet częściej. Jedynie nieco mniej niż 1 na 6 inwestorów przyznaje się do podejmowania decyzji, które są skutkiem wojny, z tym że częściej dotyczą one kupowania aktywów zagranicznych (co dziewiąty) niż tych aktywów krajowych, które uchodzą za bardziej bezpieczne. Niektórzy inwestorzy rozglądają się za aktywami, które mogłyby zyskać na wartości po zakończeniu wojny.
15. Druga plaga – inflacja też zapewne wpływa na decyzje inwestycyjne, chociaż w badaniu poprzestano na zapytaniu, które aktywa mogą chronić przed inflacją. Ponad połowa zarówno inwestorów, jak i nieinwestujących wskazała przede wszystkim na kruszce, i nieco tylko rzadziej na nieruchomości. Na istnienie takich możliwości w obligacjach skarbowych wskazał co drugi inwestor i co trzeci nieinwestujący. Co trzeci inwestor widział taki potencjał również w akcjach i obligacjach zagranicznych. Inne aktywa były już wskazywane rzadziej.

DR HAB. RAFAŁ MORAWCZYŃSKI, PROF. UEK

Dziękujemy za lekturę.

**I ZAPRASZAMY PO WIEDZĘ
O POSTAWACH FINANSOWYCH I INWESTYCYJNYCH
KONSUMENTÓW I PRZEDSIĘBIORCÓW**

RAPORT POWSTAŁ DZIĘKI



IKSYNC

iKsync

organizator wiodący

Firma badawcza i konsultingowa, specjalizująca się w badaniach nad postawami finansowymi i inwestycyjnymi osób indywidualnych i przedsiębiorców i w procesach optymalizacji sprzedaży.



INVEST CUFFS
FUNDACJA

Invest Cuffs

organizator wspierający

Fundacja organizująca największe w Polsce i jedne z większych w Europie konferencję i targi dla inwestorów indywidualnych Invest Cuffs oraz szereg mniejszych wydarzeń o charakterze edukacyjnych z zakresu finansów i inwestowania.

Goldsaver

Goldsaver

partner strategiczny

Goldsaver jest częścią Goldenmark. Od lat dostarcza fizyczne złoto - sztabki i monety. Jest jednym z największych w Polsce dystrybutorem złota fizycznego na rynku klientów indywidualnych.

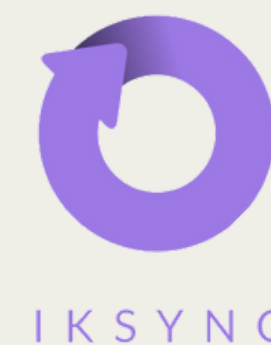


UNIwersYTET
EKONOMICZNY
W KRAKOWIE

*Uniwersytet Ekonomiczny
w Krakowie*

partner merytoryczny

Prowadząc liczne badania naukowe oraz kształcąc obecnie 15 tys. studentów, Uniwersytet należy do największych ośrodków naukowo-badawczych o profilu ekonomicznym w Polsce. Oferuje studia na 30 kierunkach w języku polskim i angielskim, studia podyplomowe oraz studia MBA.



iKsync.com

Twój Partner w wymagających badaniach i optymalizacji sprzedaży

**BADANIA RYNKU I KLIENTA, OPTYMALIZACJA SPRZEDAŻY, STRATEGIE CENOWE
SPECJALIZACJA BRANŻOWA: FINANCE & TECH**

iksync.com
contact@iksync.com