IKSYNC

UNIWERSYTET EKONOMICZNY W KRAKOWIE

polak-inwestor.pl

Polak Inwestor

EDYCJA 2025

Raport skrócony z komentarzami ekspertów

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?

Szanowni Państwo,

oddaję w Państwa ręce najnowsze, piąte już wydanie raportu „Polak Inwestor 2025” - efekt szeroko zakrojonego badania, które od lat stara się rzucić światło na postawy, motywacje oraz potrzeby Polaków związane z finansami i inwestowaniem.

Ta publikacja powstaje dzięki współpracy środowiska naukowego, biznesu, instytucji rynku kapitałowego, sektora finansowego i mediów, a także dzięki niebywałemu zaangażowaniu respondentów - zarówno tych aktywnie inwestujących, jak i tych, którzy dopiero rozważają inwestowanie.

W dobie rosnącej złożoności rynków finansowych, zmieniającej się sytuacji gospodarczej, geopolityki oraz zmian technologicznych, kluczowe staje się nie tylko „czy inwestujemy“, ale - co być może ważniejsze - jak podchodzimy do inwestowania: z jaką wiedzą, świadomością i jakimi oczekiwaniami. Raport „Polak Inwestor 2025” stara się odpowiedzieć na te i wiele innych pytań: skąd czerpiemy informacje, co nas motywuje do inwestowania, co nas powstrzymuje przed wejściem na tę ścieżkę.

Publikacja zawiera pogłębioną analizę - przedstawia przekrojowy profil uczestników badania, ich demografię, doświadczenia z inwestowaniem, struktury portfeli, preferencje, a także bariery i obawy. W tym roku po raz pierwszy poszerzyliśmy zakres o nowe wątki - przyglądamy się między innymi znaczeniu technologii, zmieniającej się roli kryteriów ESG oraz zmianom w postrzeganiu bezpieczeństwa finansowego wobec wyzwań globalnych.

Wierzymy, że wyniki zawarte w raporcie będą wartościowym źródłem wiedzy zarówno dla osób indywidualnych - zastanawiających się nad własną przyszłością finansową, - jak i dla instytucji, które planują działania edukacyjne, doradcze czy produktowe.

Mamy nadzieję, że te uaktualnione dane pomogą w lepszym zrozumieniu polskiego inwestora - jego nadziei, oczekiwań, a także obaw.

Zapraszam Państwa do lektury i refleksji. Niech raport stanie się zachętą do świadomego budowania stabilnej, finansowej przyszłości.

Z serdecznymi pozdrowieniami,

Izabela Kozakiewicz-Frańczak
Założycielka Polak Inwestor
CEO iKsync Research
CEO Fundacji Trampki na giełdzie
VP Fundacji Invest Cuffs

© 2025 iKsync

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

© 2025 iKsync

Partnerzy Merytoryczni i Medialni

© 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

Komentarze ekspertów 34

© 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

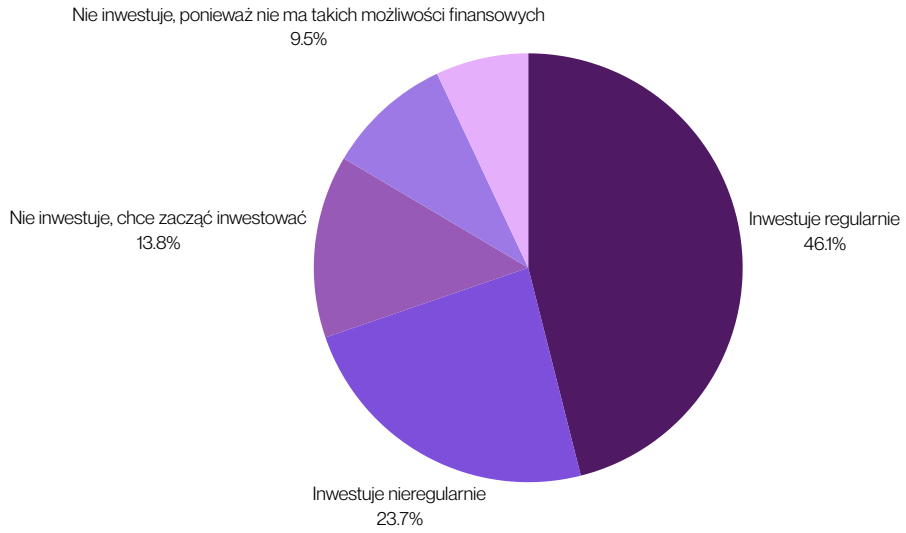
Główne wnioski

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 rzędu 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).

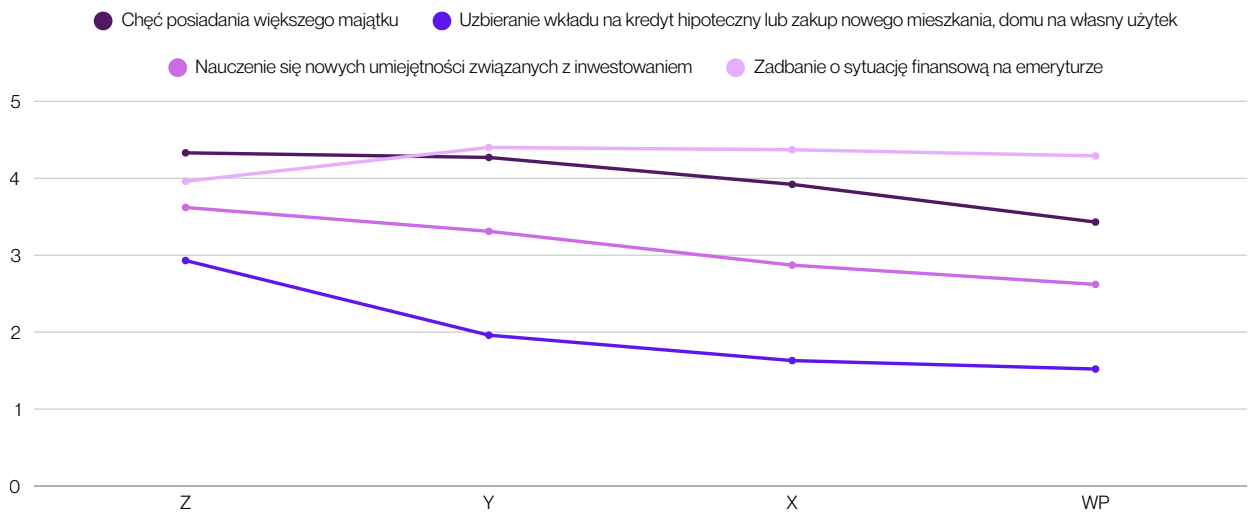
Rysunek 2 Ważność motywów inwestowania dla inwestorów

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

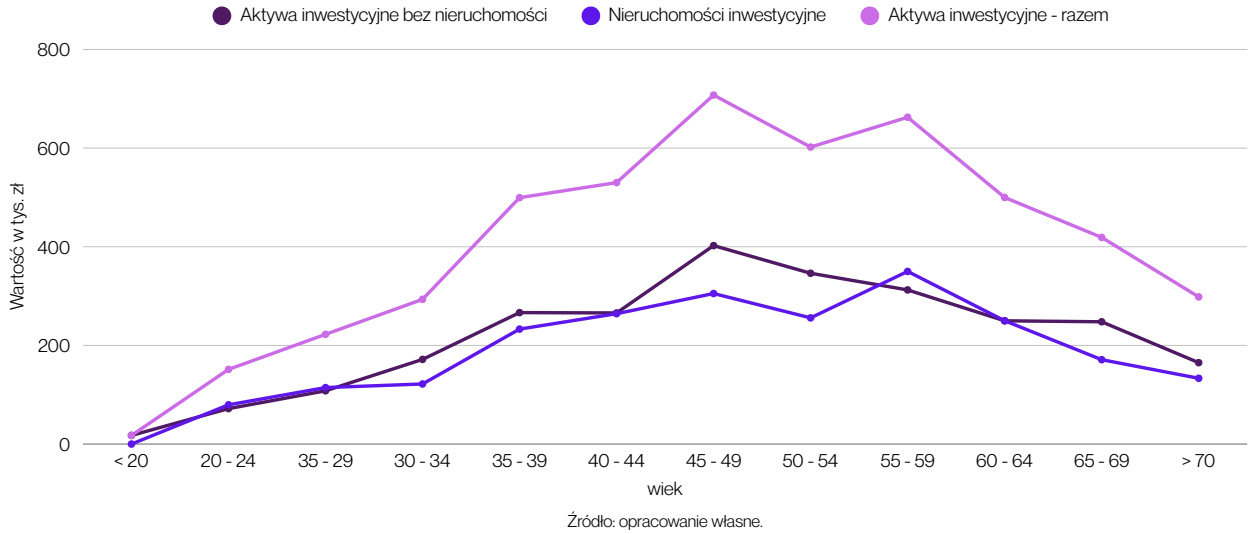
Rysunek 3 Motywy inwestowania - różnice pokoleniowe



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
14. 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

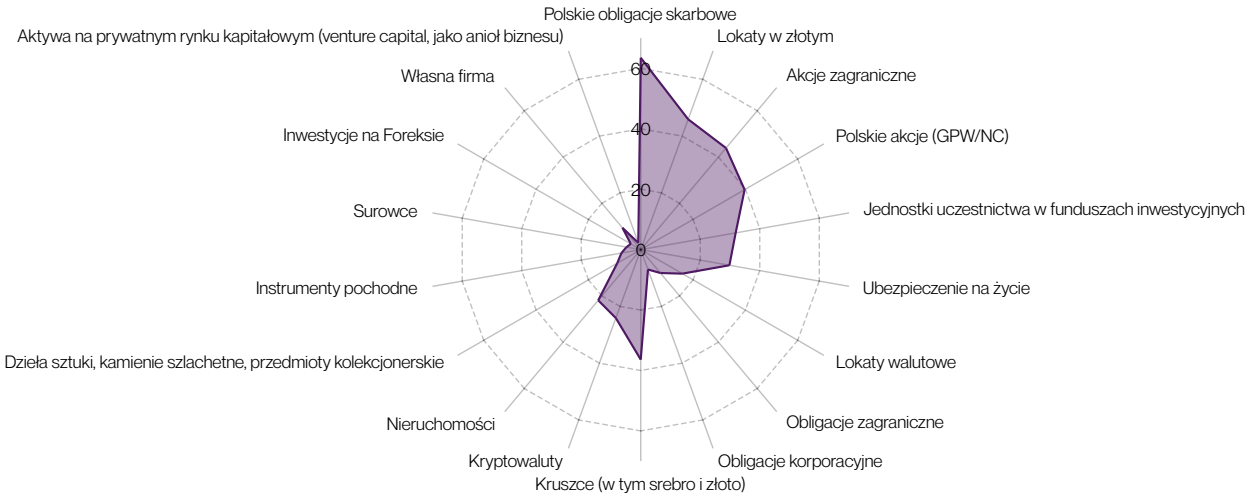


Źródło: opracowanie własne.

© 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)

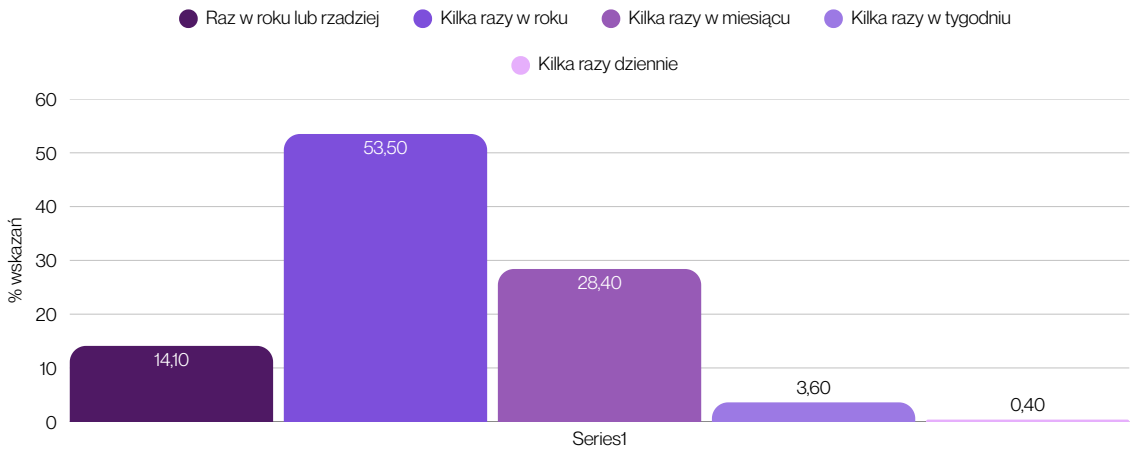


Źródło: opracowanie własne.

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

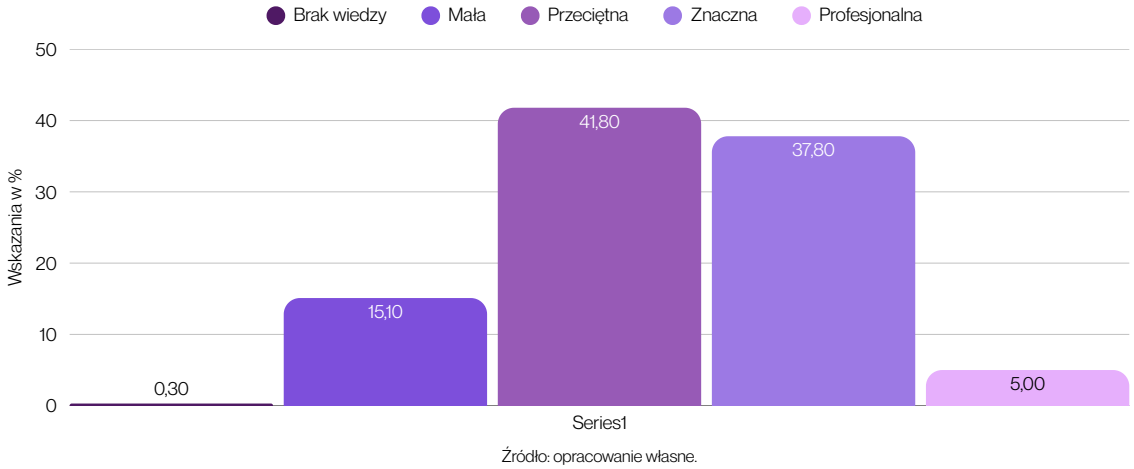
Rysunek 5 Częstość podejmowania decyzji inwestycyjnych przez inwestorów (% wskazań)



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



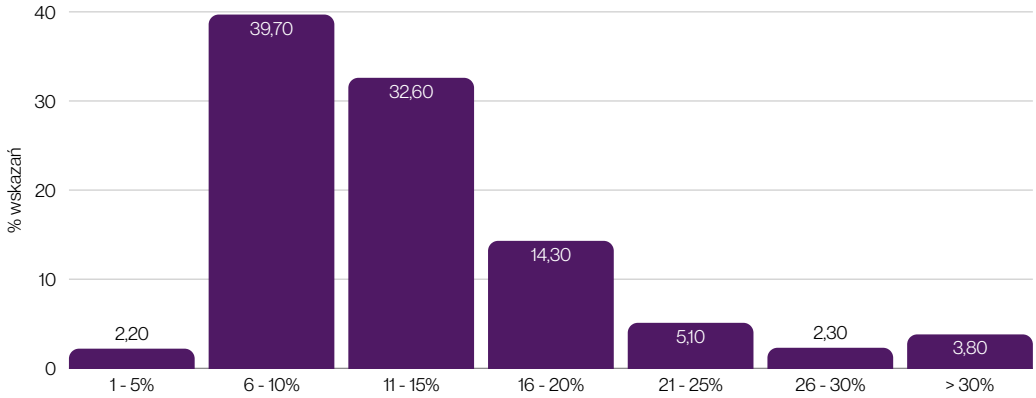
Źródło: opracowanie własne.

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.

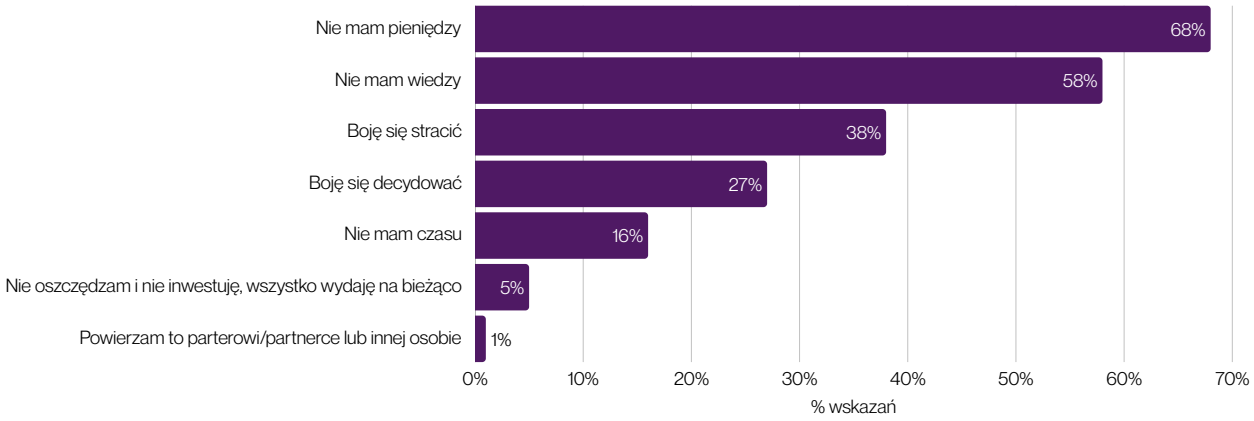
26. Wśród aktywów, które inwestorzy chcieliby dodać do portfela, najczęściej wskazuje się na kruszce (27%), nieruchomości (24%), akcje zagraniczne (23%) (Tabela 2.28).
27. Inwestorzy chcieliby nabyć takie aktywa w sposób podobny do tego, w jaki nabyli aktywa już posiadane – najczęściej samodzielnie (64%), 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

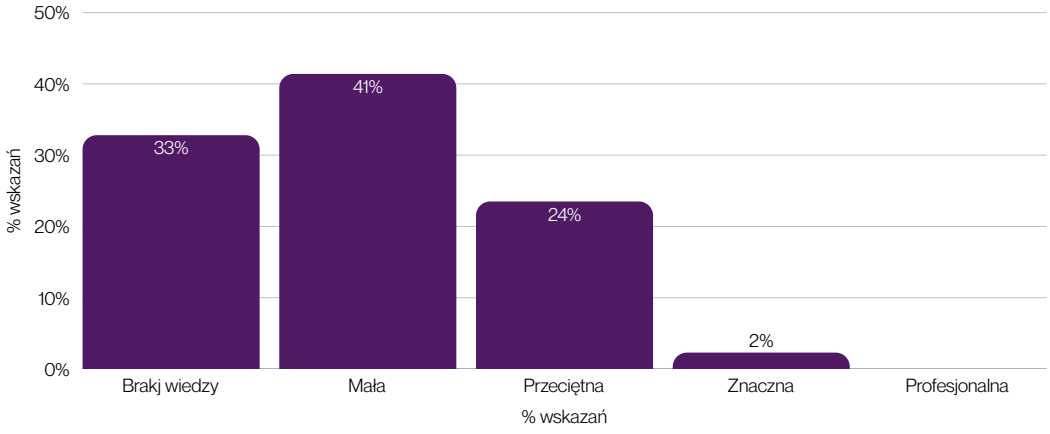


Źródło: opracowanie własne.

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.

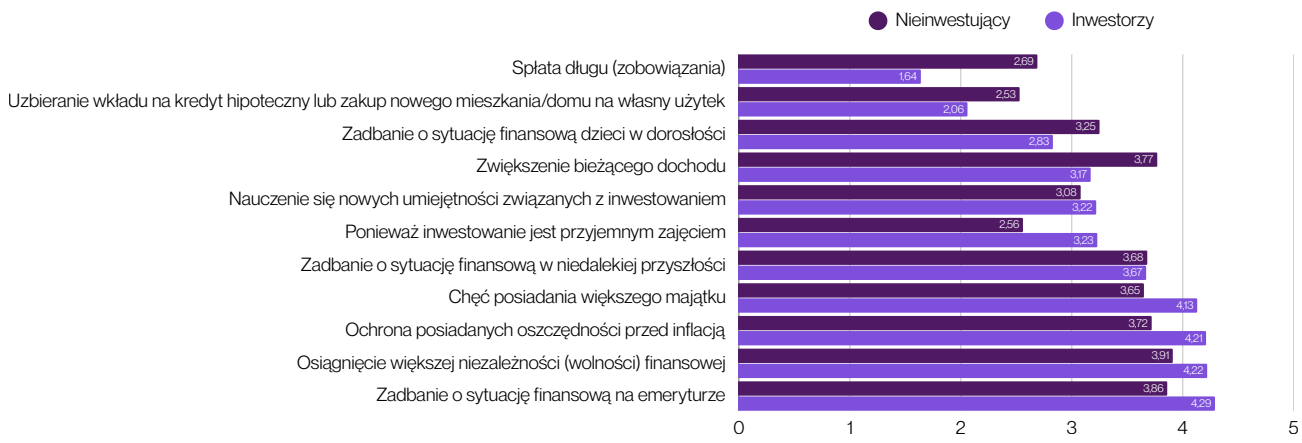
7. Na szczycie listy czynników mogących skłonić nieinwestujących do inwestycji znajduje się niska kwota inwestycji, co stanowi różnicę w porównaniu z inwestorami, wskazującymi najczęściej na zrozumiałą informację (Tabela 3.12).
8. Najwięcej, bo ponad połowa nieinwestujących (53%) chciałaby po raz pierwszy 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

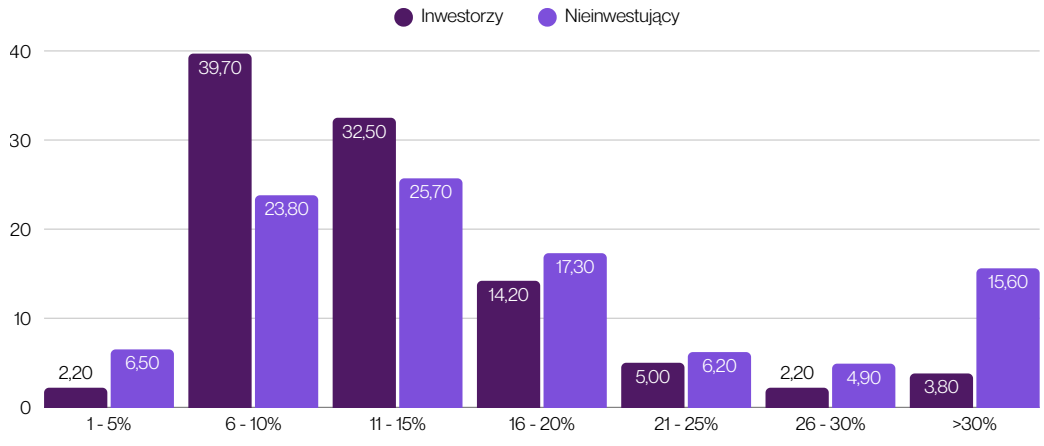
Rysunek 10 Motywy inwestowania według inwestorów i nieinwestujących (ocena na skali 1 - 5)



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).

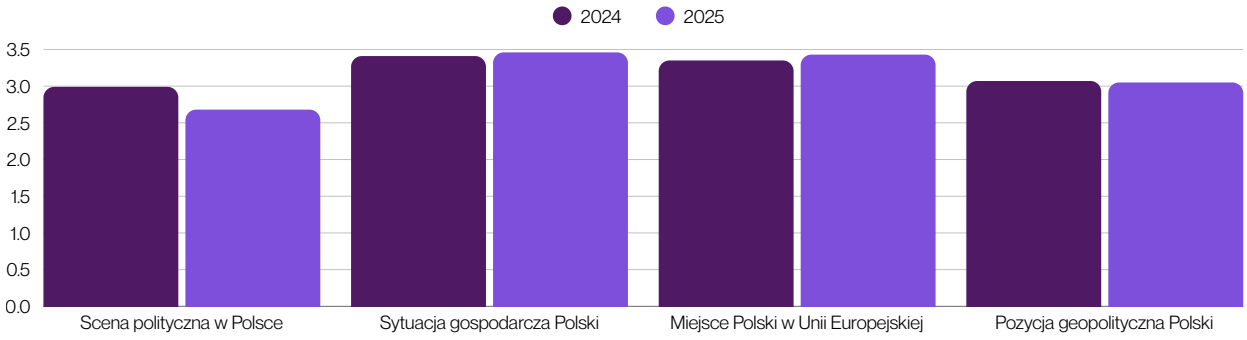
© 2025 iKsync

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.

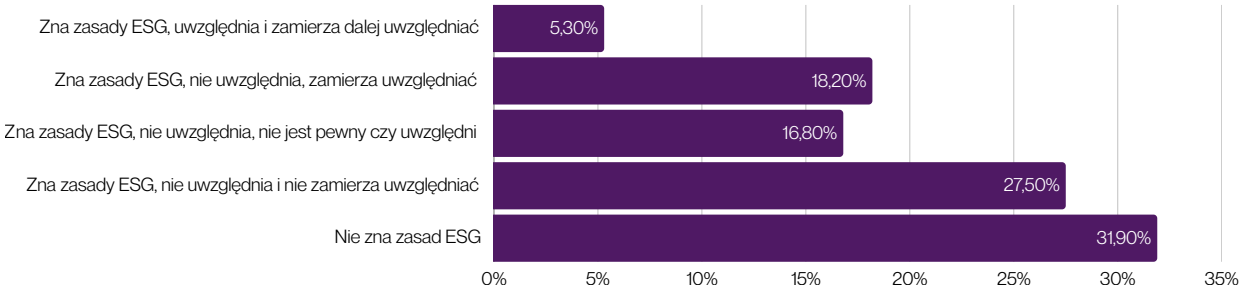
4. Wśród nieinwestujących oceny wszystkich czynników są niższe niż wśród inwestorów. Poza miejscem Polski w UE, wszystkie z tych ocen są ponadto niższe niż rok temu: pozycja geopolityczna Polski, sytuacja gospodarcza i scena polityczna w Polsce (Tabele 5.2-2024 i 5.2-2025).
5. W tym kontekście inaczej 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).

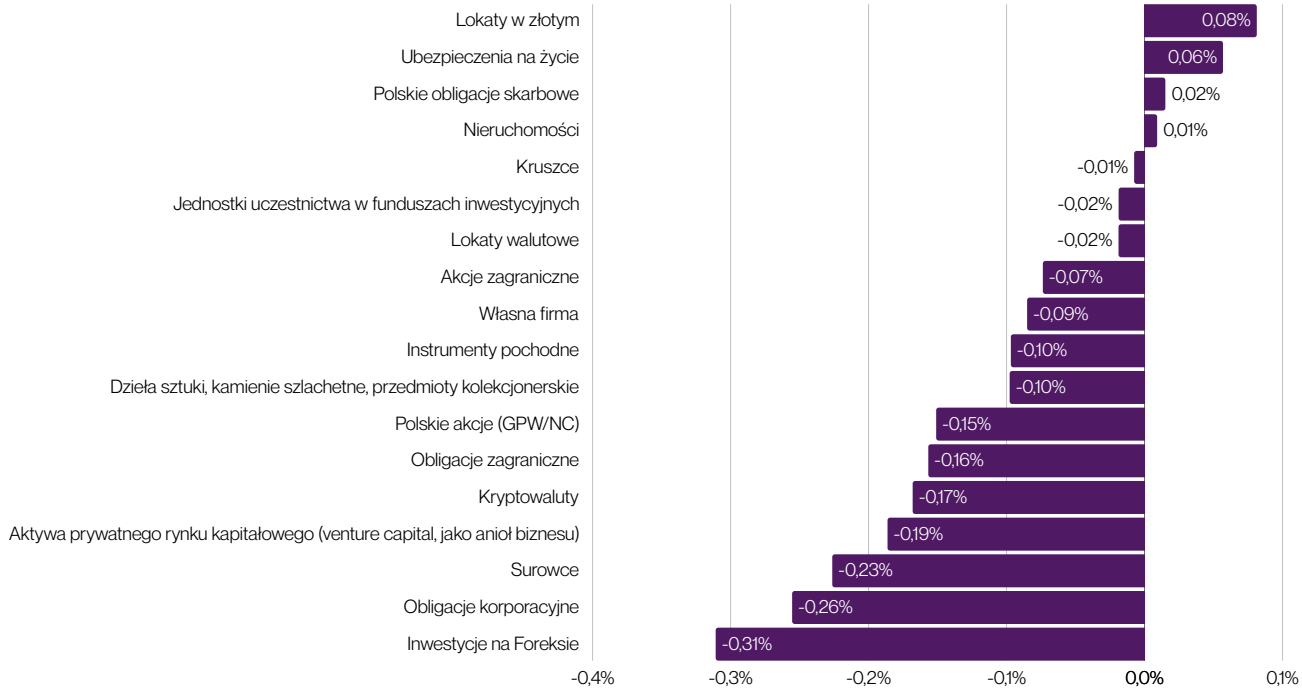
© 2025 iKsync

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)



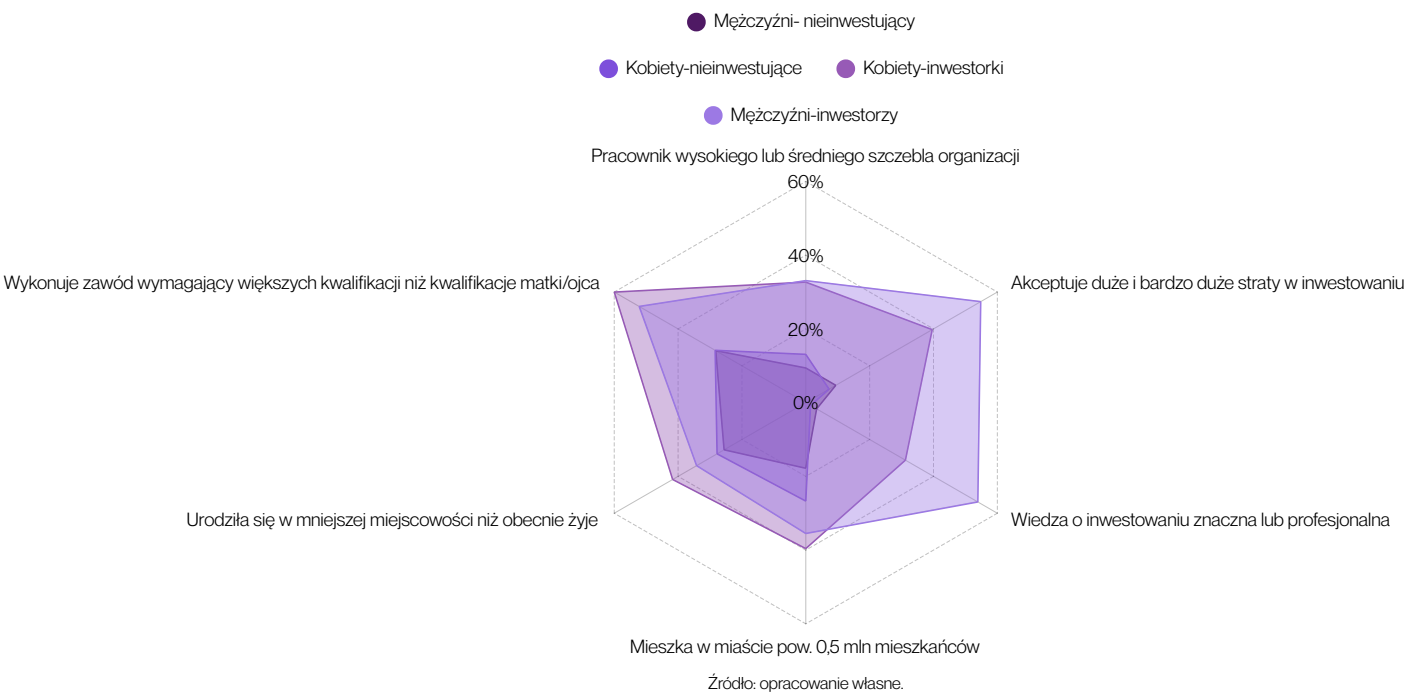
Źródło: opracowanie własne.

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.

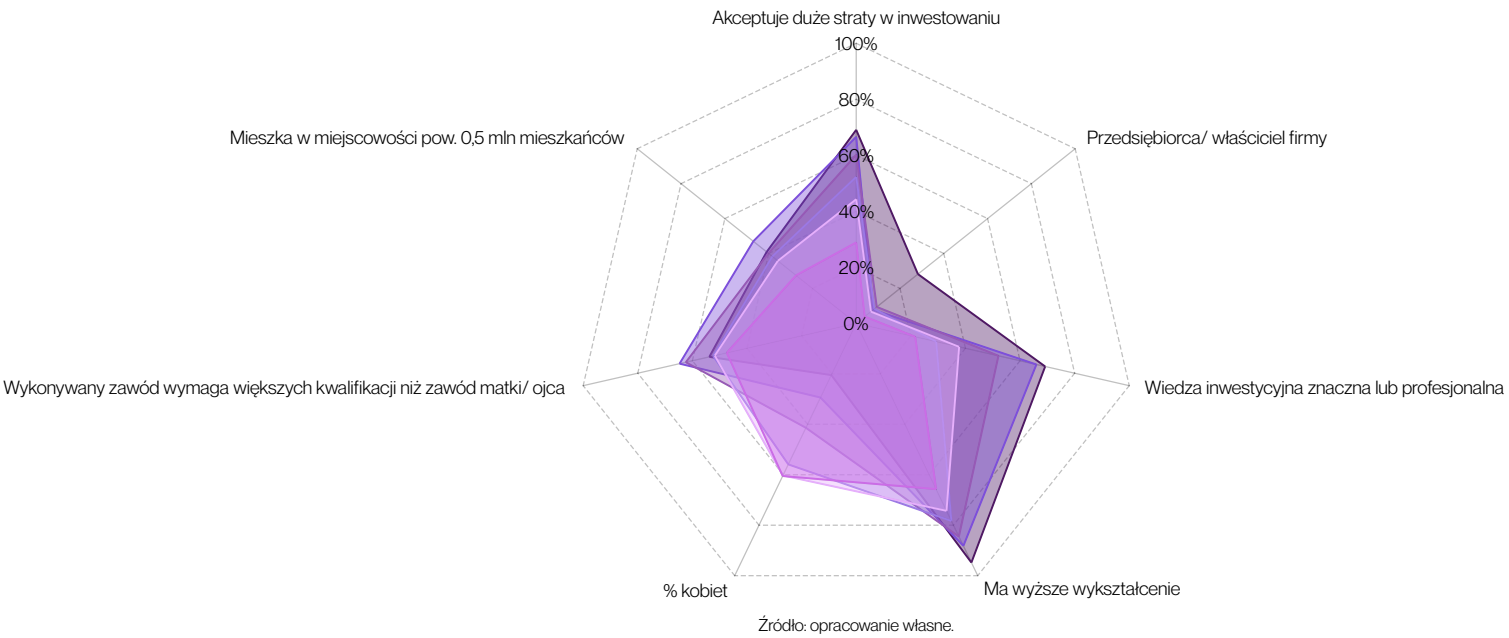
1. Prawie 1/3 inwestorów posiada aktywa inne niż nieruchomości inwestycyjne, których wartość jest nie wyższa niż 50 tys. zł. Dalsza 1/5 inwestorów ma portfele o wartości między 50 a 100 tys. zł. 1/3 posiada między 100 tys. a 0,5 mln zł. Portfele o wartości większej niż 1 mln zł ma jedynie 5% inwestorów (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.

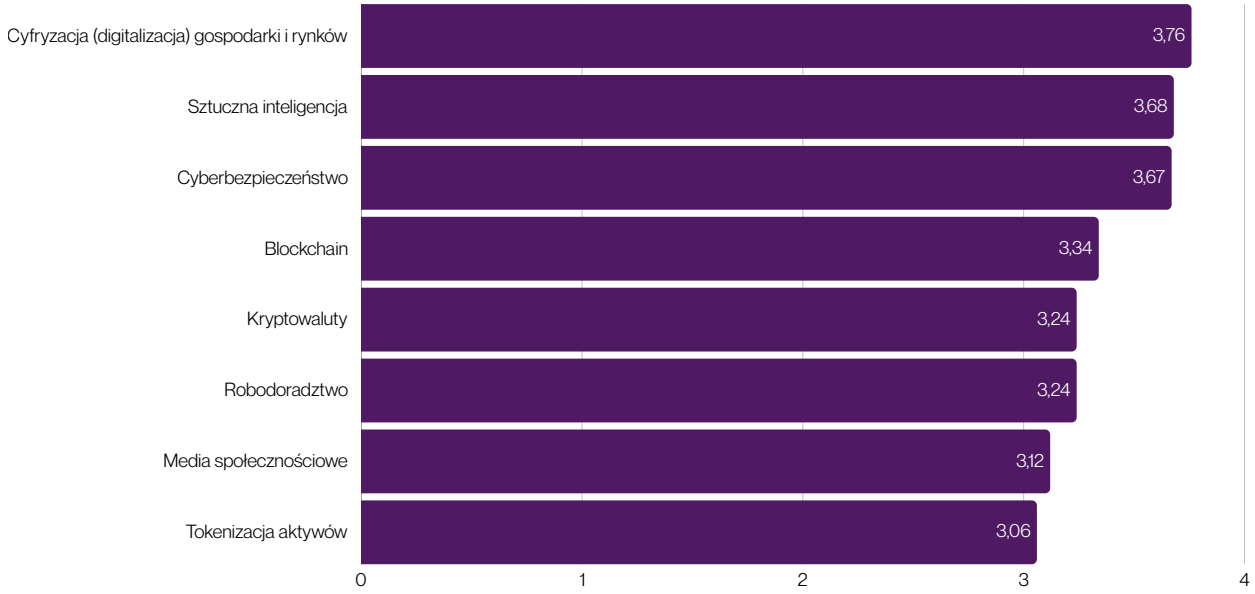
PODSUMOWANIE CZĘŚCI IX: TECHNOLOGIA – OCENA WPŁYWU W NAJBLIŻSZYCH LATACH TECHNOLOGII NA SYTUACJĘ FINANSOWĄ I INWESTYCJE

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.

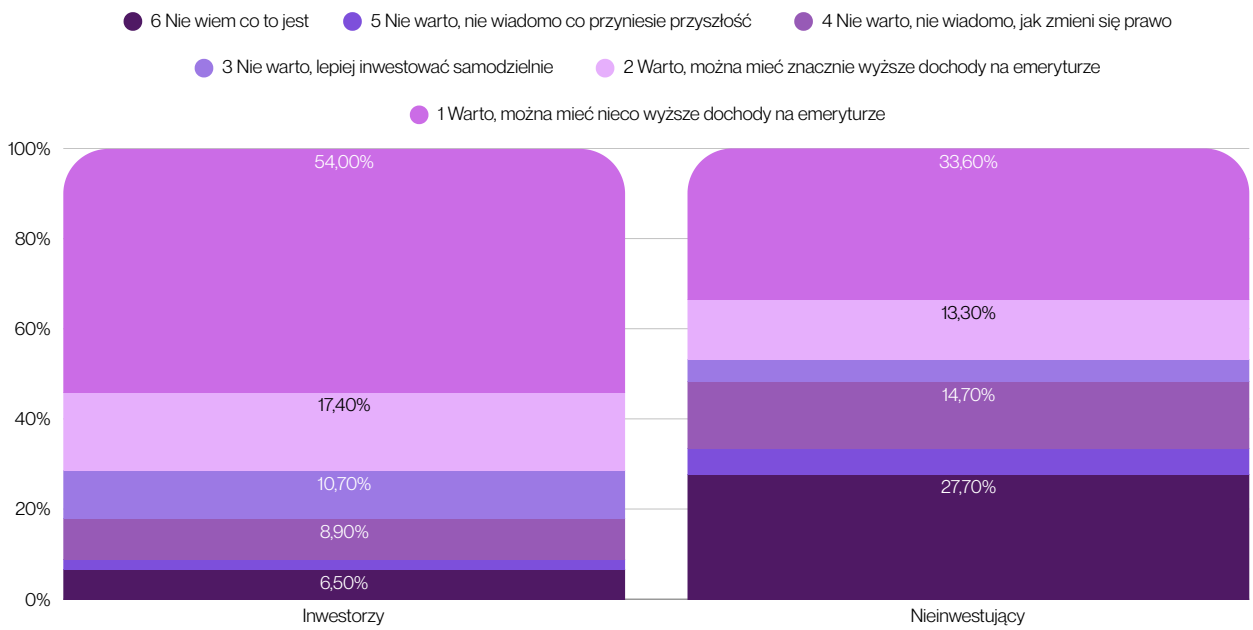
2. Inwestorzy zaskakująco rzadko deklarują brak znajomości poszczególnych technologii. Najczęściej dotyczy to tokenizacji aktywów (17% osób) i blockchain (13%), a najrzadziej mediów społecznościowych (1,5%) i sztucznej inteligencji (1,9%) (Tabela 9.1).
3. Wpływ niemal wszystkich technologii na przyszłe 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

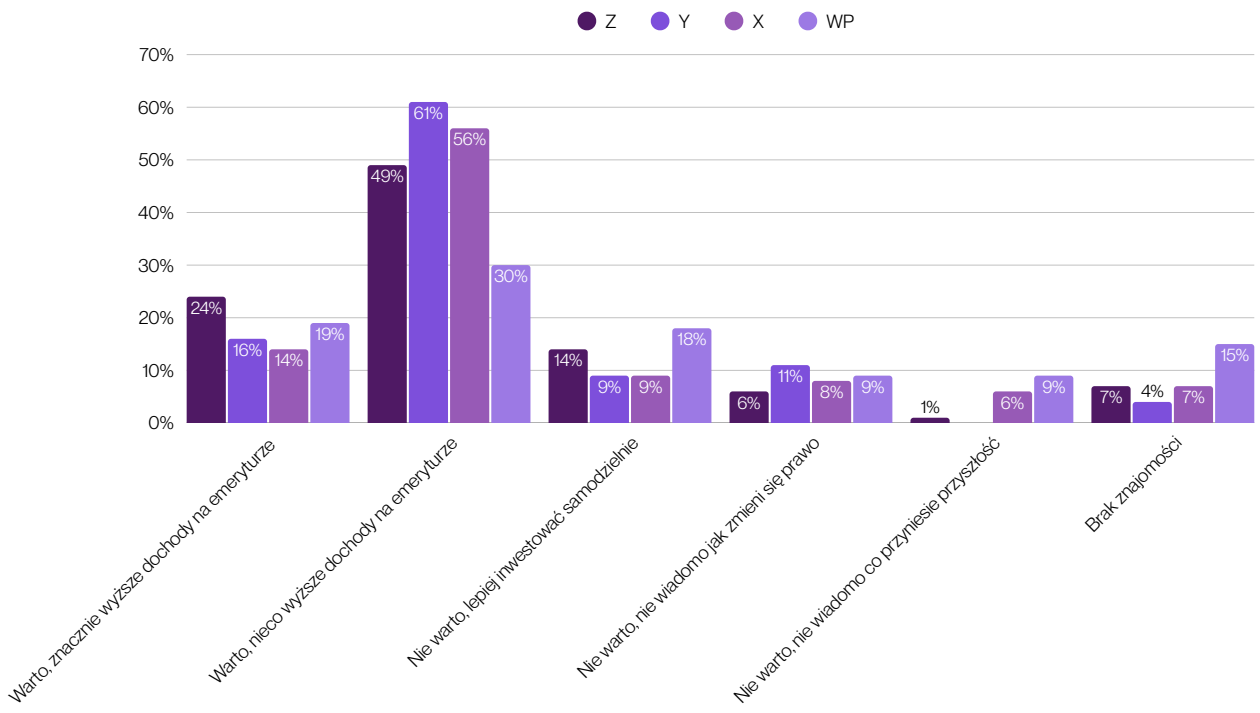


Źródło: opracowanie własne.

© 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

Komentarze ekspertów

Według Narodowego Banku Polskiego w sierpniu 2025 roku wartość depozytów gospodarstw domowych osiągnęła bardzo wysoką kwotę 991,7 mld zł. Oznacza to wzrost o 10,3% w ujęciu rocznym. Depozyty rosną od 25 miesięcy. Już wkrótce możemy zobaczyć zatem dane przekraczające bilion złotych. Tymczasem na początku listopada Rada Polityki Pieniężnej obniżyła stopy procentowe o 0,25 punktu procentowego, co oznacza, że stopa referencyjna NBP wynosi teraz 4,25%. Była to piąta obniżka stóp w 2025 roku, a łączna obniżka od początku roku wyniosła 1,50 punktu procentowego. Różnica między oprocentowaniem a inflacją pozostaje ujemna, co oznacza, że pieniądze tracą na wartości. Trzymanie oszczędności na depozytach bieżących w rzeczywistości prowadzi do spadku ich siły nabywczej.

Idąc dalej zestawmy bilion złotych oszczędności Polaków z potrzebami polskiej gospodarki? Polska potrzebuje kapitału, na transformację energetyczną i cyfrową gospodarki, aby sprostać globalnej konkurencji. Tymczasem pieniądze Polaków leżą w bankach, a te jak wiemy w związku z awersją do ryzyka mają ograniczoną skłonność do finansowania innowacji. W swoim raporcie były prezes Europejskiego Banku Centralnego Mario Draghi także podkreślał, że na zbudowanie konkurencyjnej gospodarki Unia Europejska potrzebuje rocznie 750-800 mld euro inwestycji, czyli 4,4-4,7 proc. swojego PKB. Raport Mario Draghiego stał się podstawą polityki gospodarczej Komisji Europejskiej. Zwracał on uwagę również na paradoks sytuacji, w której na kontach bankowych (dane za 2022 rok) leży blisko 1,4 biliona euro oszczędności Europejczyków.

Kluczowym wyzwaniem pozostaje więc stworzenie warunków do transformacji oszczędności Polaków w inwestycje a Raport Polak Inwestor daje szereg wskazówek, jakie działania można podjąć w celu zwiększania inwestycji na rynku kapitałowym.

Ciekawe wydają się wyniki badania, które wskazują, że 40% inwestorów oczekuje stóp zwrotu mieszczących się w przedziale między 6 a 10%, dalsze 32% między 11 a 15%, 14% osób między 16 a 20% rocznie. Łącznie więc ponad 85% inwestorów oczekuje kilkunastoprocentowych stóp zwrotu.
Jedynie mniej niż co dwudziesty piąty inwestor oczekuje stóp zwrotu wyższych niż 30%. Średnio daje to stopę zwrotu wynoszącą około 12,9%. Raport wskazuje także na cztery najważniejsze motywy inwestowania: zadbanie o sytuację na emeryturze, osiągnięcie większej niezależności finansowej, chęć posiadania większego majątku i ochrona tego majątku przed inflacją.

Edukacja jest ważnym elementem z różnych działań podejmowanych do tego, aby oszczędności obywateli trafiały do polskich firm na inwestycje i żeby obywatele osiągali wyższe stopy zwrotu. To odpowiedzialność wszystkich instytucji rynku kapitałowego. Patrząc na potrzeby badanych, również programy takie jak PPK, IKE i IKZE mają potencjał do zagospodarowania oczekiwań inwestorów. Do tego dodajmy jeszcze opracowywany obecnie w Ministerstwie Finansów projekt OKI, który także może być narzędziem stymulacji inwestycji na rynku.

© 2025 iKsync

Raport Polak Inwestor 2025 to niezwykle obszerne i pogłębione opracowanie, które w kompleksowy sposób przedstawia obraz polskiego inwestora. Bardzo się cieszymy mając swój udział w tym projekcie.

Tegoroczna edycja badania, obejmująca ponad tysiąc respondentów, pozwala nie tylko szczegółowo opisać ich profil demograficzny i finansowy, ale także zrozumieć motywacje, postawy, poziom wiedzy oraz źródła informacji, z których korzystają osoby inwestujące i te, które dopiero rozważają wejście na rynek. Warto podkreślić, że raport analizuje inwestowanie w szerokim ujęciu – obejmuje zarówno klasyczne instrumenty rynku kapitałowego, jak akcje i obligacje, jak też alternatywne formy lokowania oszczędności oraz nowoczesne rozwiązania technologiczne, które coraz częściej wpływają na decyzje inwestorów.

Cennym aspektem raportu jest jego cykliczność, która umożliwia obserwowanie zmian w zachowaniach i postawach Polaków wobec inwestowania. Zestawienie wyników z lat poprzednich pozwala dostrzec nie tylko stabilne tendencje, ale i nowe zjawiska – w tym zmianę podejścia do ryzyka, ewolucję motywów inwestycyjnych oraz sposób postrzegania atrakcyjności inwestowania w Polsce w porównaniu z rynkami zagranicznymi. Tegoroczna edycja, mimo zawężenia pytania o aktywa jedynie do tych posiadanych obecnie, potwierdza dużą zbieżność z poprzednimi wynikami, co świadczy o ugruntowaniu pewnych nawyków inwestycyjnych.

Z raportu wynika, że najczęściej wybieranym instrumentem inwestycyjnym pozostają obligacje skarbowe, które posiada niemal dwie trzecie badanych. Wysoką popularnością cieszą się również lokaty bankowe, akcje – zarówno zagraniczne, jak i krajowe – oraz jednostki uczestnictwa funduszy inwestycyjnych. W kontekście naszego środowiska szczególnie interesujące są dane dotyczące sposobów inwestowania. Z raportu wynika, że ponad połowa inwestorów korzysta z kont emerytalnych IKE i IKZE (54,3%), a 40,8% inwestuje poprzez programy PPK lub PPE. Jedna szósta respondentów (16,5%) wskazała inwestowanie poprzez fundusze inwestycyjne jako preferowaną formę lokowania środków. To ważny sygnał, który potwierdza utrzymujące się znaczenie funduszy jako elementu rynku kapitałowego, a jednocześnie pokazuje potencjał dalszego wzrostu świadomości i popularyzacji tej formy inwestowania wśród Polaków, którzy powierzyli już funduszom inwestycyjnym ponad 400 miliardów zł.

Wyniki raportu wskazują także na rosnące zainteresowanie inwestorów perspektywą długoterminową. Najczęściej wymieniane motywy inwestowania to troska o przyszłą sytuację emerytalną, dążenie do niezależności finansowej, chęć pomnażania i ochrony majątku przed inflacją. To pozytywny sygnał, świadczący o dojrzewaniu postaw inwestycyjnych i myśleniu w kategoriach budowania stabilnego bezpieczeństwa finansowego, a nie jedynie krótkoterminowego zysku. W tym kontekście warto również wspomnieć, że coraz większa część inwestorów inwestuje samodzielnie, ale równocześnie poszukuje wsparcia poprzez fundusze ETF, czy produkty emerytalne, co potwierdza rosnącą różnorodność podejść do inwestowania.

© 2025 iKsync

Na uwagę zasługuje także rozdział poświęcony odpowiedzialnemu inwestowaniu (ESG). Choć niemal jedna trzecia badanych deklaruje brak znajomości zasad ESG, a część inwestorów, mimo ich znajomości, nie zamierza ich uwzględniać w swoich decyzjach, temat ten pozostaje ważnym, choć coraz bardziej złożonym elementem debaty o przyszłości rynków finansowych. W Unii Europejskiej obserwujemy utrzymującą się presję regulacyjną na realizację celów zrównoważonego rozwoju, jednak na świecie – zwłaszcza w Stanach Zjednoczonych – widoczne są oznaki odwrotu od entuzjastycznego podejścia do ESG. Równowaga w tym obszarze zaczyna się chwiać, a dyskusje wokół skuteczności i realnego wpływu działań pro klimatycznych stają się coraz bardziej spolaryzowane.

Polak Inwestor 2025 to wartościowe źródło wiedzy o postawach i potrzebach inwestorów indywidualnych w Polsce. Dzięki szerokiemu zakresowi tematycznemu i cyklicznemu charakterowi badania raport stanowi cenny materiał analityczny dla instytucji rynku finansowego, w tym członków Izby Zarządzających Funduszami i Aktywami, regulatorów oraz wszystkich uczestników rynku kapitałowego. Warto, aby był on punktem odniesienia w dalszych działaniach na rzecz rozwoju i popularyzacji inwestowania w Polsce.

© 2025 iKsync

Marta Damm-Świerkocka
CZŁONKINI ZARZĄDU PFR PORTAL PPK

Raport „Polak Inwestor 2025" po raz kolejny pokazuje, że Polacy coraz dojrzalej podchodzą do kwestii finansów osobistych. Aż 70% badanych deklaruje, że inwestuje – przy czym 46% robi to regularnie. Najczęściej inwestują osoby w wieku 30–44 lat, z wyższym wykształceniem, mieszkające w dużych miastach. To właśnie grupa, która w największym stopniu myśli o swojej przyszłości finansowej w długiej perspektywie.

Najważniejszym motywem inwestowania jest zabezpieczenie sytuacji finansowej na emeryturze, co potwierdzają wyniki badania, gdzie w ocenie respondentów powód ten uzyskał ocenę 4,29 (w skali od 1 do 5). Tuż za nim znalazły się niezależność finansowa (4,22) i ochrona oszczędności przed inflacją (4,21). Takie wyniki potwierdzają, że świadomość potrzeby długoterminowego oszczędzania rośnie, a inwestowanie coraz częściej postrzegane jest jako sposób na zapewnienie sobie stabilności i bezpieczeństwa w przyszłości.

W tym kontekście szczególnie cieszy, że blisko 41% inwestorów deklaruje, że korzysta z PPK jako formy inwestowania, a 71,3% badanych ocenia program pozytywnie. Ponad połowa (54%) uważa, że dzięki uczestnictwu w PPK może liczyć na wyższe dochody na emeryturze, a 17% spodziewa się, że będą one „znacznie wyższe". Zaufanie do PPK systematycznie rośnie, a Polacy coraz lepiej rozumieją, jak działa efekt systematycznego oszczędzania i współfinansowania przez pracodawcę i państwo.

Program PPK został stworzony z myślą o prostym i bezpiecznym inwestowaniu – bez potrzeby specjalistycznej wiedzy, za to z realnym wsparciem finansowym. Każda wpłata pracownika jest pomnażana przez dopłaty pracodawcy i państwa, a zgromadzone środki są prywatną własnością uczestnika. Dla wielu osób PPK to pierwszy kontakt z inwestowaniem i początek budowania długoterminowych nawyków finansowych. Nie ulega również wątpliwości, że Pracownicze Plany Kapitałowe przyczyniły się pośrednio do zwiększenia popularności innych programów, takich jak np. IKE i IKZE.

Warto też zauważyć, że inwestorzy w Polsce mają coraz większą świadomość finansową – 42% ocenia swoją wiedzę jako przeciętną, a 37% jako znaczną. W połączeniu z rosnącą popularnością PPK i innych programów długoterminowego oszczędzania, daje to realną szansę na trwałą zmianę postaw wobec gromadzenia kapitału. Wciąż jest jednak dużo do zrobienia, zwłaszcza jeśli chodzi o edukację i popularyzację dostępnych rozwiązań.

Decyzje finansowe, które podejmujemy dziś, bezpośrednio wpłyną na nasz komfort życia w przyszłości. Dlatego tak istotne jest, by jak najwięcej osób korzystało z możliwości, jakie dają programy długoterminowego oszczędzania. Przeniesienie oszczędności z nieoprocentowanych rachunków bankowych do programów inwestycyjnych to nie tylko sposób na zabezpieczenie przyszłości jednostki, ale również ważny element budowania stabilnego systemu finansowania i rozwojupolskiej gospodarki.

© 2025 iKsync

Andrzej Stec
REDAKTOR NACZELNY BANKIER.PL

Polak Inwestor 2025: trzeźwiejące głowy, krótkie instrukcje

Nie ufajmy mitom. Polski inwestor to nie hazardzista z filmów akcji ani rycerz memecoinów na białym koniu. To ktoś, kto po latach wstrząsów — pandemii, wojny, hiperinflacji informacji — nauczył się najprostszej zasady rynków: najpierw zrozumieć, potem ryzykować. Raport „Polak Inwestor 2025" tylko to potwierdza. Portfele coraz częściej przypominają rozsądny zestaw: trochę bezpieczeństwa, odrobina wzrostu, szczypta alternatyw. Zwycięża nie błysk, lecz przejrzystość. I to jest dobra wiadomość.

Co mnie najbardziej uderza? Pragmatyzm. Obligacje i lokaty wracają do łask, ale obok nich spokojnie stoją akcje, często... zagraniczne. Nie z miłości do egzotyki, tylko z chłodnego rachunku: dywersyfikacja po prostu działa. Z kolei kryptowaluty — kiedyś symbol buntu — dziś w wielu portfelach pełnią rolę „ostrego dodatku", a nie dania głównego. Dojrzałość? A jakże. Oczekiwania stóp zwrotu też wylądowały na ziemi. Większość celuje w wyniki dwucyfrowe, ale rozsądne. Marzenia o 50% rocznie? Zostawmy influencerom. Prawdziwy kapitał rośnie cierpliwie, a cierpliwość to dziś towar deficytowy.

Jest jednak i druga strona medalu: duża grupa Polaków wciąż nie inwestuje. I wcale nie dlatego, że „rynek to kasyno". Najczęściej dlatego, że nie starcza środków i... odwagi. Odwagi, którą buduje się informacją, nie sloganem. Słyszę to w redakcyjnych rozmowach z czytelnikami: „Zacząłbym, ale nie rozumiem produktu". „Boję się pierwszego kroku". To nie jest problem jednostek — to infrastruktura informacyjna kraju. Jeśli produkt finansowy wymaga tłumacza i dwóch webinarów, to nie jest produkt dla mas. To jest apel do branży: mniej poezji w materiałach, więcej prostego polskiego. Mniej marketingu, więcej ryzyk „czarno na białym".

Ciekawym barometrem nastrojów pozostają PPK. Program, który startował w huku sporów, dziś przebija się do świadomości jako narzędzie, a nie deklaracja światopoglądowa. Bez fajerwerków, za to z rosnącą akceptacją. To lekcja na przyszłość: automatyzacja i niski próg wejścia wygrywają z ideologią i wielkimi obietnicami.

Polityka? Tu czujemy ciężar. Zmienność przepisów i „gorące" debaty nie pomagają obniżyć kosztu kapitału — także tego w głowie inwestora. Gospodarka natomiast dostaje od badanych ocenę „na plus". To rozdwojenie jaźni wielu z nas zna z własnych portfeli: lubimy liczby, nie lubimy niespodzianek. Stabilność regulacyjna to nie suchy akapit w raporcie — to realna stopa dyskonta, którą rynek wlicza w przyszłość.

© 2025 iKsync

Co z tego wszystkiego wynika dla nas, mediów finansowych? Obowiązek, nie moda: tłumaczyć prosto rzeczy trudne. Nie wyścig na clickbait, tylko wyścig na przydatność. Krótkie checklisty, słowniki pojęć, symulatory ryzyka, porównywarki kosztów — tak buduje się most między „chcę" a „umiem". I druga rzecz: pilnować języka. Jeśli „wynagrodzenie za ryzyko" w materiałach promocyjnych brzmi jak „przygoda życia", to naszą rolą jest odrzeć to ze złudzeń. Odpowiedzialność informacyjna to nie brzmi sexy, ale to ona decyduje, czy nowicjusz zostanie na rynku po pierwszej korekcie.

A branża? Ma przed sobą prostą, choć niełatwą mapę drogową. Po pierwsze: mikropróg wejścia. Produkty, które można zacząć „od jednego biletu do kina", uczą oswajać ryzyko bez paraliżu. Po drugie: transparentność kosztów — nie w PDF-ie na stronie 47., tylko w punkcie pierwszym oferty. Po trzecie: architektura wyboru. Mniej wariantów „dla każdego", więcej precyzyjnych szlaków: konserwatywny, zrównoważony, wzrostowy. I wreszcie: higiena regulacyjna. Przewidywalne otoczenie to najlepszy program lojalnościowy dla polskiego kapitału.

Wrócę do początku: nie jesteśmy narodem giełdowych romantyków. Coraz rzadziej też uciekamy w skrajności: „albo lokata, albo krypto". Uczymy się mieszać składniki, rozumiejąc, że kuchnia finansowa — jak każda dobra kuchnia — potrzebuje przepisu, cierpliwości i uczciwych etykiet. Jeśli raport „Polak Inwestor 2025" czegoś nas uczy, to właśnie tego: kapitał lubi prostotę, a prostota lubi rzetelną informację. Reszta to szum.

I jeszcze osobista prośba redaktora naczelnego: nie pytajcie, „w co teraz wejść", zanim zapytacie siebie, „co rozumiem i ile mogę stracić". Odpowiedzi na te dwa pytania to najlepszy doradca inwestycyjny, jakiego znam. A my — w Bankier.pl — zrobimy wszystko, by ten doradca miał zawsze pod ręką jasne liczby, fair porównania i krótkie instrukcje.

© 2025 iKsync

Agata Filipowicz-Rybicka
ALIOR BANK

Paradoks nieinwestujących

Paradoks oczekiwań osób nieinwestujących, ujawniony w badaniu „Polak Inwestor 2025", jest jednym z najbardziej wymownych sygnałów dotyczących stanu świadomości finansowej w Polsce. Z jednej strony osoby te deklarują chęć zabezpieczenia swojej emerytury i osiągnięcia większej niezależności finansowej czy powiększenia majątku, z drugiej – unikają inwestowania, co w praktyce znacząco ogranicza możliwość realizacji tych celów. Wciąż pokutuje przekonanie, że system emerytalny zapewni godne życie po zakończeniu aktywności zawodowej, tymczasem dane demograficzne i ekonomiczne wskazują na coś zupełnie przeciwnego. Inflacja, rosnące koszty życia i wydłużająca się długość życia sprawiają, że odkładanie decyzji o inwestowaniu oznacza utratę najcenniejszego zasobu – czasu.

Dodatkowo badanie pokazuje, że nieinwestujący oczekują wysokich stóp zwrotu – średnio 16% rocznie – przy w większości jednoczesnej deklaracji całkowitej awersji do ryzyka. To klasyczny przykład braku zrozumienia relacji między ryzykiem a zyskiem. W praktyce bez akceptacji choćby umiarkowanego ryzyka nie ma możliwości osiągnięcia takich wyników. Tymczasem inwestorzy, którzy podejmują świadome decyzje, akceptują zmienność rynku i rozumieją, że w długim okresie tylko bardziej ryzykowne aktywa jak np. akcje realnie chronią przed inflacją i pozwalają pomnażać kapitał. Najpopularniejszymi inwestycjami Polaków niezmiennie pozostają nieruchomości, lokaty, obligacje skarbowe, akcje polskie i zagraniczne oraz kruszce. Niestety inwestycje w tak lubiane przez Polaków nieruchomości wymagają alokacji znacznego kapitału, a nieinwestujący wskazują brak kapitału jako jedną z głównych barier wejścia w inwestycje. Pozostają zatem aktywa bardziej dostępne jak lokaty i papiery wartościowe. W Polsce od lat dominuje wysoka awersja do ryzyka premiująca aktywa o niskim ryzyku i niskiej stopie zwrotu, która wprawdzie wśród inwestorów wypada nieco lepiej (jest niższa) niż wśród nieinwestujących, ale i tak pozostaje znacząca na tle innych krajów w Europie. Skąd się to bierze? W dużej mierze z naszej historii gospodarczej, dojrzałości rynku kapitałowego i niskiej, na tle innych krajów, kultury inwestycyjnej, jednak nie tylko. Znaczną cześć winy za niską chęć do ponoszenia jakichkolwiek strat ponosi edukacja. Co ciekawe, bazując tylko na podstawie zeszłorocznego i tegorocznego badania „Polak inwestor" wśród nieinwestujących poziom wiedzy zastanawia. W szczególności martwi pogłębiający się dysonans ocen wpływu sytuacji politycznej i gospodarczej Polski na przyszłe bezpieczeństwo finansowe wśród inwestorów i nieinwestujących, gdzie nieinwestujący coraz gorzej widzą sytuację Polski, a inwestorzy coraz lepiej. To ciekawe i może stanowić swoisty „przytyczek w nos" dla ekonomistów i pewnie dziennikarzy za jakość przekazu. Stąd tak ważna edukacja. Wracając do rodzaju wybieranych aktywów, nie jest wszak żadnym novum, że bardziej ryzykowne aktywa przynoszą w długim okresie lepsze wyniki inwestycyjne, a ryzykiem można zarządzać. Historia rynków finansowych potwierdza, że w okresach 15–20-letnich akcje przynoszą średnio 5-10% rocznie, co w połączeniu z systematycznymi wpłatami i procentem składanym daje często imponujące efekty. Nie trzeba do tego alokować dużych pieniędzy żeby zacząć oszczędzać, ani inwestować. Kluczowa jest strategia i trzymanie się jej.

© 2025 iKsync

Agata Filipowicz-Rybicka
ALIOR BANK

Dobra strategia inwestycyjna powinna opierać się na kilku filarach. Po pierwsze, jasno określonym celu – czy chodzi o emeryturę, edukację dzieci, czy budowę majątku. Po drugie, dywersyfikacji – rozłożeniu ryzyka między różne klasy aktywów i rynki. To jest właśnie to miejsce, to gdzie w największym stopniu możemy rozłożyć naszą awersję do ryzyka na czynniki pierwsze. Jeśli mamy wybrany cel, to po tych pierwszych dwóch krokach można łatwo stwierdzić czy nasze oczekiwania są realne, czyli czy da się zrealizować cele bez ryzyka. Niestety, czasem okaże się to niemożliwe, bo nie da się „zjeść ciastka i mieć ciastka". Więc może trochę ryzyka jesteśmy w stanie zaakceptować? Do tego służy kolejny etap strategii - dopasowanie proporcji ryzykownych i bezpiecznych aktywów do wieku i tolerancji ryzyka inwestora. Po czwarte, systematyczności – regularne wpłaty i reinwestowanie zysków wzmacniają efekt procentu składanego.

Niestety, nawet najlepsza strategia nie przewidzi wszystkiego – bo rynki są nieprzewidywalne, ale warto zarządzać tym nad czym mamy kontrolę czyli kosztami. Nie mamy wpływu na zmienność rynków czy stopy zwrotu w krótkim okresie, ale możemy świadomie wybierać produkty o niskich opłatach, eliminując „cichego zabójcę" zysków. Różnica kilku punktów procentowych w kosztach w długim okresie może oznaczać utratę znacznej części wypracowanego kapitału, dlatego minimalizacja opłat powinna być fundamentem każdej strategii. W tym kontekście coraz większą rolę odgrywa oszczędzanie pasywne, oparte na funduszach indeksowych czy ETF-ach, które dzięki niskim kosztom i szerokiej dywersyfikacji pozwala budować stabilny portfel bez konieczności ciągłego monitorowania rynku.

Paradoks oczekiwań nieinwestujących pokazuje, jak pilna jest potrzeba edukacji finansowej. Chęć zabezpieczenia emerytury i powiększenia majątku wymaga działania – odkładanie decyzji oznacza utratę czasu, którego nie da się odzyskać. Inwestowanie nie musi być ryzykowną grą – przy odpowiedniej strategii, dywersyfikacji i systematyczności może stać się narzędziem budowania stabilnej przyszłości. Kluczowe dla nieinwestujących mogą się okazać prostota wejścia z odpowiednim konkretem edukacyjnym, który może pokazać, że ryzyko może jednak być akceptowalne jeśli potrafimy go zrozumieć i nim zarządzić. To jedyna droga, by realnie zabezpieczyć przyszłość i osiągnąć cele, które dziś pozostają jedynie deklaracją.

© 2025 iKsync

Marcin Wenus

PREZES FUNDACJI INVEST CUFFS

Szanowni Państwo,
Jako Prezes Fundacji, której misją jest wspieranie Polaków w budowaniu ich kompetencji finansowych i inwestycyjnych, mam zaszczyt odnieść się do wyników tegorocznego badania “Polak Inwestor”.

Ten raport to nie tylko statystyki – to lustro odzwierciedlające naszą zbiorową dojrzałość finansową oraz wyzwania, z którymi jako społeczeństwo musimy się zmierzyć.

Choć z optymizmem przyjmuję fakt, że ponad dwie trzecie wszystkich uczestników badania (69%) deklaruje, iż już inwestuje, z czego większość (46,1% wszystkich badanych) robi to regularnie, to moją szczególną uwagę przykuwają bariery, które powstrzymują pozostałych Polaków przed wejściem na rynek kapitałowy. Okazuje się, że brak wiedzy jest drugą najważniejszą barierą (58,3% wskazań), tuż po braku wystarczających środków finansowych (68,4% wskazań).

Patrząc na samoocenę wiedzy w grupie nieinwestujących, problem jest alarmujący: prawie jedna trzecia tych osób (32,8%) deklaruje zupełny brak wiedzy na temat inwestowania, a kolejne 41,3% ocenia ją jako małą.

Tym bardziej dostrzegamy misję, jaka stoi przed nami – zarówno jako Fundacją Invest Cuffs, Fundacją Trampki na Giełdzie, jak i portalem i kanałami video Comparic. Stopniowo zwiększamy liczbę konferencji, zarówno stacjonarnych, jak i darmowych spotkań online. To nasza misja – dotrzeć z edukacją do szerszego grona Polek i Polaków.

Inwestowanie to klucz do budowania bogactwa przyszłych pokoleń oraz zapewnienia bezpiecznej i stabilnej emerytury.

Z radością przyjmuję również wyniki, które źródło informacji cieszy się największym zaufaniem w obu grupach. 34% nieinwestujących i 27% inwestujących wskazało na portal branżowy. To pokazuje, że budowanie medium o inwestowaniu, a nie tylko o wydarzeniach głównego nurtu, ma jak najbardziej sens.

Coraz większą popularnością cieszy się IKE/IKZE, co świadczy o coraz bardziej świadomym oszczędzaniu na emeryturę. Furorę robią również ETF-y, które stają się jedną z najpopularniejszych form inwestowania i są w portfelach ponad połowy inwestorów!

Przed nami jeszcze wiele pracy, ale z roku na rok badanie pokazuje, że idziemy w dobrą stronę!

© 2025 iKsync

Badanie potwierdza obraz inwestora, który już decydował się na świadome pomnażanie pieniędzy i rozumie, że obrał dobrą drogę. Problem polega na tym, że w Polsce szklanka nie jest do połowy pełna – inwestuje nas nieproporcjonalnie mało i każde tego typu badanie ma z mojej perspektywy jeden nadrzędny cel: ma stanowić pomoc do dalszego pogłębiania edukacji finansowej dla tych, którzy inwestowania nie tylko nie rozumieją, ale też się go boją.

Z punktu widzenia wspomnianej edukacji finansowej, kluczowe są zawsze odpowiedzi tych, którzy nie inwestują. Trzeba jak najlepiej zrozumieć bariery i strach przed rynkiem kapitałowym w sytuacji, w której brak inwestowania jest ryzykiem samym w sobie. Budującym wnioskiem tej edycji badań jest większa bariera braku wiedzy niż awersji do ryzyka. Ten pierwszy problem łatwiej rozwiązać, bo jednak prościej jest nabyć wiedzę niż zmienić swoja naturę i okiełznać ryzyko inwestycyjne czy strach przed podejmowaniem decyzji.

Ciekawy jest paradoks stopy zwrotu. Osoby nieinwestujące oczekują znacznie wyższej średniej rocznej stopy zwrotu niż inwestorzy – to wiele mówi o braku wiedzy, ale i wyobrażeniach jakie muszą zderzyć się z rzeczywistością rynkową. Na duży plus zasługuje coraz większa rola obligacji skarbowych w stosunku do lokat bankowych. To bardzo dobry sygnał, bo banki w sytuacji nadpłynności nie rozpieszczają konsumentów ofertami depozytów, a obligacje skarbowe stanowią świetne zabezpieczenie oszczędności.

Po latach czytania i porównywania badań, ciśnie się na usta stare powiedzenie Jima Rohna: „Przeceniamy co możemy osiągnąć w rok, nie doceniamy tego, co możemy osiągnąć w dekadę". Z roku na rok coraz więcej Polaków inwestuje, ale w spoglądając na szersze ujęcie danych, nadal dzieli nas przepaść do wielu krajów Europy Zachodniej. Takie zmiany widać najlepiej, więc mam nadzieję, że każde kolejne badanie będzie potwierdzać pozytywne trendy, które dadzą ogromne efekty w skali kolejnej dekady.

© 2025 iKsync

dr Monika Gorgoń
EKSPERTKA BUSINESS CENTRE CLUB

Raport „Polak Inwestor 2025" pokazuje, że inwestowanie staje się powszechnym elementem zarządzania finansami – aktywność deklaruje prawie połowa badanych, a udział kobiet i mężczyzn jest zbliżony. Kobiety inwestują ostrożniej, częściej wybierając bezpieczne aktywa, ale oczekują podobnych lub wyższych stóp zwrotu niż mężczyźni, co podkreśla odmienny charakter ich strategii.

Najsilniej reprezentowane jest pokolenie Y, które w największym stopniu kształtuje współczesny profil inwestora w Polsce. Portfele obejmują zarówno aktywa tradycyjne, jak i alternatywne, a główne motywacje koncentrują się na bezpieczeństwie finansowym, ochronie kapitału i budowaniu niezależności. Perspektywa osób nieinwestujących potwierdza wagę edukacji finansowej – podstawowe bariery to brak wiedzy, środków i obawa przed stratą.

Inwestorzy wysoko oceniają wpływ kondycji gospodarki i pozycji Polski w UE na poczucie bezpieczeństwa finansowego. Technologia pozostaje ważnym obszarem zainteresowania: najlepiej oceniane są cyfryzacja, sztuczna inteligencja i cyberbezpieczeństwo, przy niższej znajomości bardziej zaawansowanych rozwiązań. W obszarze ESG widoczny jest zróżnicowany poziom wiedzy i potrzeba dalszego upowszechniania zasad odpowiedzialności środowiskowej, społecznej i dotyczącej ładu korporacyjnego.

Wyniki badania pokazują, że Polacy inwestują coraz bardziej świadomie i systematycznie, oczekując przy tym stabilnego i przewidywalnego otoczenia. Jednocześnie kluczowe pozostają obszary wymagające rozwoju – edukacja finansowa, znajomość nowych technologii, przejrzystość informacji i wysoka jakość nadzoru – które wzmacniają zaufanie do rynku i aktywność inwestorów.

© 2025 iKsync

Michał Tekliński
EKSPERT RYNKU ZŁOTA GOLDSAVER & GOLDENMARK

Polacy chcą złota
Wyniki badania Polak Inwestor 2025 jednoznacznie potwierdzają, że złoto i inne kruszce przestały być w Polsce aktywem niszowym czy egzotycznym. Obecnie są one postrzegane jako fundamentalny i pożądany element portfela inwestycyjnego, zarówno przez doświadczonych graczy, jak i osoby dopiero rozpoczynające swoją drogę z oszczędzaniem.

Aktywo nr 1 na liście życzeń Inwestorów
Najbardziej uderzającym wnioskiem z badania jest fakt, że kruszce są najczęściej wskazywanym aktywem, które inwestorzy chcieliby w pierwszej kolejności dodać do swojego portfela. Aż 27,2% ankietowanych wskazało właśnie na nie. To pokazuje, że inwestorzy, którzy już posiadają pewne aktywa (np. akcje czy obligacje), aktywnie szukają dywersyfikacji i bezpiecznej przystani. Złoto nie jest już tylko dodatkiem, ale staje się świadomym, strategicznym wyborem służącym stabilizacji portfela w niepewnych czasach. Wyprzedzenie nieruchomości (24,1%) i akcji zagranicznych (23,0%) na tej liście życzeń jest bardzo wymowne.

Już ponad co trzeci inwestor ma złoto
Badanie pokazuje, że już 36,4% aktywnych polskich inwestorów deklaruje posiadanie kruszców (złota, srebra) w swoim portfelu. To niezwykle wysoki odsetek, który potwierdza dojrzałość rynku. Polscy inwestorzy nauczyli się, że dywersyfikacja to podstawa. Posiadanie złota przestaje być wyróżnikiem, a staje się rynkowym standardem i dowodem na świadome zarządzanie własnym kapitałem.

Bezpieczny start dla początkujących
Co ciekawe, złoto cieszy się ogromnym zaufaniem nie tylko wśród zaprawionych w bojach inwestorów, ale także wśród osób, które jeszcze nie inwestują.W tej grupie, kruszce (wskazane przez 29,6%) są drugim najchętniej wybieranym aktywem na pierwszą inwestycję, zaraz po bardzo bezpiecznych obligacjach skarbowych (50,1%). To pokazuje, że złoto jest postrzegane jako idealny pomost do świata inwestycji – bezpieczniejszy i bardziej zrozumiały niż rynek akcji, a jednocześnie dający lepszą ochronę wartości niż lokata. Dla osób obawiających się ryzyka (co jest typowe dla nieinwestujących), kruszce stanowią najlepszy kompromis między bezpieczeństwem a potencjałem ochrony kapitału.

Złoto nie ma płci
Raport obala ewentualne mity, jakoby inwestowanie w złoto było domeną jednej płci. Dane dla obu płci są niemal identyczne – kruszce posiada 37,0% mężczyzn-inwestorów i 35,9% kobiet-inwestorek. To kluczowy sygnał, że potrzeba bezpieczeństwa finansowego i ochrony oszczędności jest uniwersalna. Właściwości złota – ochrona przed inflacją, niezależność od systemów bankowych, fizyczna wartość – przemawiają do wszystkich w równym stopniu, niezależnie od płci.

Podsumowanie
Badanie „Polak Inwestor 2025” dostarcza twardych dowodów na to, co obserwujemy w Goldenmark i Goldsaver od lat: rośnie świadomość finansowa Polaków, a wraz z nią rośnie rola złota. Dla doświadczonych inwestorów stało się ono aktywem „must-have” do dywersyfikacji. Dla początkujących jest najbezpieczniejszym „pierwszym krokiem” w świat inwestycji. A dla wszystkich – uniwersalną odpowiedzią na potrzebę stabilności. Trend jest wyraźny: Polacy systematycznie i świadomie odbudowują swoje prywatne rezerwy kruszcu, traktując je jako fundament bezpieczeństwa finansowego.

© 2025 iKsync

To raport ciekawy, obszerny i rzetelnie przygotowany. Bardzo dobrze oddaje to, co obserwuję na co dzień, pracując z kobietami, które marzą o spokojnej finansowej przyszłości, a jednocześnie czują się przytłoczone światem inwestowania.

Najmocniej wybrzmiewają dla mnie dwa wnioski. Po pierwsze, inwestowanie przestało być niszą - większość badanych już inwestuje, a wśród tych, którzy jeszcze nie zaczęli, wiele osób deklaruje, że chciałoby to zmienić. Po drugie, główne bariery są bardzo ludzkie: brak poczucia, że mam "wystarczająco dużo pieniędzy", brak wiedzy, lęk przed stratą czy przed podjęciem pierwszej decyzji. Dokładnie to słyszę od początkujących, zwłaszcza od kobiet. Problemem nie jest więc brak motywacji, ale obawa: "zrobię coś źle i wszystko stracę".

Wyraźnie widać też lukę inwestycyjną między kobietami a mężczyznami. W grupie inwestorów proporcje płci są zbliżone, ale wśród osób nieinwestujących zdecydowanie częściej pojawiają się kobiety - zwykle z niższymi dochodami i wykształceniem średnim. To pokazuje, że wyzwaniem nie jest wyłącznie poziom zarobków, lecz sama decyzja: czy w ogóle wchodzę na rynek inwestycji, czy zostaję przy trzymaniu pieniędzy na koncie.

Z drugiej strony motywacje osób, które już inwestują, są bardzo spójne i rozsądne: dominuje myślenie o emeryturze, bezpieczeństwie finansowym, ochronie przed inflacją i budowaniu majątku w długim terminie, a nie pogoń za szybkim zyskiem. To jest dokładnie ten sposób myślenia, do którego zachęcam - inwestowanie jako narzędzie do regularnego budowania spokojnej przyszłości, a nie kasyno.

Ciekawie wyglądają także oczekiwania wobec zysków i ryzyka. Wśród osób nieinwestujących często widać połączenie dużej ostrożności z nierealnie wysokimi oczekiwaniami co do stóp zwrotu - chęć "bezpiecznie i bardzo wysoko naraz". I to jest właśnie miejsce, w którym edukacja finansowa może bardzo dużo zmienić: pokazać, że świadome zaakceptowanie umiarkowanego ryzyka i spokojne 4-7% rocznie przez wiele lat może być lepszą drogą niż pogoń za rekordową stopą zwrotu w jednym roku.

Z raportu wynika, że osoby, które dopiero myślą o pierwszej inwestycji, najczęściej wskazują produkty, które faktycznie nadają się na start: obligacje skarbowe, lokaty, kruszce, dopiero potem nieruchomości czy bardziej ryzykowne aktywa. Problemem nie jest więc brak odpowiednich produktów i podstawowej wiedzy, ale poczucie, że lepiej "nie ruszać tych pieniędzy" i zostawić je na koncie. Często towarzyszy temu przekonanie, że świat inwestowania jest czymś odległym i zarezerwowanym dla innych.

© 2025 iKsync

Wyniki badania wskazują też, że PPK wciąż pozostaje w Polsce wyraźnie niedocenionym narzędziem budowania prywatnego bezpieczeństwa finansowego, szczególnie wśród osób, które jeszcze nie inwestują i słabo znają zasady jego funkcjonowania.

Ostrożne podejście do PPK nakłada się na krytyczną ocenę sytuacji politycznej oraz obawy o stabilność przepisów, mimo że jednocześnie wielu badanych relatywnie dobrze ocenia perspektywy gospodarcze i członkostwo Polski w UE. Sugeruje to, że dla szerszej akceptacji PPK kluczowe jest nie tylko istnienie samego programu, ale przede wszystkim przewidywalne otoczenie regulacyjne czy prosty, zrozumiały przekaz pokazujący w praktyczny sposób, jak PPK może realnie wzmacniać długoterminowe bezpieczeństwo finansowe.

Widać również, że ciężar edukacji przesunął się do internetu: blogi, kanały edukatorów, portale i media społecznościowe stały się głównym źródłem wiedzy. To nakłada dużą odpowiedzialność na twórców treści finansowych - za to, jak tłumaczą, jakie przykłady pokazują i czy faktycznie pomagają ludziom rozumieć decyzje, które podejmują.

Ten raport utwierdza mnie w przekonaniu, że w Polsce nie brakuje chęci do inwestowania, ale brakuje prostego, zrozumiałego mostu między oszczędzaniem a pierwszą inwestycją. Po jednej stronie są osoby, które już inwestują, ale często potrzebują lepszej dywersyfikacji i spokojniejszego podejścia do oczekiwanych zwrotów. Po drugiej - ogromna grupa, w dużej mierze kobiet, które chciałyby zacząć, ale blokuje je lęk, brak wiedzy i przekonanie, że inwestowanie to przestrzeń “nie dla mnie”.
Dokładnie w tym miejscu widzę swoją rolę jako edukatorki finansowej. Ten raport jest dla mnie ważnym potwierdzeniem, że ta praca ma sens - i że wciąż jest przed nami wiele do zrobienia.

© 2025 iKsync

To zaszczyt dla twórców bloga www.rozumiem-finanse.pl móc wesprzeć merytorycznie V Edycję badania Polak Investor. Wyniki tegorocznego badania utwierdzają tylko w przekonaniu, że edukacja ekonomiczna i jej promowanie to niezmiernie istotne elementy świadomego społeczeństwa obywatelskiego. Świadomego także gospodarczo.

Prawie 70% uczestników badania to inwestorzy przy czym jednocześnie 46% respondentów inwestuje w sposób regularny. Rozkład pomiędzy kobiety i mężczyzn jest niemalże równy z jedynie delikatną przewagą mężczyzn. To oznacza, że sięgamy po rozwiązania rynku kapitałowego coraz odważniej i bardziej demokratycznie ze względu na płeć. Najsilniejszą grupą inwestorów jest pokolenie Y w wieku 30-44 lata (nieco ponad 48%). Te dwie dane definiują jedynie demograficzne ramy typowej persony polskiego inwestora.

Jakie jednak czynniki, na które mamy wpływ determinują to czy chętnie inwestujemy wolne środki. Na pewno wśród kluczowych zmiennych należy wskazać wykształcenie. Prawie 80% inwestorów ma wykształcenie wyższe (dla porównania wśród nieinwestujących ten wskaźnik ma wartość ponad dwukrotnie niższą i wynosi 37,1%). Nie bez powodu o wykształcenie pytamy inwestorów w ankiecie adekwatności odpowiedniości oraz w ankietach doradztwa inwestycyjnego. Istotnym czynnikiem mającym wpływ na skłonność do inwestowania jest także miejsce zamieszkania – bowiem ponad 56% inwestorów żyje w średnich i dużych miastach (100 tys. mieszkańców +). Wynika to z faktu, że w większych ośrodkach miejskich dostęp do instytucji finansowych oraz uczelni, na których można zdobyć niezbędną wiedzę jest dużo większy niż w małych miejscowościach.

Co bardzo istotne wśród najważniejszych celów podejmowania inwestycji Polacy wskazują zadbanie o sytuację finansową na emeryturze, osiągnięcie większej niezależności (wolności) finansowej, ochronę posiadanych oszczędności przed inflacją, chęć posiadania większego majątku oraz zadbanie o sytuację finansową w niedalekiej przyszłości. Same cele oraz kolejność ich wskazania każe sądzić, ze świadomość luki emerytalnej oraz potrzeby samodzielnego zapewnienia komfortu życia jest coraz większa wśród Polaków – to bardzo dobry sygnał. Świadomie przygotowujemy się na to co przed nami.

W grupie prawie 70% inwestujących uczestników badania miesięczny dochód netto w gospodarstwie domowym waha się w przedziale 5-20 tys. zł. Nasze dochody realne rosną, gospodarka rozwija się najszybciej i najbardziej stabilnie pośród gospodarek europejskich, inflacja obniżyła się prawie do poziomu celu inflacyjnego, wydajność naszej pracy rośnie. To są idealne warunki do tego aby poodejmować świadomie decyzję o wejściu na rynek kapitałowy. Wskaźnik, który świadczy o tym rosnącym zainteresowaniu tą częścią rynku finansowego jest odsetek osób posiadających rachunek papierów wartościowych (rachunek maklerski). To aż 60% inwestującej części respondentów badania Polak Inwestor 2025.

Najsilniejszą grupę inwestorów stanowią Ci, których wartość posiadanych aktywów inwestycyjnych bez nieruchomości inwestycyjnych mieści się w przedziale 100-500 tys. zł – to grupa aż 33% inwestorów. Warto zauważyć, ta grupa inwestorów staje się z każdym rokiem coraz liczniejsza. Co równie ważne, grupa inwestorów najbogatszych (1 mln zł +) także zwiększa się systematycznie. Największy majątek zgromadzili inwestorzy w wieku 40-60 lat. A zatem wyraźnie bogacimy się. Polacy wciąż lokują kapitał w sposób konserwatywny, jednak coraz śmielej zaczynamy szukać okazji inwestycyjnych za granicą lokując kapitał w bardziej ryzykowne i mniej płynne aktywa. Oto najczęstsze lokaty kapitału: polskie obligacje skarbowe (64%), lokaty w złotym (46%), akcje zagraniczne (44%), polskie akcje (40%), jednostki uczestnictwa w funduszach inwestycyjnych (32%). Reasumując polski inwestor edukuje się, bogaci się i coraz śmielej sięga w kierunku rozwiązań kapitałowych. Jeszcze jednak długa droga przed nami aby osiągnąć poziom średniego europejskiego inwestora. Idziemy jednak w dobrą stronę. Oby tak dalej.

© 2025 iKsync

dr Wojciech Świder
DR ŚWIDER EKONOMIA

Portfel inwestycyjny Polaków jest w pewnym sensie dychotomiczny. Z jednej strony widać ogromne przywiązanie do bezpieczeństwa - 63,5% inwestorów posiada obligacje skarbowe, a 45,9% lokaty (Tabela 2.18). Z drugiej strony, w poszukiwaniu stóp zwrotu, inwestorzy chętniej sięgają po ryzykowne aktywa cyfrowe niż tradycyjne nieruchomości. Kryptowaluty posiada aż 24,1% badanych, co przewyższa odsetek posiadaczy nieruchomości inwestycyjnych (21,9%) (Tabela 2.18). Taka struktura sugeruje, że Polacy w ujęciu uśrednionym budują bezpieczną bazę, a ryzyko alokują w nowoczesnych technologiach, pomijając często giełdę.

W raporcie potwierdzono wyższą akceptacje na ryzyko wśród mężczyzn. Kobiety, mimo bardzo dobrego wykształcenia, oceniają swoją wiedzę jako niską - wiedzę „znaczną" deklaruje tylko 29% kobiet wobec 46% mężczyzn (Tabela 7.9).
Ta ostrożność przekłada się na portfele. Kobiety inwestują bezpieczniej: częściej wybierają obligacje skarbowe (64,9%) i lokaty, a znacznie rzadziej wchodzą w aktywa ryzykowne jak kryptowaluty (posiada je tylko 15,9% kobiet przy 32% mężczyzn) (Tabela 7.15).

Jednym z najbardziej optymistycznych wniosków płynących z raportu jest zmiana nastawienia do Pracowniczych Planów Kapitałowych (PPK). Widać tu gigantyczną różnicę pokoleniową. Wśród najmłodszych inwestorów (Pokolenie Z) aż 72,5% ocenia program pozytywnie (odpowiedzi „Warto"), podczas gdy w pokoleniu Wyżu Powojennego (60+) odsetek ten spada do 38,6% (Tabela 10.1 - Inwestorzy). Młodzi Polacy pragmatycznie podchodzą do emerytury, widząc w PPK skuteczne narzędzie akumulacji kapitału, jednocześnie nie pamiętają wydarzeń, które podkopywały zaufanie do państwa, gdy nasze instytucje dopiero się kształtowały.

© 2025 iKsync

Arkadiusz Jóźwiak
REDAKTOR NACZELNY COMPARIC

Tegoroczna edycja badania potwierdza, że inwestowanie staje się w Polsce zjawiskiem coraz bardziej powszechnym. Już blisko 70% respondentów deklaruje, że inwestuje, a niemal połowa robi to regularnie. To dowód na rosnącą świadomość finansową Polaków. Co ciekawe, niemal połowa inwestorów to kobiety. To sygnał, że rynek inwestycyjny w Polsce powoli traci swój tradycyjnie męski charakter.

Wśród motywacji inwestycyjnych dominują cele długoterminowe: zabezpieczenie emerytury, niezależność finansowa i ochrona kapitału przed inflacją. Jednocześnie znaczna część badanych oczekuje dwucyfrowych rocznych stóp zwrotu, co z jednej strony pokazuje optymizm, ale z drugiej wskazuje na pewien rozdźwięk między oczekiwaniami a realiami rynkowymi. O ile bowiem ostatnie lata były dla wielu inwestorów nad wyraz owocne, ciężko oczekiwać, że podobne wyniki da się osiągać rokrocznie.

Cieszy natomiast fakt, iż pomimo obiegowej opinii, że naszym sportem narodowym jest „inwestowanie w beton", portfele inwestycyjne Polaków pozostają zróżnicowane: najczęściej obejmują obligacje skarbowe (63%), akcje (polskie i zagraniczne), lokaty oraz kruszce. Wciąż rośnie także zainteresowanie kryptowalutami (24%), co odzwierciedla zarówno poszukiwanie dywersyfikacji, jak i chęć zabezpieczenia majątku przed inflacją.

Podsumowując, obraz inwestora w Polsce w 2025 roku to osoba coraz bardziej świadoma, aktywna i samodzielna, zorientowana na długoterminowe cele i dywersyfikację portfela. Kluczowym wyzwaniem na najbliższe lata będzie jednak zrównoważenie rosnących oczekiwań co do zysków z realistyczną oceną ryzyka oraz dalsze podnoszenie poziomu wiedzy finansowej.

© 2025 iKsync

Kamil Gemra
SZKOŁA GŁÓWNA HANDLOWA W WARSZAWIE

Wyniki zaprezentowane w raporcie wskazują jednoznacznie, że edukacja finansowa pełni kluczową rolę w kształtowaniu postaw inwestycyjnych, zarówno wśród osób aktywnie inwestujących, jak i tych, które dopiero rozważają wejście na rynek. Z jednej strony odsetek osób identyfikujących się jako inwestorzy jest znaczący (69,8%), z drugiej jednak sam fakt uczestnictwa w rynku nie oznacza posiadania odpowiednich kompetencji analitycznych oraz umiejętności oceny ryzyka. Samoocena wiedzy inwestorów potwierdza tę tezę: jedynie 5% badanych określa swoją wiedzę jako profesjonalną, podczas gdy większość klasyfikuje ją jako przeciętną lub umiarkowaną. Według mnie wskazuje to na istnienie wyraźnej luki kompetencyjnej, która może wpływać na efektywność i bezpieczeństwo podejmowanych decyzji. Jednocześnie trudno stwierdzić, że to nowe zjawisko, bowiem większość ekspertów zgadza się, że mamy bardzo dużo do zrobienia w zakresie edukacji finansowej.

Co ciekawe warto też zwrócić uwagę na źródła informacji wykorzystywane przez inwestorów. Zdecydowana większość korzysta z treści internetowych – portali branżowych, blogów i mediów społecznościowych. Jest to ważny sygnał, ponieważ jest to przykład na przesunięcia ciężaru edukacji z instytucji formalnych na kanały cyfrowe. Trudno z tym polemizować, ale zjawisko to niesie ze sobą ryzyko podatności na niezweryfikowane, uproszczone lub sensacyjne przekazy. Tym samym współczesna edukacja finansowa powinna nie tylko dostarczać wiedzy, lecz również rozwijać kompetencje krytycznego odbioru informacji ekonomicznej.

Preferowane formy uczenia się dodatkowo potwierdzają zmianę modelu edukacji. Najwyżej oceniane są materiały oraz szkolenia dostępne online, podczas gdy formy tradycyjne, takie jak konferencje czy studia podyplomowe, otrzymują relatywnie niższe wskazania. Według mnie oznacza to, że programy edukacyjne powinny odpowiadać na rosnący popyt na elastyczne, samodzielne i modułowe formy kształcenia, możliwe do integrowania z codzienną aktywnością zawodową i rodzinną.

Należy również zwrócić uwagę na oczekiwania dotyczące stóp zwrotu. Ponad 85% inwestorów oczekuje rocznych wyników wyższych niż 6%, a znaczna część liczy na rezultaty rzędu 11–15% i więcej. Przy przeciętnym poziomie wiedzy i ekspozycji na intensywne przekazy marketingowe lub medialne może to prowadzić do nadmiernej akceptacji ryzyka lub błędnych decyzji inwestycyjnych. Odpowiedzialna edukacja finansowa powinna zatem obejmować nie tylko informacje o produktach, ale także kształtowanie realistycznych oczekiwań i rozumienie cykliczności rynków.

Podsumowując, analiza wyników raportu wskazuje na konieczność dalszego wzmacniania kompetencji finansowych w społeczeństwie. Edukacja finansowa powinna być postrzegana nie jako jednorazowy proces, lecz jako długofalowe, rozłożone w czasie wsparcie rozwoju świadomości ekonomicznej. Skuteczne działania w tym obszarze mają potencjał nie tylko poprawić jakość decyzji inwestycyjnych jednostek, lecz również przyczyniać się do stabilności i efektywności rynku finansowego.

© 2025 iKsync

Nadal jako Polacy nie lubimy podejmowac ryzyka, co widać po niskiej grupie inwestorów wspierających startupy. Na świecie coraz częściej inwestuje się w bardziej rozwinięte technologicznie i oparte na nauce czy pracach badawczo-rozwojowych (tzw. deep techy). W Polsce zainteresowanie jest głównie inwestycjami o niskim lub średnim poziomie ryzyka. Obecnie międzynarodowo w trendzie są rozwiązania z zakresu obronności, podwójnego zastosowania (tzw. dual-use), AI, energetyki, biotechnologii, technologii kwantowych czy kosmicznych. Aby takie rozwiązania powstawały potrzebni są aniołowie biznesu, ale również zrzeszające je sieci oraz chęć wspólnego inwestowania w przełomowe rozwiązania na zasadzie amerykańskiego "fools, friends & family", które w Polsce jest na wczesnym etapie rozwoju. Dobry przykłady mają w tym zakresie kraje skandynawskie, a od jakiegoś czasu również bałtyckie, w tym Estonia i Litwa. Tam duże sieci aniołów biznesu potrafią wspierać rozwój startupów deep tech, a inwestorzy podejmują wspólnie ryzyko inwestując nawet niskie kwoty rzędu 5-10 tysięcy euro w kilkanastu aniołów biznesu z różnych branż.

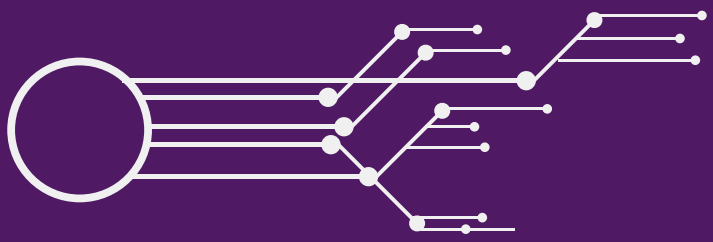
© 2025 iKsync

Pełna wersja raportu dostępna jest TUTAJ

polak-inwestor.pl

Dziękujemy

polak-inwestor.pl



IKSYNC.COM

BADANIA RYNKU I KLIENTA | MEDIA | WYDARZENIA EDUKACYJNE

Finanse i inwestycje nie mają dla nas tajemnic.
Jesteśmy platformą, która integruje badania rynku i klienta dla sektora finansowego, wydaje raporty i publikacje, tworzy i współpracuje z mediami sektora finansowego oraz organizuje wiodące polskie wydarzenia edukacyjne o finansach i inwestowaniu.

Do naszych marek należą:
Polak Inwestor, Women Invest, Trampki na giełdzie, Invest Cuffs.

Synchronizuj z nami swój biznes.

iksync.com
contact@iksync.com

IKSYNC

INVEST CUFFS

CEE 2026

WSZYSTKO CO MUSISZ WIEDZIEĆ O INWESTOWANIU W JEDNYM MIEJSCU

20 - 21 Marca

ICE Kraków Congress Centre

KUP BILET NA STRONIE

investcuffs.pl

TRAMPKI NA GIEŁDZIE

FUNDACJA

100

100

100

100

100

100

WARSZTATY W SZKOŁACH

FINANSE? TYLKO PROSTYM JĘZYKIEM!

KONFERENCJE

DLA DZIECI

i NASTOLATKÓW

UCZYMY DZIECI i MŁODZIEŻ SAMODZIELNOŚCI FINANSOWEJ

WSKOCZ z NAMI w TRAMPKI!

FINANSIŚCI POTRAFIĄ W EDUKACJĘ!

DLA RODZICÓW

SZKOLENIA

DLA NAUCZYCIELI

WIĘCEJ INFO:

WWW.TRAMPKINAGIELDZIE.PL

ZAJRZYJ TU!

@GoTekRysuje®

WOMEN
INVEST

Praktyczna wiedza
o finansach i inwestowaniu,
stworzona dla kobiet
w różnym wieku

konferencje wywiady raporty

Spotkajmy się:
10 grudnia 2025, Akademia Leona Koźmińskiego
20-21 marca 2026, Invest Cuffs, Kraków

womeninvest.eu

Bądźmy w kontakcie

Masz pytania?
Daj nam znać!

contact@iksync.com

iksync.com