
VIG
C-Quadrat
Towarzystwo
Funduszy
Inwestycyjnych
KOZ
MIN
SKI
UNIVERSITY
Inwestoskop 2026
Indeks Postawy Inwestycyjnej Polaków
Warszawa, 18 czerwca 2026

Akademia Leona Koźmińskiego to prywatna uczelnia biznesowa z Warszawy, założona w 1993 roku. Jest jedyną szkołą wyższą w Polsce posiadającą tzw. „potrójną koronę” akredytacyjną (EQUIS, AMBA i AACSB), co stawia ją w gronie najlepszych uczelni menedżerskich na świecie. ALK regularnie zajmuje czołowe miejsca w rankingach „Financial Times” w Europie Środkowo-Wschodniej. Uczelnia oferuje nowoczesne programy z zakresu zarządzania, finansów, ekonomii oraz prawa, mocno stawiając na praktykę biznesową, internacjonalizację i edukację liderów przyszłości.

VIG / C-QUADRAT Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych to nowoczesna instytucja finansowa na polskim rynku, działająca w ramach silnej, międzynarodowej grupy Vienna Insurance Group. Specjalizuje się w tworzeniu i zarządzaniu funduszami inwestycyjnymi, oferując rozwiązania zarówno dla klientów indywidualnych, jak i instytucjonalnych. Łączy wieloletnie doświadczenie rynkowe z innowacyjnym podejściem do budowania portfeli, w tym z wykorzystaniem strategii opartych na kryteriach ESG oraz automatyzacji. Jej celem jest stabilne pomnażanie kapitału zgodnie z mottem “Twój kapitał w zaufanych rękach”.

Zespół projektu:

- dr Sabina Kołodziej,
- dr Łukasz Markiewicz,
- Igor Żytka,
- Mariola Biszczuk,
- Sandra Olechnowicz,
- Paulina Łukaszuk.

Inwestoskop 2026

dr Sabina Kołodziej, dr Łukasz Markiewicz

Agenda raportu

1. Informacja o badaniu
2. Inwestoskop - konstrukcja indeksu
3. Portrety oszczędzania i inwestowania Polaków
4. Oszczędzanie jako baza potencjału inwestycyjnego
5. Dwa światy mentalne: oszczędzanie i inwestowanie
6. Od motywacji do decyzji: co uruchamia, a co blokuje inwestowanie?
7. Wiedza finansowa i umiejętność jej zastosowania

Metryka

REALIZACJA

Marzec 2026
Badanie ogólnopolskie

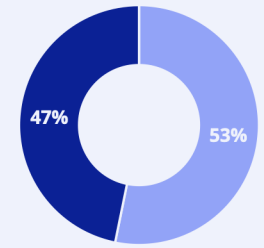
METODA

CAWI
ankieta internetowa

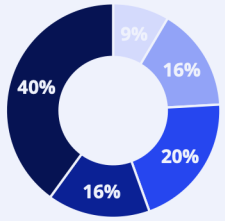
PRÓBA

N = 1078, osoby 18+
Ogólnopolska próba losowo-kwotowa.
Kwoty łączne według płci, wieku i wielkości miejscowości zamieszkania

Płeć

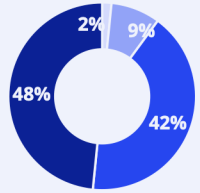


Wiek

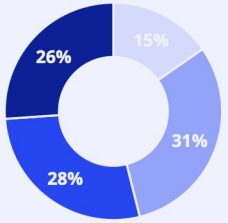


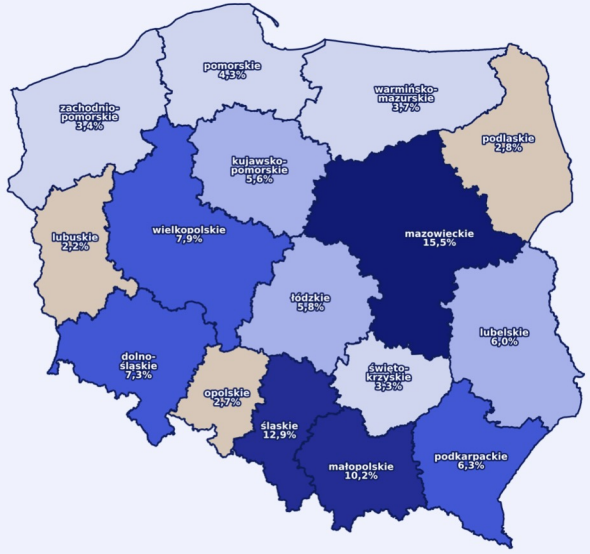
Średni wiek: 48,19

Wykształcenie



Respondenci wg pokoleń





Decyzyjność finansowa w gospodarstwie domowym:

49%	Decydowanie samodzielnie
40%	Decydowanie wspólne
5%	Nie uczestniczę w podejmowaniu decyzji
3%	Nie wiem
3%	Wolę nie odpowiadać

Inwestoskop 2026

Jak mierzymy Indeks Postawy Inwestycyjnej?

Indeks Postawy Inwestycyjnej

Przekonania

- **Pomnażanie majątku**
- **Wiedza o instrumentach**
- **Analiza opcji**
- **Akceptacja ryzyka**
- **Sens inwestowania**

Emocje

Emocje pozytywne:

- Radość
- Nadzieja
- Ufność

Niskie bariery:

- Niższy dystans
- Łatwiejszy start
- Mniejsza niechęć
- Otwartość

Intencje

- **Zamierzam inwestować**
- **Zamierzam korzystać z nowych produktów**

Konstrukcja postawy inwestycyjnej

Skalowanie do 0-30

Składowe indeksu

wagi

Przekonania

Skalowanie do 0-10

100% Średnia z 5 stwierdzeń

Emocje

Skalowanie do 0-10

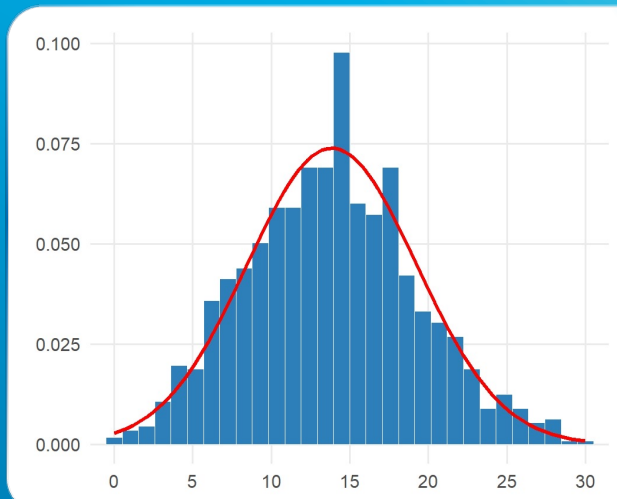
50% Średnia z 3 stwierdzeń

50% Średnia z 4 stwierdzeń

Intencje

Skalowanie do 0-10

100% Średnia z 2 stwierdzeń



Podsumowanie

Indeks postawy inwestycyjnej jest dobrze zróżnicowany – obejmuje zarówno osoby bardzo niechętne inwestowaniu, jak i osoby o wysokiej gotowości do działania. Większość Polaków osiąga umiarkowany poziom postawy inwestycyjnej. Skrajnie wysokie i skrajnie niskie wyniki występują rzadziej, co oznacza, że o potencjale rozwoju rynku decydują przede wszystkim osoby znajdujące się „pośrodku” – jeszcze nie aktywni inwestorzy, ale już otwarci na inwestowanie.

Interpretacja:	Przekonania	Emocje	Intencje	
Wyniki niskie (< -0.5 SD)	*< 5.16*	*< 3.41*	*< 1.92*	***< 11.16***
Wyniki przeciętne (-0.5 SD do +0.5 SD)	*5.16 -7.04*	*3.41 - 5.38*	*1.92 - 4.78*	***11.16 - 16.55***
Wyniki wysokie (0.5 SD >)	*7.04 >*	*5.38 >*	*4.78 >*	***16.55 >***

Inwestoskop: Indeks Postawy Inwestycyjnej Polaków 2026



Intencje najbliżej działania



Wzrost szans bycia inwestorem

Emocje +53%

Przekonania +65%

Intencje +92%

Podsumowanie

Regresja logistyczna pokazuje, że wszystkie trzy komponenty zwiększają prawdopodobieństwo inwestowania, ale najsilniejszym predyktorem jest **komponent intencyjny**.



Portrety

6 profili oszczędzania i inwestowania

Skąd się biorą portrety?

6 profili oszczędzania i inwestowania

N=71



1. Dojrzały Inwestor

- Minimum 2 klasyczne instrumenty
- Zróżnicowany portfel
- Szeroki kontakt z inwestowaniem
- Średni wiek: 44 lata

N=157



2. Inwestor

- Minimum 1 klasyczny instrument
- Mniej rozbudowany portfel
- Aktywny kontakt z inwestowaniem
- Średni wiek: 48 lat

N=187



3. Oszczędzający programowo

- Brak klasycznych instrumentów
- Aktywne IKE / IKZE / PPK / PPE
- Inwestowanie przez programy
- Średni wiek: 45 lat

N=213



4. Oszczędzający regularnie

- Regularnie odkłada pieniądze
- Gotówka / konto / oszczędności / lokata
- Bez klasycznego inwestowania
- Średni wiek: 47 lat

N=400



5. Oszczędzający nadwyżkowo

- Odkładanie okazjonalne
- Oszczędności w płynnych formach
- Gotówka i konta bankowe
- Średni wiek: 50 lat

N=50

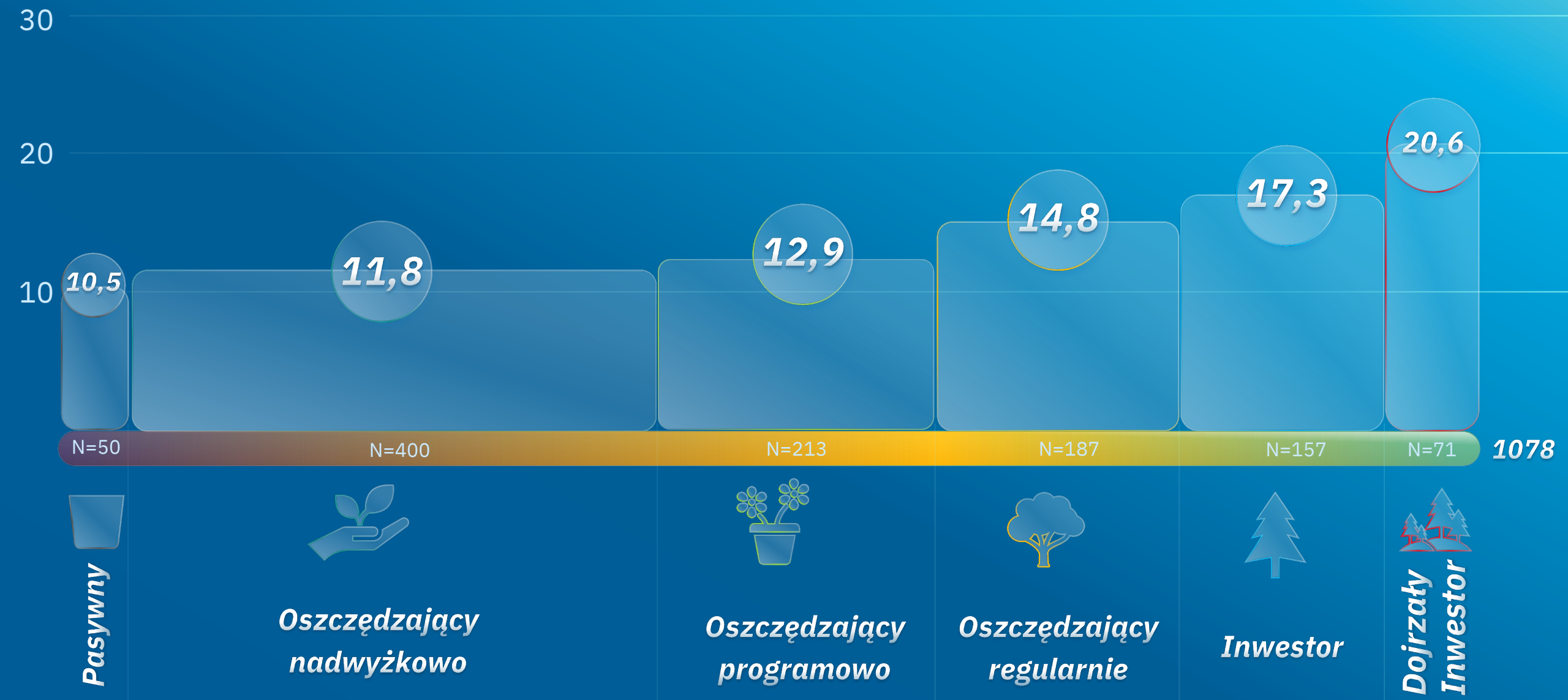


6. Pasywny

- Brak potwierdzonego oszczędzania
- Brak inwestowania i programów
- Najniższa aktywność finansowa
- Średni wiek: 53 lata

Uwaga: Portrety opisują wzorce zachowań finansowych. Nie są oceną osób.

Portrety – liczebność i indeks



Uwaga: Portrety opisują wzorce zachowań finansowych. Nie są oceną osób.

Indeks Postawy Inwestycyjnej w Portretach:

1. Dojrzały Inwestor


7,9


6,2


6,5

20,6
N=71

2. Inwestor


6,9


5,3


5,0

17,3
N=157

3. Oszczędzający programowo


6,4


4,4


4,0

14,8
N=187

4. Oszczędzający regularnie


6,0


4,1


2,9

12,9
N=213

5. Oszczędzający nadwyżkowo


5,6


3,9


2,3

11,8
N=400

6. Pasywny


4,7

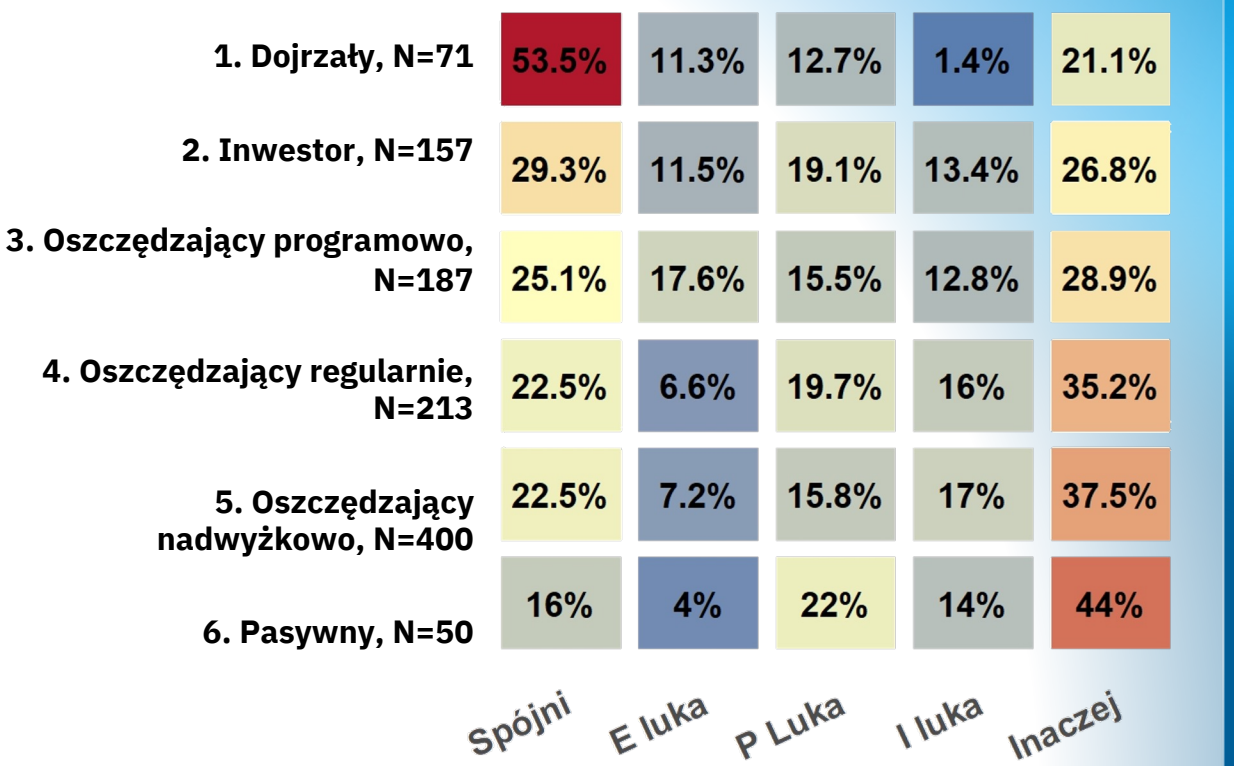

3,9


1,8

10,5
N=50

Inwestoskop skala: 0-30, Składowe skala: 0-10

Stopień spójności komponentów postawy: przekonań, emocji i intencji vs. PORTRETY





Podsumowanie

Im bardziej zaawansowany portret oszczędnościowo - inwestycyjny, tym częściej emocje, przekonania i intencje tworzą spójny system decyzyjny.

W grupach pasywnych dominują profile niespójne, co wskazuje na obecność barier utrudniających przejście od pozytywnej postawy do działania inwestycyjnego.

Bariery inwestowania częściej wynikają z deficytu przekonań i intencji niż z negatywnych emocji wobec inwestowania.

Źródła niespójności postawy inwestycyjnej u osób nieinwestujących

Luka emocjonalna

- Brak pokory / wglądu
- Główny predyktor:
  Niska liczba odpowiedzi „nie wiem” w teście wiedzy
- Nadmierna pewność siebie.
  Respondent nie wie, że nie wie
- Zwiększanie samoświadomości

Luka poznawcza

- Niska wiedza finansowa
- Główny predyktor:
  Niski wynik testu wiedzy
- Przekonania nie są oparte na wiedzy
- Zwiększanie wiedzy

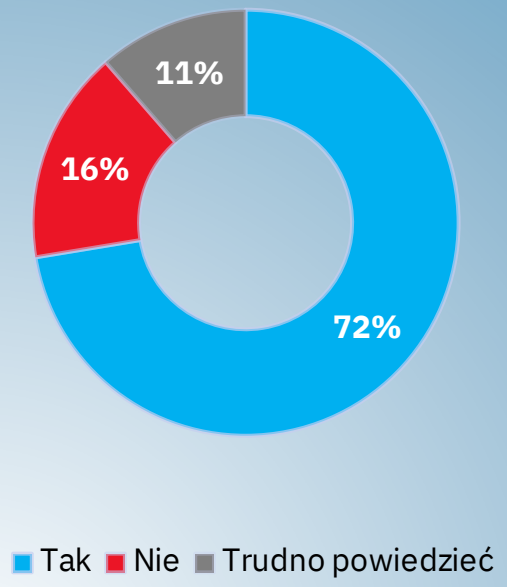
Luka intencyjna

- Poczucie braku środków
- Główny predyktor:
  Przekonanie o braku wystarczających środków do inwestowania
- „Wiem i chcę, ale nie działam”
- Popularyzacja inwestowania mniejszymi kwotami

Oszczędzanie jako baza potencjału inwestycyjnego

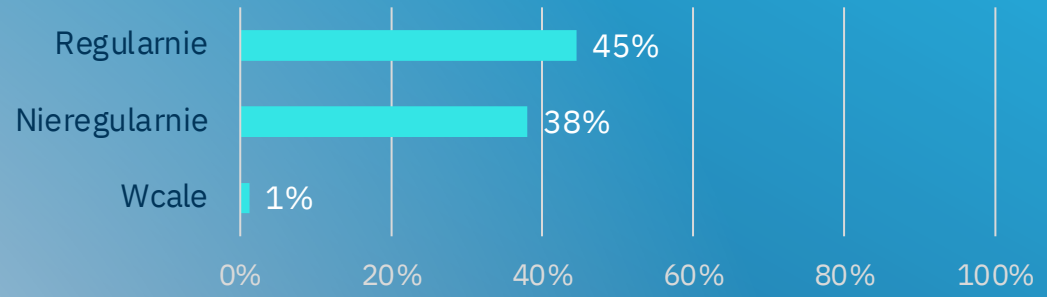
Oszczędzanie jako punkt startu dla inwestowania

Czy obecnie odkładasz pieniądze na później?

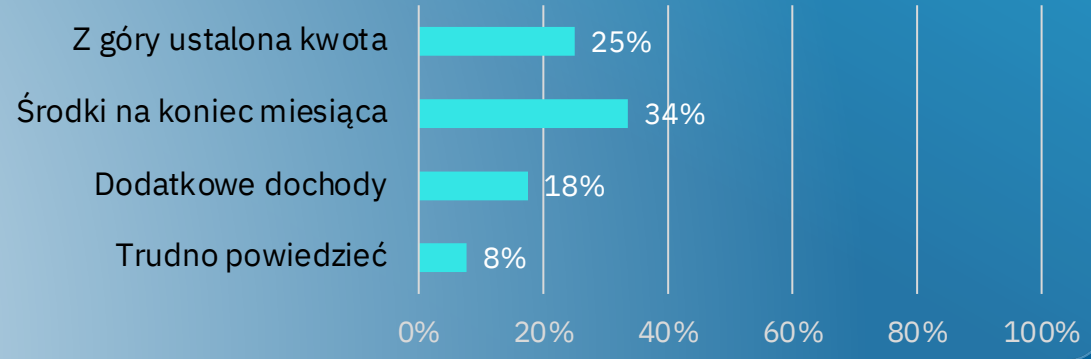


Podstawa: Wszyscy

W jaki sposób odkładasz pieniądze?



W jaki sposób najczęściej odkładasz pieniądze?



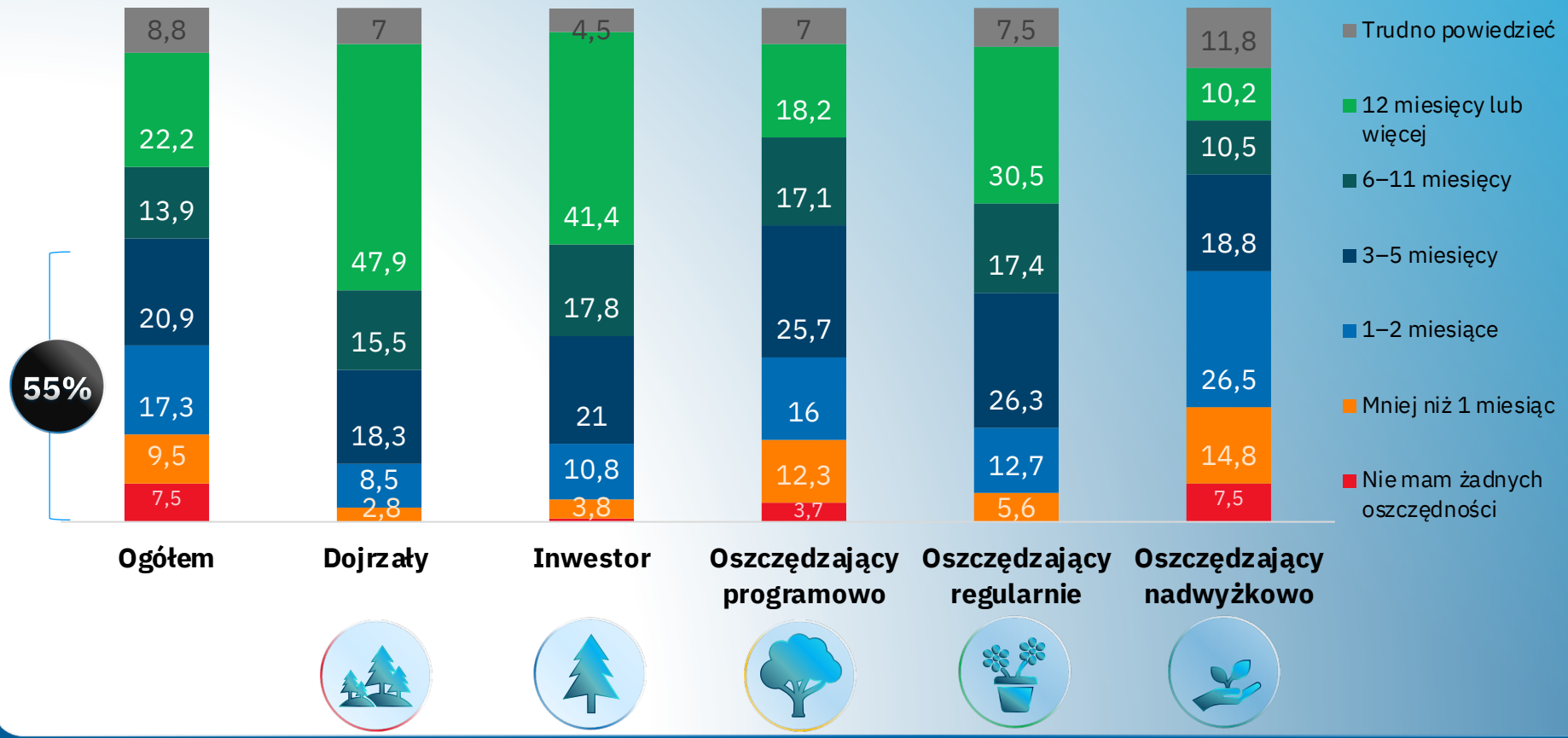
Podsumowanie

Oszczędzanie jest w Polsce dość powszechne: 72% badanych deklaruje, że odkłada pieniądze. Jednak samo odkładanie nie oznacza jeszcze planowości ani gotowości do inwestowania – tylko 45% odkłada regularnie, a część robi to dopiero z tego, co zostaje.

Poduszka finansowa i wartość zasobów vs. PORTRETY

Podstawa: Wszyscy

Gdybyś od jutra nie miał(a) żadnych dochodów, na ile czasu wystarczyłyby Ci Twoje oszczędności (bez pożyczania)?



Podsumowanie

Poduszka finansowa jest jednym z najsilniejszych wyróżników portretów. Dojrzali inwestorzy i inwestorzy najczęściej deklarują możliwość utrzymania się przez co najmniej rok bez dochodów, podczas gdy portrety oszczędnościowe częściej funkcjonują z zabezpieczeniem obejmującym jedynie kilka miesięcy.

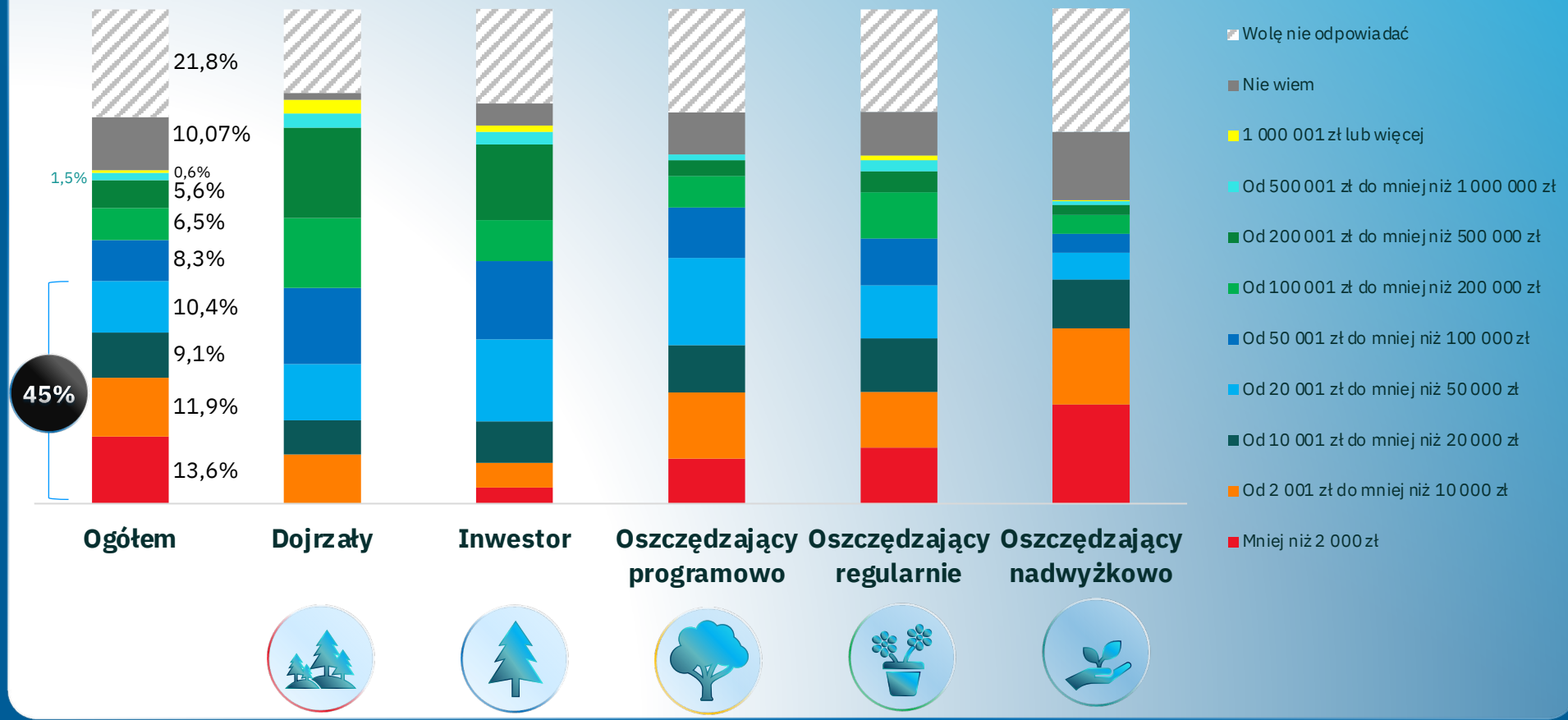
Ponad 55% respondentów deklaruje oszczędności pozwalające na mniej niż 6 miesięcy.

Grupy inwestorskie charakteryzują się większą orientacją na przyszłość podczas gdy słabsze portrety funkcjonują bliżej bieżącej konsumpcji i krótszego horyzontu planowania.

Poduszka finansowa i wartość zasobów vs. PORTRETY

Podstawa: Wszyscy

Jaka jest przybliżona łączna wartość wszystkich Twoich oszczędności / inwestycji ulokowanych w systemie bankowym i innych lokatach finansowych (fundusze inwestycyjne, obligacje itp.)?



Podsumowanie

Poziom zgromadzonych zasobów silnie różnicuje portrety oszczędnościowo – inwestycyjne. Dojrzali inwestorzy i inwestorzy koncentrują się w wyższych przedziałach majątkowych, podczas gdy portret nadwyżkowy częściej deklaruje niewielkie oszczędności.

Wyniki sugerują, że aktywność inwestycyjna jest w dużej mierze związana z wcześniejszą akumulacją kapitału, a nie wyłącznie z postawami wobec inwestowania.

W każdej grupie bardzo wysoki jest odsetek odpowiedzi: „Wolę nie odpowiadać” / „Nie wiem” To sugeruje, że wartość zgromadzonych oszczędności jest dla wielu respondentów tematem wrażliwym

Dwa światy mentalne: oszczędzanie i inwestowanie

Oszczędzanie i inwestowanie: dwa różne światy skojarzeń



Podsumowanie

Oszczędzanie ma wyraźnie „bezpiecznościowy” obraz: kojarzy się z poduszką finansową, spokojem, zabezpieczeniem i przyszłością. Nie jest więc dla ludzi abstrakcyjną kategorią, lecz sposobem odzyskiwania kontroli i działań przezornościowych.

Oszczędzanie i inwestowanie: dwa różne światy skojarzeń

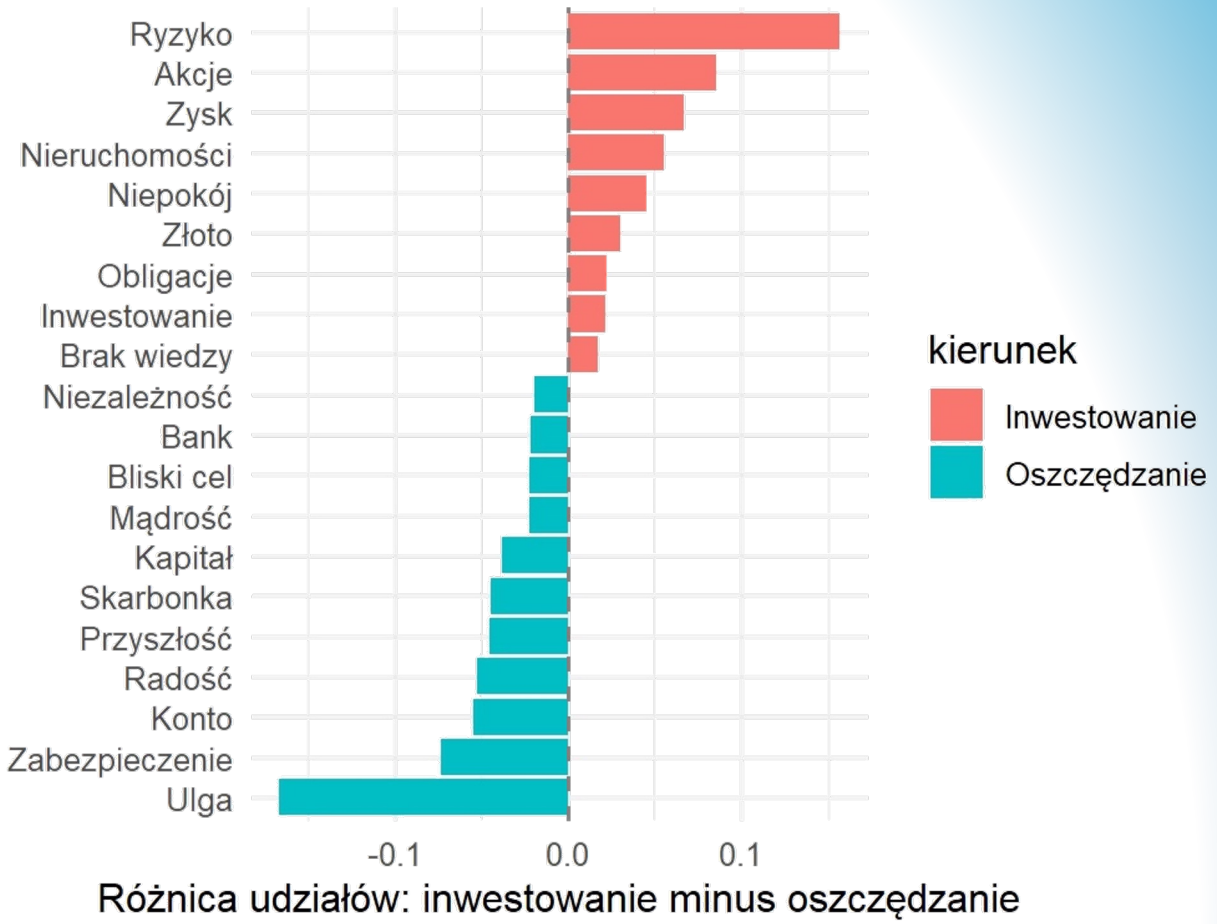


Podsumowanie

Inwestowanie uruchamia inny zestaw skojarzeń: obok zysku, wzrostu i akcji bardzo silnie pojawiają się ryzyko, strata i niepewność. To pokazuje, dlaczego sama zachęta do „pomnażania pieniędzy” może nie wystarczyć – trzeba równolegle oswajać ryzyko.

Czym psychologicznie różni się inwestowanie od oszczędzania?

Skojarzenia różnicujące inwestowanie i oszczędzanie

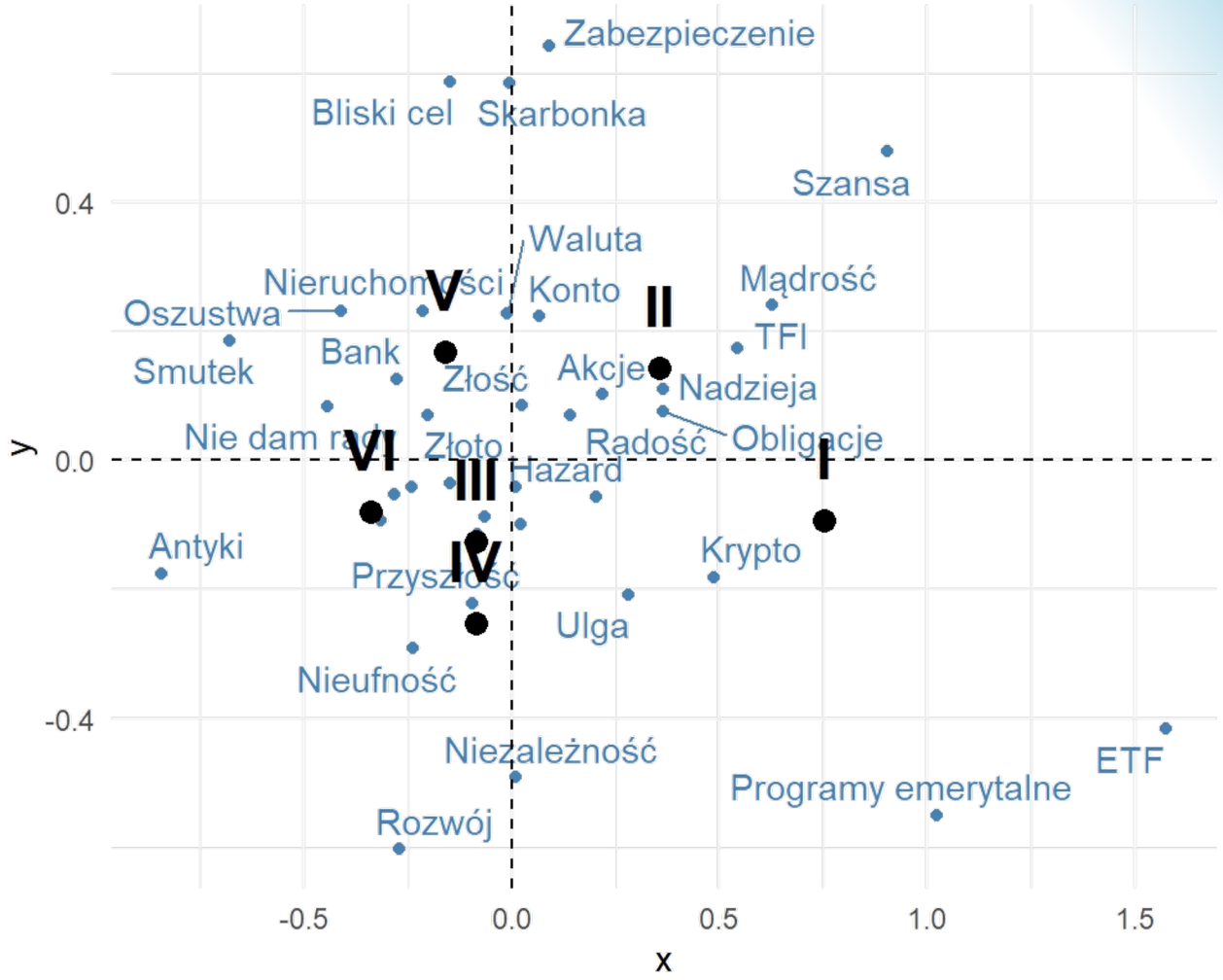


Podsumowanie

„Fear and Greed”

- Oszczędzanie służy redukowaniu niepewności i budowaniu poczucia bezpieczeństwa,
- Inwestowanie jest postrzegane jako działanie nastawione na osiąganie zysków, ale wiążące się z ryzykiem.

Mapa mentalnych reprezentacji inwestowania



Legenda:

I. Dojrzały

II. Inwestor

III. Oszczędzający programowo

IV. Oszczędzający regularnie

V. Oszczędzający nadwyżkowo

VI. Pasywny

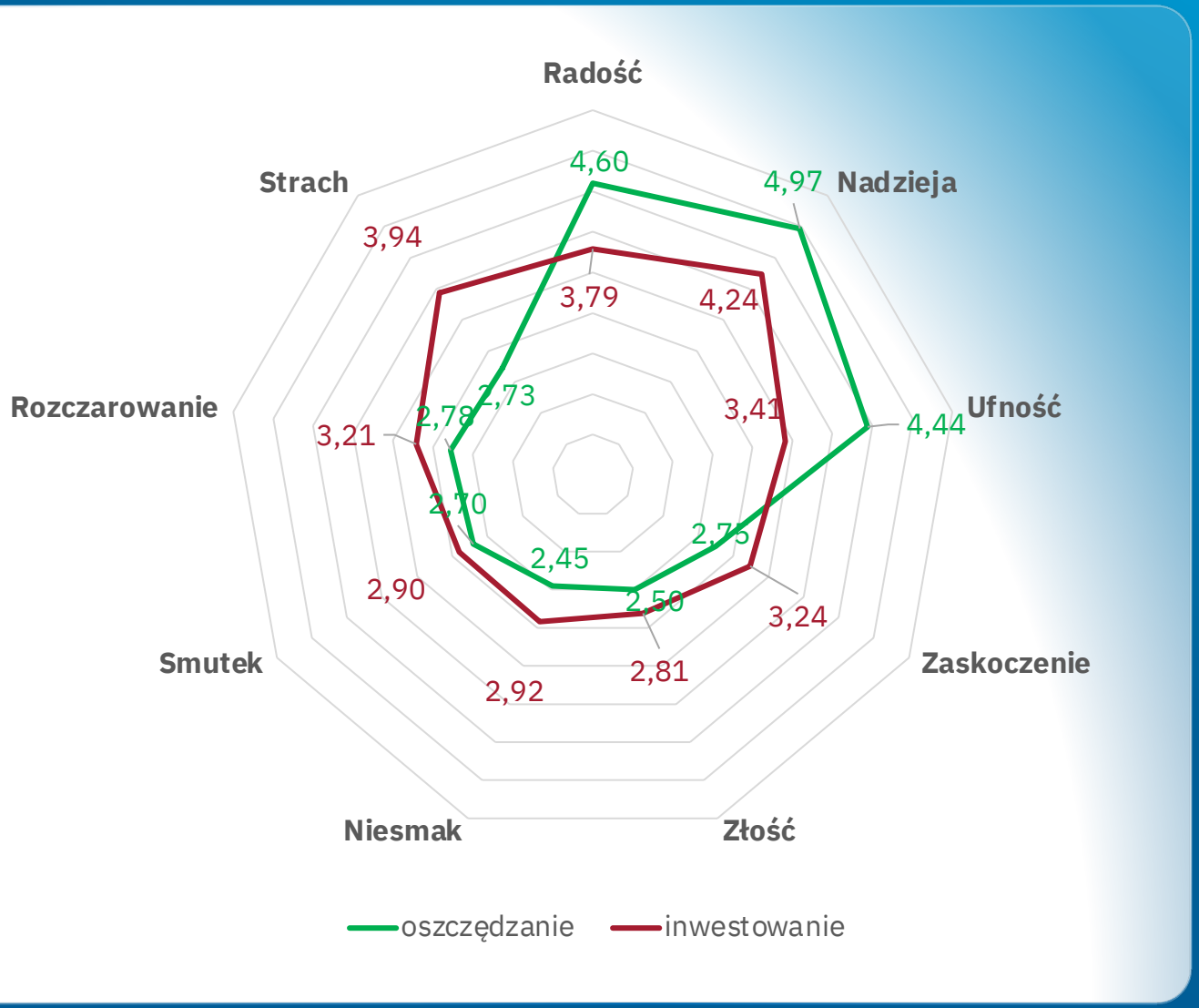
Podsumowanie

Za samym słowem 'inwestowanie' kryją się zupełnie różne znaczenia psychologiczne dla różnych ludzi.

Część grup wiąże inwestowanie z konkretnymi instrumentami i szansą na pomnażanie środków, a część z niepewnością, ryzykiem, oszustwem lub poczuciem „to nie dla mnie”.

Im niższe zaawansowanie w oszczędzaniu i inwestowaniu, tym silniej reprezentacja inwestowania przesuwa się od sprawczości i możliwości w stronę dystansu, ostrożności i braku zaufania.

Emocje wobec oszczędzania i inwestowania



Podsumowanie

Emocje związane z inwestowaniem organizują się wokół dwóch podstawowych wymiarów

- **Negatywne emocje (**Złość, Niesmak, Smutek, Rozczarowanie, Strach)
- **Pozytywne emocje (**Radość, Nadzieja, Ufność)

Osoby odczuwające więcej pozytywnych emocji wobec inwestowania odczuwają również nieco więcej negatywnych emocji (r = 0,30)

Wniosek

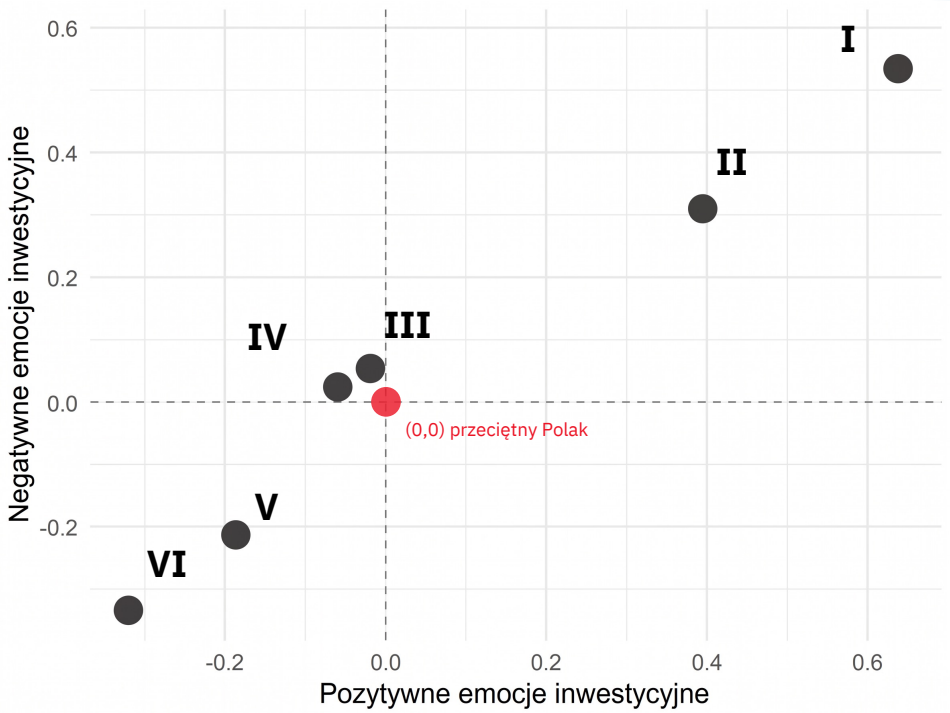
Inwestowanie nie jest emocjonalnie neutralne: budzi mniej radości, nadziei i ufności niż oszczędzanie, a jednocześnie więcej strachu.

Dojrzali inwestorzy są bardziej emocjonalnie zaangażowani w temat inwestowania

Psychologiczna mapa segmentów inwestycyjnych

LEGENDA:

I. Dojrzały **II. Inwestor** **III. Oszczędzający programowo**
IV. Oszczędzający regularnie **V. Oszczędzający nadwyżkowo** **VI. Pasywny**



Podsumowanie

Najbardziej aktywni inwestorzy **NIE SĄ** mniej emocjonalni. Również NIE ODCZUWAJĄ MNIEJ emocji negatywnych.

Inwestowanie oznacza ekspozycję na pełne spektrum emocji: pozytywnych, ale i negatywnych.

Od motywacji do decyzji:
Co uruchamia, a co blokuje inwestowanie?

Dlaczego Polacy inwestują?

Podstawa: Osoby z częścią kapitału ulokowanym poza produktami bankowymi, N=380

Które z poniższych stwierdzeń opisują Twoje powody inwestowania? (pytanie wielokrotnego wyboru)



Podsumowanie

Motywacje inwestowania mają przede wszystkim charakter ochronny: inwestowanie jest najczęściej traktowane jako zabezpieczenie na przyszłość oraz sposób obrony oszczędności przed inflacją.

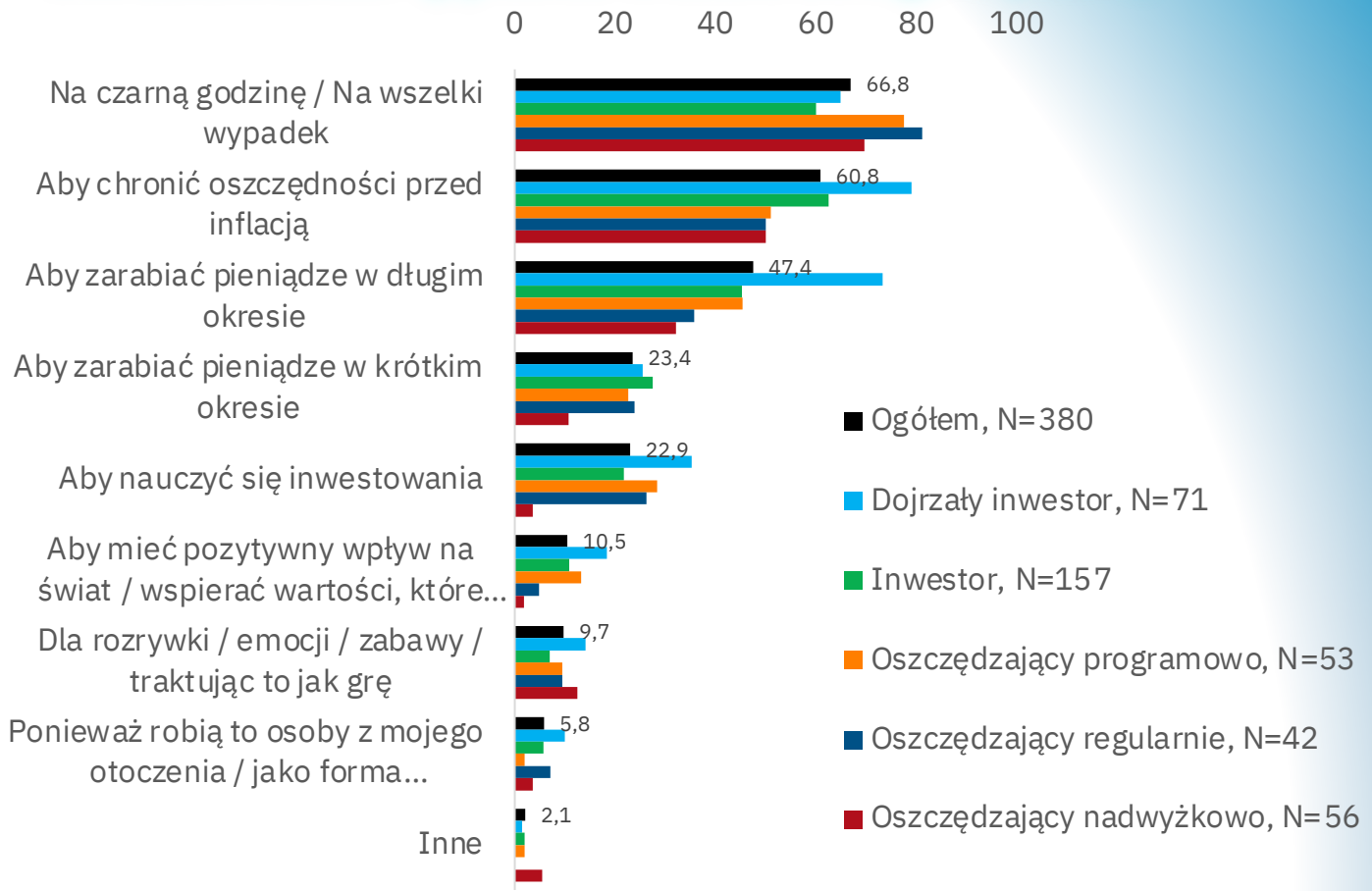
Dopiero w drugiej kolejności pojawia się logika pomnażania kapitału, głównie w długim horyzoncie.

Znacznie rzadziej inwestowanie jest motywowane nauką, emocjami, wpływem społecznym lub chęcią „spróbowania”.

Dlaczego Polacy inwestują? PORTRETY

Podstawa: Osoby z częścią kapitału ulokowanym poza produktami bankowymi, N=380, Dane w %

Które z poniższych stwierdzeń opisują Twoje powody inwestowania? (pytanie wielokrotnego wyboru)



Podsumowanie

Świat 1 – inwestowanie jako budowanie majątku

Dojrzały inwestor nie inwestuje dlatego, że się boi. Rozumie mechanizmy rynku, myśli długoterminowo.

Świat 2 – inwestowanie jako zabezpieczenie

Pozostałe grupy - dominują motywacje związane z:

- unikaniem strat,
- zabezpieczeniem przyszłości,
- ochroną oszczędności.

Rynek inwestycyjny w Polsce jest nadal silniej napędzany przez **awersję do straty** niż przez **aspirację do bogacenia się**.

Dlaczego Polacy NIE inwestują?

Podstawa: Osoby bez kapitału ulokowanego poza produktami bankowymi, N=698, Dane w %

Które z poniższych stwierdzeń pasują do Twojej sytuacji? (pytanie wielokrotnego wyboru)



Podsumowanie

Brak inwestowania najczęściej wynika z poczucia niewystarczających zasobów finansowych (lub łatwości udzielenia takiego wytłumaczenia)

Na poziomie psychologicznym źródłem nieinwestowania jest:

- awersja do strat („*Boję się, że mógłbym stracić pieniądze*”.)
- awersja do niejednoznaczności („*Mam za mało wiedzy na ten temat*”.)
- Status quo bias („*nie lubię podejmować decyzji*)

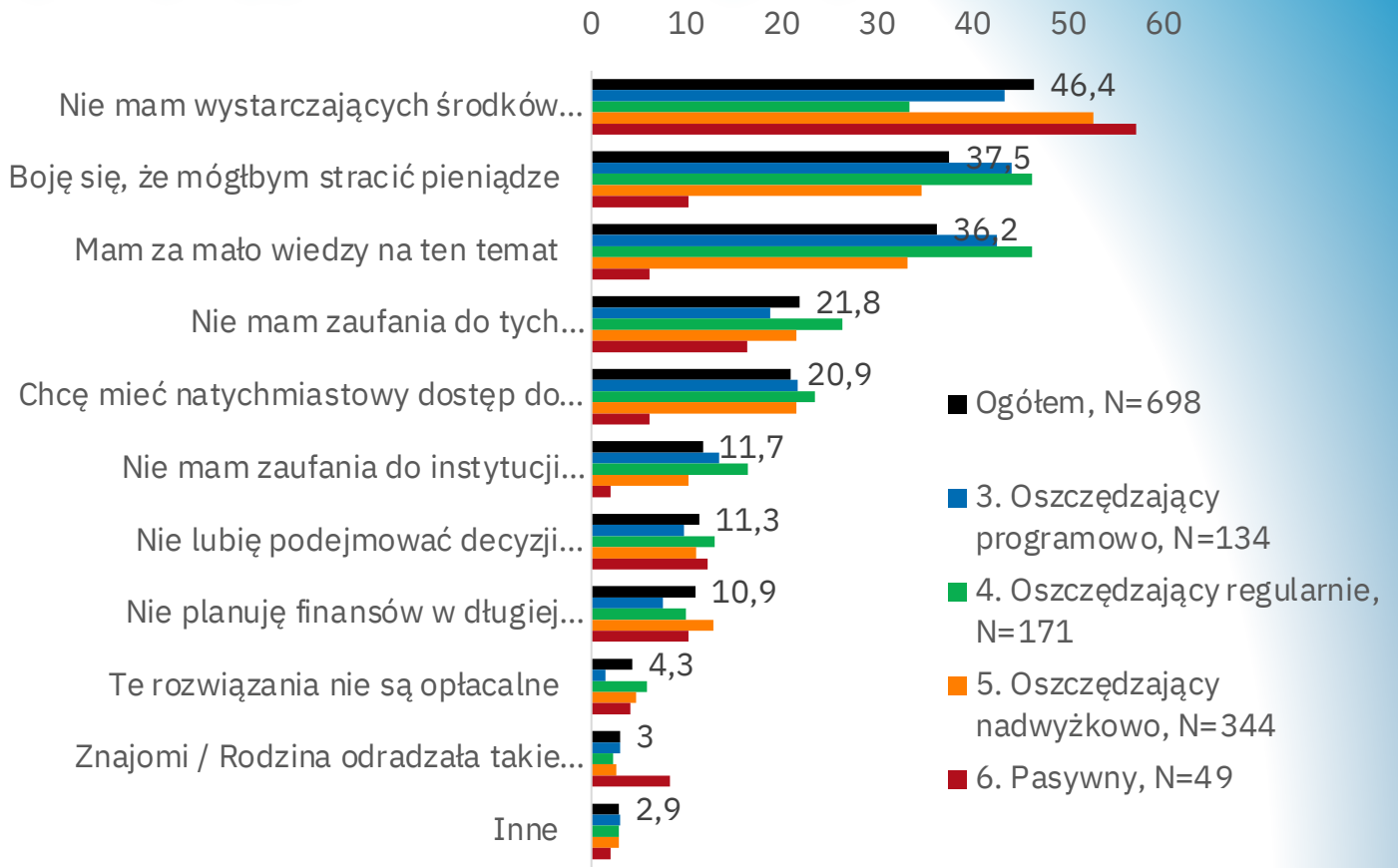
Ważną przyczynami pozostają:

- brak zaufania do instrumentów inwestycyjnych
- potrzeba natychmiastowego dostępu do pieniędzy. Wiele osób traktuje oszczędności jako: „pieniądze bezpieczeństwa”. Nie są postrzegane jako kapitał do pomnażania.

Dlaczego Polacy NIE inwestują? vs. PORTRETY

Podstawa: Osoby bez kapitału ulokowanego poza produktami bankowymi, N=698,

Które z poniższych stwierdzeń pasują do Twojej sytuacji? (pytanie wielokrotnego wyboru)



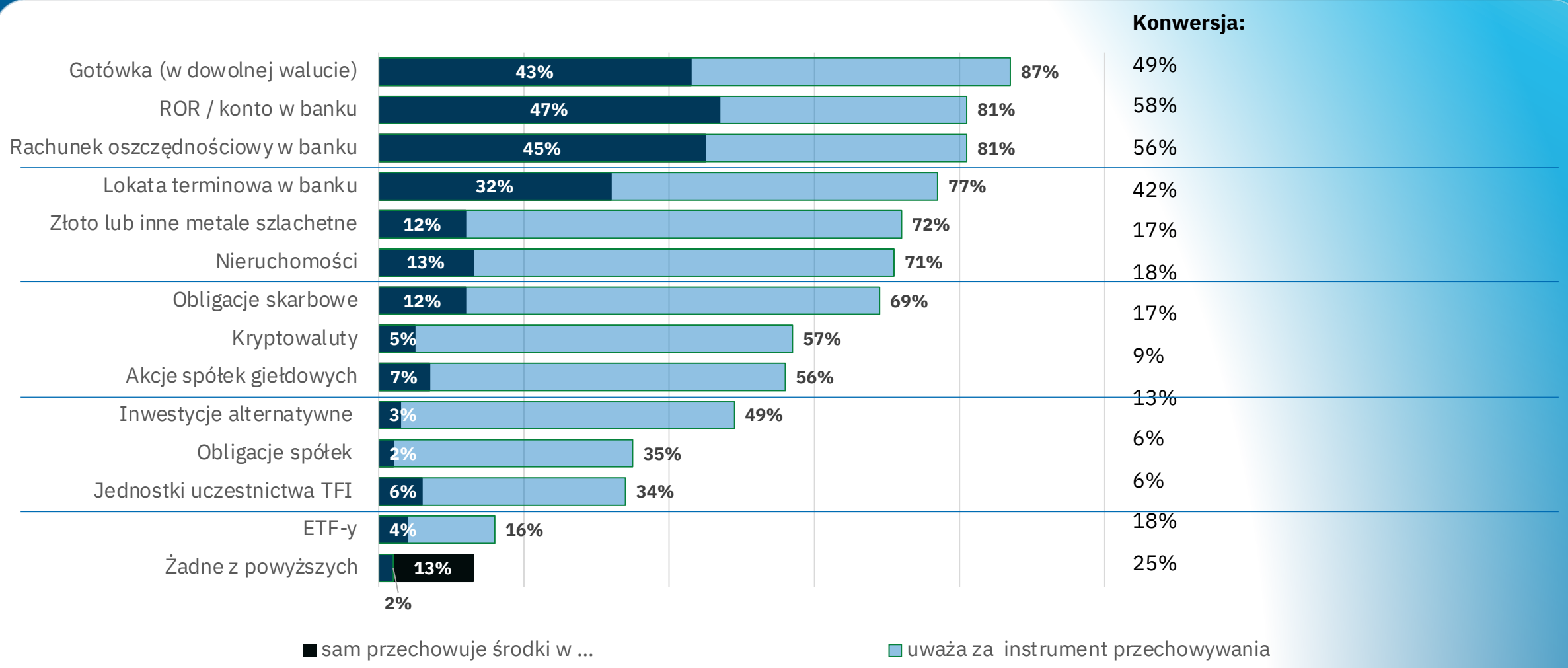
Podsumowanie

Segmenty 3 i 4 **nie są finansowo wykluczone** (pozbawione oszczędności).

Wśród powodów nieinwestowania u tych respondentów dominują motywacje psychologiczne.

Instrumenty przechowywania i lokowania pieniędzy

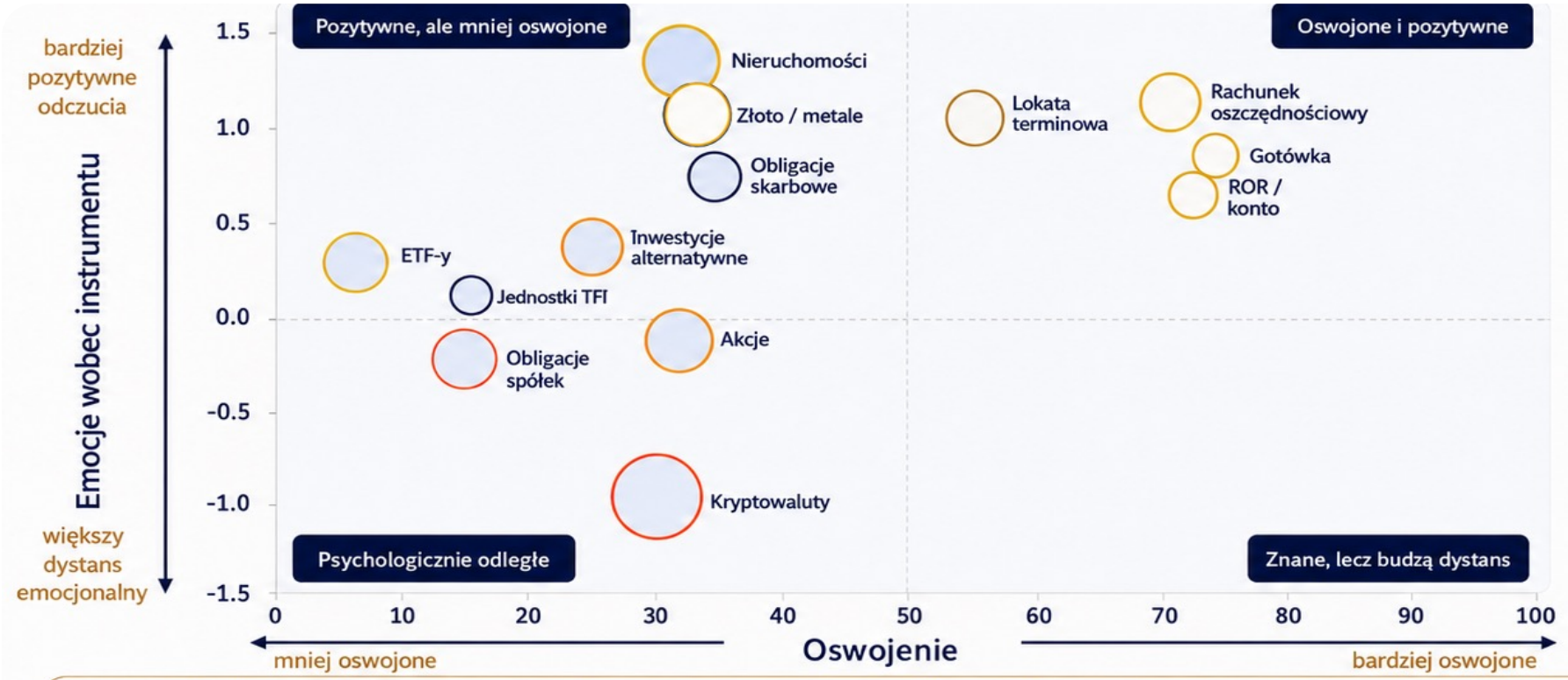
Podstawa: Wszyscy dane w: %



Mapa instrumentów: znajomość, korzystanie, ryzyko i emocje

Podstawa: Wszyscy, którzy znają dany rodzaj lokowania pieniędzy, N różne dla poszczególnych instrumentów

Oś X: oswojenie instrumentu • Oś Y: emocje wobec instrumentu • Wielkość punktu: postrzegany zysk • Obrys punktu: postrzegane ryzyko



Co widać na pierwszy rzut oka?

1. Najbliższe psychologicznie są podstawowe i bezpieczne formy: gotówka, ROR, rachunek oszczędnościowy i lokata.
2. Nieruchomości, złoto i obligacje skarbowe budzą pozytywne emocje, ale są mniej oswojone w codziennym użyciu.
3. ETF-y, TFI i inwestycje alternatywne mają potencjał, ale pozostają bardziej odległe mentalnie.
4. Największy dystans budzą kryptowaluty i obligacje spółek; akcje są blisko środka, ale z wysokim postrzeganym ryzykiem.

Wielkość punktu = postrzegany zysk

niższy zysk → wyższy zysk

Obrys punktu = postrzegane ryzyko

niższe ryzyko | umiarkowane ryzyko | wyższe ryzyko

Wskaźnik na osi X ma charakter syntetyczny i łączy oswojemié instrumentu z praktycznym kontaktem / korzystaniem.

Mapa instrumentów: ryzyko, zysk i emocje

Podstawa: Wszyscy, którzy znają dany rodzaj lokowania pieniędzy, N różne dla poszczególnych instrumentów

Jak instrumenty lokowania pieniędzy układają się na osi postrzeganego ryzyka i potencjalnego zysku?

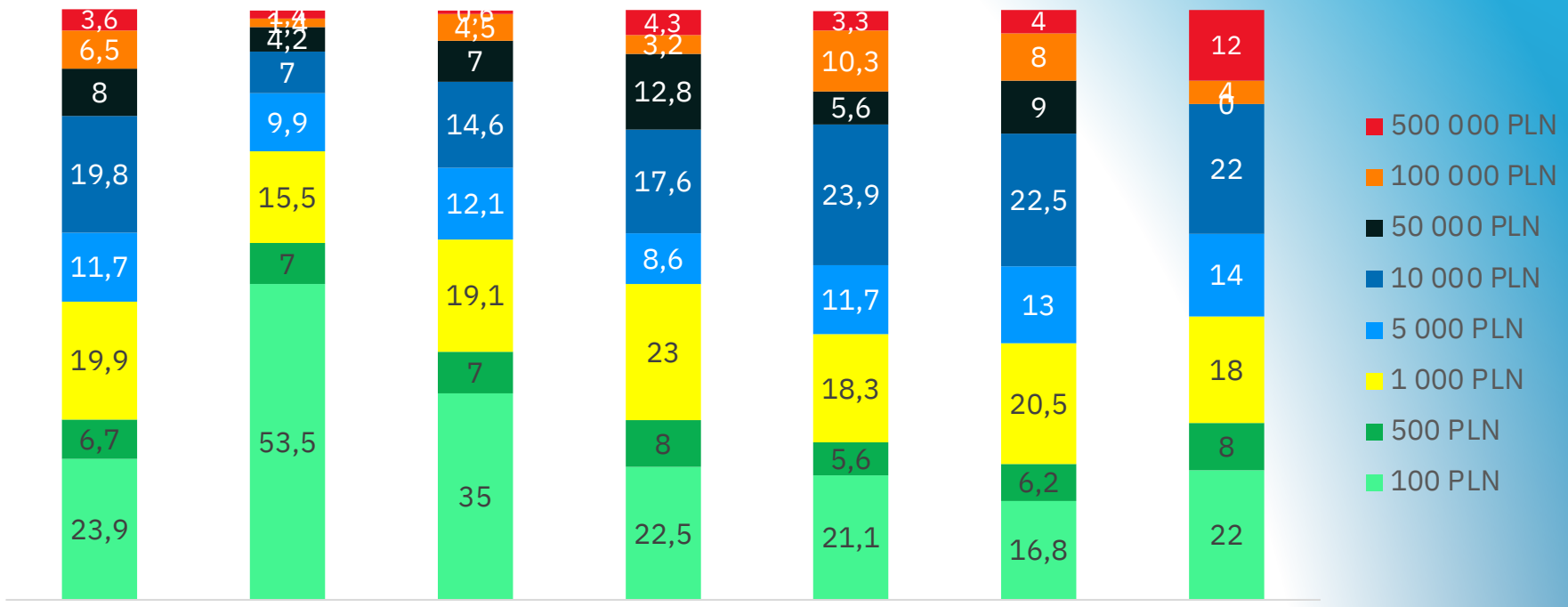
Oś X: postrzegane ryzyko (skala 1–7) • Oś Y: postrzegany zysk (skala 1–7) • Wielkość punktu: pozytywność odczuć wobec instrumentu



Co widać na pierwszy rzut oka?

1. Formy bankowe i gotówka są postrzegane jako bezpieczne, ale mało dochodowe.
2. Nieruchomości i złoto łączą relatywnie wysoki zysk z umiarkowanym ryzykiem.
3. Akcje, ETF-y i inwestycje alternatywne są bliżej obszaru wzrostu, ale wymagają większej akceptacji ryzyka.
4. Kryptowaluty wyróżniają się najwyższym postrzeganym ryzykiem i spolaryzowanym odbiorem emocjonalnym.

Postrzegany minimalny próg wejścia do inwestowania vs. PORTRETY



	Ogółem	Inwestor Dojrzały	Inwestor	Oszczędzający programowo	Oszczędzający regularnie	Oszczędzający Nadwyżkowo	Pasywni
Średnia	**31 388 zł**	12 004 zł	13 478 zł	33 501 zł	32 791 zł	35 653 zł	67 142 zł
Median a	**1 000 zł**	100 zł	1 000 zł	1 000 zł	5 000 zł	5 000 zł	5 000 zł

Podsumowanie

Postrzegany próg wejścia do inwestowania silnie różnicuje portrety.

Doświadczeni inwestorzy uważają, że inwestowanie jest dostępne już od bardzo małych kwot, podczas gdy grupy pasywne i nadwyżkowe częściej postrzegają je jako aktywność wymagającą znacznego kapitału.

Sugeruje to, że istotną barierą wejścia może być nie tyle rzeczywisty brak środków, co przekonanie, że inwestowanie wymaga dużego majątku początkowego.

Postrzegany minimalny próg wejścia do inwestowania

(średnia i mediana) vs. poziom zasobów

Przybliżona łączna wartość wszystkich oszczędności/ inwestycji ulokowanych w systemie bankowym i innych lokatach finansowych:

	N=	średnia	mediana
	1078	**31 388 zł**	**1 000 zł**
Mniej niż 2 000 zł	147	48 080 zł	1 000 zł
Od 2 001 zł do mniej niż 10 000 zł	128	28 153 zł	5 000 zł
Od 10 001 zł do mniej niż 20 000 zł	98	32 111 zł	3 000 zł
Od 20 001 zł do mniej niż 50 000 zł	112	22 878 zł	1 000 zł
Od 50 001 zł do mniej niż 100 000 zł	90	20 764 zł	5 000 zł
Od 100 001 zł do mniej niż 200 000 zł	70	26 880 zł	1 000 zł
Od 200 001 zł do mniej niż 500 000 zł	60	24 682 zł	5 000 zł
Od 500 001 zł do mniej niż 1 000 000 zł	16	10 444 zł	1 000 zł
Nie wiem	115	24 342 zł	5 000 zł
Wolę nie odpowiadać	235	38 943 zł	1 000 zł

Podsumowanie

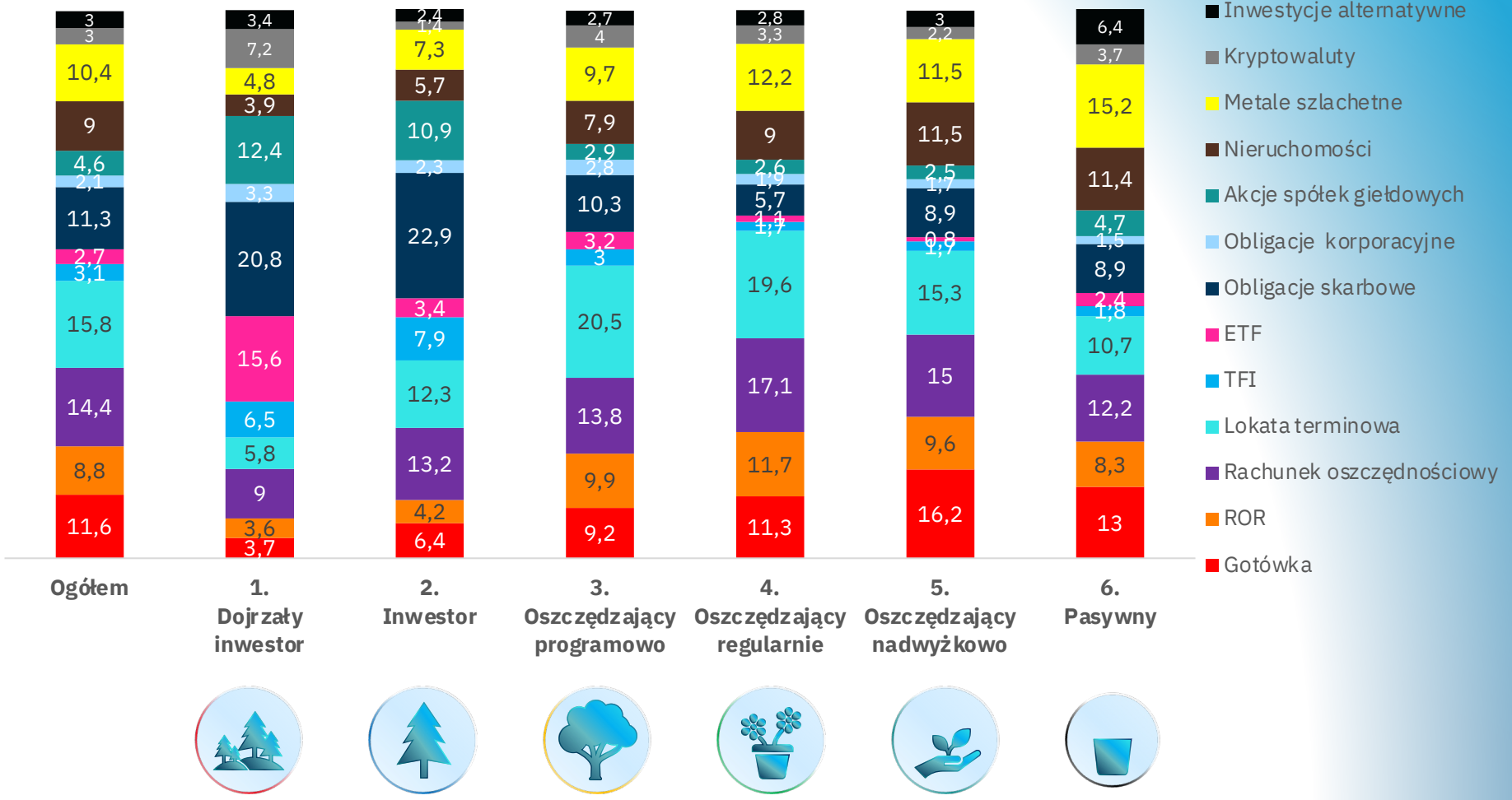
Średnie deklarowane progi wejścia do inwestowania nie rosną wraz z poziomem posiadanych zasobów.

Wręcz przeciwnie – **osoby o najwyższym majątku często wskazują niższe kwoty niż osoby posiadające niewielkie oszczędności.**

Wyniki sugerują, że postrzeganie inwestowania jako dostępnego lub wymagającego dużego kapitału jest słabiej związane z faktycznym majątkiem, a silniej z przekonaniami finansowymi.

Hipotetyczny portfel vs. PORTRETY

dane w: %



Podsumowanie

<u>Hipotetyczne</u> portfele silnie różnicują portrety.

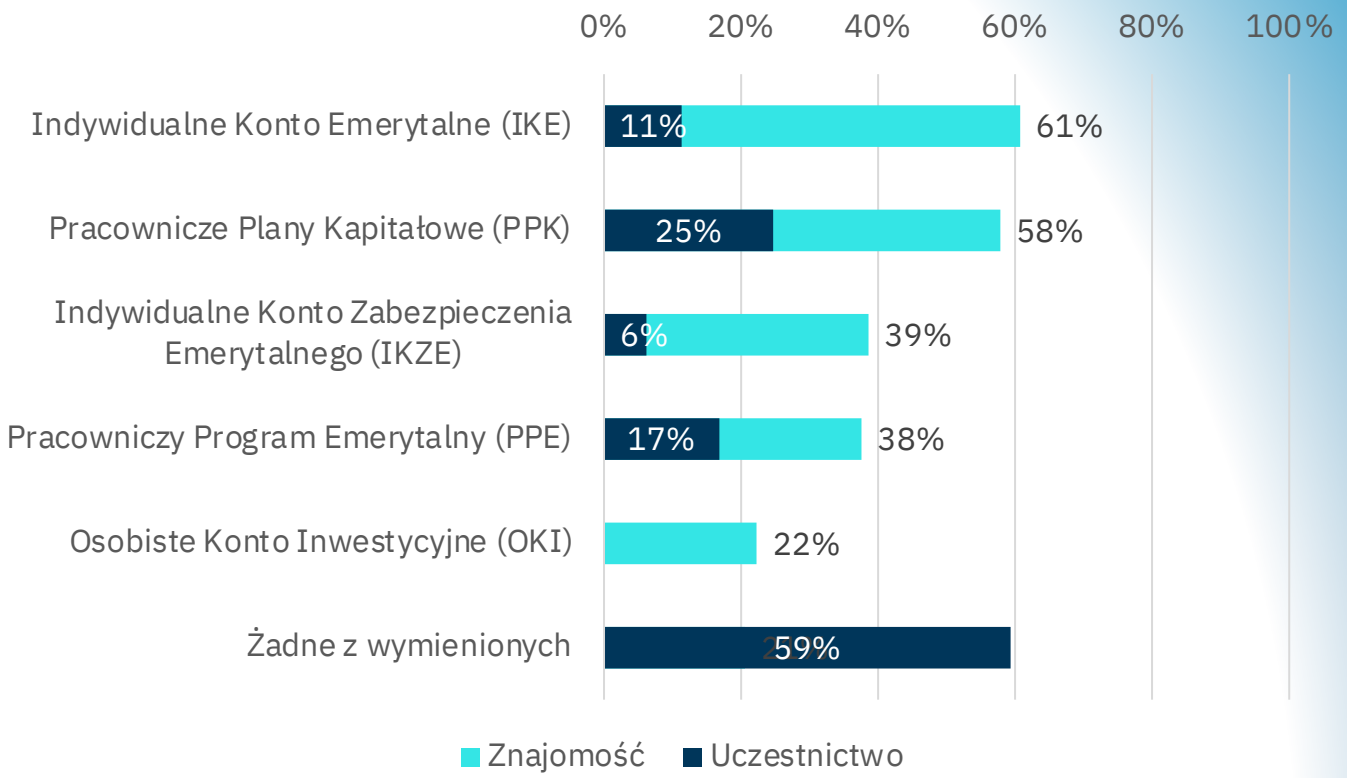
Dojrzali inwestorzy budują portfele oparte na instrumentach rynku kapitałowego (ETF-y, akcje, obligacje), podczas gdy grupy oszczędnościowe preferują lokaty i rachunki oszczędnościowe.
Z kolei grupy nadwyżkowe i pasywne koncentrują się na aktywach materialnych i ochronnych, takich jak gotówka, nieruchomości i złoto.

Oznacza to, że portrety oszczędnościowo – inwestycyjne odzwierciedlają nie tylko poziom aktywności inwestycyjnej, ale również odmienne modele postrzegania bezpieczeństwa finansowego i sposobów pomnażania majątku.

Programy emerytalne i długoterminowe budowanie kapitału

Podstawa: Wszyscy, dane w: %

Znajomość i uczestnictwo w programach inwestycyjnych



Podsumowanie

Znajomość programów emerytalnych i inwestycyjnych jest wyraźnie wyższa niż faktyczne uczestnictwo w nich.

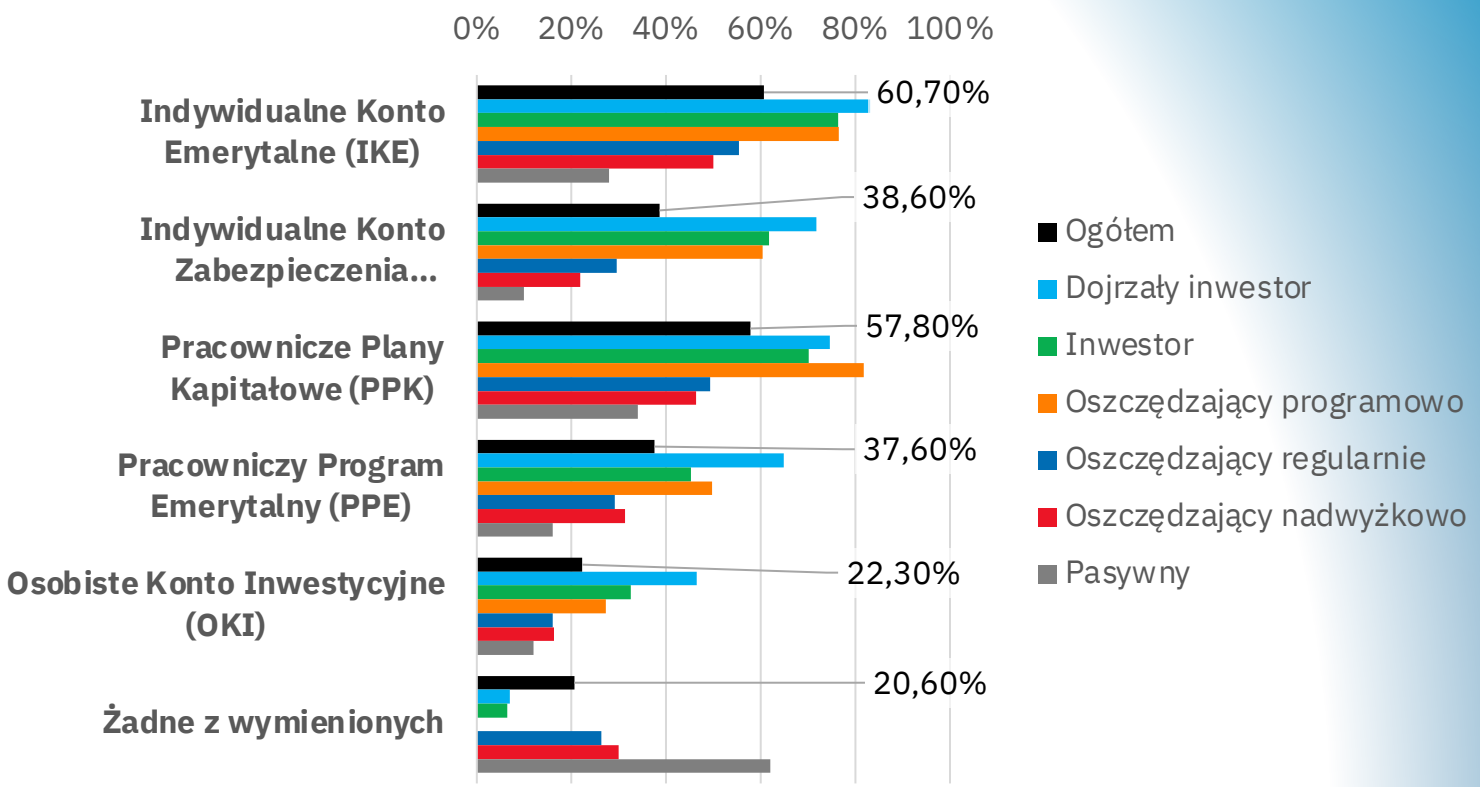
Najbardziej rozpoznawalne są IKE i PPK, jednak tylko w przypadku PPK uczestnictwo osiąga relatywnie wysoki poziom, prawdopodobnie ze względu na jego pracowniczy, częściowo automatyczny charakter.

W przypadku dobrowolnych rozwiązań indywidualnych, takich jak IKE czy IKZE, widać dużą lukę między świadomością istnienia programu a realnym korzystaniem z niego. Jednocześnie większość badanych nie uczestniczy w żadnym z wymienionych programów, co pokazuje, że długoterminowe budowanie kapitału emerytalnego pozostaje raczej praktyką mniejszościową. Dane sugerują więc, że sama znajomość nazw programów nie przekłada się automatycznie na zaangażowanie finansowe ani systematyczne oszczędzanie w tych formach.

Programy emerytalne i długoterminowe budowanie kapitału

Podstawa: Wszyscy, dane w: %

Znajomość i uczestnictwo w programach inwestycyjnych - Portrety



Podsumowanie

Znajomość programów emerytalnych i inwestycyjnych wyraźnie różnicuje grupy i układa się zgodnie z ich ogólnym zaawansowaniem finansowo-inwestycyjnym.

Najwyższą rozpoznawalność większości programów widać wśród dojrzałych inwestorów oraz inwestorów, natomiast w grupie osób pasywnych częściej pojawia się odpowiedź „żadne z wymienionych”.

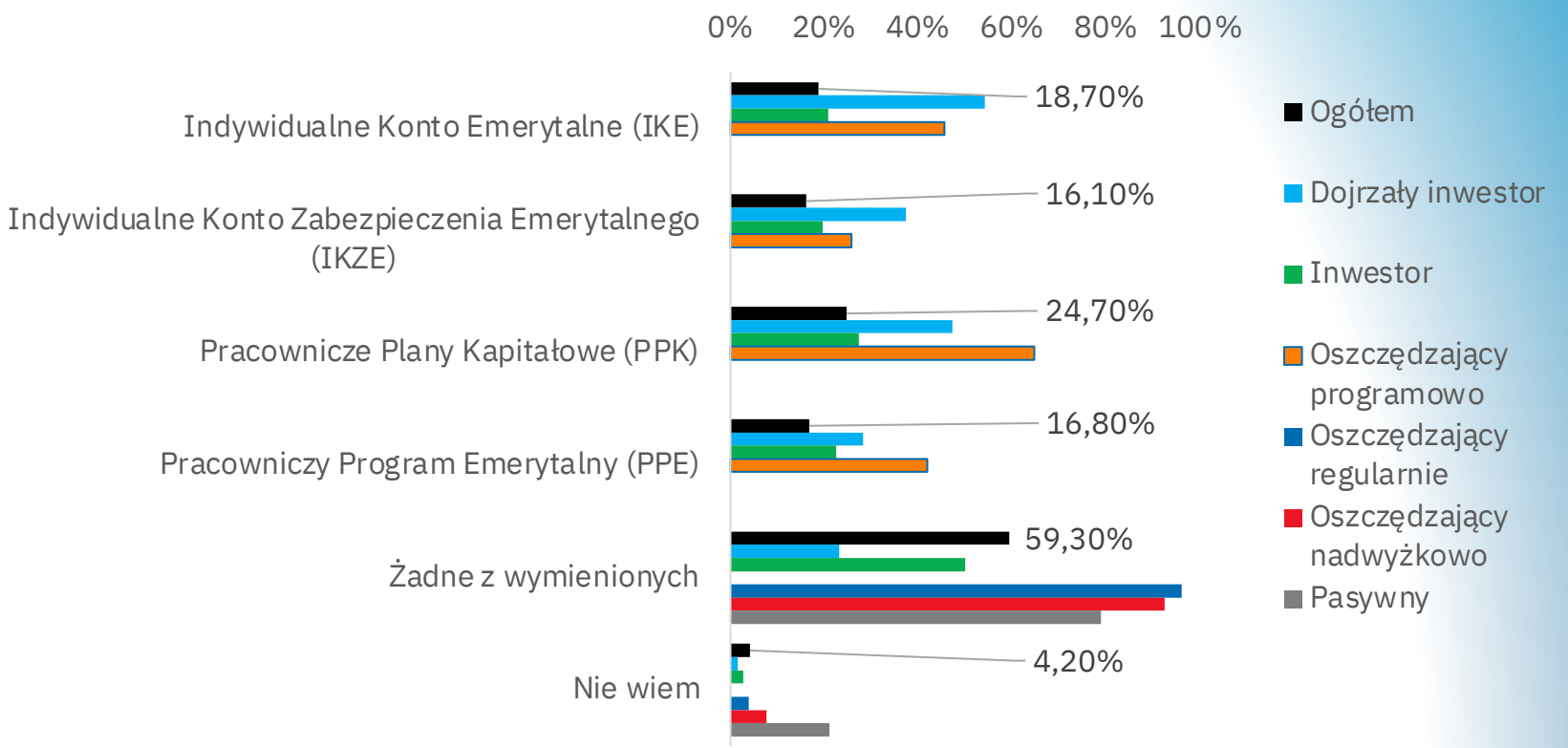
Najbardziej znane są IKE i PPK, przy czym PPK wydaje się programem relatywnie szeroko rozpoznawalnym także poza najbardziej zaawansowanymi grupami. Słabiej zakorzenione w świadomości badanych są OKI oraz, w niektórych grupach, PPE.

Wyniki pokazują więc nie tylko różnice w uczestnictwie w rynku inwestycyjnym, ale też różnice w samej orientacji w dostępnych formach długoterminowego budowania kapitału.

Programy emerytalne i długoterminowe budowanie kapitału

Podstawa: Wszyscy, dane w: %

Uczestnictwo w programach inwestycyjnych: PORTRETY



Podsumowanie

Udział w programach emerytalno-oszczędnościowych koncentruje się w portretach o wyższym poziomie aktywności finansowej. Widać, że IKE, IKZE, PPK i PPE nie są dla badanych wyłącznie „oddzielnymi produktami”, ale częścią szerszego wzorca: planowania, systematyczności i długoterminowego budowania kapitału.

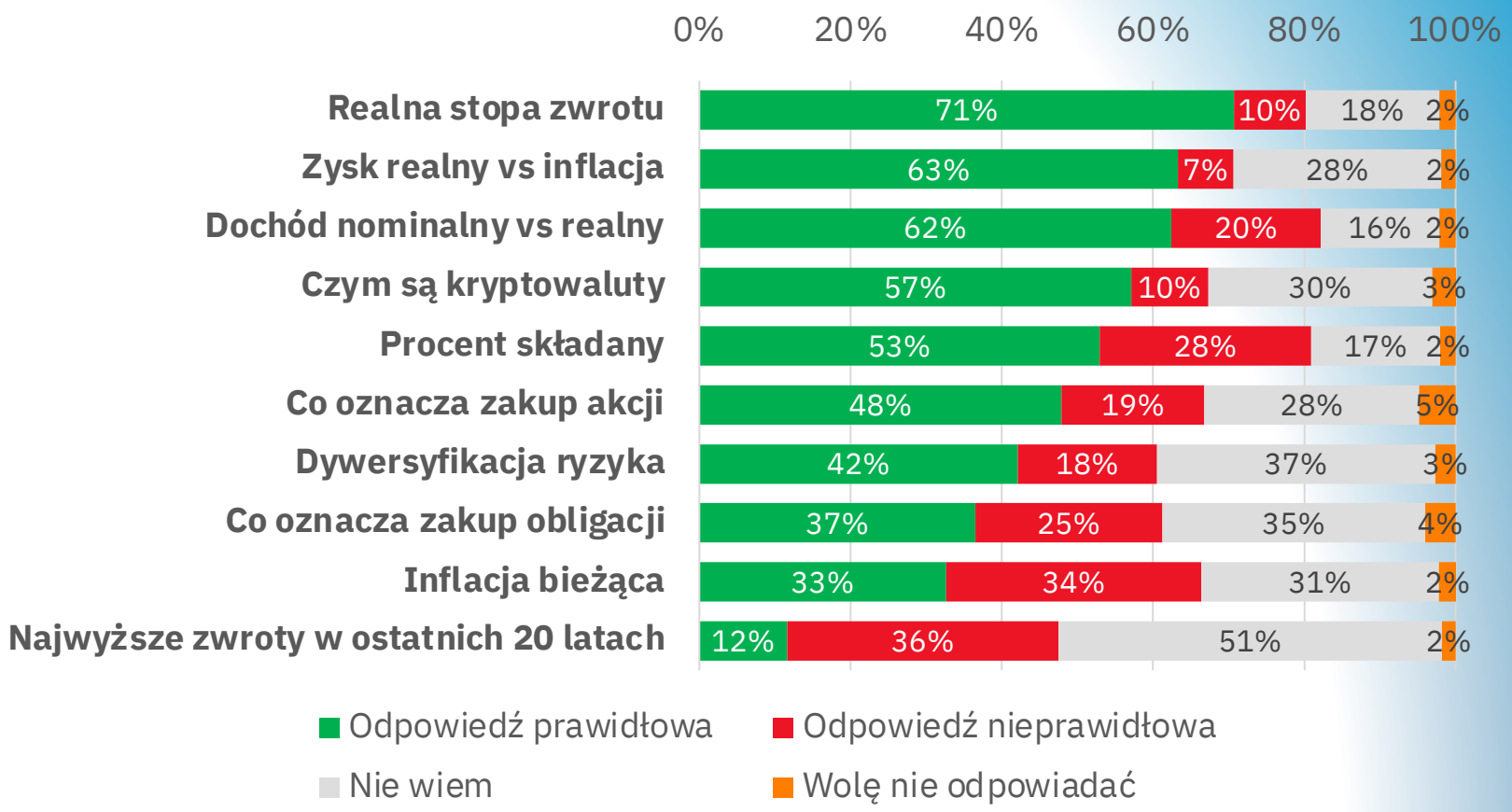
W mniej zaawansowanych portretach dominuje brak uczestnictwa w tego typu programach, co pokazuje, że przejście od bieżącego oszczędzania do długoterminowego inwestowania wymaga nie tylko wiedzy o produktach, ale także poczucia stabilności i gotowości do zamrożenia części środków na przyszłość.

Wiedza finansowa i umiejętność jej zastosowania

Co wiemy o inwestowaniu?

Podstawa: Wszyscy

Rozkład odpowiedzi w teście wiedzy obiektywnej



Podsumowanie

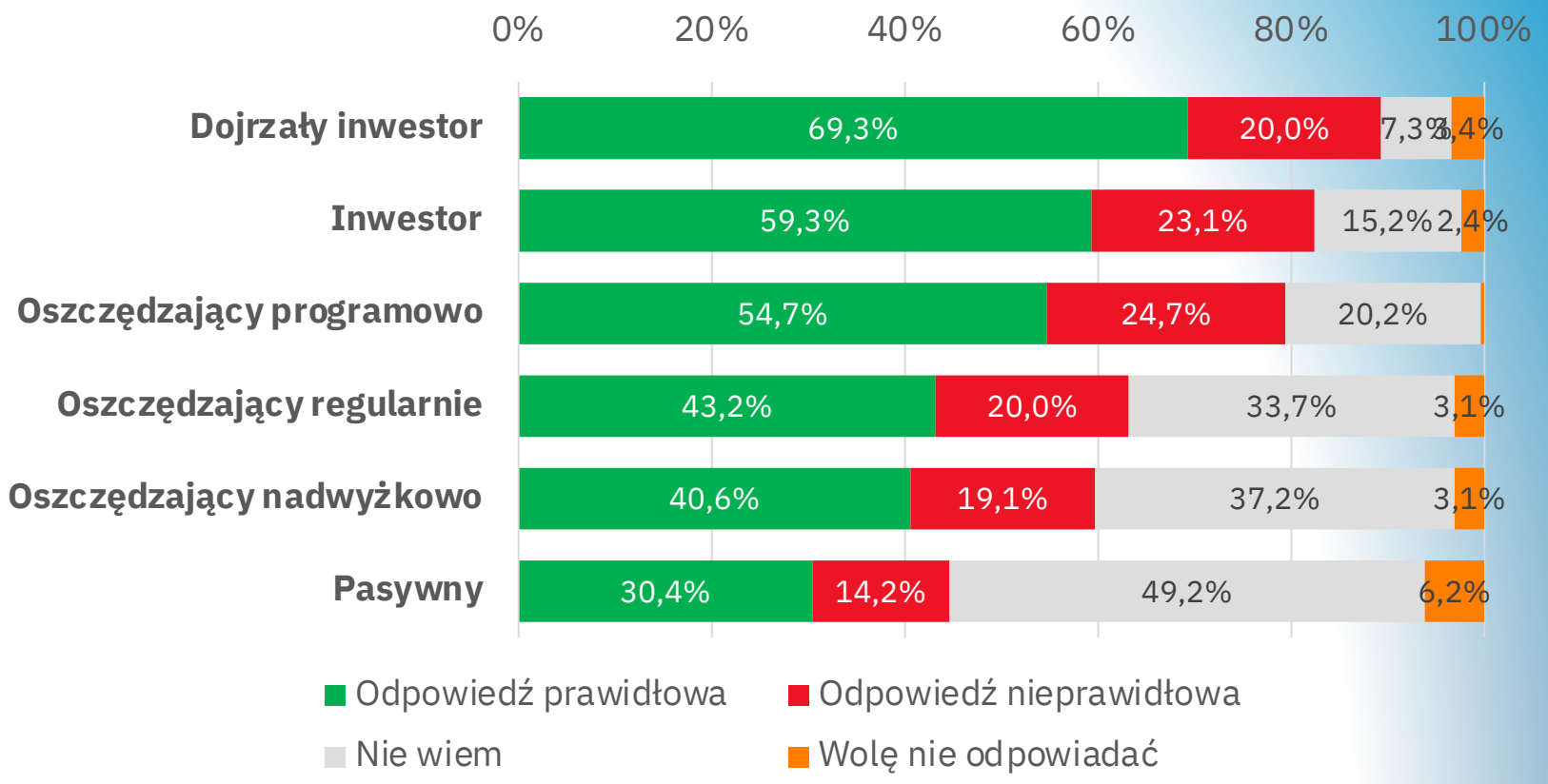
Wiedza o inwestowaniu jest nierównomierna: badani najlepiej radzą sobie z podstawowymi pojęciami dotyczącymi realnej wartości pieniądza, inflacji i dochodu realnego. Najwięcej poprawnych odpowiedzi pojawia się przy pytaniach o realną stopę zwrotu, relację zysku do inflacji oraz różnicę między dochodem nominalnym i realnym.

Największe trudności dotyczą bardziej konkretnych zagadnień inwestycyjnych i rynkowych: historycznych stóp zwrotu, bieżącej inflacji, obligacji oraz dywersyfikacji ryzyka. W tych pytaniach wyraźnie rośnie udział odpowiedzi „nie wiem”, co sugeruje, że problemem często nie jest błędna wiedza, ale brak pewności lub brak orientacji w szczegółowych kwestiach finansowych.

Co wiemy o inwestowaniu? - PORTRETY

Podstawa: Wszyscy

Rozkład odpowiedzi w teście wiedzy obiektywnej



Podsumowanie

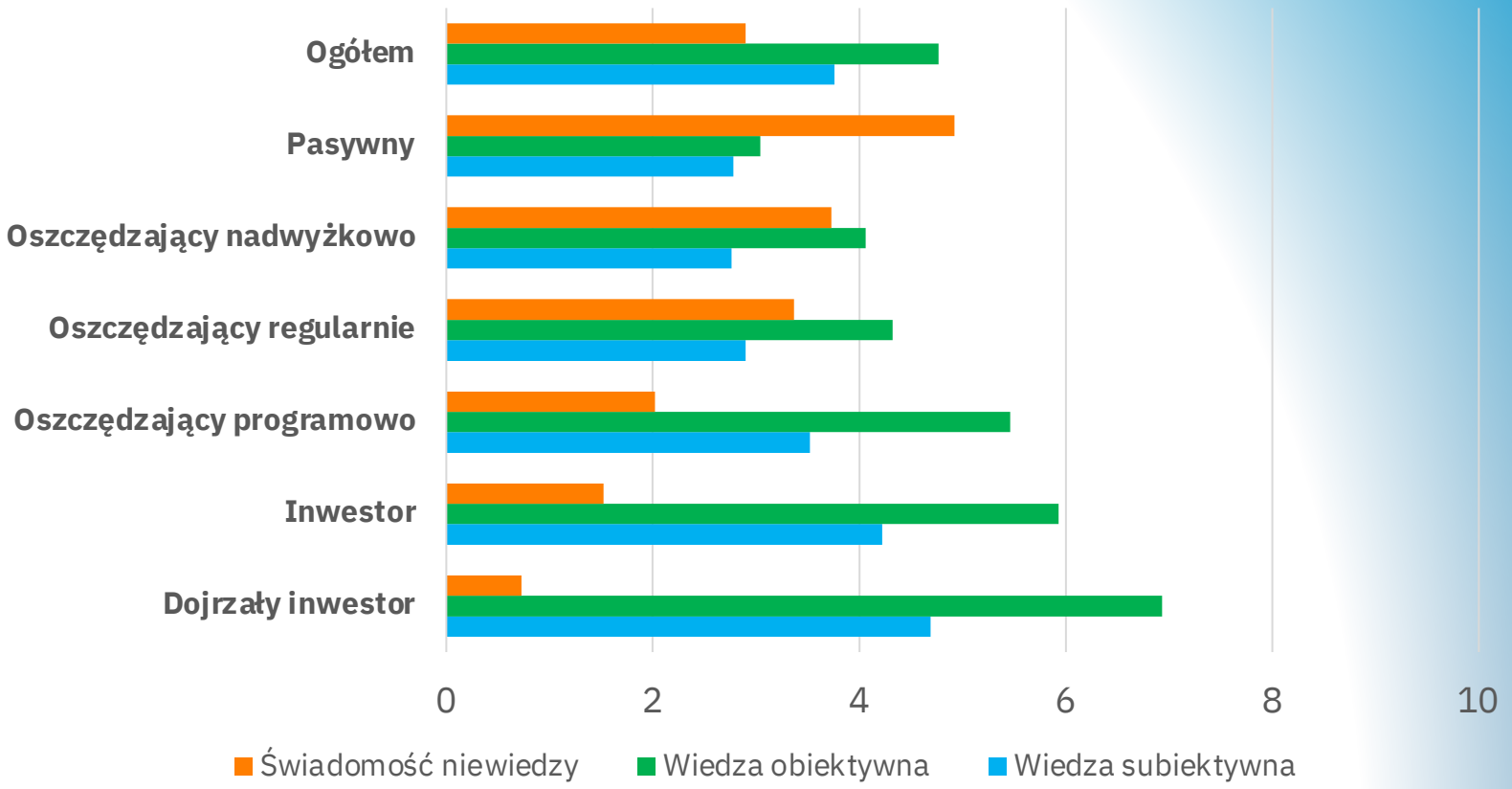
Zagregowany wynik testu pokazuje wyraźny gradient wiedzy między portretami: im większe zaawansowanie w oszczędzaniu i inwestowaniu, tym większy udział odpowiedzi prawidłowych. Dojrzali inwestorzy uzyskują średnio blisko 70% poprawnych odpowiedzi, podczas gdy wśród osób pasywnych udział ten wynosi ok. 30%.

Różnice między portretami wynikają jednak nie tylko z liczby prawidłowych odpowiedzi. W mniej zaawansowanych grupach silnie rośnie udział odpowiedzi „nie wiem”: od 7% wśród dojrzałych inwestorów do niemal 50% wśród osób pasywnych. Oznacza to, że niższy poziom wiedzy częściej przyjmuje formę deklarowanej niepewności lub braku orientacji niż aktywnie błędnych przekonań.

Wiedza jako kontekst potencjału inwestycyjnego

Podstawa: Wszyscy

Wiedza subiektywna vs obiektywna vs świadomość niewiedzy: PORTETY



Min = 0, Max=10

Podsumowanie

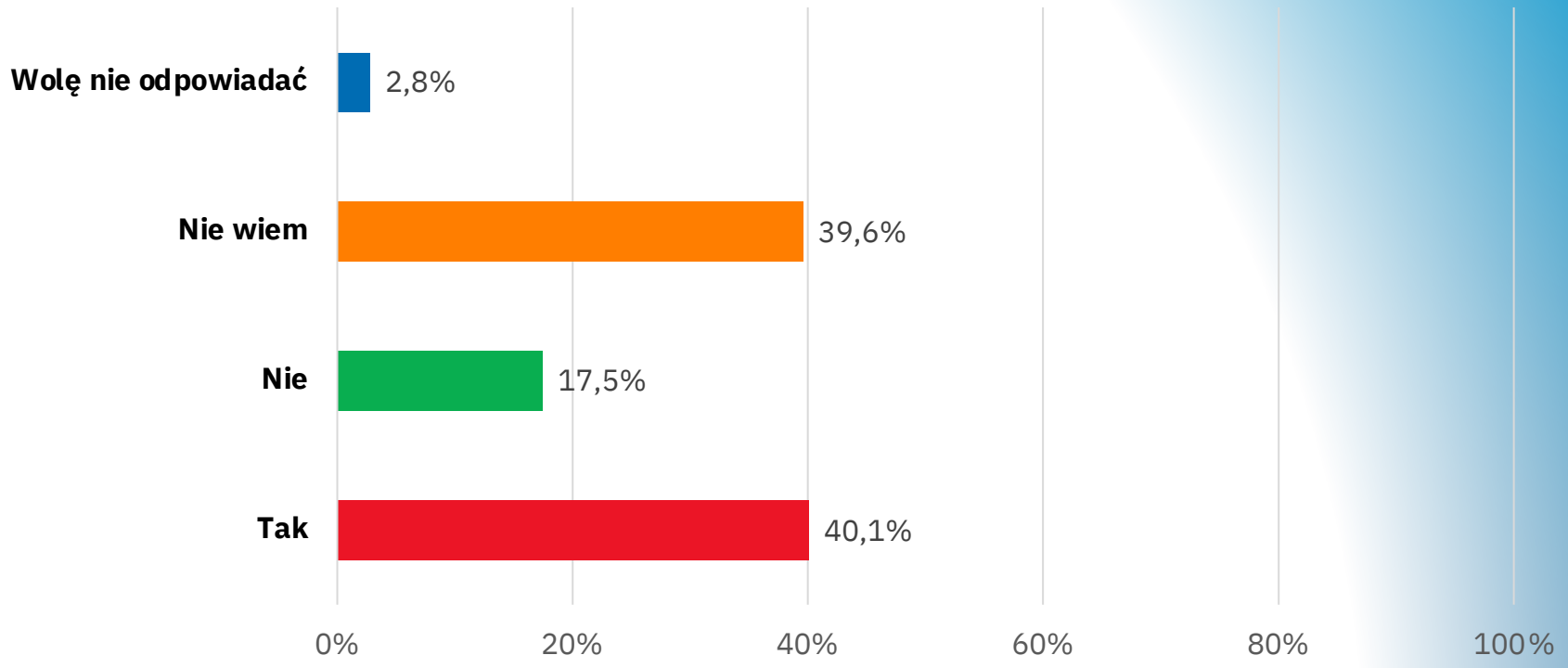
Wyniki pokazują wyraźny gradient wiedzy: im bardziej zaawansowany portret oszczędnościowo-inwestycyjny, tym wyższa wiedza obiektywna i subiektywna, a niższa świadomość niewiedzy. Dojrzali inwestorzy i inwestorzy uzyskują najwyższe wyniki w teście wiedzy oraz najrzadziej wybierają odpowiedzi „nie wiem”, natomiast osoby pasywne wyróżniają się najniższą wiedzą i najwyższym poziomem deklarowanej niewiedzy.
Co ważne, we wszystkich grupach wiedza subiektywna pozostaje niższa niż obiektywna, co sugeruje raczej ostrożną samoocenę niż przecenianie własnych kompetencji.

Wiedza nie jest więc tylko cechą indywidualną, ale częścią szerszego profilu finansowego: łączy się z doświadczeniem, aktywnością inwestycyjną i mniejszą niepewnością wobec produktów finansowych.

Test umiejętności zastosowania wiedzy: 25% zysku bez ryzyka

Podstawa: Wszyscy

25% rocznie bez ryzyka przez 5 lat – inwestujesz?



Podsumowanie

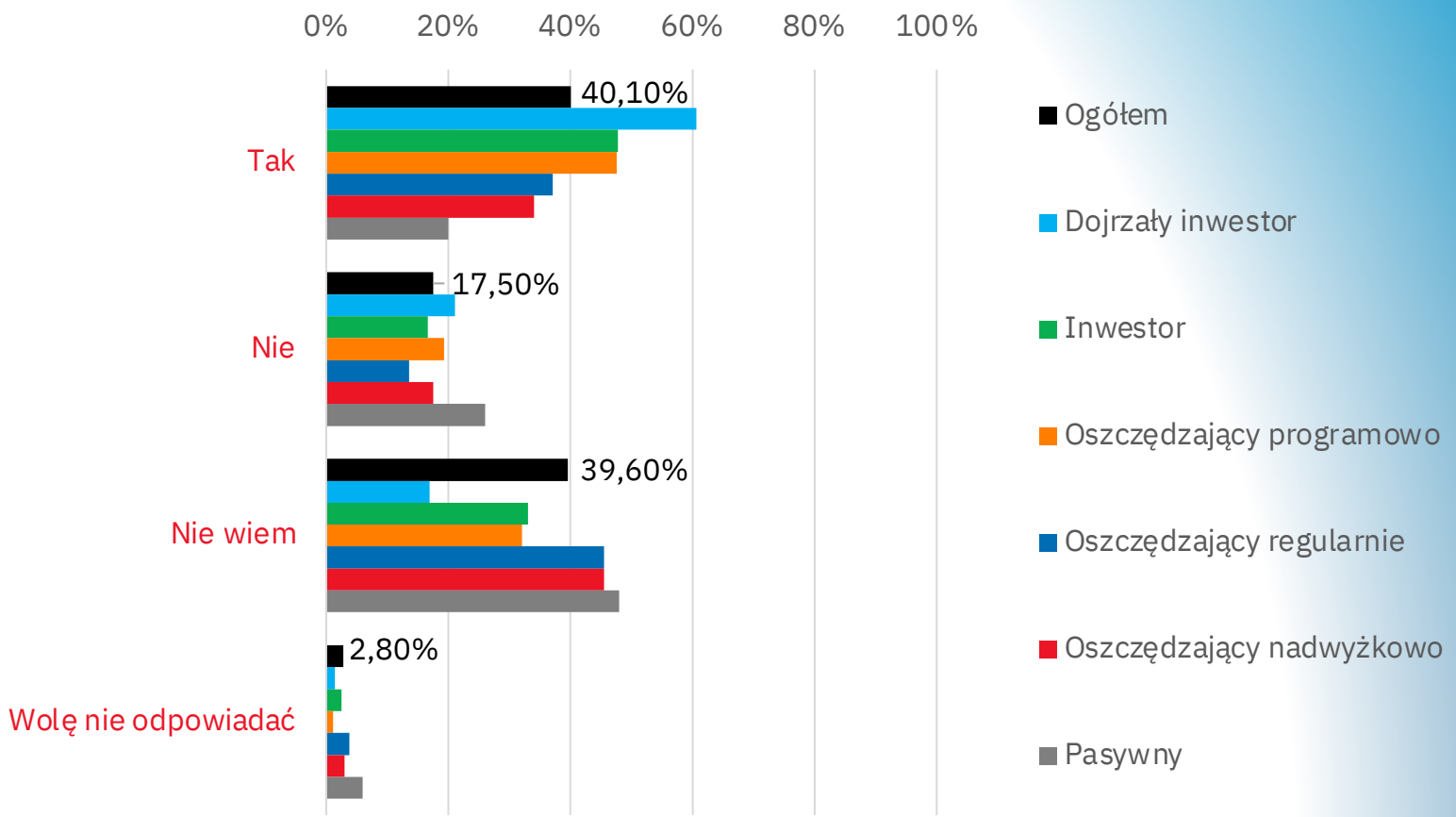
Deklarowana gotowość do zainwestowania w ofertę „25% rocznie bez ryzyka” pokazuje praktyczny wymiar wiedzy finansowej: nie chodzi tylko o znajomość pojęć, ale także o zdolność rozpoznania nierealistycznej obietnicy. Aż 40% badanych deklaruje gotowość inwestycji, a kolejne 40% wybiera odpowiedź „nie wiem”, co wskazuje na znaczną podatność na atrakcyjnie brzmiące, ale mało wiarygodne komunikaty o zysku.

Na tle wcześniejszych wyników można to interpretować jako lukę między wiedzą deklaratywną a praktyczną odpornością decyzyjną. Nawet jeśli część badanych zna podstawowe pojęcia finansowe, nie zawsze przekłada się to na ostrożność wobec obietnic wysokiego, gwarantowanego zwrotu.

Test umiejętności zastosowania wiedzy : 25% zysku bez ryzyka

Podstawa: Wszyscy, dane w %

25% rocznie bez ryzyka przez 5 lat – inwestujesz? - PORTRETY



Podsumowanie

Portrety różnią się istotnie reakcją na obietnicę „25% rocznie bez ryzyka”, ale nie układają się w prosty wzór: większe doświadczenie inwestycyjne nie oznacza automatycznie większej ostrożności.

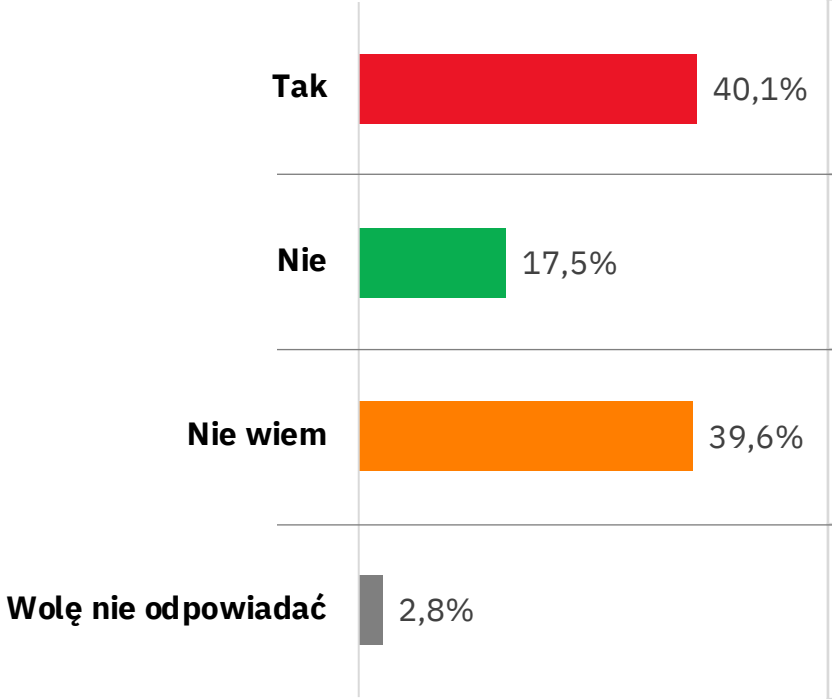
Dojrzali inwestorzy najrzadziej wybierają odpowiedź „nie wiem”, ale jednocześnie najczęściej deklarują gotowość zainwestowania, co sugeruje większą skłonność do działania, a niekoniecznie większą odporność na atrakcyjną narrację zysku.

W mniej zaawansowanych grupach częściej pojawia się niepewność, co wskazuje raczej na brak jasnych kryteriów oceny wiarygodności takiej oferty niż na jednoznaczną odmowę. Odsetek odpowiedzi „nie” nie rośnie wyraźnie wraz z poziomem zaawansowania, dlatego praktyczna odporność na nierealistyczne obietnice wydaje się odrębnym wymiarem, nie w pełni pokrywającym się z samą aktywnością inwestycyjną.

Test umiejętności zastosowania wiedzy: 25% zysku bez ryzyka

Podstawa: Wszyscy

25% rocznie bez ryzyka przez 5 lat – inwestujesz?



	Średnia samoocena wiedzy (P23)	Średnia liczba odpowiedzi poprawnych w teście wiedzy	Średnia liczba odpowiedzi „nie wiem” w teście wiedzy
Tak	3,62	5,97	1,66
Nie	3,14	5,03	2,86
Nie wiem	2,93	3,66	4,22
Wolę nie odpowiadać	3,47	1,7	2,1

Podsumowanie

Większa wiedza często zwiększa pewność siebie bardziej niż faktyczną trafność decyzji. Eksperci częściej wierzą, że potrafią ocenić ofertę (nadmierna pewność siebie).

Osoby badane mogą mieć wysoką wiedzę ekonomiczną/finansową .... a jednocześnie podejmować złe decyzje pod wpływem

- chciwości,
- emocji,
- narracji o wyjątkowej okazji.

Rozum nie obroni Cię przed sercem.

Im większa wiedza finansowa, tym większy repertuar znanych aktywów o wysokiej stopie zwrotu.
Paradoksalnie więc ekspert może uznać scenariusz za mniej absurdalny niż laik.

Dziękujemy za uwagę

KOZMINSKI UNIVERSITY

VIG C-Quadrat

Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych

Inwestoskop.pl