polak-inwestor.pl

Polak Inwestor

EDYCJA 2025

Polak Inwestor 2025. Raport z badania polskich inwestorów

Red.: prof. UEK dr hab. Rafał Morawczyński
Katedra Teorii Ekonomii, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

Izabela Kozakiewicz-Frańczak
Założycielka Polak Inwestor, CEO iKsync

Kraków-Warszawa 2025

Jak Polacy i Polki dbają o finanse?

Czy chętnie inwestujemy?

Dlaczego część z nas nie inwestuje?

W co i po co inwestują inwestujący?

Jakie czujemy bariery dotyczące inwestowania?

Gdzie poszukujemy informacji i wiedzy?

Wydawca raportu

IKSYNC

Partner Merytoryczny Akademicki

UNIWERSYTET EKONOMICZNY W KRAKOWIE

Partner Wydawniczy

INVEST CUFFS
FUNDACJA

© 2025 iKsync

Partnerzy i Patroni

FUNDACJA GPW

CFA Society Poland

Izba Domów Maklerskich

IGTE Izba Gospodarcza Towarzystw Emerytalnych

IZFiA Izba Zarządzających Funduszami i Aktywami

PFR Portal PPK

ZPF Związek Przedsiębiorstw Finansowych w Polsce

PWN

BCC

SIF POLAND SUSTAINABLE INVESTMENT FORUM

© 2025 iKsync

Partnerzy Merytoryczni i Medialni

Doradca.tv Tomasz Jaroszek

RozumiemFinanse

Comparic

STOCKBROKER

SATRADER

STOCKWATCH

pflaw

OBSERWUJ INWESTUJ ZARABIAJ!

Kobieta INWESTUJE

Prywatny INVESTOR

GIRLS MONEY CLUB.

Ekonomia, rynki, inwestycje Wojciech Świder

Portfel Polaka

analizy.pl

Loan Magazine

© 2025 iKsync

Partnerzy Merytoryczni i Medialni

GOLDENMARK
Goldsaver
Qualia AdVisory
REACH4.
WOMEN INVEST
TRAMPKI NA GIEŁDZIE
praktyk RYNKU
FINANSE BEZ FILTRÓW
POLAND INNOVATIVE
wydawnictwo LENIWCOWATE www.leniwcowate.pl
STERLING ANGELS
maklerska
FXMAG
SQUABER
COBIN ANGELS

© 2025 iKsync

KLAUZULA INFORMACYJNA

Ta publikacja handlowa jest informacyjna i edukacyjna. Nie jest rekomendacją inwestycyjną ani informacją rekomendującą lub sugerującą strategię inwestycyjną. W materiale nie sugerujemy ani nie doradzamy żadnej decyzji lub strategii inwestycyjnej.

Materiał nie uwzględnia indywidualnej sytuacji finansowej, potrzeb i celów inwestycyjnych klienta. Nie jest też ofertą sprzedaży ani subskrypcji. Nie jest zaproszeniem do nabycia, reklamą ani promocją jakichkolwiek instrumentów finansowych.

Niniejszą Publikację handlową przygotowaliśmy starannie i obiektywnie. Przedstawiamy stan faktyczny znany autorom w chwili tworzenia dokumentu. Nie umieszczamy w nim żadnych elementów oceniających. Informacje i badania oparte na historycznych danych lub wynikach oraz prognozy nie stanowią pewnego wskaźnika na przyszłość.

Nie odpowiadamy za Twoje działania lub zaniechania, zwłaszcza za to, że zdecydujesz się nabyć lub zbyć instrumenty finansowe na podstawie informacji z tej publikacji handlowej. Nie odpowiadamy też za szkody, które mogą wynikać z bezpośredniego czy też pośredniego wykorzystania tych informacji.

Inwestowanie na rynkach finansowych może wiązać się z istotnym poziomem ryzyka i wystąpienia znacznych strat zainwestowanych środków finansowych. Inwestując możesz stracić całość zainwestowanych środków a niektórych przypadkach Twoje straty mogą przekroczyć wartość zainwestowanego kapitału.

© 2025 iKsync

Spis treści

Wprowadzenie 9

Główne wnioski 12

Część I. Informacje o uczestnikach badania 33

Część II. Inwestorzy: cechy, zachowania, postawy, portfele, oczekiwania, opinie 44

Część III. Nieinwestujący 66

Część IV. Inwestorzy i nieinwestujący - porównanie 79

Część V. Sytuacja wewnętrzna i zewnętrzna Polski a bezpieczeństwo finansowe Polaków 86

Część VI. Odpowiedzialność środowiskowa, społeczna i korporacyjna spółek (ESG) a decyzje inwestorów 106

Część VII. Kobiety - inwestorki - porównanie z mężczyznami - inwestorami oraz kobietami i mężczyznami nieinwestującymi 116

Część VIII. Portfele inwestorów a ich cechy, zachowania, postawy, oceny 128

Część IX. Technologia - ocena wpływu w najbliższych latach technologii i zjawisk związanych z technologiami na sytuację finansową i inwestycje 137

Część X. Program Pracownicze Plany Kapitałowe 150

© 2025 iKsync

Wprowadzenie

Wprowadzenie

Opracowanie przedstawia wyniki badania "Polak inwestor" przeprowadzonego latem i jesienią 2025 roku wśród Polaków zainteresowanych inwestowaniem. Merytoryczna zawartość badania jest wynikiem współpracy pracowników Katedry Teorii Ekonomii Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie i firmy konsultingowej iKsync. Główną siłą sprawczą badania jest właścicielka firmy iKsync Izabela Kozakiewicz-Frańczak, a pracą zespołu Katedry Teorii Ekonomii kierował dr hab. Rafał Morawczyński, prof. UEK. W zespole pracowali również: dr Agnieszka Witoń i dr Piotr Klimczyk, którzy uczestniczyli w przygotowaniu części I i części VI raportu na etapie opracowania wyników.

Podział pracy nad przygotowaniem raportu
Siłą sprawczą badania jest Izabela Kozakiewicz - Frańczak z firmy iKsync. Izabela Kozakiewicz-Frańczak wraz z firmą iKsync koordynowała realizację projektu. Firma iKsync zaprosiła do udziału w projekcie instytucje i osoby, które rozpowszechniały prośbę o wypełnienie ankiety. Firma iKsync zajmowała się również dystrybucją wstępnych wyników do osób, które je komentowały, później zaś gromadzeniem tych komentarzy. Firma zadbała także o przygotowanie gotowej wersji raportu i jego dystrybucję.
Zespół Katedry Teorii Ekonomii zajmował się dostosowaniem metodyki badania we współpracy z Izabelą Kozakiewicz – Frańczak. Metodyka w dużej mierze powtarza wzorzec wypracowany w poprzednich latach przez firmę iKsync. Zespół opracował wyniki dostarczone przez firmę iKsync i przygotował raport z komentarzem. Wszystkie obliczenia (przedstawione w tabelach i na rysunkach) w raporcie przygotował Rafał Morawczyński. Rafał Morawczyński jest autorem podsumowania oraz komentarza do części II, III, IV, V, VII, VIII, IX, X. Autorką komentarza do części VI jest Agnieszka Witoń, autorem komentarza do części I jest Piotr Klimczyk.

Mocne i słabe strony opracowania

Mocne strony:
1. Jedno z niewielu ogólnopolskich badań prezentujących opinie inwestorów, w którym struktura próby w podziale na miejsce zamieszkania osób jest bardzo zróżnicowana i zaskakująco bliska strukturze rozmieszczenia mieszkańców Polski.
2. Badanie zostało zaprojektowane tak, aby udział w nim wzięły również osoby nieinwestujące, przy czym formularz, za pomocą którego zbierano część pytań kierował osobno do każdej z grup – inwestujących i nieinwestujących.
3. Jest to już piąte wydanie badania, w tym trzecie w którym bierze udział UEK, ciągle poprawiamy błędy popełnione w poprzednich edycjach, w tym szczególnie błędy w sposobie zadawania pytań i pomiarze faktów, opinii, zachowania, które są ważne dla rozumienia inwestorów i nieinwestujących.
4. W badaniu z 2025 r. pojawia się po raz pierwszy wątek znaczenia technologii dla przyszłej sytuacji inwestorów i nieinwestujących w zakresie ich finansów i inwestycji.
5. Niektóre problemy analizujemy bardzo głęboko, np. strukturę odpowiedzi na wyjątkowo ważne w raporcie pytania (w tym wydaniu: wpływ sytuacji politycznej i gospodarczej na bezpieczeństwo finansowe; uwzględnianie zasad inwestowania odpowiedzialnego środowiskowo, społecznie i korporacyjnie (ESG), oczekiwania dotyczące technologii).
6. Łączymy perspektywę praktyków i akademików. Badanie jest projektowane z udziałem tych dwóch środowisk. Dzięki prowadzeniu badania oba środowiska mają też okazję lepiej się poznać.

© 2025 iKsync

Wprowadzenie

7. Wiele wyników przemawia na korzyść jakości danych, np.: relacje między zmiennymi ekonomicznymi (wartość portfela) a deklarowanymi zachowaniami (takimi jak liczba aktywów), postawami i opiniami (jak tolerancja ryzyka); nieliniowa zależności między wiekiem a wartością posiadanych aktywów inwestycyjnych.
8. Wyniki badania mogą mieć wartość praktyczną jako źródło wiedzy o tożsamości i opiniach inwestorów. oraz osób zainteresowanych inwestowaniem (dla inwestorów, pośredników, emitentów, mediów) i teoretyczną (dla prac akademickich).

Słabe strony:

1. W projekcie badania nie kontrolujemy ani struktury próby, ani nie zapewniamy jej reprezentatywności. Odpowiedzialna za dystrybucję firma iKsync jako partner tego projektu skierowała prośbę o udział w badaniu w sposób szczególny do środowisk kobiecych, co widać w strukturze próby: w 2025 r. wyższy niż w badaniach z 2023 r. był udział kobiet wśród uczestników badania.
2. Nie kontrolujemy sposobu wypełniania ankiety, ani też tego, kto ją rzeczywiście wypełnia.
3. Niektóre odpowiedzi nie są konsekwentne, spójne.
4. Niektóre pytania są trudne i obciążające poznawczo, mogące nużyć badanych i powodować brak staranności w udzielaniu odpowiedzi.
5. Ankietę można było wypełniać korzystając z różnych urządzeń (komputer, tablet, telefon), a przez to jakość danych pozyskanych może się różnić w zależności od typu urządzenia użytego do wypełniania kwestionariusza.
6. Do badania uczestnicy zostali zaproszeni za pośrednictwem różnych osób i instytucji. Niektóre grupy inwestorów i nieinwestujących mogą być zbyt licznie reprezentowane, a inne – zbyt nielicznie. W 2025 r. roku w większy w porównaniu z 2023 r. jest udział kobiet, które zostały szczególnie zaproszone po raz drugi (podobnie jak w 2024 r.) do udziału w badaniu.

Procedura zbierania danych i opracowania wyników badania

Dane zebrano w sierpniu i wrześniu 2025 r. za pomocą internetowego formularza Google Forms. Do udziału w badaniu zaproszenie wystosowano za pośrednictwem wielu instytucji i osób związanych z rynkiem finansowym w Polsce i jego otoczeniem. Próba nie jest więc reprezentatywna. Prośbę o rozpowszechnienie informacji o badaniu, wraz z prośbą o wypełnienie jej przesłała firma iKsync. Szczególna prośba o udział w badaniu została przesłana do środowisk kobiecych. Po zakończeniu zbierania danych firma iKsync przesłała bazę danych do opracowania wyników w UEK.

Prezentacja wyników

Wyniki przedstawiamy w dwóch zestawieniach: jako główne wnioski oraz w kolejnych, szczegółowych częściach (I - X). W głównych wnioskach prezentujemy jedynie wybrane, najważniejsze i najciekawsze wyniki badania. Struktura podsumowania jest odzwierciedleniem struktury głównej (szczegółowej) części raportu.
W podsumowaniu powołujemy się na zamieszczone w części głównej tabele i rysunki, oraz przedstawiamy rysunki prezentujące wyniki w sposób bardziej wizualny niż w części głównej. W części głównej zamieszczono szczegóły metodyki badania, w tym brzmienie pytań i odpowiedzi użytych w badaniu. Tylko wyjątkowo rysunki w części głównej i w głównych wnioskach powtarzają się. W części głównej niektóre dane (w tym tabele) są prezentowane równocześnie w kilku miejscach, dzięki czemu problematyka, której są poświęcone te miejsca jest wyeksponowana.

© 2025 iKsync

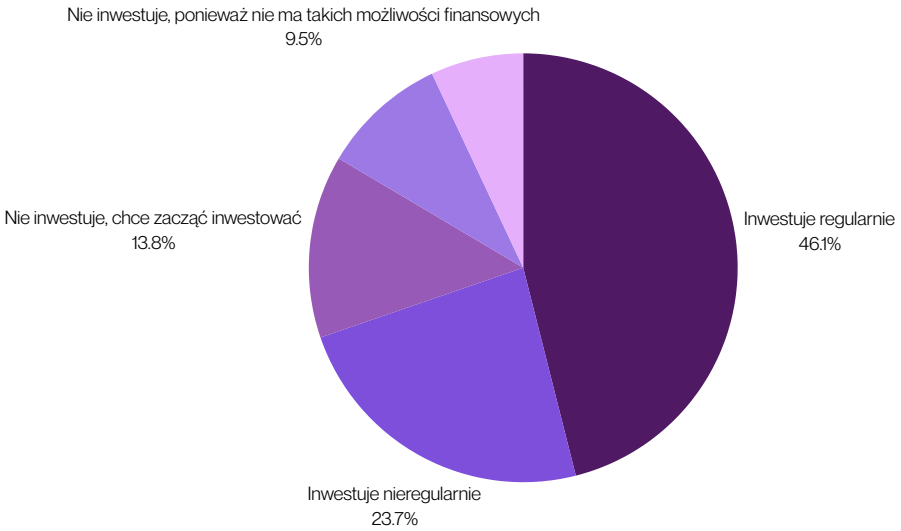
Główne wnioski

PODSUMOWANIE CZĘŚCI I: OGÓLNE INFORMACJE O UCZESTNIKACH BADANIA

Podobnie jak w poprzednich latach, już w czasie zbierania danych podzieliliśmy próbę na inwestorów i nieinwestujących. Ich deklaracja miała wpływ na niektóre zadawane im dalej pytania.

1. W badaniu wzięło udział 1014 osób. 707 osób (69%) zostało w badaniu zaklasyfikowanych do grupy inwestorów (dalej nazywamy ich inwestorami), z czego dwa razy więcej jest tych, którzy inwestują regularnie (46% wszystkich uczestników) niż tych, którzy robią to nieregularnie (23%). Pozostałe 307 osób (30%) deklaruje, że nie inwestuje, dalej nazywamy je nieinwestującymi. Blisko połowa nieinwestujących (13,8% wszystkich uczestników badania) deklaruje jednak zainteresowanie rozpoczęciem inwestowania. 9,5% wszystkich uczestników badania nie inwestuje, ponieważ nie ma takich możliwości finansowych, a pozostałe 7% w ogóle nie zamierza inwestować (Tabela 1.1; Rysunek 1).

Rysunek 1 Struktura uczestników badania w podziale na inwestorów i nieinwestujących



Źródło: opracowanie własne.

2. Po raz drugi z rządu w próbie przeważają kobiety (52%), chociaż procentowo jest ich mniej w grupie inwestorów, a więcej wśród nieinwestujących (Tabela 1.2).
3. Średni wiek uczestników badania wynosi 42,3 lata, a więc jest prawie dokładnie taki sam jak średni wiek mieszkańców Polski (Tabela 1.3).
4. 2/3 osób ma wykształcenie wyższe, 27% średnie, 5% zawodowe, a podstawowe tylko 0,5% (Tabela 1.4). Uczestnicy badania są więc lepiej wykształceni w porównaniu z populacją dorosłych osób w Polsce.
5. W próbie najwięcej osób ma wykształcenie techniczne (32%), za nimi humanistyczne (21%) i ekonomiczne (20%) (Tabela 1.5).
6. Wśród uczestników badania największą grupę stanowią osoby pracujące na niskim szczeblu organizacji (32%) oraz na średnim i wysokim szczeblu (26%). Pracujących na umowie B2B jest 9%, przedsiębiorców/ właścicieli firm 6%, wykonujących wolny zawód 5%. Emerytów i rencistów jest 13%. Tylko 6 osób (0,6%) deklaruje, że inwestowanie jest ich głównym źródłem utrzymania (Tabela 1.6).

© 2025 iKsync

7. 16% mieszka na wsi, tyle samo w miastach mających do 50 tys. mieszkańców. Z miast mających ponad pół miliona mieszkańców jest ponad 1/3 uczestników badania (Tabela 1.7). Relatywnie mało jest więc osób mieszkających na wsi (16%), chociaż w Polsce stanowią one 40% populacji.
8. Badani mieszkają we wszystkich województwach Polski. W stosunku do całej populacji Polski nadreprezentowani są mieszkańcy województwa mazowieckiego (nadwyżka 8 punktów procentowych), dolnośląskiego (plus 2,6 p.p.) i małopolskiego (plus 1,3 p.p). Niedoreprezentowani są za to mieszkańcy województwa lubelskiego (minus 2 p.p.), świętokrzyskiego (minus 1,6 p.p.) i śląskiego (minus 1,5 p.p.). Blisko 1% osób mieszka za granicą (Tabela 1.8).
9. 62% osób jest w stałym związku, prowadząc z partnerką/ partnerem gospodarstwo domowe. 25% deklaruje status wolny, a 8% jest w stałym związku, nie prowadząc jednak wspólnego gospodarstwa. Te trzy grupy stanowią ponad 95% uczestników badania (Tabela 1.9).
10. 43% osób nie ma dzieci, po około ¼ osób ma 1 lub 2 dzieci (Tabela 1.10).
11. Średni dochód netto gospodarstwa domowego wynosi 16,3 tys. zł netto, a prawie połowa osób deklaruje, że nie jest on wyższy niż 10 tys. zł miesięcznie (Tabela 1.12).
12. Po raz pierwszy pytaliśmy o to, czy uczestnicy badania mieszkają w miejscowościach większych niż te, w których się urodzili i czy wykonują zawód wymagający wyższych kwalifikacji niż zawód wykonywany przez ich matki (kobiety) lub ojca (mężczyźni). W ten sposób określając mobilność społeczną chcemy dokładniej zrozumieć przede wszystkim tożsamość kobiet - inwestorek (część VII opracowania), kontynuując w ten sposób badanie ubiegłoroczne. 34% osób urodziło się w mniejszej miejscowości niż obecnie mieszka, a 47% osób wykonuje zawód wymagający wyższych kwalifikacji niż zawód ich rodzica (matki dla kobiet, ojca dla mężczyzn) (Tabela 1.13).

PODSUMOWANIE CZĘŚCI II: INWESTORZY: CECHY, ZACHOWANIA, POSTAWY, PORTFELE, OCZEKIWANIA, OPINIE

1. Mimo, że w całej próbie przeważają kobiety, to wśród inwestorów jest nieco więcej mężczyzn (51,2%) (Tabela 2.1).
2. Najliczniejsi wśród inwestorów są przedstawiciele pokolenia Y (milenialsi, mający od 30 do 44 lat) – jest ich 48%, z pokolenia Z (do 29 lat) jest 21% osób, z pokolenia X (45 – 59 lat) 19%, z najstarszych pokoleń, w tym głównie pokolenia wyżu powojennego (WP, od 60 lat) jest 10% osób. Średnia wieku inwestorów wynosi niemal dokładnie 40 lat, czyli jest niższa niż średnia wieku Polaków (ok. 42,7 lat) (Tabela 2.2).
3. Wśród inwestorów znacznie więcej niż w całej próbie jest osób z wyższym wykształceniem – jest ich 79% w porównaniu z 66% w całej próbie (Tabela 2.3).
4. Inwestorzy tylko nieznacznie częściej niż osoby w całej próbie mają wykształcenie ekonomiczne – jest ich 22% w porównaniu z 20% w całej próbie (Tabela 2.4).
5. Wśród inwestorów częściej można spotkać osoby żyjące w związkach, tworzących gospodarstwo domowe (66% wobec 62% osób w całej próbie), rzadziej zaś osoby wolne (21% wobec 25% w całej próbie) (Tabela 2.8).
6. Nadreprezentacja inwestorów w próbie w porównaniu z populacją Polski występuje w województwach: mazowieckim (+10 p.p.), dolnośląskim (+3,0 p.p.) małopolskim (+1,7 p.p.). Relatywnie mniej zaś jest osób z województw: lubelskiego (- 2,6 p.p.), śląskiego (-2,4 p.p.), warmińsko-mazurskiego (-2,3 p.p.) (Tabela 2.7).
7. Po raz pierwszy zadaliśmy pytanie o to, czy uczestnicy badania mają rachunek papierów wartościowych (maklerski) – ma go 59% inwestorów (Tabela 2.11). Jest to odsetek znaczenie wyższy w porównaniu z danymi dotyczącymi populacji Polski (w 2025 r. było ok. 2,3 mln takich rachunków, co daje ok. 7% zakładając, że mają je jedynie dorośli).

© 2025 iKsync

8. Po raz pierwszy pytaliśmy o to, czy badani spłacają kredyt hipoteczny. Robi to 21% inwestorów (Tabela 2.11). Jest to więc relatywnie więcej osób w porównaniu z populacją Polski (szacunki KNF i BIK – ok. 3,9 mln kredytobiorców w 2024 r., co daje ok. 13% spośród dorosłych Polaków).
9. 37% inwestorów urodziło się w mniejszej miejscowości niż obecnie mieszka, a 56% wykonuje zawód, który wymaga wyższych kwalifikacji niż zawód wykonywany przez ich rodzica tej samej płci (matkę, jeśli odpowiadała kobieta lub ojca, jeśli odpowiadał mężczyzna) (Tabela 2.11).
10. Najważniejszymi spośród 11 powodów inwestowania są: zadbanie o sytuację finansową na emeryturze (ocena średnia 4,29 na 5-stopniowej skali), osiągnięcie większej niezależności finansowej (4,22; po raz pierwszy pytaliśmy o ten czynnik, jak się okazało jest on ważny), ochrona oszczędności przed inflacją (4,21), chęć posiadania większego majątku (4,13) (Rysunek 2; Tabela 2.12).

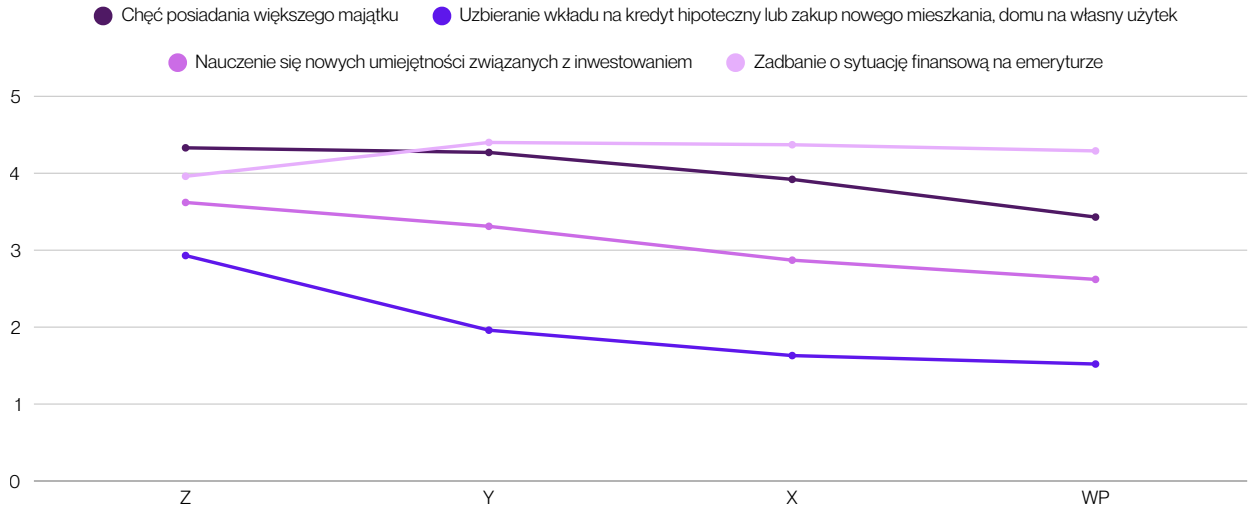
Rysunek 2 Ważność motywów inwestowania dla inwestorów

Źródło: opracowanie własne.

11. Po raz pierwszy zapytaliśmy jak ważne jest inwestowanie w celu zbierania wkładu do kredytu hipotecznego oraz w celu spłaty długu. Oba te czynniki okazały się najmniej ważne ze wszystkich – średnie wyniosły odpowiednio 2,06 i 1,64. Tak niska ocena może wynikać z faktu, że wśród inwestorów są ludzie reprezentujący bardzo szerokie spektrum mieszkańców Polski – także osoby majętniejsze i starsze, a dla tych większe znaczenie mają inne czynniki (Tabela 2.12).
12. Takie różnice znaczenia powodów inwestowania widać w Tabeli 2.13, w której uśredniliśmy oceny dla 4 pokoleń (Z, Y, X, WP). Wybrane różnice przedstawiamy też niżej na Rysunku 2. Uzbieranie wkładu do kredytu hipotecznego jest najważniejsze dla zetek (średnia 2,93), a najmniej ważne dla pokolenia wyżu powojennego (WP) (średnia 1,52). Zetki są także najsilniej motywowane chęcią posiadania większego majątku, chęcią nauczenia się nowych umiejętności. Najmłodsze pokolenie jest mniej niż pozostałe pokolenia zatroskane (jeszcze) zbieraniem zasobów na emeryturę.

© 2025 iKsync

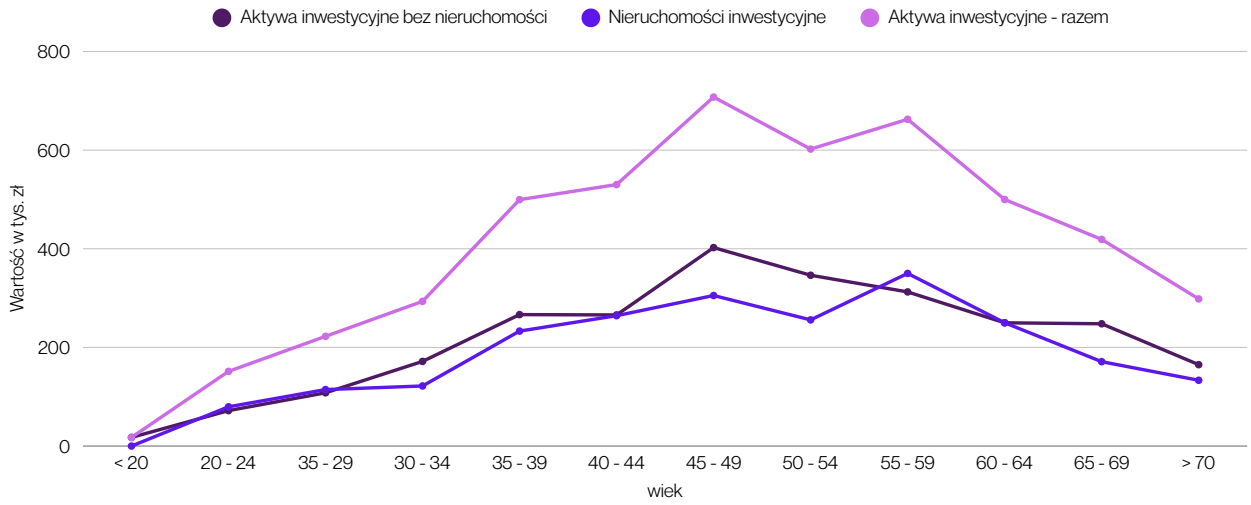
Rysunek 3 Motywy inwestowania - różnice pokoleniowe



Źródło: opracowanie własne.

13. Na Rysunku 3 (Rysunek 2.1 w części II) widać znaną już z gospodarek bardziej rozwiniętych prawidłowość: zależność między wiekiem a posiadanym majątkiem jest krzywoliniowa. Majątek inwestycyjny rośnie wraz z wiekiem inwestorów, osiągając maksimum około 45 - 49 lat, później spada. Widać tam również zjawisko, które zaobserwowaliśmy już w poprzednich badaniach: średnia wartość majątku ulokowanego w nieruchomościach inwestycyjnych rośnie dłużej – osiąga maksimum w grupie wiekowej 55 - 59 lat. Ten wynik jest jednak niepewny z powodu bardzo mało czułego sposobu mierzenia tej zmiennej w badaniu (szerokie przedziały wartości). Jest on jednak zgodny z obserwacjami dotyczącymi strategii inwestycyjnych osób ze starszych pokoleń w Polsce, które często z nieruchomości chcą czerpać dochody na emeryturze. Wydaje się, że jest to również przejaw bardziej ogólnego zjawiska – zmian społecznych dotyczących ekonomicznych relacji międzypokoleniowych.

Rysunek 3 Inwestorzy – średnia wartość posiadanych aktywów inwestycyjnych innych niż nieruchomości, w przedziałach wiekowych

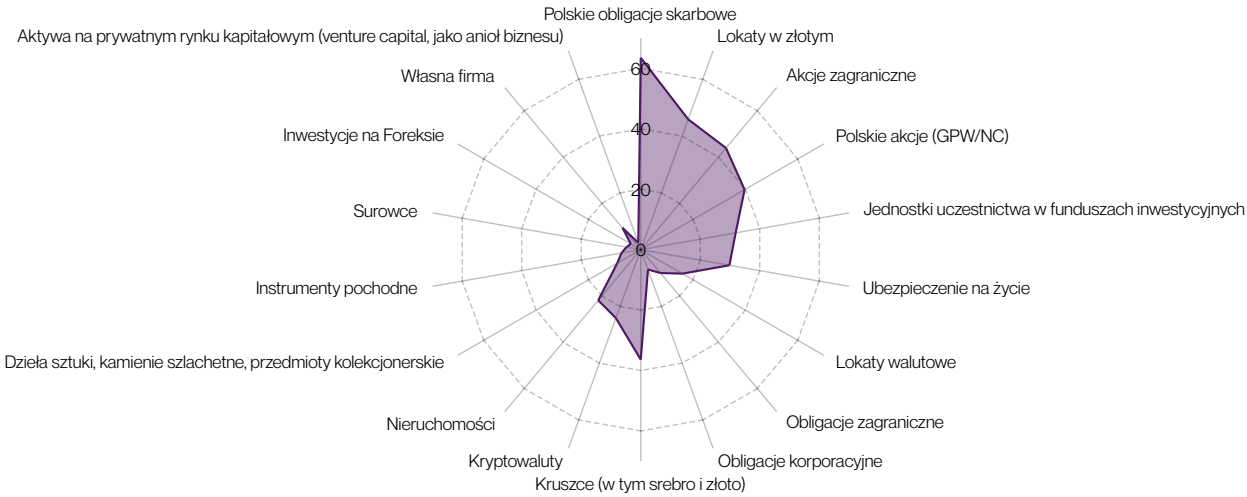


Źródło: opracowanie własne.

© 2025 iKsync

14. Interesując się aktywami posiadanymi przez inwestorów, po raz pierwszy nieco inaczej sformułowaliśmy samo pytanie: tym razem inwestorzy deklarowali jakie aktywa posiadają jedynie obecnie (w poprzednich badaniach pytaliśmy o aktywa posiadane zarówno obecnie, jak i w przeszłości). Mimo to wyniki są dosyć podobne. W tabeli 2.18 podzieliliśmy te aktywa na 3 kategorie: aktywa tradycyjne, alternatywne i związane z przedsiębiorczością. Inwestorzy częściej wskazują na polskie obligacje skarbowe (63%) niż lokaty w złotym (45%), co jest zrozumiałe, jeśli porówna się rentowności obligacji z oprocentowaniem lokat, zważywszy dodatkowo na ciągle wypiętrzającą się krzywą dochodowości i trwający cykl obniżek stóp procentowych. Zaskakuje częstsze wskazywanie na posiadanie akcji zagranicznych (43%) niż polskich (39%) (Rysunek 4; Tabela 2.18).

Rysunek 4 Struktura aktywów w portfelach inwestycyjnych inwestorów (% inwestorów posiadających aktywa)

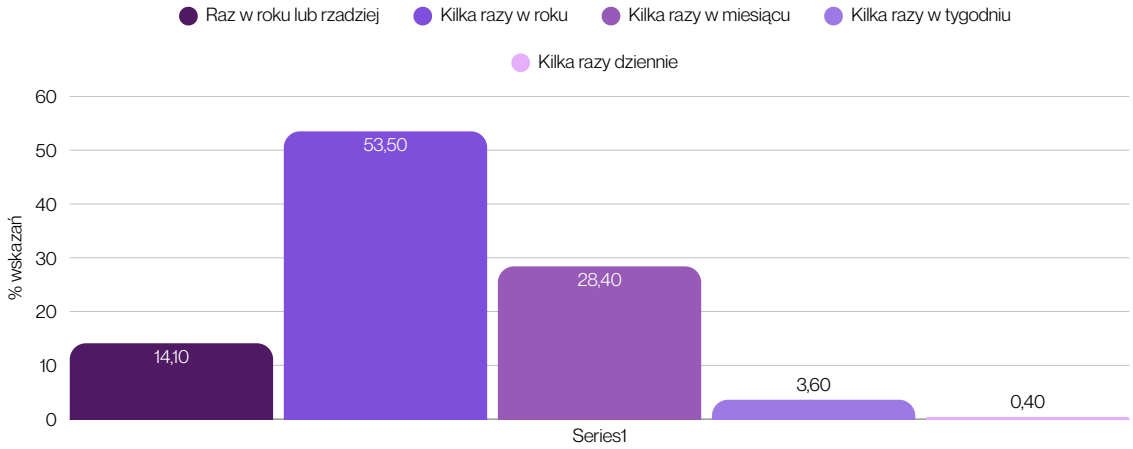


Źródło: opracowanie własne.

15. Po raz pierwszy zapytaliśmy o posiadanie ubezpieczenia na życie. Okazało się, że ma je prawie 30% inwestorów.
16. W grupie aktywów alternatywnych najczęściej wskazuje się na złoto (36%). Co czwarty inwestor ma kryptowaluty (24%) (Tabela 2.18).
17. Prawie 2/3 inwestorów ma nie więcej niż 4 rodzaje aktywów z tej listy zawierającej 16 pozycji, a jedynie co dziesiąty ma ich więcej niż 7 (Tabela 2.19).
18. Inwestorzy inwestują najczęściej samodzielnie (70% wskazań), ponad połowa z nich robi to za pomocą ETF (51%) i na kontach IKE/IKZE (54%). Wiemy, że ta klasyfikacja nie jest idealna, bo samodzielnie można inwestować na IKE/IKZE (Tabela 2.20).
19. Inwestorzy podejmują decyzje inwestycyjne rzadko – 2/3 z nich najwyżej kilka razy w roku, a jedynie co dwudziesty piąty co najmniej kilka razy w tygodniu (Rysunek 5; Tabela 2.21).

© 2025 iKsync

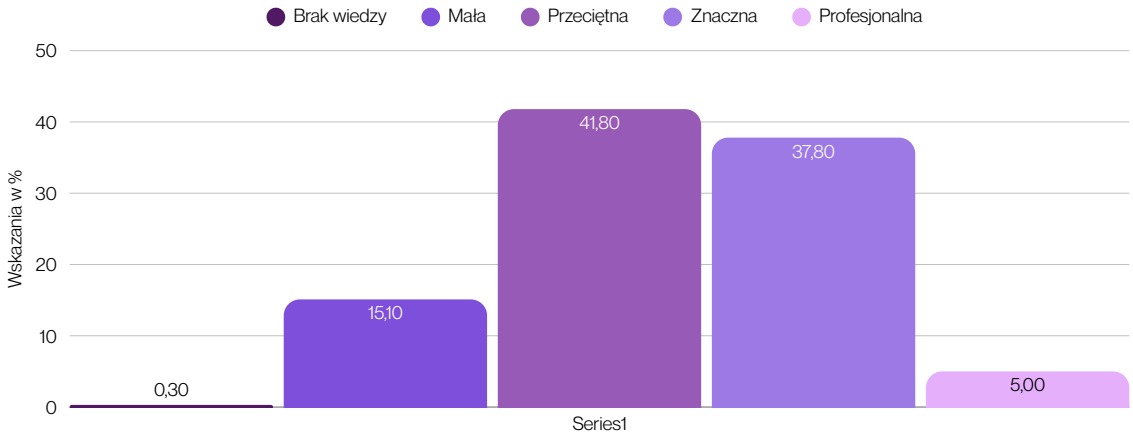
Rysunek 5 Częstość podejmowania decyzji inwestycyjnych przez inwestorów (% wskazań)



Źródło: opracowanie własne.

20. 41% inwestorów ocenia swoją wiedzę jako przeciętną, 37% jako znaczną, a tylko co dwudziesty jako profesjonalną (Rysunek 6; Tabela 2.22).

Rysunek 6 Samoocena wiedzy inwestorów na temat inwestowania



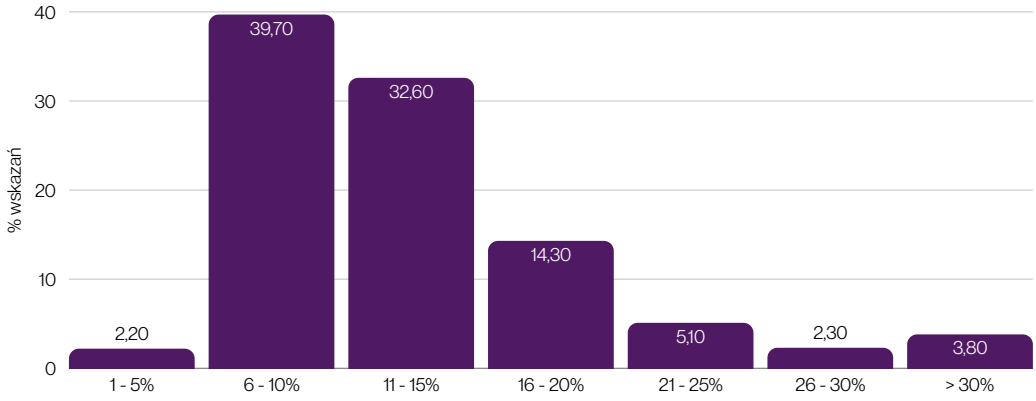
Źródło: opracowanie własne.

21. Inaczej niż dotychczas pytaliśmy o preferowane źródła informacji wykorzystywanych do podejmowania decyzji inwestycyjnych – inwestorzy wskazywali 3 najważniejsze źródła, ponadto szeregując je. Ustaliliśmy, że najważniejszym źródłem jest portal specjalistyczny (zapewne portal finansowy) (średnia ocena 1,36), za nim blogi inwestorów, ekspertów (1,02). W środku listy są media społecznościowej (0,69) i portal instytucji oferującej inwestycje (0,69). Po raz pierwszy otwarcie pytaliśmy o znaczenie w tym kontekście telewizji i prasy – jest ono bardzo małe (koniec listy, średnie oceny 0,10 i 0,11) (Tabela 2.23).
22. Takiej dokładniejszej metody użyliśmy także do oceny preferowanego formatu edukacji – najważniejszym są materiały edukacyjne on-line (1,59), ale niewiele wyprzedzają one książki (drugie miejsce, 1,32). Na końcu listy są formaty stacjonarne (szkolenia, konferencje, studia podyplomowe) (Tabela 2.24).

© 2025 iKsync

23. Inwestorzy wierzą w sens uczestniczenia w programie Powszechnych Planów Kapitałowych (PPK). 54% z nich oczekuje przynajmniej nieco wyższej emerytury dzięki uczestniczeniu w PPK, a co szósty (17%) nawet znacznie wyższej. Jedynie 6,5% inwestorów nie zna tych programów (Tabela 2.25).
24. Inwestorzy mają różny apetyt na ryzyko inwestycyjne.10% w ogóle nie akceptuje strat, ale niemal tyle samo (9%) poszukuje dużych zysków akceptując duże ryzyko (Tabela 2.26).
25. Po raz pierwszy pytaliśmy o to, jakiej rocznej stopę zwrotu z inwestycji oczekują inwestorzy. W ponad 40% przypadków jest ona nie wyższa niż 10%, w 1/3 przypadków wynosi 11 - 15%. Średnio jest to 12,9% (Rysunek 7; Tabela 2.27).

Rysunek 7 Oczekiwana przez inwestorów roczna stopa zwrotu z inwestycji



Źródło: opracowanie własne.

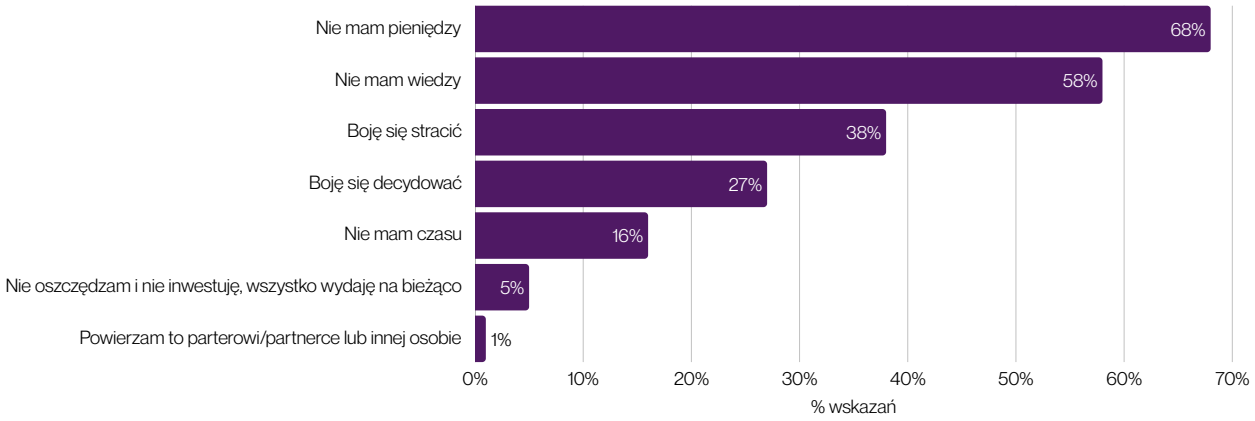
26. Wśród aktywów, które inwestorzy chcieliby dodać do portfela, najczęściej wskazuje się na kruszce (27%), nieruchomości (24%), akcje zagraniczne (23%) (Tabela 2.28).
27. Inwestorzy chcieliby nabyć takie aktywa w sposób podobny do tego, w jaki nabyli aktywa już posiadane – najczęściej samodzielnie (64%), także przez ETF (38%). Rzadko wskazywane są w tym kontekście PPK (11%), co jednak jest zrozumiałe zważywszy na profil tych funduszy zdefiniowany ustawowo (Tabela 2.29).
28. Pytając o czynniki, które mogą skłonić inwestorów do inwestycji w takie aktywa, po raz pierwszy na liście tych czynników umieściliśmy możliwość określenia z góry maksymalnej wartości ewentualnej straty. Na taką zachętę wskazało 25% inwestorów, chociaż inne czynniki są jednak ważniejsze, a spośród nich najbardziej liczy się zrozumiałość informacji przedstawianej przez oferującego aktywo (73%) (Tabela 2.30).
29. Taki – jasny, przejrzysty opis jest też czynnikiem najbardziej budującym zaufanie do ofert inwestycyjnych (Tabela 2.31).

© 2025 iKsync

PODSUMOWANIE CZĘŚCI III: NIEINWESTUJĄCY

1. Najczęstszym powodem nieinwestowania przez tych uczestników badania, którzy nie zakwalifikowali się do grupy inwestorów jest brak pieniędzy (68% wskazań) i brak wiedzy (58%) (Rysunek 8; Tabela 3.1).

Rysunek 8 Nieinwestujący - powody nieinwestowania

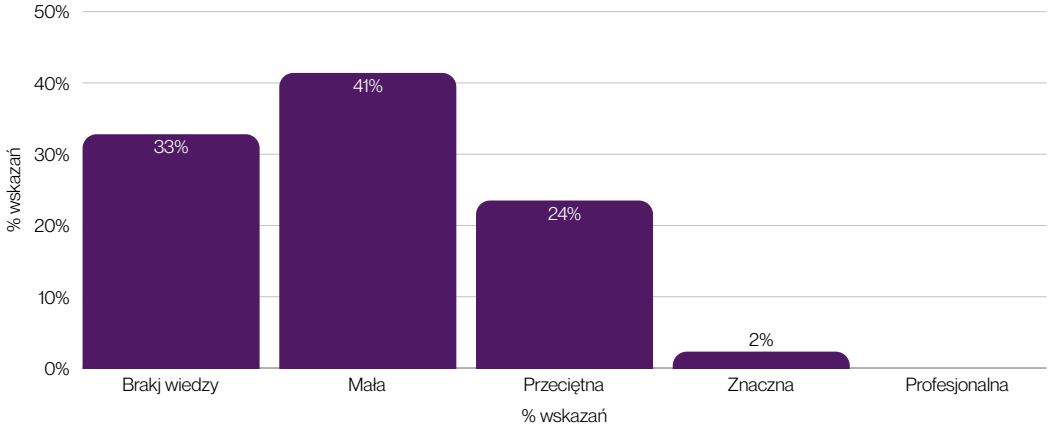


Źródło: opracowanie własne.

2. Po raz pierwszy na liście powodów nieinwestowania wymieniliśmy ewentualne kierowanie się zasadą celowego wydawania całości dochodu. Okazało się jednak, że jest to rzadko wskazywany powód – wybrało go jedynie 4,5% badanych (Rysunek 4; Tabela 3.1).
3. Jeśli nieinwestujący rozpoczęliby w końcu inwestowanie, to głównie celem osiągnięcia większej niezależności finansowej (ocena 3,91 na 5-cio stopniowej skali), także celem polepszenia swojej sytuacji na emeryturze (ocena 3,86). Warto zauważyć, że większe znaczenie w grupie nieinwestujących w porównaniu z inwestorami ma zbieranie wkładu do kredytu hipotecznego i konieczność spłaty długu (Tabela 3.8).
4. Wśród nieinwestujących króluje awersja do ryzyka – ponad połowa osób (55%) nie akceptuje żadnej straty, a dalsza 1/3 osób w ostateczności godzi się na najwyżej niewielką stratę (Tabela 3.9).
5. Najczęściej wskazywaną oczekiwaną roczną stopą zwrotu z inwestycja jest ta z przedziału 11 - 15%. Średnia policzona dla nieinwestujących wyniosła 16,3% (Tabela 3.10). Zastanawiający jest więc fakt, że chociaż nieinwestujący deklarują większą niż inwestorzy awersję do ryzyka, to równocześnie oczekują średnio wyższej rocznej stopy zwrotu z inwestycji. Chyba można to tłumaczyć po prostu jako konsekwencję braku doświadczenia inwestycyjnego.
6. Oceniając swoją wiedzę na temat inwestowania, 1/3 nieinwestujących deklaruje brak takiej wiedzy (32%), a 41% ocenia wiedzę jako małą (Rysunek 9; Tabela 3.11).

© 2025 iKsync

Rysunek 9 Nieinwestujący - samoocena wiedzy na temat inwestowania



Źródło: opracowanie własne.

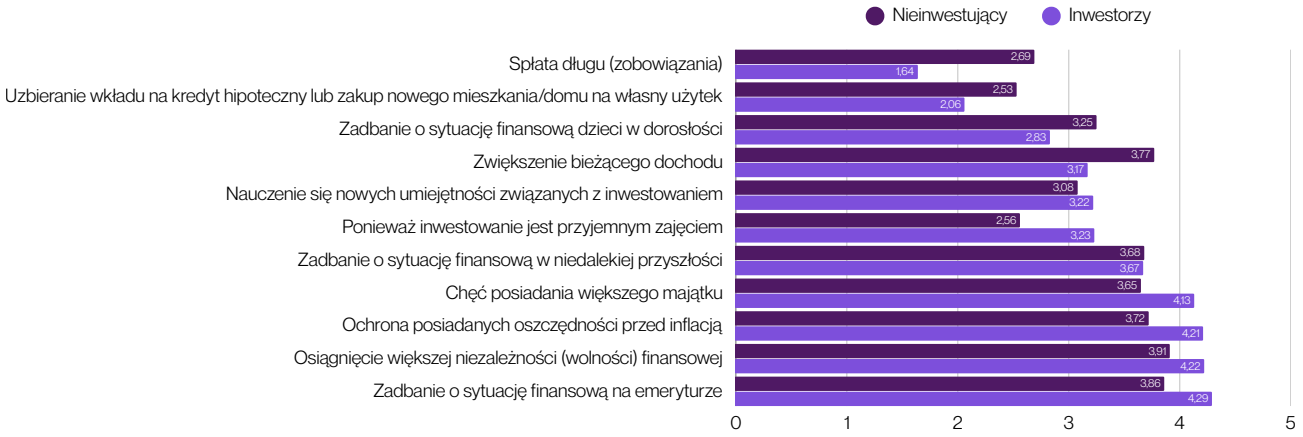
7. Na szczycie listy czynników mogących skłonić nieinwestujących do inwestycji znajduje się niska kwota inwestycji, co stanowi różnicę w porównaniu z inwestorami, wskazującymi najczęściej na zrozumiałą informację (Tabela 3.12).
8. Najwięcej, bo ponad połowa nieinwestujących (53%) chciałaby po raz pierwszy inwestować robiąc to samodzielnie (Tabela 3.13).
9. Nieinwestujący najwyżej cenią edukację w formie materiałów dostępnych on-line. Bardziej niż inwestorzy cenią oni jednak równocześnie szkolenia stacjonarne, mniej zaś książki (Tabela 3.14).
10. Jako preferowane przedmioty przyszłych pierwszych inwestycji nieinwestujący najczęściej wskazują na obligacje skarbowe (50%). Znacznie rzadziej są to zaś następne na liście kruszce (29%) i lokaty w PLN (25%) (Tabela 3.15).
11. Najważniejszym źródłem informacji na temat inwestowania byłby dla nieinwestujących portal specjalistyczny (finansowy). Nieinwestujący częściej niż inwestorzy wskazują na informację od doradcy (to źródło jest na drugim miejscu na ich liście) (Tabela 3.16).
12. Nieinwestujący prezentują niższy niż inwestorzy entuzjazm w stosunku do programu Pracowniczych Planów Kapitałowych. Mniej niż połowa z nich (47%) uważa, że warto brać udział w tym programie. W to miejsce znacznie więcej nieinwestujących deklaruje brak znajomości tego programu (27%) (Tabela 3.17).

PODSUMOWANIE CZĘŚCI IV: INWESTORZY I NIEINWESTUJĄCY – PORÓWNANIE

1. Inwestorzy w porównaniu z nieinwestującymi są: znacznie młodsi (średnio o prawie 9 lat), częściej są mężczyznami, żyją w stałym związku, mieszkają w dużych miastach (Tabela 4.2), mają wyższe dochody netto w gospodarstwie domowym (Tabela 4.1).
2. Inwestorzy częściej niż nieinwestujący mają wyższe wykształcenie, częściej też są ekonomistami, humanistami, specjalistami (Tabela 4.3).
3. Inwestorzy częściej pracują na średnim i wysokim szczeblu organizacji, częściej są przedsiębiorcami (Tabela 4.4).
4. Nieinwestujący w porównaniu z inwestorami jako mniej ważne oceniają większą liczbę czynników motywujących do inwestycji. Ważniejsze są jednak dla nich: zwiększenie liczby źródeł przychodu, zapewnienie sytuacji dzieci w dorosłości, uzbieranie wkładu na kredyt hipoteczny, spłata długu (Rysunek 10; Tabela 4.6).

© 2025 iKsync

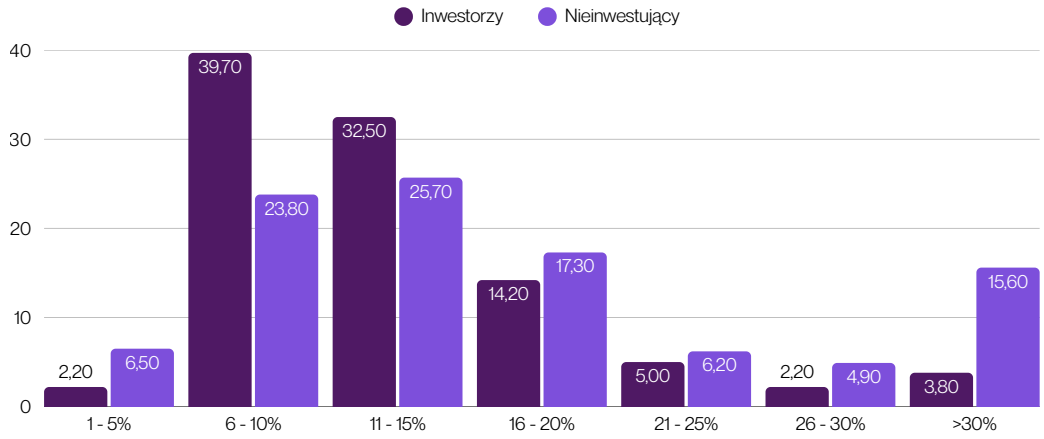
Rysunek 10 Motywy inwestowania według inwestorów i nieinwestujących (ocena na skali 1 - 5)



Źródło: opracowanie własne.

5. Jak pisaliśmy wyżej, nieinwestujący znacznie niżej niż inwestorzy oceniają swoją wiedzę inwestycyjną (Tabela 4.7).
6. Podobnie sygnalizowaliśmy już, że nieinwestujący są bardziej powściągliwi w swoich ocenach Powszechnych Planów Kapitałowych, także znacznie częściej nie znają tego programu (Tabela 4.8).
7. Inwestorzy deklarują większą niż nieinwestujący skłonność do ryzyka inwestycyjnego (Rysunek 11; Tabela 4.9), a jak pisaliśmy wyżej, mimo to średnia roczna stopa zwrotu z inwestycji, której oczekują jest w ich przypadku niższa i wynosi 12,9% w porównaniu z 16,3% dla nieinwestujących.

Rysunek 11 Roczne stopy zwrotu z inwestycji - porównanie oczekiwań inwestorów i nieinwestujących



Źródło: opracowanie własne.

8. Chociaż obie grupy najbardziej cenią edukację on-line jako sposób na zdobywanie wiedzy inwestycyjnej (materiały dostępne on-line oraz szkolenia), to nieinwestujący częściej łaskawym okiem patrzą na formy bardziej bezpośrednie (szkolenia stacjonarne, konferencje, studia podyplomowe) (Tabela 4.10).

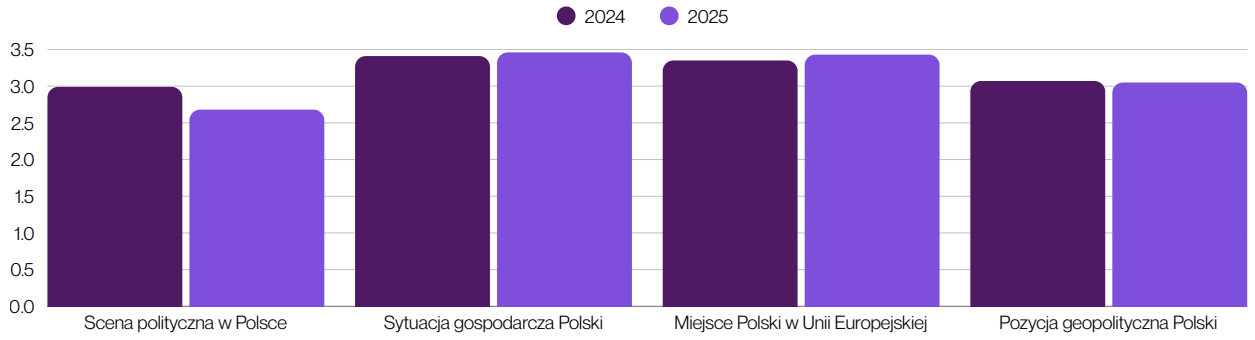
© 2025 iKsync

PODSUMOWANIE CZĘŚCI V: SYTUACJA WEWNĘTRZNA I ZEWNĘTRZNA POLSKI A BEZPIECZEŃSTWO FINANSOWE POLAKÓW

Zamieściliśmy wyjątkowo wyniki nie tylko tegorocznego, ale także poprzedniego badania. Jest tak dlatego, że badamy znaczenie polityki (krajowej, międzynarodowej) i sytuacji gospodarczej, a te czynniki szybko się zmieniają. Pytamy o znaczenie 4 czynników dla przyszłego bezpieczeństwa finansowego: sytuacji gospodarczej w Polsce, sceny politycznej w Polsce, miejsca Polski w Unii Europejskiej, pozycji geopolitycznej Polski. Ponadto pytamy czy i jak (spadła / wzrosła) zmieniła się atrakcyjność inwestowania w Polsce w porównaniu z zagranicą.

1. Podobnie jak rok temu z grupy 4 czynników najwyżej oceniane przez inwestorów jest miejsce Polski w Unii Europejskiej (ocena 3,43 na 5-stopniowej skali) i sytuacja gospodarcza w Polsce (3,46). Chociaż w ubiegłym roku kolejność tych czynników była odwrotna, to różnice w ich ocenie, jak i zmiany samych ocen są pomijalnie małe (było to odpowiednio 3,35 i 3,41) (Rysunek 12; Tabele 5.1-2024 i 5.1-2025).
2. Prawie identycznie oceniono w tym roku także pozycję geopolityczną Polski (chociaż w bieżącym roku nie dodano już w pytaniu kontekstu wojny na Ukrainie). Ocena inwestorów wyniosła średnio 3,05 wobec 3,07 rok temu (Tabele 5.1-2024 i 5.1-2025).
3. W bieżącym badaniu inwestorzy niżej ocenili za to scenę polityczną w Polsce – ocena ta wynosi obecnie średnio 2,68, a rok wcześniej miała wartość 2,99. O ile rok temu ocen negatywnych było tylko nieznacznie więcej niż pozytywnych, to w tym roku negatywnych jest ponad 2 razy więcej niż pozytywnych (Tabele 5.1-2024 i 5.1-2025).

Rysunek 12 Znaczenie 4 czynników sytuacji Polski dla przyszłego bezpieczeństwa finansowego inwestorów w latach 2024 i 2025 (ocena na skali 1 - 5)



Źródło: opracowanie własne.

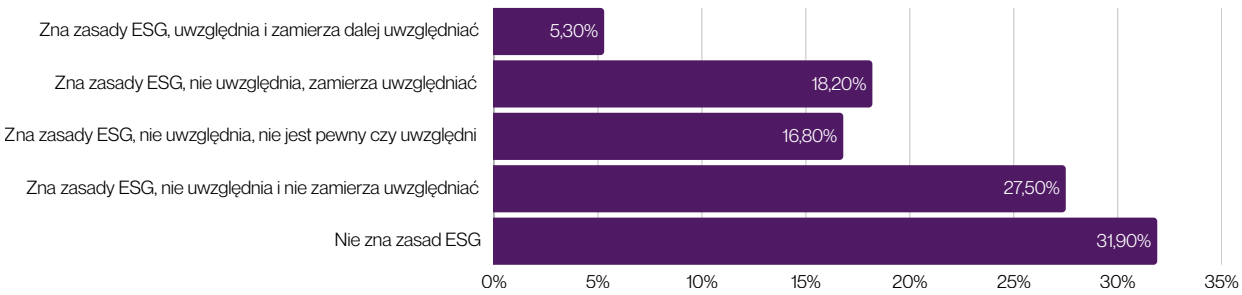
4. Wśród nieinwestujących oceny wszystkich czynników są niższe niż wśród inwestorów. Poza miejscem Polski w UE, wszystkie z tych ocen są ponadto niższe niż rok temu: pozycja geopolityczna Polski, sytuacja gospodarcza i scena polityczna w Polsce (Tabele 5.2-2024 i 5.2-2025).
5. W tym kontekście inaczej pytaliśmy o zmianę oceny atrakcyjności Polski jako miejsca inwestycji w porównaniu z zagranicą, używając słów „mniej atrakcyjna", zamiast „mniej bezpieczna". Chyba dlatego spadł odsetek negatywnych ocen inwestorów (było ich 32% rok temu, jest 21% obecnie). Ponownie ok. 2/3 inwestorów nie odnotowało zmiany takiej atrakcyjności (Tabele 5.3-2024 i 5.3-2025).
6. Chyba podobnie – jedynie zmianą słowa „atrakcyjny" zamiast „bezpieczny" – należy tłumaczyć zbilansowanie się ocen wśród nieinwestujących (Tabele 5.4-2024 i 5.4-2025).
7. Analizując problem bezpieczeństwa i szukając źródeł różnic w ocenach zauważamy, że we wszystkich 4 badanych sferach oceny na ogół spadają wraz z wiekiem inwestorów (Tabela 5.5-2025).

© 2025 iKsync

PODSUMOWANIE CZĘŚCI VI: OPOWIEDZIALNOŚĆ ŚRODOWISKOWA, SPOŁECZNA i KORPORACYJNA SPÓŁEK (ESG) A DECYZJE INWESTORÓW

1. W 2025 r. nieco inaczej badaliśmy znaczenie ESG dla inwestorów, tym razem wymuszając jedną z 5 odpowiedzi, a nie zostawiając do wyboru kilku pozycji z listy.
2. Brak znajomości zasad ESG deklaruje aż prawie 1/3 inwestorów (31%). ¼ inwestorów (27%) zna te zasady, ale ani nie uwzględnia w inwestowaniu faktu ich stosowania przez spółki, ani nie zamierza tego robić. Co szósty zna zasady, na razie ich nie uwzględnia i nie jest pewien czy je będzie uwzględniał. Nieco więcej (18%) inwestorów zna zasady i zamierza uwzględniać fakt stosowania ESG przez spółki. Jedynie co dwudziesty inwestor nie tylko zna zasady, ale już je uwzględnia (5,3%) (Rysunek 13; Tabela 6.1).

Rysunek 13 Uwzględnianie przez inwestorów stosowania zasad ESG przez spółki



Źródło: opracowanie własne.

3. Inwestorzy z większych miast (mających ponad pół miliona mieszkańców) rzadziej deklarują brak znajomości ESG (Tabela 6.3).
4. Osoby z wyższym wykształceniem rzadziej nie znają zasad ESG i częściej niż inne zamierzają uwzględniać w swoich inwestycjach ich stosowanie przez spółki, ale nie znaczy to, że już je uwzględniają. Co więcej, wśród inwestorów już zdecydowanych, że nie będą ich uwzględniać, nieco więcej jest osób z wyższym niż średnim wykształceniem (Tabela 6.4).
5. Najbogatsi inwestorzy (mający portfele o wartości w przedziale 0,5 mln - 1 mln zł i powyżej 1 mln zł) częściej niż inni deklarują, że nie będą uwzględniać stosowania zasad ESG przez spółki (Tabela 6.6).
6. Kobiety są bardziej niż mężczyźni łaskawsze dla zasad ESG – 23% z nich zamierza uwzględniać fakt ich stosowania przez spółki (wobec 13% mężczyzn), a jedynie 17% już deklaruje, że nie będzie ich uwzględniać (wobec 36% mężczyzn) (Tabela 6.8).

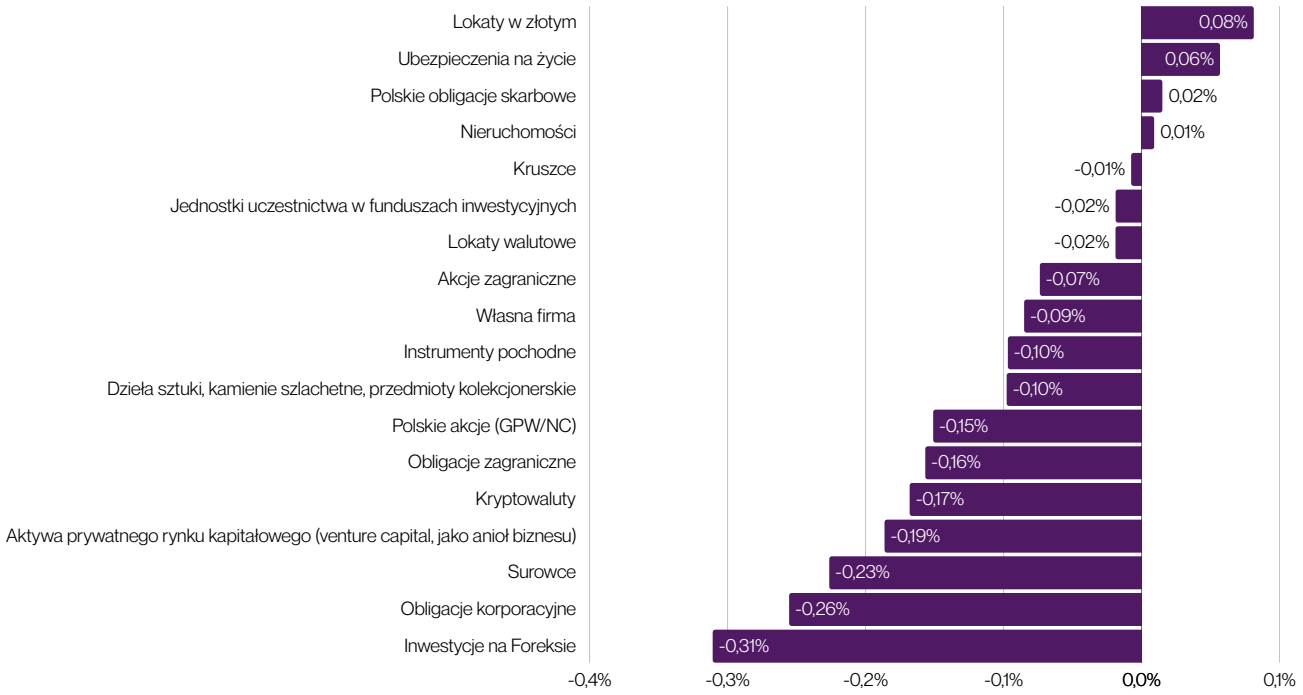
© 2025 iKsync

PODSUMOWANIE CZĘŚCI VII: KOBIETY - INWESTORKI – PORÓWNANIE Z MĘŻCZYZNAMI - INWESTORAMI ORAZ KOBIETAMI I MĘŻCZYZNAMI NIEINWESTUJĄCYMI

1. Wśród uczestników badania jest po około 1/3 kobiet - inwestorek i mężczyzn - inwestorów. Nieinwestujący stanowią pozostałą 1/3 całej grupy, przy czym prawie dwa razy więcej jest kobiet niż mężczyzn (Tabela 7.1).
2. Kobiety - inwestorki nieco częściej niż mężczyźni - inwestorzy wykonują zawód wymagający kwalifikacji zawodowych wyższych niż miały ich matki (mężczyzn porównywaliśmy z ich ojcami) i nieco częściej mieszkają w miejscowościach większych niż się urodziły. Przynajmniej na podstawie tej próby kobiety - inwestorki jawią się więc jako osoby, które częściej przeszły dłuższą drogę życiową w sensie dosłownym – zmieniły miejsce zamieszkania, jak również mniej dosłownym – społecznym – wykonywany przez nie zawód wymaga wyższych kwalifikacji niż zawód ich matek. Jednakże mężczyźni - inwestorzy w porównaniu z nieinwestującymi także częściej mieszkają w większych miastach niż te, w których się urodzili i częściej wykonują zawód wymagający wyższych kwalifikacji niż wymagał zawód ich ojca (Tabela 7.2).
3. Kobiety - inwestorki mają średnio niższe dochody niż mężczyźni - inwestorzy i niższy majątek inwestycyjny (chociaż różnica nie jest duża) (Tabela 7.3).
4. Kobiety - inwestorki relatywnie najczęściej w porównaniu z innymi grupami żyją w największych miastach, co współgra z faktem wymienionym w punkcie 2 – są bardziej mobilne – częściej przeniosły się one w ciągu życia do większych miejscowości (Tabela 7.4).
5. Kobiety - inwestorki nie tylko rzadziej niż pozostałe trzy grupy mają dzieci, ale też, jeśli je mają, to jest to na ogół jedno dziecko, a nie dwójka w jak w przypadku mężczyzn - inwestorów (Tabela 7.5).
6. Kobiety - inwestorki częściej mają wyższe wykształcenie niż osoby z pozostałych trzech grup (Tabela 7.6).
7. Kobiety - inwestorki rzadziej niż mężczyźni inwestorzy są przedsiębiorczyniami/ właścicielkami firm, w to miejsce częściej pracują na niskich szczeblach struktur organizacyjnych (Tabela 7.7).
8. Kobiety - inwestorki mają mniejszą tolerancję ryzyka inwestycyjnego (Tabela 7.8), bardziej powściągliwie oceniają swoją wiedzę inwestycyjną (Tabela 7.9), ale mimo to oczekują nieco wyższej rocznej stopy zwrotu z inwestycji niż mężczyźni - inwestorzy (Tabela 7.10).
9. Motywacja kobiet - inwestorek do inwestowania nieco różni się od motywacji mężczyzn - inwestorów. Bardziej liczy się dla nich zadbanie o sytuację finansową w niedalekiej przyszłości, niezależność finansowa i zebranie wkładu na kredyt hipoteczny. Mniej kierują się za to troską o zwiększenie liczby źródeł przychodu i troską o sytuację dzieci w dorosłości (wyżej pisaliśmy już, że rzadziej je mają). Rzadziej niż mężczyźni kierują się samą przyjemnością inwestowania (Tabela 7.11).
10. Kobiety - inwestorki z mniejszą częstotliwością niż mężczyźni - inwestorzy podejmują decyzje inwestycyjne (Tabela 7.13).
11. Portfele inwestycyjne kobiet - inwestorek nieco częściej opierają się o bezpieczniejsze aktywa (obligacje skarbowe, lokaty, ubezpieczenia na życie), a rzadziej o aktywa bardziej ryzykowne (polskie i zagraniczne akcje, obligacje zagraniczne i korporacyjne, kryptowaluty, surowce, inwestycje na Foreksie) (Rysunek 14; Tabela 7.14).

© 2025 iKsync

Rysunek 14 Porównanie profili inwestycyjnych portfeli kobiet-inwestorek i mężczyzn-inwestorów (wartość powyżej 0 oznacza relatywną przewagę kobiet-inwestorek, poniżej 0 relatywną przewagę mężczyzn-inwestorów)



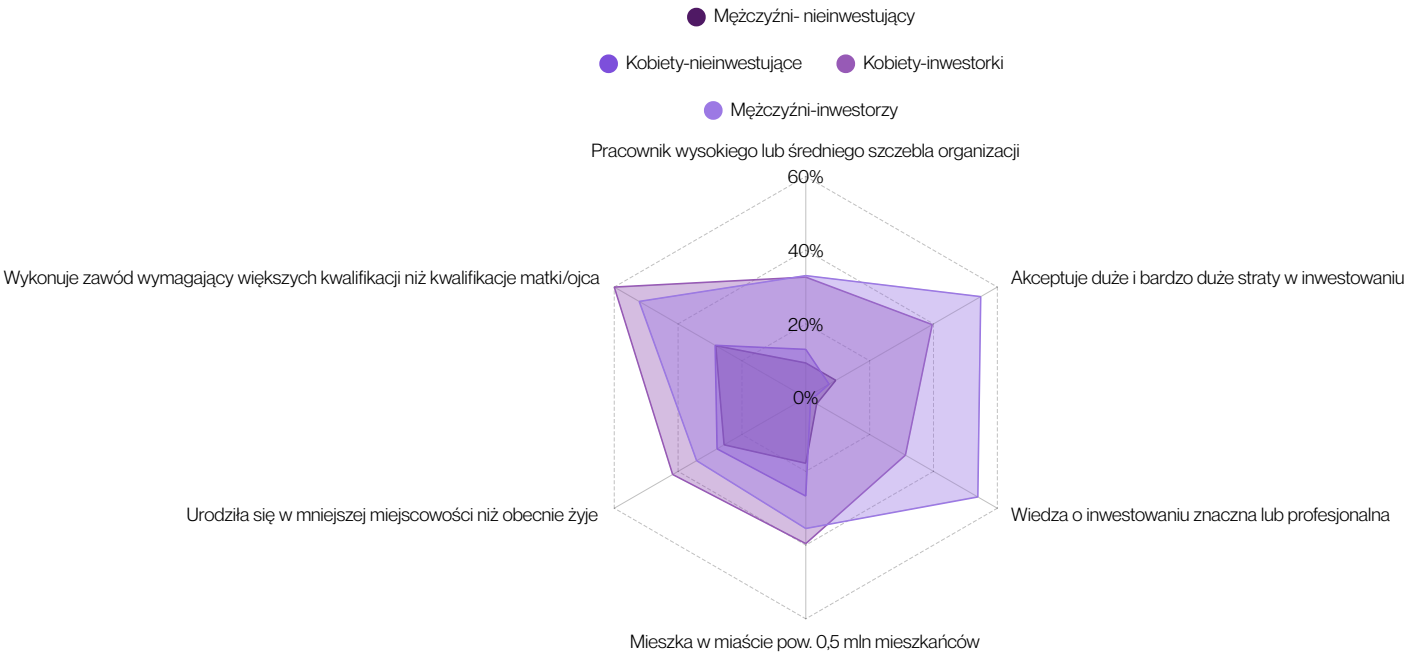
Źródło: opracowanie własne.

Uwaga: wartość liczono według formuły: (odsetek kobiet-inwestorek posiadających aktywa / odsetek mężczyzn-inwestorów posiadających aktywa) minus 0,5. Należy to interpretować następująco: wartość powyżej 0 oznacza relatywnie częstsze posiadanie aktywów przez kobiety, a wartość poniżej zera relatywnie rzadsze posiadanie aktywów przez kobiety. Długość słupków odzwierciedla wielkość różnic, przy czym wartość -0,5 oznaczałaby największą przewagę procentową mężczyzn, a wartość +0,5 największą przewagą procentową kobiet.

12. Kobiety - inwestorki rzadziej niż mężczyźni - inwestorzy deklarują samodzielne inwestowanie
13. (65% w porównaniu z 74% mężczyzn) (Tabela 7.15).

© 2025 iKsync

Rysunek 15 Profile kobiet i mężczyzn inwestujących i nieinwestujących



Źródło: opracowanie własne.

PODSUMOWANIE CZĘŚCI VIII: PORTFELE INWESTORÓW A ICH CECHY, ZACHOWANIA, POSTAWY, OCENY

Część VIII jest uszczegółowieniem części III. Tutaj dokładniej analizujemy związek tożsamości inwestorów z ich zachowaniem i postawami. Jako podstawę analizy przyjęliśmy założenie, że wartość posiadanych aktywów inwestycyjnych jest związana z cechami inwestorów (zależy od tych cech) oraz z ich zachowaniami i opiniami (determinuje te zachowania i opinie). Jedynym kryteriów, które przyjęliśmy jako podstawę klasyfikacji inwestorów jest wartość posiadanych aktywów, należąca do jednego z sześciu przedziałów: (1) do 10 tys. zł, (2) 10 - 50-tys. zł., (3) 50 - 100 tys. zł, (4) 100 - 500 tys. zł, (5) 500 tys. - 1 mln zł, (6) powyżej 1 mln zł. Do tak liczonej wartości aktywów nie włączyliśmy wartości posiadanych nieruchomości inwestycyjnych.

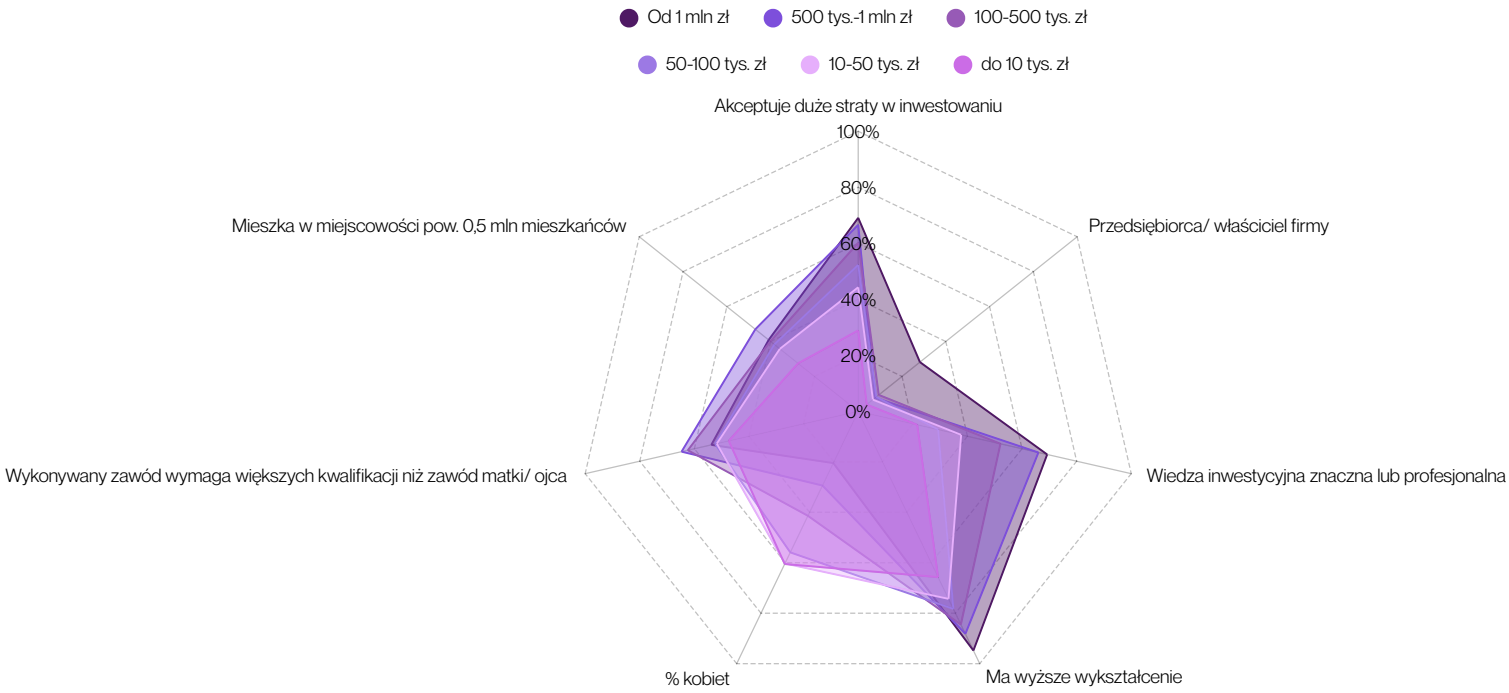
1. Prawie 1/3 inwestorów posiada aktywa inne niż nieruchomości inwestycyjne, których wartość jest nie wyższa niż 50 tys. zł. Dalsza 1/5 inwestorów ma portfele o wartości między 50 a 100 tys. zł. 1/3 posiada między 100 tys. a 0,5 mln zł. Portfele o wartości większej niż 1 mln zł ma jedynie 5% inwestorów (Tabela 8.1).
2. Wraz z rosnącą wartością portfeli rosną też miesięczne dochody netto inwestorów, a inwestorzy z najbogatszej grupy mają średnio ponad 40 tys. zł netto miesięcznie w gospodarstwie domowym. Wraz z wartością portfela rośnie ponadto średnia wartość posiadanych nieruchomości inwestycyjnych, chociaż te dane szacowaliśmy bardzo zgrubnie – przyjmując jedynie 4 przedziały wartości i definiując górny przedział jako ponad 1 mln zł (Tabela 8.2).

© 2025 iKsync

3. Nie znaleźliśmy prostego związku między wartością aktywów a faktem spłacania kredytu hipotecznego. Średnio wśród inwestorów taki kredyt ma nieco ponad 1/5 osób (Tabela 8.2).
4. Jasny związek istnieje za to między wartością portfela a faktem posiadania rachunku maklerskiego – wśród inwestorów mających portfele o najmniejszej wartości (do 10 tys. zł) takich inwestorów jest jedynie 40%, a wśród milionerów nie ma go jedynie 1 na 20 inwestorów (Tabela 8.2).
5. W kolejnych, coraz bogatszych grupach inwestorów spada odsetek kobiet - inwestorek – o ile w pierwszej grupie (do 10 tys. zł) jest ich 60%, to wśród milionerów jedynie 16% (Tabela 8.3).
6. Wraz ze wzrostem wartości portfela inwestora rośnie prawdopodobieństwo, że jest on w stałym związku, prowadząc wspólnie gospodarstwo domowe (Tabela 8.3).
7. Ciekawe, że nie ma prostego związku między wartością portfela a faktem wykonywania zawodu wymagającego wyższych kwalifikacji niż kwalifikacje rodzica (matki w przypadku kobiet i ojca w przypadku mężczyzn). Jednak im bogatszy jest inwestor, tym rzadziej urodził się w mniejszej miejscowości niż obecnie mieszka (Tabela 8.3). Milionerzy żyją częściej w milionowych (największych) miastach (33% z nich), a znacznie rzadziej na wsi (7%) (Tabela 8.3).
8. Im bogatsi są inwestorzy tym bardziej prawdopodobne jest, że mają wyższe wykształcenie (w grupie milionerów nie ma go tylko 1 na 20). Wśród milionerów nieco więcej jest także osób mających wykształcenie techniczne i ekonomiczne, a rzadziej humanistyczne (Tabela 8.4).
9. W porównaniu ze strukturą zawodową wszystkich uczestników badania, wśród milionerów jest nadproporcjonalnie więcej przedsiębiorców/ właścicieli firm (28%). Pracownicy średniego i wysokiego szczebla organizacji znajdują się częściej w grupie mającej portfele o wartości od pół mln do 1 mln zł. Pracowników niskiego szczebla organizacji częściej spotyka się w grupach mających aktywa inwestycyjne o najniższej wartości (Tabela 8.5).
10. Wraz z wartością aktywów posiadanych przez inwestorów spada prawdopodobieństwo nieposiadania przez nich dzieci (Tabela 8.6).
11. Motywacja inwestorów jest związana z wartością posiadanych przez nich portfeli. Bogatsi inwestorzy są bardziej motywowani czynnikami dotyczącymi dalszej perspektywy: wysokością dochodów na emeryturze, sytuacją dzieci, gdy dorosną, ochroną aktywów przed inflacją, niezależnością finansową. Mniej zamożni mają bardziej krótkoterminową orientację, którą jest: sytuacja finansowa w bliskiej przyszłości, posiadanie dodatkowego źródła dochodu, możliwość spłaty długu, uzbieranie wkładu na kredyt hipoteczny lub zakup nieruchomości mieszkalnej (Tabela 8.7).
12. Im bogatsi są inwestorzy, tym mają większą akceptację ryzyka inwestycyjnego (być może dlatego, że mogą sobie wtedy łatwiej pozwolić na takie ryzyko) (Tabela 8.8).
13. Jednak nie oznacza to, że mają znacznie większe oczekiwania dotyczące stóp zwrotu – różnica między nimi a inwestorami z pierwszej grupy jest mała (Tabela 8.9).
14. Wraz z wartością portfela inwestorów rośnie wyraźnie opinia na temat jakości posiadanej wiedzy na temat inwestowania (Tabela 8.10)

© 2025 iKsync

Rysunek 16 Profile inwestorów posiadających portfele aktywów o różnych wartościach



Źródło: opracowanie własne.

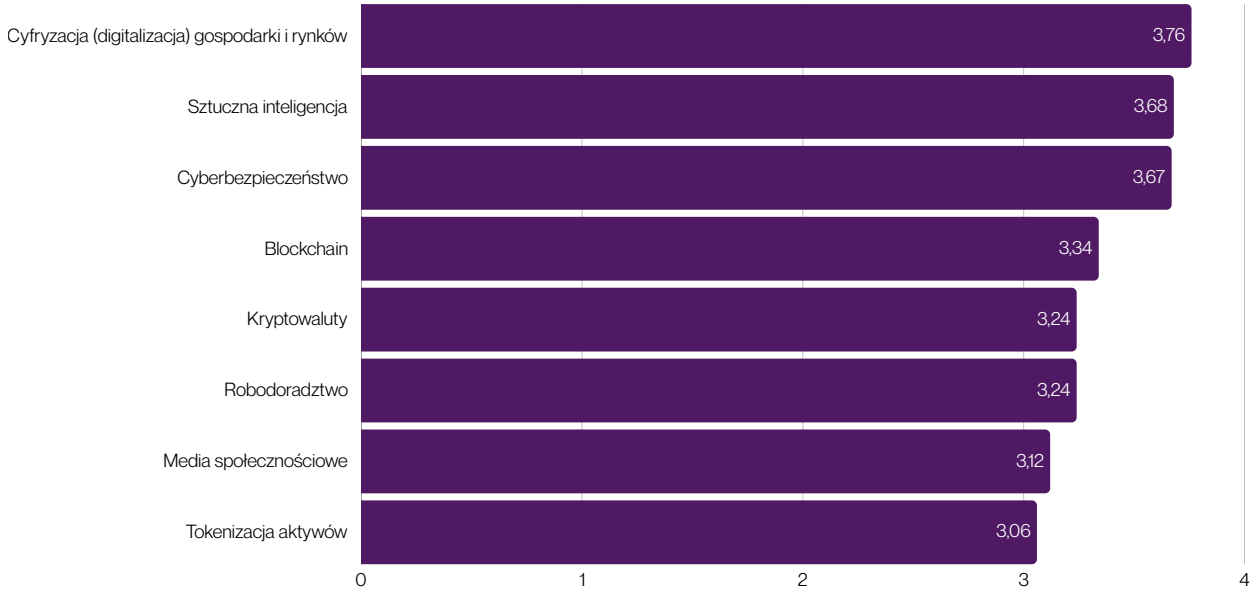
PODSUMOWANIE CZĘŚCI IX: TECHNOLOGIA – OCENA WPŁYWU W NAJBLIŻSZYCH LATACH TECHNOLOGII NA SYTUACJĘ FINANSOWĄ I INWESTYCJE

Technologia zmienia świat i życie ludzi od zarania ludzkości. W ostatnich latach można odnieść wrażenie, że tempo tych zmian jeszcze bardziej przyspieszyło. Może mieć to więc wpływ na oczekiwania Polaków dotyczące ich sytuacji finansowej w najbliższej przyszłości.

1. Pytając jak poszczególne technologie wpłyną na finanse i inwestycje Polaków inwestorów dowiedzieliśmy się, że optymiści przeważają nad pesymistami w ocenie każdej z ośmiu przedstawionych technologii. Największy optymizm łączy się z cyfryzacją (digitalizacją) (ocena 3,76 na 5-cio stopniowej skali), sztuczną inteligencją (3,68), cyberbezpieczeństwem (3,67). W grupie technologii ocenianych jako mniej istotne znalazły się kryptowaluty (3,24), blockchain (3,34) i robodoradztwo (3,24). Ranking zamykają media społecznościowe (3,12) i tokenizacja aktywów (3,06) (Rysunek 17; Tabela 9.1).

© 2025 iKsync

Rysunek 17 Wpływ technologii na finanse i inwestycji inwestorów w najbliższych latach



Źródło: opracowanie własne.

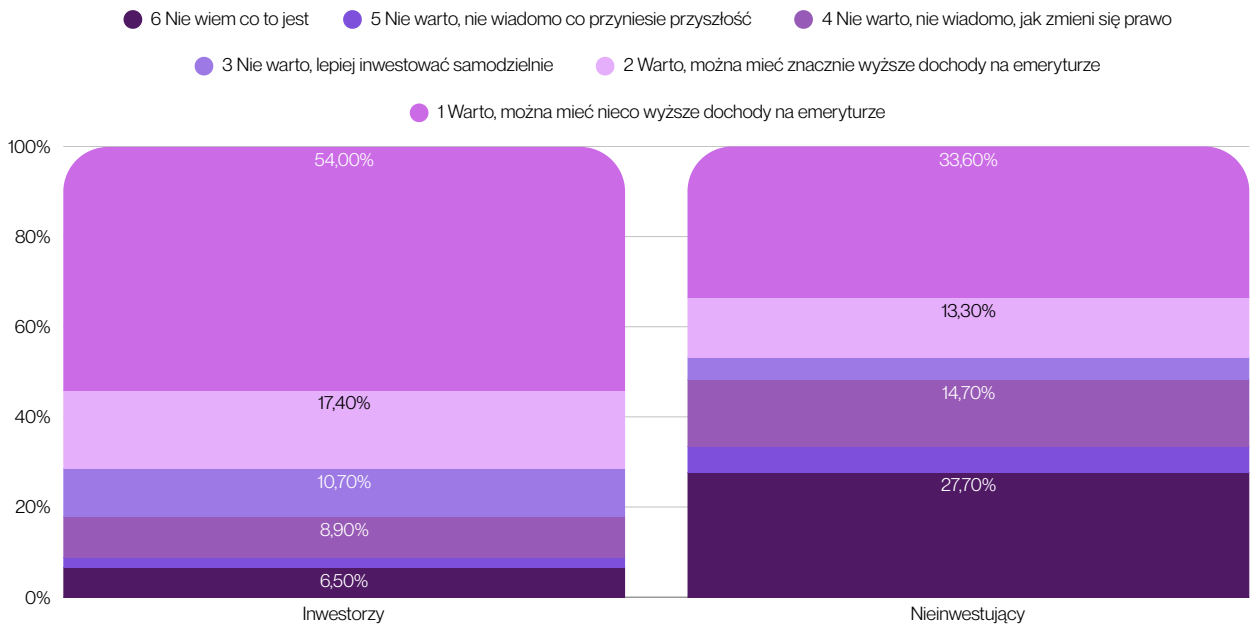
2. Inwestorzy zaskakująco rzadko deklarują brak znajomości poszczególnych technologii. Najczęściej dotyczy to tokenizacji aktywów (17% osób) i blockchain (13%), a najrzadziej mediów społecznościowych (1,5%) i sztucznej inteligencji (1,9%) (Tabela 9.1).
3. Wpływ niemal wszystkich technologii na przyszłe finanse i inwestycje inwestorów jest oceniany bardziej optymistycznie przez pokolenia młodsze (Z, Y), niż starsze (X i WP), chociaż różnica nie jest bardzo duża (Tabela 9.2).
4. Najstarsze pokolenie najrzadziej przyznaje się do nieznajomości poszczególnych technologii (Tabela 9.2).
5. Nie ma dużych różnic w ocenie znaczenia technologii przez inwestorów w zależności od płci, chociaż kobiety częściej przyznają się do braku ich znajomości (Tabela 9.3).
6. Poziom wykształcenia słabo wyjaśnia zarówno optymizm w stosunku do poszczególnych technologii, jak i częstość przypadków nieznania ich (Tabela 9.4).
7. Osoby z wykształceniem technicznym nie różnią się znacząco poziomem optymizmu dotyczącego wpływu technologii na ich finanse i inwestycje. Największy optymizm można dostrzec wśród osób z wykształceniem ogólnym (Tabela 9.5).
8. Inwestorzy mający wykształcenie techniczne rzadziej niż inni deklarują brak znajomości poszczególnych technologii (Tabela 9.6).
9. Różnice w optymizmie w stosunku do znaczenia technologii są słabo związane z wielkością miejsca zamieszkania (Tabela 9.7). Podobnie jest z brakiem znajomości technologii (Tabela 9.8).
10. Nie ma jednego typu związku między deklarowanym poziomem wiedzy na temat inwestycji a oceną wpływu poszczególnych technologii. Jednym z wyjątków jest fakt, że wraz z wiedzą na temat inwestowania rośnie optymizm w stosunku do znaczenia sztucznej inteligencji, a spada optymizm w stosunku do mediów społecznościowych (Tabela 9.9).
11. Inwestorzy oceniający swoją wiedzę na temat inwestowania jako profesjonalną prawie nigdy nie przyznają się do nieznajomości poszczególnych technologii (Tabela 9.10).

© 2025 iKsync

12. Odnotowaliśmy istnienie relacji między oceną znaczenia technologii dla przyszłych własnych finansów. i inwestowania a wartością posiadanych aktywów. Milionerów wyróżnia największy optymizm w stosunku do sztucznej inteligencji (ocena 4,00), cyfryzacji (3,97) i cyberbezpieczeństwa (3,77), ale za to wśród nich pesymiści przeważają liczebnie nad optymistami w odniesieniu do mediów społecznościowych (2,91) (Tabela 9.13).
13. Nieinwestujący w porównaniu z inwestorami mają nieco mniej pozytywne przewidywania dotyczące wpływu technologii na ich sytuację finansową i inwestycje. We wszystkich przypadkach ich oceny są średnio niższe. Kolejność w górnej części rankingu jest jednak taka sama, są to kolejno: cyfryzacja (średnia ocena 3,36, podczas gdy dla inwestorów jest to 3,76), sztuczna inteligencja (3,21 w porównaniu 3,68 dla inwestorów), cyberbezpieczeństwo (3,20 wobec 3,67). Druga różnica dotyczy tego, że powiązane ze sobą technologie blockchain i kryptowaluty znajdują się niżej w rankingu nieinwestujących. Jedynie w przypadku kryptowalut suma ocen negatywnych (raczej negatywnych i zdecydowanie negatywnych) przeważa nad pozytywnymi (raczej pozytywnymi i zdecydowanie pozytywnymi) (Tabele 9.15 i 9.1).
14. Nieinwestujący w porównaniu z inwestorami znacznie częściej deklarują brak znajomości poszczególnych technologii (jedynym wyjątkiem jest cyberbezpieczeństwo). Największa różnica dotyczy robodoradztwa, którego nie zna o ponad 5 punktów procentowych więcej nieinwestujących niż inwestorów (Tabela 9.16 i 9.2).
15. Ocena znaczenia niektórych technologii dla finansów i inwestycji jest wśród nieinwestujących podobnie jak wśród inwestorów zależna od wieku osób. Dotyczy to mediów społecznościowych (im starsze pokolenie tym niższa średnia ocena), blockchain, kryptowalut, cyberbezpieczeństwa. Nie dotyczy to jednak sztucznej inteligencji. Odwrotnie jest jedynie w przypadku cyfryzacji, którą starsi nieinwestujący cenią nieco bardziej niż najmłodsi (Tabela 9.16 i 9.2).

PODSUMOWANIE CZĘŚCI X: OCENA PROGRAMU PRACOWNICZYCH PLANÓW KAPITAŁOWYCH

Rysunek 18 Ocena Pracowniczych Planów Kapitałowych przez inwestorów i nieinwestujących

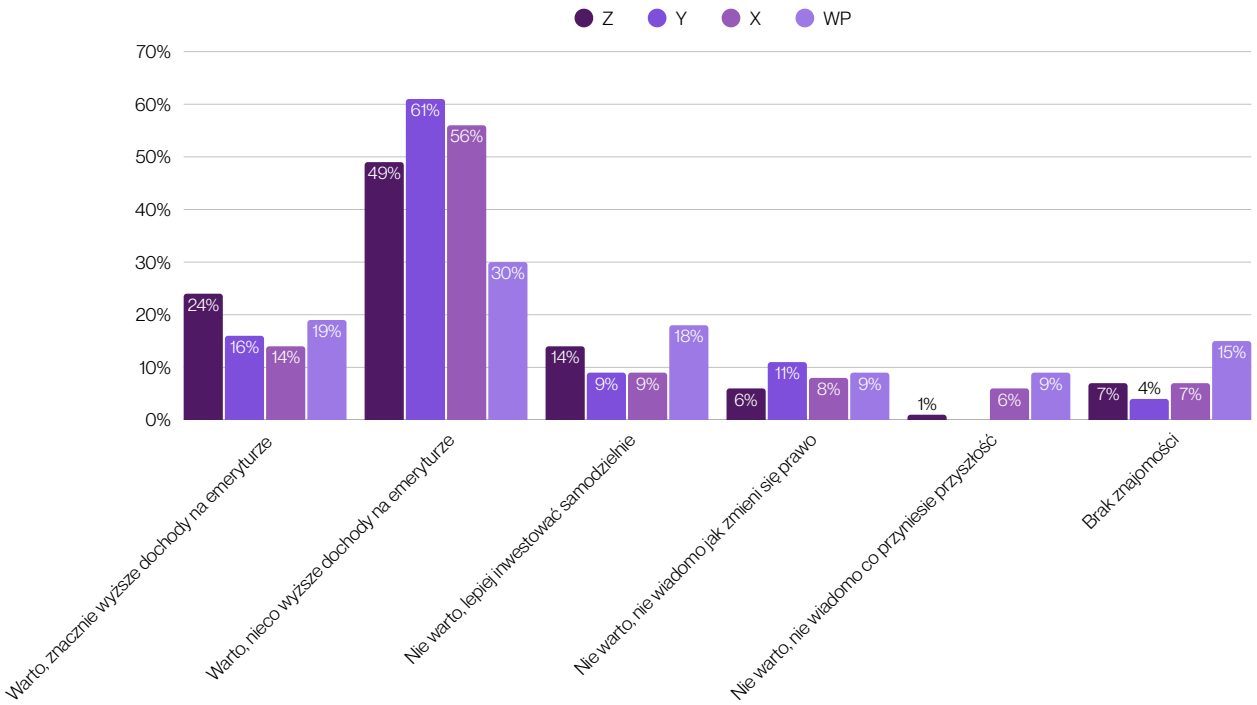


Źródło: opracowanie własne.

© 2025 iKsync

1. 71% inwestorów pozytywnie ocenia program Pracowniczych Planów Kapitałowych, wierząc, że dzięki uczestnictwu w tym programie będą mieć wyższe dochody na emeryturze. W tej grupie trzy razy więcej jest osób oczekujących, że dzięki PPK ich dochody na emeryturze będą nieco wyższe niż osób oczekujących, że będą one znacznie wyższe (Rysunek 18; Tabela 2.26).
2. Spośród tych, którzy uważają, że nie warto inwestować w PPK nieco więcej osób wskazało na przewagę samodzielnego inwestowania niż na obawę przed zmianą prawa (Tabela 2.26).
3. Jedynie mniej niż 7% inwestorów nie zna PPK (Tabela 2.26).
4. Oceny nieinwestujących są gorsze – mniej niż połowa z nich uważa, że warto inwestować w PPK (Tabela 3.13), co tylko w części jest związane z faktem braku znajomości programu.
5. Nieinwestujący znaczenie częściej niż inwestorzy deklarują brak znajomości PPK (ponad ¼ z nich) (Tabela 3.13).
6. Najmłodsze pokolenia inwestorów (Z i Y) mają bardziej optymistyczne oczekiwania dotyczące PPK w porównaniu z pokoleniami starszymi (X i WP) (Rysunek 19; Tabela 10.1).

Rysunek 19 Ocena PPK przez 4 pokolenia inwestorów



Źródło: opracowanie własne.

7. Znacznie więcej nieinwestujących z pokolenia Z w porównaniu z inwestującymi zetkami uważa, że nie warto inwestować w PPK z powodu obawy, że zmieni się prawo (Rysunek 11; Tabela 10.2).
8. Najniższe oceny PPK wystawiają inwestorzy samodzielnie opłacający składki na ubezpieczenia społeczne, czyli przedsiębiorcy/ właściciele firm, pracujący na umowie B2B, wykonujący wolne zawody (Tabela 10.3). Najwyższe oceny wystawiają dla PPK osoby pracujące na etacie, co oczywiście tłumaczyć można sposobem opłacania składek do PPK, których część finansuje pracodawca.
9. Taki sam wzorzec istnieje w grupie nieinwestujących (Tabela 10.4).

© 2025 iKsync

Część I.

Informacje o uczestnikach badania

W części I przedstawione są informacje o wszystkich osobach, które wzięły udział w badaniu. Opisane są ich cechy demograficzne, sytuacja rodzinna, status zawodowy, dane opisujące ich drogę życiową, wybrane dane na temat ich majątku, samoocena wiedzy na temat inwestowania, samoocena stosunku do ryzyka w inwestowaniu. Większość z tych danych jest wykorzystywana w kolejnych częściach raportu w celu lepszego poznania inwestorów i nieinwestujących oraz zrozumienia różnic między nimi.

Tabela 1.1 Uczestnicy badania – zaklasyfikowanie do grupy inwestorów i grupy nieinwestującym

Status inwestora	Liczba wskazań	% wskazań
Inwestorzy, w tym:	**707**	**69,8**
Inwestuje regularnie	467	46,1
Inwestuje nieregularnie	240	23,7
Nieinwestujący, w tym:	**307**	**30,2**
Nie inwestuje, chce zacząć inwestować	140	13,7
Nie inwestuje, ponieważ nie ma takich możliwości finansowych	96	9,5
Nie inwestuje i nie zamierza inwestować	71	7
Razem	**1014**	100

Źródło: opracowanie własne.
Uwagi:
1) W ankiecie pytanie brzmiało: „Czy inwestujesz?". (dotyczy dowolnych rodzajów inwestycji, również lokat i nieruchomości kupowanych dla celów innych niż użytek własny, w tym mieszkaniowy. Wskaż jedną odpowiedź.")
2) Zaklasyfikowanie do grupy inwestorów lub nieinwestujących wymuszało odpowiednie zachowanie ankiety, która została przygotowana osobno dla obu grup. Ten podział jest kontynuowany dalej w opracowaniu.

W badaniu wzięło udział 1014 osób. Ponad 2/3 z nich (69%) deklaruje, że inwestuje, z czego 2/3 inwestuje regularnie, a 1/3 nieregularnie.

Nieinwestujących jest mniej niż 1/3 wszystkich uczestników badania (30%). Prawie 1/2 z nich (46%) chciałaby rozpocząć inwestowanie, blisko 1/3 nie inwestuje z powodu braku możliwości finansowych, a reszta (22%) w ogóle nie zamierza zacząć inwestować.

Podział na inwestorów i nieinwestujących określa sposób przedstawiania dalszych wyników – we wszystkich rozdziałach dane tych dwóch grup są na ogół analizowane osobno, a część IV raportu jest w całości poświęcona porównaniu ich.

© 2025 iKsync

Tabela 1.2 Uczestnicy badania – płeć

Płeć	Liczba wskazań	% wskazań
Kobieta	535	52,8
Mężczyzna	479	47,2
Razem	1014	100

Źródło: opracowanie własne.
Pytanie w ankiecie brzmiało: „Płeć (wskaż jedną odpowiedź)".

Większość osób ankietowanych (53%) stanowią kobiety. Wyniki te są zbliżone do wyników w populacji Polski, w której kobiety stanowią 52%.

Tabela 1.3 Uczestnicy badania – wiek i przynależność pokoleniowa

Wiek	Liczba wskazań	% wskazań	Określenie pokolenia
Poniżej 20 lat	4	0,4	Pokolenie Z (zetki) (20,4% osób)
20 - 24 lata	56	5,6	
25 - 29 lat	147	14,4	
30 - 34 lat	142	14,1	Pokolenie Y (milenialsi) (41,9% osób)
35 - 39 lat	144	14,2	
40 - 44 lat	138	13,6	
45 - 49 lat	101	9,9	Pokolenie X (20,3% osób)
50 - 54 lat	63	6,2	
55 - 59 lat	42	4,2	
60 - 64 lat	81	7,9	Pokolenie WP (wyżu powojennego, ang. Baby Boomers) (17,4% osób)
65 - 69 lat	60	5,9	
Powyżej 70 lat	36	3,6	
Razem	1014	100	
Średnia*	42,3 lat		

Źródło: opracowanie własne.
Uwagi: pytanie w ankiecie brzmiało: „Wiek - wskaż jedną odpowiedź"
*Średnia liczona z założeniem: 20 lat dla przedziału pierwszego (do 20 lat), 70 dla ostatniego (powyżej 70 lat), środki przedziałów w pozostałych przypadkach (np. 22 dla przedziału 20-24 lata, itd.).

© 2025 iKsync

Średni wiek uczestników badania wynosi 42,3 lat, a więc jest bardzo bliski średniemu wiekowi Polaków (42,5 lat według GUS). Najliczniejszą grupę stanowią osoby należące do pokolenia Y (milenialsi) (30 - 44 lata) – jest ich ponad 41%. Niemal po tyle samo jest osób z pokolenia X (45-59 lat) co z pokolenia najmłodszego (Z) – po 20%. Resztę uczestników badania stanowią osoby z pokolenia wyżu powojennego (WP, mające co najmniej 60 lat) – jest ich w badaniu 17%. W społeczeństwie osoby w wieku do 30 lat stanowią ok. 31%, ale ich niedoszacowanie w grupie badawczej jest uzasadnione (nie są inwestorami). Pokolenie Y stanowi 22,3% (w badaniu jest nadreprezentowane) Udział pokolenia X w badaniu jest podobny jak w populacji (21%). Pokolenie WP stanowi ok. 27% ludności Polski.

Tabela 1.4 Uczestnicy badania – poziom wykształcenia

Poziom wykształcenia	Liczba wskazań	% wskazań
Wyższe	677	66,8
Średnie	283	27,9
Zasadnicze	49	4,8
Podstawowe	5	0,5
Razem	1014	100

Źródło: opracowanie własne.
Uwaga: pytanie w ankiecie brzmiało: „Wykształcenie (wskaż jedną odpowiedź)".

W badaniu dominują osoby z wykształceniem wyższym i średnim, które stanowią łącznie prawie 95% badanych. Odpowiada to udziałowi tych osób w społeczeństwie (93%). Sama grupa osób z wykształceniem wyższym jest wyraźnie nadreprezentowana.

Tabela 1.5 Uczestnicy badania – kierunek wykształcenia

Kierunek wykształcenia	Liczba wskazań	% wskazań
Techniczne	328	32,3
Humanistyczne	220	21,7
Ekonomiczne	204	20,2
Inne specjalistyczne	155	15,3
Ogólne	107	10,5
Razem	1014	100

Źródło: opracowanie własne.
Pytanie w ankiecie brzmiało: „Jaki jest Twój główny rodzaj wykształcenia (również, jeśli się ciągle uczysz)? (Wskaż jedną odpowiedź)".

Prawie jedna trzecia badanych ma wykształcenie techniczne. Wykształcenie humanistyczne lub ekonomiczne posiada mniej więcej 21% i 20% badanych.

© 2025 iKsync

Tabela 1.6 Uczestnicy badania – zawód/status zawodowy

Sytuacja zawodowa	Liczba wskazań	% wskazań
Pracownik niskiego szczebla organizacji	327	32,2
Pracownik wysokiego lub średniego szczebla organizacji	269	26,5
Emeryt/rencista	132	13,1
Pracujący na umowie B2B	93	9,2
Przedsiębiorca/ właściciel firmy	69	6,8
Wykonujący wolny zawód	54	5,3
Bezrobotny	24	2,3
Student/ uczeń, niepracujący	18	1,8
Niepracujący zawodowo, dochód partnerki/ partnera	14	1,4
Inwestor utrzymujący się z inwestowania	6	0,6
Rolnik	6	0,6
Inne	2	0,2
Razem	1014	100

Źródło: opracowanie własne.
Pytanie w ankiecie brzmiało: „Które określenie najlepiej opisuje Twoją sytuację zawodową (Wskaż jedną odpowiedź)"

Blisko co trzeci uczestnik badania (32%) pracuje na niskim szczeblu organizacji, ponad 1/4 na średnim lub wysokim szczeblu (26%). 9% osób pracuje na podstawie umowy B2B, 6% to przedsiębiorcy/właściciele firm, a 5% wykonuje wolny zawód. Dużą grupę stanowią emeryci i renciści (13%), ale jest ich mniej niż w populacji Polski (7,8 mln na 38 mln mieszkańców Polski będących emerytami oznacza odsetek równy 20%). Reszta grup ma już znacznie mniej licznych przedstawicieli wśród uczestników badania. Niepracujących studentów i uczniów jest mniej niż 2%, chociaż najpewniej niektórzy studenci wskazali swoją tożsamość w innych grupach, szczególnie w grupie osób pracujących na niskim szczeblu organizacji. 1,4% osób deklaruje, że dochód w gospodarstwie zapewnia partnerka lub partner. Tylko 6 uczestników badania (0,6%) twierdzi, że utrzymuje się z inwestowania, również tylko 6 jest rolnikami, chociaż aż 172 osoby biorące udział w badanu mieszkają na wsi. Wśród uczestników przeważają więc osoby czynne zawodowo.

© 2025 iKsync

Tabela 1.7 Uczestnicy badania – miejsce zamieszkania

Miejsce zamieszkania, liczba mieszkańców	Liczba wskazań	% wskazań
Wieś	172	16,9
Miasto do 50 tys.	171	16,9
Miasto 50 - 100 tys.	123	12,2
Miasto 100 - 500 tys.	212	20,9
Miasto 500 tys. - 1mln	176	17,4
Miasto powyżej 1 mln	160	15,7
Razem	1014	100

Źródło: opracowanie własne.
Pytanie w ankiecie brzmiało: „Miejsce zamieszkania (Wskaż jedną odpowiedź)".

Na wsi mieszka prawie 17% badanych. To znacząco mniej niż w społeczeństwie ogółem (41%). Znacznie nadreprezentowane są miasta od 500 tys. do 1 mln (17,3% w badaniu ok. 7% w społeczeństwie i miasto powyżej miliona ludności (16% w badaniu, 5% w społeczeństwie)

© 2025 iKsync

Tabela 1.8 Uczestnicy badania – województwo zamieszkania

Województwo	Liczba wskazań	% wskazań	Udział populacji województwa w populacji Polski	Nadwyżka (znak +) lub niedobór (znak -) osób w próbie w stosunku do struktury ludności w Polsce, w p.p.
mazowieckie	224	22,1	14,1	+8,0 p.p.
śląskie	105	10,3	11,8	-1,5 p.p.
wielkopolskie	87	8,5	9,1	-0,6 p.p.
małopolskie	104	10,2	8,9	+ 1,3 p.p.
dolnośląskie	104	10,2	7,6	+2,6 p.p.
łódzkie	62	6,1	6,4	-0,3 p.p.
lubelskie	36	3,5	5,5	- 2,0 p.p.
kujawsko - pomorskie	43	4,2	5,4	-1,2 p.p.
pomorskie	63	6,2	6,1	+0,1 p.p.
podkarpackie	46	4,5	5,5	- 1,0 p.p.
zachodniopomorskie	38	3,7	4,4	-0,7 p.p.
podlaskie	20	2,9	3,1	-0,2 p.p.
świętokrzyskie	16	1,6	3,2	-1,6 p.p.
warmińsko - mazurskie	23	2,2	3,7	-1,5 p.p.
opolskie	17	1,7	2,6	-0,9 p.p.
lubuskie	17	1,7	2,6	-0,0 p.p.
zagranica	9	0,9	x	X
razem	1014	100		

Źródło: opracowanie własne.
Pytanie w ankiecie brzmiało: „Wskaż województwo, w którym mieszkasz (wskaż jedną odpowiedź".

Powyżej zamieszczone dane potwierdzają te z poprzedniej tabeli. Z wyjątkiem nadreprezentowanego w badaniu województwa mazowieckiego, różnice struktury według województwa zamieszkania w badaniu i w Polsce są [illegible] niewielkie.

© 2025 iKsync

Tabela 1.9 Uczestnicy badania – status związku

Płeć	Liczba wskazań	% wskazań	Oznaczanie statusu
Status związku – rodzina (stały związek i gospodarstwo domowe wspólnie z partnerką/partnerem) (w %)	636	62,8	Rodzina
Status związku – wolna(y) (brak związku) (w %)	255	25,2	Wolny
Status związku – partnerstwo (stały związek, ale brak wspólnego gospodarstwa z partnerem/ partnerką)	86	8,5	Partnerstwo
Zamieszkuje z rodzicami	16	1,6	-
Wolny/wolna, zamieszkuje z rodzicami	10	0,9	-
Jest w stałym związku, ale nie prowadzi z partnerką/partnerem gospodarstwa domowego, zamieszkuje z rodzicami	8	0,8	-
Jest w stałym związku (w tym prowadzi z partnerem/partnerką gospodarstwo domowe), zamieszkuje z rodzicami	2	0,1	-
Inne	1	0,1	-
Razem	1014	100	

Źródło: opracowanie własne.
Uwagi:
1) Pytanie w ankiecie brzmiało: „Jaki jest Twój status związku" (Wskaż właściwe odpowiedzi).
2) Określenia użyte w zestawieniu wyników, np. „Status związku – rodzina" itp. nie były przedstawione w ankiecie, są użyte tylko dla celów analitycznych.

Prawie 2/3 uczestników badania (62%) stanowią osoby żyjące w stałych związkach, tworząc wspólne gospodarstwo domowe, zaś 8% osób jest w związkach, ale nie tworzy wspólnego gospodarstwa. Ponad ¼ osób (25%) deklaruje bycie stanu wolnego. Razem te trzy grupy stanowią ponad 96% uczestników badania, a podział ten jest wykorzystywany w dalszej części opracowania.

© 2025 iKsync

Tabela 1.10 Uczestnicy badania – liczba posiadanych dzieci

Liczba dzieci	Liczba wskazań	% wskazań
Brak dzieci	445	43,9
1 dziecko	245	24,1
2 dzieci	254	25
3 dzieci	56	5,6
4 dzieci i więcej	14	1,4
Razem	1014	100
Średnia	0,96 dziecka na osobę	

Źródło: opracowanie własne.
Uwagi: pytanie w ankiecie brzmiało: „Liczba posiadanych dzieci (Wskaż jedną odpowiedź".

Chociaż osoby posiadające dzieci stanowią większość badanych, to tylko 7% posiada więcej niż dwoje dzieci. Średnia liczba dzieci na osobę badaną potwierdza niski poziom dzietności w społeczeństwie wynoszący właśnie ok. 1.

Tabela 1.11 Uczestnicy badania – wiek posiadanych dzieci (możliwa dowolna liczba wskazań)

Wiek dzieci	Liczba wskazań	% wskazań
Niemowlęta lub przedszkole	128	12,6
Szkoła podstawowa lub średnia	255	25,1
Samodzielne	210	20,7
Pełnoletnie na utrzymaniu rodziców	65	6,4

Źródło: opracowanie własne.
Pytanie w ankiecie brzmiało: „Wiek dzieci (Wskaż wszystkie właściwe odpowiedzi").

Co czwarta badana osoba ma dziecko w szkole a co piąta usamodzielnione. 12,6% ma dzieci poniżej wieku szkolnego, a 6% pełnoletnie na utrzymaniu rodziców. Odsetek dzieci w wieku przedszkolnym odpowiada wartości dla całego społeczeństwa.

© 2025 iKsync

Tabela 1.12 Uczestnicy badania - miesięczny dochód netto w gospodarstwie domowym (w zł)

Kwota	Liczba wskazań	% wskazań
Mniej niż 5 tys.	161	15,9
5 - 10 tys.	351	34,6
10 - 20 tys.	328	32,4
20 - 50 tys.	131	12,9
50 - 100 tys.	26	2,6
Powyżej 100 tys.	17	1,6
Razem	1014	100
Średnia	16,3 tys. *	

Źródło: opracowanie własne.
Uwagi:
1) Pytanie w ankiecie brzmiało: „Miesięczny poziom dochodów netto w gospodarstwie domowym (wskaż jedną odpowiedź)".
2) *Średnia liczona z następującym założeniem: pierwszy przedział ma wartość 5 tys., ostatni 100 tys., a wartości pozostałych są równe środkom przedziałów, odpowiednio: 7,5 tys. dla przedziału 5 tys. - 9,9 tys., itd.

Średni miesięczny dochód netto uczestników badania w gospodarstwie domowym wynosi 16,3 tys. zł, chociaż połowa z nich ma nie więcej niż 10 tys. zł. Tylko 4% badanych ma miesięczny dochód netto powyżej 50 tys. zł.

Tabela 1.13 Uczestnicy badania – dane dotyczące drogi życiowej

Stwierdzenia	Liczba wskazań	% wskazań
Jest głową rodziny	499	49,2
Urodzony w mniejszej miejscowości niż obecnie mieszka	351	34,6
Wykonywany zawód wymaga większych kwalifikacji niż zawód wykonywany przez rodzica tej samej płci	483	47,6

Źródło: opracowanie własne.
Uwagi:
Pytania w ankiecie brzmiały:
„Jestem głową rodziny" Tak, nie;
„Urodziłe/am się w mniejszej miejscowości niż teraz mieszkam" Tak, nie;
„Zawód, który wykonuję wymaga wyższych kwalifikacji zawodowych niż zawód wykonywany przez moją matkę" – pytanie kierowane do kobiet,
„Zawód, który wykonuję wymaga wyższych kwalifikacji zawodowych niż zawód wykonywany przez moją ojca" – pytanie do mężczyzn.

© 2025 iKsync

W tegorocznym badaniu po raz pierwszy pytaliśmy jego uczestników o trzy cechy społeczne, które, jak spodziewaliśmy się, mogłyby pomóc lepiej zrozumieć opinie i decyzje, przede wszystkim dokładniej opisać specyfikę kobiet - inwestorek. Różnice majątkowe między ludźmi i ich opinie na temat inwestowania mogą być związane ze zjawiskami socjologicznymi – ruchem osób w przestrzeni (migracje) i ruchem pomiędzy warstwami społecznymi (awans społeczny). Wydaje się nam, że skutki transformacji ustrojowej i gospodarczej oddziałują ciągle na życie Polaków, także w kontekście ich oszczędzania, inwestowania, wartości i struktury majątku, dalszych planów. Pierwsze z tych nowych pytań dotyczy tego, czy uczestnik badania urodził się w mniejszej miejscowości niż obecnie mieszka. Taki fakt deklaruje ponad 1/3 badanych (34%). Drugie pytanie dotyczyło wykonywanego zawodu – prawie połowa uczestników badania (47%) uważa, że wykonywana przez nich praca wymaga większych kwalifikacji niż te, których wymagała praca ich rodzica (matki w przypadku kobiet, a ojca w przypadku mężczyzn). Trzecie pytanie dotyczyło faktu bycia głową rodziny, co zadeklarowała blisko połowa osób (49%).

© 2025 iKsync

Część II.

Inwestorzy:

cechy, zachowania, postawy, portfele, oczekiwania, opinie

W tej części osobno zaprezentowaliśmy dane dotyczące osób, które określiły siebie jako inwestorów, a w kolejnej części (III) dane na temat tych, którzy nie inwestują.

Tabela 2.1 Inwestorzy – płeć

Płeć	Liczba wskazań	% wskazań
Kobieta	345	48,8
Mężczyzna	362	51,2
Razem	707	100

Źródło: opracowanie własne.
Uwagi: pytanie w ankiecie brzmiało: „Płeć (wskaż jedną odpowiedź)".

Wśród inwestorów tylko nieznacznie więcej jest mężczyzn niż kobiet.

Tabela 2.2 Inwestorzy – wiek i przynależność pokoleniowa

Wiek	Liczba wskazań	% wskazań	Symbol pokolenia
Poniżej 20 lat	2	0,3	Pokolenie Z (21,6%)
20 - 24 lata	44	6,2	
25 - 29 lat	107	15,1	
30 - 34 lat	117	16,5	Pokolenie Y (48,1%)
35 - 39 lat	118	16,7	
40 - 44 lat	105	14,9	
45 - 49 lat	77	10,9	Pokolenie X (19,8%)
50 - 54 lat	43	6,1	
55 - 59 lat	20	2,8	
60 - 64 lat	40	5,7	Pokolenie WP (10,5%)
65 - 69 lat	19	2,7	
Powyżej 70 lat	15	2,1	
Razem	707	100	
Średnia	39,9 lat		

Źródło: opracowanie własne.

Średni wiek inwestorów wynosi prawie 40 lat, a więc jest niższy niż średni wiek wszystkich uczestników badania. W porównaniu ze strukturą wszystkich uczestników badania, wśród inwestorów jest relatywnie więcej osób z pokolenia milenialsów (Y) – stanowią one blisko połowę inwestorów (48%). Z kolei zetek (Z) jest nieco więcej niż iksów (X). Tylko co dziesiąty inwestor jest z pokolenia wyżu powojennego.

© 2025 iKsync

Tabela 2.3 Inwestorzy – poziom wykształcenia

Poziom wykształcenia	Liczba wskazań	% wskazań
Wyższe	563	79,8
Średnie	136	19,2
Zasadnicze	7	0,9
Podstawowe	1	0,1
Razem	707	100

Źródło: opracowanie własne.
Uwagi: pytanie w ankiecie brzmiało: „Wykształcenie (wskaż jedną odpowiedź)".

W porównaniu ze wszystkimi uczestnikami badania inwestorzy znacznie częściej mają wyższe wykształcenie (różnica wynosi 13 p.p.), a wykształcenie niższe niż średnie ma jedynie 1% z nich.

Tabela 2.4 Inwestorzy – kierunek wykształcenia

Kierunek wykształcenia	Liczba wskazań	% wskazań
Techniczne	230	32,6
Humanistyczne	164	23,2
Ekonomiczne	157	22,3
Inne specjalistyczne	115	16,2
Ogólne	41	5,7
Razem	707	100

Źródło: opracowanie własne.
Uwagi: pytanie w ankiecie brzmiało: „Jaki jest Twój główny rodzaj wykształcenia (również, jeśli się ciągle uczysz)? (Wskaż jedną odpowiedź)".

Pod względem kierunku wykształcenia struktura inwestorów niewiele różni się od struktury wszystkich uczestników badania. Relatywnie nieco tylko więcej jest humanistów (o 1 p.p.), a mniej osób z wykształceniem ogólnym (o 4 p.p.).

© 2025 iKsync

Tabela 2.5 Inwestorzy – zawód/status zawodowy

Sytuacja zawodowa	Liczba wskazań	% wskazań
Pracownik wysokiego lub średniego szczebla	233	32,9
Pracownik niskiego szczebla	224	31,7
Pracujący na umowie B2B	72	10,2
Przedsiębiorca/ właściciel firmy	63	8,9
Emeryt/rencista	46	6,6
Wykonujący wolny zawód	36	5,1
Student/ uczeń, niepracujący	14	1,9
Bezrobotny	8	1,2
Inwestor utrzymujący się z inwestowania	5	0,7
Niepracujący(a), ponieważ dochód zapewnia partner/ partnerka	3	0,4
Rolnik	2	0,3
Inne	1	0,1
Razem	707	100

Źródło: opracowanie własne.
Uwagi: pytanie w ankiecie brzmiało: „Które określenie najlepiej opisuje Twoją sytuację zawodową (Wskaż jedną odpowiedź)".

Także struktura zawodowa (statusu zawodowego) inwestorów jest zbliżona do struktury całej próby. Nieco więcej jest wśród inwestorów przedsiębiorców (o 2 p.p.), a znacznie mniej emerytów (o ponad 6 p.p.).

Tabela 2.6 Inwestorzy – miejsce zamieszkania

Miejsce zamieszkania, l. mieszkańców	Liczba wskazań	% wskazań
Wieś	109	15,5
Miasto do 50 tys.	105	14,8
Miasto 50 - 100 tys.	78	11
Miasto 100 - 500 tys.	151	21,4
Miasto 500 tys. - 1 mln	132	18,7
Miasto powyżej 1 mln	132	18,6
Razem	707	100

Źródło: opracowanie własne na podstawie badania.
Uwagi: pytanie w ankiecie brzmiało: „Miejsce zamieszkania (Wskaż jedną odpowiedź)".

W porównaniu z całą grupą uczestników badania, struktura inwestorów pod względem miejsca zamieszkania jest przesunięta w kierunku osób żyjących w największych miastach.

© 2025 iKsync

Tabela 2.7 Inwestorzy – województwo zamieszkania

Województwo	Liczba wskazań	% wskazań	Udział populacji województwa w populacji Polski (w %)	Nadwyżka (znak +) lub niedobór (znak -) osób w próbie w stosunku do struktury ludności w Polsce, w p.p.
mazowieckie	171	24,1	14,1	+10,0 p.p.
śląskie	67	9,4	11,8	-2,4 p.p.
wielkopolskie	53	7,4	9,1	-1,7 p.p.
małopolskie	75	10,6	8,9	+ 1,7 p.p.
dolnośląskie	75	10,6	7,6	+3,0 p.p.
łódzkie	41	5,7	6,4	-0,7 p.p.
lubelskie	21	2,9	5,5	- 2,6 p.p.
kujawsko - pomorskie	33	4,6	5,4	-0,8 p.p.
pomorskie	43	6	6,1	-0,1 p.p.
podkarpackie	35	4,9	5,5	- 0,6 p.p.
zachodniopomorskie	26	3,7	4,4	-0,7 p.p.
podlaskie	15	2,1	3,1	-1,0 p.p.
świętokrzyskie	9	1,2	3,2	-2,0 p.p.
warmińsko - mazurskie	10	1,4	3,7	-2,3 p.p.
opolskie	12	1,6	2,6	-1,0 p.p.
lubuskie	13	1,8	2,6	-0,8 p.p.
zagranica	8	0,9	x	X
razem	707	100		

Źródło: opracowanie własne.
Uwagi: pytanie w ankiecie brzmiało: „Wskaż województwo, w którym mieszkasz (wskaż jedną odpowiedź".

Także większy w grupie inwestorów jest udział osób mieszkających w województwach mazowieckim, małopolskim, [illegible] z województw lubuskiego, warmińsko-mazurskiego, podlaskiego, lubelskiego.

© 2025 iKsync

Tabela 2.8 Inwestorzy – status związku

Płeć	Liczba wskazań	% wskazań
Status związku – rodzina (stały związek i gospodarstwo domowe wspólnie z partnerką/partnerem)	469	66,3
Status związku – wolna(y) (brak związku)	155	21,9
Status związku – partnerstwo (stały związek, ale brak wspólnego gospodarstwa z partnerem/ partnerką)	57	8

Źródło: opracowanie własne.

Struktura inwestorów pod względem ich statusu rodzinnego jest bardzo podobna do struktury wszystkich uczestników badania. Mniej o 4 p.p. jest osób wolnych, a w to miejsce więcej osób będących w związkach, prowadzących wspólne gospodarstwo domowe.

Tabela 2.9 Inwestorzy – liczba posiadanych dzieci

Liczba dzieci	Liczba wskazań	% wskazań
0	346	48,9
1	150	21,3
2	181	25,6
3	24	3,4
4 i więcej	6	0,8
Razem	707	100
Średnia	0,85 dziecka na osobę	

Źródło: opracowanie własne.
Uwagi: pytanie w ankiecie brzmiało: „Liczba posiadanych dzieci (Wskaż jedną odpowiedź)".

W porównaniu ze wszystkimi uczestnikami badania inwestorzy rzadziej mają dzieci (o 5 p.p. więcej wskazań jest na brak dzieci), mają średnio mniej dzieci, rzadziej mają ich trójkę (mniej o 2 p.p.), lub jeszcze więcej (mniej o blisko 1 p.p.).

© 2025 iKsync

Tabela 2.10 Inwestorzy – wiek posiadanych dzieci (możliwa dowolna liczba wskazań)

Wiek dzieci	Liczba wskazań	% wskazań
Niemowlęta lub przedszkole	97	13,7
Szkoła podstawowa lub średnia	191	27
Samodzielne	93	13,1
Pełnoletnie na utrzymaniu rodziców	45	6,3

Źródło: opracowanie własne.
Uwagi: pytanie w ankiecie brzmiało: „Wiek dzieci (Wskaż wszystkie właściwe odpowiedzi”).

W porównaniu z całą grupą inwestorzy rzadziej mają usamodzielnione dzieci, co zapewne należy łączyć z mniejszą reprezentacją emerytów i rencistów w próbie inwestorów.

Tabela 2.11 Inwestorzy – dane finansowe i droga życiowa

Stwierdzenia	Liczba wskazań	% wskazań
Spłaca kredyt hipoteczny	151	21,3
Posiada rachunek papierów wartościowych (maklerski)	422	59,6
Jest głową rodziny	375	53
Urodzona(y) się w mniejszej miejscowości niż obecnie mieszka	268	37,9
Wykonywany zawód wymaga wyższych kwalifikacji niż zawód wykonywany przez rodzica tej samej płci (w %)	396	56

Źródło: opracowanie własne na podstawie badania.
Uwagi: pytania w ankiecie brzmiały:
„Spłacam kredyt hipoteczny” tak, nie;
„Posiadam rachunek papierów wartościowych (maklerski)” tak, nie;
„Jestem głową rodziny” tak, nie”.

W porównaniu ze wszystkimi uczestnikami badania wśród inwestorów jest relatywnie więcej osób wykonujących zawód wymagający większych kwalifikacji niż wymagał zawód wykonywany przez ich rodzica tej samej płci, a różnica jest znaczna – wynosi ponad 8 p.p. Nieco większy odsetek inwestorów mieszka w miejscowości większej niż ta, w której się urodzili (o 3 p.p.). Można więc uogólnić, że inwestorzy charakteryzują się większą mobilnością społeczną i geograficzną. Także więcej osób jest głową rodziny (o 4 p.p.).

© 2025 iKsync

Tabela 2.12 Inwestorzy – motywacja do inwestowania (ocena na skali 1 - 5)

Cele inwestowania	Ocena (odch. stand.)
Zadbanie o sytuację finansową na emeryturze	4,29 (1,03)
Osiągnięcie większej niezależności (wolności) finansowej	4,22 (1,03)
Ochrona posiadanych oszczędności przed inflacją	4,21 (1,00)
Chęć posiadania większego majątku	4,13 (1,06)
Zadbanie o sytuację finansową w niedalekiej przyszłości	3,67 (1,06)
Ponieważ inwestowanie jest przyjemnym zajęciem	3,23 (1,33)
Nauczenie się nowych umiejętności związanych z inwestowaniem	3,22 (1,33)
Zwiększenie bieżącego dochodu	3,17 (1,39)
Zadbanie o sytuację finansową dzieci w dorosłości	2,83 (1,60)
Uzbieranie wkładu na kredyt hipoteczny lub zakup nowego mieszkania, domu na własny użytek	2,06 (1,46)
Spłata długu (zobowiązania)	1,64 (1,20)

Źródło: opracowanie własne.
Uwagi: pytanie skierowane do inwestorów brzmiało: „W jakim celu inwestujesz? Oceń na skali 1-5 (1 – zupełnie nie, 5 – zdecydowanie tak)".

Cztery najważniejsze motywy inwestowania dotyczą raczej dłuższej perspektywy, a ich średnia ważność dla inwestorów jest podobna (oceny od 4,13 do 4,29). Są to: zadbanie o sytuację na emeryturze, osiągnięcie większej niezależności finansowej, chęć posiadania większego majątku i ochrona tego majątku przed inflacją. Wyraźnie mniej ważne jest inwestowanie z myślą o krótszej perspektywie (nieodległej przyszłości), co dotyczy takich motywów, jak troska o sytuację finansową w nieodległej przyszłości i zwiększenie bieżącego dochodu (oceny od 3,17 do 3,67). Podobnie oceniono przyjemność związaną z inwestowaniem i chęć nauczenia się nowych umiejętności (3,22 – 3,23). Ocenę blisko środka skali, ale relatywnie niższą, odnotowaliśmy dla motywu, którym jest dbanie o sytuację dzieci w dorosłości (2,83). Listę zamykają zbieranie pieniędzy na cele mieszkaniowe (2,06) oraz potrzeba posiadania środków na spłatę długu (1,64). Te dwa ostatnie motywy zostały po raz pierwszy uwzględnione w tym roku w badaniu.

© 2025 iKsync

Tabela 2.13 Inwestorzy – motywacja do inwestowania w 4 pokoleniach (ocena na skali 1 - 5)

Cele inwestowania	Wszyscy inwestorzy	Pokolenie Z	Pokolenie Y	Pokolenie X	Pokolenie WP
Zadbanie o sytuację finansową na emeryturze	4,29	3,96	4,4	4,37	4,29
Osiągnięcie większej niezależności (wolności) finansowej	4,22	4,3	4,3	4,11	3,91
Ochrona oszczędności przed inflacją	4,21	4,15	4,25	4,27	4,08
Chęć posiadania większego majątku	4,13	4,33	4,27	3,92	3,43
Zadbanie o sytuację finansową w niedalekiej przyszłości	3,67	3,77	3,62	3,52	4
Ponieważ inwestowanie jest przyjemnym zajęciem	3,23	3,37	3,25	3,05	3,2
Nauczenie się nowych umiejętności związanych z inwestowaniem	3,22	3,62	3,31	2,87	2,62
Zwiększenie bieżącego dochodu	3,17	3,52	3,02	2,96	3,56
Zadbanie o sytuację finansową dzieci w dorosłości	2,83	2,42	2,87	3,07	3,02
Uzbieranie wkładu na kredyt hipoteczny lub zakup nowego mieszkania, domu na własny użytek	2,06	2,93	1,96	1,63	1,52
Spłata długu (zobowiązania)	1,64	1,54	1,69	1,7	1,48

Źródło: opracowanie własne.

© 2025 iKsync

Tabela 2.14 Inwestorzy – miesięczny dochód netto w gospodarstwie domowym (w zł)

Kwota	Liczba wskazań	% wskazań
Mniej niż 5 tys.	57	8
5 - 10 tys.	228	32,3
10 - 20 tys.	264	37,4
20 - 50 tys.	124	17,5
50 - 100 tys.	20	2,8
Powyżej 100 tys.	14	1,9
Razem	707	100
Wartość środkowa	Średnia: 18,6 (odch. stand. 18,1); mediana 15,0.	

Źródło: opracowanie własne.
Uwagi: pytanie w ankiecie brzmiało: "Miesięczny poziom dochodów netto w gospodarstwie domowym (wskaż jedną odpowiedź)".

Tabela 2.15 Inwestorzy – wartość posiadanych aktywów inwestycyjnych bez nieruchomości inwestycyjnych (w zł)

Wartość aktywów	Liczba wskazań	% wskazań
Do 10 tys.	76	10,7
10 - 50 tys.	164	23,2
50 - 100 tys.	143	20,3
100 - 500 tys.	234	33,1
500 tys. - 1 mln	51	7,2
Powyżej 1 mln	39	5,5
Razem	707	100
Średnia*: 231,2 tys., odch. stand. 271,1; mediana 75 tys.		

Źródło: opracowanie własne.
Uwagi:
1) Pytanie brzmiało: „Jaką kwotę Twoje gospodarstwo domowe posiada w chwili obecnej w inwestycjach (bez nieruchomości?). Wskaż jedną odpowiedź."
2) * w obliczeniu średniej i w dalszych prezentacjach zastosowano zasadę: najniższy przedział liczono jako 10 tys. drugi jako 30 tys. (środek), trzeci – 75 tys., czwarty – 300 tys., piąty – 750 tys., najwyższy przedział – 1 mln zł.

1/3 inwestorów posiada aktywa inwestycyjne inne niż nieruchomości inwestycyjne, których wartość jest nie większa niż 50 tys. zł, a dalsza 1/5 takie, których wartość nie jest wyższa niż 100 tys. zł. 1/3 inwestorów ma aktywa, których wartość mieści się w przedziale 100 - 500 tys. zł. 7% osób posiada aktywa o wartości w przedziale od pół miliona do 1 miliona zł. Tylko około co dwudziesta osoba ma aktywa o wartości większej niż 1 mln zł. 1 mln zł jest jednak dolnym ograniczeniem przedziału zdefiniowanego w badaniu. Średnia liczona na tej podstawie pozwala jedynie na jej przybliżony szacunek – wynosi ona 231 tys. zł, chociaż dzięki ograniczeniu wartości górnego przedziału jest ona bliższa rzeczywistej wartości przeciętnej.

© 2025 iKsync

Tabela 2.16 Inwestorzy – wartość posiadanych aktywów inwestycyjnych w nieruchomościach (w zł)

Wartość nieruchomości	Liczba wskazań	% wskazań
0	442	62,5
1 - 500 tys.	140	19,8
500 tys. - 1 mln	72	10,2
Powyżej 1 mln	53	7,5
Razem	707	100

Źródło: opracowanie własne.
Uwagi:
1) Pytanie w ankiecie brzmiało: „Jaką kwotę posiadasz obecnie w inwestycjach w nieruchomości (posiadane dla celów innych niż użytek własny, w tym mieszkaniowy)? (Wskaż jedną odpowiedź)".
2) W dalszych obliczeniach zastosowano zasadę: najniższy przedział liczono jako 0, drugi jako 250 tys. (środek), trzeci: 750 tys., najwyższy przedział jako 1 mln.

Blisko 2/3 inwestorów (62%) podaje, że nie posiada żadnych nieruchomości inwestycyjnych. 1/5 określa ich wartość w przedziale do pół miliona zł, 1/10 na od pół miliona do 1 miliona zł. Co trzynasty inwestor (7%) ma nieruchomości inwestycyjne warte więcej niż 1 mln zł.

Tabela 2.17 Inwestorzy – struktura wartości aktywów inwestycyjnych w podziale na nieruchomości oraz pozostałe aktywa (w % wszystkich inwestorów; w nawiasie liczba)

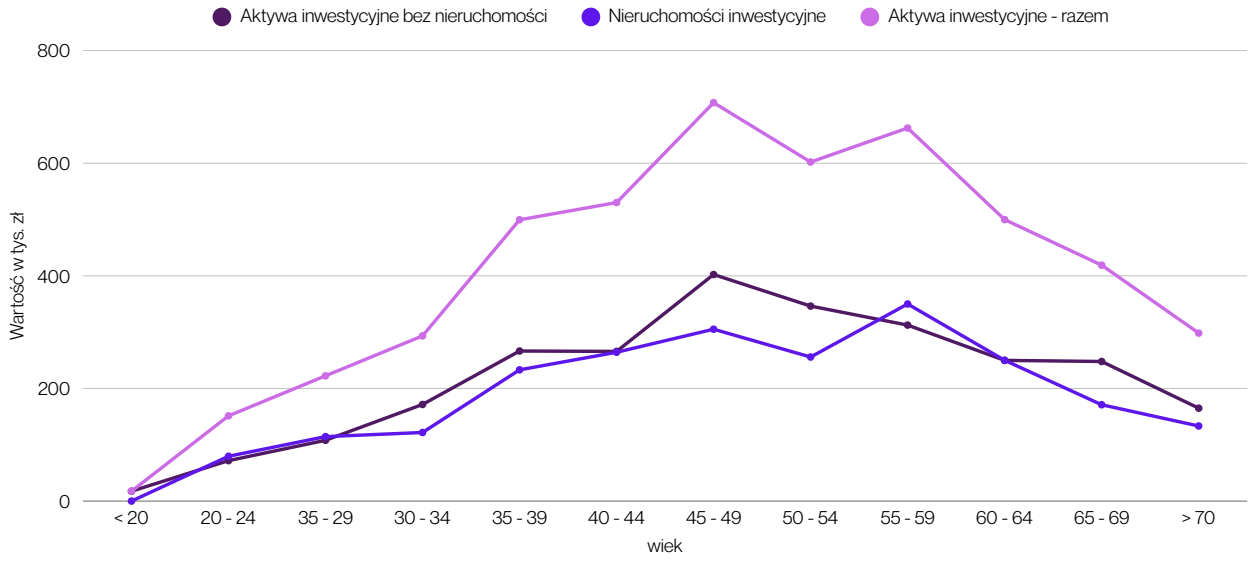
	Inwestycje w nieruchomości					
			1 - 500 tys. zł	500 tys. - 1 mln zł	Pow. 1 mln zł	Razem
Aktywa inne niż nieruchomości inwestycyjne	Do 10 tys. zł	8,6% (61)	1,2% (9)	0,7% (5)	0,1% (1)	10,7% (76)
	10 - 50 tys. zł	17,9% (127)	3,1% (22)	1,5% (11)	0,5% (4)	23,2% (164)
	50 - 100 tys. zł	11,6% (82)	6,3% (45)	2,1% (15)	0,1% (1)	23,2% (164)
	100 - 500 tys. zł	19,3% (137)	7,5% (53)	3,5% (25)	2,6% (19)	33,1% (234)
	500 tys. - 1 mln zł	3,5% (25)	1,1% (8)	1,5% (11)	0,9% (7)	7,2% (51)
	Pow. 1 mln zł	1,4% (10)	0,4% (3)	0,7% (5)	2,9% (21)	5,5% (39)
	Razem	62,5% (442)	19,8% (140)	10,1% (72)	7,5% (53)	100,0% (707)

Źródło: opracowanie własne.

© 2025 iKsync

W tabeli 2.17 przedstawiono odsetki inwestorów posiadających aktywa inwestycyjne należące do dwóch klas: nieruchomości inwestycyjnych oraz aktywów inwestycyjnych innych niż nieruchomości. Z grona inwestorów mających aktywa inne niż nieruchomości o wartości najmniejszej (do 5 tys. zł) aż 8% osób ma jednak równocześnie nieruchomości inwestycyjne cenniejsze niż 1 mln zł. Wśród inwestorów mających aktywa warte więcej niż 1 mln zł ponad połowa osób ma też nieruchomości inwestycyjne warte więcej niż 1 mln zł, chociaż 1/4 z nich nie ma ich wcale.

Rysunek 2.1 Inwestorzy – średnia wartość posiadanych aktywów inwestycyjnych innych niż nieruchomości w przedziałach wiekowych



Źródło: opracowanie własne.

Nieliniowa relacja między wiekiem inwestorów a średnią wartością posiadanych przez nich aktywów inwestycyjnych jest przewidywana przez teorię finansowego cyklu życia, która stwierdza, że wartość aktywów rośnie do późnego wieku średniego, po czym zaczyna spadać. Dane pozyskane w badaniu są zgodne z tą teorią. Dotyczy to zarówno aktywów innych niż nieruchomości, samych nieruchomości inwestycyjnych, jak też sumy tych dwóch rodzajów aktywów. Podobnie jak w badaniach prowadzonych w dwóch poprzednich latach, maksimum wartości aktywów innych niż nieruchomości przypada na wcześniejszy okres życia niż dla nieruchomości inwestycyjnych. Nie wiadomo na ile ten efekt wynika z bardzo zgrubnego sposobu mierzenia wartości aktywów zastosowanego w naszym badaniu. Inny jeszcze problem wynika stąd, że teoria cyklu życia powodu spadania wartości aktywów od późnego wieku średniego upatruje w konsumowaniu ich przez zmniejszających aktywność zawodową właścicieli. Jednak w Polsce zbiegiem okoliczności (na razie) na ten naturalny proces nałożyły się efekty związane z transformacją – mija właśnie 35 lat od jej początku, a więc osoby, które wtedy rozpoczynały karierę (i bogacenie się) kończą właśnie aktywność zawodową. Utrudnia to interpretację danych. Nie jesteśmy więc pewni, która z dwóch przyczyn odpowiada za istnienie tej nieliniowej relacji – konsekwencje przewidywane przez teorię finansowego cyklu życia czy efekt transformacji. Możliwe jest, że obie przyczyny mają znaczenie, a niewiadomą jest jedynie ich relatywna ważność.

© 2025 iKsync

Tabela 2.18 Inwestorzy – rodzaje aktywów posiadanych obecnie

Aktywa	Liczba wskazań	% wskazań
AKTYWA TRADYCYJNE		
Polskie obligacje skarbowe	449	63,5
Lokaty w złotym	325	45,9
Akcje zagraniczne	311	43,9
Polskie akcje (GPW/NC)	281	39,7
Jednostki uczestnictwa w funduszach inwestycyjnych	226	31,9
Ubezpieczenie na życie	211	29,8
Lokaty walutowe	113	15,9
Obligacje zagraniczne	72	10,1
Obligacje korporacyjne	50	7
AKTYWA ALTERNATYWNE		
Kruszce (w tym srebro i złoto)	258	36,4
Nieruchomości	155	21,9
Kryptowaluty	171	24,1
Dzieła sztuki, kamienie szlachetne, przedmioty kolekcjonerskie	64	9
Instrumenty pochodne	46	6,5
Surowce	34	4,8
Inwestycje na Foreksie	27	3,8
AKTYWA PRZEDSIĘBIORCZOŚCI		
Własna firma	67	9,4
Aktywa na prywatnym rynku kapitałowym (venture capital, jako anioł biznesu)	17	2,4

Źródło: opracowanie własne.
Uwagi:
1) pytanie brzmiało: „które z poniższych inwestycji masz w portfelu? (Wskaż wszystkie odpowiedzi, które Cię dotyczą)";
2) Nagłówki w tabeli nie był prezentowane uczestnikom badania.

© 2025 iKsync

W 2025 r. po raz pierwszy pytaliśmy wyłączenie o aktywa posiadane obecnie (a nie obecnie lub w przeszłości, jak to miało miejsce w latach 2023 i 2024). Aktywa te podzieliśmy wtórnie na dwie główne grupy: tradycyjne i alternatywne, a trzecia grupa nazwana tutaj aktywami przedsiębiorczości jest często zaliczana także do aktywów alternatywnych (szczególnie aktywa rynku prywatnego), ale naszym zdaniem zasługuje na osobne miejsce w analizach. Mimo, że w bieżącym roku po raz pierwszy pytanie dotyczyło aktywów jedynie posiadanych obecnie (w poprzednich latach dotyczyło przeszłości i teraźniejszości) wskazania inwestorów są jednak dosyć podobne do dawniej. Najczęściej wskazywanym aktywem są obligacje skarbowe, które ma prawie 2/3 inwestorów (62%), dalej są to trzy inne aktywa z grupy tradycyjnych: lokaty w złotym (45%), oraz akcje zagraniczne (43%) i akcje polskie (39%). Blisko co trzeci inwestor ma jednostki uczestnictwa w funduszach inwestycyjnych (31%). Znacznie rzadziej inwestorzy posiadają lokaty w walutach zagranicznych, obligacje zagraniczne i korporacyjne. W bieżącym roku do listy dodaliśmy również ubezpieczenie na życie, które jak się okazuje, posiada wielu, bo 29% inwestorów. Z aktywów alternatywnych zwracają uwagę kruszce, które posiada 36% osób.. Około 1/4 inwestorów (24%) posiada kryptowaluty, około 1/5 (21%) nieruchomości. Mniej niż 10% inwestorów wskazuje na aktywa emocjonalne (dzieła sztuki, przedmioty kolekcjonerskie), surowce, instrumenty pochodne, instrumenty na Foreksie. Blisko co dziesiąty inwestor przyznał, że jest właścicielem (współwłaścicielem) firmy. Jedynie co czterdziesta osoba jest inwestorem na prywatnym rynku kapitałowym.

Tabela 2.19 Inwestorzy – liczba rodzajów aktywów posiadanych obecnie

Liczba aktywów	liczba wskazań	% wskazań	% wskazań narastająco	Liczba aktywów	liczba wskazań	% wskazań	% wskazań narastająco
0	0	0	0	8	37	5,2	96,2
1	86	12,2	12,2	9	12	1,7	97,9
2	106	15	27,2	10	8	1,1	99
3	123	17,4	44,6	11	4	0,6	99,6
4	137	19,4	63,9	12	0	0	99,6
5	93	13,2	77,1	13	2	0,2	99,8
6	59	8,3	85,4	14	0	0	99,8
7	39	5,5	90,9	16	1	0,1	100

Źródło: opracowanie własne.

Prawie 2/3 inwestorów (63%) wskazało na posiadanie nie więcej niż 4 rodzajów aktywów, a ponad 3/4 na nie więcej niż 5. Co najmniej 10 aktywów z listy przedstawionej wyżej ma jedynie 1 inwestor na 100.

© 2025 iKsync

Tabela 2.20. Inwestorzy – preferowane sposoby (formy) inwestowania (możliwa dowolna liczba wskazań)

Formy inwestowania	Liczba wskazań	% wskazań
Samodzielne nabywanie	495	70
Poprzez fundusze typu ETF	364	51,4
Poprzez IKE/IKZE	384	54,3
Poprzez PPK lub PPE	289	40,8
Poprzez odpowiednie fundusze inwestycyjne	117	16,5

Źródło: opracowanie własne.
Uwagi: pytanie w ankiecie brzmiało: „Które formy inwestowania preferujesz? Wskaż wszystkie właściwe odpowiedzi".

Ponad 2/3 inwestorów inwestuje samodzielnie, ponad połowa wykorzystuje w tym celu certyfikaty ETF, także ponad połowa inwestuje przechowując aktywa na kontach emerytalnych IKE/IKZE, a mniej, bo 40% z nich także na kontach PPK. Jedna szósta inwestorów wykorzystuje w tym celu fundusze inwestycyjne.

Tabela 2.21 Inwestorzy – częstotliwość podejmowania decyzji inwestycyjnych

Częstotliwość	Liczba wskazań	% wskazań	% wskazań narastająco (od góry)
Raz w roku lub rzadziej	100	14,1	14,1
Kilka razy w roku	378	53,5	67,6
Kilka razy w miesiącu	201	28,4	96
Kilka razy w tygodniu	25	3,6	99,6
Kilka razy dziennie	3	0,4	100
Razem	707	100	100

Źródło: opracowanie własne.
Uwagi: pytanie w ankiecie brzmiało: „Jak często podejmujesz decyzje inwestycyjne? (Wskaż jedną odpowiedź)".

Tylko mniej niż 1 inwestor na 25 podejmuje decyzje co najmniej kilka razy w tygodniu (4%). Ponad połowa inwestorów (53%) robi to kilka razy w roku. Do rzadkości należą daytraderzy – jest ich jedynie 3 (0,4%).

© 2025 iKsync

Tabela 2.22 Inwestorzy – samoocena posiadanej wiedzy inwestycyjnej

Ocena	Liczba wskazań	% wskazań
Moja wiedza jest na poziomie profesjonalnym	36	5
Moja wiedza jest już znaczna	267	37,8
Moja wiedza jest przeciętna	295	41,8
Moja wiedza jest bardzo mała	107	15,1
Nie mam w ogóle takiej wiedzy	2	0,3

Źródło: opracowanie własne.
Uwagi: pytanie w badaniu brzmiało: „Jak oceniasz Twój ogólny poziom wiedzy o inwestowaniu? Zaznacz tylko jedną odpowiedź".

Niewielu inwestorów ocenia swoją wiedzę jako profesjonalną (5%). Ponad 1/3 uważa ją za znaczną (37%), a 41% za przeciętną.

Tabela 2.23 Inwestorzy – preferowane źródła informacji wykorzystywanych w inwestowaniu (3 wskazania uszeregowane) (struktura w %, średnia ocena na skali 1-3)

Źródło informacji	% wskazań– jako najważniejsze (liczba osób)	% wskazań jako drugie (liczba osób)	% wskazań jako trzecie (liczba osób)	% braku wskazania (liczba osób)	Ocena średnia
Portal specjalistyczny, branżowy	27,2% (193)	18,2% (128)	18,9% (133)	35,7% (253)	1,36
Blog/vlog znanego inwestora	19,2% (136)	15,7% (10)	13,8% (98)	51,3% (362)	1,02
Media społecznościowe	10,0% (71)	12,5% (88)	14,2% (101)	63,3% (447)	0,69
Portal instytucji oferującej inwestycje	9,2% (65)	15,9% (112)	10,4% (73)	64,5% (457)	0,69
Ogólny portal informacyjny	11,4% (81)	9,1% (64)	9,3% (66)	70,2% (496)	0,61
Grupa dyskusyjna	7,9% (56)	11,6% (82)	12,3% (87)	68,2% (482)	0,59
Informacja od doradcy	6,6% (47)	8,5% (60)	8,3% (58)	76,6% (542)	0,44
Szybkie newsy, np. na Twitterze/X	4,3% (30)	5,7% (40)	5,6% (40)	84,4% (597)	0,29
Prasa	1,4% (10)	1,6% (12)	4,4% (31)	92,6% (654)	0,11
Telewizja	1,8% (13)	1,2% (9)	2,3% (16)	94,7% (669)	0,1

Źródło: opracowanie własne.
Uwagi:
1) pytanie w ankiecie brzmiało: „Skąd głównie czerpiesz bieżące informacje potrzebne do podejmowania decyzji inwestycyjnych? (Wskaż TYLKO 3 odpowiedzi, zaznaczając ocenę (1) przy najważniejszej, (2) przy drugiej, niej ważnej i (3) przy następnej)".
2) Ocena ważona liczona według formuły 3* [procent wskazań pierwszego] + 2* [procent wskazań drugiego] + 1 * [procent wskazań trzeciego]

Niewielu inwestorów ocenia swoją wiedzę jako profesjonalną (5%). Ponad 1/3 uważa ją za znaczną (37%), a 41% za przeciętną.

© 2025 iKsync

W obecnym badaniu pozwalaliśmy wybrać nie 1 źródło informacji, jak w latach poprzednich, ale 3, prosząc też o ich uszeregowanie. Inwestorzy poszukują informacji potrzebnych do podejmowania decyzji inwestycyjnych głównie w Internecie. Najwyższe oceny uzyskały kolejno: portal specjalistyczny (finansowy), blog/vlog eksperta, media społecznościowe, portal instytucji finansowej. W środku listy znalazły się: ogólny portal informacyjny, grupa dyskusyjna i informacje od doradcy. Na końcu tego rankingu są media: Twitter/X, telewizja i prasa.

Tabela. 2.24 Inwestorzy – wskazanie najlepszych formatów edukacji wykorzystywanych do zdobycia praktycznej wiedzy o inwestowaniu (3 pozycje, uszeregowanych według preferencji)

Format edukacji	% wskazań– jako najważniejsze (liczba osób)	% wskazań jako drugie (liczba osób)	% wskazań jako trzecie (liczba osób)	% braku wskazania (liczba osób)	Ocena średnia
Materiały edukacyjne on-line	32,2% (282)	23,1% (163)	16,8% (119)	27,9% (197)	1,59
Książki	24,0% (170)	20,6% (145)	19,9% (141)	35,5% (251)	1,32
Szkolenie on-line	17,1% (121)	19,5% (138)	15,5% (110)	47,8% (338)	1,05
Wymiana wiedzy w grupie inwestorów	8,3% (59)	14,8% (104)	19,2% (136)	57,7% (408)	0,73
Szkolenie offline (stacjonarne)	9,0% (64)	7,4% (52)	8,3% (58)	75,3% (533)	0,49
Konferencje	4,2% (30)	8,7% (62)	10,8% (76)	76,3% (540)	0,4
Studia podyplomowe	6,3% (45)	4,9% (35)	8,1% (57)	80,7% (570)	0,36

Źródło: opracowanie własne.
Uwagi:
1)Pytanie w badaniu brzmiało: „Który sposób (źródeł) nabywania umiejętności związanych z inwestowaniem uważasz za najlepszy? (Wskaż TYLKO 3 odpowiedzi, zaznaczając ocenę (1) przy najważniejszym, (2) przy drugim, mniej ważnym i (3) przy następnym)"
2) Ocena średnia liczona jest według formuły 3* [procent wskazań pierwszego] + 2* [procent wskazań drugiego] + 1 * [procent wskazań trzeciego]

Do zdobywania wiedzy inwestycyjnej inwestorzy wykorzystują głównie Internet, wskazują więc w pierwszej kolejności na materiały edukacyjne on-line i szkolenia on-line. Te dwie formy są w rankingu przedzielone książkami. Na czwartym miejscu jako źródło wiedzy znalazła się grupa inwestorska, a na kolejnym szkolenia stacjonarne. Dwie najmniej pożądane formy uczenia się są stacjonarne: konferencje i studia podyplomowe.

© 2025 iKsync

Tabela 2.25 Inwestorzy – ocena programu PPK

Stwierdzenia	Liczba wskazań	% wskazań
Warto:		
Warto, można mieć nieco wyższe dochody na emeryturze	382	54
Warto, można mieć znacznie wyższe dochody na emeryturze	123	17,4
	505	71,4
Nie warto:		
Nie warto, lepiej inwestować samodzielnie	76	10,7
Nie warto, nie wiadomo, jak zmieni się prawo	63	8,9
Nie warto, nie wiadomo co przyniesie przyszłość	17	2,4
	156	22
Nie wiem co to jest	46	6,5
RAZEM	707	100

Źródło: opracowanie własne.
Uwagi: pytanie w badaniu brzmiało: „Wybierz stwierdzenie dotyczące dobrowolnych programów typu Pracownicze Plany Kapitałowe, z którymi najbardziej się zgadzasz (wybierz jedną odpowiedź)".

Inwestorzy mają w większości pozytywne zdanie na temat programu Pracowniczych Planów Kapitałowych (71% osób). Ponad połowa inwestorów (54%) oczekuje, że dzięki uczestniczeniu w PPK może mieć na emeryturze nieco wyższe dochody, ale jedynie co szósty (17%) liczy, że PPK zapewni mu znacznie wyższą emeryturę.

© 2025 iKsync

Tabela. 2.26 Inwestorzy – samoocena postawy wobec ryzyka inwestycyjnego

Stwierdzenie	% wskazań (liczba)
Żadnej straty nie akceptuję	10,7% (76)
Jestem w stanie zaakceptować niewielką stratę, ale wolał(a)bym jej uniknąć	36,6% (259)
Jestem w stanie zaakceptować większą stratę, jeśli potencjalny zysk może być znaczny	43,5% (308)
Akceptuję duże straty, gdy wiem, że inwestycja może przynieść duży zysk	9,2% (64)
Razem	100,0% (707)

Źródło: opracowanie własne.
Uwagi: pytanie w ankiecie brzmiało: „Które sformułowanie najlepiej opisuje Twój stosunek do ryzyka w inwestowaniu? (Wskaż jedną odpowiedź)". Prezentowane odpowiedzi zgodnie z treścią zamieszczona w tabeli.

Najwięcej, bo 43% inwestorów jest gotowych na większą stratę, pod warunkiem, że potencjalny zysk z inwestycji byłby znaczny. Ponad 1/3 inwestorów (36%) godzi się na co najwyżej niewielką stratę. Skrajne oczekiwania – zupełny brak akceptacji strat lub przeciwnie – akceptację dużych strat w nadziei na duży zysk, ma relatywnie mniej inwestorów, odpowiednio – 10% i 9%.

Tabela 2.27 Inwestorzy – oczekiwana roczna stopa zwrotu z inwestycji

Stopy zwrotu	Liczba wskazań	% wskazań
1 - 5%	16	2,2
6 - 10%	281	39,7
11 - 15%	230	32,6
16 - 20%	101	14,3
21 - 25%	36	5,1
26 - 30%	16	2,3
>30%	27	3,8
Razem	707	100
Średnia	12,9	

Źródło: opracowanie własne.
Uwaga: średnia liczona na podstawie środków przedziałów wartości, np. 3% dla przedziału 1-5%. Ostatni przedział zdefiniowany w obliczeniach jako 32%

40% inwestorów oczekuje stóp zwrotu mieszczących się w przedziale między 6 a 10%, dalsze 32% między 11 a 15%, [illegible] % rocznie. Łącznie więc ponad 88% inwestorów oczekuje stóp zwrotu nie wyższych niż [illegible] mniej niż co dwudziesty piąty inwestor oczekuje stóp zwrotu wyższych niż 30%. Średnio więc daje to stopę zwrotu wynoszącą około 12,9%.

© 2025 iKsyng

Tabela 2.28 Inwestorzy – aktywa, które uczestnicy badania chcieliby dodać w pierwszej kolejności do portfela inwestycyjnego

Przedmiot inwestycji	% wskazań (liczba)
AKTYWA TRADYCYJNE	
Akcje zagraniczne	23,0% (163)
Obligacje skarbowe	18,9% (134)
Obligacje korporacyjne	16,0% (114)
Akcje polskie (GPW/NC)	15,4% (109)
Obligacje zagraniczne	15,2% (108)
Lokaty walutowe	11,8% (84)
Jednostki uczestnictwa w funduszach inwestycyjnych	9,9% (70)
Lokaty w złotym	6,5% (46)
Ubezpieczenie na życie	6,0% (43)
AKTYWA ALTERNATYWNE	
Kruszce	27,2% (193)
Nieruchomości	24,1% (171)
Kryptowaluty	15,2% (108)
Surowce	12,5% (89)
Dzieła sztuki, kamienie szlachetne, przedmioty kolekcjonerskie	6,7% (48)
Instrumenty pochodne	5,9% (42)
Inwestycje na Foreksie	4,5% (32)
AKTYWA ZWIĄZANE Z PRZEDSIĘBIORCZOŚCIĄ	
Własna firma	83 (11,7%)
Aktywa na prywatnym rynku kapitałowym (venture capital, jako anioł biznesu)	45 (6,3%)

Źródło: opracowanie własne.
Uwagi: 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)".

Dwoma najczęściej wskazywanymi aktywami, których inwestorzy jeszcze nie mają, a chcieliby mieć, są kruszce (27%) i nieruchomości (24%), a więc aktywa zaliczane do alternatywnych. Spośród aktywów tradycyjnych inwestorzy wskazują zaś głównie na akcje zagraniczne (23%), obligacje skarbowe (18%), akcje polskie, obligacje zagraniczne (po 15%). Część inwestorów myśli o własnej firmie (11%) i aktywach prywatnego rynku kapitałowego (jak VC) (6%).

© 2025 iKsync

Tabela 2.29 Inwestorzy – formy realizacji inwestycji, które uczestnicy badania wybraliby w celu dodania do portfela nieposiadanych jeszcze aktywa (możliwa dowolna liczba wskazań)

Forma inwestowania	% wskazań (liczba)
Samodzielne nabywanie	64,7% (458)
Fundusze typu ETF (Exchange Traded Funds)	38,8% (275)
Odpowiednie fundusze inwestycyjne	16,4% (116)
Konta IKE/IKZE	23,0% (163)
PPK/PPE	11,8% (84)

Źródło: opracowanie własne.
Uwagi: pytanie w ankiecie brzmiało: „którą z form inwestowania w przedmioty inwestycji wskazane w poprzednim pytaniu wybrał(a)byś w celu dodania tej inwestycji do swojego portfela? (Wskaż wszystkie właściwe odpowiedzi)".

Inwestycji w nowe aktywa inwestorzy chcieliby dokonywać w podobny sposób jaki wymieniali wskazując na aktywa już posiadane. Chcieliby więc nabywać je samodzielnie (64%), często za pomocą certyfikatów ETF (38%), rzadziej za pomocą funduszy inwestycyjnych (16%). 23% chciałoby wykorzystywać w tym celu konta IKE/IKZE. Najmniej wskazań padło na PPK i PPE, ale jak wiadomo, swoboda zarządzających tymi funduszami w doborze aktywów jest ustawowo mocno ograniczona.

Tabela 2.30 Inwestorzy – czynniki mogące skłonić do inwestycji w aktywa, w które dotychczas nie inwestowali (możliwe wskazanie do 3 pozycji)

Czynniki	Liczba wskazań	% wskazań
Zrozumiałe informacje	517	73,1
Zaufana marka instytucji	352	49,7
Niska kwota inwestycji	306	43,2
Praktyczne szkolenie	221	31,2
Wiedza, ile można maksymalnie stracić	177	25
Konsultacja eksperta	124	17,5
Grupa dyskusyjna	62	8,7
Porada znajomego	51	7,2

Źródło: opracowanie własne.
Uwagi: pytanie w ankiecie brzmiało: „Co skłoniłoby Cię do rozpoczęcia inwestycji w nieznany dotąd instrument inwestycyjny? (Wskaż maksymalnie 3 najważniejsze odpowiedzi)".

Inwestując w nowe aktywa inwestorzy chcą przede wszystkim przełamać asymetrię informacji między nimi a oferującym. Służyć temu może przede wszystkim: przedstawienie przez oferującego informacji w zrozumiały sposób (73% wskazań), posiadanie przez niego marki o dużej reputacji (49%), albo dodatkowo: zaproponowanie praktycznego szkolenia (31%), konsultacje eksperta (17%). Inwestorzy kierują się oczywiście także kosztami inwestycji, stąd często oczekują, że wymaga ona niskiego wkładu (43%), a wielu chciałoby poznać wartość maksymalnej możliwej straty (25%). Mniej formalne źródła informacji – grupa dyskusyjna (8%) lub porada znajomego (7%) – nie są preferowane przez inwestorów (7%).

© 2025 iKsync

Tabela 2.31 Inwestorzy – czynniki przyczyniające się do zwiększenia zaufania do inwestycji (możliwe wskazanie do 3 pozycji)

Czynniki	Liczba wskazań	% wskazań
Jasna i przejrzysta oferta dotycząca inwestycji	432	61,1
Analizy ekspertów dotyczące inwestycji	319	45,1
Własne doświadczenie	242	34,2
Materiały edukacyjne dotyczące inwestycji	219	30,9
Nadzór urzędu nad odpowiednim rynkiem	204	28,8
Polska marka instytucji oferującej inwestycję	131	18,5
Dobre opinie w Internecie na temat inwestycji	112	15,8
Zagraniczna marka instytucji oferującej inwestycję	125	17,6
Całościowa obsługa procesu inwestycyjnego	88	12,4
Opinie znajomych na temat inwestycji	79	11,1
Podobieństwo inwestycji do innej, ale już znanej inwestorowi	76	10,7
Technologiczne zaawansowanie platformy oferującej inwestycję	75	10,6

Źródło: opracowanie własne.
Uwagi: pytanie w ankiecie brzmiało: „Co najbardziej przyczynia się do Twojego zaufania dla danego rodzaju inwestycji? (Wskaż maksymalnie 3 odpowiedzi)".

Podejmując decyzje o inwestowaniu w nowe aktywa inwestorzy uzależniają swoje zaufanie do ofert przede wszystkim od posiadania informacji, dlatego oczekują, że te oferty będą jasne i przejrzystej oferty (61%). Zaufanie do nich może być też budowane na podstawie analiz ekspertów (45%), materiałów edukacyjnych łatwo dostępnych on-line (30%). Zaufanie może też zależeć od posiadanego doświadczenia. W warunkach asymetrii informacji zaufanie może być również budowane dzięki nadzorowi państwowemu nad rynkiem (28%). Mniejsze znaczenie ma zaś w tym kontekście lokalizacja siedziby oferującego (na polską lokalizację wskazało 18% osób, a na zagraniczną 17%). Jeszcze rzadziej wskazywano też na opinie znajomych (11%), całościową obsługę procesu inwestycyjnego (12%), podobieństwo inwestycji do innej, znanej inwestorowi (10%) czy techniczne zaawansowanie systemu (10%).

© 2025 iKsync

Część III.

Nieinwestujący

Tabela 3.1 Nieinwestujący – powody nieinwestowania (możliwe najwyżej 3 wskazania)

Powody nieinwestowania	Liczba wskazań	% wskazań
Nie mam pieniędzy	210	68,4
Nie mam wiedzy	179	58,3
Boję się stracić	118	38,4
Boję się decydować	84	27
Nie mam czasu	50	16,2
Mam zasadę, że nie oszczędzam i nie inwestuję, bo wydaję cały swój dochód na bieżąco	14	4,5
Powierzam to parterowi/partnerce lub innej osobie	4	1,3

Źródło: opracowanie własne.
Uwagi: pytanie w ankiecie brzmiało: „Dlaczego nie inwestujesz? (Wskaż maksymalnie 3 odpowiedzi)".

Najczęściej wymienianym powodem nieinwestowania jest brak pieniędzy, co zgłasza ponad 2/3 osób (68%), bardzo często jest nim także brak wiedzy na ten temat (58%). Dwa kolejne wskazywane powody nieinwestowania są związane z lękiem – przed stratą finansową (38%) i przed podejmowaniem decyzji (27%). Co szósta osoba twierdzi, że nie ma na to czasu (16%). W tegorocznym badaniu zapytaliśmy po raz pierwszy o to, czy brak inwestowania wynika z kierowania się hedonistyczną zasadą wydawania całości dochodu na bieżąco. Okazało się jednak, że jest to bardzo rzadko wskazywana odpowiedź (4%). Jeszcze rzadziej (1%) nieinwestujący tłumaczą się faktem powierzania tego zadania komuś innemu, w tym partnerce/partnerowi.

Tabela 3.2 Nieinwestujący – płeć

Płeć	Liczba wskazań	% wskazań
Kobieta	190	61,8
Mężczyzna	117	38,2
Razem	307	100

Źródło: opracowanie własne.
Uwagi: pytanie w ankiecie brzmiało: „Płeć (wskaż jedną odpowiedź)".

O ile wśród inwestorów nieznaczną większość stanowią mężczyźni, to wśród nieinwestujących częściej są to kobiety (61% osób).

© 2025 iKsync

Tabela 3.3 Nieinwestujący – wiek i przynależność pokoleniowa

Wiek	Liczba wskazań	% wskazań	Symbol pokolenia
Poniżej 20 lat	2	0,6	Pokolenie Z (17,6%)
20 - 24 lata	12	3,9	
25 - 29 lat	40	13,1	
30 - 34 lat	25	8,2	Pokolenie Y (27,4%)
35 - 39 lat	26	8,5	
40 - 44 lat	33	10,7	
45 - 49 lat	24	7,8	Pokolenie X (21,5%)
50 - 54 lat	20	6,6	
55 - 59 lat	22	7,1	
60 - 64 lat	41	13,4	Pokolenie WP (33,5%)
65 - 69 lat	41	13,3	
Powyżej 70 lat	21	6,8	
Razem	307	100	
Średnia	47,9 lat		

Źródło: opracowanie własne.

Średni wiek nieinwestujących wynosi blisko 48 lat. Najwięcej jest osób z pokolenia wyżu powojennego (WP) – 33%.

© 2025 iKsync

Tabela 3.4 Nieinwestujący – poziom wykształcenia

Poziom wykształcenia	Liczba wskazań	% wskazań
Wyższe	114	37,1
Średnie	148	48,3
Zasadnicze	42	13,7
Podstawowe	3	0,9
Razem	307	100

Źródło: opracowanie własne.
Uwagi: pytanie w ankiecie brzmiało: „Wykształcenie (wskaż jedną odpowiedź)".

Najwięcej, blisko połowa nieinwestujących ma średnie wykształcenie (48%), podczas gdy wśród inwestorów dominowały osoby z wykształceniem wyższym.

Tabela 3.5 Nieinwestujący – kierunek wykształcenia

Kierunek wykształcenia	Liczba wskazań	% wskazań
Techniczne	98	31,9
Humanistyczne	56	18,2
Ekonomiczne	47	15,3
Inne specjalistyczne	40	13,2
Ogólne	66	21,4
Razem	307	100

Źródło: opracowanie własne.
Uwagi: pytanie w ankiecie brzmiało: „Jaki jest Twój główny rodzaj wykształcenia (również, jeśli się ciągle uczysz)? (Wskaż jedną odpowiedź)".

W porównaniu z grupą inwestorów wśród nieinwestujących jest relatywnie mniej osób z wykształceniem ekonomicznym (15,3%) i humanistycznym (18,2), zaś więcej z wykształceniem ogólnym (21%).

© 2025 iKsync

Tabela 3.6 Nieinwestujący – zawód/status zawodowy

Sytuacja zawodowa	Liczba wskazań	% wskazań
Pracownik niskiego szczebla struktury	103	33,5
Emeryt/rencista	86	28,1
Pracownik wysokiego lub średniego szczebla struktury	36	11,7
Student/ uczeń, niepracujący	36	11,7
Pracujący na umowie B2B	21	6,8
Wykonujący wolny zawód	18	6,8
Bezrobotny	16	5,2
Niepracujący(a), ponieważ dochód zapewnia partner/ partnerka	11	3,5
Przedsiębiorca/ właściciel firmy	6	1,9
Rolnik	4	1,3
Inne	2	0,6
Razem	307	100

Źródło: opracowanie własne.
Uwagi: pytanie w ankiecie brzmiało: „Które określenie najlepiej opisuje Twoją sytuację zawodową (Wskaż jedną odpowiedź)".

Prawie 1/3 nieinwestujących (33%) pracuje na niskim szczeblu struktury organizacyjnej, a drugą w kolejności grupą są emeryci/renciści (28%).

Tabela 3.7 Nieinwestujący – status związku

Płeć	Liczba wskazań	% wskazań
Status związku – rodzina (stały związek i gospodarstwo domowe wspólnie z partnerką/partnerem) (w %)	167	54,3
Status związku – wolna(y) (brak związku) (w %)	100	32,5
Status związku – partnerstwo (stały związek, ale brak wspólnego gospodarstwa z partnerem/ partnerką)	29	9,4

Źródło: opracowanie własne.
Uwaga: pytanie w ankiecie brzmiało: „Jaki jest Twój status związku" (Wskaż właściwe odpowiedzi).

W porównaniu ze strukturą wszystkich uczestników badania, wśród nieinwestujących częściej spotyka się osoby wolne (32%, podczas gdy wśród wszystkich uczestników jest ich 25%), a rzadziej żyjące w związku, któremu towarzyszy wspólne prowadzenie gospodarstwa domowego (54% w porównaniu z 62% dla wszystkich uczestników badania).

© 2025 iKsync

Tabela 3.8 Nieinwestujący – ocena ważności celów inwestowania (ocena na skali 1 - 5)

Cele inwestowania	Ocena (odch. stand.)
Osiągnięcie większej niezależności (wolności) finansowej	3,91 (1,09)
Zadbanie o sytuację finansową na emeryturze	3,86 (1,17)
Zwiększenie bieżącego dochodu	3,77 (1,14)
Ochrona posiadanych oszczędności przed inflacją	3,72 (1,16)
Zadbanie o sytuację finansową w niedalekiej przyszłości	3,68 (1,21)
Chęć posiadania większego majątku	3,65 (1,20)
Zadbanie o sytuację finansową dzieci w dorosłości	3,25 (1,47)
Nauczenie się nowych umiejętności związanych z inwestowaniem	3,08 (1,23)
Spłata długu (zobowiązania)	2,69 (1,47)
Ponieważ inwestowanie jest przyjemnym zajęciem	2,56 (1,29)
Uzbieranie wkładu na kredyt hipoteczny lub zakup nowego mieszkania/domu na własny użytek	2,53 (1,38)

Źródło: opracowanie własne.
Uwaga: Pytanie w ankiecie skierowane do nieinwestujących brzmiało: „Jak ocenił(a)byś znaczenie wymienionych poniżej celów inwestowania? Oceń w skali 1 - 5 (1 – bardzo małe znaczenie, 5 – bardzo duże znaczenie)"

Najważniejszym powodem, który mógłby zmotywować nieinwestujących do inwestowania jest niezależność (wolność) finansowa (średnia ocena 3,91), a za nią zabezpieczenie emerytalne (3,86), zwiększenie bieżącego dochodu (3,77), lęk przed inflacją (3,72), zadbanie o sytuację finansową w niedalekiej przyszłości (3,69), chęć posiadania większego majątku (3,68). Niżej na tej liście znalazło się dążenie do zabezpieczenia dzieci na przyszłość (3,25) i chęć nauczenia się inwestowania (3,08). Dwa motywy, które badaliśmy po raz pierwszy w tym roku – zbieranie pieniędzy na spłatę długu oraz zbieranie ich w celu zaspokojenia potrzeb mieszkaniowych – okazały się relatywnie mało ważne (oceny odpowiednio 2,69 i 2,53), niemal tak mało ważne jak przyjemność związana z inwestowaniem (2,56).

© 2025 iKsync

Tabela 3.9 Nieinwestujący – samoocena postawy wobec ryzyka inwestycyjnego

Stwierdzenie	% wskazań (liczba)
Żadnej straty nie akceptuję	55,7% (171)
Jestem w stanie zaakceptować niewielką stratę, ale wolał(a)bym jej uniknąć	36,2% (111)
Jestem w stanie zaakceptować większą stratę, jeśli potencjalny zysk może być znaczny	8,1% (25)
Akceptuję duże straty, gdy wiem, że inwestycja może przynieść duże zyski	0,0 % (0)

Źródło: opracowanie własne.

Nieinwestujący na ogół deklarują dużą awersję do ryzyka – ponad połowa z nich (55%) nie akceptuje żadnych strat, a ponad 1/3 (36%) akceptuje tylko niewielką stratę. Jedynie 8% osób dopuszcza stratę pod warunkiem istnienia perspektywy odpowiednio wysokiego zysku. Żadna osoba nie wskazała na akceptację dużych strat, nawet jeśli byłyby to inwestycje mogące przynieść duży zysk.

Tabela 3.10 Nieinwestujący – oczekiwana roczna stopa zwrotu z inwestycji

Stopa zwrotu	Liczba wskazań	% wskazań
1 - 5%	20	6,50%
6 - 10%	73	23,80%
11 - 15%	79	25,70%
16 - 20%	53	17,30%
21 - 25%	19	6,20%
26 - 30%	15	4,90%
>30%	48	15,60%
Suma	307	100
Średnia	16,30%	

Źródło: opracowanie własne.
Uwagi: średnia obliczona jako ważona, przyjęto środki przedziałów: 3%, 8% itd., a najwyższy przedział 32%.

Opisywana wyżej wysoka awersja do ryzyka nie zawsze idzie w parze wśród nieinwestujących z adekwatnym wyobrażeniem oczekiwanej przez siebie rocznej stopy zwrotu z inwestycji. Wskazań stóp zwrotu towarzyszących aktywom o relatywnie małym ryzyku upatrywalibyśmy raczej w pierwszym (1 - 5%) i drugim (6 - 10%) przedziale określonym w badaniu, ale wskazało na nie mniej niż 1/3 nieinwestujących (odpowiednio: 6,5% oraz 23,8%, razem 30,3%). Co szósty nieinwestujący (15%) oczekuje wysokich stóp zwrotu, przekraczających 30% rocznie, podczas gdy żadna z tych osób nie wskazała przecież ostatniej odpowiedzi wymienionej we wcześniej omawianym pytaniu dotyczącym postawy wobec ryzyka. Średnia liczona dla wszystkich osób wyniosła 16,3%.

© 2025 iKsync

Tabela 3.11 Nieinwestujący – samoocena posiadanej wiedzy na temat inwestowania.

Stwierdzenia	Liczba wskazań	% wskazań
Moja wiedza jest profesjonalna	0	0
Moja wiedza jest znaczna	7	2,3
Moja wiedza jest przeciętna	72	23,5
Moja wiedza jest mała	127	41,4
Nie mam w ogóle takiej wiedzy	101	32,8
Razem	307	100

Źródło: opracowanie własne.

Wcześniej omawiając odpowiedzi dotyczące powodów nieinwestowania podkreśliliśmy już, że ponad połowa nieinwestujących (58%) tłumaczy to brakiem odpowiedniej wiedzy. Znalazło to potwierdzenie w samoocenie tej wiedzy – prawie 1/3 osób (32%) deklaruje zupełny brak wiedzy na temat inwestowania, a dalsze 41% ocenia tę wiedzę jako małą. Tylko blisko co czwarta osoba (23%) uważa swoją wiedzę za przeciętną, kilka osób (2%) za znaczną, a nikt za profesjonalną.

Tabela 3.12 Nieinwestujący – czynniki mogące skłonić do podjęcia pierwszej decyzji inwestycyjnej (3 wskazania, uszeregowane)

Czynniki	% wskazań– jako najważniejsze (liczba osób)	% wskazań jako drugie (liczba osób)	% wskazań jako trzecie (liczba osób)	% braku wskazania (liczba osób)	Ocena ważona
Niska kwota inwestycji	50,1% (154)	15,7% (48)	10,5% (32)	23,7% (73)	1,91
Zrozumiałe informacje	14,7% (45)	17,6% (54)	12,4% (38)	55,4% (170)	0,91
Zaufana marka instytucji	12,0% (37)	15,6% (48)	16,7% (51)	55,7% (171)	0,83
Praktyczne szkolenie	5,2% (16)	18,3% (56)	10,8% (33)	65,7% (202)	0,62
Wiedza, ile można maksymalnie stracić	5,2% (16)	15,4% (47)	16,6% (51)	62,8% (193)	0,62
Konsultacja eksperta	5,2% (16)	8,7% (27)	16,9% (52)	69,2% (212)	0,49
Porada znajomego	3,5% (11)	3,6% (11)	9,7% (30)	83,1% (255)	0,27
Grupa dyskusyjna	1,3% (4)	5,3% (16)	19 (6,2%)	87,2% (268)	0,2

Źródło: opracowanie własne.
Uwagi:
1) pytanie brzmiało: „Co mogłoby Cię skłonić do podjęcia pierwszej decyzji inwestycyjnej? (wskaż maksymalnie 3 odpowiedzi, zaznaczając ocenę (1) przy najważniejszej, (2) przy drugiej, niej ważnej i (3) przy następnej)"
2) ocena ważona liczona według formuły 3* [procent wskazań pierwszego] + 2* [procent wskazań drugiego] + 1 * [procent wskazań trzeciego]

© 2025 iKsync

Jak pisaliśmy, odpowiadając na pytanie o powody nieinwestowania nieinwestujący najczęściej wskazują na brak pieniędzy (68% osób) (tabela 3.1). Jest to więc zgodne z oczekiwaniem inwestorów, że inwestycja powinna łączyć się przede wszystkim z małym wydatkiem. Na tę cechę inwestycji jako na najważniejszą wskazała połowa nieinwestujących (50%), jako drugą w kolejności uznało ją 15% osób, a jako trzecią 10%. W policzonej średniej ocenie cecha ta uzyskała wartość 1,91 i wyraźnie zdystansowała kolejne cechy. Pozostałe cechy odnoszą się już do informacji, a szerzej – do przełamywania asymetrii informacji. Trzecie miejsce w tym rankingu ma zaufanie do marki instytucji. Nieinwestujący rzadko ufają nieformalnym źródłom informacji (pochodzącej od znajomego albo z grupy dyskusyjnej), a nawet konsultacji eksperta.

Tabela. 3.13 Nieinwestujący – formy realizacji inwestycji, które uczestnicy badania wybraliby w celu realizacji pierwszej inwestycji

Forma inwestowania	% wskazań (liczba)
Samodzielne nabywanie	53,7% (165)
Konta IKE/IKZE	29,9% (92)
Odpowiednie fundusze inwestycyjne	28,6% (88)
Poprzez fundusze typu ETF (Exchange Traded Funds)	14,9% (46)
PPK/PPE	18,8% (58)
Konsultacja eksperta	5,2% (16)
Porada znajomego	3,5% (11)
Grupa dyskusyjna	1,3% (4)

Źródło: opracowanie własne.
Uwagi: pytanie w badanie brzmiało: "którą z form inwestowania w przedmioty inwestycji wskazane w poprzednim pytaniu wybrał(a)byś w celu dodania tej inwestycji do swojego portfela? (Wskaż wszystkie właściwe odpowiedzi)"

Ponad połowa nieinwestujących (53%) pierwszą inwestycję chciałaby zrobić zakupując aktywa samodzielnie. Rzadko wskazuje się za to na fundusze ETF (14%), częściej na odpowiednie fundusze inwestycyjne (w Polsce są to głównie te, które oferują TFI). Tylko nieco więcej niż ¼ osób (28%) używałoby w tym celu kont IKE/IKZE).

© 2025 iKsync

Tabela. 3.14 Nieinwestujący – opinia na temat najlepszych formatów edukacji służących zdobyciu praktycznej wiedzy o inwestowaniu w opinii nieinwestujących (trzy wskazania, uszeregowane)

Format edukacji	% wskazań– jako najważniejsze (liczba osób)	% wskazań jako drugie (liczba osób)	% wskazań jako trzecie (liczba osób)	% braku wskazania (liczba osób)	Ocena średnia
Materiały edukacyjne on-line	29,3% (90)	15,3% (47)	13,1% (40)	42,3% (130)	1,31
Szkolenie on-line	19,9% (61)	17,9% (55)	17,3% (53)	44,9% (138)	1,12
Szkolenie offline (stacjonarne)	18,3% (56)	18,3% (56)	10,7% 33)	52,7% (162)	1,01
Wymiana wiedzy w grupie inwestorów	5,8% (18)	14,4% (44)	26,8% (82)	53,0% (163)	0,72
Książki	13,6% (42)	10,7% (33)	9,5% (29)	66,2% (203)	0,71
Konferencje	5,8% (18)	13,7% (42)	12,4% (38)	68,1% (209)	0,56
Studia podyplomowe	7,1% (22)	9,8% (30)	10,8% (33)	72,4% (222)	0,51
Grupa dyskusyjna	1,3% (4)				

Źródło: opracowanie własne.
Uwagi:
1) pytanie w badaniu brzmiało: "Jaki format edukacji inwestycyjnej uważasz za najlepszy do zdobycia praktycznej wiedzy inwestycyjnej, zaznaczając ocenę (1) przy najważniejszej, (2) przy drugiej, niej ważnej i (3) przy następnej)",
2) ocena ważona liczona według formuły 3* [procent wskazań pierwszego] + 2* [procent wskazań drugiego] + 1 * [procent wskazań trzeciego].

Brakującej im wiedzy nieinwestujący szukaliby przede wszystkim w Internecie – w obliczonym przez nas rankingu formatów edukacji na szczycie listy znalazły się materiały dostępne on-line i szkolenia on-line. Jednakże szkolenia stacjonarne, które znalazły się na trzecim miejscu wskazuje jako jeden z trzech głównych formatów blisko połowa nieinwestujących (47%). W rankingu nieinwestujących znacznie niżej w porównaniu ze wskazaniami inwestorów znalazły się książki, a podobnie nisko ceni się konferencje i studia podyplomowe.

© 2025 iKsync

Tabela 3.15 Nieinwestujący – aktywa preferowane jako pierwsze przedmioty inwestycji (możliwa dowolna liczba wskazań)

Aktywa	% wskazań (liczba)
AKTYWA TRADYCYJNE	
Obligacje skarbowe	50,1% (154)
Lokaty w złotym	25,4% (78)
Ubezpieczenie na życie	16,9% (52)
Lokaty walutowe	17,2% (53)
Akcje zagraniczne	11,0% (34)
Jednostki uczestnictwa w funduszach inwestycyjnych	8,4% (26)
Obligacje korporacyjne	7,4% (23)
Obligacje zagraniczne	7,4% (23)
Akcje polskie (GPW/NC)	9,1% (28)
AKTYWA ALTERNATYWNE	
Kruszce	29,6% (91)
Nieruchomości	18,8% (58)
Kryptowaluty	9,4% (29)
Surowce	7,4% (23)
Dzieła sztuki, kamienie szlachetne, przedmioty kolekcjonerskie	5,8% (18)
Inwestycje na Foreksie	2,2% (7)
Instrumenty pochodne	1,6% (5)
AKTYWA ZWIĄZANE Z PRZEDSIĘBIORCZOŚCIĄ	
Własna firma	2,3% (9)
Aktywa na prywatnym rynku kapitałowym (fundusze venture capital, jako anioł biznesu)	0,6% (2)

Źródło: opracowanie własne
Uwagi:
1) 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)”,
2) nagłówki rodzajów aktywów zostały dodane jedynie w celu analizy, nie występowały w ankiecie.

Wyobrażając sobie w co mogliby zainwestować po raz pierwszy, nieinwestujący wskazują często na aktywa o niskim profilu ryzyka – obligacje skarbowe (50% osób), lokaty w złotym (25%), ubezpieczenia na życie (18%), lokaty walutowe (17%). Bardziej ryzykowne aktywa tradycyjne (akcje polskie i zagraniczne, obligacje korporacyjne) są wskazywane znacznie rzadziej. Spośród aktywów alternatywnych nieinwestujący najczęściej wybraliby kruszce (29%), rzadziej nieruchomości (18%). Mniej niż co dziesiąty nieinwestujący wskazywał na kryptowaluty (9%) i aktywa emocjonalne (5%), a już co najwyżej jeden na dwudziestu na instrumenty pochodne i instrumenty na Foreksie. O ile wśród inwestorów prawie co dziesiąta osoba chciałaby mieć własną firmę (9%), to wśród nieinwestujących jest to jedynie co pięćdziesiąta osoba (2%). Nieinwestujący prawie nigdy nie wskazują na chęć posiadania aktywów z prywatnego rynku kapitałowego (pozytywne wskazania jedynie 2 osób, 0,6%).

© 2025 iKsync

Tabela 3.16 Nieinwestujący – preferowane źródła informacji na temat inwestowania (3 wskazania, uszeregowane)

Źródło informacji	% wskazań jako najważniejsze (liczba osób)	% wskazań jako drugie (liczba osób)	% wskazań jako trzecie (liczba osób)	% braku wskazania (liczba osób)	Ocena ważona
Portal specjalistyczny, branżowy	34,5% (106)	16,9% (52)	12,1% (37)	36,4% (112)	1,49
Informacja od doradcy	15,9% (49)	25,0% (77)	15,4% (47)	43,7% (134)	1,13
Portal instytucji oferującej inwestycje	14,6% (45)	14,0% (44)	13,0% (40)	58,4% (179)	0,85
Ogólny portal informacyjny	9,7% (30)	8,1% (25)	9,9% (30)	72,3% (222)	0,55
Grupa dyskusyjna	8,1% (25)	8,1% (25)	10,3% (33)	73,0% (224)	0,51
Blog/vlog znanego inwestora lub eksperta	4,5% (14)	11,4% (35)	11,7% (36)	72,4% (222)	0,48
Materiały dostępne w mediach społecznościowych	5,2% (16)	5,3% (16)	11,7% (36)	77,9% (239)	0,38
Szybkie newsy, np. na Twiterze/X	3,3% (10)	4,9% (15)	6,5% (20)	85,3% (262)	0,26
Prasa	0,6% (2)	3,3% (10)	14,3% (13)	91,8% (282)	0,22
Telewizja	3,2% (10)	2,9% (9)	4,5% (14)	89,2% (274)	0,2

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania.
Uwagi:
1) Pytanie w ankiecie brzmiało: "Jaki typ źródeł informacji na temat inwestowania jest dla Ciebie najbardziej odpowiedni? Wskaż zaznaczając ocenę (1) przy najważniejszej, (2) przy drugiej, niej ważnej i (3) przy następnej)"
2) Ocena ważona liczona według formuły 3* [procent wskazań pierwszego] + 2* [procent wskazań drugiego] + 1 * [procent wskazań trzeciego]

Najczęściej wskazywanym przez nieinwestujących źródłem informacji na temat inwestycji byłby portal specjalistyczny (jako jedno z trzech głównych źródeł wybrało go 55% osób), a za nim informacja bezpośrednio od doradcy lub od instytucji oferującej inwestycję. Mniej niż 1/3 nieinwestujących (28%) wskazała na ogólnotematyczny portal informacyjny. Na końcu listy, podobnie jak wśród inwestorów, znalazły się tradycyjne media – telewizja i prasa, ale niewiele wyżej nowe, chociaż raczej przeciążone zawartością kanały – media społecznościowe i wymienione osobno wyspecjalizowane w szybkim informowaniu media takie jak Twitter/X.

© 2025 iKsync

Tabela 3.17 Nieinwestujący – ocena programu PPK

Stwierdzenia	Liczba wskazań	% wskazań
Warto:		
Warto, można mieć nieco wyższe dochody na emeryturze	103	33,6
Warto, można mieć znacznie wyższe dochody na emeryturze	41	13,3
	144	46,9
Nie warto:		
Nie warto, lepiej inwestować samodzielnie	15	4,9
Nie warto, nie wiadomo, jak zmieni się prawo	45	14,7
Nie warto, nie wiadomo co przyniesie przyszłość	18	5,8
	78	25,4
Nie wiem co to jest	85	27,7
Razem		

Źródło: opracowanie własne.
Uwagi: pytanie w badaniu brzmiało: „Wybierz stwierdzenie dotyczące dobrowolnych programów emerytalnych, takich jak Powszechne Plany Kapitałowe (PPK), z którymi najbardziej się zgadzasz (wybierz jedną odpowiedź)"

Wiele, bo ponad ¼ nieinwestujących (27%) nie zna w ogóle programu PPK. Jednak wśród tych, którzy znają ten program, niemal dwukrotnie częściej spotka się opinie pozytywne (46%) niż negatywne (25%). W gronie osób, które negatywnie oceniają PPK dominują ci, którzy obawiają się niekorzystnej zmiany prawa.

© 2025 iKsync

Część IV.

Inwestorzy i nieinwestujący - porównanie

Wiele obserwacji różnic między inwestorami a nieinwestującymi zostało już przedstawionych wcześniej, a w tej części systematyzujemy je i pogłębiamy, używając w tym celu bezpośredniego porównania tych dwóch grup.

Tabela 4.1 Porównanie inwestorów i nieinwestujących: dochód netto w gospodarstwie domowym (tys. zł)

	Cała próba	Inwestorzy	Nieinwestujący
Liczba osób	1014	707	307
Dochód gospodarstwa domowego (w tys. zł)	16,3 (17,2)	18,6 (18,1)	11,0 (13,8)

Źródło: opracowanie własne.

Wśród uczestników badania liczba inwestorów przeważa ponad dwukrotnie nad liczbą nieinwestujących. Dochód netto w gospodarstwie domowym jest wyraźnie wyższy w grupie inwestorów (18,6 tys. zł w porównaniu z 11,0 tys. zł).

Tabela 4.2 Porównanie inwestorów i nieinwestujących: dane demograficzne

	Wszyscy	Inwestorzy	Nieinwestujący
Wiek (lata)	42,3	39,6	47,9
Płeć (odsetek kobiet) (w %)	52,70%	0,488	0,618
Status związku – rodzina (stały związek i gospodarstwo domowe wspólnie z partnerką/partnerem) (w %)	62,80%	0,663	0,543
Status związku – wolna(y) (brak związku) (w %)	25,20%	0,219	0,337
Status związku – partnerstwo (stały związek, ale brak wspólnego gospodarstwa z partnerem/ partnerką)	8,50%	0,08	0,098
Miejsce zamieszkania – wieś (w %)	16,90%	0,155	0,205
Miejsce zamieszkania – miasto do 50 tys. mieszkańców (w %)	16,90%	0,148	0,215
Miejsce zamieszkania – miasto 50 - 100 tys. mieszkańców (w %)	12,20%	0,11	0,146
Miejsce zamieszkania – miasto 100 - 500 tys. mieszkańców (w %)	20,90%	0,214	0,198
Miejsce zamieszkania – miasto 500 tys. - 1 mln mieszkańców (w %)	17,40%	0,187	0,143
Miejsce zamieszkania – miasto powyżej 1 mln mieszkańców (w %)	15,70%	0,186	0,092

Źródło: opracowanie własne.

Inwestorzy są średnio znacznie młodsi niż nieinwestujący (dzieli ich ponad 8 lat różnicy). O ile inwestorzy są niemal równie często mężczyznami co kobietami, to wśród nieinwestujących przeważają kobiety (61%). Wśród nieinwestujących częściej niż wśród inwestorów są osoby nietworzące związku (wolne) (33% wobec 22% wśród inwestorów). Pod względem miejsca zamieszkania struktura nieinwestujących w porównaniu z inwestorami jest przesunięta w kierunku mniejszych miejscowości – im większe miasto tym większa jest relatywna przewaga odsetka inwestorów w stosunku do nieinwestujących.

© 2025 iKsync

Tabela 4.3 Porównanie inwestorów i nieinwestujących – poziom i kierunek wykształcenia (struktura w %)

	Wszyscy	Inwestorzy	Nieinwestujący
POZIOM			
Wyższe	66,8	79,8	37,1
Średnie	27,9	19,2	48,3
Zasadnicze	4,8	0,9	13,7
Podstawowe	0,5	0,1	0,9
KIERUNEK			
Ekonomiczne	20,2	22,3	15,3
Humanistyczne	21,7	23,2	18,2
Techniczne	32,3	32,6	31,9
Inne specjalistyczne	15,3	16,2	13,2
Ogólne	10,5	5,7	21,4

Źródło: opracowanie własne.

Wyraźna różnica rysuje się w porównaniu dwóch grup pod względem wykształcenia – inwestorzy znacznie częściej kończyli szkoły wyższe i częściej spotyka się wśród nich ekonomistów i humanistów. Odsetek osób mających wykształcenie techniczne jest w dwóch grupach podobny.

© 2025 iKsync

Tabela 4.4 Porównanie inwestorów i nieinwestujących – zawód/status zawodowy (struktura w %)

Sytuacja zawodowa	Wszyscy	Inwestorzy	Nieinwestujący
Pracownik niższego szczebla	32,2	31,6	33,5
Pracownik wyższego lub średniego szczebla	25,6	32,9	11,7
Emeryt/rencista	13	3,5	28
Pracujący na umowie B2B	9,1	10,1	6,8
Przedsiębiorca, właściciel firmy	6,8	8,9	1,9
Wykonujący wolny zawód	5,3	5	5,8
Bezrobotny	2,3	1,1	5,2
Student/ uczeń, niepracujący	1,7	1,9	1,3
Niepracujący(a), ponieważ dochód zapewnia partner/ partnerka	1,3	0,4	3,5
Inwestor utrzymujący się z inwestowania	0,5	0,7	0
Rolnik	0,5	0,2	1,3
Inne	0,2	0,1	0,6

Źródło: opracowanie własne.
Uwagi: pytanie w ankiecie brzmiało: „Które określenie najlepiej opisuje Twoją sytuację zawodową (Wskaż jedną odpowiedź)".

W obu grupach niemal identyczny odsetek osób pracuje na niskim szczeblu organizacji (blisko 1/3). Duża różnica dotyczy zaś pracowników wyższego i średniego szczebla, których jest wyraźnie więcej wśród inwestorów, podobnie jak przedsiębiorców. Ich miejsce ty wśród nieinwestujących zajmują zaś głównie emeryci i bezrobotni.

Tabela 4.5 Porównanie inwestorów i nieinwestujących – liczba posiadanych dzieci (w %)

	Wszyscy	Inwestorzy	Nieinwestujący
Brak dzieci	43,9	48,9	32,2
1 dziecko	24,1	21,3	30,9
2 dzieci	25	25,6	23,7
3 dzieci	5,6	3,4	10,4
4 dzieci i więcej	1,4	0,8	2,6

Źródło: opracowanie własne.

Wśród inwestorów znacznie częściej spotyka się osoby niemające dzieci, rzadziej zaś ludzi mających wiele dzieci – trójkę lub więcej.

© 2025 iKsync

Tabela 4.6 Porównanie inwestorów i nieinwestujących - motywy inwestowania (inwestorzy) i ocena ważności powodów inwestowania (nieinwestujący) (ocena na skali 1 - 5; odch. stand., [miejsce w rankingu dla tej grupy])

Motywy	Wszyscy	Inwestorzy	Nieinwestujący
Zadbanie o sytuację finansową na emeryturze	4,16 (1,27)	4,29 (1,03) [1]	3,86 (1,17) [2]
Osiągnięcie większej niezależności (wolności) finansowej	4,13 (1,06)	4,22 (1,03) [2]	3,91 (1,09) [1]
Ochrona posiadanych oszczędności przed inflacją	4,06 (1,07)	4,21 (1,00) [3]	3,72 (1,16) [4]
Chęć posiadania większego majątku	3,98 (1,12)	4,13 (1,06) [4]	3,65 (1,20) [6]
Zadbanie o sytuację finansową w niedalekiej przyszłości	3,67 (1,27)	3,67 (1,06) [5]	3,68 (1,21) [5]
Ponieważ inwestowanie jest przyjemnym zajęciem	3,03 (1,36)	3,23 (1,33) [6]	2,56 (1,29) [9]
Nauczenie się nowych umiejętności związanych z inwestowaniem	3,18 (1,30)	3,22 (1,33) [7]	3,08 (1,23) [8]
Zwiększenie bieżącego dochodu	3,58 (1,34)	3,17 (1,39) [8]	3,77 (1,14) [3]
Zadbanie o sytuację finansową dzieci w dorosłości	2,96 (1,57)	2,83 (1,60) [9]	3,25 (1,47) [7]
Uzbieranie wkładu na kredyt hipoteczny lub zakup nowego mieszkania/domu na własny użytek	2,20 (1,45)	2,06 (1,46) [10]	2,53 (1,38) [11]
Spłata długu (zobowiązania)	1,96 (1,06)	1,64 (1,20) [11]	2,69 (1,47) [10]

Źródło: opracowanie własne.

Porównując motywy inwestowania inwestorów z ocenami nieinwestujących uderza przede wszystkim fakt, że oceny inwestorów są w większości przypadków wyższe. Największa bezwzględna różnica dotyczy przyjemności związanej z inwestowaniem (3,23 dla inwestorów i 2,56 dla nieinwestujących) i tylko nieco mniejsza jest ona dla czterech motywów najważniejszych dla inwestorów. Z kolei nieinwestujący znacznie wyżej oceniają możliwość zwiększenia bieżącego dochodu (3,77 w porównaniu z 3,17 dla inwestorów), co plasuje ten motyw średnio na trzecim miejscu w rankingu. Ocena znaczenia tego motywu dla nieinwestujących odbiega też od oceny inwestorów, dla których motyw ten jest na znacznie niższym miejscu w rankingu – dopiero ósmym. Nieinwestujący łączą więc inwestowanie bardziej niż inwestorzy z zaspokajaniem potrzeb w bliższym horyzoncie czasu. Chociaż inwestowanie z myślą o spłacie długu jest w obu grupach nisko w rankingu – na ostatnim (inwestorzy) lub przedostatnim miejscu (nieinwestujący) – to jest to powód wyraźnie ważniejszy dla nieinwestujących (ocena 2,69 w porównaniu z 1,64). Dla nieinwestujących ważniejszym powodem inwestowania byłoby również zadbanie o sytuację finansową dzieci w przyszłości, co łączyć można z wyższym średnim wiekiem tej grupy. Motywem, którego miejsce w rankingu (piąte) i średnia ocena (3,67 - 3,68) są takie same w obu grupach jest zadbanie o potrzeby finansowe w niedalekiej przyszłości.

© 2025 iKsync

Tabela 4.7 Porównanie inwestorów i nieinwestujących – samoocena posiadanej wiedzy inwestycyjnej (struktura odpowiedzi w %)

Stwierdzenie	Wszyscy	Inwestorzy	Nieinwestujący
Moja wiedza jest profesjonalna	3,5	5	0
Moja wiedza jest znaczna	27	37,8	2,3
Moja wiedza jest przeciętna	36,1	41,8	23,5
Moja wiedza jest mała	22,9	15,1	41,4
Nie mam w ogóle takiej wiedzy	10,1	0,3	32,8

Źródło: opracowanie własne.

Inwestorzy znacznie wyżej oceniają swoją wiedzę na temat inwestowania – więcej niż 1/3 z nich (37%) uważa, że jest ona znaczna, a dalsze 41% - że przeciętna. Nieinwestujący w ¾ przypadków oceniają ją jako co najwyżej małą, w tym często jako żadną (32%).

Tabela 4.8 Porównanie inwestorów i nieinwestujących: ocena programu PPK (% i liczba wskazań)

Stwierdzenia	Wszyscy	Inwestorzy	Nieinwestujący
Warto:			
Warto, można mieć nieco wyższe dochody na emeryturze	47,8% (485)	54,0% (382)	33,6% (103)
Warto, można mieć znacznie wyższe dochody na emeryturze	16,1% (164)	17,4% (123)	13,3% (41)
	63,9% (649)	71,4% (505)	46,8% (144)
Nie warto:			
Nie warto, lepiej inwestować samodzielnie	8,9% (91)	10,7% (76)	4,9% (15)
Nie warto, nie wiadomo, jak zmieni się prawo	10,6% (108)	8,9% (63)	14,7% (45)
Nie warto, nie wiadomo co przyniesie przyszłość	3,4% (35)	2,4% (17)	5,8% (18)
	22,9% (234)	22,0% (156)	25,4% (78)
Nie wiem co to jest	12,9% (131)	6,5% (46)	27,7% (85)
Razem	100,0% (1014)	100,0% (707)	100% (307)

Źródło: opracowanie własne.

Ważna różnica między inwestorami a nieinwestującymi dotyczy nieznajomości programu PPK – nie zna go 27% nieinwestujących, a jedynie 6% inwestorów. Spośród tych osób, które PPK znają, proporcje oceniających go pozytywnie w stosunku do tych, którzy oceniają go negatywnie wynoszą dla inwestorów ponad 3:1, a dla nieinwestujących mniej niż 2:1. Nieinwestujących wyróżnia też relatywnie częstsze wskazywanie na obawę przed zmianą prawa i na niepewność tego co może wydarzyć się w przyszłości.

© 2025 iKsync

Tabela 4.9 Porównanie inwestorów i nieinwestujących – postawy wobec ryzyka inwestycyjnego (wskazania w %)

	Wszyscy	Inwestorzy	Nieinwestujący
Żadnej straty nie akceptuję	24,3	10,7	55,7
Jestem w stanie zaakceptować niewielką stratę, ale wolałbym jej uniknąć	36,5	36,6	36,2
Jestem w stanie zaakceptować większą stratę, jeśli potencjalny zysk może być znaczny	32,9	43,5	8,1
Akceptuję duże straty, gdy wiem, że inwestycja może przynieść duży zysk	6,3	9,2	0

Źródło: opracowanie własne.

Nieinwestujący mają znacznie większą awersję do ryzyka w inwestowaniu niż inwestorzy – ponad połowa z nich (55%) obawia się jakiejkolwiek straty, podczas gdy wśród inwestorów jest to co dziesiąta osoba (10%). I odwrotnie – gotowych ponieść co najmniej większą stratę w zamian za perspektywę co najmniej znacznego zysku jest ponad połowa inwestorów (52%), a jedynie 8% nieinwestujących. O ile co jedenasty (9%) inwestor godziłby się na dużą stratę, to nie wyobraża sobie tego nikt z nieinwestujących.

Tabela 4.10 Porównanie inwestorów i nieinwestujących – najlepszy format edukacji służący zdobyciu praktycznej wiedzy o inwestowaniu (3 wskazania, uszeregowane)

	Wskazania jako najważniejszy (w %)		Ocena (na skali ważonej)		
Format edukacji	Inwestorzy	Nieinwestujący	Inwestorzy	Nieinwestujący	Wszyscy
Materiały edukacyjne on-line	32,2	29,3	1,59	1,31	1,5
Szkolenie on-line	17,1	19,8	1,05	1,12	1,07
Wymiana wiedzy w grupie inwestorów	8,3	5,8	0,73	0,72	0,72
Książki	24	13,6	1,32	0,71	1,13
Szkolenie offline (stacjonarne)	9	18,2	0,49	1,01	0,64
Konferencje	4,2	5,8	0,4	0,56	0,44
Studia podyplomowe	6,3	7	0,36	0,51	0,4

Źródło: opracowanie własne.

Inwestorzy i nieinwestujący najwyżej cenią internetowy format edukacji inwestycyjnej – oczekują materiałów dostępnych on-line i nieco rzadziej szkoleń on-line. Inwestorzy znacznie wyżej niż nieinwestujący cenią w tym kontekście książki – są w ich rankingu drugie na liście. Z kolei nieinwestujący znacznie chętniej niż inwestorzy uczyliby się na kursach stacjonarnych. Obie grupy najmniej oczekują od konferencji i studiów podyplomowych.

© 2025 iKsync

Część V.

Sytuacja

wewnętrzna i zewnętrzna Polski a bezpieczeństwo finansowe Polaków

Ta część jest poświęcona ocenie czynników politycznych i gospodarczych, krajowych i zagranicznych, które w opinii uczestników badania mogą wpływać na ich przyszłe bezpieczeństwo finansowe. Po pierwsze, badani oceniali na skali 1 - 5 jaki wpływ w ich ocenie mają czynniki na ich bezpieczeństwo finansowe: bardzo negatywny, raczej negatywny, bez wpływu, raczej pozytywny, bardzo pozytywny. Po drugie określali czy zmieniła się ogólna ocena sytuacji Polski, czynią ją mniej atrakcyjną w porównaniu z zagranicą, bardziej atrakcyjną, albo nie zmieniła się. W 2025 r. nieznacznie zmieniliśmy sformułowania niektórych pytań i dołączonych do nich odpowiedzi dotyczących czynników mających wpływ na bezpieczeństwo finansowe Polaków.

Po pierwsze, zmiana dotyczy sformułowania określającego otoczenie Polski. W 2024 r. brzmiało ono: „Pozycja geopolityczna, w tym sąsiedztwo z Ukrainą ogarniętą wojną", a w 2025 r. zrezygnowaliśmy z użycia w odpowiedzi odwołania do Ukrainy, pozostawiając możliwość bardziej ogólnej oceny sytuacji Polski. Sformułowanie to brzmiało więc: „Pozycja geopolityczna Polski".

Po drugie w pytaniu dotyczącym Unii Europejskiej, w 2025 r. zmieniliśmy słowo „rola" na „miejsce". W 2024 r. była to więc „Rola Polski w UE", a w 2025 r. jest „Miejsce Polski w UE".

Po trzecie, zmieniliśmy treść sformułowań, przy pomocy których uczestnicy badania ustosunkowywali się do pytania na temat zmiany nastawienia do Polski jako miejsca inwestowania w porównaniu z zagranicą. Samo pytanie pozostało bez zmian i brzmiało ono następująco: „Czy obecna sytuacja gospodarcza, polityczna i geopolityczna Polski zmienia Twoje nastawienie do decyzji o inwestowaniu w Polsce lub za granicą?". W 2024 r. uczestnicy badania odpowiadali na to pytanie wskazując na jedną z trzech odpowiedzi:
1 - Tak, zmienia, Polska jest dla mnie coraz mniej bezpiecznym krajem do inwestowania w porównaniu z zagranicą.
2 - Nie, nie zmienia.
3 – Tak, zmienia, Polska jest dla mnie coraz bardziej atrakcyjnym krajem do inwestowania w porównaniu z zagranicą.

W odpowiedziach wskazujących na negatywną zmianę nastawienia (odpowiedź 1) i pozytywną (odpowiedź 3) użyto w 2024 r. innych przymiotników odnoszących się do Polski, były to odpowiednio: „coraz mniej bezpiecznym" oraz „coraz bardziej atrakcyjnym". W 2025 r. używamy już tych samych przymiotników „atrakcyjnym", zarówno dla odpowiedzi negatywnej (1) („coraz mniej atrakcyjnym miejscem"), jak i pozytywnej („coraz bardziej atrakcyjnym miejscem") (3). Naszym zdaniem ma to wpływ na zmianę proporcji między liczbą odpowiedzi pozytywnych i negatywnych – w 2025 r. zmalał udział odpowiedzi negatywnych, a nie jest to uzasadnione, jak się wydaje, rzeczywistymi zmianami w otoczeniu Polski.

W kolejnych zestawieniach prezentujemy najpierw wyniki badania z 2024 r., a dopiero po nich wyniki badania z 2025 r., a to pozwala również na uchwycenie dynamiki zmian. Ponieważ te wyniki z dwóch lat są prezentowane naprzemiennie, to rok badania, którego dotyczy tabela jest dla ustalenia uwagi wyróżniony pogrubieniem w tytule odpowiedniej tabeli.

© 2025 iKsync

Tabela 5.1-2024 Inwestorzy – ocena wpływu sytuacji politycznej i gospodarczej Polski na przyszłe bezpieczeństwo finansowe w 2024 r. (rozkład wskazań w % i liczbach oraz średnie oceny na skali 1 - 5)

	1 – bardzo negatywny wpływ	2 – negatywny wpływ	Razem negatywny: negatywny i bardzo negatywny	3 – brak wpływu	Razem pozytywny: pozytywny i bardzo pozytywny	4 – pozytywny wpływ	5 – bardzo pozytywny wpływ	Średnia ocena
Scena polityczna w Polsce	10,9% (76)	23,6% (165)	34,5% (241)	33,4% (233)	32,9% (223)	18,6% (130)	13,3% (93)	2,99
Sytuacja gospodarcza Polski	7,4% (52)	17,0% (119)	24,4% (171)	24,1% (168)	51,3% (358)	29,4% (205)	21,9% (153)	3,41
Rola Polski w Unii Europejskiej	5,7% (40)	15,4% (108)	21,1% (148)	31,8% (222)	46,9% (327)	31,7% (221)	15,2% (106)	3,35
Pozycja geopolityczna, w tym sąsiedztwo z Ukrainą ogarniętą wojną	12,6% (88)	23,0% (161)	35,6% (249)	25,3% (177)	38,8% (271)	22,2% (155)	16,6% (116)	3,07

Źródło: opracowanie własne.
Uwaga:
1) Pytanie brzmiało: Jaki wpływ na Twoje przyszłe bezpieczeństwo finansowe może mieć sytuacja Polski w poszczególnych obszarach (oceń na skali :1 - 5, gdzie 1 – bardzo negatywny wpływ, 2 – negatywny wpływ, 3 – nie ma wpływu, 4 – pozytywny wpływ, 5 – bardzo pozytywny wpływ)
2) Uwaga: średnia poniżej 3,00 oznacza przewagę negatywnych opinii, a powyżej 3,00 przewagę opinii pozytywnych

© 2025 iKsync

Tabela 5.1-2025 Inwestorzy – ocena wpływu sytuacji politycznej i gospodarczej Polski na przyszłe bezpieczeństwo finansowe (skala 1-5) w 2025 r. (rozkład wskazań w % i liczbach oraz średnie oceny na skali 1-5)

	1 – bardzo negatywny wpływ	2 – negatywny wpływ	Razem negatywny: negatywny i bardzo negatywny	3 – brak wpływu	Razem pozytywny: pozytywny i bardzo pozytywny	4 – pozytywny wpływ	5 – bardzo pozytywny wpływ	Średnia ocena
Scena polityczna w Polsce	11,3% (80)	35,9% (334)	47,2% (414)	31,9% (225)	20,8% (148)	14,9% (106)	5,9% (42)	2,68
Sytuacja gospodarcza Polski	3,6% (25)	16,9% (120)	20,5% (145)	22,8% (161)	56,7% (401)	342,5% (301)	14,2% (100)	3,46
Miejsce Polski w Unii Europejskiej	4,9% (35)	14,0% (99)	18,9% (134)	30,2% (212)	50,9% (361)	34,7% (246)	16,2% (115)	3,43
Pozycja geopolityczna Polski	6,0% (43)	30,8% (218)	36,8% (261)	27,7% (194)	35,5% (252)	123,1% (164)	12,4% (88)	3,05

Źródło: opracowanie własne.

W badaniu bieżącym (2025 r.) inwestorzy najbardziej pozytywnie ocenili wpływ sytuacji gospodarczej w Polsce i miejsce Polski w UE na ich przyszłe bezpieczeństwo finansowe. Na pięciostopniowej skali w obu przypadkach średnie oceny znacznie przewyższały umowny środek skali (3,00). W obu przypadkach proporcje między sumą ocen bardzo pozytywnych i pozytywnych w stosunku do sumy ocen bardzo negatywnych i negatywnych wynosiły powyżej 2,5:1. Ocena wpływu pozycji geopolitycznej Polski jest bardziej zbilansowana – między pozytywnymi a negatywnymi ocenami jest niemal równowaga, stąd średnia ocena 3,05 jest bardzo bliska 3,00 czyli wartości środkowej na skali. Czwarty czynnik – scena polityczna w Polsce – jest oceniany najgorzej ze wszystkich czterech, wystawiono mu średnią notę 2,68, przy ponad dwukrotnej przewadze ocen negatywnych nad pozytywnymi, chociaż uzyskał też najwięcej w porównaniu z innymi czynnikami ocen neutralnych (brak wpływu, 31%). W porównaniu z wynikami badania w 2024 r. noty inwestorów pogorszyły w ocenie tylko tego czynnika , ponieważ wtedy średnia ocena bliska była neutralnej i wyniosła prawie 3,00, przy prawie równowadze opinii pozytywnych i negatywnych. Zmiana słów dotyczących relacji Polski w stosunku do Unii Europejskiej („miejsce" zamiast „rola") oraz sytuacji geopolitycznej (rezygnacja z odniesienia się expressis verbis do sąsiedztwa z Ukrainą) raczej nie wpłynęły na wyniki ocen.

© 2025 iKsync

Tabela 5.2-2024 Nieinwestujący – ocena wpływu sytuacji politycznej i gospodarczej Polski na przyszłe bezpieczeństwo finansowe w 2024 r. (rozkład wskazań w % i w liczbach oraz średnie oceny na skali 1 - 5)

	1 – bardzo negatywny wpływ	2 – negatywny wpływ	Razem negatywny: negatywny i bardzo negatywny	3 – brak wpływu	Razem pozytywy: pozytywny i bardzo pozytywny	4 – pozytywny wpływ	5 – bardzo pozytywny wpływ	Średnia ocena
Scena polityczna w Polsce	21,0% (121)	17,0% (98)	38,0% (219)	31,3% (179)	30,7% (177)	14,9% (86)	15,8% (91)	2,87
Sytuacja gospodarcza Polski	14,4% (83)	18,4% (106)	32,8% (189)	25,7% (147)	41,5% (239)	18,4% (106)	23,1% (133)	3,17
Rola Polski w Unii Europejskiej	14,2% (82)	79 (13,7%)	161 (27,9%)	186 (32,6%)	228 (39,5%)	135 (23,4%)	16,1% (93)	3,13
Pozycja geopolityczna, w tym sąsiedztwo z Ukrainą ogarniętą wojną	16,8% (97)	18,0% (104)	34,8% (201)	30,2% (174)	34,7% (200)	915,8% (91)	18,9% (109)	3,01

Źródło: opracowanie własne.

© 2025 iKsync

Tabela 5.2-2025 Nieinwestujący – ocena wpływu sytuacji politycznej i gospodarczej Polski na przyszłe bezpieczeństwo finansowe w 2025 r. (rozkład wskazań w % i w liczbach oraz średnie oceny na skali 1 - 5)

Oceniany obszar	1 – bardzo negatywny wpływ	2 – negatywny wpływ	Razem negatywny: negatywny i bardzo negatywny	3 – brak wpływu	Razem pozytywy: pozytywny i bardzo pozytywny	4 – pozytywny wpływ	5 – bardzo pozytywny wpływ	Średnia ocena
Scena polityczna w Polsce	12,3% (38)	33,8% (104)	46,1% (142)	37,4% (115)	16,2% (50)	12,7% (39)	3,5% (11)	2,61
Sytuacja gospodarcza Polski	10,7% (33)	30,6% (94)	41,3% (127)	28,0% (86)	30,5% (94)	24,7% (76)	5,8% (18)	2,84
Miejsce Polski w Unii Europejskiej	9,7% (30)	18,8% (58)	28,5% (88)	30,6% (94)	40,6% (125)	32,8% (101)	7,8% (24)	3,1
Pozycja geopolityczna Polski	10,0% (31)	29,3% (90)	39,3% (121)	33,5% (103)	26,9% (83)	20,8% (64)	6,1% (19)	2,83

Źródło: opracowanie własne.

Nieinwestujący w 2025 r. wystawili bardzo podobną jak inwestorzy ocenę czynnika scena polityczna w Polsce – wynosi ona 2,61 i również jest niższa niż w 2024 r. Jednakże nieinwestujący, inaczej niż inwestorzy, niżej ocenili w 2025 r. również inne czynniki. Oceny najmniej spadły w odniesieniu do miejsca Polski w UE (ta ocena tylko nieznacznie spadła), a najbardziej w odniesieniu do sytuacji gospodarczej Polski (tąpnięcie oceny jest nawet wyraźniejsze niż w przypadku sceny politycznej). Innym przejawem większego pesymizmu nieinwestujących jest fakt, że poza miejscem Polski w UE oceny są niższe niż 3,00, a więc per saldo – są negatywne.

© 2025 iKsync

Tabela 5.3-2024 Inwestorzy – ocena zmiany nastawienie do inwestowania w Polsce lub za granicą wobec sytuacji politycznej, gospodarczej i geopolitycznej Polski w 2024 r. (rozkład odpowiedzi w % i w liczbach)

Opinia	% wskazań (liczba)
Polska coraz bardziej atrakcyjna w porównaniu z zagranicą	20,0% (137)
Brak zmiany nastawienia	48,0% (335)
Polska coraz mniej bezpieczna w porównaniu z zagranicą	32,0% (225)

Źródło: opracowanie własne.
Uwaga: pytanie brzmiało: Czy obecna sytuacja gospodarcza, polityczna i geopolityczna Polski zmienia Twoje nastawienie do decyzji o inwestowaniu w Polsce lub za granicą?
Odpowiedzi (jedna do wyboru):
1 – Tak, zmienia, Polska jest dla mnie coraz mniej bezpiecznym krajem do inwestowania w porównaniu z zagranicą
2 – nie, nie zmienia
3 –Tak, zmienia, Polska jest dla mnie coraz bardziej atrakcyjnym krajem do inwestowania w porównaniu z zagranicą

Tabela 5.3-2025 Inwestorzy – ocena zmiany nastawienie do inwestowania w Polsce lub za granicą wobec sytuacji politycznej, gospodarczej i geopolitycznej Polski w 2025 r. (rozkład wskazań w % i w liczbach)

Opinia	% wskazań (liczba)
Polska coraz bardziej atrakcyjna w porównaniu z zagranicą	16,8% (119)
Brak zmiany nastawienia	62,0% (439)
Polska coraz mniej atrakcyjna w porównaniu z zagranicą	21,0% (149)

Źródło: opracowanie własne.

Uczestnicy badania oceniali, czy Polska stała się bardziej atrakcyjna, czy mniej atrakcyjna w porównaniu z zagranicą. Zamiana w sformułowaniach odpowiedzi określenia „mniej atrakcyjna" zamiast „mniej bezpieczna" wydaje się istotna i chyba głównie temu należy przypisać spadek odsetka ocen negatywnych w przeciągu roku. W 2025 r. wśród inwestorów przeważają oceny neutralne (62%), a ocen negatywnych (Polska mniej atrakcyjna) jest więcej niż pozytywnych (Polska bardziej atrakcyjna).

© 2025 iKsync

Tabela 5.4-2024 Nieinwestujący – ocena zmiany nastawienie do inwestowania w Polsce lub za granicą wobec sytuacji politycznej, gospodarczej i geopolitycznej Polski w 2024 r. (rozkład wskazań w % i w liczbach)

Opinia	% wskazań (liczba)
Polska coraz bardziej atrakcyjna w porównaniu z zagranicą	13,9% (80)
Brak zmiany nastawienia	58,8% (338)
Polska coraz mniej bezpieczna w porównaniu z zagranicą	27,3% (157)

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 5.4-2025 Nieinwestujący – ocena zmiany nastawienie do inwestowania w Polsce lub za granicą wobec sytuacji politycznej, gospodarczej i geopolitycznej Polski w 2025 r. (rozkład wskazań w % i w liczbach)

Opinia	% wskazań (liczba)
Polska coraz bardziej atrakcyjna w porównaniu z zagranicą	17,9% (55)
Brak zmiany nastawienia	64,8% (199)
Polska coraz mniej atrakcyjna w porównaniu z zagranicą	17,2% (53)

Źródło: opracowanie własne.

Również wśród nieinwestujących zauważyliśmy zmniejszenie odsetka negatywnych ocen Polski jako miejsca inwestowania, zaś oceny negatywne i pozytywne są niemal równoliczne.

© 2025 iKsync

Tabela 5.5-2024 Inwestorzy – ocena wpływu sytuacji politycznej i gospodarczej Polski na przyszłe bezpieczeństwo finansowe w zależności od wieku inwestorów w 2024 r. (oceny na skali 1 - 5)

Wszyscy inwestorzy	Obszar	Poniżej 20 lat	20 - 24 lata	25 - 29 lat	30 - 39 lat	40 - 49 lat	50 - 59 lat	60 - 69 lat	Powyżej 70 lat
2,99	Scena polityczna w Polsce	2,67*	2,74	3,09	2,94	2,93	3,18	3,03	3,24**
3,41	Sytuacja gospodarcza Polski	3,00*	3,15	3,46	3,28	3,52	3,56	3,47	3,71**
3,35	Rola Polski w Unii Europejskiej	2,50*	3,22	3,51	3,21	3,26	3,47	3,71	3,82**
3,07	Pozycja geopolityczna, w tym sąsiedztwo z Ukrainą ogarniętą wojną	2,00*	2,89	3,06	2,96	3,3	3,15	3,05	3,24**

Źródło: opracowanie własne.
Uwaga: * najmłodsza grupa wiekowa (do 20 lat) liczy jedynie 6 osób. **Najstarsza grupa wiekowa (powyżej 70 lat) liczy 17 osób.

Tabela 5.5-2025 Inwestorzy - ocena wpływu sytuacji politycznej i gospodarczej Polski na przyszłe bezpieczeństwo finansowe w zależności od wieku 2025 r. (oceny na skali 1 - 5)

Wszyscy inwestorzy	Obszar	Pokolenie Z (do 29 lat)	Pokolenie Y (30 - 44 lat)	Pokolenie X (45 - 59 lat)	Pokolenie wyżu powojennego (od 60 lat)
2,68	Scena polityczna w Polsce	2,84	2,64	2,68	2,55
3,46	Sytuacja gospodarcza Polski	3,7	3,45	3,41	3,12
3,43	Miejsce Polski w Unii Europejskiej	3,59	3,34	3,48	3,47
3,05	Pozycja geopolityczna Polski	3,18	3,01	3,05	2,97

Źródło: opracowanie własne.

Uwzględniając wiek inwestorów zauważamy, że relatywnie największym optymizmem cechuje się najmłodsze pokolenie (Z), które wszystkie 4 czynniki ocenia najwyżej niż pokolenia starsze. Ogólniej, optymizm w ocenach czynników spada wraz ze wzrostem wieku pokolenia, osiągając zawsze najniższe oceny w pokoleniu wyżu powojennego. Takiej prawidłowości nie obserwowano jednak rok wcześniej.

© 2025 iKsync

Tabela 5.6-2024 Inwestorzy – ocena zmiany nastawienie do inwestowania w Polsce lub za granicą wobec sytuacji politycznej, gospodarczej i geopolitycznej Polski, w zależności od wieku w 2024 r. (rozkład wskazań w %)

Wszyscy inwestorzy	Opinia	Poniżej 20 lat	20 - 24 lata	25 - 29 lat	30 - 39 lat	40 - 49 lat	50 - 59 lat	60 - 69 lat	Powyżej 70 lat
20	Polska coraz bardziej atrakcyjna w porównaniu z zagranicą	16,7*	14,8	21,1	19	19,7	21,8	17,2	23,6**
48	Brak zmiany nastawienia	33,3*	59,3	48,1	46,6	43,8	53,4	50	52,9**
32	Polska coraz mniej bezpieczna w porównaniu z zagranicą	50,0*	25,9	30,8	34,4	36,5	24,8	32,8	23,5**

Źródło: opracowanie własne.
Uwaga: * Najmłodsza grupa wiekowa (do 20 lat) liczy jedynie 6 osób. **Najstarsza grupa wiekowa (powyżej 70 lat) liczy 17 osób.

Tabela 5.6-2025 Inwestorzy – ocena zmiany nastawienie do inwestowania w Polsce lub za granicą wobec sytuacji politycznej, gospodarczej i geopolitycznej Polski, w zależności od wieku w 2025 r. (rozkład wskazań w %)

Wszyscy inwestorzy	Opinia	Pokolenie Z (do 29 lat)	Pokolenie Y (30 - 44 lat)	Pokolenie X (45 - 59 lat)	Pokolenie wyżu powojennego (od 60 lat)
16,8	Polska coraz bardziej atrakcyjna w porównaniu z zagranicą	21,5	16,1	15	13,5
62	Brak zmiany nastawienia	60,1	64,1	53,5	72,9
21	Polska coraz mniej atrakcyjna w porównaniu z zagranicą	18,3	19,7	31,4	13,5

Źródło: opracowanie własne.

Jedynie pokolenie X cechuje się istotną przewagą osób negatywnie oceniających zmianę atrakcyjności Polski w porównaniu z zagranicą, nad osobami oceniającymi tę zmianę pozytywnie.

© 2025 iKsync

Tabela 5.7-2024 Inwestorzy – ocena wpływu sytuacji politycznej i gospodarczej Polski na przyszłe bezpieczeństwo finansowe w zależności płci w 2024 r. (oceny na skali 1-5)

Wszyscy inwestorzy	Obszar	Mężczyźni	Kobiety
2,99	Scena polityczna w Polsce	2,94	3,05
3,41	Sytuacja gospodarcza Polski	3,54	3,28
3,35	Rola Polski w Unii Europejskiej	3,33	3,36
3,07	Pozycja geopolityczna, w tym sąsiedztwo z Ukrainą ogarniętą wojną	3,13	3

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 5.7-2025 Inwestorzy – ocena wpływu sytuacji politycznej i gospodarczej Polski na przyszłe bezpieczeństwo finansowe w zależności od płci w 2025 r. (oceny na skali 1 - 5)

Wszyscy inwestorzy	Obszar	Mężczyźni	Kobiety
2,68	Scena polityczna w Polsce	2,69	2,67
3,46	Sytuacja gospodarcza Polski	3,59	3,33
3,43	Miejsce Polski w Unii Europejskiej	3,4	3,46
3,05	Pozycja geopolityczna Polski	3,1	2,99

Źródło: opracowanie własne.

Różnice między inwestorami w ocenie 4 czynników mogących wpływać na ich przyszłe bezpieczeństwo finansowe raczej nie zależą od płci inwestorów, pod tym względem wynik ten jest podobny do zeszłorocznego.

© 2025 iKsync

Tabela 5.8-2024 Inwestorzy – ocena zmiany nastawienie do inwestowania w Polsce lub za granicą wobec sytuacji politycznej, gospodarczej i geopolitycznej Polski, w zależności od płci w 2024 r. (rozkład wskazań w %)

Wszyscy inwestorzy	Opinia	Mężczyźni	Kobiety
20	Polska coraz bardziej atrakcyjna w porównaniu z zagranicą	21,9	17,5
48	Brak zmiany nastawienia	46,3	49,7
32	Polska coraz mniej bezpieczna w porównaniu z zagranicą	31,8	32,8

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 5.8-2025 Inwestorzy – ocena zmiany nastawienie do inwestowania w Polsce lub za granicą wobec sytuacji politycznej, gospodarczej i geopolitycznej Polski, w zależności od płci inwestorów w 2025 r. (rozkład wskazań w %)

Wszyscy inwestorzy	Opinia	Mężczyźni	Kobiety
16,8	Polska coraz bardziej atrakcyjna w porównaniu z zagranicą	20,4	13
62	Brak zmiany nastawienia	58,2	66
21	Polska coraz mniej atrakcyjna w porównaniu z zagranicą	21,2	20,8

Źródło: opracowanie własne.

W 2025 r. nieco mniej jest kobiet niż mężczyzn pozytywnie oceniających zmianę atrakcyjności Polski w porównaniu z zagranicą.

© 2025 iKsync

Tabela 5.9-2024 Inwestorzy – opinie na temat wpływu sytuacji politycznej i gospodarczej Polski na przyszłe bezpieczeństwo finansowe w zależności od wykształcenia – poziomu i kierunku w 2024 r. (oceny na skali 1 - 5)

		Poziom			Kierunek				
Wszyscy inwestorzy	Obszar	Podstawowe	Średnie	Wyższe	Ekonomiczne	Techniczne	Humanistyczne	Inne specjalistyczne	ogólne
2,99	Scena polityczna w Polsce	2,5	3,11	2,96	2,91	3,11	3,19	2,76	2,83
3,41	Sytuacja gospodarcza Polski	3,13	3,47	3,4	3,43	3,44	3,47	3,3	3,37
3,35	Rola Polski w Unii Europejskiej	2,63	3,42	3,34	3,41	3,37	3,35	3,29	3,22
3,07	Pozycja geopolityczna, w tym sąsiedztwo z Ukrainą ogarniętą wojną	2,75	3,1	3,07	3,01	3,17	3,2	2,93	2,88

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 5.9-2025 Inwestorzy – opinie na temat wpływu sytuacji politycznej i gospodarczej Polski na przyszłe bezpieczeństwo finansowe w zależności od wykształcenia – poziomu i kierunku w 2025 r. (oceny na skali 1 - 5)

		Poziom			Kierunek				
Wszyscy inwestorzy	Obszar	Zasadnicze	Średnie	Wyższe	Ekonomiczne	Techniczne	Humanistyczne	Inne specjalistyczne	Ogólne
2,68	Scena polityczna w Polsce	3,42	2,74	2,66	2,72	2,62	2,79	2,46	3
3,46	Sytuacja gospodarcza Polski	3,71	3,4	3,48	3,58	3,41	3,54	3,33	3,36
3,43	Miejsce Polski w Unii Europejskiej	3,57	3,32	3,45	3,38	3,36	3,52	3,52	3,31
3,05	Pozycja geopolityczna Polski	3,57	3,22	3	3,03	3,04	3,12	2,93	3,19

Źródło: opracowanie własne.
Uwaga: z powodu obecności jedynie 1 osoby z wykształceniem podstawowym jej oceny nie uwzględniono w zestawieniu, a mała liczebność osób z wykształceniem zasadniczym (7) nie pozwala na generalizowanie wniosków dotyczącej tej grupy.

W 2025 r. w badaniu wzięło udział mało osób z wykształceniem podstawowym (1) lub zasadniczym (7), dlatego uzasadniona jest ocena uwzględniająca znacznie liczniejsze grupy osób z wykształceniem średnim bądź wyższym. Różnice między tymi dwoma grupami są jednak znikome. Uwzględniając zaś kierunek wykształcenia zauważamy, że scenę polityczną w Polsce najkorzystniej oceniają osoby z wykształceniem ogólnym.

© 2025 iKsync

Tabela 5.10-2024 Inwestorzy – ocena zmiany nastawienie do inwestowania w Polsce lub za granicą wobec sytuacji politycznej, gospodarczej i geopolitycznej Polski, w zależności od wykształcenia – poziomu i kierunku w 2024 r. (rozkład wskazań w %)

Wszyscy inwestorzy	Opinia	Podstawowe	Średnie	Wyższe	Ekonomiczne	Techniczne	Humanistyczne	Inne specjalistyczne	Ogólne
20	Polska coraz bardziej atrakcyjna w porównaniu z zagranicą	37,5	23,2	18	16,9	21,7	19,6	16,4	26,7
48	Brak zmiany nastawienia	50	47,9	48,1	50	49,1	45,8	46,7	45
32	Polska coraz mniej bezpieczna w porównaniu z zagranicą	12,5	28,9	33,9	33,1	29,2	34,6	36,9	28,3

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 5.10-2025 Opinie inwestorów na temat zmiany nastawienie do inwestowania w Polsce lub za granicą wobec sytuacji politycznej, gospodarczej i geopolitycznej Polski, w zależności od wykształcenia inwestorów: poziomu i kierunku w 2025 r. (rozkład wskazań w %)

Wszyscy inwestorzy	Opinia	Zasadnicze*	Średnie	Wyższe
21,1	Polska coraz bardziej atrakcyjna w porównaniu z zagranicą	57,1	20,7	15,2
62	Brak zmiany nastawienia	14,2	62,2	62,7
16,8	Polska coraz mniej atrakcyjna w porównaniu z zagranicą	28,5	17	22

Źródło: opracowanie własne.
Uwaga: * osób z wykształceniem zasadniczym jest 7

I w tym przypadku porównywać można jedynie duże grupy osób mających wykształcenie średnie bądź wyższe. Inwestorzy z wykształceniem średnim nieznacznie korzystniejszej oceniają zmianę oceny atrakcyjności Polski w porównaniu z zagranicą.

© 2025 iKsync

Tabela 5.13-2024 Inwestorzy – ocena wpływu sytuacji politycznej i gospodarczej Polski na przyszłe bezpieczeństwo finansowe w zależności od wielkości miejsca zamieszkania w 2024 r. (oceny na skali 1-5)

Wszyscy inwestorzy	Obszar	Wieś	Miasto do 50 tys.	Miasto 50 - 100 tys.	Miasto 100 - 00 tys.	Miasto 500 tys. - 1mln	Miasto powyżej 1 miliona
2,99	Scena polityczna w Polsce	3,07	2,98	3,16	3	3,03	2,81
3,41	Sytuacja gospodarcza Polski	3,41	3,47	3,54	3,38	3,34	3,36
3,35	Rola Polski w Unii Europejskiej	3,3	3,39	3,34	3,38	3,45	3,23
3,07	Pozycja geopolityczna, w tym sąsiedztwo z Ukrainą ogarniętą wojną	3,18	3	3,34	3,11	2,99	2,87

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 5.13-2025 Ocena inwestorów na temat wpływu sytuacji politycznej i gospodarczej Polski na przyszłe bezpieczeństwo finansowe w zależności od wielkości miejsca zamieszkania w 2025 r. (oceny na skali 1 - 5)

Wszyscy inwestorzy	Obszar	Wieś	Miasto do 50 tys.	Miasto 50 - 100 tys.	Miasto 100 - 500 tys.	Miasto 500 tys. - 1mln	Miasto powyżej 1 miliona
2,68	Scena polityczna w Polsce	2,69	2,69	2,71	2,74	2,69	2,59
3,46	Sytuacja gospodarcza Polski	3,49	3,34	3,36	3,46	3,55	3,55
3,43	Miejsce Polski w Unii Europejskiej	3,37	3,49	3,59	3,38	3,4	3,45
3,05	Pozycja geopolityczna Polski	2,95	3,08	3,08	3,08	3,02	3,09

Źródło: opracowanie własne.

Miejsce zamieszkania słabo różnicuje oceny wpływu czterech czynników na przyszłe bezpieczeństwo finansowe.

© 2025 iKsync

Tabela 5.14-2024 Inwestorzy – ocena zmiany nastawienie do inwestowania w Polsce lub za granicą wobec sytuacji politycznej, gospodarczej i geopolitycznej Polski, w zależności od wielkości miejsca zamieszkania w 2024 r. (rozkład wskazań w %)

Wszyscy inwestorzy	Opinia	Wieś	Miasto do 50 tys.	Miasto 50 - 100 tys.	Miasto 100 - 500 tys.	Miasto 500 tys. - 1mln	Miasto powyżej 1 miliona
20	Polska coraz bardziej atrakcyjna w porównaniu z zagranicą	20,8	24	23,4	11,2	22,6	19,4
48	Brak zmiany nastawienia	47,2	44	42,2	56,6	45,9	48,7
32	Polska coraz mniej bezpieczna w porównaniu z zagranicą	32,1	32	34,4	32,2	31,5	31,9

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 5.14-2025 Inwestorzy – ocena zmiany nastawienie do inwestowania w Polsce lub za granicą wobec sytuacji politycznej, gospodarczej i geopolitycznej Polski, w zależności od wielkości miejsca zamieszkania w 2025 r. (rozkład wskazań w %)

Wszyscy inwestorzy	Opinia	Wieś	Miasto do 50 tys.	Miasto 50 - 100 tys.	Miasto 100 - 500 tys.	Miasto 500 tys. - 1mln	Miasto powyżej 1 miliona
16,8	Polska coraz bardziej atrakcyjna w porównaniu z zagranicą	17,4	21,9	25,6	16,5	15,1	9
62	Brak zmiany nastawienia	63,3	60	57,6	65,5	63,6	59,8
21,1	Polska coraz mniej atrakcyjna w porównaniu z zagranicą	19,2	18,1	16,6	17,8	21,2	31

Źródło: opracowanie własne.

Inwestorzy z największych metropolii (miasto powyżej 1 miliona mieszkańców) negatywnie oceniają zmianę atrakcyjności Polski w porównaniu z zagranicą – co trzeci z nich (31%) ocenia, że Polska staje się coraz mniej atrakcyjna.

© 2025 iKsync

Tabela 5.15-2024 Inwestorzy – ocena wpływu sytuacji politycznej i gospodarczej Polski na przyszłe bezpieczeństwo finansowe w zależności od wartości majątku (bez nieruchomości) w 2024 r. (oceny na skali 1 - 5)

Wszyscy inwestorzy	Obszar	Portfel do 10 tys.	Portfel 10 - 50 tys. zł	Portfel 50 - 99 tys. zł	Portfel 100 - 499 tys.	Portfel 500 tys. - 1 mln zł	Milionerzy (portfel > 1m)
2,99	Scena polityczna w Polsce	2,9	3,02	2,98	3,05	2,81	3,05
3,41	Sytuacja gospodarcza Polski	3,22	3,38	3,46	3,51	3,33	3,29
3,35	Rola Polski w Unii Europejskiej	3,27	3,42	3,38	3,33	3,3	3
3,07	Pozycja geopolityczna, w tym sąsiedztwo z Ukrainą ogarniętą wojną	3,08	3,11	3,01	3,07	3,15	2,82

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 5.15-2025 Inwestorzy – ocena wpływu sytuacji politycznej i gospodarczej Polski na przyszłe bezpieczeństwo finansowe w zależności od wartości majątku (portfela bez nieruchomości) w 2025 r. (oceny na skali 1 - 5)

Wszyscy inwestorzy	Obszar	Portfel do 10 tys. zł	Portfel 10 - 50 tys. zł	Portfel 50 - 99 tys. zł	Portfel 100 - 499 tys. zł	Portfel 500 tys. - 1 mln zł	Milionerzy (portfel > 1m) zł
2,68	Scena polityczna w Polsce	2,79	2,78	2,58	2,68	2,63	2,54
3,46	Sytuacja gospodarcza Polski	3,45	3,55	3,29	3,5	3,61	3,41
3,43	Miejsce Polski w Unii Europejskiej	3,3	3,57	3,36	3,41	3,47	3,49
3,05	Pozycja geopolityczna Polski	3	3,12	2,98	3,06	3,08	3,03

Źródło: opracowanie własne.

Inwestorzy mający portfele aktywów innych niż nieruchomości o wartości największej (ponad 1 mln zł) nieco bardziej krytycznie niż osoby mające aktywa z dwóch najniższych przedziałów (0 - 10 tys. zł i 10 - 50 tys. zł) oceniają znaczenie wpływu sceny politycznej w Polsce na ich przyszłe bezpieczeństwo finansowe.

© 2025 iKsync

Tabela 5.16-2024 Inwestorzy – ocena zmiany nastawienie do inwestowania w Polsce lub za granicą wobec sytuacji politycznej, gospodarczej i geopolitycznej Polski, w zależności od majątku inwestorów (bez nieruchomości) w 2024 r. (rozkład wskazań w %)

Wszyscy inwestorzy	Opinia	Portfel do 10 tys. zł	Portfel 10 - 50 tys. zł	Portfel 50 - 99 tys. zł	Portfel 100 - 499 tys. zł	Portfel 500 tys. - 1 mln zł	Milionerzy (portfel > 1m) zł
20	Polska coraz bardziej atrakcyjna niż zagranica	20	18	22,7	21,2	9,1	11,8
48	Brak zmiany nastawienia	51,4	49,6	45,4	45,8	48,5	58,8
32	Polska coraz mniej bezpieczna w porównaniu z zagranicą	28,6	32,2	31,9	33	42,4	29,4

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 5.16-2025 Opinie inwestorów na temat zmiany nastawienie do inwestowania w Polsce lub za granicą wobec sytuacji politycznej, gospodarczej i geopolitycznej Polski, w zależności od majątku inwestorów (bez nieruchomości) w 2025 r. (rozkład wskazań w %)

Wszyscy inwestorzy	Opinia	Portfel do 10 tys. zł	Portfel 10 - 50 tys. zł	Portfel 50 - 99 tys. zł	Portfel 100 - 499 tys. zł	Portfel 500 tys. - 1 mln zł	Milionerzy (portfel > 1m) zł
16,8	Polska coraz bardziej atrakcyjna niż zagranica	25	19,5	15,3	13,6	21,5	7,6
62	Brak zmiany nastawienia	57,8	61,5	69,2	66,6	47	38,4
21,1	Polska coraz mniej atrakcyjna w porównaniu z zagranicą	17,1	18,9	15,3	19,6	31,7	53,8

Źródło: opracowanie własne.

Najbogatsi inwestorzy (mający aktywa inne niż nieruchomości cenniejsze niż 1 mln zł) wyjątkowo negatywnie w porównaniu z innymi inwestorami oceniają zmianę swojego nastawienia do inwestowania w Polsce w porównaniu z zagranicą – ponad 50% z nich dostrzega, że Polska staje się mniej atrakcyjna. Inwestorzy z przedostatniej grupy (0,5 - 1 mln zł) również są częściej niż inni pesymistami, ale nie aż takimi jak milionerzy. Takiego związku pesymizmu z wartością portfela nie obserwowano rok wcześniej. Czy taką pesymistyczną ewolucję ocen osób najzamożniejszych można wiązać z tym, że to im w praktyce najłatwiej jest dywersyfikować międzynarodowo majątek ? Czy ich ocena wynika z systematycznego badania takiej możliwości? Czy można to łączyć z doniesieniami medialnymi na temat rosnącej popularności zagranicznych nieruchomości wśród Polaków? Czy chodzi jedynie o nieruchomości?

© 2025 iKsync

Tabela 5.17-2024 Inwestorzy – ocena wpływu sytuacji politycznej Polski na przyszłe bezpieczeństwo finansowe w zależności od dochodu netto w gospodarstwie domowym [w nawiasie mediana] (w nawiasie odchylenie standardowe) w 2024 r. (oceny na skali 1 - 5)

Wszyscy inwestorzy	Obszar	Mniej niż 5 tys. zł	5 - 10 tys. zł	10 - 20 tys. zł	20 - 50 tys. zł	50 - 100 tys. zł	Powyżej 100 tys. zł
2,99	Scena polityczna w Polsce	2,78	3,14	2,97	2,84	2,64	3,35
3,41	Sytuacja gospodarcza Polski	3,18	3,65	3,34	3,14	2,57	3,53
3,35	Rola Polski w Unii Europejskiej	3,21	3,53	3,24	3,29	2,93	3,29
3,07	Pozycja geopolityczna, w tym sąsiedztwo z Ukrainą ogarniętą wojną	2,97	3,21	2,99	2,91	2,57	3,41

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 5.17-2025 Inwestorzy – ocena wpływu sytuacji politycznej Polski na przyszłe bezpieczeństwo finansowe w zależności od dochodu netto w gospodarstwie domowym w 2025 r. (oceny na skali 1 - 5)

Wszyscy inwestorzy	Obszar	Mniej niż 5 tys. zł	5 - 10 tys. zł	10 - 20 tys. zł	20 - 50 tys. zł	50 - 100 tys. zł	Powyżej 100 tys. zł
2,68	Scena polityczna w Polsce	2,98	2,63	2,7	2,61	2,75	2,57
3,46	Sytuacja gospodarcza Polski	3,67	3,41	3,49	3,46	3,45	3,29
3,43	Miejsce Polski w Unii Europejskiej	3,68	3,34	3,46	3,44	3,7	3,07
3,05	Pozycja geopolityczna, w tym sąsiedztwo z Ukrainą ogarniętą wojną	3,46	2,99	3,03	3,02	3,15	2,86

Źródło: opracowanie własne.

Scenę polityczną w Polsce relatywnie dobrze, przynajmniej w porównaniu z innymi grupami majątkowymi, ocenili w 2025 r. inwestorzy mający najniższe dochody (do 5 tys. zł). Wydali oni średnią ocenę 2,98, i chociaż w wartościach bezwzględnych ocena ta jest neutralna (bo bliska 3,00), to jest ona wyższa niż oceny innych grup. Ponadto ta grupa jako jedyna oceniła ten czynnik w 2025 r. wyżej niż rok wcześniej. Jest to tym ciekawsze, że scena polityczna najbardziej ucierpiała w ocenach inwestorów w 2025 r.

© 2025 iKsync

Tabela 5.18-2024 Inwestorzy – ocena zamiany nastawienie do inwestowania w Polsce lub za granicą wobec sytuacji politycznej, gospodarczej i geopolitycznej Polski, w zależności od dochodu netto w gospodarstwie domowym inwestorów w 2024 r. (rozkład wskazań w %)

Wszyscy inwestorzy	Opinia	Mniej niż 5 tys. zł	5 - 10 tys. zł	10 - 20 tys. zł	20 - 50 tys. zł	50 - 100 tys. zł	Powyżej 100 tys. zł
32	Polska coraz bardziej atrakcyjna niż zagranica	28,4	31,1	35,2	31	57,1	23,5
48	Brak zmiany nastawienia	53,2	48,9	47	41,4	28,6	52,9
20	Polska coraz mniej bezpieczna w porównaniu z zagranicą	18,4	20	17,8	27,6	14,3	23,6

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 5.18-2025 Inwestorzy – oceny zamiany nastawienie do inwestowania w Polsce lub za granicą wobec sytuacji politycznej, gospodarczej i geopolitycznej Polski, w zależności od dochodu netto w gospodarstwie domowym w 2025 r. (rozkład wskazań w %)

Wszyscy inwestorzy	Opinia	Mniej niż 5 tys. zł	5 - 10 tys. zł	10 - 20 tys. zł	20 - 50 tys. zł	50 -100 tys. zł	Powyżej 100 tys. zł
16,8	Polska coraz bardziej atrakcyjna niż zagranica	28	17,9	14	16,1	10	21,4
62	Brak zmiany nastawienia	56,1	62,7	67	54,8	50	64,2
21,1	Polska coraz mniej atrakcyjna w porównaniu z zagranicą	15,7	19,3	18,9	29	40	14,2

Źródło: opracowanie własne.

Inwestorzy mający najniższe dochody są relatywnie najbardziej optymistyczni w ocenie zmiany atrakcyjności Polski w porównaniu z zagranicą. Trudny do jednoznacznego wytłumaczenia jest wyjątkowo wysoki odsetek ocen negatywnych w przedostatniej grupie dochodowej (dochody 50 - 100 tys. zł). Aż 40% osób z tej grupy stwierdza spadek atrakcyjności Polski i jedynie 10% wzrost atrakcyjności. Wynik ten jest tym trudniejszy do wyjaśnienia, że kolejna grupa – osób mających najwyższe dochody była w swoich ocenach znacznie bardziej powściągliwa i zrównoważona. Grupa osób mających dochody od 50 do 100 tys. zł liczy jedynie 20 osób, a więc wynik może być przypadkowy. Jednak przyglądając się strukturze tej grupy w podziale według wykonywanego zawodu/ statusu zawodowego zauważamy, że przeważają w niej profesjonaliści z klasy średniej: 4 z tych 20 osób (20%) wykonuje wolny zawód, tyle samo (4 osoby, 20%) ma zajęcie na podstawie umowy B2B, podobnie 4 (20%) osoby są pracownikami średniego lub wysokiego szczebla organizacji, 3 (15%) są przedsiębiorcami/właścicielami firm. Pozostałe 25% grupy tworzą: 2 (10%) osoby będące pracownikami niskiego szczebla organizacji, 2 (10%) będące emerytami/rencistami i 1 (5%) która wskazała, że dochód do gospodarstwa dostarcza partnerka/partner.

© 2025 iKsync

Część VI.

Odpowiedzialność

środowiskowa, społeczna i korporacyjna spółek (ESG) a decyzje inwestorów

Podobnie jak w 2024 r. interesujemy się znaczeniem dla inwestorów przestrzegania przez firmy zasad odpowiedzialności środowiskowej, społecznej i dotyczącej ładu korporacyjnego (korporacyjnej). Na podstawie regulacji Unii Europejskiej (Dyrektywy NFRD, CSRD) przedsiębiorstwa będą zobowiązane do raportowanie swojej postawy dotyczącej stosowania zasad zrównoważonego rozwoju. W sferze publicznej, politycznej, gospodarczej trwa jednak dyskusja na temat zasadności wprowadzania takich regulacji. Zwolennicy ESG wskazują na konieczność istnienia bodźców, które zmotywują przedsiębiorstwa do dbania nie tylko o własne wyniki finansowe, ale także obszary ważne dla społeczeństwa i planety. Przeciwnicy ESG wskazują jednak na niepotrzebne obciążanie przedsiębiorstw kolejnymi obowiązkami sprawozdawczymi, wątpią w rzeczywisty wpływ regulacji na postępowanie firm, a nawet podnoszą, że ubocznym skutkiem tych zmian są wtórne problemy, np. tak zwany greenwashing. W nadchodzących latach kolejne grupy przedsiębiorstw mają raportować swoje postępowanie w trzech wspomnianych obszarach. Niektóre już to robią dobrowolnie. Jako jedne z pierwszych obowiązkowi będą poddane spółki notowane na publicznym rynku kapitałowym. Powstaje więc pytanie – czy treść raportów odzwierciedlająca postawę spółek już ma, a może będzie miała znaczenie dla inwestorów decydujących o zakupie lub sprzedaży instrumentów finansowych emitowanych przez te podmioty (akcje, obligacje)? W badaniu staramy się poznać opinie inwestorów na ten temat i wskazać możliwe powody ewentualnych różnic między nimi. W badaniu w 2025 r. wprowadziliśmy zmianę w porównaniu z 2024 r. – opinie uczestników badania są ograniczone do 5 stwierdzeń uszeregowanych według stopnia znajomości zasad, zachowania obecnie i zamiarów zachowania w przyszłości. Najniższy stopień świadomości znaczenia tych zasad połączyliśmy z brakiem ich znajomości (1). Drugi stopień oznacza znajomość zasad, ale świadome ich nieuwzględnianie w swoich decyzjach (2). Trzeci stopień odnosi się do znajomości zasad połączonej z brakiem uwzględniania obecnie i niepewnością czy będzie się je uwzględniało w przyszłości (3). Wyższy – czwarty stopień oznacza znajomość zasad, brak ich uwzględniania obecnie, ale zamiar uwzględniania w przyszłości (4). Najwyższy stopień oznacza znajomość zasad i uwzględnianie ich już w swoich decyzjach inwestycyjnych (5). Ponieważ te 5 typów postaw traktujemy jako kontinuum, w następnej tabeli wyniki prezentujemy również narastająco, poczynając od pierwszego stopnia, a kończąc na piątym (kolumna prawa).

© 2025 iKsync

Tabela 6.1 Postawy inwestorów dotyczące uwzględniania w swoich decyzjach inwestycyjnych stosowania przez spółki zasad ESG i zamiarów ich uwzględniania (rozkład wskazań w % i liczbach)

	Procent i liczba	Skumulowany procent i skumulowana liczba (od dołu)
Zna zasady ESG, uwzględnia w swoich decyzjach inwestycyjnych stosowanie zasad ESG przez spółki i zamierza to dalej uwzględniać	5,3% (38)	100,0% (707)
Zna zasady ESG, na razie nie uwzględnia w swoich decyzjach inwestycyjnych stosowania tych zasad przez spółki, ale zamierza to uwzględniać w przyszłości	18,2% (129)	94,6% (669)
Zna zasady ESG, na razie nie uwzględnia w swoich decyzjach inwestycyjnych stosowania tych zasad przez spółki i nie jest pewny czy będzie uwzględniać	16,8% (119)	76,3% (540)
Zna zasady ESG, nie uwzględnia w swoich decyzjach inwestycyjnych stosowania zasad ESG przez spółki i nie zamierza tego uwzględniać	27,5% (195)	59,5% (421)
Nie zna zasad ESG	31,9% (226)	31,9% (226)

Źródło: opracowanie własne.

Wyniki badania pokazują, że zasady ESG nadal nie są wśród inwestorów wiedza powszechną. Niemal1/3 inwestorów (32%) wskazuje na brak ich znajomości. Następną pod względem wielkości (27,5%) jest grupa respondentów, którzy co prawda znają zasady ESG, ale nie traktują ich jako istotnego czynnika kształtującego ich decyzje inwestycyjne i nie zamierzają zmienić tej postawy w przyszłości. Większe wahanie w tej kwestii wykazała kolejna grupa badanych, licząca niemal 17% inwestorów biorących udział w badaniu. Wskazują oni na znajomość zasad ESG, i chociaż w tym momencie nie uwzględniają ich w procesie inwestycyjnym, to zastanawiają się nad zmianą tej postawy. Znaczenie stosowania przez spółki zasad ESG docenia 23,5% inwestorów, z czego nieco ponad 5% już uwzględnia to w swoich decyzjach inwestycyjnych, a pozostała grupa ma zamiar uwzględniać je w przyszłych decyzjach.

© 2025 iKsync

Tabela 6.2 Postawy inwestorów dotyczące uwzględniania w swoich decyzjach inwestycyjnych stosowania przez spółki zasad ESG i zamiarów ich uwzględniania w zależności od wieku (pokolenia) (rozkład wskazań w %)

Wszyscy inwestorzy		Pokolenie Z (do 29 lat)	Pokolenie Y (30 - 44 lata)	Pokolenie X (45 - 59) lat	Pokolenie Wyżu Powojennego (od 60 lat)
5,3	Zna zasady ESG, uwzględnia w swoich decyzjach inwestycyjnych stosowanie zasad ESG przez spółki i zamierza to dalej uwzględniać	2,2	6,5	7,6	8,4
18,2	Zna zasady ESG, na razie nie uwzględnia w swoich decyzjach inwestycyjnych stosowania tych zasad przez spółki, ale zamierza to uwzględniać w przyszłości	25	14	20,5	21,1
16,8	Zna zasady ESG, na razie nie uwzględnia w swoich decyzjach inwestycyjnych stosowania tych zasad przez spółki i nie jest pewny czy będzie uwzględniać	25	14,9	16,2	17,8
27,5	Zna zasady ESG, nie uwzględnia w swoich decyzjach inwestycyjnych stosowania zasad ESG przez spółki i nie zamierza tego uwzględniać	15,9	23,3	23,9	34,7
31,9	Nie zna zasad ESG	31,8	41,1	31,6	17,8

Źródło: opracowanie własne.

Analizując postawy respondentów w poszczególnych grupach wiekowych, określonych jako pokolenia Z, Y (milenialsów), X oraz wyżu powojennego, można zauważyć, że najstarsi respondenci najczęściej wykazywali się postawą akceptującą rolę zasad ESG w procesie decyzji inwestycyjnych (uwzględnianie zasad i zamiar ich uwzględniania wskazało łącznie niemal 30% badanych z tej grupy wiekowej). Grupa inwestorów powyżej 60 lat to osoby najlepiej poinformowane w kwestii zasad ESG (nieznajomość wskazuje tylko 17,8%). Przekłada się to na konkretne, zdecydowane postawy – wspomniano już o dużej grupie starszych inwestorów uwzględniających lub zamierzających uwzględniać zasady ESG w swoich decyzjach, ale w tej grupie wiekowej znajdziemy też największy udział osób niezamierzających stosować zasad ESG (aż 35%). Milenialsi są grupą najsłabiej znającą zasady ESG (aż 41% wskazuje na ich nieznajomość).

© 2025 iKsync

Tabela 6.3 Postawy inwestorów dotyczące uwzględniania w swoich decyzjach inwestycyjnych stosowania przez spółki zasad ESG i zamiarów ich uwzględniania w zależności od wielkości miejsca zamieszkania (rozkład wskazań w %)

Wszyscy inwestorzy		Wieś	Miasto do 50 tys. mieszkańców	Miasto 50 - 100 tys. mieszkańców	Miasto 100 - 500 tys. mieszkańców	Miasto 500 tys. - 1mln mieszkańców	Miasto powyżej 1 mln mieszkańców
5,3	Zna zasady ESG, uwzględnia w swoich decyzjach inwestycyjnych stosowanie zasad ESG przez spółki i zamierza to dalej uwzględniać	4,5	2,8	8,9	5,9	6	4,5
18,2	Zna zasady ESG, na razie nie uwzględnia w swoich decyzjach inwestycyjnych stosowania tych zasad przez spółki, ale zamierza to uwzględniać w przyszłości	15,6	13,3	15,3	17,8	24,2	20,4
16,8	Zna zasady ESG, na razie nie uwzględnia w swoich decyzjach inwestycyjnych stosowania tych zasad przez spółki i nie jest pewny czy będzie uwzględniać	14,6	15,2	17,9	14,5	15,9	22,7
27,5	Zna zasady ESG, nie uwzględnia w swoich decyzjach inwestycyjnych stosowania zasad ESG przez spółki i nie zamierza tego uwzględniać	28,4	30,4	25,6	24,5	25,7	31
31,9	Nie zna zasad ESG	36,7	38,1	32	37	28	21,2

Źródło: opracowanie własne.

Mieszkańcy największych miast (powyżej 500 tys.) charakteryzują się lepszą znajomością zasad ESG niż osoby zamieszkujące mniejsze miejscowości. Niekoniecznie przekłada się to jednak na włączenie tych zasad do procesu inwestycyjnego. Co prawda respondenci z miast o wielkości 500 tys. - 1 mln mieszkańców najczęściej wskazują zamiar uwzględniania zasad ESG podczas inwestowania (24%, a w połączeniu z osobami już uwzględniającymi te zasady jest to ok. 30%), jednak mieszkańcy miast największych (powyżej 1 mln mieszkańców) najczęściej wskazują na zamiar nieuwzględniania zasad ESG (31%). Podobną postawę wykazują mieszkańcy najmniejszych miast, chociaż ta grupa dodatkowo zdecydowanie najrzadziej wskazuje na zamiar wykorzystywania zasad ESG w decyzjach inwestycyjnych (lub ich aktualne wykorzystywanie). Jest to zauważalna zmiana w stosunku do zeszłorocznych wyników.

© 2025 iKsync

Tabela 6.4 Postawy inwestorów dotyczące uwzględniania w swoich decyzjach inwestycyjnych stosowania przez spółki zasad ESG i zamiarów ich uwzględniania w zależności od poziomu i kierunku wykształcenia (rozkład wskazań w %)

		Poziom			Kierunek				
Wszyscy inwestorzy		**Zasadnicze**	**Średnie**	**Wyższe**	**Ekonomiczne**	**Techniczne**	**Humanistyczne**	**Inne specjalistyczne**	**Ogólne**
5,3	Zna zasady ESG, uwzględnia w swoich decyzjach inwestycyjnych stosowanie zasad ESG przez spółki i zamierza to dalej uwzględniać	14,2	5,1	5,3	5,1	3,9	9,1	5,2	0
18,2	Zna zasady ESG, na razie nie uwzględnia w swoich decyzjach inwestycyjnych stosowania tych zasad przez spółki, ale zamierza to uwzględniać w przyszłości	0,7	12,5	19,3	21,6	15,2	20,7	16,5	17
16,8	Zna zasady ESG, na razie nie uwzględnia w swoich decyzjach inwestycyjnych stosowania tych zasad przez spółki i nie jest pewny czy będzie uwzględniać	0	9,6	18,8	17,8	18,2	15,8	17,3	7,3
27,5	Zna zasady ESG, nie uwzględnia w swoich decyzjach inwestycyjnych stosowania zasad ESG przez spółki i nie zamierza tego uwzględniać	0	24,4	28,7	31,2	31,7	21,3	24,3	24,3
31,9	Nie zna zasad ESG	71,4	48,1	27,7	24,2	31,4	32,9	36,5	51,2

Źródło: opracowanie własne
Uwagi: nie zaprezentowano opinii inwestorów z wykształceniem podstawowym, bo jest to tylko 1 osoba, opinie osób z wykształceniem zasadniczym są trudne do generalizacji, bo ta grupa obejmuje jedynie 7 osób.

Analizując postawy wobec zasad ESG inwestorów o różnym wykształceniu można zauważyć, że badani o średnim wykształceniu znacznie częściej niż ci o wykształceniu wyższym ich nie znają - jest to niemal połowa respondentów w tej podgrupie (48%). W grupie inwestorów o wykształceniu zasadniczym obserwuje się skrajne odpowiedzi, jednak ze względu na małą liczebność tej grupy trudno rozciągać te wyniki na szerszą społeczność.
Osoby o wykształceniu humanistycznym częściej już obecnie uwzględniają zasady ESG w procesie inwestycyjnym (jeden na jedenastu w tej podgrupie). Wraz z osobami o wykształceniu ekonomicznym częściej deklarują też zamiar uwzględniania tych zasad w przyszłości. Jednak nie wszyscy inwestorzy o wykształceniu tak entuzjastycznie podchodzą do roli zasad ESG w inwestowaniu. Niemal jedna trzecia osób w tej podgrupie nie zamierza brać pod uwagę zasad ESG. Bardzo podobnie wskazywali inwestorzy o wykształceniu technicznym.

© 2025 iKsync

Tabela 6.5 Postawy inwestorów dotyczące uwzględniania w swoich decyzjach inwestycyjnych stosowania przez spółki zasad ESG i zamiarów ich uwzględniania w zależności od zawodu/ statusu zawodowego (rozkład wskazań w %)

Wszyscy inwestorzy		Bezrobotni	Emeryci i renciści	Pracownicy niższego szczebla	Pracownicy wyższego szczebla	Przedsiębiorcy, właściciele firm	Umowy B2B	Nie pracuję, uczę się	Wolny zawód
5,3	Zna zasady ESG, uwzględnia w swoich decyzjach inwestycyjnych stosowanie zasad ESG przez spółki i zamierza to dalej uwzględniać	0	2,1	5,8	4,7	4,7	8,3	0	5,5
18,2	Zna zasady ESG, na razie nie uwzględnia w swoich decyzjach inwestycyjnych stosowania tych zasad przez spółki, ale zamierza to uwzględniać w przyszłości	0	17,3	16	21	22,2	15,2	21,4	22,2
16,8	Zna zasady ESG, na razie nie uwzględnia w swoich decyzjach inwestycyjnych stosowania tych zasad przez spółki i nie jest pewny czy będzie uwzględniać	0	6,5	11,6	24,8	9,5	19,4	28,5	16,6
27,5	Zna zasady ESG, nie uwzględnia w swoich decyzjach inwestycyjnych stosowania zasad ESG przez spółki i nie zamierza tego uwzględniać	62,5	30,4	25,8	25,3	30,1	29,1	21,4	33,3
31,9	Nie zna zasad ESG	37,5	43,8	40,3	24	33,3	27,7	28,5	22,2

Źródło: opracowanie własne.
Uwagi: 8 bezrobotnych; nie uwzględniano: zawodowych inwestorów (6 osób), rolników (2 osoby), utrzymujących się z dochodu partnerek/partnerów (3 osoby).

Inwestorzy najczęściej wskazujący na nieznajomość zasad ESG to emeryci i renciści oraz pracownicy niższego szczebla – są to cztery osoby na dziesięć w obu tych podgrupach (w roku 2024 emeryci i renciści byli grupą o największej znajomości zasad ESG). Bezrobotni inwestorzy zdecydowanie najczęściej wskazywali zamiar nieuwzględniania zasad ESG w procesie inwestycyjnym, ale przy analizie tego wyniku trzeba pamiętać o bardzo małej liczebności tej podgrupy. Obecnie najczęściej (8,3% respondentów) uwzględniają zasady ESG w swoich decyzjach inwestorzy pracujący w oparciu o umowę B2B. Łącząc dwie pozytywne wobec uwzględniania zasad ESG postawy (uwzględnianie i zamiar uwzględniania) najwyższym wynikiem charakteryzuje się jednak podgrupa inwestorów wykonujących wolny zawód (5,5% i 22,2%). Najbardziej niezdecydowani pod względem przyszłego uwzględniania lub nieuwzględniania zasad ESG są uczący się.

© 2025 iKsync

Tabela 6.6 Postawy inwestorów dotyczące uwzględniania w swoich decyzjach inwestycyjnych stosowania przez spółki zasad ESG i zamiarów ich uwzględniania w zależności od wartości portfela aktywów (bez nieruchomości) (rozkład wskazań w %)

Wszyscy inwestorzy		Portfel do 10 tys. zł	Portfel 10 - 50 tys. zł	Portfel 50 - 100 tys. zł	Portfel 100 - 500 tys.	Portfel 500 tys. –1 mln zł	Portfel pow.1mln zł
5,3	Zna zasady ESG, uwzględnia w swoich decyzjach inwestycyjnych stosowanie zasad ESG przez spółki i zamierza to dalej uwzględniać	6,5	5,4	6,2	4,2	5,8	5,1
18,2	Zna zasady ESG, na razie nie uwzględnia w swoich decyzjach inwestycyjnych stosowanie tych zasad przez spółki, ale zamierza to uwzględniać w przyszłości	14,4	16,4	20,9	22,6	9,8	7,6
16,8	Zna zasady ESG, na razie nie uwzględnia w swoich decyzjach inwestycyjnych stosowanie tych zasad przez spółki i nie jest pewny czy będzie uwzględniać	7,8	14,6	16,7	19,2	25,4	17,9
27,5	Zna zasady ESG, nie uwzględnia w swoich decyzjach inwestycyjnych stosowanie zasad ESG przez spółki i zamierza tego nie uwzględniać	15,7	18,2	27,9	30,4	37,2	58,9
31,9	Nie zna zasad ESG	55,2	45,1	27,9	23,5	21,5	10,2

Źródło: opracowanie własne.

Z analizy przekrojowej w oparciu o wielkość posiadanego portfela aktywów wyłania się obraz jednoznacznie wskazujący na pozytywną zależność między wielkością portfela a znajomością zasad ESG. Wśród inwestorów o najmniejszych portfelach ponad połowa (55%) nie zna zasad ESG, w podgrupie o największych portfelach jest to jedynie co dziesiąty inwestor. Inwestorzy o największych portfelach inwestycyjnych są jednak najbardziej sceptycznie nastawieni do stosowania zasad ESG w podejmowaniu decyzji inwestycyjnych: najrzadziej wskazują taki zamiar, najczęściej deklarują zamiar nieuwzględniania zasad ESG (7,6% i 58,9% odpowiednio).

© 2025 iKsync

Tabela 6.7 Postawy inwestorów dotyczące uwzględniania w swoich decyzjach inwestycyjnych stosowania przez spółki zasad ESG i zamiarów ich uwzględniania w zależności od dochodu netto w gospodarstwie (rozkład wskzań w %)

Wszyscy inwestorzy		Mniej niż 5 tys. zł	5 - 10 tys. zł	10 - 20 tys. zł	20 - 50 tys. zł	50 - 100 tys. zł	Pow. 100 tys. zł
5,3	Zna zasady ESG, uwzględnia w swoich decyzjach inwestycyjnych stosowanie zasad ESG przez spółki i zamierza to dalej uwzględniać	3,5	4,3	3,7	9,6	10	14,2
18,2	Zna zasady ESG, na razie nie uwzględnia w swoich decyzjach inwestycyjnych stosowanie tych zasad przez spółki, ale zamierza to uwzględniać w przyszłości	26,2	16,2	18,9	16,9	20	14,2
16,8	Zna zasady ESG, na razie nie uwzględnia w swoich decyzjach inwestycyjnych stosowanie tych zasad przez spółki i nie jest pewny czy będzie uwzględniać	7	13,6	19,7	20,9	25	7,1
27,5	Zna zasady ESG, nie uwzględnia w swoich decyzjach inwestycyjnych stosowanie zasad ESG przez spółki i zamierza tego nie uwzględniać	21	21,9	29,9	37,9	20	21,4
31,9	Nie zna zasad ESG	42,1	43,8	27,6	14,5	25	42,8

Źródło: opracowanie własne.

Dochód netto w gospodarstwie domowym stosunkowo mocno wpływa na uwzględnianie zasad ESG w decyzjach inwestycyjnych – im wyższa grupa dochodowa tym wyższy udział inwestorów już uwzględniających te zasady. Ta zależność nie pojawia się już jednak, gdy mowa o zamiarze uwzględniania zasad ESG w przyszłości (a nawet najwięcej deklaracji przyszłego uwzględniania zasad ESG pojawiło się w podgrupie o najniższym obecnym dochodzie netto: 26,2%). Podgrupy inwestorów o najniższych i najwyższym dochodzie netto charakteryzują się najniższą znajomością zasad ESG (na nieznajomość zasad wskazuje w tych podgrupach czterech na dziesięciu badanych). Z kolei najwyższą znajomość zasad ESG obserwuje się w podgrupie osiągającej dochód netto w gospodarstwie na poziomie 20-50 tys. zł miesięcznie. Jest to jednocześnie podgrupa najczęściej wskazująca na zamiar nieuwzględniania zasad ESG w swoich decyzjach (aż 38%).

© 2025 iKsync

Tabela 6.8 Postawy inwestorów dotyczące uwzględniania w swoich decyzjach inwestycyjnych stosowania przez spółki zasad ESG i zamiarów ich uwzględniania w zależności od płci (rozkład wskazań w %)

Wszyscy inwestorzy		Kobiety	Mężczyźni
5,3	Zna zasady ESG, uwzględnia w swoich decyzjach inwestycyjnych stosowanie zasad ESG przez spółki i zamierza to dalej uwzględniać	6	4,7
18,2	Zna zasady ESG, na razie nie uwzględnia w swoich decyzjach inwestycyjnych stosowanie tych zasad przez spółki, ale zamierza to uwzględniać w przyszłości	23,4	13,2
16,8	Zna zasady ESG, na razie nie uwzględnia w swoich decyzjach inwestycyjnych stosowanie tych zasad przez spółki i nie jest pewny czy będzie uwzględniać	15,3	18,2
27,5	Zna zasady ESG, nie uwzględnia w swoich decyzjach inwestycyjnych stosowanie zasad ESG przez spółki i zamierza tego nie uwzględniać	17,9	36,7
31,9	Nie zna zasad ESG	37,1	27

Źródło: opracowanie własne.

Podobnie jak zeszłorocznym badaniu, kobiety inwestorki charakteryzują się bardziej przychylnym nastawieniem do stosowania zasad ESG w procesie decyzyjnym niż mężczyźni inwestorzy. Niemal 30% inwestorek zamierza je uwzględniać lub już uwzględnia w swoich decyzjach, wobec ok. 18% mężczyzn. Z kolei 37% mężczyzn deklaruje zamiar nieuwzględniania zasad ESG, wobec 18% kobiet. Trzeba jednak zauważyć, że sama znajomość zasad ESG jest wyższa w grupie badanych mężczyzn.

© 2025 iKsync

Część VII.

Kobiety inwestorki

- porównanie z mężczyznami-inwestorami oraz kobietami i mężczyznami nieinwestującymi

Podstawą analizy specyfiki kobiet jako inwestorek jest podział wszystkich uczestników badania na 4 grupy w oparciu o 2 kryteria: po pierwsze – o płeć, po drugie – o fakt inwestowania bądź nieinwestowania. Daje to więc możliwość z jednej strony uchwycenia znaczenia płci (para kobiety - inwestorki i mężczyźni - inwestorzy), a z drugiej – znaczenia inwestowania (para kobiety - inwestorki i kobiety - nieinwestujące). W tym zestawieniu mężczyźni - nieinwestujący domykają więc cały zbiór służący porównaniu.

Tabela 7.1. Kobiety i mężczyźni, inwestorzy i nieinwestujący – struktura uczestników badania (w % i liczbach)

	Inwestorzy			Nieinwestujący		
Kobiety	**345**	**64,4% kobiet**		190	35,6 % kobiet	
	48,7 % inwestorów	**Kobiety - inwestorki**		61,8% nieinwestujących	Kobiety - nieinwestujące	
			34,0% całej próby			18,7% całej próby
Mężczyźni	362	75,5 % mężczyzn		**117**	**24,5 % mężczyzn**	
	51,3% inwestorów	Mężczyźni - inwestorzy		**38,2% nieinwestujących**	**Mężczyźni - nieinwestujący**	
			35,7% całej próby			**11,5% całej próby**

Źródło: opracowanie własne.

Kobiet - inwestorek jest niemal tyle samo co mężczyzn - inwestorów (345 i 362). Kobiet - inwestorek jest jednak znacznie więcej niż kobiet nieinwestujących (190). Zamykających ten zbiór mężczyzn - nieinwestujących jest najmniej (117).

© 2025 iKsync

Tabela 7.2 Kobiety i mężczyźni, inwestorzy i nieinwestujący – droga życiowa i dotyczące rodziny (w %)

	Wszyscy uczestnicy badania	Mężczyźni - inwestorzy	Kobiety - inwestorki	Kobiety - nieinwestujące	Mężczyźni - nieinwestujący
Wykonywany zawód wymaga większych kwalifikacji niż zawód wykonywany przez rodzica tej samej płci	47,6	52,2	60	28,4	28,2
Urodził się w mniejszej miejscowości niż teraz mieszka	34,6	34,2	41,7	27,8	25,6
Status związku – rodzina (jest w związku, prowadzi wspólne gospodarstwo)	62,8	71,5	60,9	56,3	51,3
Status związku – wolny	25,2	16,9	27,2	30,5	35,9
Status związku – partnerstwo (jest w związku, brak wspólnego gospodarstwa)	8,5	7,7	8,4	10,5	7,7
Jest głową rodziny	49,2	60,7	44,9	37,3	45,3
Brak dzieci	43,9	39	59,4	28,4	38,5
Co najmniej 4 dzieci	1,4	0,8	0,9	3,2	1,7

Źródło: opracowanie własne.

Kobiety - inwestorki prezentują się w tym zestawieniu jako grupa, która przeszła najdłuższą drogę życiową. Po pierwsze, 60% z nich wykonuje zawód wymagający większych kwalifikacji niż zawód ich matek (wśród mężczyzna inwestorów jest to 52%, a wśród kobiet - nieinwestujących zaledwie 28%). Po drugie, 41% kobiet - inwestorek urodziło się w mniejszej miejscowości niż mieszka obecnie (wobec 34% mężczyzn - inwestorów i 27% kobiet - nieinwestujących). Można też zaobserwować różnice pod względem statusu związku: kobiet - inwestorek jest relatywnie mniej w grupie osób pozostających w stałych związkach niż w grupie mężczyzn - inwestorów (odpowiednio 60% i 71%). 10 p.p. różnicy wynika z większego odsetka kobiet - inwestorek stanu wolnego. Prawie 60% kobiet - inwestorek nie ma dzieci, a więc częściej niż w innych grupach (39% mężczyzn - inwestorów i 28% kobiet - nieinwestujących).

© 2025 iKsync

Tabela 7.3 Kobiety i mężczyźni, inwestorzy i nieinwestujący – dochód i aktywa inwestycyjne (w tys. zł)

	Mężczyźni - inwestorzy	Kobiety - inwestorki	Kobiety - nieinwestujące	Mężczyźni - nieinwestujący
Dochód netto w gospodarstwie domowym	19	18,2	10,7	11,5
Aktywa inwestycyjne bez nieruchomości	292,6	166,8	x	x
Aktywa inwestycyjne w nieruchomościach	212	189,1	x	x
Aktywa inwestycyjne razem	504,6	356,9	x	x

Źródło: opracowanie własne.

Średnio dochód netto w gospodarstwie domowym jest tylko nieznacznie niższy w gospodarstwach kobiet - inwestorek niż mężczyzn - inwestorów (odpowiednio 18,2 tys. zł i 19,0 tys. zł), ale znacznie wyższy niż w obu grupach osób nieinwestujących (kobiet i mężczyzn). Kobiety - inwestorki w porównaniu z mężczyznami - inwestorami posiadają niżej wyceniane aktywa inwestycyjne inne niż nieruchomości (średnia wartość 166 tys. zł w porównaniu z 292 tys. zł), ale różnica jest znacznie mniejsza w przypadku nieruchomości inwestycyjnych (odpowiednio 189 tys. zł i 212 tys. zł). Różnica w średniej wartości całego majątku inwestycyjnego (356 tys. zł wobec 504 tys. zł) wynika więc głównie z wyceny aktywów innych niż nieruchomości.

Tabela 7.4 Kobiety i mężczyźni, inwestorzy i nieinwestujący – dane demograficzne

	Mężczyźni - inwestorzy	Kobiety - inwestorki	Kobiety - nieinwestujące	Mężczyźni - nieinwestujący
Wiek (w latach)	41,5	38,1	48,2	47,3
Miejsce zamieszkania – wieś (w %)	16,3	14,4	21,5	18,8
Miejsce zamieszkania – miasto do 50 tys. mieszkańców (w %)	15,4	14,2	18,9	25,6
Miejsce zamieszkania – a miasto 50 - 100 tys. mieszkańców (w %)	12,4	9,5	13,1	17
Miejsce zamieszkania – miasto 100 - 500 tys. mieszkańców (w %)	20,7	22	19,4	20,5
Miejsce zamieszkania (odsetek osób z miast od 500 tys. 1 mln mieszkańców), w %	18,5	18,8	15,7	11,9
Miejsce zamieszkania (odsetek osób z miast powyżej 1 mln), w %	16,5	20,8	11	5,9

Źródło: opracowanie własne.

Kobiety - inwestorki są nieco młodsze niż mężczyźni - inwestorzy (różnica wynosi 3 lata) i znacznie młodsze niż kobiety - nieinwestujące (różnica 10 lat). Największy odsetek osób żyjących w dużych metropoliach (ponad 1 mln mieszkańców) znajdujemy wśród kobiet - inwestorek (20% wobec 16% mężczyzn - inwestorów i tylko 11% wśród kobiet - nieinwestujących).

© 2025 iKsync

Tabela 7.5 Kobiety i mężczyźni, inwestorzy i nieinwestujący - liczba dzieci (struktura w %)

	Mężczyźni - inwestorzy	Kobiety - inwestorki	Kobiety - nieinwestujące	Mężczyźni - nieinwestujący
Brak dzieci	38,9	59,4	28,4	38,4
1 dziecko	23,2	19,1	31,5	29,9
2 dzieci	32,8	17,9	26,8	18,8
3 dzieci	4,1	2,6	10	11,1
4 dzieci lub więcej	0,8	0,8	3,1	1,7

Źródło: opracowanie własne.

Jak wspominaliśmy, kobiety - inwestorki najczęściej nie mają dzieci (59%), znacznie rzadziej niż osoby z pozostałych grup mają jedno, dwójkę, trójkę lub jeszcze większą liczbę dzieci.

Tabela 7.6 Kobiety i mężczyźni, inwestorzy i nieinwestujący – poziom i kierunek wykształcenia (struktura w %)

	Mężczyźni - inwestorzy	Kobiety - inwestorki	Kobiety - nieinwestujące	Mężczyźni - nieinwestujący
POZIOM				
Wyższe	73,4	86,3	41	30,7
Średnie	24,9	13	47,8	48,7
Zawodowe	1,3	0,5	9,4	20,5
Podstawowe	0,2	0	1,5	0
KIERUNEK				
Ekonomiczne	22,9	21,4	16,8	12,8
Humanistyczne	17,4	29,2	23,1	10,2
Techniczne	45	19,4	23,6	45,3

Źródło: opracowanie własne.

Kobiety - inwestorki znacznie częściej niż mężczyźni - inwestorzy mają wyższe wykształcenie (odpowiednio 86% i 73%), a różnica jest jeszcze większa, jeśli porówna się je z kobietami - nieinwestującymi (41%). Kobiety - inwestorki znacznie rzadziej niż mężczyźni - inwestorzy mają wykształcenie techniczne (19% w porównaniu z 45%), w to miejsce zaś częściej humanistyczne (29% w porównaniu z 17%).

© 2025 iKsync

Tabela 7.7 Kobiety i mężczyźni, inwestorzy i nieinwestujący – zawód/status zawodowy (struktura w %)

	Mężczyźni - inwestorzy	Kobiety - inwestorki	Kobiety - nieinwestujące	Mężczyźni - nieinwestujący
Pracownik wysokiego lub średniego szczebla organizacji	33,1	32,7	13,1	9,4
Pracownik niskiego szczebla organizacji	28,1	35,3	38,4	24,7
Wykonujący wolny zawód	4,7	5,4	6,3	5,1
Pracujący na umowie B2B	10,5	9,8	6,8	6,8
Przedsiębiorca/właściciel firmy	11	6,6	1,5	2,5
Bezrobotny	1,3	0,8	5,7	4,2
Niepracujący student/uczeń	2,2	1,7	0,5	2,5
Osoba utrzymująca się z dochodu partnerki lub partnera	0	0,8	4,7	1,7
Emeryt/rencista	6,9	6	30	24,7

Źródło: opracowanie własne.

Kobiety - inwestorki niemal tak samo często jak mężczyźni - inwestorzy są obecne w grupie pracowników średniego i wysokiego szczebla organizacji, rzadziej są przedsiębiorczyniami/ właścicielkami firm (odpowiednio 6% i 11%), częściej zaś pracują na niskim szczeblu organizacji (odpowiednio 35% i 28%). Kobiety - inwestorki znacznie częściej niż kobiety - nieinwestujące pracują na wysokim lub średnim szczeblu organizacji, są przedsiębiorczyniami, pracują na umowach B2B.

© 2025 iKsync

Tabela 7.8 Kobiety i mężczyźni, inwestorzy i nieinwestujący – postawa wobec ryzyka w inwestowaniu (rozkład wskazań w %)

Stwierdzenie	Mężczyźni - inwestorzy	Kobiety - inwestorki	Kobiety - nieinwestujące	Mężczyźni - nieinwestujący
Żadnej straty nie akceptuję	9,6	11,8	57,3	52,9
Jestem w stanie zaakceptować niewielką stratę, ale wolałabym jej uniknąć	25,4	48,4	35,2	37,6
Jestem w stanie zaakceptować większą stratę, jeśli potencjalny zysk może być znaczny	50,5	36,2	7,3	9,4
Akceptuję duże straty, gdy wiem, że inwestycja może przynieść duży zysk	14,3	3,4	0	0

Źródło: opracowanie własne.

Kobiety - inwestorki mają znacznie większą niż mężczyźni - inwestorzy awersję do ryzyka w inwestowaniu, obserwujemy przesunięcie struktury odpowiedzi od wysokiej akceptacji ryzyka do małej akceptacji. Ich skłonność do ryzyka jest jednak wyraźnie wyższa niż kobiet - nieinwestujących.

Tabela 7.9 Kobiety i mężczyźni, inwestorzy i nieinwestujący – samoocena posiadanej wiedzy inwestycyjnej (struktura wskazań w %)

Ocena	Mężczyźni - inwestorzy	Kobiety - inwestorki	Kobiety - nieinwestujące	Mężczyźni - nieinwestujący
Nie mam w ogóle takiej wiedzy	0,2	0,2	34,7	29,9
Moja wiedza jest mała	7,2	23,1	44,2	36,7
Moja wiedza jest przeciętna	38,5	45,2	19,4	29,9
Moja wiedza jest znaczna	45,9	29,2	1,5	3,4
Moja wiedza jest profesjonalna	8	2	0	0

Źródło: opracowanie własne.

Podobnie jak w przypadku tolerancji ryzyka, kobiety - inwestorki niżej niż mężczyźni inwestorzy oceniają swoją wiedzę inwestycyjną, ale znacznie wyżej niż kobiety - nieinwestujące.

© 2025 iKsync

Tabela 7.10 Kobiety i mężczyźni, inwestorzy i nieinwestujący – oczekiwana stopa zwrotu z inwestycji (struktura wskazań w %)

Stopa zwrotu	Mężczyźni - inwestorzy	Kobiety - inwestorki	Kobiety - nieinwestujące	Mężczyźni - nieinwestujący
1 - 5%	2,2	2,3	6,8	5,9
6 - 10%	39,7	39,7	19,4	30,7
11 - 15%	35,9	28,9	25,2	26,5
16 - 20%	11,6	17,1	18,4	15,3
21 - 25%	5,8	4,3	7,8	3,4
26 - 30%	1,6	2,9	5,7	3,4
>30%	3	4,6	16,3	14,5
Średnia stóp zwrotu	0,127	0,133	0,166	0,149

Źródło: opracowanie własne.

Różnice w deklarowanej skłonności do ryzyka nie przenoszą się jednak na różnice w oczekiwanych stopach zwrotu. Kobiety - inwestorki oczekują nawet nieco wyższej stopy zwrotu niż mężczyźni - inwestorzy (13,3% w porównaniu z 12,7%). Co więcej, obie grupy inwestujące (kobiety i mężczyźni) ustępują pod tym względem wyraźnie dwóm grupom nieinwestujących – oczekujących 14,9% (mężczyźni) i 16,6% (kobiety).

© 2025 iKsync

Tabela 7.11 Kobiety i mężczyźni, inwestorzy i nieinwestujący – motywacja do inwestowania (inwestorki i inwestorzy) oraz ocena powodów do inwestowania (nieinwestujący) (ocena na skali 1 - 5)

	Mężczyźni - inwestorzy	Kobiety - inwestorki	Kobiety - nieinwestujące	Mężczyźni - nieinwestujący
MAJĄTEK – DŁUGA PERSPEKTYWA				
Zadbanie o sytuację finansową na emeryturze	4,28 (1)	4,30 (1)	4,00 (1)	3,64 (3)
Ochrona oszczędności przed inflacją	4,18 (2)	4,25 (3)	3,82 (4)	3,57 (4)
Chęć posiadania większego majątku	4,11 (4)	4,15 (4)	3,71 (6)	3,56 (5)
Osiągnięcie większej niezależności (wolności) finansowej	4,16 (3)	4,28 (2)	3,96 (2)	3,82 (1)
DOCHODY – KRÓTKA PERSPEKTYWA				
Zadbanie o sytuację finansową w niedalekiej przyszłości	3,50 (5)	3,86 (5)	3,83 (3)	3,43 (6)
Zwiększenie bieżącego dochodu	3,19 (7)	2,45 (8)	3,81 (5)	3,72 (2)
Uzbieranie wkładu na kredyt hipoteczny lub zakup nowego mieszkania, domu na własny użytek	1,90 (10)	2,23 (10)	2,61 (10)	2,41 (11)
Spłata długu (zobowiązania)	1,70 (11)	1,57 (11)	2,78 (9)	2,53 (10)
DZIECI				
Zadbanie o sytuację finansową dzieci w dorosłości	3,19 (7)	2,45 (8)	3,34 (7)	3,11 (7)
TO WIEDZĄ INWESTORZY				
Nauka nowych umiejętności związanych z inwestowaniem	3,11 (9)	3,33 (6)	3,16 (8)	2,95 (8)
Ponieważ inwestowanie jest przyjemnym zajęciem	3,45 (6)	3,00 (7)	2,51 (11)	2,64 (9)

Źródło: opracowanie własne.

© 2025 iKsync

W celu porównania motywów inwestowania podzieliliśmy je na 4 grupy – dotyczące dalszej przyszłości (majątku, 4 motywy), bliższej przyszłości (dochodów w krótkim okresie, 3 motywy), motywów typowych dla inwestorów (2 motywy) i dotyczących dzieci (1 motyw). W grupie motywów dotyczących dalszej przyszłości podobieństwo kobiet - inwestorek i mężczyzn - inwestorów jest bardzo duże, zarówno pod względem średniej oceny tych motywów, jak i kolejności ich uszeregowania. Niewielka, ale ciekawa różnica dotyczy motywu osiągnięcia niezależności finansowej – jest on nieco ważniejszy dla kobiet niż mężczyzn. W pozostałych grupach motywów podobieństwo jest już mniejsze. Największa różnica dotyczy motywu zabezpieczenia sytuacji finansowej dzieci w dorosłości – jest on znacznie mniej ważny dla kobiet-inwestorek, ale przecież rzadziej mają one dzieci, a jeśli je mają – to mniej niż mężczyźni - inwestorzy. Kobiety - inwestorki i mężczyźni - inwestorzy jako mniej ważne w porównaniu z nieinwestującymi oceniają na ogół motywy krótkoterminowe (bieżący dochód, wydatek do zaspokojenia potrzeb mieszkaniowych, spłaty długu). Kobiety - inwestorki i mężczyźni - inwestorzy podzielają także opinię, że inwestowanie może być przyjemne, ich oceny tego motywu są wyraźnie wyższe w porównaniu z nieinwestującymi. Kobiety – inwestorki na tle innych grup wyróżnia inwestowanie motywowane potrzebą nauczenia się nowych umiejętności. Podsumowując wyniki tego trudnego porównania motywów inwestowania, stwierdzamy, że większą moc wyjaśniającą motywację kobiet - inwestorek do inwestowania ma ich status bycia inwestorką niż płeć.

Tabela 7.13 Kobiety - inwestorki i mężczyźni - inwestorzy – częstotliwość podejmowania decyzji inwestycyjnych (struktura odpowiedzi w %)

	Mężczyźni - inwestorzy	Kobiety - inwestorki
Decyzje podejmowane raz na rok lub rzadziej	7,4	21,1
Decyzje podejmowanie kilka razy w roku	48	59,1
Decyzje podejmowane kilka razy w miesiącu	38,4	17,9
Decyzje podejmowane kilka razy w tygodniu	5,2	1,7
Decyzje podejmowane kilka razy dziennie	0,8	0

Źródło: opracowanie własne.

Kobiety - inwestorki rzadziej niż mężczyźni - inwestorzy podejmują decyzje inwestycyjne – struktura odpowiedzi jest przesunięta w kierunku mniejszej częstotliwości. Np. 21% kobiet podejmuje decyzje 1 raz na rok lub rzadziej, a na to wskazało jednie 7% mężczyzn. Z kolei 17% kobiet podejmuje decyzje kilka razy w miesiącu, ale robi to już 38% mężczyzn.

© 2025 iKsync

Tabela 7.14 Kobiety - inwestorki i mężczyźni - inwestorzy – aktywa posiadane obecnie w portfelu (wskazania w %)

	Mężczyźni - Inwestorzy	Kobiety - Inwestorki
AKTYWA TRADYCYJNE		
Polskie obligacje skarbowe	61,1	64,9
Lokaty w złotym	38,6	53,6
Jednostki uczestnictwa w funduszach inwestycyjnych	33,1	30,7
Polskie akcje (GPW/NC)	51,3	27,5
Akcje zagraniczne	50,2	37,3
Ubezpieczenia na życie	26,5	33,3
Obligacje zagraniczne	13,2	6,9
Lokaty walutowe	16,5	15,3
Obligacje korporacyjne	10,5	3,4
AKTYWA ALTERNATYWNE		
Kruszce	37	35,9
Kryptowaluty	32	15,9
Nieruchomości	21,5	22,3
Dzieła sztuki, kamienie szlachetne, przedmioty kolekcjonerskie	10,7	7,2
Surowce	6,9	2,6
Instrumenty pochodne	7,7	5,2
Inwestycje na Foreksie	6	1,4
AKTYWA ZWIĄZANE Z PRZEDSIĘBIORCZOŚCIĄ		
Własna firma	11	7,8
Aktywa prywatnego rynku kapitałowego (venture capital, jako anioł biznesu)	3,5	1,6

Źródło: opracowanie własne.

Kobiety - inwestorki deklarują inwestowanie w bardziej bezpieczne aktywa – częściej niż mężczyźni wskazują na posiadanie obecnie obligacji skarbowych, lokat w złotym, ubezpieczenia na życie. Kobiety rzadziej zaś posiadają instrumenty bardziej ryzykowne: akcje polskie i zagraniczne, obligacje korporacyjne. Spośród aktywów alternatywnych zwraca uwagę znacznie rzadsze wskazywanie przez kobiety na kryptowaluty, surowce, pochodne, aktywa na Foreksie, a to są przecież najbardziej ryzykowne aktywa. Równie często można za to spotkać w portfelach kobiet i mężczyzn nieruchomości i kruszce. Kobiety rzadziej posiadają aktywa prywatnego rynku kapitałowego. Podsumowując analizę składu portfeli posiadanych przez kobiety - inwestorki potwierdzamy i w tym przypadku stwierdzoną wcześniej ich większą niż w przypadku mężczyzn - inwestorów awersję do ryzyka.

© 2025 iKsync

Tabela 7.15 Kobiety inwestorki i mężczyźni inwestorzy – formy inwestowania (wskazania w %, możliwa dowolna liczba wskazań)

	Mężczyźni - inwestorzy	Kobiety - inwestorki
Samodzielne nabywanie aktywów	74,5	65,2
Odpowiednie fundusze inwestycyjne	17,1	15,9
Poprzez ETF	53,3	49,5
Poprzez PPK/PPE	36,7	45,2
Poprzez IKE/IKZE	54,4	54,2

Źródło: opracowanie własne.

Kobiety - inwestorki nieco rzadziej niż mężczyźni - inwestorzy samodzielnie nabywają aktywa (65% wskazań wobec 74%), częściej za to robią to za pośrednictwem PPK (odpowiednio 45% i 36%). Po raz kolejny taki wynik współgra z podnoszonym już wielokrotnie mniejszym tolerowaniem przez kobiety ryzyka inwestycyjnego, jest też zgodny z profilem aktywów przedstawionym w opisie struktury rzeczowej portfeli (np. więcej wskazań na obligacje skarbowe, które można samodzielnie przeważać w portfelach PPK).

© 2025 iKsync

Część VIII.

Portfele inwestorów

a ich cechy, zachowania, postawy, oceny

Jako podstawę klasyfikacji inwestorów przyjęto wartość posiadanych przez nich aktywów inwestycyjnych innych niż nieruchomości inwestycyjne, określoną w 6 przedziałach: do 10 tys. zł, 10 - 49 tys. zł, 50 - 99 tys. zł, 100 - 499 tys. zł, 500 tys. - 1 mln zł, powyżej 1 mln.

Tabela 8.1 Inwestorzy – struktura uczestników badania na podstawie wartości posiadanych aktywów inwestycyjnych bez nieruchomości inwestycyjnych (w zł)

	Wszyscy inwestorzy	do 10 tys.	10 - 50 tys. zł	50 - 100 tys. zł	100 - 500 tys.	500 tys. - 1 mln zł	Od 1 mln zł
Liczba osób	707	76	164	143	234	51	39
Odsetek osób (w %)	100	10,7	23,1	20,2	33	7,2	5,5

Źródło: opracowanie własne.

W dwóch pierwszych grupach (do 10 tys. zł oraz 10 - 50 tys. zł) znajduje się 1/3 badanych inwestorów (33%). Ponad połowa (53%) inwestorów posiada między 50 tys. a 500 tys. zł. W dwóch najzamożniejszych grupach (500 tys. - 1 mln zł i powyżej 1 mln zł) jest blisko 13% inwestorów.

Tabela 8.2 Inwestorzy – dane dotyczące sytuacji finansowej w grupach majątkowych (w zł)

	Cała próba	do 10 tys.	10 - 50 tys. zł	50 - 100 tys. zł	100 - 500 tys.	500 tys. - 1 mln zł	Od 1 mln zł
Dochód netto gospodarstwa domowego (w tys. zł)	18,6	11,1	14,9	16,1	18,9	29,1	42,1
Wartość nieruchomości inwestycyjnych (tys. zł)	200,8	92,1	108,2	164,3	217,9	338,2	653,8 (max 1000)
Spłaca kredyt hipoteczny (w %)	21,3	26,3	15,9	19,6	26,9	13,7	17,9
Posiada rachunek papierów wartościowych (maklerski) (w %)	59,7	39,5	52,4	51,7	67,1	74,5	94,9

Źródło: opracowanie własne.

Wraz ze wzrostem wartości aktywów inwestycyjnych innych niż nieruchomości rośnie też średnia wartość nieruchomości inwestycyjnych posiadana przez inwestorów. Podobnie jest z dochodem netto gospodarstwa domowego. Szacunki dla najbogatszej grupy są najprawdopodobniej zaniżone, ponieważ jako najwyższy przedział zdefiniowano wartość powyżej 1 mln zł, zarówno dla aktywów innych niż nieruchomości inwestycyjne, jak i samych nieruchomości inwestycyjnych. Podobnie wyznaczono górny przedział dochodu definiując go jako wyższy niż 100 tys. zł. Nie ma liniowej zależności między wartością portfeli inwestycji a odsetkiem osób spłacających kredyt hipoteczny. Takie osoby można najczęściej spotkać w przedziale najniższym (do 10 tys.), w którym jest ich 26%, jak i w czwartym (100 tys. - 500 tys. zł) – także 26%. Najrzadziej takie osoby spotyka się w przedziale przedostatnim (0,5 - 1 mln zł), w którym spłacających kredyt hipoteczny jest 13%. Istnieje za to ewidentny związek między posiadanym bogactwem a faktem posiadania rachunku maklerskiego – ma go mniej niż połowa inwestorów z pierwszej grupy (40%), ale już niemal każdy milioner (95%).

© 2025 iKsync

Tabela 8.3 Inwestorzy – dane demograficzne i droga życiowa w grupach majątkowych

	Cała próba	do 10 tys.	10 - 50 tys. zł	50 - 100 tys. zł	100 - 500 tys.	500 tys. - 1 mln zł	Od 1 mln zł
Wiek (lata)	39,9	34,4	36,6	41,1	40,9	43,9	47,7
Płeć (odsetek kobiet) (w %)	48,8	60,5	60,3	55,9	41,4	29,4	20,5
Status związku – rodzina (stały związek i gospodarstwo domowe wspólnie z partnerką/partnerem) (w %)	66,3	43,1	56,1	69,2	73,5	78,4	84,6
Status związku – wolny (brak związku) (w %)	21,9	32,8	28	19,5	18,3	15,6	12,8
Status związku – partnerstwo (stały związek, ale brak wspólnego gospodarstwa z partnerem/ partnerką)	8	17,1	9,6	8,3	5,1	5,8	2,5
Bycie głową rodziny (w %)	53	38,2	39	46,9	64,1	64,7	82,1
Wykonywany zawód wymaga większych kwalifikacji niż zawód wykonywany przez rodzica tej samej płci (w %)	56	47,4	51,8	52,4	62,4	64,7	53,8
Urodzony w mniejszej miejscowości niż obecnie mieszka (w %)	37,9	42,1	36	38,5	40,2	35,3	25,6
Miejsce zamieszkania – wieś (w %)	15,5	25	16,4	13,9	11,5	7,3	7,3
Miejsce zamieszkania – miasto do 50 tys. mieszkańców (w %)	14,8	14,4	19,5	14,6	12,8	9,8	15,3
Miejsce zamieszkania – miasto 50 - 100 tys. mieszkańców (w %)	11	9,2	11,6	11,8	13,2	5,8	2,5
Miejsce zamieszkania – miasto 100 - 500 tys. mieszkańców (w %)	21,4	23,6	19,5	20,9	22,2	21,5	2,05
Miejsce zamieszkania – miasto 500 tys. - 1 mln mieszkańców (w %)	18,7	15,7	15,8	18,8	20,9	29,4	7,6
Miejsce zamieszkania – miasto powyżej 1 mln mieszkańców (w %)	18,6	11,8	17	19,5	19,2	17,6	33,3

W kolejnych, coraz bogatszych grupach maleje udział kobiet. O ile w dwóch pierwszych grupach jest ich nawet więcej niż mężczyzn, to już w ostatniej, czyli w grupie milionerów jedynie 1/5. Wraz z wartością posiadanych aktywów rośnie też średni wiek inwestorów – ci z pierwszej grupy mają średnio 34 lata, a milionerzy już blisko 48 lat. Wraz z wartością posiadanych aktywów rośnie też odsetek osób żyjących w stałych związkach prowadzących wspólne gospodarstwa – wśród milionerów wynosi on 84%. Dlatego też zapewne wraz z majątkiem równocześnie rośnie odsetek osób deklarujących bycie głową rodziny. Ciekawe jest, że w pierwszych pięciu grupach majątkowych stopniowo wraz z majątkiem rośnie odsetek osób, których praca wymaga wyższych kwalifikacji niż kwalifikacje ich rodzica tej samej płci, po czym ta prawidłowość załamuje się w kohorcie najzamożniejszych. W kolejnych kohortach maleje za to odsetek osób, które urodziły się w mniejszych miejscowościach niż obecnie mieszkają – jest ich 42% w pierwszej kohorcie i jedynie 25% w najzamożniejszej. Jest to tym ciekawsze, że w tej najzamożniejszej kohorcie aż co trzecia osoba (33%) mieszka w największych polskich metropoliach.

© 2025 iKsync

Tabela 8.4 Inwestorzy – kierunek i poziom wykształcenia w grupach majątkowych (struktura w %)

	Wszyscy inwestorzy	do 10 tys.	10 - 50 tys. zł	50 - 100 tys. zł	100 - 500 tys.	500 tys. - 1 mln zł	Od 1 mln zł
Poziom wykształcenia							
Wyższe	79,8	65,7	74,3	78,3	84,5	88,2	94,8
Średnie	19,2	32,8	24,3	20,2	14,5	9,8	5,1
Zasadnicze	0,9	1,3	1,2	0,7	0,8	1,9	0
Kierunek wykształcenia							
Ekonomiczne	22,3	23,6	22,5	21,6	21,3	21,5	25,6
Humanistyczne	23,2	31,5	24,3	20,9	23	17,6	17,9
Techniczne	32,6	18,4	24,3	36,3	35,4	45,1	46,1
Inne specjalistyczne	16,2	15,7	20,1	14,6	16,2	13,7	10,2
Ogólne	5,7	10,5	8,5	6,2	3,8	1,9	0

Źródło: opracowanie własne.
Uwaga: nie uwzględniono wykształcenia podstawowego z powodu małej liczebności – 1 osoba

Ewidentnie dodatnia zależność istnieje między przynależnością do grupy majątkowej a poziomem wykształcenia – prawdopodobieństwo spotkania osób z wykształceniem wyższym jest coraz większe w kolejnych grupach, a wśród milionerów inny poziom wykształcenia jest już dużą rzadkością (1 przypadek na 20).

© 2025 iKsync

Tabela 8.5 Inwestorzy – zawód/status zawodowy w grupach majątkowych (struktura w %)

	Wszyscy inwestorzy	do 10 tys.	10 - 50 tys. zł	50 - 100 tys. zł	100 - 500 tys.	500 tys. - 1 mln zł	Od 1 mln zł
Przedsiębiorca/ właściciel firmy	8,9	3,9	6,7	8,3	9,4	7,8	28,2
Pracujący na umowie B2B	10,2	11,8	5,4	6,2	12,3	17,6	17,9
Pracownik wysokiego lub średniego szczebla organizacji	32,9	21	28,6	34,9	35,9	45,1	33,3
Pracownik niskiego szczebla organizacji	31,7	44,7	41,4	31,4	28,6	13,7	7,6
Wolny zawód	5,1	2,6	4,8	6,2	6,4	1,9	2,5
Emeryt/rencista	6,6	6,5	7,3	10,4	4,7	3,9	2,5
Student/ uczeń, niepracujący	1,9	5,2	4,8	6,2	6,4	1,9	0
Zawodowy inwestor	0,7	0	0	0	0,4	3,9	5,1
Dochód partnerki/ partnera	0,4	1,3	0	0	0,4	1,9	0
Rolnik	0,3	0	0	0,7	0,4	0	0
Bezrobotny	1,2	2,6	0,6	0,7	0,8	1,9	2,5

Źródło: opracowanie własne.

Wśród milionerów jest wyjątkowo dużo przedsiębiorców/właścicieli firm – aż 28%, podczas gdy w pierwszej grupie zaledwie niecałe 4%. W kolejnych, coraz bogatszych grupach rośnie ponadto odsetek osób pracujących na wysokich i średnich szczeblach struktur organizacyjnych. Maleje za to udział osób pracujących na niskich szczeblach organizacji – od 44% w pierwszej grupie do zaledwie 7% w ostatniej. W bieżącym badaniu po raz pierwszy na liście zawodów uwzględniliśmy zawodowych inwestorów. 6 osób wskazało na ten zawód i jak widać w tabeli, jedna z nich szacuje, że jej aktywa inne niż nieruchomości inwestycyjne są warte między 100 tys. zł a 0,5 mln zł, dwie osoby wskazały na przedział 0,5 - 1 mln zł, a ostatnie trzy osoby są milionerami.
Wśród milionerów relatywnie często spotyka się też osoby pracujące na umowach B2B. Milionerami są jednak nieliczne osoby bezrobotne, emeryci/renciści, przedstawiciele wolnych zawodów. Wśród milionerów nie ma jednak niepracujących studentów i rolników.

© 2025 iKsync

Tabela 8.6 Inwestorzy – liczba posiadanych dzieci w grupach majątkowych (struktura w %)

	Wszyscy inwestorzy	do 10 tys. zł	10 - 50 tys. zł	50 - 100 tys. zł	100 - 500 tys.	500 tys. - 1 mln zł	Od 1 mln zł
Brak dzieci	48,9	71	59,7	43,3	45,3	37,2	17,9
1 dziecko	21,3	15,7	14,6	25,8	24,7	21,5	20,5
2 dzieci	25,6	11,8	22,5	23	26	37,2	56,4
3 dzieci	3,4	1,3	2,4	6,9	3,4	0	2,5
4 dzieci i więcej	0,8	0	0,6	0,7	0,4	3,9	2,5

Źródło: opracowanie własne.

Wraz z coraz większym majątkiem rośnie prawdopodobieństwo posiadania dzieci. Ciekawe, że w dwóch najzamożniejszych grupach relatywnie częściej w porównaniu z innymi grupami spotyka się osoby mające raczej 2 niż 1 dziecko, co tylko częściowo przypisać można rosnącemu z majątkiem średnim wiekiem inwestorów.

© 2025 iKsync

Tabela 8.7 Inwestorzy – motywacja do inwestowania w grupach majątkowych (ocena na skali 1 - 5)

	Wszyscy inwestorzy	do 10 tys.	10 - 50 tys. zł	50 - 100 tys. zł	100 - 500 tys.	500 tys. - 1 mln zł	Od 1 mln zł
Zadbanie o sytuację finansową w niedalekiej przyszłości	3,67	3,87	3,74	3,92	3,54	3,31	3,49
Zadbanie o sytuację finansową na emeryturze	4,29	3,74	4,2	4,19	4,48	4,63	4,56
Zadbanie o sytuację finansową dzieci w dorosłości	2,83	2,7	2,59	2,83	2,89	3,08	3,49
Zwiększenie bieżącego dochodu	3,17	3,61	3,2	3,38	2,92	3,31	2,87
Ochrona posiadanych oszczędności przed inflacją	4,21	3,87	4,17	4,11	4,32	4,41	4,62
Chęć posiadania większego majątku	4,13	4,14	4,16	3,93	4,16	4,22	4,44
Nauczenie się nowych umiejętności związanych z inwestowaniem	3,22	3,17	3,31	3,32	3,15	3,33	2,9
Ponieważ inwestowanie jest przyjemnym zajęciem	3,23	2,97	3,1	3,3	3,29	3,35	3,62
Osiągnięcie większej niezależności (wolności) finansowej	4,22	4,17	4,19	4,08	4,27	4,43	4,51
Spłata długu (zobowiązania)	1,64	1,96	1,71	1,7	1,52	1,63	1,33
Uzbieranie wkładu na kredyt hipoteczny lub zakup nowego mieszkania/domu na własny użytek	2,06	2,5	2,18	2,22	1,96	1,73	1,23

Źródło: opracowanie własne.

Wraz z rosnącym bogactwem rośnie znaczenie długoterminowych celów inwestowania: zabezpieczenie na emeryturę, potrzeba ochrony majątku przed inflacją, dążenie do większej wolności finansowej, zabezpieczenie sytuacji dzieci w ich dorosłości. Odwrotnie jest zaś w przypadku motywów ważnych w krótszym horyzoncie, którymi są: troszczenie się o sytuację finansową w niedalekiej przyszłości, zwiększenie bieżącego dochodu, zbieranie kapitału na zakup mieszkania/ domu, albo wniesienie wkładu na kredyt hipoteczny. Znaczenie tych krótkoterminowych motywów spada wraz z wartością posiadanych aktywów inwestycyjnych. Wraz z majątkiem rośnie znaczenie przyjemności wiązanej z inwestowaniem.

© 2025 iKsync

Tabela 8.8 Inwestorzy – postawa wobec ryzyka w inwestowaniu w grupach majątkowych (struktura wskazań w %)

Postawy	Wszyscy inwestorzy	do 10 tys. zł	10 - 50 tys. zł	50 - 100 tys. zł	100 - 500 tys.	500 tys. - 1 mln zł	Od 1 mln zł
Żadnej straty nie akceptuję	10,7	14,4	12,8	12,5	9,8	3,9	2,5
Jestem w stanie zaakceptować niewielką stratę, ale wolałbym jej uniknąć	36,6	56,8	42,6	34,9	29,9	29,4	28,2
Jestem w stanie zaakceptować większą stratę, jeśli potencjalny zysk może być znaczny	43,5	28,9	35,9	46,8	48,7	54,9	46,1
Akceptuję duże straty, gdy wiem, że inwestycja może przynieść duże zyski	9,2	0	8,4	5,5	11,5	11,7	23

Źródło: opracowanie własne.

Wraz z wartością posiadanych aktywów inwestycyjnych rośnie skłonność do ryzyka w inwestowaniu (maleje awersja). Przykładowo, o ile wśród osób z pierwszego przedziału (portfel do 10 tys. zł) nie ma żadnej, która godziłaby się na duże straty mając w perspektywie duży zysk, to taki scenariusz może zaakceptować prawie co czwarty milioner (23%). Zbytnim uproszczeniem byłoby jednak stwierdzenie, że większa skłonność do ryzyka prowadzi do większego majątku. Ta zależność jest bardziej złożona.

Tabela 8.9 Inwestorzy – oczekiwana stopa zwrotu w grupach majątkowych (struktura wskazań w %)

Stopy zwrotu	Wszyscy inwestorzy	do 10 tys.	10 - 50 tys. zł	50 - 100 tys. zł	100 - 500 tys.	500 tys. - 1 mln zł	Od 1 mln zł
1 - 5%	2,2	6,5	2,4	3,5	0,8	0	0
6 - 10%	39,7	36,8	40,2	32,8	45,7	33,3	41
11 - 15%	32,6	34,2	31,1	36,3	29,9	35,2	33,3
16 - 20%	14,3	14,4	17	17,4	11,1	15,6	7,6
21 - 25%	5,1	2,6	4,2	3,5	6,4	7,8	7,6
26 - 30%	2,3	1,3	1,8	2,8	2,9	0	2,5
>30%	3,8	3,9	3	3,5	2,9	7,8	7,6
Średnia stóp zwrotu	13,00%	12,40%	12,80%	13,30%	12,80%	14,30%	13,90%

Źródło: opracowanie własne.
Uwaga: średnia liczona w ten sposób, że jako wartości przyjęto środki przedziałów, kolejno: 3%, 8%, itd., zaś dla ostatniego przedziału przyjęto 32%.

© 2025 iKsync

Nie jest również tak, że wraz z majątkiem wyraźnie i liniowo rośnie wartość oczekiwanej stopy zwrotu z inwestycji, co widać zarówno w podziale strukturalnym, jak i będących ich zgrubnym podsumowaniem średnich z tych oczekiwanych stóp zwrotu. Średnia liczona dla inwestorów z pierwszego przedziału wynosi 12,4% i jest tylko niewiele wyższa w grupie drugiej (10 - 50 tys. zł), czwartej (100 - 500 tys. zł). Najwyższą średnią wartość policzono dla grupy piątej (0,5mln - 1 mln zł) – wynosi ona 14,3%, a więc jest niższa niż wśród milionerów. Wydaje się, że większość różnic między grupami można tłumaczyć czynnikiem losowym.

Tabela 8.10 Inwestorzy – samoocena posiadanej wiedzy inwestycyjnej w grupach majątkowych (struktura wskazań w %)

Samoocena	Wszyscy inwestorzy	do 10 tys. zł	10 - 50 tys. zł	50 - 100 tys. zł	100 - 500 tys. zł	500 tys. - 1 mln zł	Od 1 mln zł
Moja wiedza jest profesjonalna	5	2,6	2,4	1,4	8,1	7,8	12,8
Moja wiedza jest znaczna	37,8	18,6	35,3	27,9	44	58,2	56,4
Moja wiedza jest przeciętna	41,8	42,6	40,2	60,8	36,3	27,4	28,2
Moja wiedza jest mała	15,1	36	21,3	9,7	11,1	5,8	2,5
Nie mam w ogóle takiej wiedzy	0,3	0	0,6	0	0,4	0	0

Źródło: opracowanie własne.

Wraz z wartością aktywów rośnie poziom samooceny wiedzy dotyczącej inwestowania. Np. w pierwszej grupie (portfele o wartości do 10 tys. zł) jedynie 2% inwestorów ocenia tę wiedzę jako profesjonalną, w szóstej (milionerzy) jest ich już 12%. I odwrotnie – w pierwszej grupie aż 36% osób uważa, że ich wiedza jest mała, zaś w szóstej – jedynie 2%.

© 2025 iKsync

Część IX.

Technologia

- ocena wpływu w najbliższych latach technologii i zjawisk związanych z technologiami na sytuację finansową i inwestycje

W 2025 r. po raz pierwszy badamy to jak inwestorzy oceniają wpływ wiodących technologii na ich sytuację finansową i inwestycje w najbliższych kilku latach. Prosiliśmy o wskazanie tego wpływu na pięciostopniowej skali przyjmując następujące warianty odpowiedzi: (1) „zdecydowanie negatywny wpływ", (2) „raczej negatywny wpływ", (3) „brak wpływu", (4) „raczej pozytywny wpływ", (5) „zdecydowanie pozytywny wpływ". Tym ocenom przyporządkowano wartości od 1 do 5, dzięki czemu można policzyć jednolite, prostsze w interpretacji średnie oceny liczbowe. Uczestnikom badania pozostawiono ponadto możliwość wskazania, że nie znają danej technologii, przy czym te wskazania nie są uwzględniane w liczonych średnich, a jedynie osobno raportowane. Wyniki są liczone osobno w grupach inwestorów i nieinwestujących, przedstawiamy je ponadto w przekrojach uwzględniających zależność tych ocen od ważnych zmiennych charakteryzujących uczestników badania.

Tabela 9.1 Inwestorzy – ocena wpływu technologii na własne finanse i inwestycje w najbliższych kilku latach (struktura wskazań w % i liczba wskazań; średnia na skali 1 - 5)

Technologia	Brak znajomości	1 – zdecydowanie negatywny wpływ	2 – raczej negatywny wpływ	Razem negatywny: raczej negatywny i zdecydowanie negatywny wpływ	3 – brak wpływu	Razem pozytywny: raczej pozytywny i bardzo pozytywny wpływ	4 – raczej pozytywny wpływ	5 – zdecydowanie pozytywny wpływ	średnia
Cyfryzacja (digitalizacja) gospodarki i rynków	5,9% (42)	2,8% (20)	5,9% (42)	8,7% (62)	22,6% (160)	61,1% (433)	(40,4% (286)	20,7% (147)	3,76
Sztuczna inteligencja	1,9% (42)	3,1% (22)	7,2% (73)	10,3% (95)	25,3% (179)	61,4% (435)	43,2% (306)	18,2% (129)	3,68
Cyberbezpieczeństwo	6,2% (44)	3,5% (25)	10,7% (76)	14,2% (101)	23,4% (166)	55,1% (390)	29,4% (208)	25,7% (182)	3,67
Blockchain	13,2% (94)	4,8% (34)	8,0% (57)	12,8% (91)	36,6% (259)	35,3% (250)	23,9% (169)	81 (11,4%) (81)	3,34
Robodoradztwo	6,5% (46)	7,9% (56)	9,7% (69)	16,6% (125)	35,9% (379)	38,8% (274)	29,2% (207)	67 (9,4%) (67)	3,24
Kryptowaluty	4,9% (35)	7,7% (55)	10,6% (75)	18,3% (130)	38,4% (272)	36,7% (260)	24,3% (172)	88 (12,4%) (88)	3,24
Media społecznościowe	1,5% (11)	9,0% (64)	14,8% (105)	23,8% (169)	37,0% (262)	36,5% (259)	27,8% (197)	62 (8,7%) (62)	3,12
Tokenizacja aktywów	16,9% (120)	7,7% (55)	9,6% (68)	17,3% (123)	40,3% (285)	23,8% (169)	17,6% (125)	44 (6,2%) (44)	3,06

Źródło: opracowanie własne.
Uwagi:
1) Pytanie w badaniu brzmiało: Jaki wpływ na Twoje finanse i inwestycje w najbliższych kilku latach będą miały następujące procesy i zjawiska technologiczne? (1 – zdecydowanie negatywny wpływ, 2 – raczej negatywny wpływ, 3 – brak wpływu (neutralny), 4 – raczej pozytywny wpływ, 5 – zdecydowanie pozytywny wpływ, X – nie znam tego zjawiska/trendu)
2) Wartość średnia liczona bez odpowiedzi wskazujących na brak znajomości technologii;
3) Średnia poniżej 3,00 oznacza przewagę negatywnych opinii, a powyżej 3,00 przewagę opinii pozytywnych.

© 2025 iKsync

Wyniki ocen wpływu 8 technologii na sytuację inwestorów w najbliższych latach uszeregowano, a wartości średnich są przedstawione w ostatniej kolumnie. We wszystkich przypadkach średnia ocena końcowa jest wyższa od 3,00, co oznacza przewagę ocen pozytywnych nad negatywnymi. Najwięcej inwestorzy spodziewają się po cyfryzacji, która uzyskała średnią ocenę 3,76, a łączna liczba ocen pozytywnych jest prawie 7 razy większa niż negatywnych. Na drugim miejscu znalazła się sztuczna inteligencja (średnia ocena 3,68; stosunek ocen pozytywnych do negatywnych blisko 4,5:1), zaś na trzecim miejscu jest cyberbezpieczeństwo, z niemal tak samo dobrą oceną jak sztuczna inteligencja. Niżej oceniono oczekiwania w stosunku do blockchain, kryptowalut i robodoradztwa – oceny wyniosły odpowiednio: 3,34, 3,24 i 3,24 i pochodziły z dwukrotnej przewagi optymistów nad pesymistami. Na siódmym, przedostatnim miejscu w rankingu znalazły się media społecznościowe (ocena 3,12), a listę zamyka tokenizacja aktywów z oceną bliską poziomu neutralnego – 3,06. Ta relatywnie niska ocena tokenizacji może mieć związek ze słabą znajomością tej technologii, do czego przyznało się najwięcej inwestorów – 16%. 13% inwestorów nie zna blockchain, a 6,5% robodoradztwa. Najrzadziej wskazywano na nieznajomość mediów społecznościowych (1,5%) i sztucznej inteligencji (1,9%).

Tabela 9.2 Inwestorzy – ocena wpływu technologii na własne finanse i inwestycje w najbliższych kilku latach w zależności od wieku (pokolenia) (średnia ocena znaczenia na skali 1 - 5; struktura wskazań na brak znajomości w %)

	Średnia ocena					Brak znajomości			
	Wszyscy inwestorzy	**Z (do 29 lat)**	**Y (30 - 44 lata)**	**X (45 - 59 lat)**	**WP (od 60 lat)**	**Z**	**Y**	**X**	**WP**
Sztuczna inteligencja	3,68	3,78	3,7	3,65	3,4	2,60%	1,70%	2,80%	0,00%
Tokenizacja aktywów	3,06	3,13	3,02	3,03	3,1	18,60%	19,20%	14,60%	9,50%
Media społecznościowe	3,12	3,32	3,11	3,05	2,95	1,90%	1,70%	1,40%	0,00%
Robodoradztwo	3,24	3,19	3,29	3,15	3,31	8,60%	5,00%	9,40%	4,10%
Blockchain	3,34	3,37	3,39	3,24	3,26	15,30%	14,00%	15,20%	4,10%
Cyfryzacja	3,76	3,84	3,77	3,73	3,62	7,80%	6,80%	3,60%	2,80%
Kryptowaluty	3,24	3,4	3,25	3,18	3,03	5,30%	5,60%	5,80%	0,00%
Cyberbezpieczeństwo	3,67	3,82	3,75	3,52	3,38	19,10%	5,00%	9,30%	0,00%

Źródło: opracowanie własne.

Negatywna, chociaż słaba relacja między wiekiem (pokoleniem) inwestorów a ich oczekiwaniami dotyczącymi wpływu technologii na sytuacje finansową i inwestycje w najbliższej przyszłości istnieje w przypadkach: sztucznej inteligencji, mediów społecznościowych, cyfryzacji, cyberbezpieczeństwa i kryptowalut. Na przykład inwestorzy z pokolenia Z wystawili kryptowalutom średnią ocenę 3,40, inwestorzy z wcześniejszego pokolenia Y ocenę 3,25, z pokolenia X – ocenę 3,18, a inwestorzy z najstarszego pokolenia (wyżu powojennego) – 3,03. Ci ostatni zbilansowali więc prawie opinie pozytywne i negatywne.

© 2025 iKsync

Tabela 9.3. Inwestorzy – ocena wpływu technologii na własne finanse i inwestycje w najbliższych kilku latach w zależności od płci (średnia ocena znaczenia na skali 1 - 5; struktura wskazań na brak znajomości w %)

	Średnia ocena			Brak znajomości	
Technologie	**Wszyscy inwestorzy**	**Kobiety**	**Mężczyźni**	**Kobiety**	**Mężczyźni**
Sztuczna inteligencja	3,68	3,64	3,72	2,90%	1,10%
Tokenizacja aktywów	3,06	3,03	3,08	25,10%	9,20%
Media społecznościowe	3,12	3,19	3,06	2,90%	0,20%
Robodoradztwo	3,24	3,38	3,11	6,90%	6,20%
Blockchain	3,34	3,24	3,42	20,80%	6,50%
Cyfryzacja	3,76	3,72	3,79	8,40%	3,60%
Kryptowaluty	3,24	3,17	3,31	7,50%	2,50%
Cyberbezpieczeństwo	3,67	3,71	3,64	7,50%	5,03%

Źródło: opracowanie własne.

Nie odnotowaliśmy wielu różnic w ocenie wpływu technologii w zależności od płci inwestorów. Niewielkie różnice widać w przypadku robodoradztwa, któremu wyższe oceny wystawiły kobiety (średnia 3,38 w porównaniu z oceną mężczyzn 3,11). Mężczyźni zaś nieznacznie częściej upatrują pozytywnego wpływu w blockchain (3,42 w porównaniu z 3,24). W przypadku każdej technologii kobiety częściej niż mężczyźni przyznają się do braku jej znajomości. Rozmiar tej niewiedzy jest największy dla tokenizacji (25% wskazań) i blockchain (20%).

© 2025 iKsync

Tabela 9.4 Inwestorzy – ocena wpływu technologii na własne finanse i inwestycje w najbliższych kilku latach w zależności od poziomu wykształcenia (średnia ocena znaczenia na skali 1 - 5; struktura wskazań na brak znajomości w %)

	Średnie oceny			Brak znajomości	
Technologie	**Wszyscy inwestorzy**	**Średnie**	**Wyższe**	**Średnie**	**Wyższe**
Sztuczna inteligencja	3,68	3,53	3,72	2,90%	1,70%
Tokenizacja aktywów	3,06	3,11	3,05	16,40%	17,60%
Media społecznościowe	3,12	3,19	3,11	2,90%	1,20%
Robodoradztwo	3,24	3,3	3,23	8,20%	6,20%
Blockchain	3,34	3,53	3,3	13,50%	13,70%
Cyfryzacja	3,76	3,58	3,8	8,10%	5,60%
Kryptowaluty	3,24	3,53	3,18	9,00%	4,10%
Cyberbezpieczeństwo	3,67	3,59	3,7	9,60%	5,50%

Źródło: opracowanie własne.
Uwagi: w zestawieniu nie uwzględniono wykształcenia podstawowego i zawodowego z powodu małej liczby inwestorów w tych grupach

Z powodu małej liczby inwestorów mających wykształcenie podstawowe (1 osoba) i zasadnicze (7 osób) uprawnione jest porównywanie jedynie inwestorów ze średnim i wyższym wykształceniem. Osoby ze średnim wykształceniem więcej niż osoby z wyższym oczekują od kryptowalut (oceny 3,53 w porównaniu z 3,18) i blockchain (3,53 wobec 3,30). Z kolei osoby z wyższym wykształceniem łaskawszym okiem patrzą na sztuczną inteligencję (3,72 wobec 3,53).

© 2025 iKsync

Tabela 9.5 Inwestorzy – ocena wpływu technologii na własne finanse i inwestycje w najbliższych kilku latach w zależności od kierunku wykształcenia (ocena na skali 1 - 5)

Technologie	Wszyscy inwestorzy	Wszyscy inwestorzy	Techniczne	Ekonomiczne	Humanistyczne	Inne specjalistyczne	Ogólne
Sztuczna inteligencja	3,68	3,68	3,68	3,81	3,53	3,72	3,65
Tokenizacja aktywów	3,06	3,06	3,07	3,05	2,87	3,22	3,29
Media społecznościowe	3,12	3,12	3,12	3,01	3,09	3,19	3,5
Robodoradztwo	3,24	3,24	3,12	3,3	3,21	3,36	3,47
Blockchain	3,34	3,34	3,36	3,37	3,07	3,47	3,78
Cyfryzacja	3,76	3,76	3,74	3,71	3,68	3,93	3,86
Kryptowaluty	3,24	3,24	3,35	3,19	2,93	3,36	3,8
Cyberbezpieczeństwo	3,67	3,67	3,64	3,65	3,71	3,66	3,84

Źródło: opracowanie własne.

Osoby z wykształceniem humanistycznym wystawiły ocenę 2,93 dla kryptowalut, a jest to rzadki w tym badaniu przykład negatywnej per saldo (bo niższej niż 3,00) średniej noty wydanej którejś z technologii przez którąś z grup inwestorów. Przeciwne oceny pochodzą od osób mających wykształcenie ogólne – ci inwestorzy kryptowaluty ocenili bardzo wysoko – średnio na 3,80. Taki duży optymizm wyróżniający osoby z wykształceniem ogólnym jest obserwowany także w ocenach kilku innych technologii. Od sztucznej inteligencji najwięcej oczekują jednak osoby z wykształceniem ekonomicznym (3,81), a najmniej humaniści (3,53). Osoby mające wykształcenie techniczne nie wyróżniają się pod względem swoich oczekiwań w stosunku do poszczególnych technologii.

© 2025 iKsync

Tabela 9.6 Inwestorzy – brak znajomości technologii w zależności od kierunku wykształcenia (wskazania w %)

Technologie	Techniczne	Ekonomiczne	Humanistyczne	Inne specjalistyczne	Ogólne
Sztuczna inteligencja	0,8	3,8	1,2	2,6	2,4
Tokenizacja aktywów	10,6	18,3	20,1	24,5	17
Media społecznościowe	0	2,6	2,4	1,7	2,4
Robodoradztwo	5,7	7,7	4,2	7,8	12,2
Blockchain	6,7	12,9	16,1	22,8	17,5
Cyfryzacja	4,4	6,4	5,5	6,9	12,2
Kryptowaluty	2,6	6,4	4,3	6	12,2
Cyberbezpieczeństwo	5,7	7,1	6,7	5,2	7,3

Źródło: opracowanie własne.

Osoby z wyższym wykształceniem na ogół nie oczekują od technologii więcej niż inni, za to relatywnie rzadziej przyznają się do nieznajomości prawie każdej z nich. Stosunkowo wiele wskazań na nieznajomość technologii jest w grupie osób z wykształceniem ogólnym, a więc tych, które równocześnie najwięcej oczekują od wielu technologii.

Tabela 9.8 Inwestorzy – ocena wpływu technologii na własne finanse i inwestycje w najbliższych kilku latach w zależności od samooceny posiadanej wiedzy na temat inwestowania (ocena na skali 1 - 5)

Technologie	Wszyscy inwestorzy	Mała wiedza	Przeciętna wiedza	Znaczna wiedza	Profesjonalna wiedza
Sztuczna inteligencja	3,68	3,46	3,62	3,77	4,11
Tokenizacja aktywów	3,06	2,93	3,05	3,1	3,08
Media społecznościowe	3,12	3,21	3,2	3,04	2,8
Robodoradztwo	3,24	3,41	3,35	3,13	2,71
Blockchain	3,34	3,2	3,29	3,4	3,58
Cyfryzacja	3,76	3,78	3,71	3,78	3,85
Kryptowaluty	3,24	3,22	3,18	3,31	3,27
Cyberbezpieczeństwo	3,67	3,82	3,64	3,62	3,85

Źródło: opracowanie własne.

© 2025 iKsync

Osoby najwyżej oceniające swoją wiedzę inwestycyjną (wskazujące na posiadanie wiedzy profesjonalnej) wyróżniają się wyjątkowo wysokim w tym badaniu poziomem optymizmu w stosunku do jednej z technologii – sztucznej inteligencji, dla której wystawili ocenę 4,11. Oceny sztucznej inteligencji rosną wraz z poziomem wiedzy inwestycyjnej i podobnie jest w przypadku blockchain (chociaż nie kryptowalut). Inwestorzy najwyżej oceniający swoją wiedzę inwestycyjną wyjątkowo surowo ocenili za to media społecznościowe (ocena 2,80, a więc per saldo negatywna) i robodoradztwo (ocena 2,71). W przypadku obu tych technologii oceny spadają systematycznie wraz z poziomem wiedzy na temat inwestowania.

Tabela 9.10 Inwestorzy – brak znajomości technologii w zależności od samooceny posiadanej wiedzy na temat inwestowania (wskazania w %)

Technologie	Mała wiedza	Przeciętna wiedza	Znaczna wiedza	Profesjonalna wiedza
Sztuczna inteligencja	1,9	1,6	2,2	0
Tokenizacja aktywów	27,8	18,9	12,5	2,7
Media społecznościowe	0,9	2	1,1	0
Robodoradztwo	7,6	7,8	4,9	0
Blockchain	25,9	13,4	10,3	0
Cyfryzacja	8,5	4,8	6,4	2,7
Kryptowaluty	9,6	4,1	4,5	0
Cyberbezpieczeństwo	6,6	5,4	7,2	2,8

Źródło: opracowanie własne.

Osoby oceniające swoją wiedzę na temat inwestowania jako profesjonalną wyjątkowo rzadko przyznają się do nieznajomości którejś z technologii. I na odwrót – osoby z małą wiedzę robią to w wielu przypadkach częściej niż inni (tokenizacja, robodoradztwo, blockchain, cyfryzacja, kryptowaluty).

© 2025 iKsync

Tabela 9.11 Inwestorzy – ocena wpływu technologii na własne finanse i inwestycje w najbliższych kilku latach w zależności od wykonywanego zajęcia (ocena na skali 1 - 5)

Technologie	Wszyscy inwestorzy	Emeryci/renciści	Niski szczebel organizacji	Średni i wysoki szczebel organizacji	Przedsiębiorcy, właściciele firm	Umowy B2B	Studenci, uczący się	Wolny zawód
Sztuczna inteligencja	3,68	3,32	3,56	3,88	3,64	3,7	3,5	3,64
Tokenizacja	3,06	3,02	2,92	3,12	3,07	3,1	3,27	3,13
Media społecznościowe	3,12	3,06	3,2	3,08	2,87	3,28	3	3,37
Robodoradztwo	3,24	3,27	3,29	3,26	3,1	3,14	3,3	3,22
Blockchain	3,34	3,13	3,21	3,51	3,21	3,3	3	3,57
Cyfryzacja	3,76	3,53	3,73	3,8	3,56	3,79	3,61	4,05
Kryptowaluty	3,24	3,02	3,15	3,32	3,18	3,2	3,33	3,63
Cyberbezpieczeństwo	3,67	3,2	3,7	3,67	3,74	3,81	3,75	3,74

Źródło: opracowanie własne.

Największy optymizm dotyczący wpływu sztucznej inteligencji na własne finanse i inwestycje panuje wśród osób pracujących na średnim i wysokim szczeblu organizacji – średnia ocena tej grupy wynosi 3,88. Największy sceptycyzm wyrażają zaś niepracujący jeszcze studenci i uczniowie, którzy wystawili ocenę 3,50, jak również emeryci (ocena 3,38). W obu tych grupach ta ocena ciągle oznacza jednak przewagę optymistów nad pesymistami. Przedsiębiorcy i właściciele firm wyróżniają się najniższą oceną spośród wszystkich grup wystawioną mediom społecznościowym, a wyliczona na tej podstawie ocena 2,87, czyli poniżej 3,00 oznacza liczebną przewagę pesymistów nad optymistami. Przedstawiciele wolnych zawodów wyróżniają się wysokimi notami wystawionymi dla cyfryzacji, a średnia ocena, którą wystawili – 4,05 jest wyjątkowo wysoka w tym badaniu. Ta grupa wyjątkowo łaskawym okiem patrzy również na kryptowaluty (ocena 3,63 w porównaniu z 3,24 dla inwestorów en mass).

© 2025 iKsync

Tabela 9.12 Inwestorzy – brak znajomości technologii w zależności od wykonywanego zajęcia (wskazania w %)

Technologia	Emeryci/renciści	Niski szczebel organizacji	Średni i wysoki szczebel organizacji	Przedsiębiorcy/właściciele firm	Pracujący na umowie B2B	Studenci/uczący się, niepracujący	Wykonujący wolny zawód
Sztuczna inteligencja	0	2,2	2,1	5,9	0	0	2,8
Tokenizacja aktywów	3,3	23	14,7	12,7	8,4	15,3	14,2
Media społecznościowe	0	1,7	0,8	1,5	1,4	7,6	2,7
Robodoradztwo	4,4	7,6	6	4,7	4,2	23	2,7
Blockchain	4,4	16,8	15,7	9,5	7,1	15,3	2,7
Cyfryzacja	6,8	7,6	5,6	5,6	2,8	0	0
Kryptowaluty	0	5,4	6,5	1,6	1,4	7,6	5,7
Cyberbezpieczeństwo	0	5,8	8,2	7,9	2,8	14,2	2,7

Źródło: opracowanie własne.

Technologia tokenizacji jest relatywnie częściej nieznana pracownikom niskiego szczebla organizacji (23% wskazań), a robodoradztwo niepracującym studentom i uczniom (23%).

Tabela 9.13 Inwestorzy – ocena wpływu technologii na własne finanse i inwestycje w najbliższych kilku latach w zależności od wartości aktywów inwestycyjnych bez nieruchomości inwestycyjnych (ocena na skali 1 - 5)

Technologie	Wszyscy inwestorzy	Do 10 tys. zł	10 - 50 tys. zł	50 - 100 tys. zł	100 - 500 tys. zł	500 tys. - 1 mn zł	Pow. 1 mln zł
Sztuczna inteligencja	3,68	3,56	3,67	3,65	3,7	3,64	4
Tokenizacja aktywów	3,06	2,98	2,96	3,12	3,05	3,31	3
Media społecznościowe	3,12	3,21	3,16	3,1	3,13	3,06	2,91
Robodoradztwo	3,24	3,41	3,34	3,29	3,1	3,29	3,08
Blockchain	3,34	3,44	3,32	3,31	3,27	3,59	3,45
Cyfryzacja	3,76	3,85	3,7	3,75	3,76	3,67	3,97
Kryptowaluty	3,24	3,34	3,25	3,21	3,19	3,47	3,2
Cyberbezpieczeństwo	3,67	3,75	3,72	3,63	3,64	3,62	3,77

Źródło: opracowanie własne.

© 2025 iKsync

Milionerzy, czyli inwestorzy posiadający aktywa inwestycyjne mające wartość powyżej 1 mln zł (bez nieruchomości) są grupą wyróżniającą się bardzo wysokimi ocenami sztucznej inteligencji (ocena 4,00) i wyjątkowo niskimi ocenami mediów społecznościowych (ocena 2,91). Zbieżność tych skrajnych ocen z ocenami inwestorów najwyżej oceniających swoją wiedzę na temat inwestowania, przedstawionymi wcześniej, nie jest przypadkowa.

Tabela 9.14 Inwestorzy – brak znajomości technologii w zależności od wartości aktywów inwestycyjnych bez nieruchomości inwestycyjnych (wskazania w %)

	Do 10 tys. zł	10 - 50 tys. zł	50 - 100 tys. zł	100 - 500 tys. zł	500 tys. - 1 mln zł	Pow. 1 mln zł
Sztuczna inteligencja	2,6	0,6	2,1	2,1	1,9	5,2
Tokenizacja aktywów	24	19,7	9,3	18,4	11,7	21,6
Media społecznościowe	1,3	2,4	0,7	0,8	1,9	5,4
Robodoradztwo	10,6	8,2	4,9	6	5,8	2,7
Blockchain	24,3	14,2	10	10,8	17,6	13,1
Cyfryzacja	10,1	4,3	4,3	5,6	9,8	8,1
Kryptowaluty	6,6	6,2	3,5	2,5	9,8	10,5
Cyberbezpieczeństwo	5,2	6,1	5,6	5,5	4,8	16,2

Źródło: opracowanie własne.

Niżej przedstawiono oceny nieinwestujących.

© 2025 iKsync

Tabela 9.15 Nieinwestujący – ocena wpływu technologii na własne finanse i inwestycje w najbliższych kilku latach (struktura wskazań w % i liczba wskazań; ocena na skali 1 - 5)

Technologia	Brak znajomości	1 – zdecydowanie negatywny wpływ	2 – raczej negatywny wpływ	Razem negatywny: raczej negatywny i zdecydowanie negatywny wpływ	3 – brak wpływu	Razem pozytywny: raczej pozytywny i bardzo pozytywny wpływ	4 – raczej pozytywny wpływ	5 – zdecydowanie pozytywny wpływ	Średnia
Cyfryzacja (digitalizacja) gospodarki, rynków	9,4% (29)	3,5% (11)	8,1% (25)	11,6% (36)	37,7% (116)	39,3% (121)	31,2% (96)	8,1% (25)	3,3
Sztuczna inteligencja	2,60% (8)	6,1% (19)	14,9% (46)	21,0% (65)	37,7% (116)	38,5% (128)	28,9% (89)	9,4% (29)	3,21
Cyberbezpieczeństwo	4,5% (14)	6,1% (19)	17,5% (73)	23,6% (92)	32,8% (101)	37,7% (116)	26,7% (82)	11,0% (34)	3,16
Media społecznościowe	2,9% (9)	6,5% (20)	12,0% (37)	18,5% (57)	46,9% (144)	30,5% (94)	24,7% (76)	5,8% (18)	3,08
Robodoradztwo	11,7% (36)	5,2% (16)	13,0% (40)	18,2% (56)	42,6% (131)	26,3% (81)	20,8% (64)	5,5% (17)	3,06
Blockchain	16,6% (51)	5,8% (18)	10,7% (33)	16,5% (51)	41,0% (126)	25,0% (77)	21,1% (65)	3,9% (12)	3,05
Tokenizacja aktywów	21,4% (66)	5,2% (16)	10,7% (33)	15,9% (49)	41,6% (128)	19,8% (61)	15,6% (48)	4,2% (13)	3,03
Kryptowaluty	7,4% (23)	10,7% (33)	11,0% (34)	21,7% (77)	47,8% (147)	22,1% (69)	16,9% (52)	5,2% (16)	2,92

Źródło: opracowanie własne.

Kolejność w rankingu skonstruowanym na podstawie oczekiwań nieinwestujących jest dosyć podobna do rankingu inwestorów. Na szczycie listy znajdują się więc podobnie: cyfryzacja, cyberbezpieczeństwo, sztuczna inteligencja. Na liście nieinwestujących wyżej są za to media społecznościowe, a niżej blockchain i kryptowaluty. We wszystkich przypadkach średnie oceny wystawione przez nieinwestujących są jednak niższe. Czasem te oceny są znacznie niższe, tak jak w przypadkach wszystkich 3 technologii na szczycie listy, a czasem tylko nieznacznie niższe, jak w przypadku mediów społecznościowych i tokenizacji aktywów. Wyróżnia się też niska ocena kryptowalut wydana przez nieinwestujących – wynosi ona 2,92 i oznacza przewagę pesymistów nad optymistami. Nieinwestujący zarówno częściej wybierali odpowiedź „brak wpływu", jak i częściej przyznawali się do nieznajomości poszczególnych technologii.

© 2025 iKsync

Tabela 9.16 Nieinwestujący – ocena wpływu technologii na własne finanse i inwestycje w najbliższych kilku latach w zależności od wieku (pokolenia) (ocena znaczenia na skali 1 - 5; struktura wskazań na brak znajomości w %)

		Średnia ocena				Brak znajomości			
	Średnia ocena	**Z (do 29 lat)**	**Y (30 - 44 lata)**	**X (45 - 59 lat)**	**WP (od 60 lat)**	**Z**	**Y**	**X**	**WP**
Sztuczna inteligencja	3,21	3,16	3,3	3,23	3,14	1,90%	2,40%	1,50%	3,90%
Tokenizacja aktywów	3,03	3,09	2,97	3	2,97	25,40%	19,30%	21,50%	22,30%
Media społecznościowe	3,08	3,27	3,12	3,09	2,96	5,70%	1,20%	3,00%	2,90%
Robodoradztwo	3,06	3,08	2,96	3,12	3,1	15,10%	7,30%	12,10%	13,60%
Blockchain	3,05	3,22	3,13	3,18	2,8	18,50%	18,30%	9,10%	19,40%
Cyfryzacja	3,3	3	3,37	3,45	3,29	13,70%	11,00%	6,10%	8,70%
Kryptowaluty	2,92	3,07	3	3,06	2,67	5,70%	7,20%	4,50%	10,70%
Cyberbezpieczeństwo	3,16	3,39	3,14	3,2	3,05	11,30%	3,70%	1,50%	3,90%

Źródło: opracowanie własne.

Zaobserwowana wśród inwestorów negatywna relacja między ocenami poszczególnych technologii a wiekiem oceniających jest widoczna również wśród nieinwestujących. Dotyczy ona w tej grupie szczególnie mediów społecznościowych, blockchain, kryptowalut i cyberbezpieczeństwa.

© 2025 iKsync

Część X.

Program pracownicze plany kapitałowe

W tej części przedstawiamy oceny programu Pracowniczych Planów Kapitałowych z perspektywy inwestorów i nieinwestujących. Powtarzamy tabele z wynikami ocen inwestorów (jak w części II) i nieinwestujących (jak w części III) wraz numeracją z tamtych rozdziałów. Szukając innych źródeł różnic w tych ocenach następnie zaprezentowaliśmy analizę wyników w zależności od dwóch ważnych w tym kontekście zmiennych: wieku inwestorów i rodzaju wykonywanego przez nich zajęcia.

Tabela 2.25 Inwestorzy – ocena programu PPK

Stwierdzenia	Liczba wskazań	% wskazań
Warto:		
Warto, można mieć nieco wyższe dochody na emeryturze	382	54
Warto, można mieć znacznie wyższe dochody na emeryturze	123	17,4
	505	71,4
Nie warto:		
Nie warto, lepiej inwestować samodzielnie	76	10,7
Nie warto, nie wiadomo, jak zmieni się prawo	63	8,9
Nie warto, nie wiadomo co przyniesie przyszłość	17	2,4
	156	22
Nie wiem co to jest	46	6,5
RAZEM	707	100

Źródło: opracowanie własne.
Uwagi: pytanie w badaniu brzmiało: „Wybierz stwierdzenie dotyczące dobrowolnych programów typu Pracownicze Plany Kapitałowe z którymi najbardziej się zgadzasz (wybierz jedną odpowiedź)".

Inwestorzy mają w większości (71%) pozytywne zdanie na temat programu Pracowniczych Planów Kapitałowych. Ponad połowa z nich (54%) oczekuje, że dzięki uczestnictwu w PPK może mieć na emeryturze nieco wyższe dochody, ale co szósty (17%) oczekuje, że PPK zapewni im znacznie wyższą emeryturę.

© 2025 iKsync

Tabela 3.17 Nieinwestujący – ocena programu PPK

Stwierdzenia	Liczba wskazań	% wskazań
Warto:		
Warto, można mieć nieco wyższe dochody na emeryturze	103	33,6
Warto, można mieć znacznie wyższe dochody na emeryturze	41	13,3
	144	46,9
Nie warto:		
Nie warto, lepiej inwestować samodzielnie	15	4,9
Nie warto, nie wiadomo, jak zmieni się prawo	45	14,7
Nie warto, nie wiadomo co przyniesie przyszłość	18	5,8
	78	25,4
Nie wiem co to jest	85	27,7
Razem	307	100

Źródło: opracowanie własne.
Uwagi: pytanie w badaniu brzmiało: „Wybierz stwierdzenie dotyczące dobrowolnych programów emerytalnych, takich jak Powszechne Plany Kapitałowe (PPK), z którymi najbardziej się zgadzasz (wybierz jedną odpowiedź)"

Dużo, bo ponad ¼ nieinwestujących (27%) nie zna w ogóle programu PPK. Jednak wśród tych, którzy znają go znają, niemal dwukrotnie częściej spotka się opinie pozytywne (46%) niż negatywne (25%). W gronie nieinwestujących, którzy negatywnie oceniają PPK dominują obawiający się niekorzystnej zmiany prawa (14 % wskazań).

© 2025 iKsync

Tabela 10.1 Inwestorzy – ocena programu PPK w 4 pokoleniach (struktura wskazań w %)

Cele inwestowania	Wszyscy inwestorzy	Pokolenie Z (do 29 lat)	Pokolenie Y (30 - 44 lat)	Pokolenie X (45 - 59 lat)	Pokolenie WP (od 60 lat)
Warto:					
Warto, można mieć znacznie wyższe dochody na emeryturze	17,4	23,5	15,8	13,5	18,9
Warto, można mieć nieco wyższe dochody na emeryturze	54	49	60,5	56,4	29,7
	61,3	72,5	76,3	69,9	38,6
Nie warto:					
Nie warto, lepiej inwestować samodzielnie	10,7	13,7	8,5	9,2	17,5
Nie warto, nie wiadomo, jak zmieni się prawo	8,9	5,8	10,5	7,8	9,4
Nie warto, nie wiadomo co przyniesie przyszłość	2,4	0,6	0,2	5,7	9,4
	22	20,1	19,2	22,7	36,3
Nie wiem co to jest	6,5	7,1	4,1	7,4	14,8

Źródło: opracowanie własne.

Pokolenia najmłodszych inwestorów (Z i Y) częściej niż pokolenia starsze (X i WP) pozytywnie oceniają PPK. 72% osób z pokolenia Z i 76% z pokolenia Y uważa, że warto uczestniczyć w PPK licząc na co najmniej nieco wyższe dochody na emeryturze. W pokoleniu X twierdzi tak już mniej osób (69%), a w najstarszym (osoby mające co najmniej 60 lat) jest to już tylko 38%. Najniższe oceny pokolenia WP wiązać można z tym, że jest to pokolenie obejmujące osoby często już będące na emeryturze (w badaniu dolną granicą wieku tej grupy jest 60 lat), albo będące blisko jej rozpoczęcia. Inwestorzy z tego pokolenia częściej niż młodsi wskazują na preferowanie samodzielnego inwestowania. Zwraca uwagę, że pokolenie Z najrzadziej ze wszystkich czterech pokoleń tłumaczy brak udziału w PPK obawą o zmianę prawa (5% wszystkich wskazań), za to nieco częściej niż Y i X wskazuje n a wyższość samodzielnego inwestowania. Proporcja osób oczekujących znacznie wyższych dochodów na emeryturze dzięki uczestniczeniu w PPK w stosunku do osób oczekujących nieco tylko wyższych dochodów jest największa w najmłodszym pokoleniu (Z) – wynosi 1:0,49 i z coraz wyższym wiekiem maleje: Y – 1:0,25, X – 1:0,23, po czym jest najwyższa w pokoleniu emerytów (1:0,62). Zetki mają najwięcej czasu do osiągnięcia wieku emerytalnego, stąd zbierane przez nie i reinwestowane w PPK pieniądze mogą być dłużej kapitalizowane.

© 2025 iKsync

Tabela 10.2 Nieinwestujący – ocena programu PPK w 4 pokoleniach (struktura wskazań w %)

Cele inwestowania	Wszyscy nieinwestujący	Pokolenie Z	Pokolenie Y	Pokolenie X	Pokolenie WP
Warto:					
Warto, można mieć znacznie wyższe dochody na emeryturze	13,3	12,9	14,3	10,6	14,5
Warto, można mieć nieco wyższe dochody na emeryturze	33,6	31,5	41,6	42,5	22,4
	46,9	44,4	55,9	53,1	36,9
Nie warto:					
Nie warto, lepiej inwestować samodzielnie	4,9	7,4	5,9	3	3,8
Nie warto, nie wiadomo, jak zmieni się prawo	14,7	18,6	16,8	12,2	12,7
Nie warto, nie wiadomo co przyniesie przyszłość	5,8	1,9	2,4	7,5	9,8
	25,4	27,9	25,1	22,7	26,3
Nie wiem co to jest	27,7	27,7	19	24,2	36,8

Źródło: opracowanie własne.

Zwraca uwagę relatywnie częsty brak wiedzy nieinwestujących zetek na temat PPK (27%). Ponadto stosukowo wiele nieinwestujących zetek jako powód nieinwestowania podaje obawę przed zmianą prawa, czyli wyraźnie częściej niż zetki - inwestorzy (18% w porównaniu z jedynie 5%). Podobnie jak wśród inwestorów, proporcja osób oczekujących znacznie wyższych dochodów na emeryturze dzięki uczestniczeniu w PPK w stosunku do osób oczekujących tylko nieco wyższych dochodów jest wysoka dla zetek (1:0,38), spada w pokoleniu Y (1:0,33) i jest najniższa w pokoleniu X (1:0,23), po czym jest znów wysoka w pokoleniu WP (1:0,63).

© 2025 iKsync

Tabela 10.3 Inwestorzy – ocena programu PPK w zależności od wykonywanego zawodu/status zawodowego (struktura wskazań w %)

Cele inwestowania	Wszyscy inwestorzy	Przedsiębiorcy, właściciele firm	Pracujący na umowie B2B	Pracownicy wysokiego i średniego	Pracownicy niskiego szczebla	Wykonujący wolny zawód	Studenci/uczniowie, niepracujący
Warto:							
Warto, można mieć znacznie wyższe dochody na emeryturze	17,4	11,1	15,2	22,7	15,6	22,2	7,1
Warto, można mieć nieco wyższe dochody na emeryturze	54	58,7	50	54,5	62,9	44,4	35,7
	71,4	69,8	65,2	77,2	78,5	66,6	42,8
Nie warto:							
Nie warto, lepiej inwestować samodzielnie	10,7	4,7	12,5	12,4	5,8	16,6	28,2
Nie warto, nie wiadomo, jak zmieni się prawo	8,9	6,3	11,1	8,5	8	8,3	7,1
Nie warto, nie wiadomo co przyniesie przyszłość	2,4	3,1	2,7	0	2,6	0	0
	22	14,1	36,3	20,9	16,4	24,9	35,3
Nie wiem co to jest	6,5	15,8	8,3	1,70%	4,9	8,3	21,4

Źródło: opracowanie własne.

W porównaniu z innymi grupami zawodowymi, najmniej ocen pozytywnych program PPK zyskał wśród osób samodzielnie opłacających swoje składki na ubezpieczenia społeczne: przedsiębiorców (69%), osób na umowach B2B (65%), wykonujących wolny zawód (66%). Najwięcej ocen pozytywnych dają PPK zatrudnieni: pracownicy wysokiego i średniego szczebla organizacji (78%), albo niskiego szczebla (77%). Relatywnie niewysoki odsetek pozytywnych ocen niepracujących studentów i uczniów (42%) przypisać można brakowi dokładnej znajomości tego programu, co znajduje też odzwierciedlenie w tym, że jest to grupa najczęściej zgłaszająca brak wiedzy na temat PPK (21% odpowiedzi).

© 2025 iKsync

Tabela 10.4 Nieinwestujący – ocena programu PPK w zależności od wykonywanego zawodu/statusu zawodowego (struktura wskazań w %)

Cele inwestowania	Wszyscy nieinwestujący	Pracujący na umowie B2B	Pracownicy wysokiego i średniego szczebla	Pracownicy niskiego szczebla	Wykonujący wolny zawód	Emeryci/renciści	Bezrobotni
Warto:							
Warto, można mieć znacznie wyższe dochody na emeryturze	13,3	14,3	8,3	13,5	16,6	13,9	12,5
Warto, można mieć nieco wyższe dochody na emeryturze	33,6	23,8	52,7	42,7	27,7	23,2	6,2
	46,9	38,1	61	56,2	44,3	37,1	18,7
Nie warto:							
Nie warto, lepiej inwestować samodzielnie	4,9	9,6	11,1	1,9	11,1	2,3	6,2
Nie warto, nie wiadomo, jak zmieni się prawo	14,7	19	11,1	17,4	5,5	13,9	18,7
Nie warto, nie wiadomo co przyniesie przyszłość	5,8	4,8	8,3	5,8	0	8,1	6,2
	25,4	33,4	30,5	25,1	16,6	24,3	30,9
Nie wiem co to jest	27,7	28,5	8,3	18,4	38,8	38,8	50

Źródło: opracowanie własne.
Uwaga: z powodu małej liczebności grup nie uwzględniono w zestawieniu przedsiębiorców/ właścicieli firm i niepracujących uczniów/studentów.

Podobnie jak wśród inwestorów pozytywne oceny dla PPK najczęściej przyznawali nieinwestujący pracownicy wysokiego i średniego szczebla (56%), pracownicy niskiego szczebla organizacji (51%), a najrzadziej osoby z grup samodzielnie płacących składki na ubezpieczenia społeczne – pracujący na umowach B2B (38%) i wykonujący wolny zawód (44%). Niski odsetek pozytywnych ocen osób z grup osób bezrobotnych (18%) i emerytów (37%) jest związany oczywiście ze specyfiką statusu tych grup. Podobnie też, jak to obserwujemy wśród inwestorów, wśród nieinwestujących osoby nieznające PPK najczęściej znajdujemy w grupach pracujących na umowach B2B (28%), wykonujących wolny zawód (38%), emerytów (38%), bezrobotnych (50%).

© 2025 iKsync

Dziękujemy

polak-inwestor.pl