

INWESTOWANIE

oczami młodych dorosłych

– wiedza, przekonania, postawy, zachowania

BADANIE I RAPORT
ZREALIZOWANE NA ZLECENIE:



PARTNER BADANIA
I RAPORTU:

**NOBLE
SECURITIES**
DOM MAKLESKI

OPRACOWANIE:
DR HAB. KATARZYNA SEKŚCIŃSKA
RESEARCH & INSIGHT STUDIO

Szanowni Państwo,

oddajemy w Państwa ręce raport prezentujący wyniki badania przeprowadzonego pod kierunkiem prof. Katarzyny Sekścińskiej na zlecenie Fundacji GPW w partnerstwie z Noble Securities SA. Jego celem było poznanie postaw, przekonań i poziomu wiedzy młodych dorosłych w Polsce w zakresie inwestowania.

Wyniki badania dostarczają wartościowych informacji na temat sposobu, w jaki młode pokolenie myśli o swojej przyszłości finansowej oraz podejmuje decyzje związane z oszczędzaniem i inwestowaniem. Jednocześnie wskazują obszary wymagające szczególnej uwagi i dalszych działań edukacyjnych. Wierzymy, że przedstawione wnioski będą istotnym głosem w dyskusji o rozwoju kompetencji finansowych młodych Polaków oraz inspiracją do wspólnych działań na rzecz ich wzmocnienia.

Młodzi Polacy coraz wyraźniej dostrzegają znaczenie świadomego zarządzania finansami, jednak inwestowanie nadal nie stanowi powszechnego elementu ich codziennych decyzji finansowych. Wyniki badania pokazują, że aktywność inwestycyjna młodych dorosłych pozostaje umiarkowana, a niemal połowa respondentów nigdy nie inwestowała. Jednocześnie osoby, które podjęły już pierwsze kroki na rynku kapitałowym, rzadko całkowicie rezygnują z inwestowania. To ważny sygnał, pokazujący, że zdobycie pierwszych doświadczeń inwestycyjnych może stać się punktem zwrotnym w budowaniu długoterminowych nawyków finansowych.

Obraz młodego inwestora wyłaniający się z raportu wyraźnie odbiega od stereotypu osoby nastawionej na szybki zysk. Dla młodych dorosłych inwestowanie jest przede wszystkim elementem odpowiedzialnego planowania przyszłości i budowania poczucia bezpieczeństwa finansowego. Najczęściej wskazywane cele obejmują ochronę oszczędności przed inflacją, przygotowanie na przyszłe potrzeby, zabezpieczenie emerytalne oraz zgromadzenie środków na zakup nieruchomości.

Raport pokazuje zatem młode pokolenie, które z jednej strony wykazuje dużą ostrożność w podejmowaniu decyzji finansowych, a z drugiej coraz lepiej rozumie znaczenie budowania kapitału na przyszłość. W świecie pełnym niepewności gospodarczej, dynamicznych zmian technologicznych i wyzwań demograficznych inwestowanie staje się nie tylko sposobem pomnażania oszczędności, ale również elementem budowania długoterminowego bezpieczeństwa finansowego.

Mamy nadzieję, że wyniki przedstawione w raporcie pozwolą lepiej zrozumieć postawy, potrzeby i oczekiwania młodych Polaków wobec inwestowania. Wierzymy również, że staną się inspiracją do dalszych działań na rzecz rozwoju edukacji finansowej i inwestycyjnej, która pomaga podejmować bardziej świadome decyzje, wzmocnia poczucie sprawczości oraz wspiera budowanie stabilnej przyszłości finansowej kolejnych pokoleń.



ALINA BĄCZAR

Prezes Zarządu
Fundacji GPW

Udział w badaniu przeprowadzonym na zlecenie Fundacji GPW w partnerstwie z Noble Securities był dla mnie szczególnie wartościowym doświadczeniem. Choć na co dzień wsłuchuję się w potrzeby naszych Klientów, równie ważne jest dla mnie zrozumienie oczekiwań osób, które dopiero budują swoją relację z rynkiem kapitałowym.

Dla Noble Securities był to debiut w roli partnera dla tak poważnego badania. Mam nadzieję, że na debiucie nie zakończymy. Potraktowaliśmy go jako okazję do lepszego poznania młodych dorosłych: ich celów finansowych, podejścia do inwestowania oraz sposobów poszukiwania informacji. Szczególnie interesujące są dla mnie wyniki dotyczące źródeł wiedzy. Tegoroczna edycja badania po raz pierwszy uwzględniła narzędzia sztucznej inteligencji jako jednego z możliwych źródeł informacji o inwestowaniu. Fakt, że odgrywają one już zauważalną rolę wśród młodych dorosłych, pokazuje, jak dynamicznie zmienia się sposób zdobywania wiedzy i podejmowania decyzji finansowych.

Wyniki raportu przypominają, jak istotne jest uważne słuchanie głosu szerokiej rzeszy inwestorów. Chcąc odpowiedzialnie rozwijać usługi i wspierać rozwój rynku kapitałowego, nie możemy ograniczać się wyłącznie do perspektywy obecnych Klientów. Równie ważne jest zrozumienie potrzeb, oczekiwań i doświadczeń również tych, którzy będą współtworzyć rynek w przyszłości.

Mam nadzieję, że przedstawione wnioski staną się inspiracją do dalszej dyskusji o przyszłości inwestowania, edukacji finansowej oraz roli nowych technologii w budowaniu kompetencji inwestycyjnych młodych Polaków.



ELIZA DĄBROWSKA

Dyrektor do spraw
rozwoju usługi doradztwa
inwestycyjnego
Noble Securities S.A.

Młodzi dorośli wchodzą dziś w świat finansów zupełnie inaczej niż poprzednie pokolenia. Dostęp do informacji mają praktycznie nieograniczony – podobnie jak do aplikacji inwestycyjnych czy globalnych rynków. Problem w tym, że obok rzetelnej wiedzy i analiz funkcjonują tysiące uproszczonych przekazów, porad i treści z mediów społecznościowych. Oddzielenie jednych od drugich nie zawsze jest proste.

Dlatego szczególnie interesuje mnie nie tylko to, co młodzi wiedzą o inwestowaniu, ale też skąd czerpią tę wiedzę, komu ufają i co wpływa na ich decyzje finansowe. Wyniki badania pokazują nam ten świat z ich perspektywy i właśnie to uważam za jego największą wartość.

Młodzi są już częścią rynku kapitałowego. Rolą takich instytucji jak Noble Securities jest dawanie im dostępu nie tylko do rynku, ale również do wiedzy, która pozwala poruszać się po nim świadomie.

Dlatego dla nas ten raport nie kończy się na publikacji wyników. Chcemy wyciągnąć z nich konkretne wnioski i wykorzystać je w kolejnych działaniach. Mówić o inwestowaniu prostym językiem, odpowiadać na rzeczywiste pytania i być tam, gdzie młodzi faktycznie szukają informacji.

Bo niezależnie od tego, jak zmieniają się technologie, kanały komunikacji czy sposób inwestowania, jedno pozostaje niezmiennie: **dobre decyzje zaczynają się od wiedzy.**



EWA CYMERMAN-RYBIEC

Dyrektor Marketingu i PR
Noble Securities S.A.

Młodzi dorośli coraz bardziej świadomie myślą o swoich finansach i przyszłości. Wiedzą, że samo oszczędzanie może nie wystarczyć do budowania długoterminowego bezpieczeństwa, coraz częściej interesują się możliwościami inwestowania i chętniej korzystają z nowych źródeł wiedzy. Jednocześnie między świadomością, że warto inwestować, a rzeczywistym podjęciem inwestowania wciąż pozostaje wyraźna luka.

Tegoroczna edycja badania pokazuje młodych Polaków jako grupę, która **jest coraz lepiej poinformowana, ale nadal ostrożna i potrzebująca poczucia bezpieczeństwa**. Inwestowanie nie jest dla nich przede wszystkim poszukiwaniem szybkiego zysku. Znacznie częściej wiąże się z budowaniem kapitału, zabezpieczeniem przyszłości, ochroną oszczędności przed inflacją czy przygotowaniem się na przyszłe potrzeby. To ważna zmiana perspektywy: inwestowanie coraz mocniej wpisuje się w szersze myślenie o własnym bezpieczeństwie finansowym.

Jednocześnie wyniki pokazują, że młodzi wciąż potrzebują przede wszystkim **pierwszego doświadczenia i poczucia, że potrafią podejmować decyzje finansowe w praktyce**. Obawa przed utratą pieniędzy, ograniczone możliwości finansowe oraz brak wiedzy i kompetencji nadal należą do najważniejszych powodów nieinwestowania. Co istotne, wiedza młodych realnie się poprawia, ale nie zawsze idzie za tym trafna ocena własnych umiejętności. Wyzwaniem nie jest więc już wyłącznie dostarczenie informacji, lecz nauczanie, jak przełożyć je na świadome decyzje i jak właściwie oceniać ryzyko.

Badanie pokazuje również, że zmienia się sposób, w jaki młodzi uczą się o finansach. Rodzina i znajomi pozostają ważnym źródłem wiedzy, ale co-

raz większą rolę odgrywają: internet, media społecznościowe i narzędzia generatywnej sztucznej inteligencji. AI staje się częścią ścieżki edukacyjnej, jednak młodzi nie podchodzą do niej bezkrytycznie, zdecydowana większość użytkowników deklaruje weryfikowanie uzyskiwanych informacji. To dobry sygnał, ale także wyzwanie dla wszystkich, którzy chcą skutecznie docierać z edukacją finansową do młodego pokolenia.

Na uwagę zasługuje również rosnące znaczenie produktów emerytalnych. PPK, PPE i IKE/IKZE są dziś oceniane wyraźnie bardziej pozytywnie niż dwa lata temu. Szczególnie PPK wyróżnia się jako rozwiązanie postrzegane jako bezpieczne, proste i opłacalne. Jednocześnie młodzi nadal częściej widzą te produkty jako **oszczędzanie niż inwestowanie**. To pokazuje, że sama dostępność produktu i jego dobry wizerunek nie muszą jeszcze oznaczać pełnego zrozumienia jego mechanizmu i możliwości.

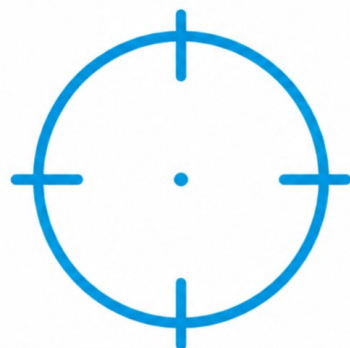
Dlatego najważniejszy wniosek z tegorocznego badania widzę w przesunięciu akcentu: **młodych nie trzeba już przede wszystkim przekonywać, że warto myśleć o przyszłości finansowej. Trzeba pokazywać im, jak zrobić kolejny krok**. Jak zacząć od niewielkich kwot, jak wybrać rozwiązanie odpowiednie do własnej sytuacji, jak rozumieć ryzyko, jak weryfikować informacje i jak stopniowo budować własne doświadczenie.

Mam nadzieję, że ten raport będzie nie tylko diagnozą postaw i zachowań młodych dorosłych, ale także punktem wyjścia do dalszej rozmowy o tym, jak tworzyć skuteczniejszą, bardziej praktyczną i lepiej dopasowaną do ich potrzeb edukację finansową. Bo przyszłość inwestowania wśród młodych nie zależy wyłącznie od tego, **czy będą chcieli inwestować**, ale również od tego, czy będą czuli, że **potrafią robić to świadomie**



KATARZYNA SEKŚCIŃSKA
Research & Insight Studio

Metodologia badania



Cel: poznanie postaw i zachowań młodych Polaków wobec inwestowania

- Czy inwestują?
- Jak inwestują?
- Dlaczego (nie) inwestują?
- Czy mają choć podstawową wiedzę inwestycyjną?
- Jak postrzegają różne rozwiązania inwestycyjne?



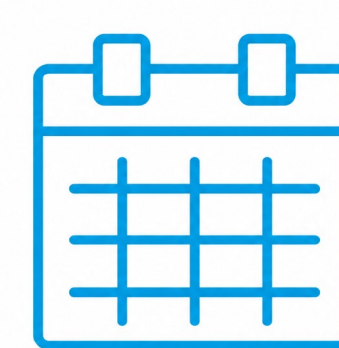
Technika zbierania danych

- CAWI (Computer Assisted Web Interview)
- na Ogólnopolskim Panelu Badawczym Ariadna.



Próba

- N = 1100
- Ogólnopolska pracujących młodych dorosłych Polaków, wiek: 18-35 lat (średnia 29 lat, SD = 4)
- Reprezentatywna dla polskiej populacji pod względem płci, wieku, wykształcenia, miejsca zamieszkania i gniazdowania (wspólnego mieszkania z rodzicami/opiekunami)



Termin realizacji badania

- Sierpień 2026



Badanie referencyjne – I edycja badania

W niniejszym raporcie uzyskane wyniki będą przedstawiane na tle wyników I edycji tego badania, przeprowadzonego w 2024 r. Narzędzie badawcze II edycji zostało uzupełnione, stąd część wyników będzie omówiona bez odniesienia do 2024 roku.

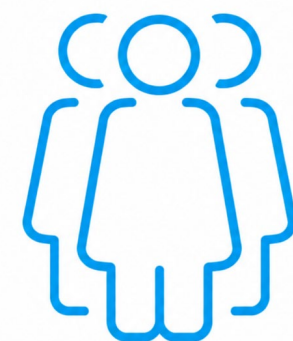
I edycja badania została zrealizowana na zlecenie Fundacji GPW oraz PZU TFI.

Metodologia I edycji badania:



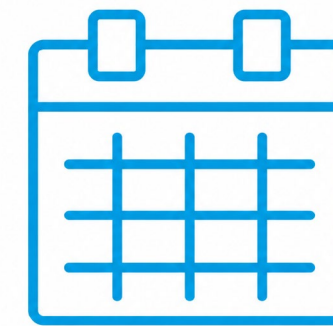
Technika zbierania danych

- CAWI (Computer Assisted Web Interview)
- na Ogólnopolskim Panelu Badawczym Ariadna.



Próba

- N =1090
- Ogólnopolska młodych dorosłych Polaków wiek: 18-35 lat (średnia 27 lat)
- 50% K / 50% M
- Różne wykształcenie i miejsce zamieszkania (wielkość i województwo)



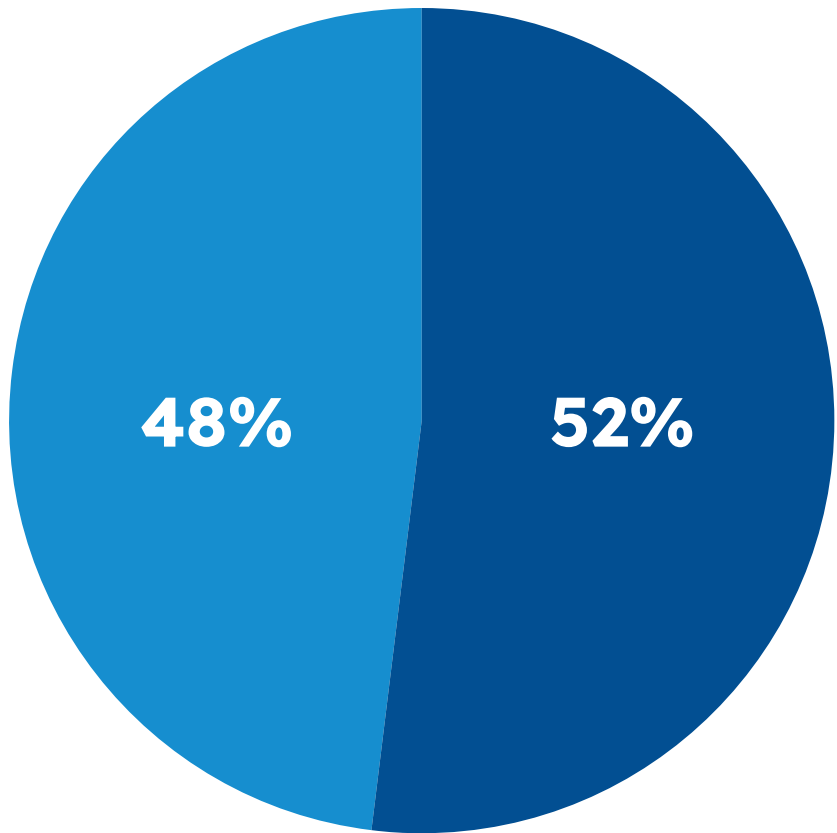
Termin realizacji badania

- Październik 2024



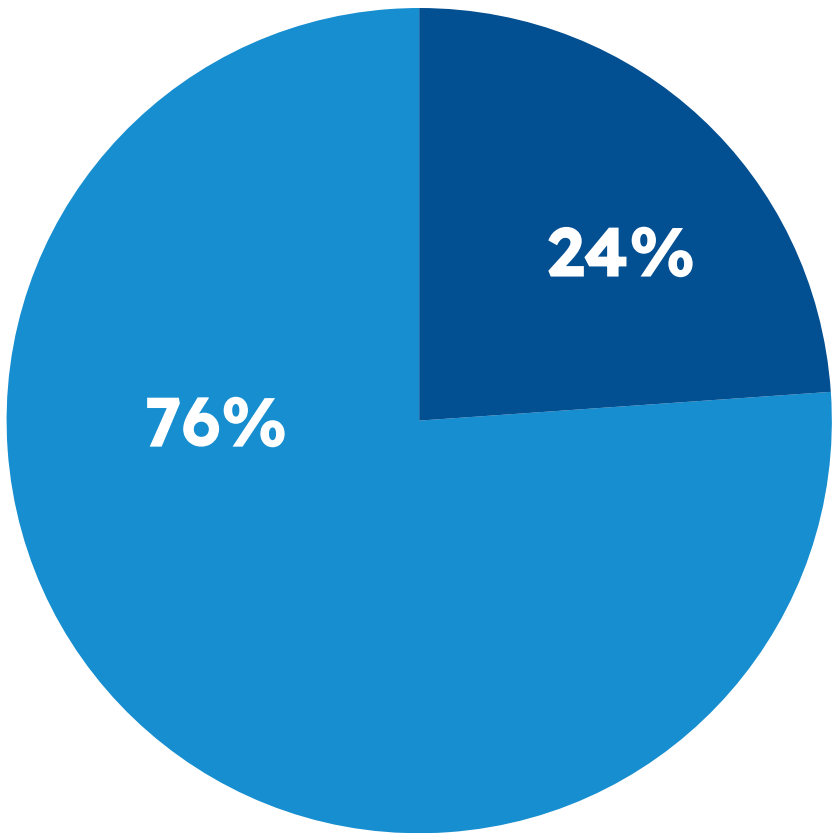
Socjodemograficzna charakterystyka badanej próby

Płeć respondentów



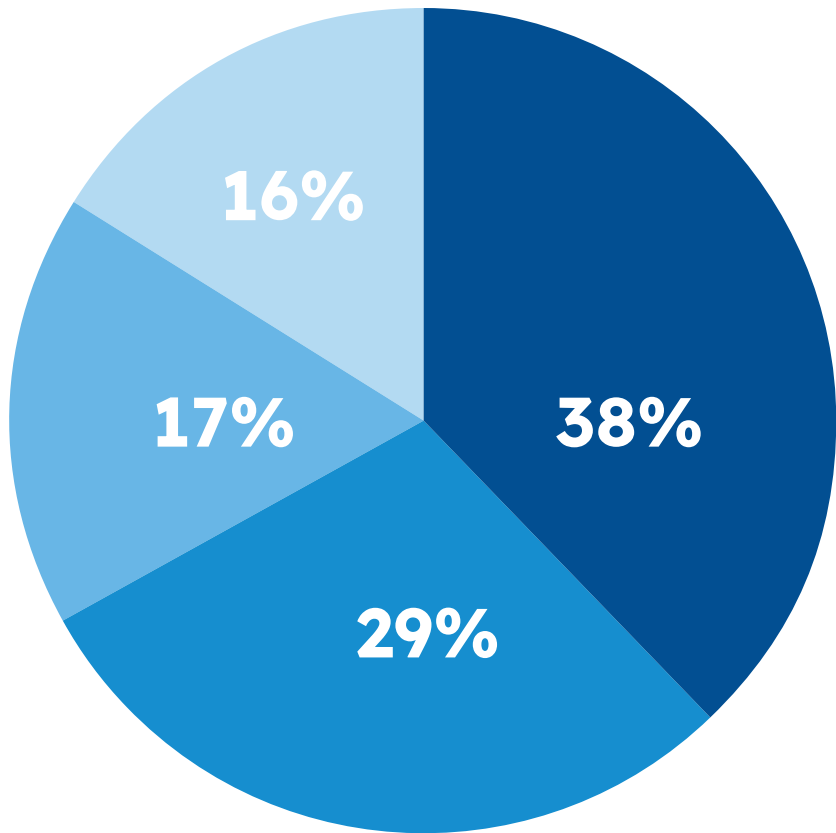
- Kobieta
- Mężczyzna

Wiek respondentów



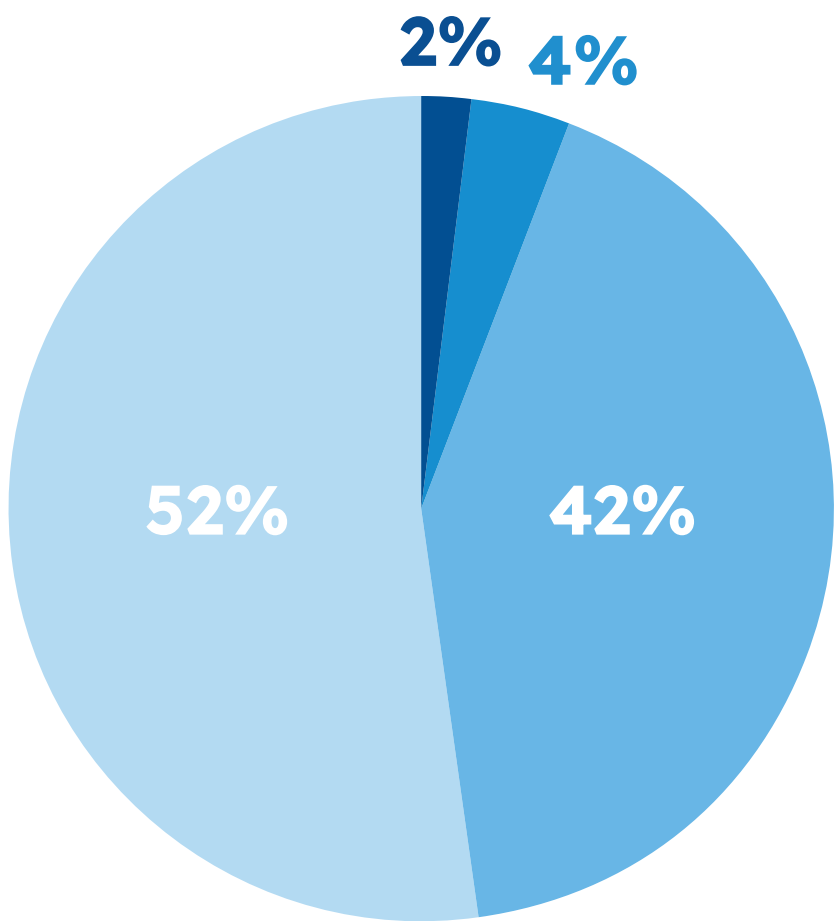
- 18-24 lata
- 25-34 lata

Miejsce zamieszkania respondentów



- wieś
- miasto do 100 tys. mieszkańców
- miasto 100-500 tys. mieszkańców
- miasto powyżej 500 tys. mieszkańców

Wykształcenie respondentów

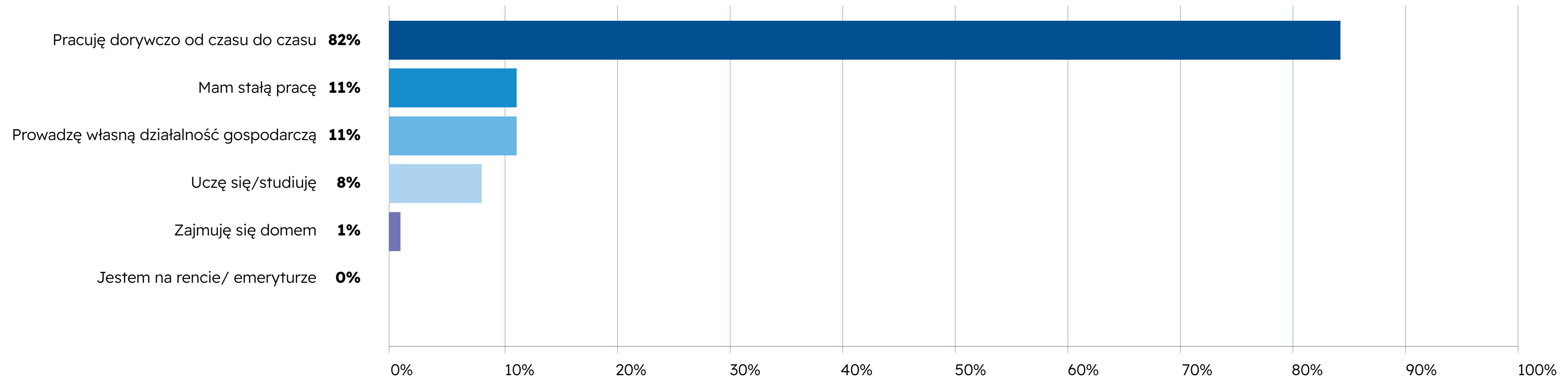


- podstawowe
- zasadnicze
- średnie
- wyższe

Kontekst życiowy badanej próby

- Pracuję dorywczo od czasu do czasu.
- Mam stałą pracę.
- Prowadzę własną działalność gospodarczą.
- Uczę się/studiuję.
- Zajmuję się domem.

Sytuacja zawodowa



Próbę stanowią wyłącznie osoby pracujące. Zdecydowanie przeważają w niej osoby pracujące dorywczo, czyli od czasu do czasu (82%). Pozostałe osoby pracują „na etacie” lub prowadzą własną działalność gospodarczą (po 11%).

Należy przy tym podkreślić, że część badanych jednocześnie pracuje w ramach różnych form zatrudnienia, a 8% osób pracuje i równolegle uczy się lub studiuje.

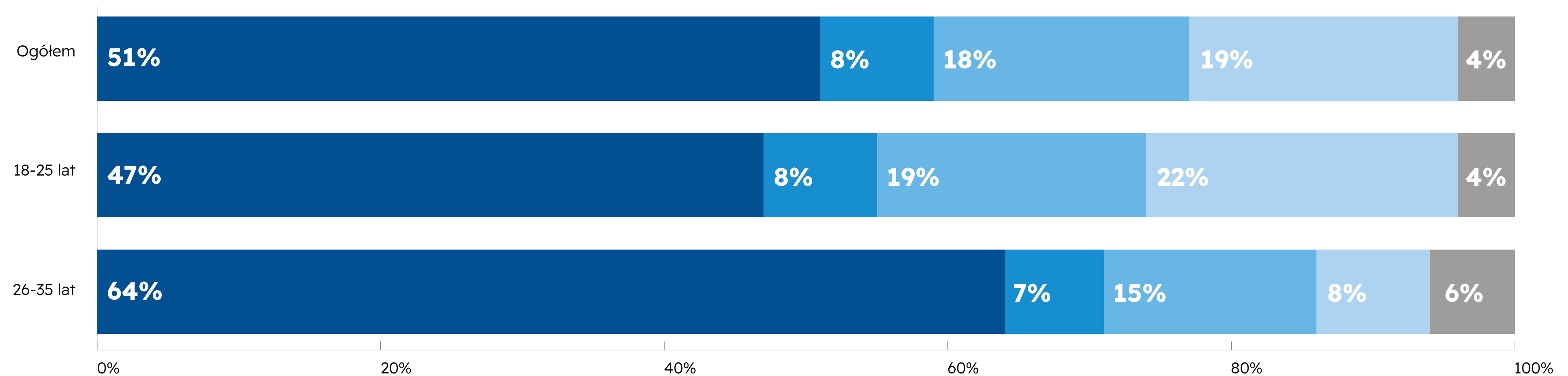
N = 1100



Kontekst życiowy badanej próby

- Mieszkam z rodzicami lub dziadkami.
- Mieszkam sam(a).
- Mieszkam z partnerem/partnerką.
- Mieszkam z partnerem/partnerką i dzieckiem/dziećmi.
- Mieszkam z innymi osobami (np. współlokatorami, rodzeństwem, dalszą rodziną).

Sytuacja mieszkaniowa



Szacuje się, że około połowa młodych dorosłych w Polsce mieszka z rodzicami lub opiekunami prawnymi i pozostaje z nimi we wspólnym gospodarstwie domowym (53% według badań Eurofound z 2026 r. i 51% według danych Eurostatu z 2025 r.).

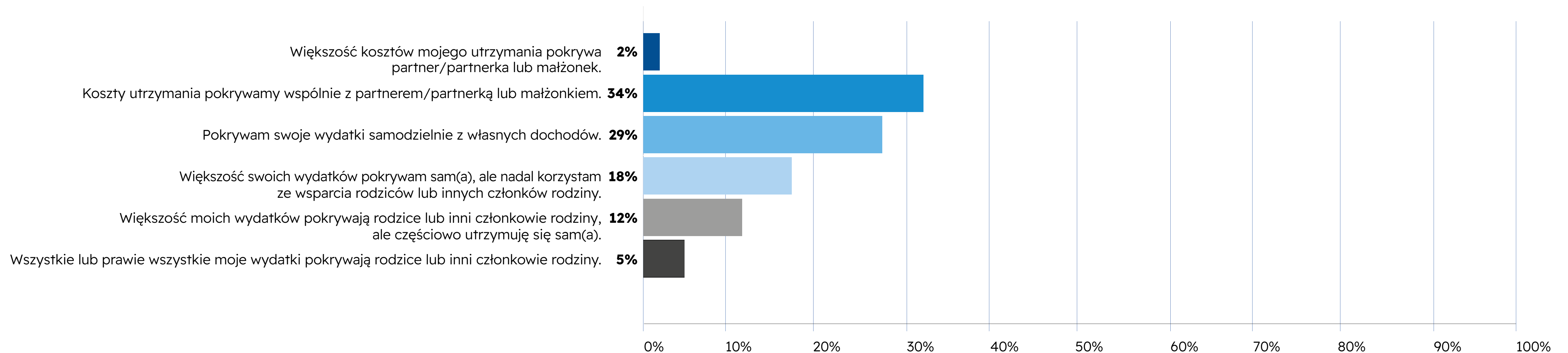
Wyniki badania są zbliżone: 51% respondentów nadal mieszka z rodzicami lub opiekunami. 8% badanych prowadzi samodzielne gospodarstwo domowe, a 37% mieszka z partnerem lub partnerką, przy czym połowa osób w tej grupie wychowuje dzieci.

N = 1100



Kontekst życiowy badanej próby

Sposób finansowania codziennego utrzymania



W badanej próbie, w której uwzględniono wyłącznie osoby, które zarabiają pieniądze, **młodzi dorośli są w dużej mierze finansowo samodzielni, choć wsparcie rodziny nadal odgrywa istotną rolę.** 29% badanych pokrywa swoje wydatki samodzielnie z własnych dochodów, a kolejne 34% dzieli koszty utrzymania z partnerem lub partnerką. Jednocześnie 35% respondentów w różnym stopniu korzysta ze wsparcia rodziców lub innych członków rodziny (od całkowitego finansowania wydatków (5%) po częściowe wsparcie przy większości (12%) lub mniejszości (18%) wydatków).

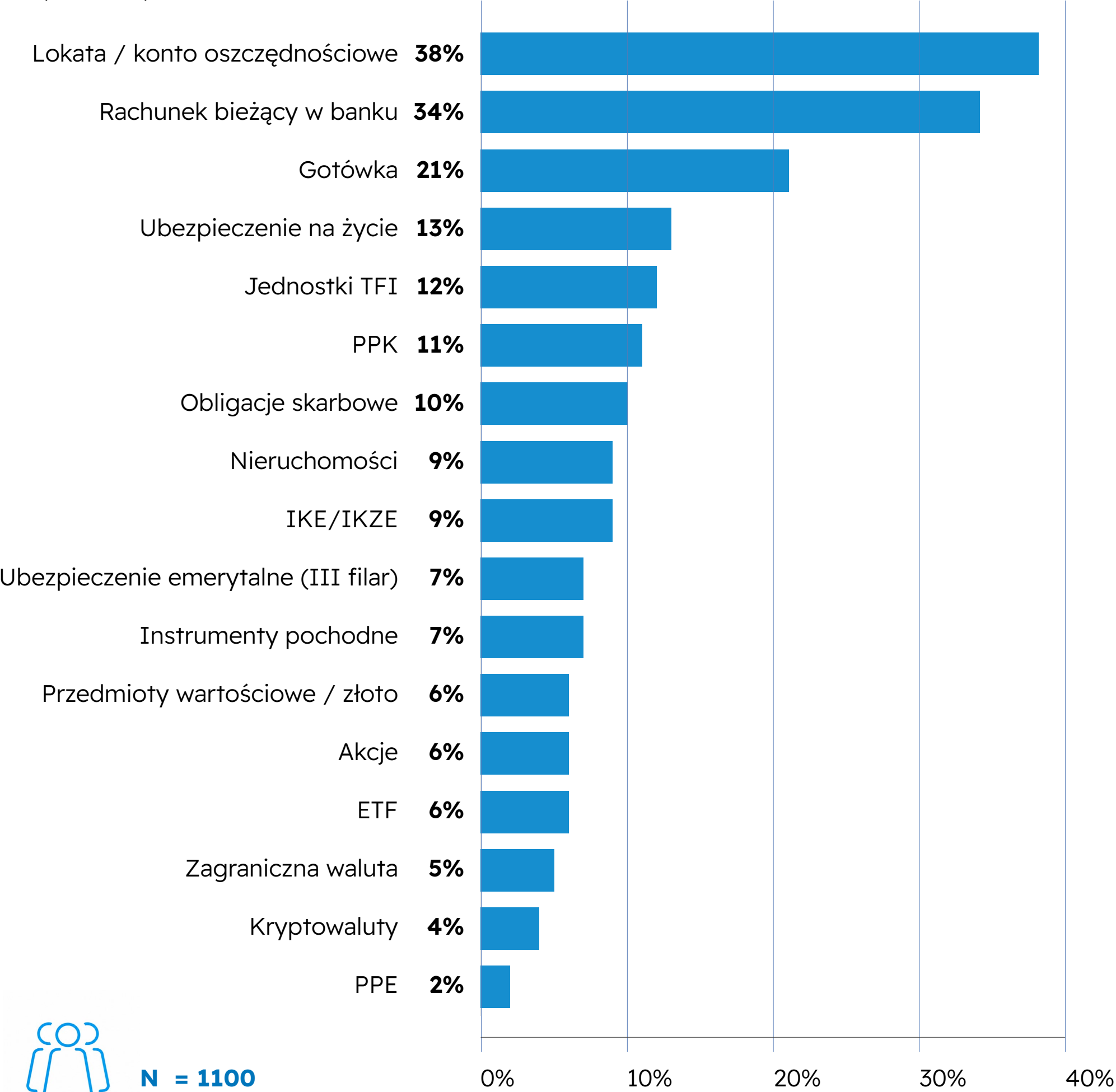
Oznacza to, że choć znaczna część młodych dorosłych jest już niezależna finansowo od rodziców, dla wielu z nich wsparcie rodziny pozostaje elementem codziennego funkcjonowania. W przypadku 34% badanych koszty utrzymania są pokrywane wspólnie z partnerem lub partnerką, a jedynie 2% pozostaje w sytuacji, w której większość kosztów utrzymania pokrywa partner lub małżonek.

N = 1100

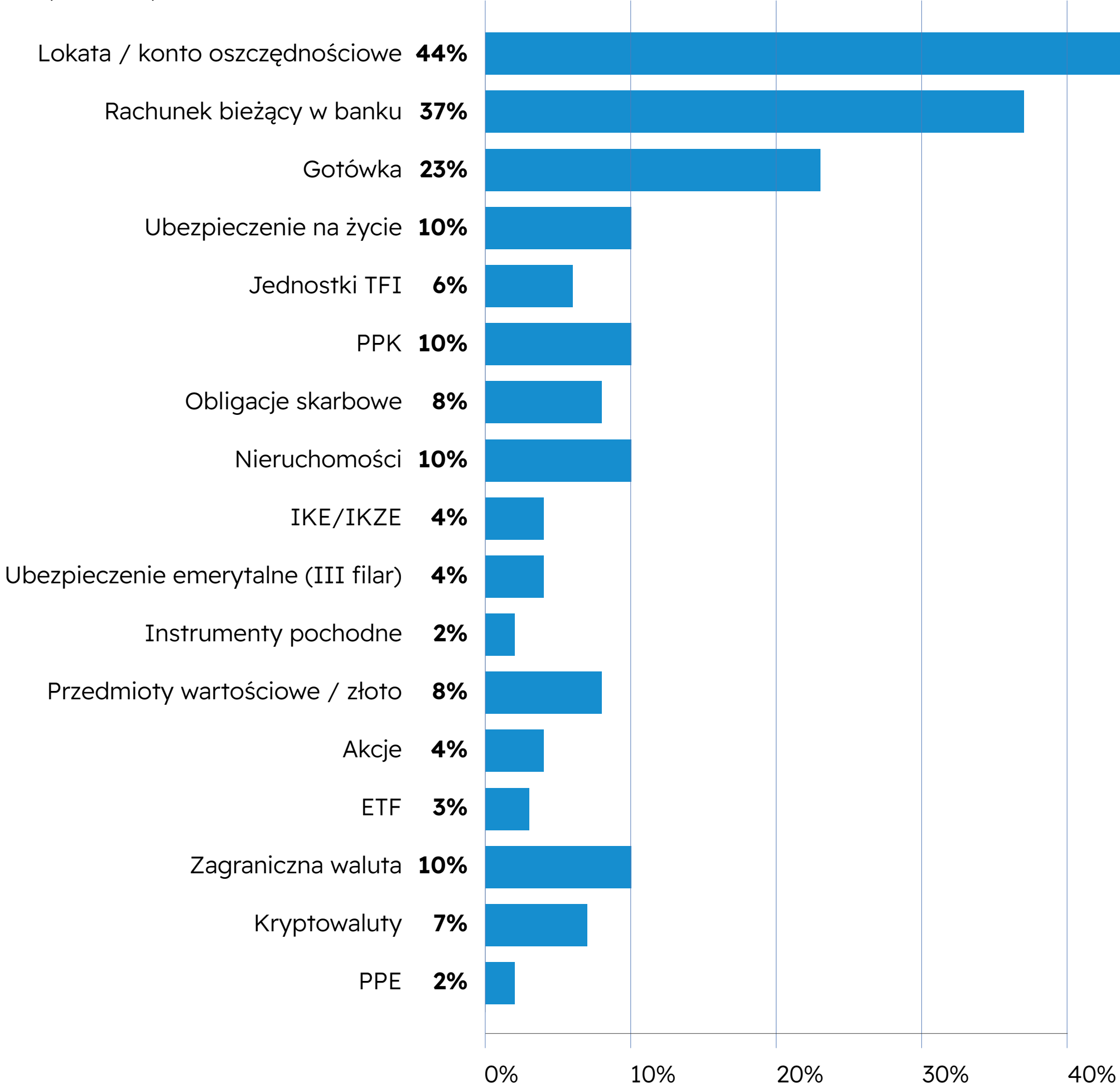


Wykorzystanie oszczędności

Co robisz z oszczędnościami? (2026)



Co robisz z oszczędnościami? (2024)



Wykorzystanie oszczędności

Preferencje młodych dorosłych dotyczące wykorzystania oszczędności są podobne do tych prezentowanych przez ogół polskiego społeczeństwa. Podobnie jak w przypadku ogółu Polaków, oszczędności badanych nadal najczęściej trafiają do **lokat i kont oszczędnościowych (38%)**, na rachunki bieżące (34%) oraz są przechowywane w gotówce (21%). Nadal więc dominują tradycyjne i płynne formy przechowywania oszczędności.

W porównaniu z 2024 r. widać jednak ograniczenie znaczenia lokat i kont oszczędnościowych (z 44% do 38%) oraz rachunków bieżących (z 37% do 34%). Spadki te częściowo idą w parze ze wzrostem wykorzystania wybranych produktów inwestycyjnych, przede wszystkim **jednostek FI (z 6% do 12%), IKE/IKZE (z 4% do 9%), ETF (z 3% do 6%) oraz obligacji skarbowych (z 8% do 10%).** Wskazuje to na stopniowe przesuwanie części oszczędności z najbardziej tradycyjnych form w kierunku bardziej zróżnicowanych produktów finansowych.

Jednocześnie nie wszystkie alternatywne formy zyskują na znaczeniu. Spadły wskazania m.in. dla **zagranicznej waluty (z 10% do 5%), kryptowalut (z 7% do 4%) oraz złota i przedmiotów wartościowych (z 8% do 6%).**

Wśród młodych dorosłych Polaków dominuje ostrożne podejście do oszczędności, ale **część kapitału wydaje się przesuwać z lokat, kont oszczędnościowych i rachunków bieżących w stronę bardziej zróżnicowanych produktów finansowych**, szczególnie jednostek FI, IKE/IKZE, ETF i obligacji skarbowych. Nie jest to jednak uniwersalny trend, bo część alternatywnych form, takich jak kryptowaluty czy zagraniczna waluta, również traci na znaczeniu. W przypadku kryptowalut, może to odzwierciedlać większą ostrożność badanych wobec tego segmentu rynku, m.in. w związku z nagłaśnianymi w ostatnim czasie problemami giełd kryptowalutowych.

Aktywność inwestycyjna młodych Polaków



35%

młodych Polaków
obecnie inwestuje
(37% w 2024 r.),



12%

ma przerwę
w inwestowaniu,



5%

zrezygnowało
z dalszego inwestowania,
choć ma doświadczenia,



48%

nigdy nie inwestowało.

Aktywność inwestycyjna młodych Polaków

Poziom aktywności inwestycyjnej młodych Polaków pozostaje umiarkowany. Obecnie inwestuje 35% badanych, czyli nieco mniej niż w 2024 r. (37%). Jednocześnie 12% deklaruje przerwę w inwestowaniu, a 5% całkowicie zrezygnowało z dalszego inwestowania, mimo wcześniejszych doświadczeń. Największą grupę (48%) stanowią osoby, które nigdy nie inwestowały.

Wyniki te są spójne z obrazem sposobu gospodarowania oszczędnościami młodych dorosłych. **Dominują** wśród nich **lokaty i konta oszczędnościowe, rachunki bieżące oraz gotówka**, a więc rozwiązania tradycyjne, płynne i postrzegane jako bezpieczne. Na tym tle inwestowanie pozostaje dla znacznej części młodych Polaków mniej naturalnym sposobem zagospodarowania nadwyżek finansowych.

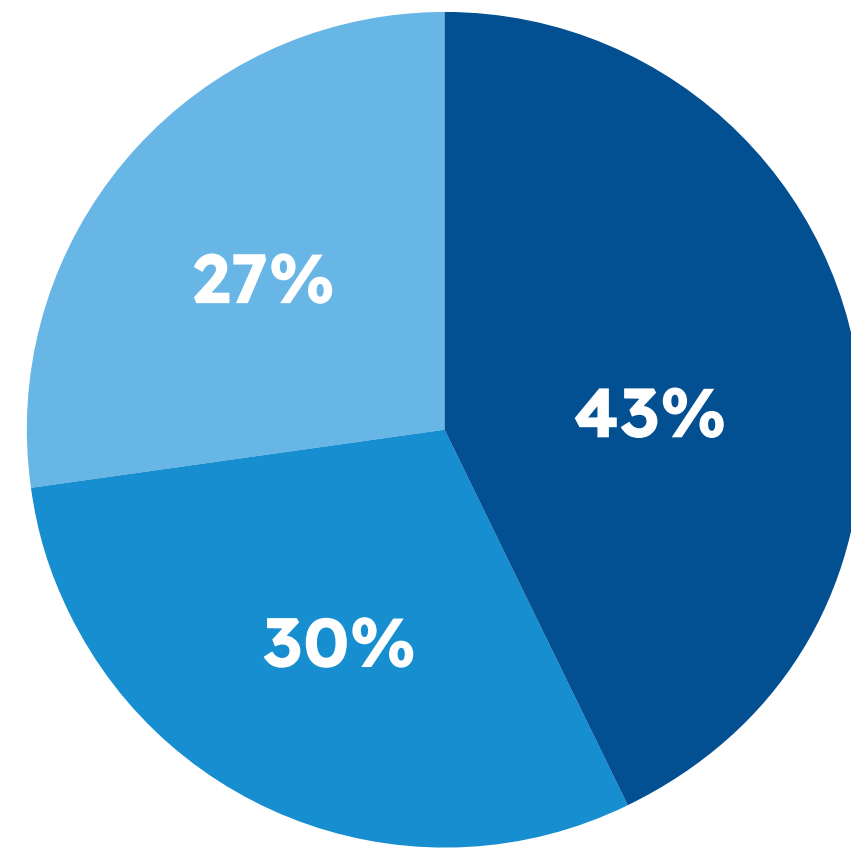
Wśród 52% osób, które mają doświadczenie inwestycyjne tylko 5% deklaruje, że całkowicie zrezygnowało z dalszych inwestycji. Pozostałe 35% obecnie inwestuje, a 12% zrobiło sobie przerwę w inwestowaniu, ale zamierza do niego w przyszłości wrócić. To pokazuje, że **pierwsze doświadczenia inwestycyjne podnoszą skłonność do inwestowania, zatem pierwsze małe doświadczenie może być przełomowe dla budowania systematycznego inwestowania.** Choć oczywiście odpowiedzi 17% osób, które obecnie nie inwestują, pokazują, że samo podjęcie pierwszych działań inwestycyjnych, nie oznacza od razu ich kontynuowania w sposób regularny.



Inwestowanie w badanej próbie

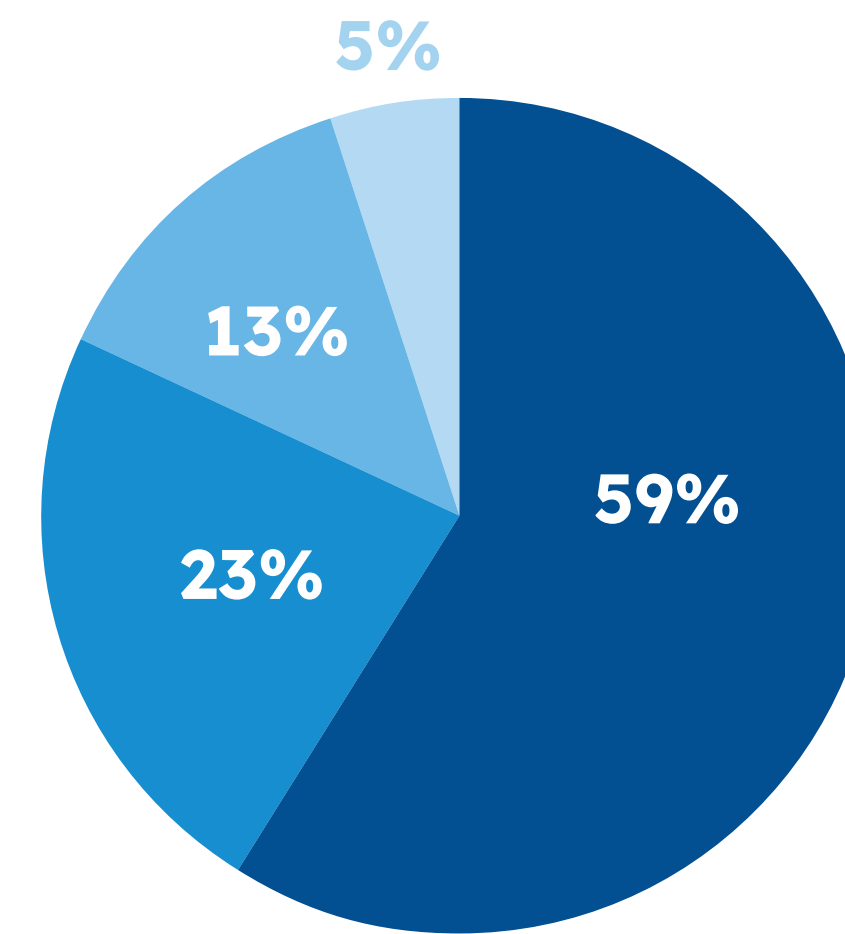
Pracownicze Plany Kapitałowe jako doświadczenie inwestycyjne i motywator do inwestowania

Jak postrzegasz swoje uczestnictwo w PPK?



- TO MOJE PIERWSZE WŁASNE DOŚWIADCZENIA INWESTYCYJNE
- TO MOJE KOLEJNE WŁASNE DOŚWIADCZENIE INWESTYCYJNE
- NIE TRAKTUJĘ TEGO JAK DOŚWIADCZENIE INWESTYCYJNE, TO SIĘ DZIEJE POZA MNĄ I TYLKO BIERNIE BIORĘ W TYM UDZIAŁ

Czy uczestnictwo w PPK spowodowało, że zainwestowałeś w inne instrumenty finansowe/inwestycyjne?



- NIE
- TAK, W INNE ROZWIĄZANIA EMERYTALNE (IKE, IKZE, PPE, OIPE)
- TAK, ALE NIE W ROZWIĄZANIA EMERYTALNE
- TAK, ZARÓWNO W INNE ROZWIĄZANIA EMERYTALNE, JAK I INNE



Pracownicze Plany Kapitałowe jako doświadczenie inwestycyjne i motywator do inwestowania

W kontekście znaczenia pierwszych doświadczeń inwestycyjnych dla budowania nawyku regularnego inwestowania warto zwrócić uwagę na motywacyjną rolę PPK. Dla części młodych dorosłych udział w programie, mimo relatywnie biernej roli uczestnika w podejmowaniu decyzji inwestycyjnych, stanowi pierwszy kontakt z inwestowaniem.

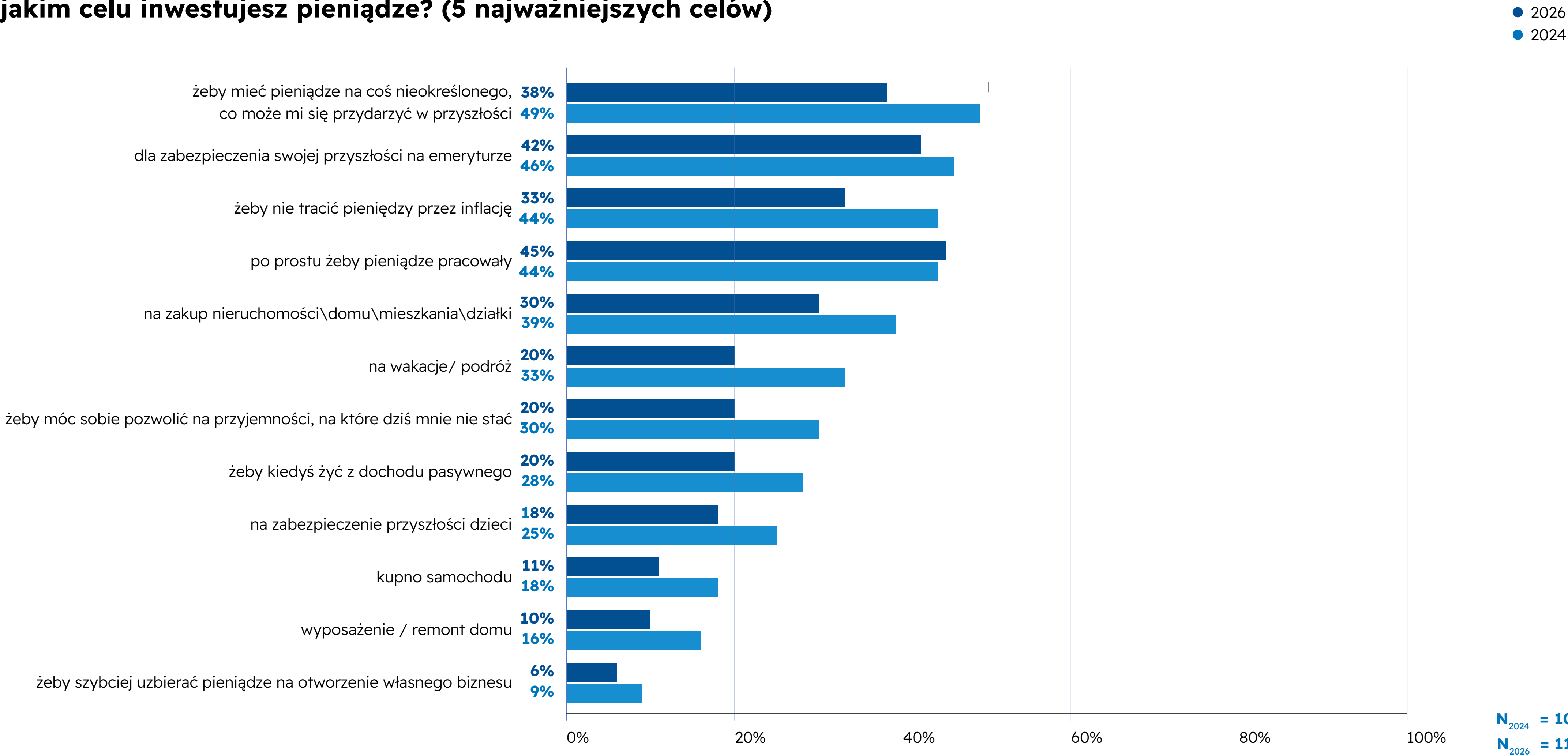
Wśród osób uczestniczących w PPK **43% postrzega udział w programie jako swoje pierwsze doświadczenie inwestycyjne**, a kolejne 30% jako następne doświadczenie tego typu. Oznacza to, że dla blisko **trzech czwartych uczestników PPK (73%) jest ono elementem ich dotychczasowej historii inwestycyjnej**.

Co więcej, **41% uczestników PPK deklaruje, że udział w programie skłonił ich do zainwestowania w inne instrumenty finansowe lub inwestycyjne**. Najczęściej były to inne rozwiązania emerytalne, takie jak IKE, IKZE, PPE czy OIPE (23%), natomiast łącznie 18% badanych zainwestowało również w instrumenty inne niż emerytalne (wyłącznie lub równoległe do rozwiązań emerytalnych). **PPK może więc pełnić nie tylko funkcję programu emerytalnego, ale także stanowić pierwszy krok na drodze do bardziej aktywnego uczestnictwa w rynku finansowym i podejmowania kolejnych decyzji inwestycyjnych**.

Jednocześnie 59% uczestników nie podjęło pod wpływem PPK dodatkowych inwestycji, co pokazuje, że ten efekt nie jest powszechny i dotyczy niespełna jednej trzeciej uczestników programu.

Główne cele inwestowania

W jakim celu inwestujesz pieniądze? (5 najważniejszych celów)



Główne cele inwestowania

Wśród pięciu najważniejszych celów inwestowania młodzi dorośli najczęściej wskazują motywacje związane z pomnażaniem i zabezpieczeniem kapitału. Deklarują, że inwestują po to, aby pieniądze „pracowały”, by zabezpieczyć swoją przyszłość emerytalną, zgromadzić środki na przyszłe, nieokreślone potrzeby, chronić kapitał przed inflacją oraz sfinansować zakup nieruchomości. Pięć najważniejszych celów inwestycyjnych pokazuje zatem, że młodzi postrzegają inwestowanie przede wszystkim jako sposób na budowanie bezpieczeństwa finansowego i pomnażanie posiadanych środków.

W porównaniu z wynikami z 2024 r. w 2026 r. młodzi dorośli deklarują mniejszą liczbę powodów, dla których inwestują. Łączna liczba wskazań na poszczególne cele jest niższa, co może świadczyć o mniejszym zróżnicowaniu motywacji inwestycyjnych. Inwestowanie wydaje się obecnie koncentrować wokół kilku najważniejszych, ogólnych potrzeb, zamiast służyć realizacji wielu różnych celów i planów.

Jednocześnie pięć najważniejszych celów inwestycyjnych pozostało niezmienione w porównaniu z 2024 r. Oznacza to, że mimo mniejszej liczby deklarowanych motywacji, podstawowe powody inwestowania młodych dorosłych pozostają takie same. Spadek liczby wskazań na poszczególne cele należy więc interpretować przede wszystkim jako przejaw większej koncentracji motywacji inwestycyjnych, a niekoniecznie jako spadek znaczenia konkretnych celów. Można zatem mówić o większym skupieniu młodych inwestujących wokół kilku kluczowych powodów, związanych przede wszystkim z budowaniem kapitału i zapewnieniem sobie bezpieczeństwa finansowego w przyszłości.

Motywacja do inwestowania – mieć więcej, czy nie mieć za mało?



56%

**młodych dorosłych inwestuje
przede wszystkim żeby nie doświadczyć
finansowych nieprzyjemności w przyszłości
(53% w 2024 r.)**



44%

**młodych dorosłych inwestuje
przede wszystkim by doświadczyć
swobody finansowej, żyć pełnią życia,
spełniać marzenia, być zamożnym
(47% w 2024 r.)**

Motywacja do inwestowania – mieć więcej, czy nie mieć za mało?

Motywacje do inwestowania można podzielić na dwa główne typy: **prewencyjne**, związane z ochroną przed stratą i zabezpieczeniem przyszłości, oraz **promocyjne**, nastawione na pomnażanie kapitału i realizację przyszłych planów. Wśród młodych dorosłych oba podejścia są wyraźnie obecne, choć nieznacznie dominuje motywacja prewencyjna.

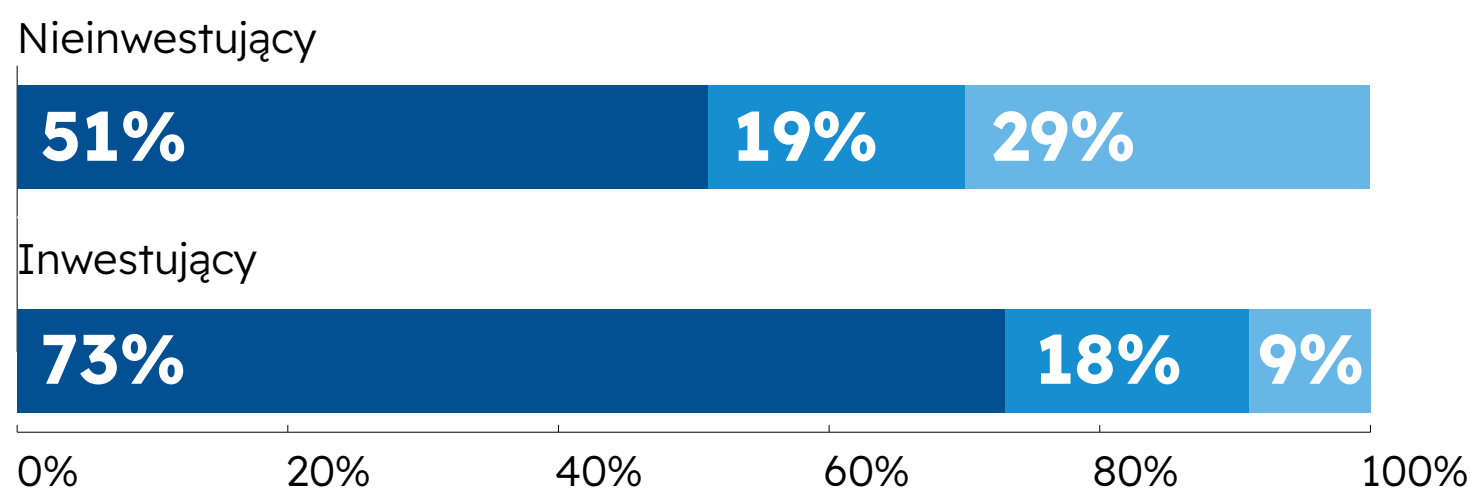
56% młodych dorosłych inwestuje przede wszystkim po to, by uniknąć finansowych nieprzyjemności w przyszłości, podczas gdy 44% kieruje się motywacją promocyjną, czyli chce dzięki inwestowaniu osiągnąć większą swobodę finansową, żyć pełnią życia, spełniać marzenia czy zwiększać swój majątek. Podział ten znajduje odzwierciedlenie w konkretnych celach inwestowania. Wśród najczęściej wskazywanych pojawiają się zabezpieczenie emerytalne, przygotowanie na nieokreślone potrzeby przyszłości i ochrona przed inflacją, ale także chęć, aby pieniądze „pracowały”, oraz zakup nieruchomości.

W porównaniu z 2024 r. nieco wzrosło znaczenie motywacji prewencyjnej, podczas gdy motywacja promocyjna nieznacznie osłabła. Jednocześnie młodzi dorośli wskazują ogólnie mniej celów inwestowania niż wcześniej, przy czym pięć najważniejszych celów inwestycyjnych pozostaje zasadniczo stabilne. Oznacza to, że mimo pewnego przesunięcia w stronę zabezpieczenia przyszłości, inwestowanie nadal pełni dla młodych dorosłych dwie funkcje: ma chronić przed finansowymi nieprzyjemnościami, ale także umożliwiać pomnażanie kapitału i realizację aspiracji.

Inwestowanie młodych dorosłych łączy więc perspektywę „nie chcę mieć mniej” z perspektywą „chcę mieć więcej”, z nieco silniejszym akcentem na bezpieczeństwo i ochronę przyszłości.

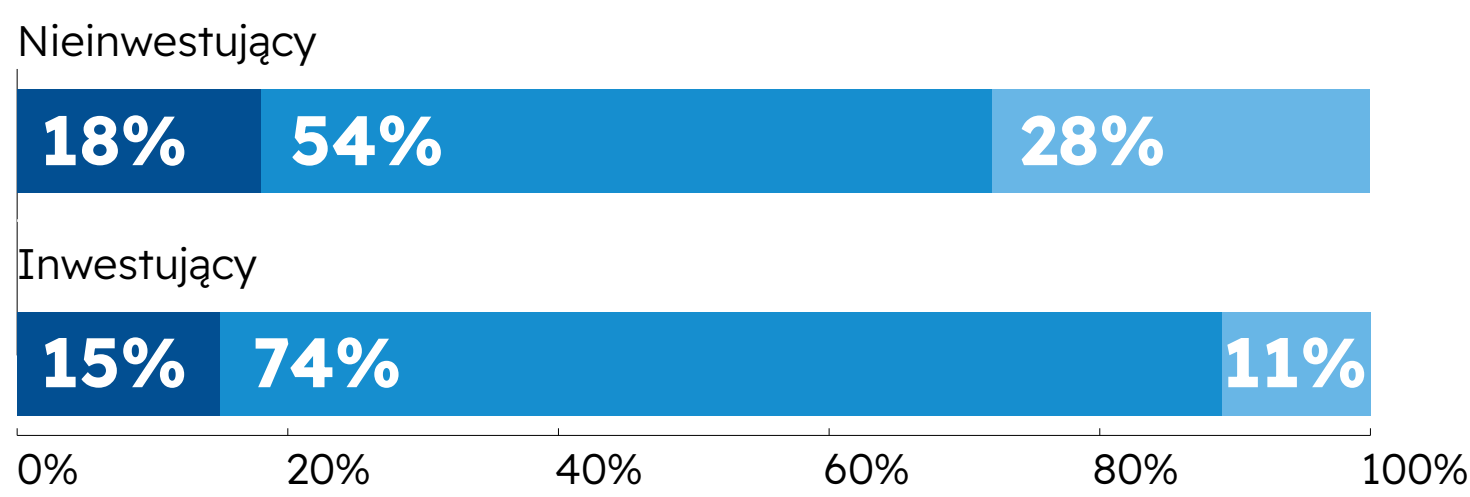
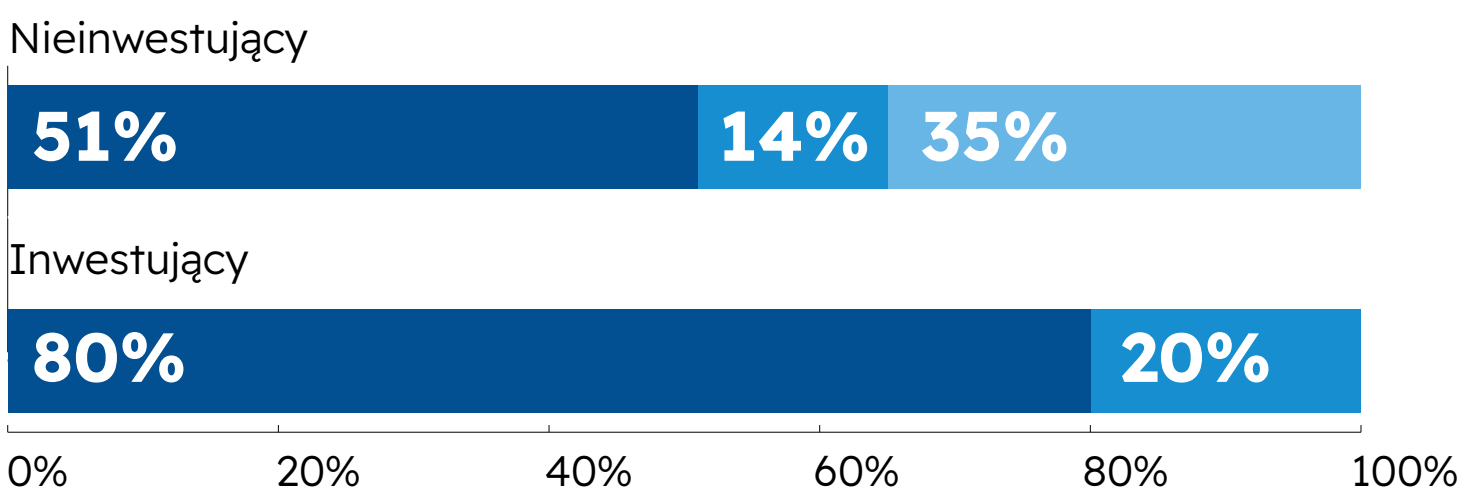
Strategie inwestowania

2026

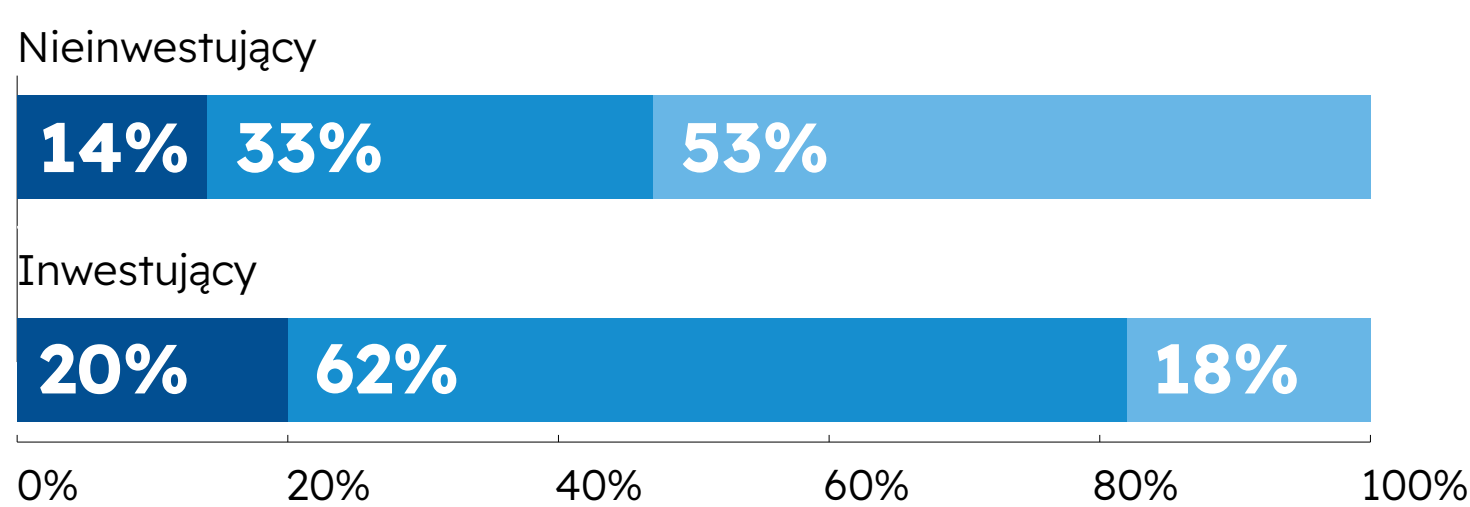
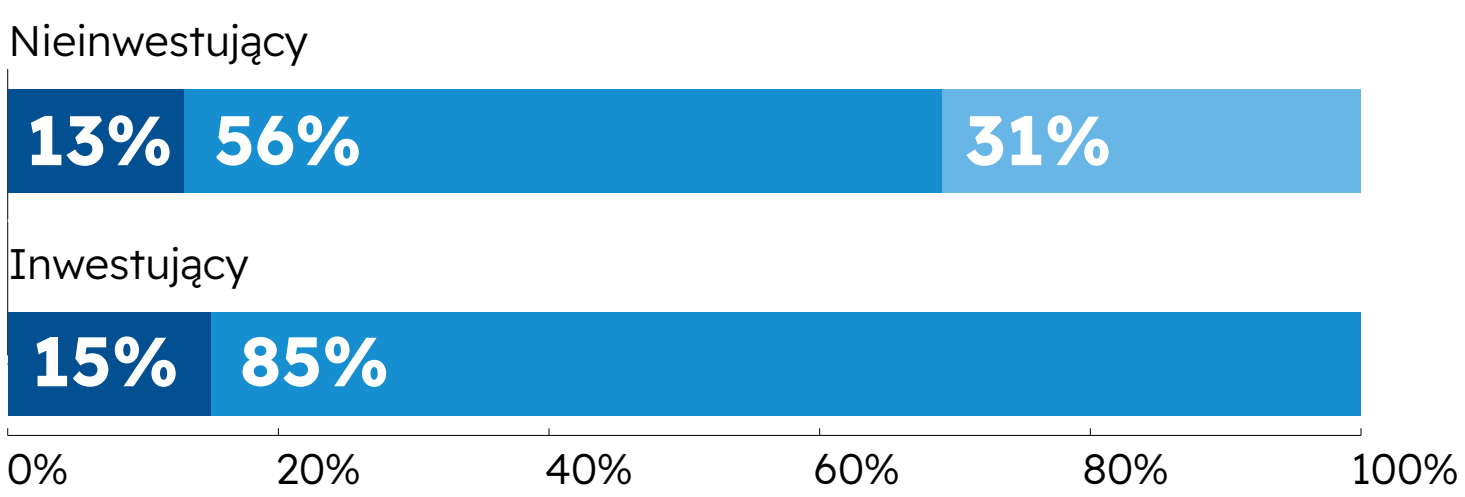


- Wolę szansę mniejszego zysku, ale przy mniejszym ryzyku
- Wolę szansę większego zysku, nawet przy większym ryzyku
- Nie mam zdania

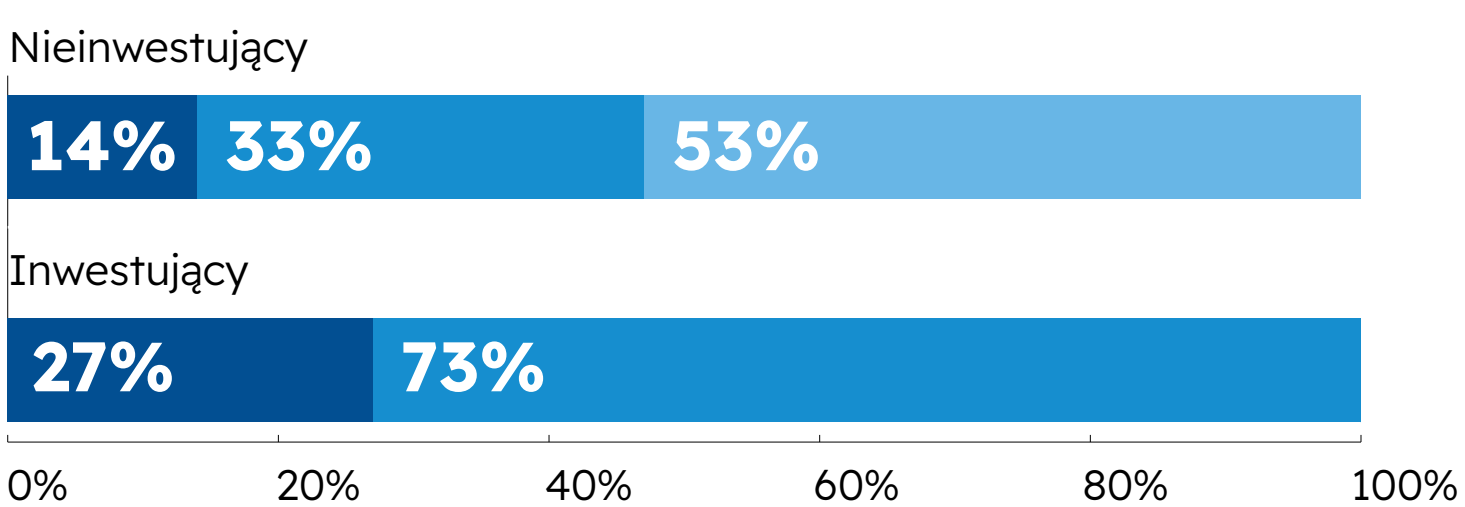
2024



- Szybki znaczny zysk (lub szybka strata)
- Małymi krokami powoli do celu
- Nie mam zdania



- Inwestycje w jeden rodzaj aktywów
- Inwestycje w różne aktywa jednocześnie
- Nie mam zdania



Strategie inwestowania

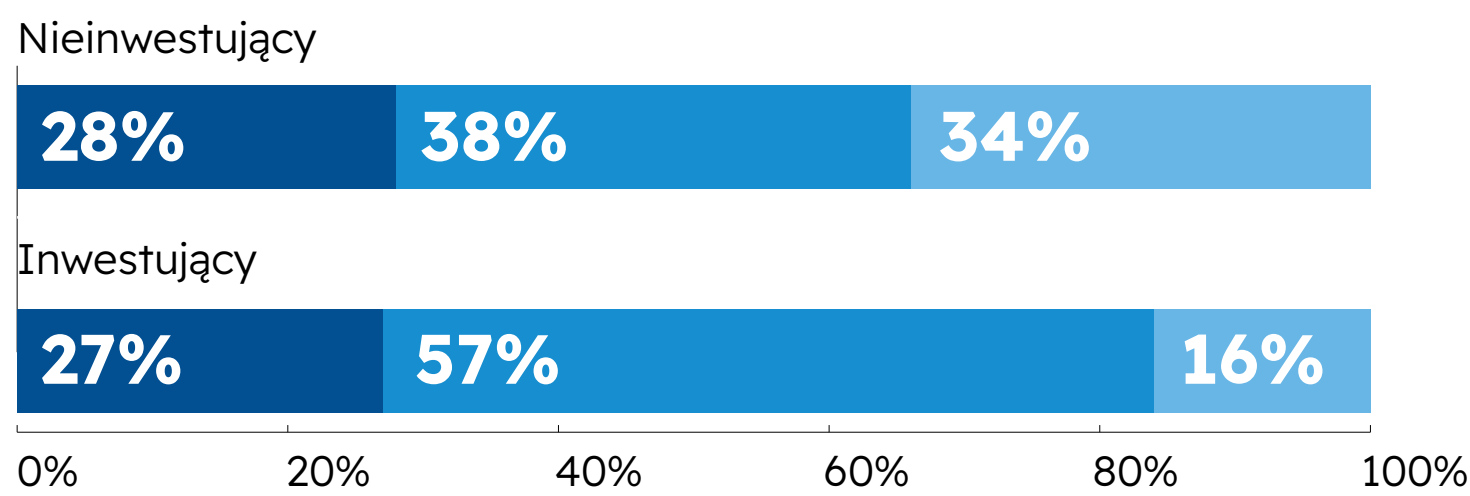
Zarówno inwestujący, jak i dziś nieinwestujący, najczęściej deklarują ostrożne podejście do inwestowania. Wśród inwestujących 73% preferuje mniejszy zysk przy najmniejszym ryzyku, a 18% jest skłonnych zaakceptować większe ryzyko dla wyższego zysku. W grupie nieinwestujących odpowiedzi są bardziej zróżnicowane, 51%, gdyby miało inwestować, wolałoby wybrać mniejsze ryzyko, 19% większy potencjalny zysk, a 29% nie ma w tym momencie zdania na ten temat.

W odniesieniu do sposobu osiągnięcia celu inwestycyjnego dominuje **strategia małych kroków**, którą wskazuje 74% inwestujących i 54% nieinwestujących. Inwestujący częściej preferują również dywersyfikację, 62% deklaruje inwestowanie w różne aktywa jednocześnie, podczas gdy 20% wybiera jeden rodzaj aktywów. Wśród nieinwestujących aż 53% nie ma zdania w tej kwestii, co wskazuje na mniej sprecyzowane preferencje inwestycyjne.

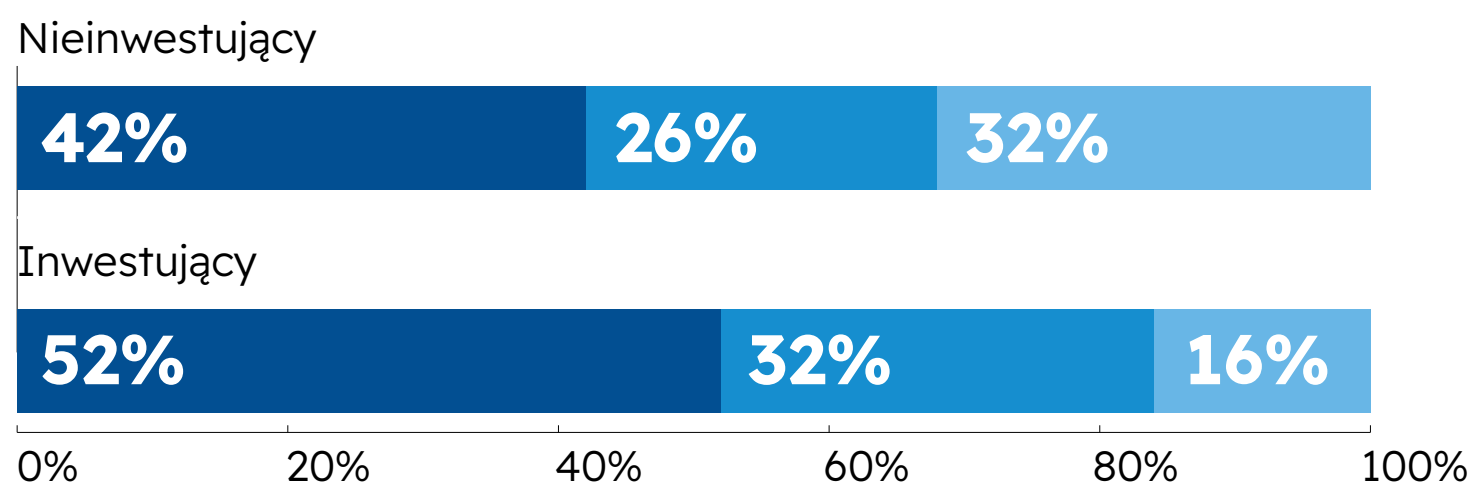
W porównaniu z 2024 r. widoczny jest **spadek jednoznacznych deklaracji dotyczących strategii inwestycyjnych**. Wśród inwestujących zmniejszył się udział osób preferujących zarówno ograniczanie ryzyka, jak i stopniowe osiągnięcie celu oraz dywersyfikację, przy jednoczesnym wzroście odsetka osób niezdecydowanych. Może to wskazywać, że podejście do inwestowania staje się **bardziej zróżnicowane i mniej oparte na jednej, jasno określonej strategii**, a wybór sposobu inwestowania może być w większym stopniu uzależniony od indywidualnej sytuacji i warunków rynkowych.

Strategie inwestowania

2026

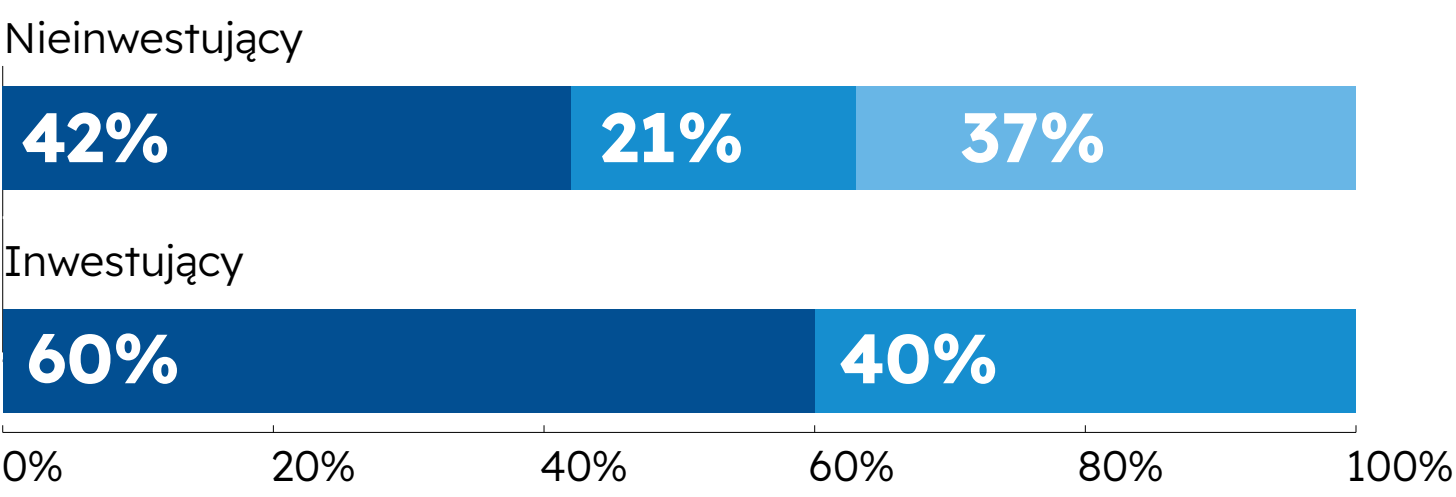
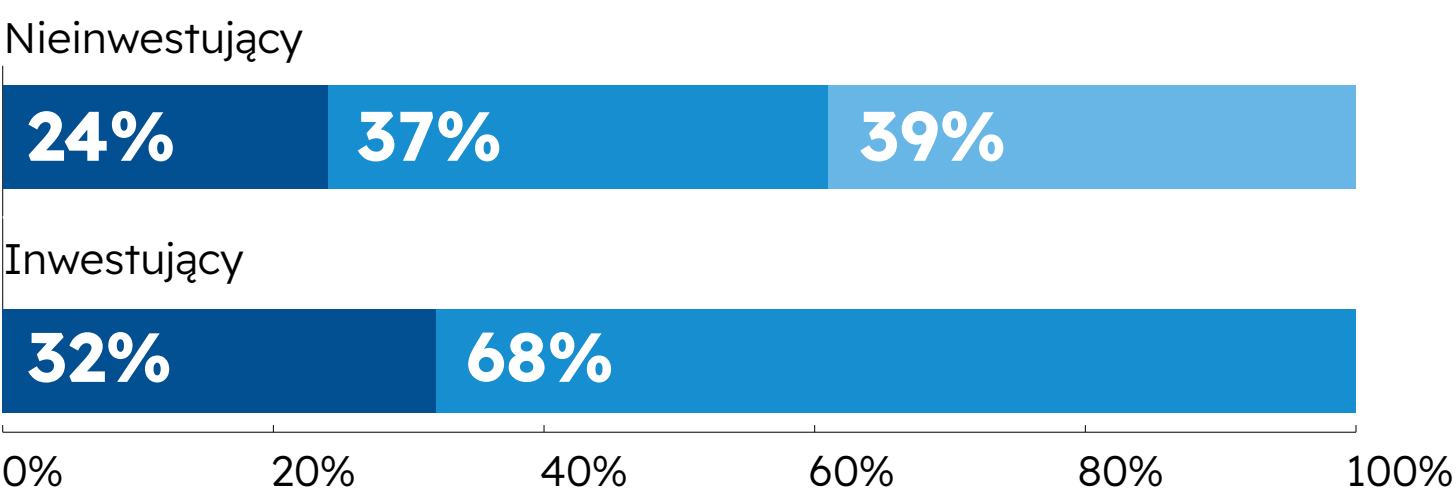


- Inwestycje krótkoterminowe
- Inwestycje długoterminowe
- Nie mam zdania



- Inwestowanie z myślą o emeryturze
- Inwestowanie nie uwzględniające okresu emerytury
- Nie mam zdania

2024



Strategie inwestowania

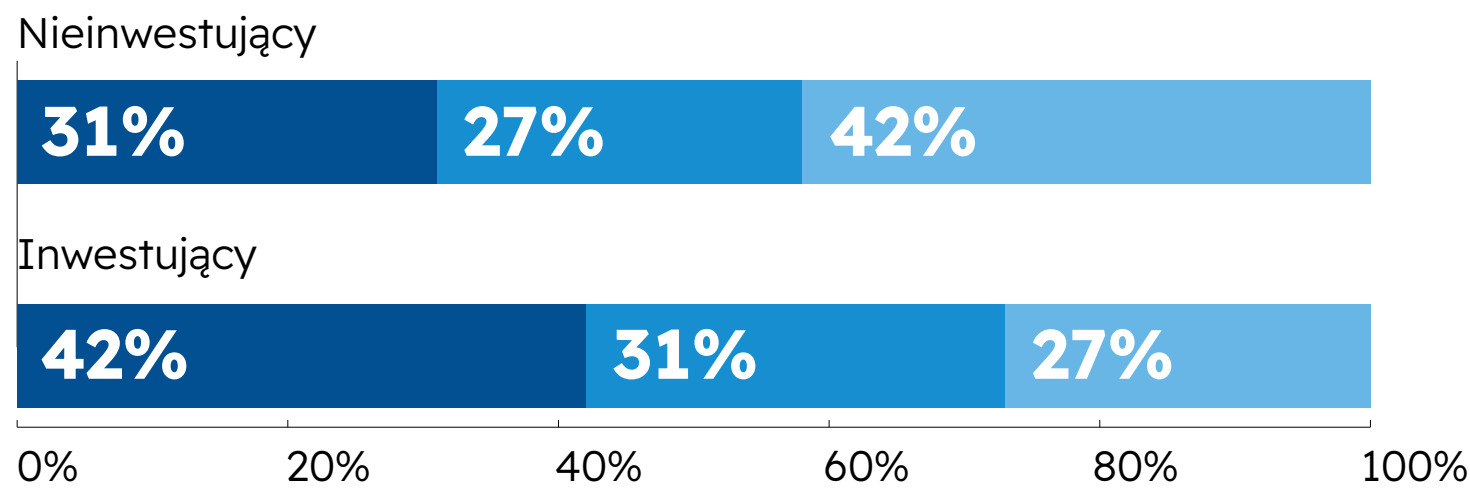
Wśród inwestujących młodych dorosłych dominuje długoterminowe podejście do inwestowania (57% wskazuje inwestycje długoterminowe, 27% krótkoterminowe, a 16% nie wie jak długo będzie inwestować). **W przypadku nieinwestujących, 38% wskazuje preferencję dla inwestycji długoterminowych**, 28% krótkoterminowych, a 34% nie ma zdania. Należy pamiętać, że odpowiedzi w tej grupie dotyczą ich deklarowanego, hipotetycznego podejścia do inwestowania. Różnica między grupami może wskazywać, że doświadczenie inwestycyjne wpływa na sposób postrzegania horyzontu inwestowania, osoby, które już inwestują, częściej myślą o inwestowaniu w dłuższej perspektywie niż osoby, które jeszcze nie rozpoczęły inwestowania. Nie można jednak wykluczyć, że to właśnie osoby o bardziej długoterminowym podejściu częściej decydują się rozpocząć inwestowanie.

Podobnie przedstawia się kwestia inwestowania z myślą o emeryturze. **Wśród inwestujących 52% deklaruje, że uwzględni emeryturę w swoich decyzjach inwestycyjnych**, 32% tego nie robi, a 16% nie ma zdania. **Wśród nieinwestujących, 42% deklaruje, że inwestowałoby z myślą o emeryturze**, 26% nie uwzględniłoby tego celu, a 32% nie ma zdania. Perspektywa emerytalna jest więc wyraźniej obecna wśród osób już inwestujących, choć także część nieinwestujących deklaruje uwzględnianie tego celu w hipotetycznych decyzjach.

W porównaniu z 2024 r. wśród inwestujących o 11 p.p. zmniejszył się odsetek osób inwestujących długoterminowo, a także osłabła orientacja na inwestowanie z myślą o emeryturze. Jednocześnie wzrósł odsetek osób, które nie wiedzą jak długo będą inwestować. Może to wskazywać, że dla części młodych inwestujących, długi horyzont inwestowania i perspektywa emerytalna pozostają pojęciami odległymi i abstrakcyjnymi, które trudno przełożyć na konkretne decyzje inwestycyjne.

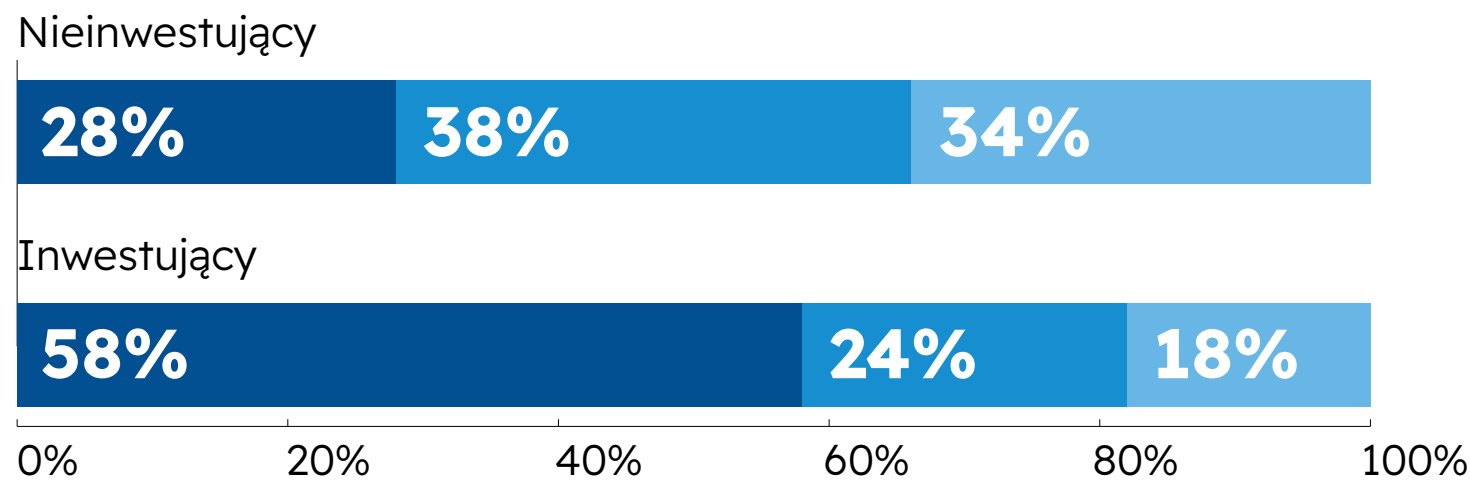
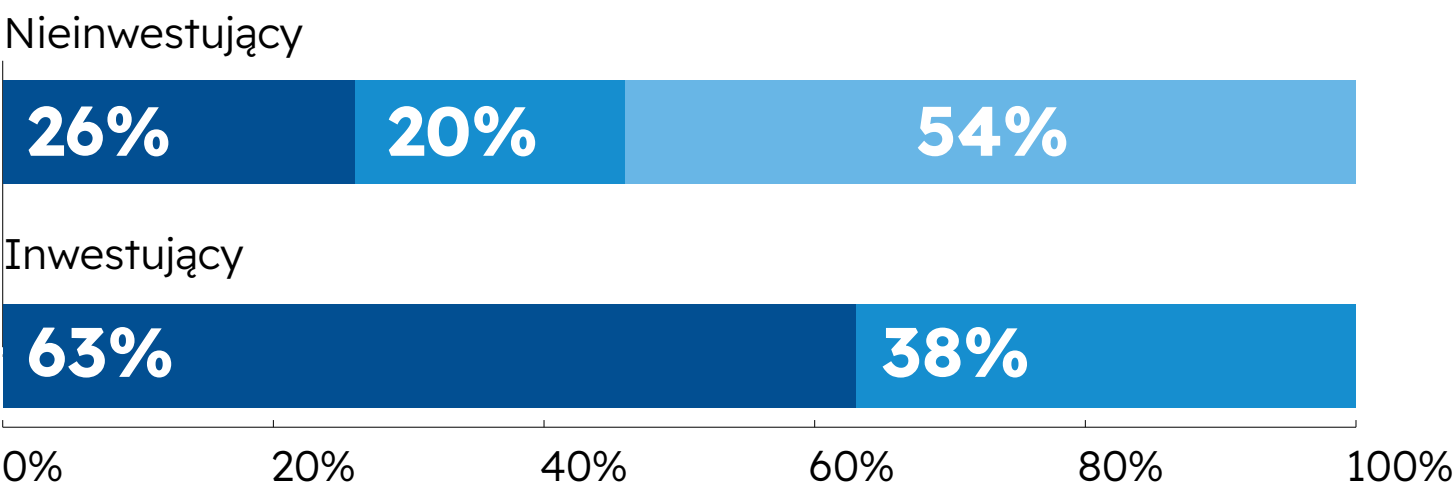
Strategie inwestowania

2026

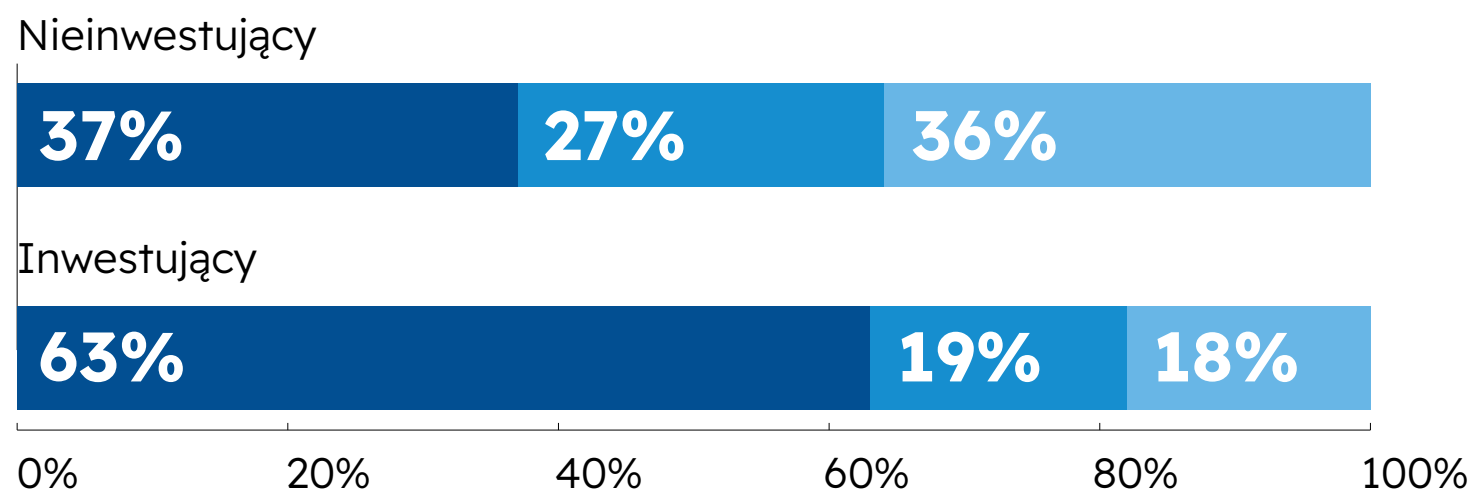
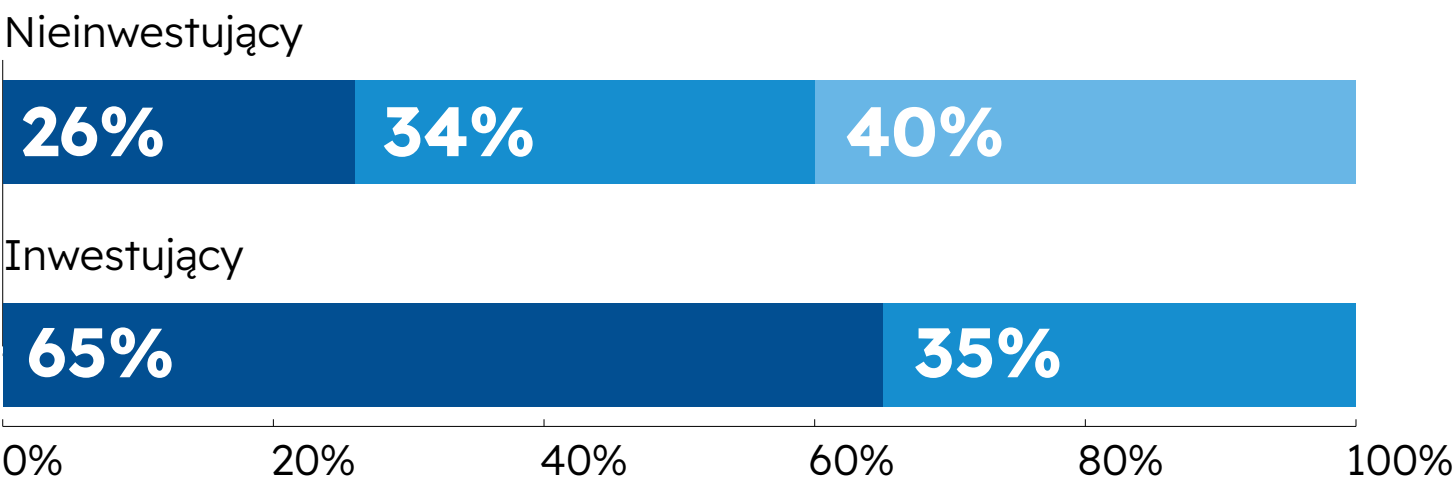


- Inwestowanie aktywne (samodzielnie dobierane aktywa)
- Inwestowanie pasywne (np. ETF)
- Nie mam zdania

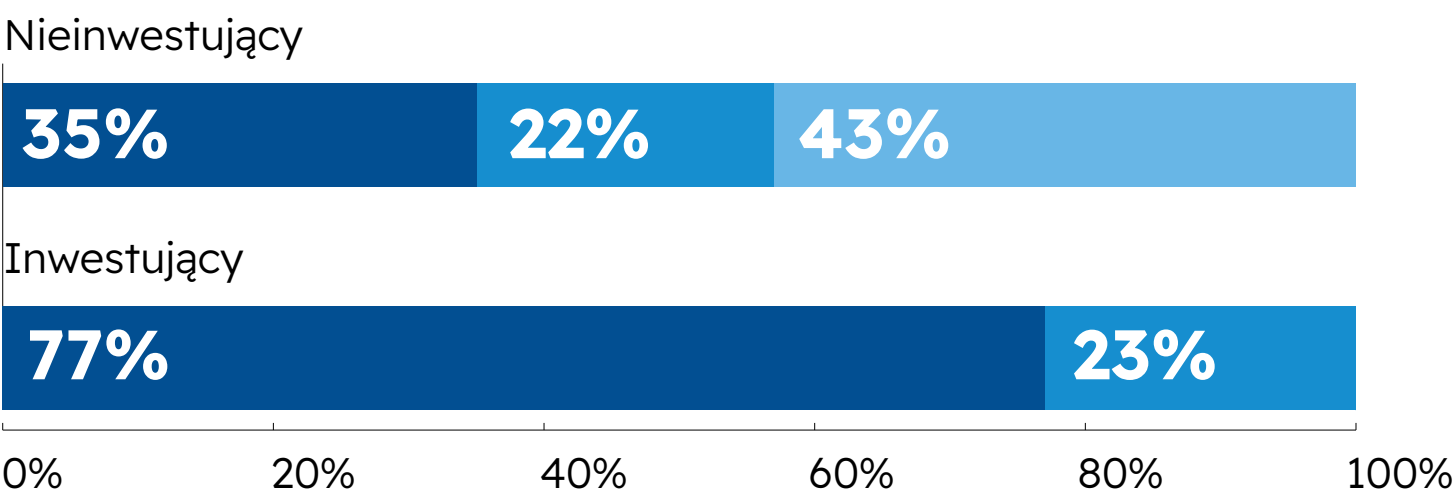
2024



- Samodzielne wybory inwestycyjne
- Korzystanie z usług doradcy
- Nie mam zdania



- Regularne dokładanie pieniędzy do portfela inwestycyjnego
- Obracanie raz zainwestowanymi środkami, bez częstego zwiększenia puli pieniędzy
- Nie mam zdania



Strategie inwestowania

Skłonność do aktywnego zarządzania finansami, wyrażająca się samodzielnym doбором aktywów do portfela, podejmowaniem decyzji inwestycyjnych bez wsparcia doradcy oraz regularnym zasilaniem portfela, jest wyraźnie częstsza wśród osób, które inwestują, niż wśród tych, które tego nie robią. **Inwestujący częściej stawiają więc na samodzielność i regularne angażowanie własnych środków, podczas gdy nieinwestujący częściej dopuszczają możliwość skorzystania z doradcy lub nie mają sprecyzowanych preferencji.** Różnice te mogą częściowo wynikać z większego doświadczenia inwestycyjnego i większej pewności w podejmowaniu decyzji finansowych.

Wśród inwestujących częściej wybierany jest aktywny niż pasywny sposób inwestowania. 42% osób z tej grupy deklaruje samodzielny dobór aktywów do portfela, podczas gdy 31% wskazuje na inwestowanie pasywne, np. za pośrednictwem ETF-ów. Inwestujący znacznie częściej preferują również samodzielne podejmowanie decyzji inwestycyjnych niż korzystanie z usług doradcy (58% wobec 24%). Podobnie częściej deklarują regularne zasilanie portfela dodatkowymi środkami niż jednorazowe inwestowanie i późniejsze obracanie zgromadzonym kapitałem (63% wobec 19%).

Wśród osób nieinwestujących dominują natomiast odpowiedzi wskazujące na brak sprecyzowanych preferencji w zakresie sposobu inwestowania. Może to wynikać z niewielkiego doświadczenia z inwestowaniem lub z faktu, że przedstawione sposoby zarządzania portfelem są dla tej grupy bardziej abstrakcyjne. Wśród osób, które

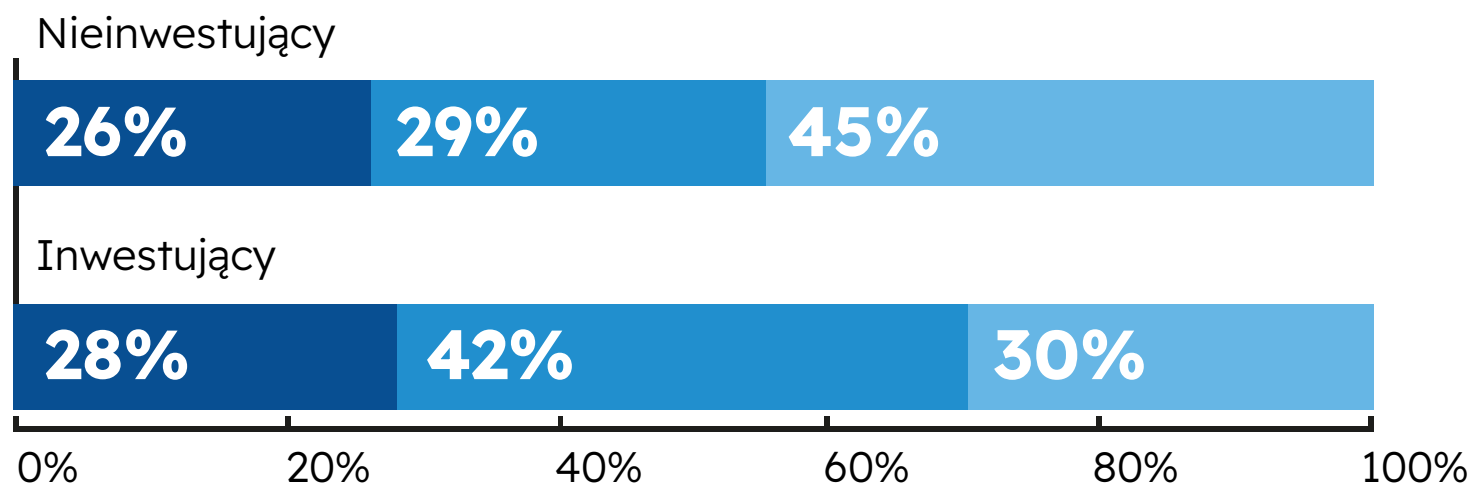
mają określone zdanie, aktywne inwestowanie również jest nieco częściej wybierane niż pasywne (31% wobec 27%). W kwestii podejmowania decyzji nieinwestujący częściej wskazują na możliwość korzystania z usług doradcy niż na samodzielne podejmowanie decyzji (38% wobec 28%). Z kolei w odniesieniu do zasilania portfela częściej deklarują regularne dokładanie pieniędzy niż jednorazowe inwestowanie i obracanie zgromadzonymi środkami (37% wobec 27%).

Różnice między inwestującymi a nieinwestującymi mogą wskazywać na **dwie możliwe zależności**. Z jednej strony osoby bardziej otwarte na samodzielne i aktywne zarządzanie pieniędzmi mogą być częściej skłonne do rozpoczęcia inwestowania. Z drugiej strony to **doświadczenie inwestycyjne może zwiększać pewność własnych kompetencji** i w konsekwencji sprzyjać większej samodzielności w tym obszarze. Na podstawie danych nie można jednak jednoznacznie określić kierunku tej zależności.

Warto również zwrócić uwagę na zmianę obserwowaną na przestrzeni dwóch lat. **Wśród inwestujących wzrósł odsetek osób deklarujących inwestowanie pasywne oraz korzystanie ze wsparcia doradcy.** Może to wskazywać na rosnące zainteresowanie rozwiązaniami, które nie wymagają samodzielnego podejmowania wszystkich decyzji inwestycyjnych. Jednym z możliwych czynników jest **większa obecność tematyki inwestowania pasywnego w mediach i debacie publicznej**, choć na podstawie badania nie można stwierdzić, że jest to bezpośrednia przyczyna obserwowanej zmiany.

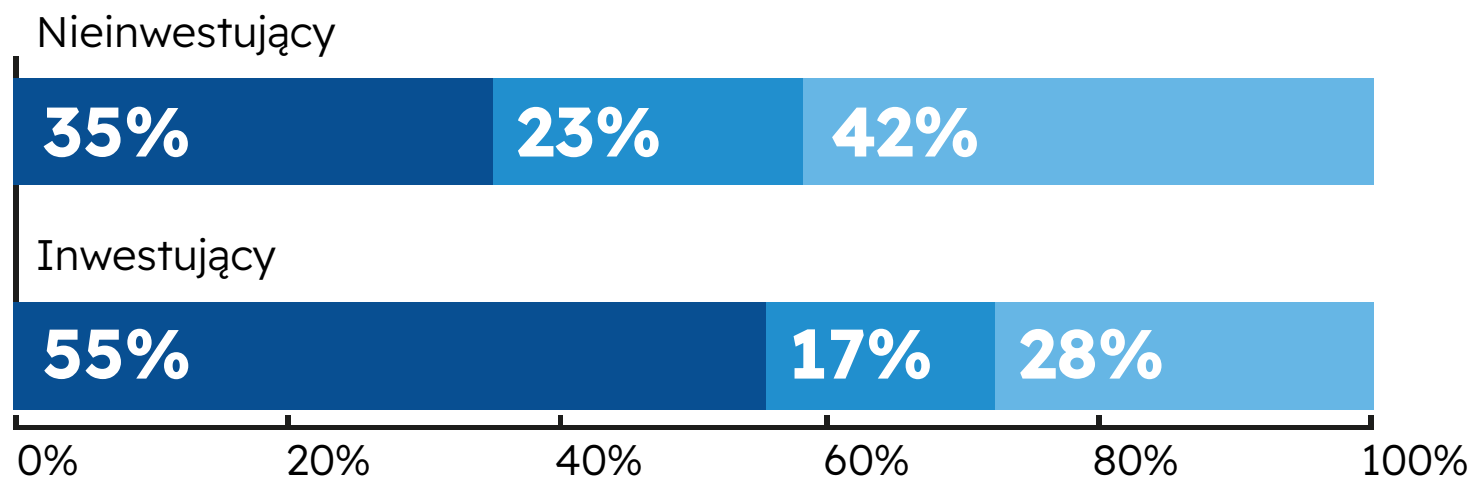
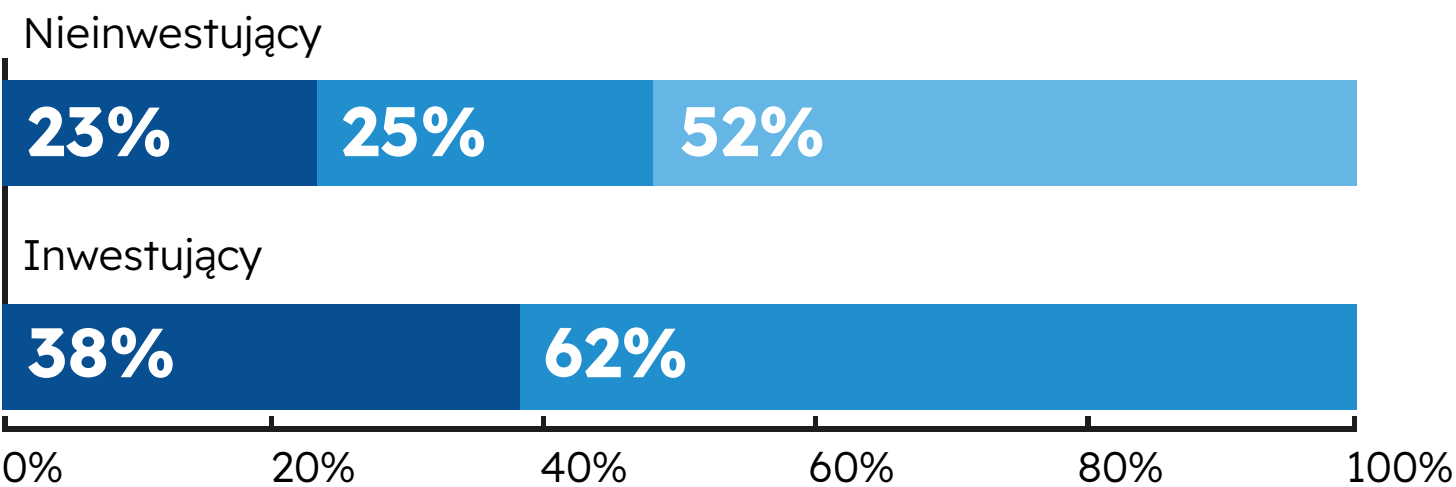
Strategie inwestowania

2026

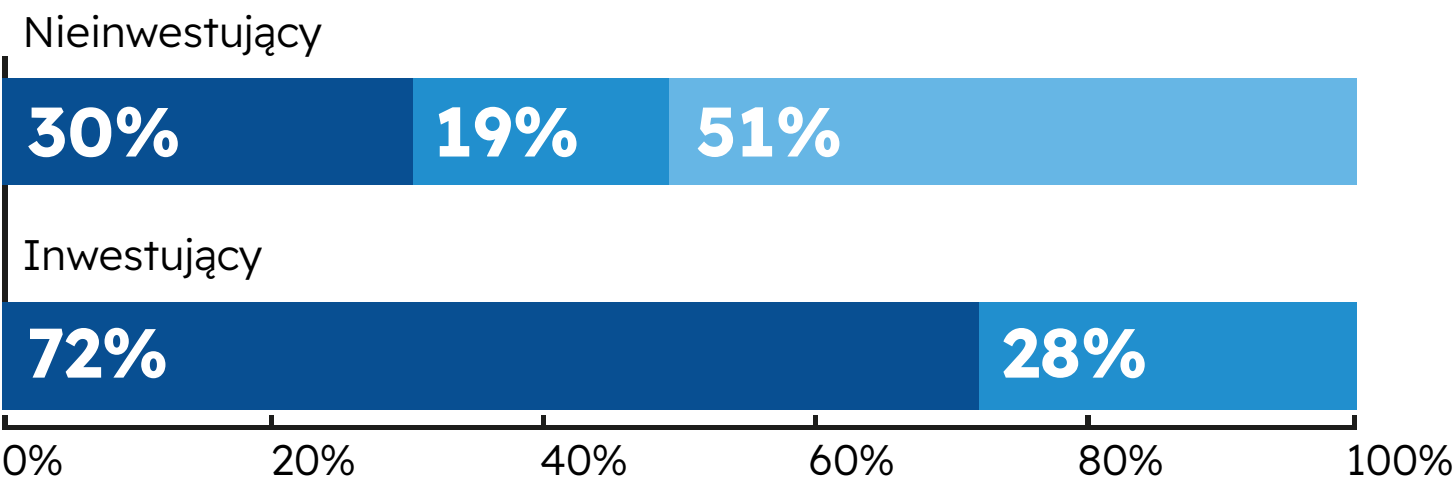


- Sprzedaż aktywów, gdy tylko ich wartość zaczyna spadać
- Trzymanie aktywów, gdy ich cena zaczyna spadać
- Nie mam zdania

2024



- Kupno aktywów, gdy ich cena maleje
- Kupno aktywów, gdy ich cena rośnie
- Nie mam zdania



Strategie inwestowania

W porównaniu z nieinwestującymi, **inwestujący częściej mają sprecyzowane strategie reagowania na zmiany cen aktywów**. Rzadziej deklarują brak zdania w tej kwestii, co może wskazywać na **większą pewność w podejmowaniu decyzji inwestycyjnych**, wynikającą m.in. z posiadanego doświadczenia.

Inwestujący częściej deklarują utrzymywanie aktywów mimo spadku ich ceny niż ich sprzedaż (42% wobec 28%). Jednocześnie 55% inwestujących kupowałoby aktywa, gdy ich cena maleje, podczas gdy 17% preferuje zakup aktywów, których cena rośnie. **Inwestujący są więc częściej gotowi przeczekać spadki i wykorzystać je do zwiększenia zaangażowania, niż reagować na nie wycofaniem się z inwestycji.**

Nieinwestujący najczęściej nie mają sprecyzowanego zdania, odpowiedzi „nie mam zdania” wskazuje 45% w przypadku reakcji na spadki i 42% w przypadku decyzji o zakupie. **Najprawdopodobniej w dużej mierze wynika to z braku doświadczenia inwestycyjnego**, który utrudnia deklarowanie konkretnej strategii. Wśród nieinwestujących 29% deklaruje, że w przypadku posiadania aktywów utrzymałoby je mimo spadku

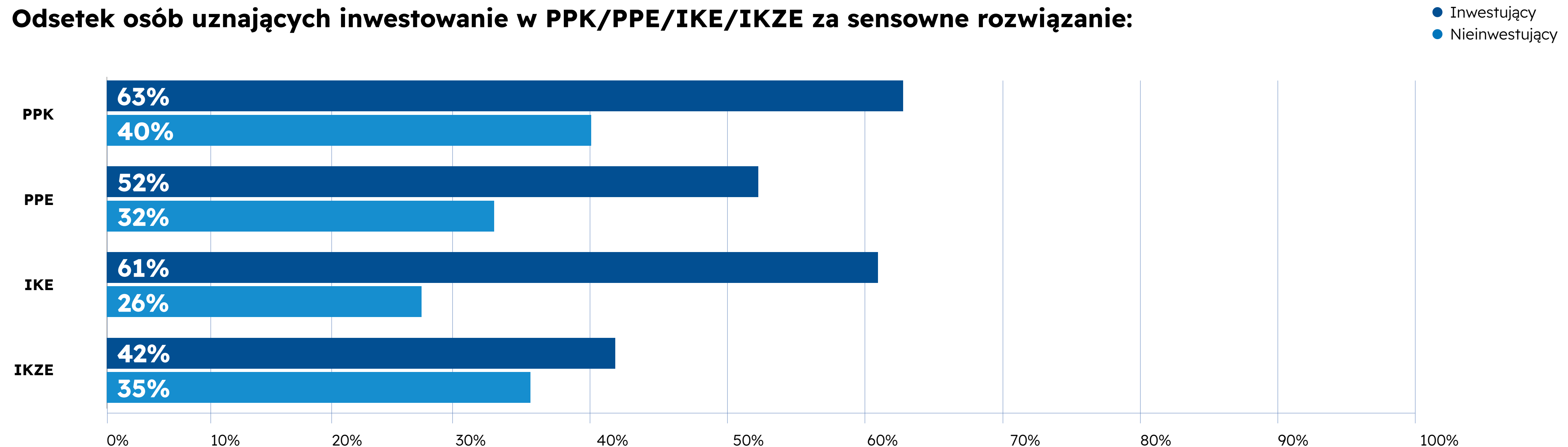
ich ceny, a 26% zdecydowałoby się na ich sprzedaż. W przypadku zakupu 35% wskazuje na kupowanie podczas spadków, a 23% na zakup przy wzrostach cen.

W porównaniu z 2024 r. wśród inwestujących zmniejszyło się znaczenie utrzymywania i kupowania aktywów w czasie spadków, a wzrosła gotowość do sprzedaży przy spadku wartości. Jednocześnie wzrosła niejednoznaczność deklarowanych strategii. Może to wskazywać na **zmianę sposobu postrzegania ryzyka i mniejszą skłonność do automatycznego reagowania na przeceny zakupem**.

Jednym z możliwych wyjaśnień tej zmiany może być **doświadczenie ostatnich lat relatywnie dobrych wyników rynkowych**. Okres wzrostów mógł wpłynąć na optykę inwestujących i z jednej strony wzmocnić przekonanie o atrakcyjności inwestowania, z drugiej sprawić, że spadki są dziś oceniane bardziej selektywnie i nie zawsze traktowane jako oczywista okazja do zakupu. Na podstawie badania nie można jednak przesądzić, czy to właśnie doświadczenia rynkowe odpowiadają za obserwowaną zmianę.

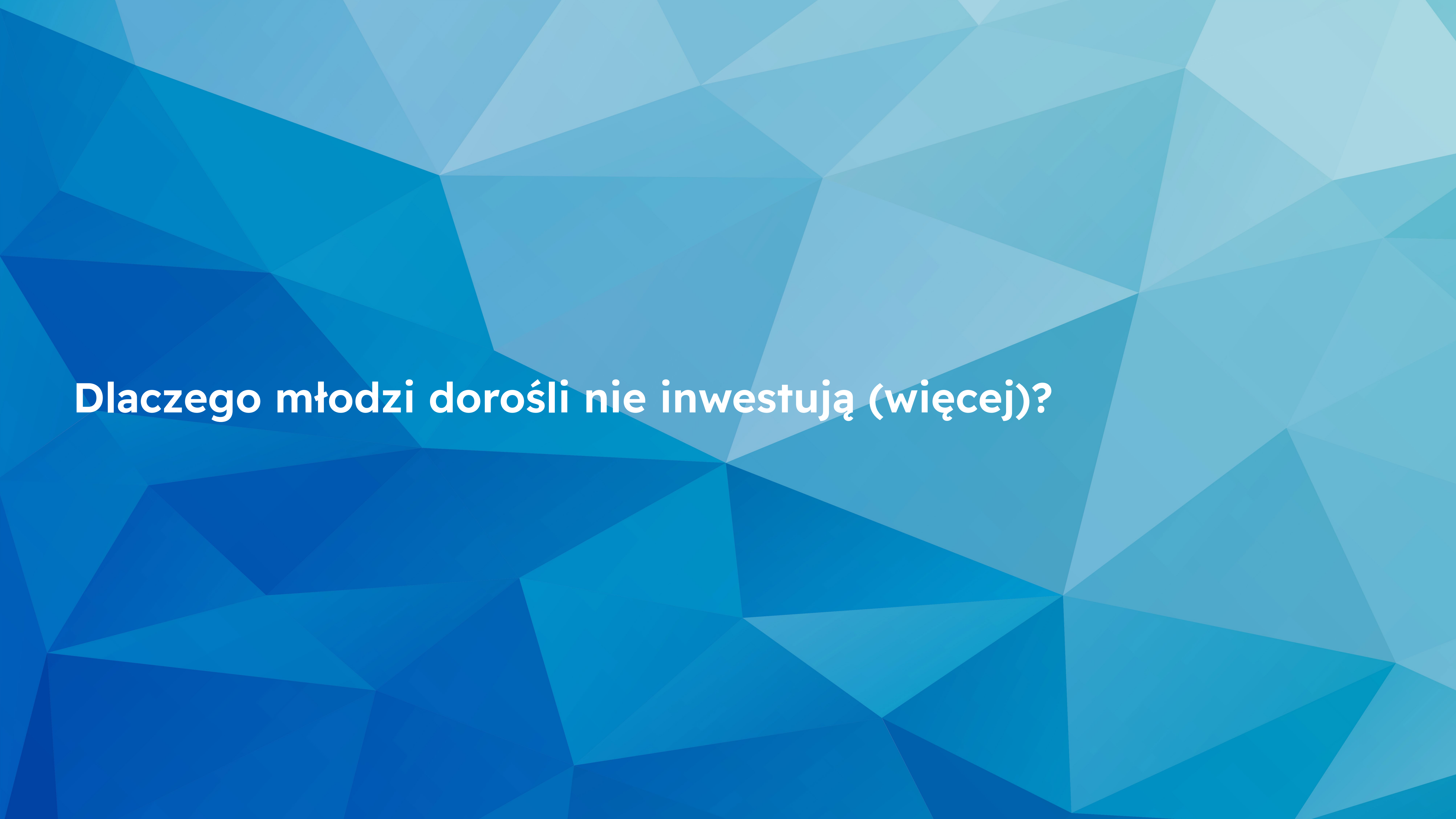
Strategie inwestowania

Odsetek osób uznających inwestowanie w PPK/PPE/IKE/IKZE za sensowne rozwiązanie:



Osoby, które już inwestują, częściej niż nieinwestujący uznają poszczególne formy oszczędzania emerytalnego za sensowne inwestycje. We wszystkich analizowanych kategoriach odsetek wskazań wśród inwestujących jest wyższy niż w grupie nieinwestujących. Największa różnica dotyczy IKE, które za sensowną inwestycję uznaje 61% inwestujących, wobec 26% nieinwestujących. Relatywnie wysokie wskazania wśród

inwestujących dotyczą również PPK (63%) i PPE (52%), natomiast najmniejsza różnica występuje w przypadku IKZE (42% vs 35%). **Osoby inwestujące mogą mieć większą wiedzę i bardziej pozytywnie oceniać dostępne formy oszczędzania, ale z drugiej strony postrzeganie ich jako sensownych inwestycji może samo w sobie sprzyjać podejmowaniu aktywności inwestycyjnej.**

The background is an abstract composition of various shades of blue, ranging from deep navy to light sky blue. These colors are arranged in a complex, low-poly geometric pattern of triangles and polygons, creating a sense of depth and movement. The text is centered horizontally and vertically within the image.

Dlaczego młodzi dorośli nie inwestują (więcej)?

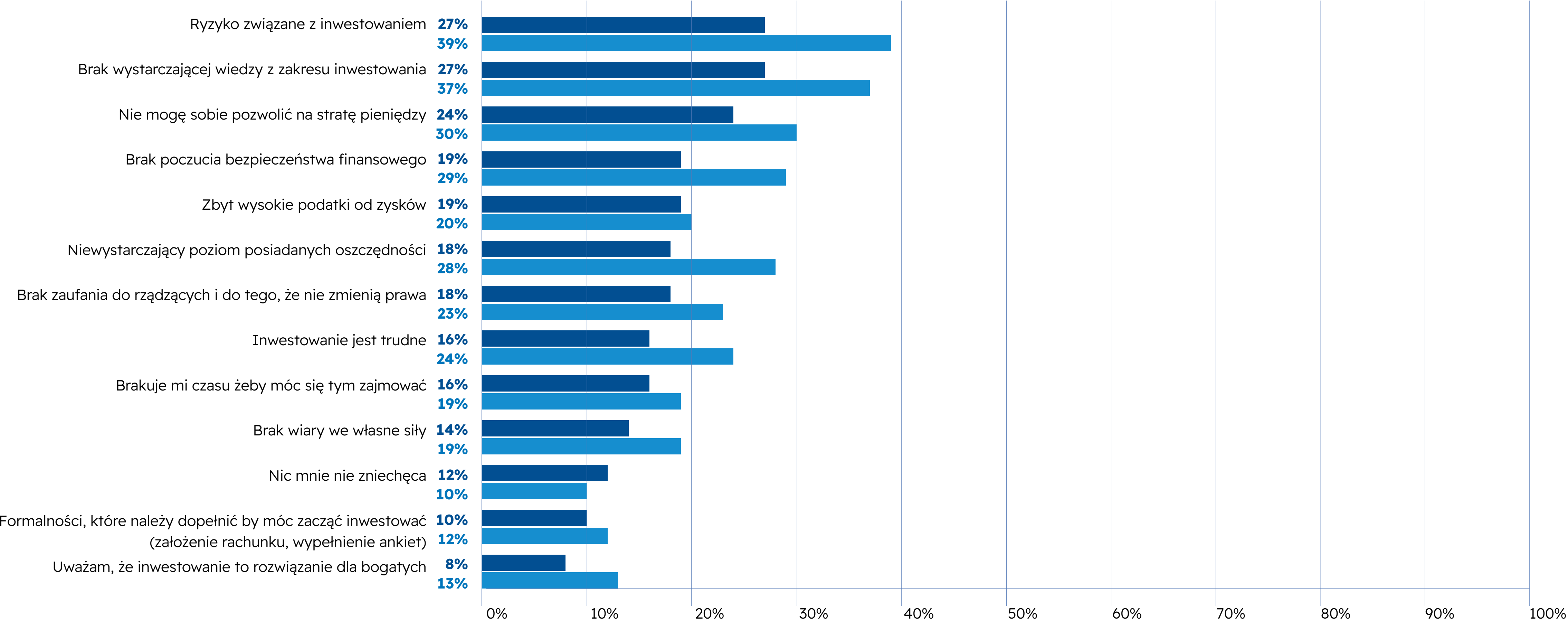
Blokery inwestowania

N₂₀₂₄ = 1090
N₂₀₂₆ = 1100



Czynniki najsilniej zniechęcające do inwestowania (najważniejsze 5)

● 2026
● 2024



Blokery inwestowania

Młodzi dorośli wskazują **szeroką i zróżnicowaną listę czynników, które zniechęcają ich do inwestowania**. Nawet poproszeni o wybór pięciu najważniejszych powodów nie prezentują jednomyślnego stanowiska. Spośród wszystkich wskazywanych barier **12 czynników wymienia co najmniej 10% badanych**.

Najważniejsza grupa powodów związana jest z **ryzykiem utraty kapitału oraz osobistą sytuacją finansową**. 27% młodych dorosłych wskazuje na ryzyko inwestycyjne, a 24% deklaruje, że nie może sobie pozwolić na stratę pieniędzy. Kolejne 19% nie czuje się bezpiecznie finansowo, a 10% uważa, że nie posiada wystarczających oszczędności. Do tej grupy można również zaliczyć **wysokość podatku od zysków kapitałowych**, którą jako zbyt wysoką wskazuje 19% badanych.

Drugą istotną grupę stanowią bariery związane z **wiedzą i poczuciem kompetencji w zakresie inwestowania**. 27% młodych dorosłych obawia się, że nie posiada wystarczającej wiedzy, aby inwestować, 14% nie wierzy we własne możliwości w tym obszarze, a 16% postrzega inwestowanie jako trudne. Wyniki te wskazują, że barierą pozostaje nie tylko brak wiedzy, ale również **brak pewności siebie w podejmowaniu decyzji inwestycyjnych**.

Istotnym czynnikiem pozostaje również **brak zaufania do rządzących i obawa przed zmianami prawa dotyczącego inwestowania** – wskazuje na niego 18% młodych dorosłych. Jest to wynik spójny z obserwacjami z innych badań, w których zaufanie do stabilności regulacji ma szczególne znaczenie w przypadku decyzji dotyczących inwestycji emerytalnych.

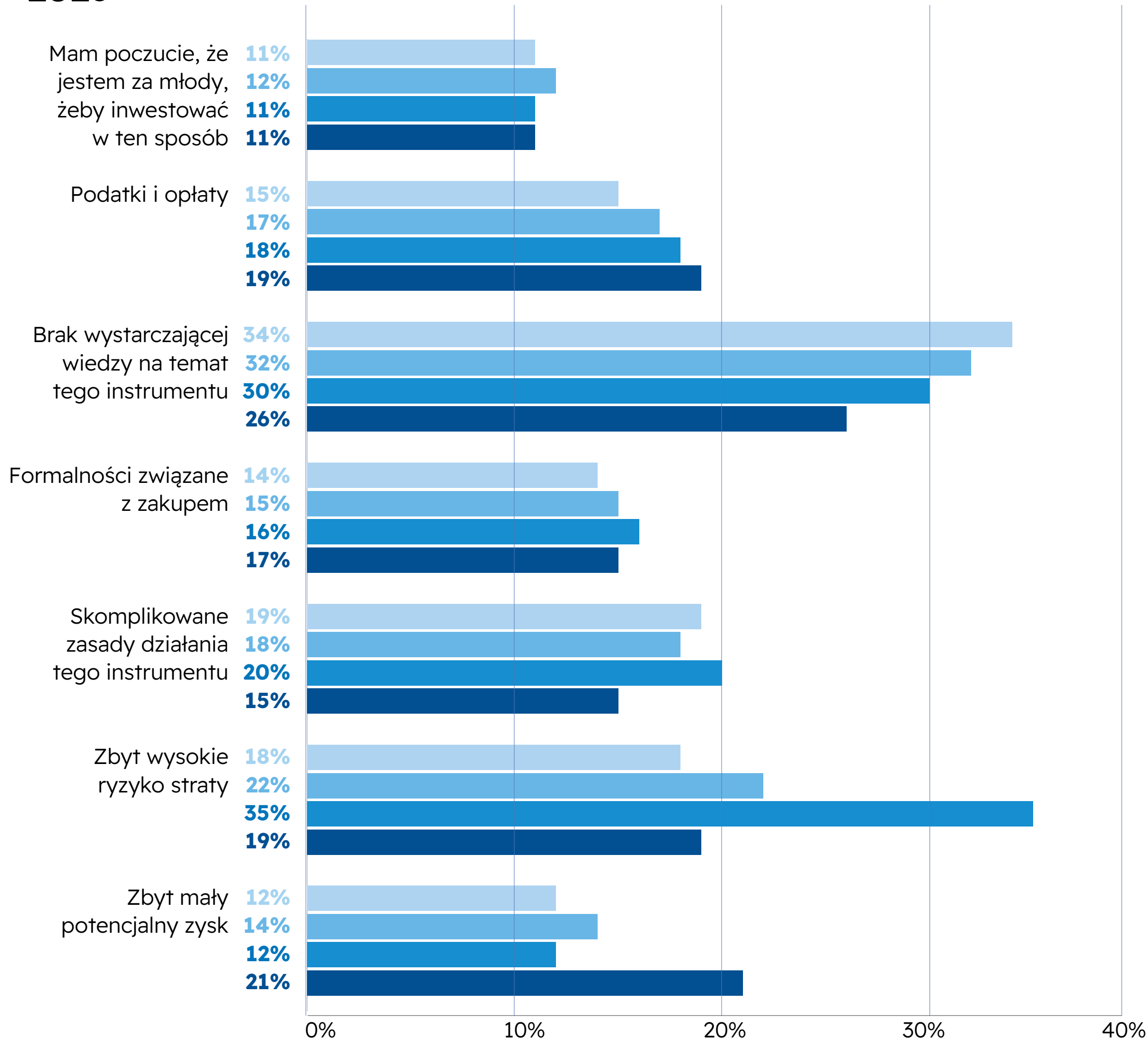
Kolejną grupę stanowią powody związane z **brakiem czasu, formalnościami oraz przekonaniem dotyczącym tego, dla kogo właściwie jest inwestowanie**. 16% badanych wskazuje brak czasu, 10% obawia się formalności związanych z inwestowaniem, a 9% uważa, że inwestowanie jest rozwiązaniem przeznaczonym przede wszystkim dla osób bogatych. Dla 6% barierą jest obawa przed tym, co inni pomyślą w przypadku poniesienia straty. Są to czynniki, które można postrzegać jako połączenie praktycznych przeszkód, błędnych przekonań oraz obaw społecznych.

Jednocześnie **12% młodych dorosłych deklaruje, że nic nie zniechęca ich do inwestowania**.

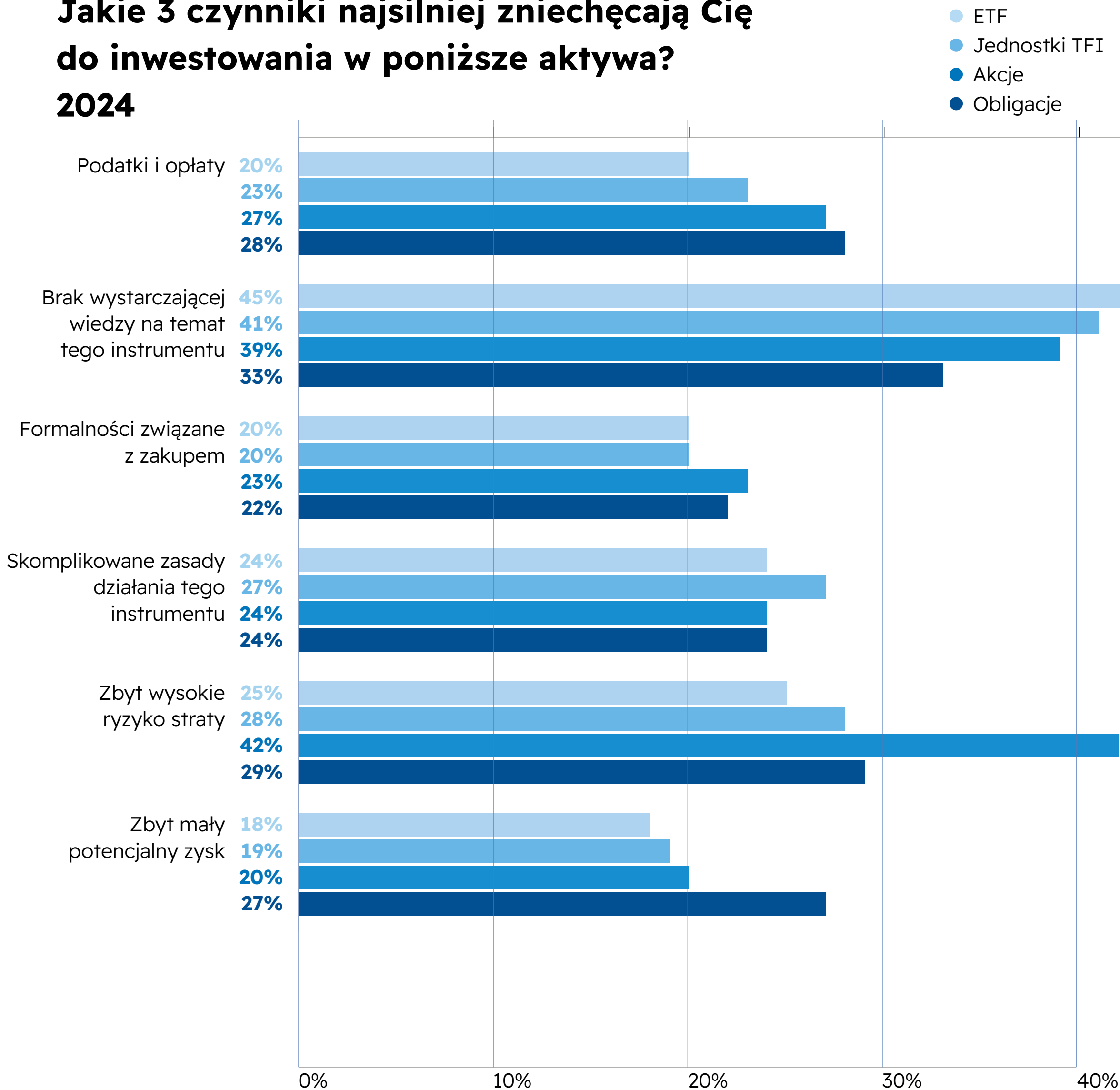
W porównaniu z 2024 r. **odsetki wskazujących poszczególne bariery spadły**, a w przypadku większości powodów różnice są istotne i sięgają nawet 10–12 p.p. Dotyczy to m.in. ryzyka inwestycyjnego, braku wystarczającej wiedzy, poziomu posiadanych oszczędności oraz poczucia bezpieczeństwa finansowego. **Pomimo tych zmian struktura najważniejszych barier pozostaje bardzo stabilna – dokładnie te same czynniki, które były wskazywane w 2024 r., znajdują się dziś wśród 12 głównych powodów nieinwestowania**. Oznacza to, że choć znaczenie poszczególnych barier zmniejszyło się, ich charakter pozostaje niezmienny.

Blokery inwestowania w poszczególne instrumenty inwestycyjne

Jakie 3 czynniki najsilniej zniechęcają Cię do inwestowania w poniższe aktywa?
2026



Jakie 3 czynniki najsilniej zniechęcają Cię do inwestowania w poniższe aktywa?
2024



Blokery inwestowania w poszczególne instrumenty inwestycyjne

Wyniki badania pozwalają wskazać **siedem głównych czynników ograniczających skłonność młodych dorosłych do inwestowania w poszczególne instrumenty rynku finansowego**. Są to: zbyt mały potencjalny zysk, zbyt wysokie ryzyko straty, skomplikowane zasady działania instrumentu, formalności związane z jego zakupem, brak wystarczającej wiedzy, podatki i opłaty oraz przekonanie, że jest się jeszcze zbyt młodym na inwestowanie w dany instrument.

W przypadku **ETF, obligacji oraz jednostek funduszy inwestycyjnych** najczęściej wskazywaną barierą jest **brak wystarczającej wiedzy na temat instrumentu**. W przypadku akcji wiedza również zajmuje wysoką pozycję, jednak częściej niż jej brak młodych dorosłych powstrzymuje **obawa przed utratą kapitału**.

W przypadku **ETF** wśród trzech najczęściej wskazywanych barier znajdują się również zbyt wysokie ryzyko straty oraz zbyt skomplikowane zasady działania instrumentu. Oba te czynniki są jednak wskazywane wyraźnie rzadziej niż brak wystarczającej wiedzy (różnica wynosi odpowiednio 15-16 p.p.)

W przypadku **jednostek funduszy inwestycyjnych** od 17% do 22% badanych wskazuje jako bariery ryzyko straty, zbyt skomplikowane zasady działania instrumentu oraz podatki i opłaty.

W odniesieniu do **akcji**, po obawach związanych z ryzykiem straty kapitału, najczęściej wskazywanymi czynnikami są brak wystarczającej wiedzy, zbyt skomplikowane zasady

działania instrumentu oraz podatki i opłaty. Brak wiedzy wskazuje 30% badanych, czyli o 5 p.p. mniej niż ryzyko straty kapitału. Pozostałe dwa czynniki wskazuje odpowiednio 18% i 20% badanych.

W przypadku **obligacji**, obok barier wymienianych również przy pozostałych instrumentach, istotnym czynnikiem jest **zbyt mały potencjalny zysk**, na który wskazuje 21% badanych.

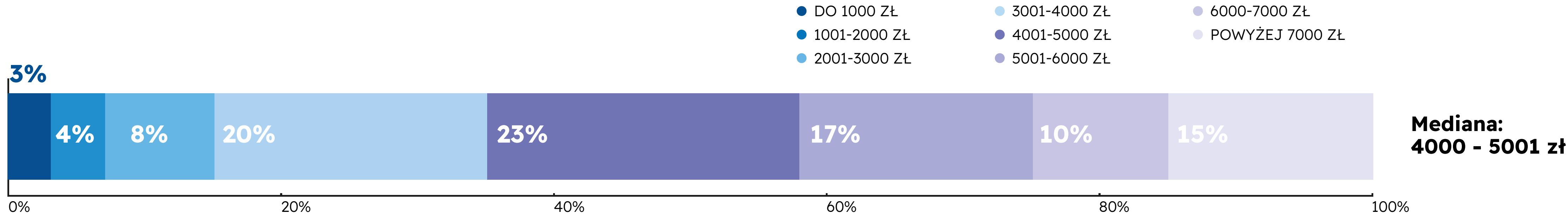
Pozostałe bariery, takie jak formalności związane z zakupem, przekonanie o byciu zbyt młodym na inwestowanie w dany sposób (a w przypadku ETF, akcji i jednostek funduszy także zbyt mały potencjalny zysk), są wskazywane przez kilkanaście procent badanych. Nie są więc dominującymi powodami, ale **stanowią istotne, niepomijalne bariery**.

W porównaniu z 2024 r. **dla każdego analizowanego rozwiązania inwestycyjnego spadł odsetek osób wskazujących poszczególne bariery**. Jednocześnie wzrósł (do około 20%) udział osób deklarujących, że **w zasadzie nic nie zniechęca ich do inwestowania**. Oznacza to, że choć hierarchia barier pozostaje zróżnicowana w zależności od instrumentu, ogólna skala deklarowanych przeszkód jest dziś niższa niż w 2024 r. Może to także wskazywać, jak duże znaczenie ma aktualny **kontekst sytuacyjny młodych dorosłych, w szczególności zarówno ich obiektywna sytuacja finansowa, jak i subiektywne poczucie bezpieczeństwa finansowego** oraz **dobra sytuacja rynkowa, która w ostatnim czasie wybaczała mniejsze i większe błędy inwestorów, nieco usypiając ich czujność**.

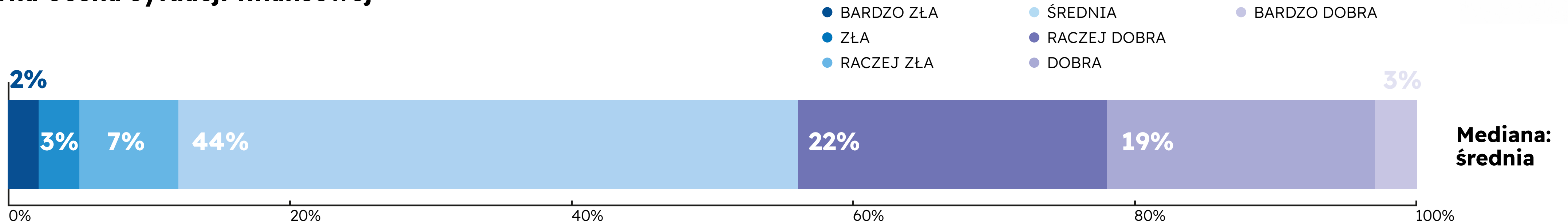
Nie inwestuję, bo mnie nie stać (na straty)

Sytuacja finansowa

Dochód netto respondentów



Subiektywna ocena sytuacji finansowej



Sytuacja finansowa

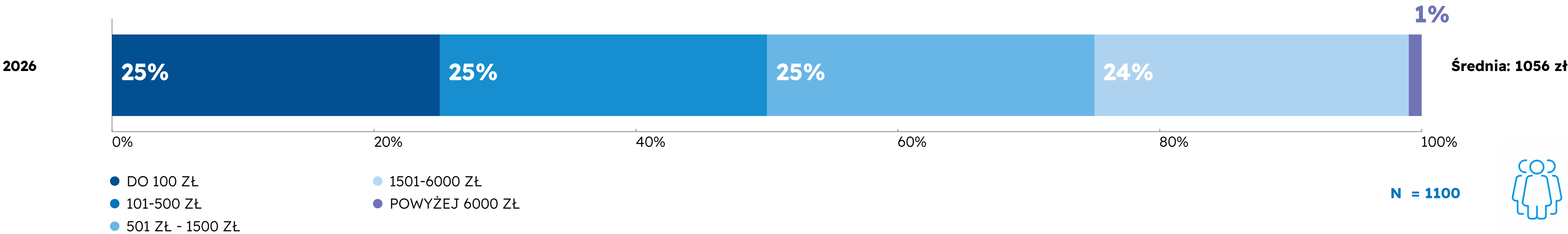
Dochody w badanej próbie są zróżnicowane, przy czym większość badanych osiąga miesięczny dochód netto przekraczający 3000 zł. Wśród kobiet największe grupy stanowią osoby osiągające 4001-5000 zł (23%) oraz 3001-4000 zł (20%), a kolejne 17% uzyskuje 5001-6000 zł. W przypadku mężczyzn wyraźnie dominuje przedział 3001-4000 zł, obejmujący 44% badanych, podczas gdy 22% osiąga dochód na poziomie 4001-5000 zł, a 19% - 5001-6000 zł.

Subiektywna ocena sytuacji finansowej pokazuje natomiast, że większość młodych dorosłych postrzega swoją sytuację jako co najmniej średnią. Najczęściej deklarowana jest ocena średnia (44%), 22% badanych ocenia swoją sytuację jako raczej dobrą, 19% jako dobrą, a 3% jako bardzo dobrą. Jednocześnie 12% badanych ocenia swoją sytuację jako co najmniej raczej złą, w tym 7% jako raczej złą, 3% jako złą i 2% jako bardzo złą.

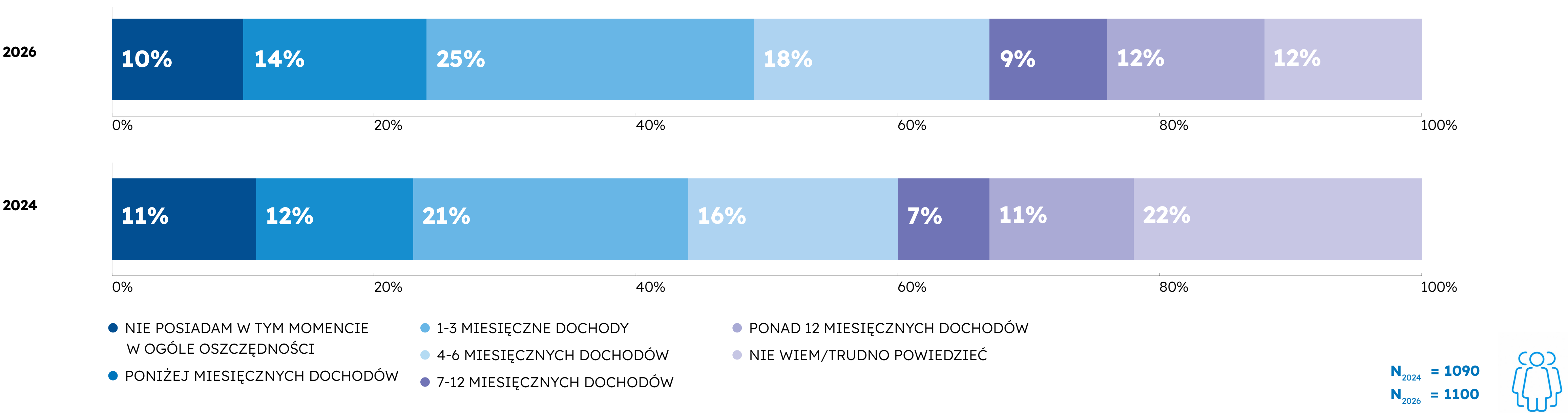
Zestawienie obu wymiarów pokazuje, że pracujący młodzi dorośli najczęściej dysponują dochodami pozwalającymi na umiarkowanie pozytywną ocenę swojej sytuacji finansowej, choć dla największej grupy pozostaje ona po prostu średnia. Wyższe dochody wiążą się natomiast z częstszą pozytywną oceną własnej sytuacji finansowej.

Wysokość oszczędności młodego pokolenia

Ile pieniędzy udaje ci się przeciętnie odłożyć w ciągu miesiąca?



Jaka jest w tej chwili wielkość Twoich oszczędności, w odniesieniu do miesięcznych dochodów?



Wysokość oszczędności młodego pokolenia

Połowa badanych odkłada nie więcej niż 500 zł miesięcznie, a trzy czwarte nie więcej niż 1500 zł. Po 25% respondentów odkłada do 100 zł, 101-500 zł oraz 501-1500 zł miesięcznie, a kolejne 24% od 1501 do 6000 zł. Jedynie 1% deklaruje odkładanie ponad 6000 zł miesięcznie.

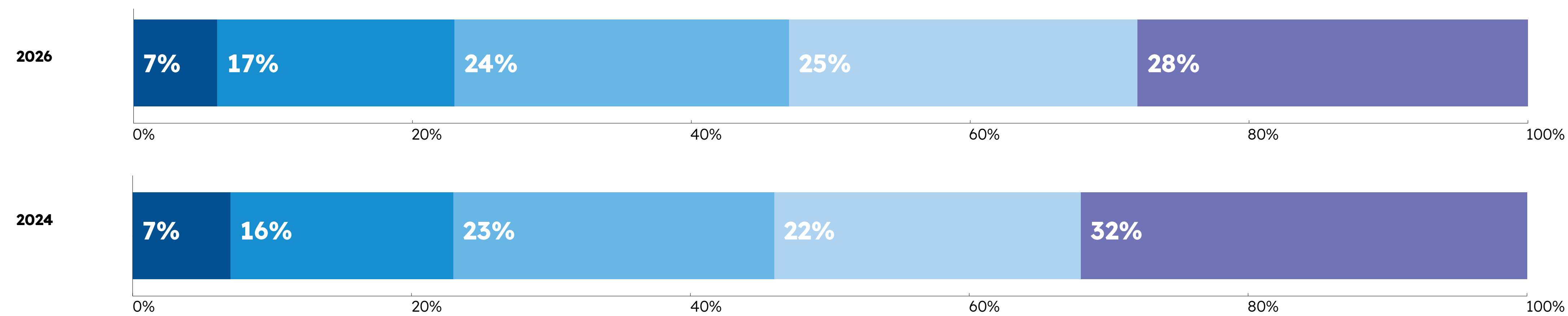
Średnia miesięczna kwota odkładana przez badanych wynosi **1056 zł**, przy czym jest ona zawyżana przez niewielką grupę osób odkładających bardzo wysokie kwoty. Dlatego lepszy obraz typowych zachowań daje mediana, która wynosi **500 zł miesięcznie**.

Najczęściej deklarowany poziom oszczędności odpowiada **1-3 miesięcznym dochodom (25%)**. 18% badanych posiada oszczędności na poziomie 4-6 miesięcznych dochodów, a 21% więcej niż sześć miesięcznych pensji. **10% respondentów nie posiada obecnie żadnych oszczędności**, natomiast 14% ma odłożoną kwotę niższą niż miesięczne dochody.

W porównaniu z 2024 r. **wyraźnie** (o 10 p.p.) **zmniejszył się odsetek osób, które nie wiedzą, czy i w jakiej wysokości posiadają oszczędności**. Jednocześnie wzrósł udział osób deklarujących oszczędności na poziomie 1-3 miesięcznych dochodów, a w wyższych przedziałach również widoczny jest niewielki wzrost wskazań. Może to sugerować **większą świadomość własnej sytuacji finansowej i bardziej konkretną wiedzę o posiadanych oszczędnościach**.

Kategoria pieniędzy do przeznaczenia na inwestycje

Jakie pieniądze przeznaczasz lub przeznaczylbyś na inwestycje?



- INWESTYCJE TRAKTUJĘ PRIORYTETOWO I ZAWSZE ZNAJDUJĘ NA NIE PIENIĄDZE, NIEZALEŻNIE OD TEGO Z CZEGO MUSIAŁ(A)BYM ZREZYGNOWAĆ
- NA INWESTYCJE PRZEZNACZAM PIENIĄDZE W PIERWSZEJ KOLEJNOŚCI PO PONIESIENIU NIEZBĘDNYCH KOSZTÓW
- INWESTUJĘ PIENIĄDZE, KTÓRE ZOSTAJĄ MI NA KONIEC MIESIĄCA, PO PONIESIENIU WSZYSTKICH KOSZTÓW, KTÓRE SIĘ POJAWIŁY
- INWESTUJĘ PIENIĄDZE, KTÓRE ZOSTAŁY MI NA KONIEC MIESIĄCA, ALE PO TYM JAK CZĘŚĆ ODŁOŻĘ W FORMIE OSZCZĘDNOŚCI
- INWESTUJĘ PIENIĄDZE DOPIERO WTEDY, KIEDY NIE MAM POMYSŁU CO INNEGO Z NIMI ZROBIĆ

N = 1100



Kategoria pieniędzy do przeznaczenia na inwestycje

W budżetach młodych dorosłych **inwestowanie najczęściej ma charakter wtórny wobec bieżących wydatków i oszczędzania**. 25% badanych inwestuje dopiero pieniądze, które pozostają po odłożeniu części środków w formie oszczędności, a kolejne 24% przeznacza na inwestycje środki pozostałe po pokryciu wszystkich kosztów. **17% inwestuje w pierwszej kolejności po poniesieniu niezbędnych wydatków**, natomiast jedynie 7% traktuje inwestowanie priorytetowo i deklaruje, że zawsze znajduje na nie pieniądze.

W porównaniu z 2024 r. struktura odpowiedzi pozostaje **bardzo podobna**. Nieznacznie wzrósł odsetek osób inwestujących po odłożeniu części pieniędzy na oszczędności (z 22% do 25%) oraz po pokryciu bieżących kosztów (z 23% do 24%). Jednocześnie spadł udział osób, które inwestują dopiero wtedy, gdy **nie mają innego pomysłu na wykorzystanie pieniędzy** (z 32% do 28%).

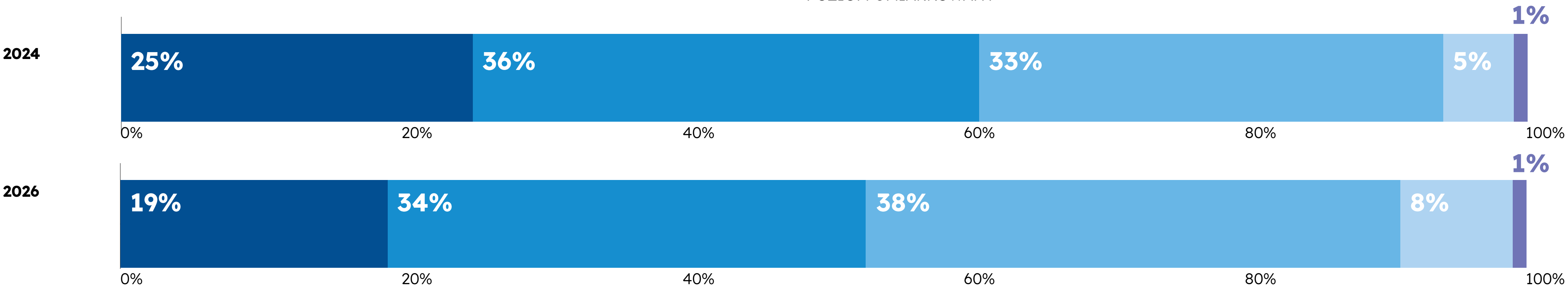
Inwestowanie nadal jest dla większości badanych **kolejnym krokiem po zabezpieczeniu bieżących potrzeb i części oszczędności**, a nie finansowym priorytetem. Jednocześnie spadek odsetka osób traktujących inwestowanie jako sposób na zagospodarowanie „wolnych” pieniędzy może wskazywać na **nieznaczne umocnienie jego bardziej świadomej roli w zarządzaniu finansami**.

Nie inwestuję, bo brakuje mi wiedzy/umiejętności

Samooocena wiedzy i umiejętności inwestycyjnych

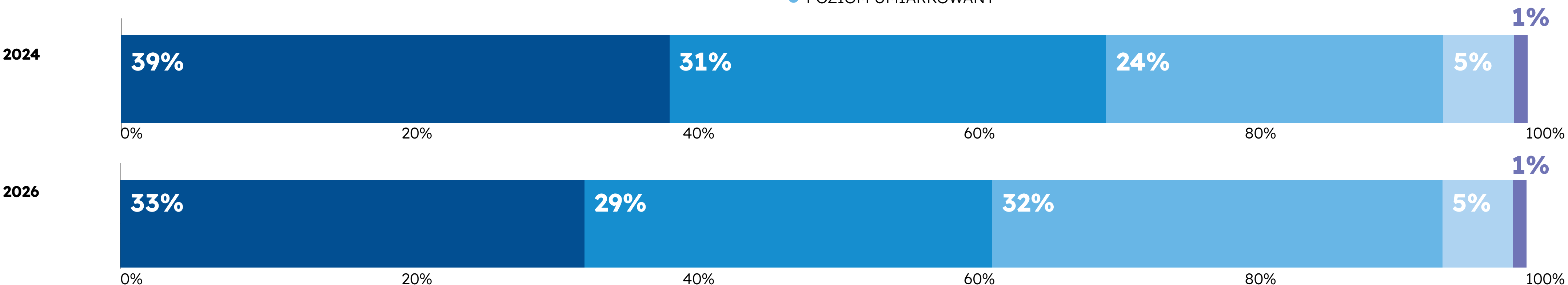
Jak oceniasz swoją wiedzę z zakresu inwestowania?

- BRAK WIEDZY / UMIEJĘTNOŚCI
- POZIOM PODSTAWOWY
- POZIOM UMIARKOWANY
- POZIOM ZAAWANSOWANY
- POZIOM BARDZO ZAAWANSOWANY



Jak oceniasz swoje umiejętności z zakresu inwestowania?

- BRAK WIEDZY / UMIEJĘTNOŚCI
- POZIOM PODSTAWOWY
- POZIOM UMIARKOWANY
- POZIOM ZAAWANSOWANY
- POZIOM BARDZO ZAAWANSOWANY



N = 1100



N = 1100



Samooceńa wiedzy i umiejętności inwestycyjnych

Młodzi dorośli najczęściej oceniają swoją **wiedzę o inwestowaniu jako umiarkowaną (38%) lub podstawową (34%)**. 19% badanych deklaruje brak wiedzy lub umiejętności w tym zakresie, 8% ocenia swoją wiedzę jako zaawansowaną, a zaledwie 1% jako bardzo zaawansowaną. W przypadku **umiejętności inwestowania** rozkład odpowiedzi jest podobny: 32% badanych ocenia je jako umiarkowane, 29% jako podstawowe, 33% deklaruje ich brak, 5% wskazuje poziom zaawansowany, a 1% bardzo zaawansowany. Oznacza to, że **większość młodych szacuje swoje kompetencje inwestycyjne na poziomie podstawowym lub umiarkowanym**, a niewielka część postrzega je jako zaawansowane.

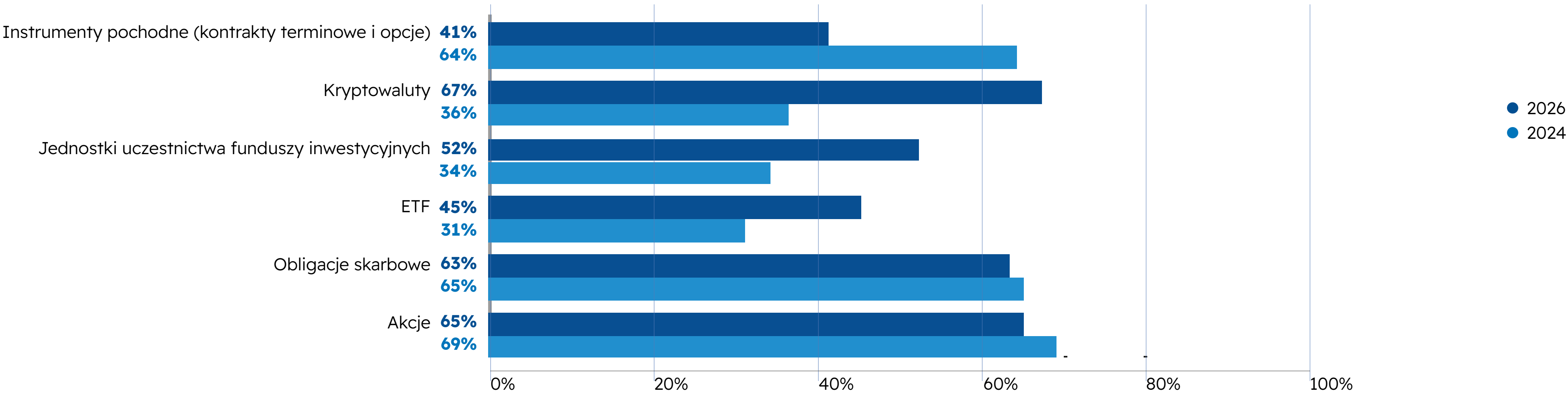
W porównaniu z 2024 r. młodzi dorośli wyżej oceniają zarówno swoją wiedzę, jak i umiejętności związane z inwestowaniem. Odsetek osób deklaruujących brak wiedzy o inwestowaniu zmniejszył się z 25% do 19%, a jednocześnie wzrósł udział osób oceniających swoją wiedzę na poziomie umiarkowanym (z 33% do 38%) i zaawansowa-

nym (z 5% do 8%). Podobny kierunek zmian widoczny jest w samoocenie umiejętności inwestowania: odsetek osób deklaruujących ich brak spadł z 39% do 33%, podczas gdy udział osób oceniających je jako umiarkowane wzrósł z 24% do 32%.

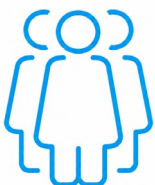
Zmiana nie polega więc przede wszystkim na wzroście grupy osób zaawansowanych, ale na przesunięciu części młodych z najniższych poziomów samooceny w kierunku poziomu umiarkowanego. Może to wskazywać na rosnącą pewność młodych dorosłych co do własnych kompetencji inwestycyjnych i większe poczucie, że posiadają podstawy pozwalające im świadomie poruszać się w obszarze inwestowania. Jednocześnie utrzymujący się niski odsetek osób oceniających swoje kompetencje jako bardzo zaawansowane pokazuje, że **wzrost samooceny dotyczy przede wszystkim poczucia większej znajomości podstaw inwestowania, a nie deklarowania eksperckiego poziomu kompetencji.**

Samooocena wiedzy o instrumentach finansowych

Odsetek osób deklarujących co najmniej podstawową wiedzę na temat poszczególnych instrumentów



N₂₀₂₄ = 1090
N₂₀₂₆ = 1100



Samooocena wiedzy o instrumentach finansowych

Wśród analizowanych rozwiązań inwestycyjnych, z wyłączeniem produktów emerytalnych, **młodzi dorośli najczęściej deklarują co najmniej podstawową wiedzę na temat kryptowalut (67%)**. Jest to wyraźna zmiana względem 2024 r., kiedy odsetek osób deklarujących jakąkolwiek wiedzę na ich temat był o 31 p.p. niższy. Wzrost ten można wiązać zarówno z rosnącą popularnością kryptowalut wśród młodego pokolenia, jak i z ich coraz większą obecnością w mediach, mediach społecznościowych oraz szerszej debacie publicznej.

Niewiele niższy poziom deklarowanej znajomości dotyczy **akcji i obligacji skarbowych**, najstarszych i najbardziej tradycyjnych spośród analizowanych instrumentów. W 2024 r. zajmowały one odpowiednio pierwsze i drugie miejsce w zestawieniu. Warto jednak podkreślić, że poziom deklarowanej znajomości tych instrumentów w 2024 i 2026 r. nie zmienił się znacząco. Oznacza to, że obserwowane przesunięcie w rankingu wynika przede wszystkim z **dynamicznego wzrostu świadomości kryptowalut**, a nie ze spadku znajomości akcji czy obligacji.

Wyraźny wzrost deklarowanej znajomości widoczny jest również w przypadku **jednostek funduszy inwestycyjnych i ETF**. Odsetek młodych dorosłych deklarujących co najmniej podstawową wiedzę na temat funduszy wzrósł z 34% do 52%, a w przypadku ETF, z 31% do 45%. W ostatnich latach **poszerzanie oferty ETF dostępnych na polskim rynku sprzyjało wzrostowi zainteresowania tymi rozwiązaniami**, co z kolei przełożyło się na większą obecność tematu ETF i inwestowania pasywnego w mediach i mediach społecznościowych. Zagadnienia te były szeroko podejmowane przez eks-

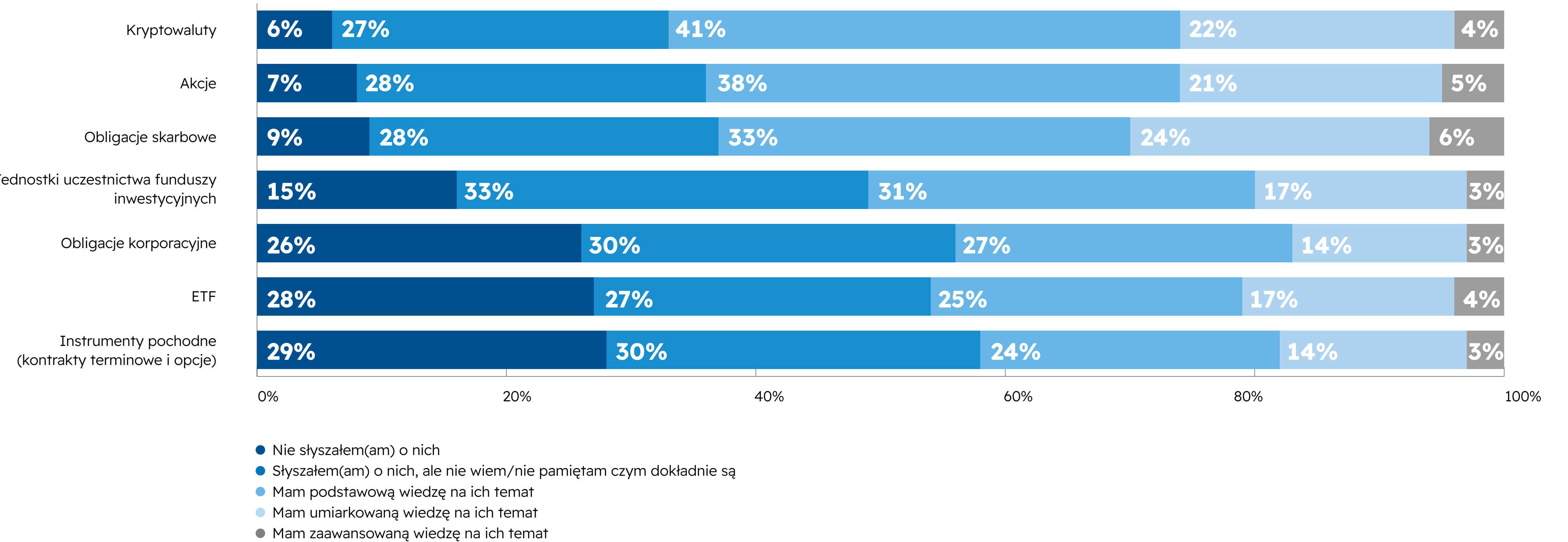
pertów finansowych, fininfluencerów i inne osoby wpływające na postawy młodego pokolenia, co dodatkowo wspierało ich popularyzację. W przypadku funduszy inwestycyjnych wzrost deklarowanej wiedzy może być dodatkowo związany z działaniami komunikacyjnymi instytucji finansowych, zmianą zainteresowań części młodych osób i zwiększeniem zainteresowania rozwiązaniami emerytalnymi, które co piątej młodej osobie kojarzą się właśnie z funduszami inwestycyjnymi (więcej w dalszej części raportu).

Na wzrost zainteresowania i wiedzy na temat różnych instrumentów mogła wpływać również **dobra koniunktura na rynku kapitałowym w ostatnich latach**. Relatywnie dobre wyniki inwestycyjne mogły sprzyjać zarówno większemu zainteresowaniu inwestowaniem, jak i poszerzaniu wiedzy oraz poznawaniu kolejnych dostępnych rozwiązań.

Znajomość instrumentów pochodnych deklaruje 41% badanych, co oznacza spadek względem wyniku z 2024 r. o 23 p.p. Jednocześnie jest to nadal stosunkowo wysoki odsetek, biorąc pod uwagę relatywnie niską popularność tego typu instrumentów. Tak wyraźna zmiana może częściowo wynikać ze sposobu sformułowania kategorii w badaniu. W 2026 r. pojęcie instrumentów pochodnych zostało bardziej precyzyjnie określone, co mogło ograniczyć jego interpretację. W 2024 r. część badanych mogła interpretować pojęcie „kontraktu terminowego” w sposób potoczny, utożsamiając je z **kontraktem rozumianym jako umowa**, a nie z instrumentem finansowym o określonej konstrukcji. Tegoroczne doprecyzowanie kategorii mogło zatem ograniczyć tego rodzaju interpretacje i wpłynąć na uzyskany wynik.

Samooocena wiedzy o instrumentach finansowych

W jakim stopniu znane Ci są poniższe rozwiązania inwestycyjne



Samooocena wiedzy o instrumentach finansowych

Niezależnie od analizowanego instrumentu, jeśli młodzi dorośli deklarują, że go znają, najczęściej oceniają swoją wiedzę jako podstawową, od 24% odpowiedzi w przypadku instrumentów pochodnych do 41% w przypadku kryptowalut.

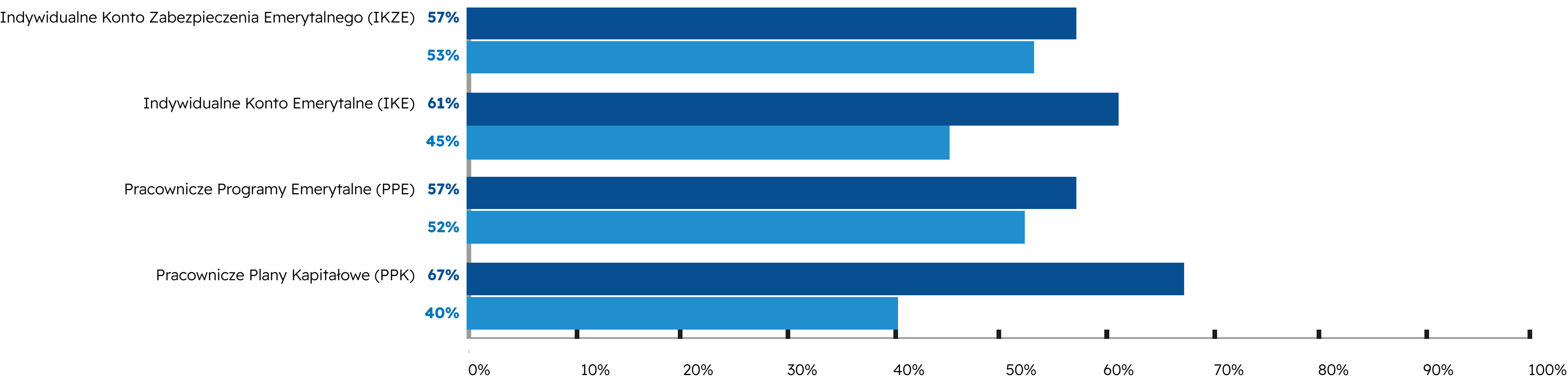
Średnią lub zaawansowaną wiedzę na temat obligacji skarbowych deklaruje 30% badanych i jest to najwyższy odsetek spośród wszystkich analizowanych instrumentów. Po 26% badanych uważa, że zna co najmniej średnio kryptowaluty i akcje. Z kolei 21–22% badanych ocenia w ten sposób swoją wiedzę na temat jednostek funduszy inwestycyjnych i ETF, zaś 17–18% deklaruje co najmniej średnią wiedzę o obligacjach korporacyjnych i instrumentach pochodnych.

Wyniki wskazują więc, że **młodzi dorośli najczęściej mają poczucie jedynie podstawowej znajomości poszczególnych instrumentów, a relatywnie najwyższy poziom deklarowanej wiedzy dotyczy obligacji skarbowych.** Jednocześnie kryptowaluty, mimo wysokiego odsetka osób deklarujących ich znajomość na co najmniej średnim poziomie, są instrumentem, w przypadku którego najwięcej badanych ocenia swoją wiedzę właśnie jako podstawową.

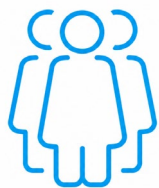
Samooocena wiedzy o emerytalnych instrumentach finansowych

Odsetek osób deklarujących co najmniej podstawową wiedzę na temat poszczególnych instrumentów

● 2026
● 2024



N₂₀₂₄ = 1090
N₂₀₂₆ = 1100



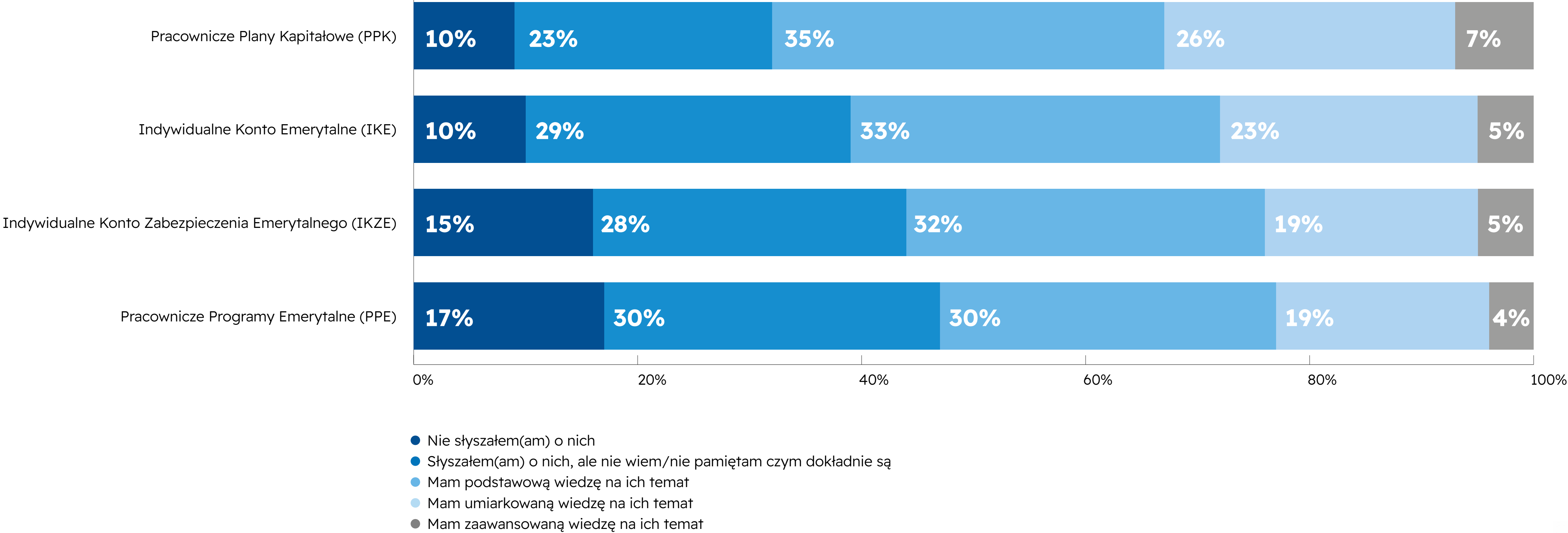
Samooocena wiedzy o emerytalnych instrumentach finansowych

Na przestrzeni ostatnich dwóch lat wzrosła deklarowana znajomość wszystkich analizowanych form oszczędzania emerytalnego: PPK, PPE, IKE i IKZE. Najbardziej wyraźny wzrost dotyczy PPK, w przypadku którego świadomość zwiększyła się aż o 27 p.p., oraz IKE, gdzie zaobserwowano wzrost o 16 p.p. W efekcie obecnie najczęściej wskazywanym jako znane rozwiązaniem są PPK (67%). IKE deklaruje, że zna 61% badanych, natomiast IKZE i PPE, po 57%.

Obserwowany wzrost świadomości poszczególnych form oszczędzania emerytalnego może wskazywać na rosnące zainteresowanie młodego pokolenia zabezpieczeniem finansowym na przyszłość. Zmiany te mogą być również, przynajmniej w pewnym stopniu, efektem licznych kampanii informacyjnych, akcji i inicjatyw społecznych ukierunkowanych na zwiększanie świadomości emerytalnej.

Samooocena wiedzy o emerytalnych instrumentach finansowych

W jakim stopniu znane Ci są poniższe rozwiązania inwestycyjne:
2026



Samooocena wiedzy o emerytalnych instrumentach finansowych

Podobnie jak w przypadku innych rozwiązań inwestycyjnych, takich jak akcje, ETF, czy obligacje, **młodzi dorośli**, którzy deklarują znajomość poszczególnych rozwiązań emerytalnych, **najczęściej oceniają swoją wiedzę jako podstawową**. W zależności od rozwiązania wskazuje tak 30–35% badanych.

Wśród osób deklarujących umiarkowany lub zaawansowany poziom wiedzy najczęściej wskazywana jest znajomość PPK (łącznie 33%) oraz IKE (28%). Co najmniej średni poziom wiedzy na temat PPE deklaruje 23% badanych, a w przypadku IKZE jest to 24%.

Relatywnie wysoki poziom deklarowanej wiedzy na temat PPK może być związany z szeroko zakrojonymi kampaniami informacyjno-edukacyjnymi, powszechnością tego rozwiązania, mechanizmem autozapisu oraz częstym poruszaniem tematu PPK w momencie podejmowania pracy. Czynniki te mogą przekładać się nie tylko na wyższą świadomość i wiedzę na temat PPK, ale również (pośrednio) zwiększać zainteresowanie innymi formami zabezpieczenia finansowego na emeryturę.

Rzeczywista podstawowa wiedza o inwestowaniu i instrumentach finansowych



Rzeczywisty odsetek osób posiadających co najmniej podstawową wiedzę z zakresu inwestowania i instrumentów inwestycyjnych zmierzono testem podstawowej wiedzy. Zatem wysoki wynik w teście oznaczał posiadanie podstawowej (a nie średniej, czy zaawansowanej) wiedzy.

Test składał się z:

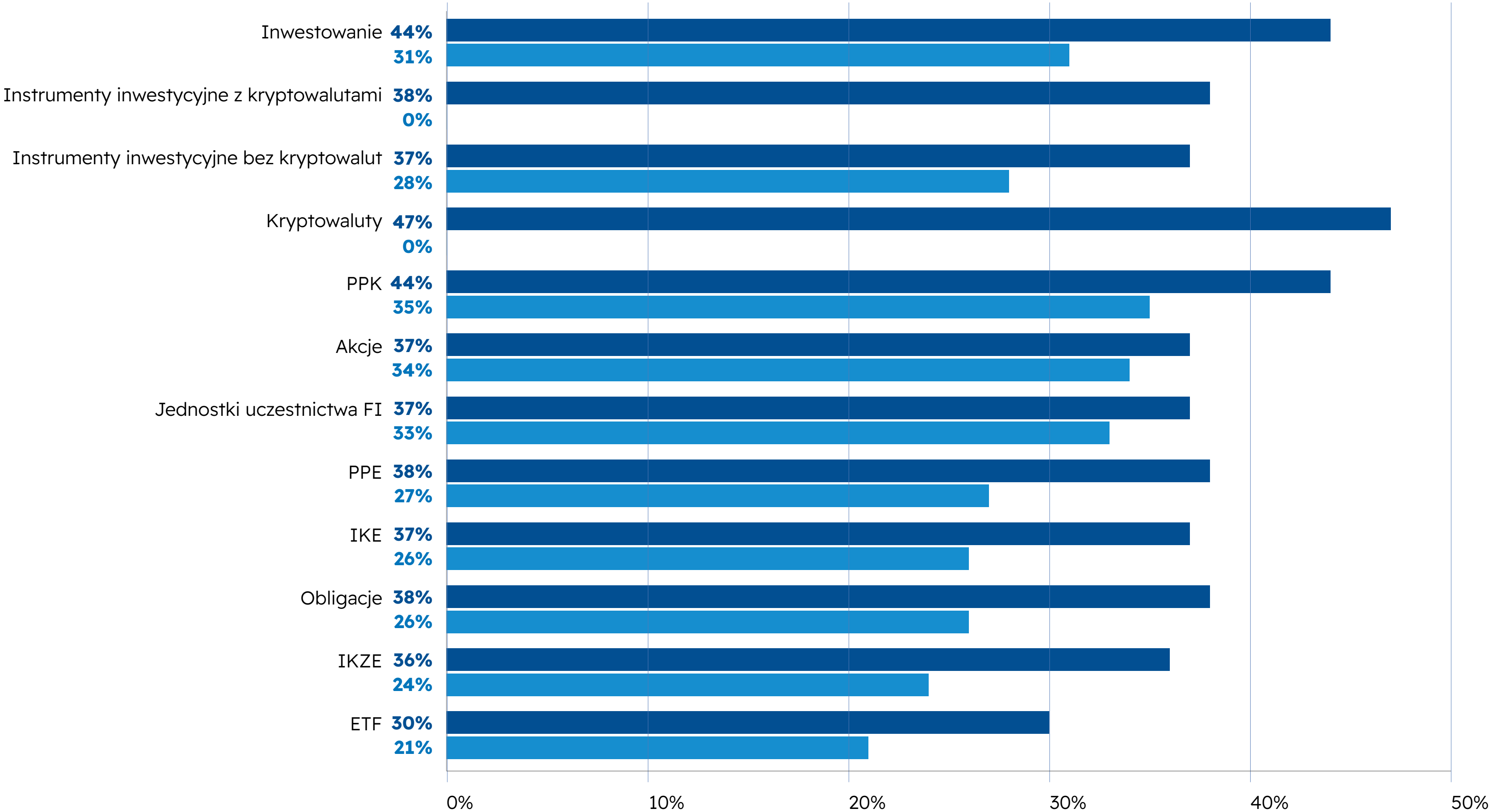
- 7 pytań ogólnych dotyczących zasad inwestowania
- 3 pytań o obligacje skarbowe i korporacyjne
- 3 pytań o fundusze inwestycyjne
- 3 pytań o ETF
- 3 pytań o akcje
- 4 pytań o kryptowaluty
(moduł dołożony w badaniu w 2026 r.)
- 5 pytań o PPK i PPE
- 4 pytania o IKE/IKZE

Wynik w teście szacowano jako sumę poprawnych odpowiedzi.

Rzeczywista podstawowa wiedza o inwestowaniu i instrumentach finansowych

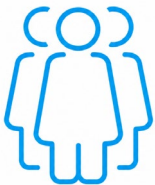
Odsetek posiadających podstawową wiedzę

● 2026
● 2024



*Pomiar tylko w 2026 r.

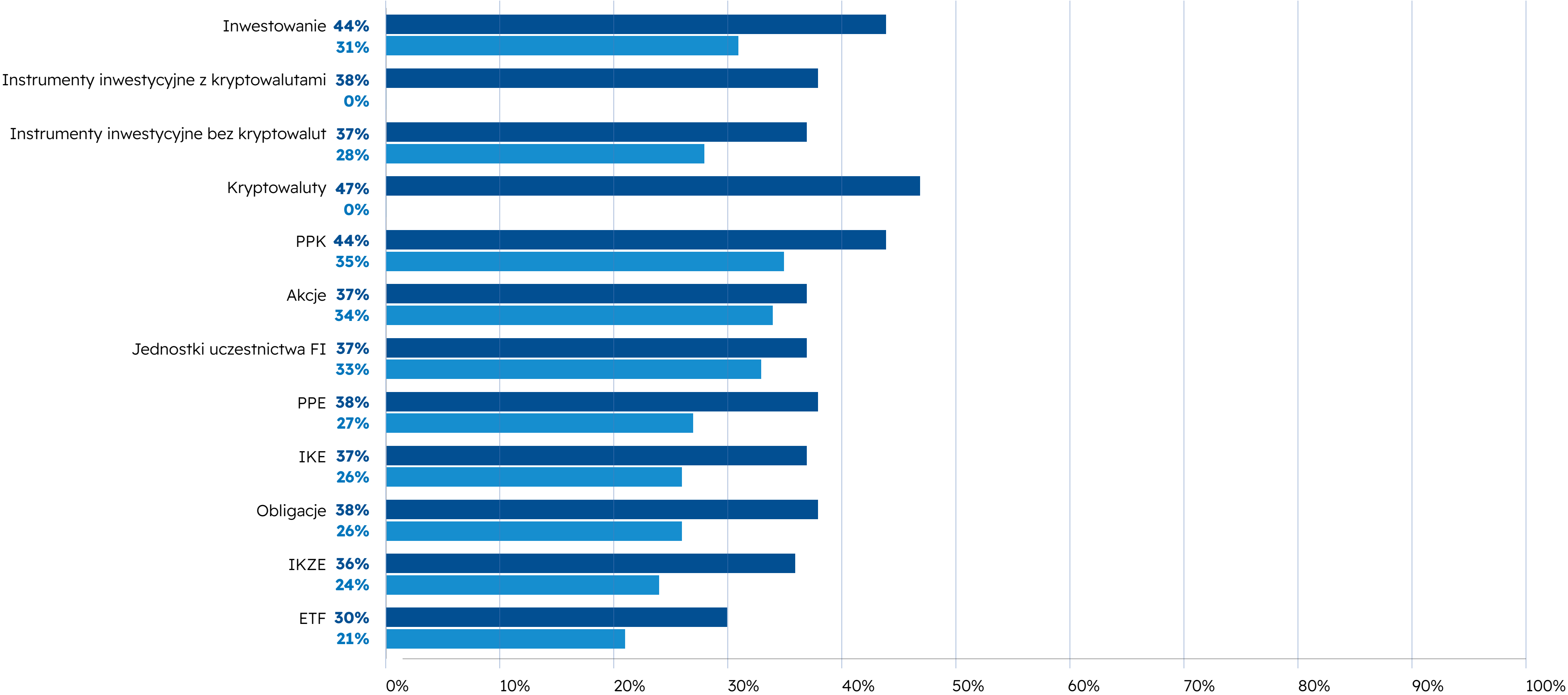
N₂₀₂₄ = 1090
N₂₀₂₆ = 1100



Rzeczywista podstawowa wiedza o inwestowaniu i instrumentach finansowych

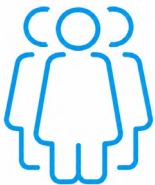
Odsetek posiadających podstawową wiedzę

● 2026
● 2024



*Pomiar tylko w 2026 r.

N₂₀₂₄ = 1090
N₂₀₂₆ = 1100



Podstawowa wiedza o inwestowaniu i instrumentach finansowych

Wyniki pokazują **wyraźny wzrost odsetka osób posiadających co najmniej podstawowy zakres ogólnej wiedzy o zasadach inwestowania, z 31% w 2024 r. do 44% w 2026 r., czyli o 13 pkt proc.** Jest to jeden z większych wzrostów odnotowanych w badaniu i wskazuje na znaczącą poprawę ogólnego poziomu orientacji w tematyce inwestycyjnej.

Odeściek osób posiadających podstawową wiedzę na temat instrumentów inwestycyjnych jest zróżnicowany. **Najwyższy poziom wiedzy dotyczy kryptowalut (47%) oraz PPK (44%).** Kolejna grupa instrumentów – **akcje, PPE, obligacje, IKE i IKZE** – osiąga **zbliżony poziom rozpoznania, mieszczący się w przedziale 36–38% poprawnych odpowiedzi.** Najslabiej rozpoznawane są natomiast **ETF-y – poprawnie odpowiada 30% badanych.**

W porównaniu z 2024 r. **poziom wiedzy wzrósł w odniesieniu do wszystkich analizowanych rozwiązań inwestycyjnych.** Największą poprawę widać w przypadku IKZE, obligacji, IKE i PPE, a wyraźny wzrost dotyczy także wiedzy o ETF-ach. Mniejsza, ale nadal zauważalna poprawa pojawiła się w odniesieniu do akcji i jednostek uczestnictwa funduszy inwestycyjnych. Oznacza to, że w 2026 r. młodzi dorośli lepiej radzą sobie z rozpoznawaniem podstawowych informacji o instrumentach inwestycyjnych niż dwa lata wcześniej.

Warto zwrócić uwagę, że **wzrost wiedzy obejmuje zarówno popularne, jak i bardziej wyspecjalizowane formy inwestowania,** szczególnie instrumenty związane z oszczędzaniem emerytalnym oraz obligacje. Może to wskazywać na stopniowe poszerzanie się podstawowej

wiedzy finansowej i większą znajomość różnych form inwestowania, choć nadal w przypadku większości instrumentów poprawną odpowiedź wskazuje mniej niż połowa badanych.

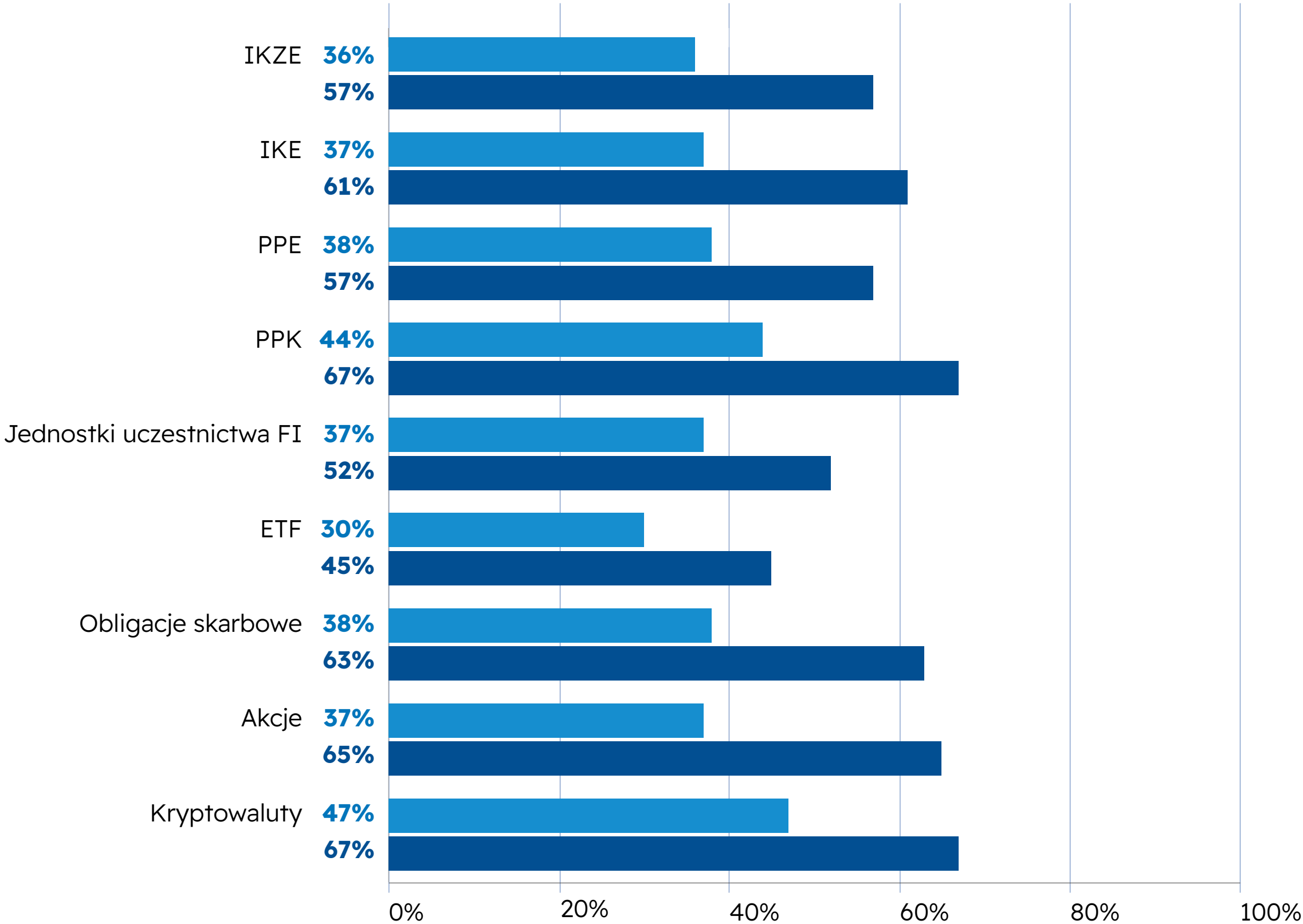
Podobny trend widoczny jest, gdy spojrzymy **na ogół analizowanych instrumentów inwestycyjnych.** Średni odsetek poprawnych odpowiedzi dla instrumentów, dla których możliwe jest porównanie między 2024 a 2026 r., wzrósł z około **28% do około 37%,** czyli o blisko **9 pkt proc.** Oznacza to, że poprawa nie ogranicza się do pojedynczych produktów, lecz ma **szeroki charakter i obejmuje większość obszarów wiedzy inwestycyjnej.**

Warto przy tym zauważyć, że **44% poprawnych odpowiedzi w kategorii „inwestowanie” jest wyższym wynikiem niż średni poziom wiedzy dotyczący konkretnych instrumentów.** Może to sugerować, że badani coraz lepiej rozumieją samo pojęcie i podstawowe zasady inwestowania, ale wiedza o konkretnych rozwiązaniach finansowych jest nadal mniej ugruntowana. Innymi słowy, **wzrost ogólnej świadomości inwestycyjnej jest wyraźny, jednak przekłada się na znajomość poszczególnych instrumentów w nieco mniejszym stopniu.**

Całościowo wyniki wskazują więc na **istotne podniesienie poziomu podstawowej wiedzy inwestycyjnej w ciągu dwóch lat.** Jednocześnie fakt, że średnia dla poszczególnych instrumentów pozostaje na poziomie około jednej trzeciej poprawnych odpowiedzi, pokazuje, że **wiedza ta nadal jest relatywnie płytka i wymaga dalszego pogłębiania,** szczególnie w zakresie znajomości konkretnych produktów i sposobów ich funkcjonowania.

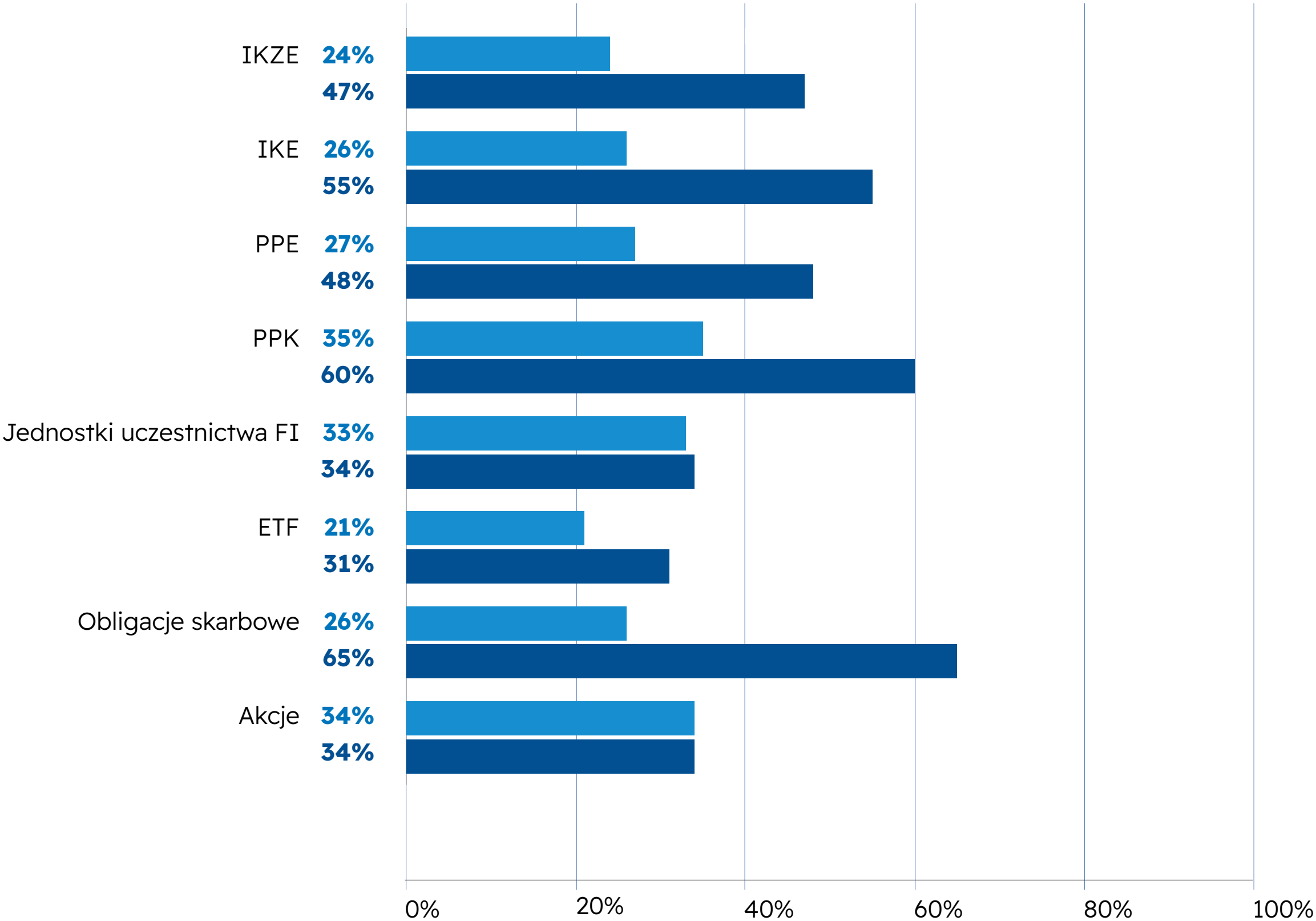
Blokady inwestowania – samoocena wiedzy o instrumentach finansowych vs jej rzeczywisty poziom

Wiedza o rozwiązaniach inwestycyjnych
2026



● Rzeczywista wiedza podstawowa
● Deklarowaną wiedza co najmniej podstawowa

2024



● Rzeczywista wiedza podstawowa
● Deklarowaną wiedza co najmniej podstawowa

N₂₀₂₄ = 1090
N₂₀₂₆ = 1100



Samooocena wiedzy o instrumentach finansowych vs jej rzeczywisty poziom

Zestawienie deklarowanej i rzeczywistej wiedzy na temat instrumentów finansowych młodych Polaków pokazuje, że wielu z nich wciąż przeszacowuje swoją wiedzę. Przeciętnie odsetek osób posiadających fałszywą wiedzę, czyli takich, które nie mają rzeczywistej wiedzy na temat danego instrumentu, choć wydaje im się, że jest inaczej, wynosi 19,5%. Oznacza to, że **w przybliżeniu co piąty młody dorosły uważa, że posiada podstawową wiedzę na temat instrumentów inwestycyjnych, choć rzeczywisty poziom tej wiedzy tego nie potwierdza.**

Największa rozbieżność między wiedzą deklarowaną a rzeczywistą dotyczy akcji (28%) i obligacji (25%), a więc najbardziej tradycyjnych i rozpoznawalnych instrumentów inwestycyjnych. Akcje i obligacje są rozwiązaniami, o których większość osób, nawet zupełnie niezainteresowanych inwestowaniem, wielokrotnie słyszała. Sama znajomość pojęcia może jednak sprawiać, że wydaje nam się ono prostsze i bardziej zrozumiałe, niż jest w rzeczywistości. Podobna sytuacja dotyczy rozwiązań emerytalnych, takich jak PPK (23%), IKE (24%) i IKZE (21%). Kampanie informacyjne i edukacyjne dotyczące tych produktów, a także fakt, że każdy młody pracujący podejmował decyzję dotyczącą pozostania lub rezygnacji z PPK, sprawiły, że rozwiązania te stały się powszechnie rozpoznawalne. Nie oznacza to jednak, że sama znajomość ich nazw zawsze przekłada się na rzeczywiste zrozumienie zasad ich funkcjonowania.

W porównaniu z 2024 r. młodzi dorośli wyżej oceniają swoją wiedzę w przypadku niemal każdego analizowanego instrumentu inwestycyjnego. Wyjątkiem są obligacje, jednak w tym przypadku różnica nie jest istotna statystycznie. Co ważne, **wyższy jest również rzeczywisty poziom wiedzy młodych dorosłych,** co wskazuje, że w ciągu ostatnich dwóch lat nastąpiła poprawa nie tylko w zakresie samoooceny, ale również faktycznej znajomości instrumentów finansowych.

Co ciekawe, **poprawa rzeczywistej wiedzy i wzrost pewności siebie nie przełożyły się jednak na zmniejszenie skali przeszacowywania własnych kompetencji.** Przeciętny odsetek osób posiadających fałszywą wiedzę na temat instrumentów inwestycyjnych w latach 2024-2026 pozostaje niemal identyczny (różnica wynosi zaledwie 1 pkt proc. i obecnie przyjmuje nieco wyższą wartość). Oznacza to, że choć młodzi Polacy rzeczywiście wiedzą dziś więcej, to jednocześnie w podobnym stopniu jak wcześniej mają tendencję do oceniania swojej wiedzy wyżej, niż wynika to z jej rzeczywistego poziomu.

Paradoksalnie **wzrost wiedzy nie oznacza większej trafności jej samoooceny.** Młodzi dorośli rzeczywiście stają się bardziej świadomi instrumentów finansowych, ale wraz ze wzrostem ich wiedzy rośnie również ich przekonanie o tym, że wiedzą wystarczająco dużo. W efekcie luka między tym, co deklarują, że wiedzą, a tym, co faktycznie wiedzą, pozostaje niemal niezmienną.

Najtrudniejsze pytania w teście wiedzy

– pytania ogólne na temat inwestowania

	Odsetek poprawnych odpowiedzi	
	2026	2024
W Polsce istnieje instytucja gwarantująca inwestorom wypłatę ubezpieczenia od strat na rynku kapitałowym (spadków na giełdzie)	29%	23%
Żeby inwestować na giełdzie konieczne jest założenie rachunku inwestycyjnego w domu maklerskim	39%	29%
Żeby móc inwestować na giełdzie trzeba dysponować minimalną kwotą 3000 zł oszczędności	45%	32%

W teście wiedzy ogólnej na temat inwestowania te same trzy pytania były najtrudniejszymi elementami testu zarówno w 2026, jak i w 2024 r.

W 2026 r. odsetek poprawnych odpowiedzi wyniósł **29%** w przypadku pytania o gwarancję ubezpieczenia strat na rynku kapitałowym, **39%** w przypadku konieczności posiadania rachunku inwestycyjnego w domu maklerskim oraz **45%** w przypadku minimalnej kwoty 3000 zł wymaganej do inwestowania na giełdzie.

W porównaniu z 2024 r. **wiedza w każdym z tych obszarów uległa poprawie (odsetek poprawnych odpowiedzi wzrósł o 6-13 p.p.)**. Mimo tej poprawy **większość młodych dorosłych nadal nie udziela poprawnych odpowiedzi na każde z tych pytań**, co wskazuje na **utrzymujące się luki w podstawowej wiedzy dotyczącej zasad funkcjonowania rynku kapitałowego i inwestowania na giełdzie**.

Najtrudniejsze pytania w teście wiedzy

– pytania dotyczące instrumentów inwestycyjnych

	Odsetek poprawnych odpowiedzi	
	2026	2024
Kurs giełdowy każdego funduszu ETF zależy przede wszystkim od wyniku indeksu giełdy amerykańskiej S&P500	21%	18%
Do portfela inwestycyjnego Funduszu Inwestycyjnego Otwartego (FIO) mogą należeć wyłącznie papiery wartościowe	26%	22%
Cena akcji nie może spaść poniżej ceny emisyjnej	31%	31%
ETF zwykle odzwierciedlają zachowania określonych indeksów giełdowych.	32%	21%
Na IKZE możemy wpłacać rocznie tyle pieniędzy ile chcemy	32%	26%
Każdy pracodawca ma obowiązek wprowadzić świadczenie w postaci PPE	35%	28%
Jeśli wypisałem się z PPK, to jeśli nie zgłoszę zmiany decyzji, zawsze już będę wypisany	35%	32%
ETF to fundusze notowane na giełdzie	36%	24%
Kryptowaluty są cyfrowymi akcjami spółek notowanych na giełdzie	37%	
Obligacje są przykładem instrumentu dłużnego	38%	26%
Na IKE możemy wpłacać rocznie w ramach określonego limitu wpłat	38%	26%
wpłaty na IKZE z danego roku kalendarzowego możemy odliczyć w PIT od podstawy opodatkowania	40%	22%
Ryzyko towarzyszące inwestycjom w obligacje skarbowe i w obligacje korporacyjne jest takie samo	41%	10%
Wpłaty do PPK pochodzą z trzech źródeł: od pracodawcy, pracownika i z budżetu państwa	54%	21%

Najtrudniejsze pytania w teście wiedzy – pytania dotyczące instrumentów inwestycyjnych

W części testu dotyczącej wiedzy o konkretnych instrumentach inwestycyjnych, **wśród najtrudniejszych pytań, znalazły się pytania odnoszące się do większości analizowanych instrumentów inwestycyjnych (ETF, funduszy inwestycyjnych, akcji oraz zasad funkcjonowania IKE, IKZE i PPK).** W 2026 r. odsetek poprawnych odpowiedzi na te pytania wynosił **od 21% do 38%**, co pokazuje, że szczegółowa wiedza o poszczególnych instrumentach i zasadach ich funkcjonowania nadal sprawia młodym dorosłym znaczną trudność.

Najmniej poprawnych odpowiedzi udzielono na pytania dotyczące ETF, 21% badanych prawidłowo wskazało, że kurs każdego ETF nie zależy przede wszystkim od wyniku indeksu S&P 500, a 32% wiedziało, że ETF zwykle odzwierciedlają zachowanie określonych indeksów giełdowych. Niewiele lepiej wypadło pytanie dotyczące składu portfela funduszu inwestycyjnego otwartego, na które poprawnej odpowiedzi udzieliło 26% badanych. 31% prawidłowo odpowiedziało również na pytanie dotyczące ceny akcji.

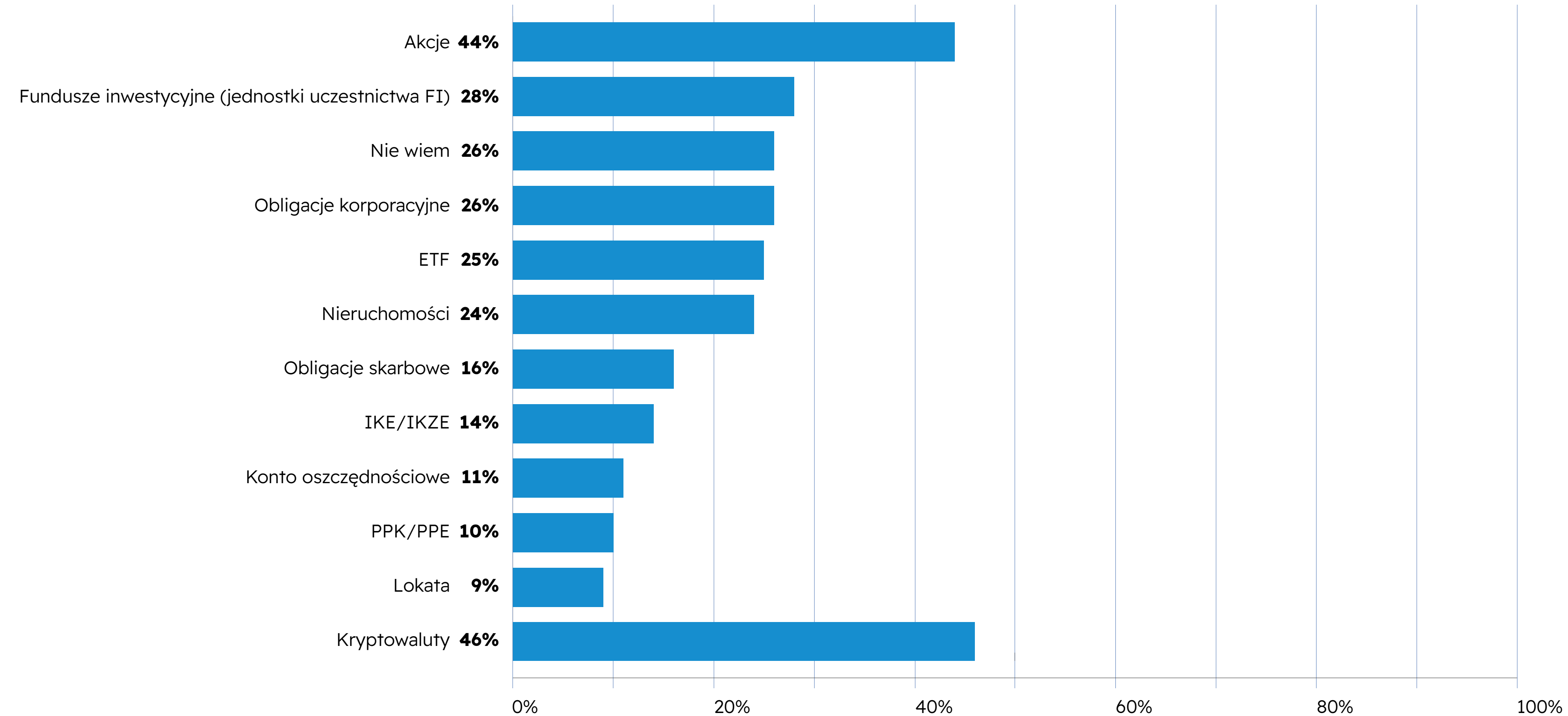
W porównaniu z 2024 r. wiedza w większości tych obszarów wyraźnie się poprawiła. Szczególnie widoczny jest wzrost wiedzy dotyczącej ETF, np. odsetek poprawnych od-

powiedzi na pytanie o ich funkcjonowanie wzrósł z 21% do 32%, a na pytanie dotyczące tego, czym są ETF, z 24% do 36%. Poprawiła się również wiedza dotycząca IKE, IKZE i PPK. Jednocześnie pytanie o cenę akcji pozostało na identycznym poziomie 31%.

Kierunek zmian jest więc zdecydowanie pozytywny. W wielu obszarach związanych z instrumentami inwestycyjnymi młodzi dorośli radzą sobie dziś lepiej niż dwa lata temu, co może być sygnałem, że **rosnąca obecność tematyki inwestowania w przestrzeni publicznej oraz działania edukacyjne przynoszą efekty.** Szczególnie obiecująca jest poprawa wiedzy o ETF, które są coraz częściej obecne w dyskusji o długoterminowym i pasywnym inwestowaniu. Jednocześnie wyniki pokazują, że **warto kontynuować i rozwijać edukację finansową,** zwłaszcza w zakresie bardziej szczegółowych zasad działania poszczególnych instrumentów. Pamiętajmy, że test sprawdzał tylko podstawowy poziom wiedzy, i że w przypadku 13 pytań (na 25 zadanych) mniej niż połowa młodych dorosłych udzieliła poprawnych odpowiedzi. Dalsza poprawa w tych obszarach może ułatwiać młodym dorosłym podejmowanie bardziej świadomych decyzji inwestycyjnych.

Świadomość ryzyka związanego z inwestowaniem

Z którymi z poniższych sposobów wykorzystania oszczędności wiąże się ryzyko straty części alokowanego kapitału?



N = 1100



Świadomość ryzyka związanego z inwestowaniem

W przypadku żadnego z instrumentów obarczonych ryzykiem utraty części kapitału większość młodych nie rozpoznaje tego ryzyka. Najlepiej rozpoznawane są kryptowaluty i akcje; odpowiednio 46% i 44% badanych wskazuje, że wiążą się one z ryzykiem straty. W przypadku pozostałych instrumentów odsetek poprawnych wskazań nie przekracza 28%. W szczególności 28% badanych wskazuje fundusze inwestycyjne, 26% obligacje korporacyjne, 25% ETF-y, a 24% nieruchomości.

Szczególnie słabo rozpoznawane jest ryzyko związane z instrumentami emerytalnymi. Możliwość straty części kapitału wskazuje jedynie **14% badanych w przypadku IKE/IKZE i 10% w przypadku PPK/PPE.** Jednocześnie **26% badanych nie potrafi wskazać żadnej odpowiedzi,** co pokazuje trudność w ocenie ryzyka poszczególnych form lokowania oszczędności.

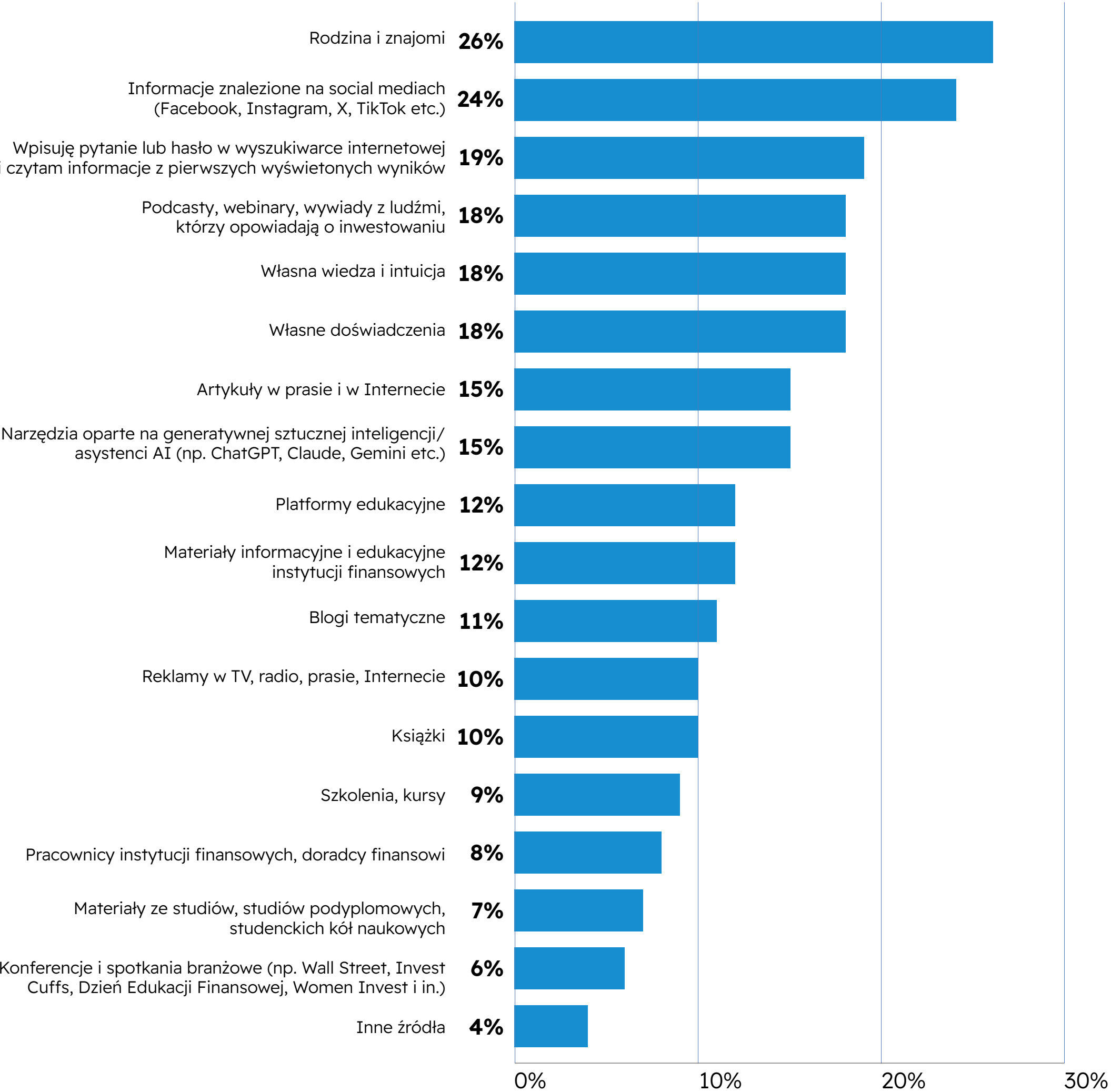
Co ciekawe, **9% młodych dorosłych uważa, że lokaty wiążą się z ryzykiem utraty kapitału, a 11% mówi tak o kontach oszczędnościowych.** Co do zasady środki na takich produktach, do limitu równowartości 100 tys. euro, objęte są ochroną Bankowego Funduszu Gwarancyjnego, z uwzględnieniem szczególnych sytuacji i ograniczeń tego systemu. Możliwa jest natomiast **utrata realnej wartości oszczędności wskutek inflacji.** Trudno jednoznacznie stwierdzić, jak badani rozumieli pytanie – ich odpowiedzi mogą wynikać z braku wiedzy o ochronie BFG, uwzględniania kwot przekraczających limit gwarancji lub utożsamiania utraty wartości pieniądza z ryzykiem straty kapitału.

Wyniki pokazują, że **młodzi najlepiej rozpoznają ryzyko tam, gdzie jest ono silnie kojarzone z danym instrumentem,** natomiast znacznie gorzej radzą sobie z oceną ryzyka mniej oczywistego. To ważny obszar dla edukacji finansowej, **szczególnie w kontekście produktów emerytalnych i zasad ochrony oszczędności.**

Najważniejsze źródła wiedzy na temat inwestowania

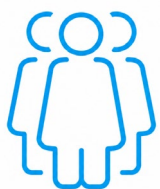
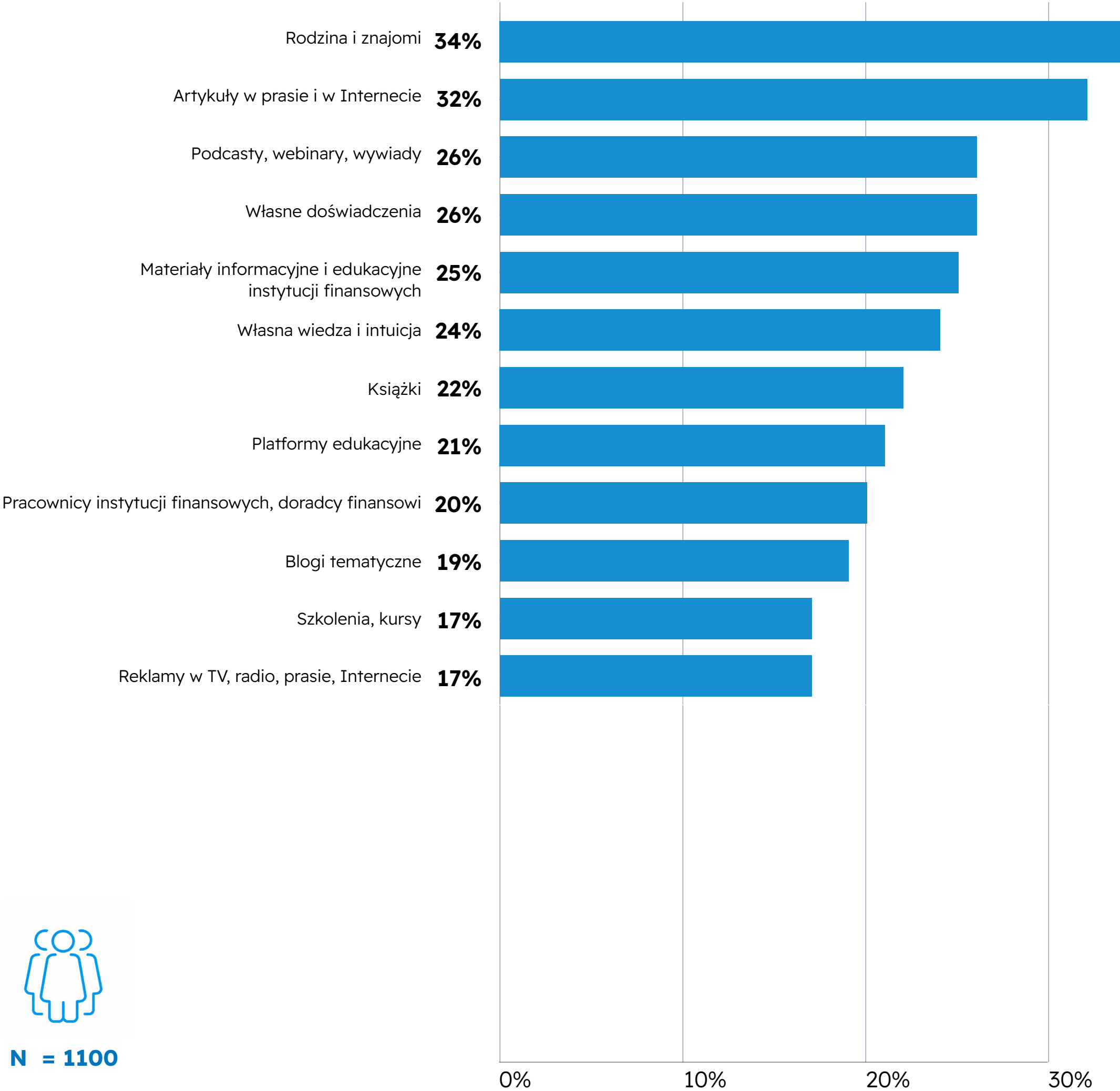
Skąd czerpiesz wiedzę na temat inwestowania?

TOP 5 – 2026



N = 1100

TOP 5 – 2024



N = 1090

Najważniejsze źródła wiedzy na temat inwestowania

Na przestrzeni ostatnich dwóch lat **zmieniła się struktura źródeł, z których młodzi dorośli czerpią wiedzę o inwestowaniu**. W obu badaniach respondenci mogli wskazać maksymalnie pięć najważniejszych źródeł, dlatego spadek odsetka wskazań na poszczególne źródła należy interpretować przede wszystkim jako **zmianę ich względnej pozycji w hierarchii**, a niekoniecznie jako spadek znaczenia tych źródeł.

W 2024 r. najważniejszymi źródłami wiedzy były **rodzina i znajomi (34%)** oraz **artykuły w prasie i internecie (32%)**, a następnie własne doświadczenia i podcasty, webinary oraz wywiady (po 26%). W 2026 r. rodzina i znajomi nadal zajmują pierwsze miejsce, choć ich wskazania spadły do **26%**. Na kolejnych pozycjach znalazły się **informacje z social mediów (24%)** oraz samodzielne wyszukiwanie informacji w internecie (**19%**).

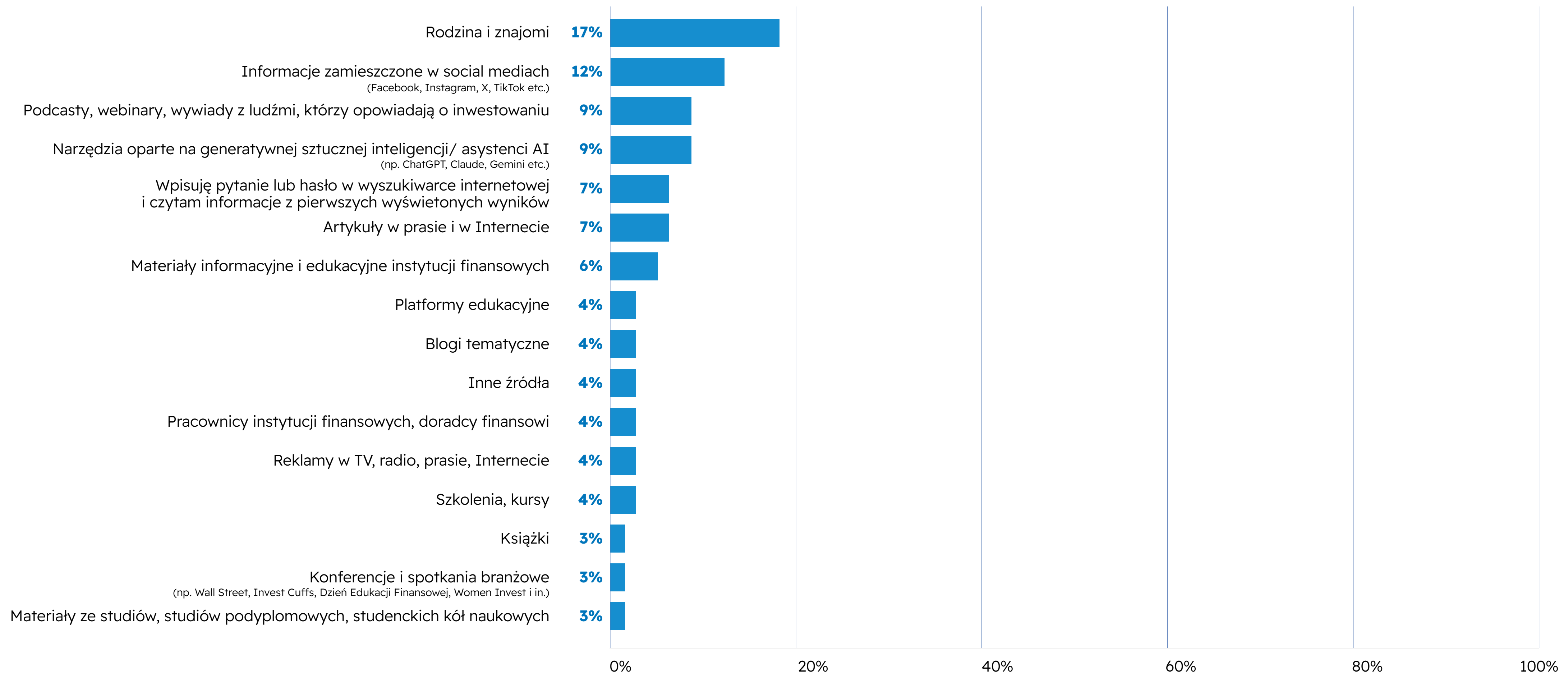
Szczególnie interesująca jest **rosnąca rola nowych cyfrowych źródeł wiedzy**. W 2026 r. **15% młodych wskazuje narzędzia oparte na generatywnej AI**, takie jak ChatGPT, Claude czy Gemini, jako źródło wiedzy o inwestowaniu. Social media oraz wyszukiwarka internetowa również należą do najczęściej wskazywanych źródeł, podczas gdy w 2024 r. nie były one wyodrębnione w takiej formie.

Jednocześnie **spadło znaczenie wielu tradycyjnych źródeł wiedzy**. Wskazania na artykuły w prasie i internecie zmniejszyły się z 32% do 15%, własne doświadczenia z 26% do 18%, podcasty, webinary i wywiady z 26% do 18%, a własna wiedza i intuicja z 24% do 18%. Jeszcze wyraźniej spadły wskazania na **książki (z 22% do 10%)**, **materiały edukacyjne instytucji finansowych (z 25% do 12%)**, **platformy edukacyjne (z 21% do 12%)** oraz **szkolenia i kursy (z 17% do 9%)**.

Najważniejszą zmianą wydaje się więc nie tyle odejście od poszczególnych źródeł, ile większe rozproszenie i cyfryzacja sposobów zdobywania wiedzy o inwestowaniu. W 2026 r. młodzi częściej korzystają z social mediów, wyszukiwarek i narzędzi generatywnej AI, podczas gdy tradycyjne źródła – takie jak książki, szkolenia czy materiały instytucji finansowych – zajmują dalsze miejsca. Jednocześnie **rodzina i znajomi pozostają najważniejszym pojedynczym źródłem wiedzy**, choć ich przewaga nad pozostałymi źródłami jest dziś znacznie mniejsza niż w 2024 r.

Źródła wiedzy inwestycyjnej pierwszego wyboru

Gdzie sięgasz w pierwszej kolejności po wiedzę i wskazówki na temat inwestowania / instrumentów inwestycyjnych, jeśli sam ich nie posiadasz?



N = 1100

Źródła wiedzy inwestycyjnej pierwszego wyboru

Gdy młodzi dorośli **nie posiadają danego instrumentu inwestycyjnego i chcą zdobyć wiedzę lub wskazówki na jego temat, najczęściej w pierwszej kolejności zwracają się do rodziny i znajomych (17%) oraz korzystają z informacji zamieszczonych w social mediach (12%).**

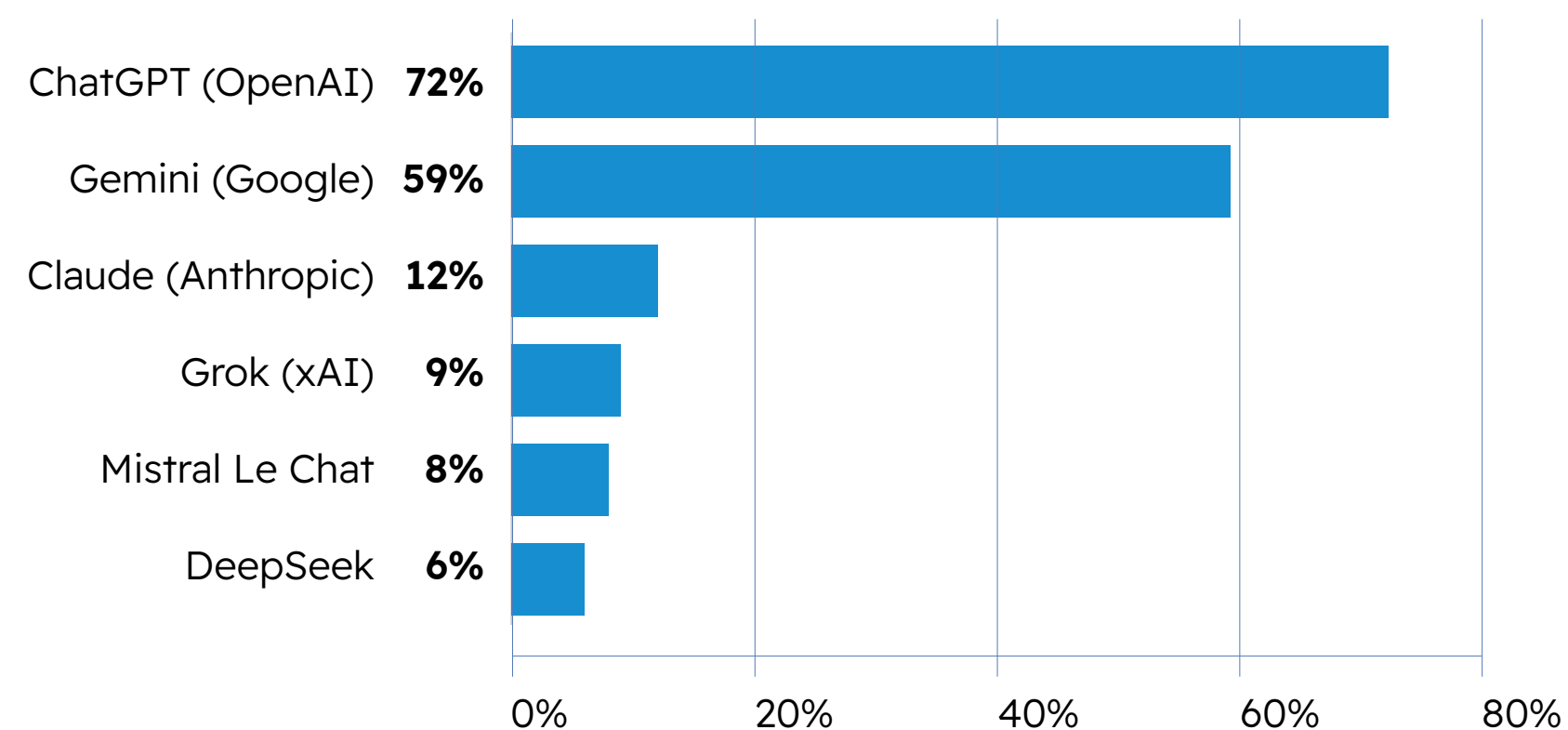
Kolejne miejsca zajmują podcasty, webinary i wywiady dotyczące inwestowania oraz narzędzia oparte na generatywnej AI (po **9% wskazań**). Po **7%** badanych w pierwszej kolejności sięga do artykułów w prasie i internecie oraz wpisuje pytanie lub hasło w wyszukiwarkę internetową.

Znacznie rzadziej pierwszym wyborem są **profesjonalne i formalne źródła wiedzy**. Materiały edukacyjne instytucji finansowych wskazuje 6%, a pracowników instytucji finansowych i doradców finansowych, platformy edukacyjne, blogi tematyczne oraz szkolenia i kursy – po 4%. Książki, materiały ze studiów i konferencje branżowe są pierwszym wyborem zaledwie **3% badanych**.

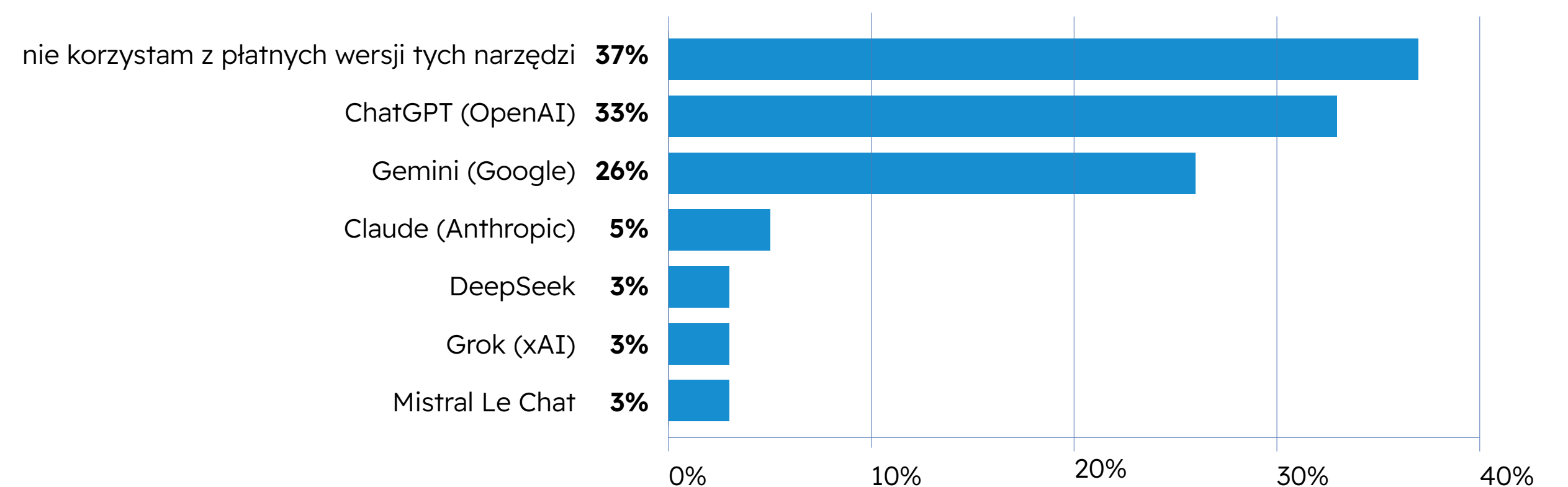
Pierwszy wybór młodych pokazuje więc wyraźną przewagę nieformalnych i cyfrowych źródeł wiedzy. Szczególnie istotne są media społecznościowe, ale także nowe narzędzia AI, które już na tym etapie konkurują z bardziej tradycyjnymi sposobami zdobywania wiedzy. Jednocześnie **rodzina i znajomi pozostają najczęściej wskazywanym pierwszym źródłem**, co pokazuje, że w sytuacji potrzeby szybkiej porady młodzi nadal w dużym stopniu korzystają z własnej sieci społecznej.

Korzystanie z narzędzi opartych na generatywnej sztucznej inteligencji

Z jakich narzędzi opartych na generatywnej sztucznej inteligencji / asystentów AI korzystasz zdobywając wiedzę na temat inwestowania?



Których z poniższych narzędzi AI używasz w płatnej wersji do zdobywania wiedzy na temat inwestowania?



Korzystanie z narzędzi opartych na generatywnej sztucznej inteligencji

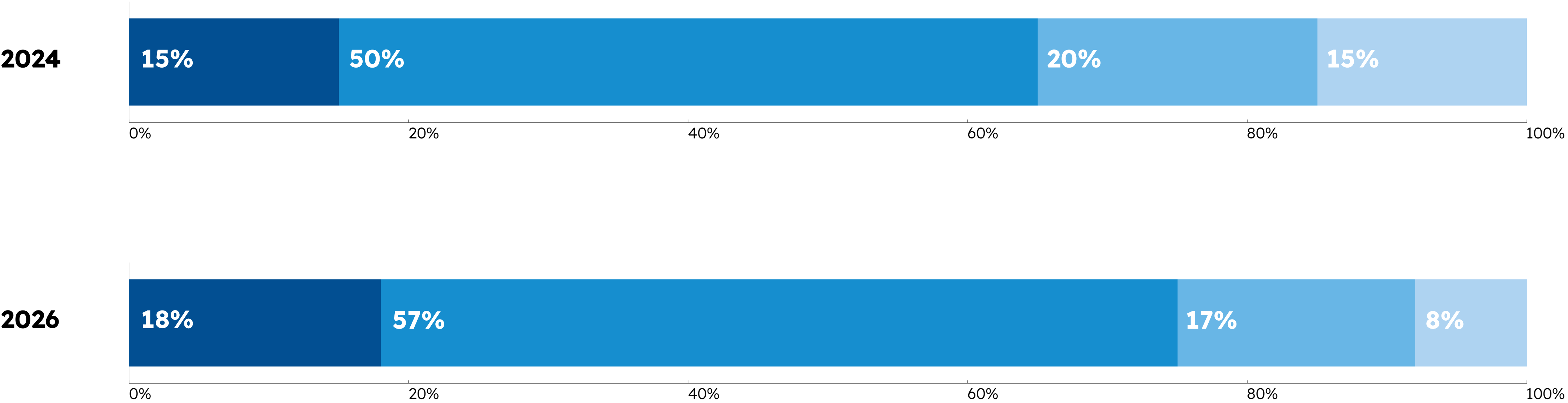
15% młodych dorosłych wskazuje narzędzia oparte na generatywnej sztucznej inteligencji jako jedno z pięciu najważniejszych źródeł wiedzy o inwestowaniu. W tej grupie najczęściej wykorzystywane są **ChatGPT (72%) i Gemini (59%)**, a w dalszej kolejności **Claude (12%), Mistral Le Chat (9%) i DeepSeek (6%)**.

Co ciekawe, **63% korzystających z AI w celu zdobywania wiedzy inwestycyjnej korzysta z płatnych wersji tych narzędzi.** Najczęściej dotyczy to **ChatGPT (33%) i Gemini (26%)**, podczas gdy płatne wersje pozostałych rozwiązań wybierane są znacznie rzadziej. **Wskazuje to na relatywnie wysoką gotowość użytkowników AI do płacenia za dostęp do bardziej zaawansowanych możliwości narzędzi wykorzystywanych w celach inwestycyjnych.**

Weryfikacja zdobywanej wiedzy

Czy weryfikujesz (sprawdzasz) prawdziwość wiedzy inwestycyjnej zdobywanej z różnych źródeł?

- Zawsze
- Zazwyczaj tak
- Zazwyczaj nie
- Nigdy



N₂₀₂₄ = 1090
N₂₀₂₆ = 1100



Weryfikacja zdobywanej wiedzy

Trzy czwarte młodych dorosłych (75%) deklaruje, że zawsze lub zazwyczaj weryfikuje prawdziwość informacji dotyczących inwestowania zdobywanych z różnych źródeł. 18% robi to zawsze, a 57% zazwyczaj. Jednocześnie 17% badanych zazwyczaj nie sprawdza takich informacji, a 8% nie robi tego nigdy.

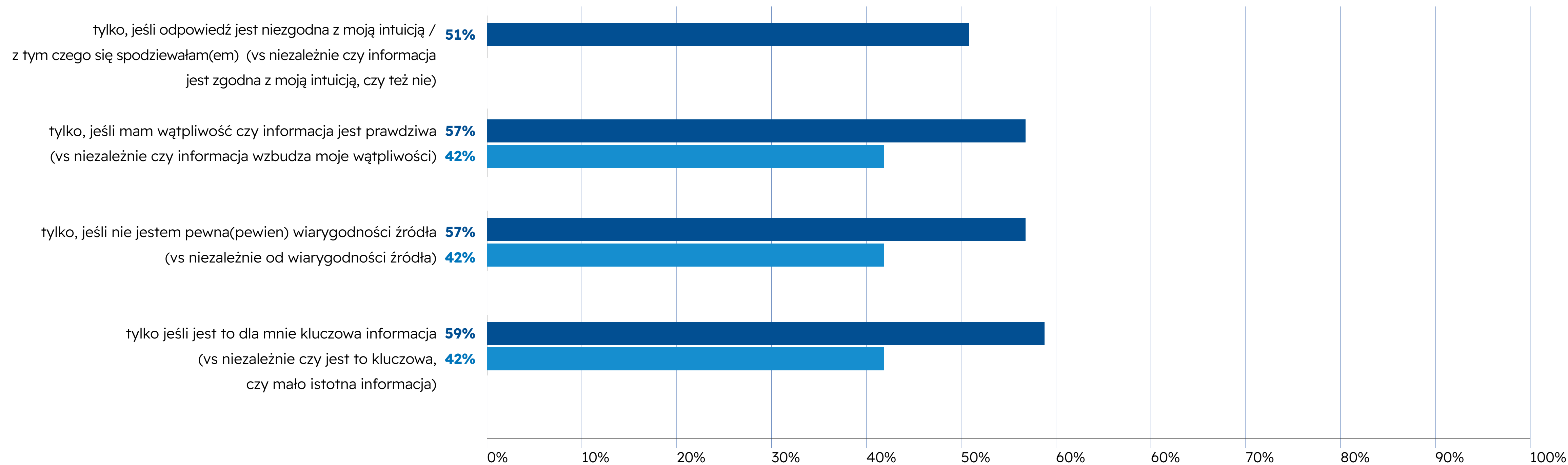
W porównaniu z 2024 r. **wzrosła skłonność do weryfikowania informacji inwestycyjnych**. Odsetek osób, które zawsze lub zazwyczaj sprawdzają ich prawdziwość, zwiększył się z **65% do 75%**. Jednocześnie wyraźnie zmniejszył się udział osób, które nigdy tego nie robią (**z 15% do 8%**).

Zmiana ta jest szczególnie istotna w kontekście rosnącej roli internetu, social mediów i narzędzi AI jako źródeł wiedzy o inwestowaniu. Większa gotowość do weryfikowania informacji może świadczyć o rosnącej świadomości młodych dorosłych, że treści dotyczące inwestowania mogą mieć różną jakość i wiarygodność.

Weryfikacja zdobywanej wiedzy

Kiedy weryfikujesz prawdziwość zdobytej wiedzy inwestycyjnej?

● 2026
● 2024



N₂₀₂₄ = 1090
N₂₀₂₆ = 1100



Weryfikacja zdobywanej wiedzy

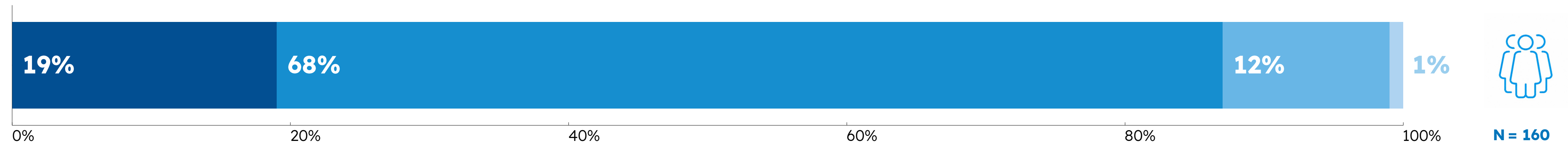
Młodzi dorośli **najczęściej weryfikują wiedzę inwestycyjną wtedy, gdy informacja ma dla nich kluczowe znaczenie (59%), nie są pewni wiarygodności źródła (57%) lub mają wątpliwość, czy informacja jest prawdziwa (57%)**. Ponad połowa badanych deklaruje również, że sprawdza informację, gdy jest ona niezgodna z ich intuicją lub wcześniejszymi oczekiwaniami (51%). Weryfikacja jest więc najczęściej uruchamiana przez znaczenie informacji lub pojawienie się konkretnej wątpliwości.

W porównaniu z 2024 r. w każdym z porównywalnych obszarów wzrosła skłonność do weryfikowania informacji niezależnie od okoliczności. Odsetek osób deklarujących sprawdzanie tylko w określonych sytuacjach wzrósł z 42% do 57-59%. Odpowiedzi dotyczącej intuicji nie można natomiast porównywać w czasie, ponieważ została dodana do badania dopiero w 2026 r.

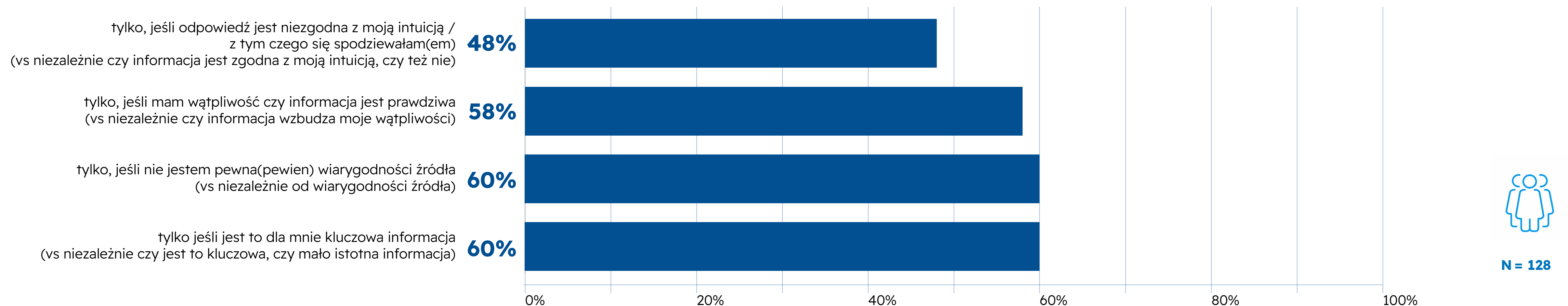
Weryfikacja wiedzy z rozwiązań opartych na generatywnej sztucznej inteligencji

Czy weryfikujesz (sprawdzasz) w innych zewnętrznych źródłach prawdziwość wiedzy inwestycyjnej zdobywanej z rozwiązań opartych na generatywnej sztucznej inteligencji?

- Zawsze
- Zazwyczaj tak
- Zazwyczaj nie
- Nigdy



Kiedy weryfikujesz prawdziwość wiedzy inwestycyjnej zdobytej z rozwiązań AI?



Weryfikacja wiedzy z rozwiązań opartych na generatywnej sztucznej inteligencji

Młodzi dorośli korzystający z AI w celu zdobywania wiedzy inwestycyjnej deklarują bardzo dużą ostrożność w korzystaniu z tych narzędzi. Aż **87%** z nich **zawsze lub zazwyczaj weryfikuje w zewnętrznych źródłach** prawdziwość informacji uzyskanych za pośrednictwem generatywnej AI (19% robi to zawsze, a 68% zazwyczaj). Tylko 13% deklaruje, że zazwyczaj nie lub nigdy nie sprawdza takich informacji.

Weryfikacja jest najczęściej podejmowana gdy pojawia się **konkretny powód do sprawdzenia informacji**. Po 60% badanych deklaruje, że weryfikuje informacje z AI, gdy **mają dla nich kluczowe znaczenie** lub gdy **nie są pewni wiarygodności źródła**. 58% robi to w przypadku wątpliwości co do prawdziwości informacji, a 48% gdy odpowiedź jest niezgodna z ich intuicją lub wcześniejszymi oczekiwaniami.

Wyniki sugerują więc, że młodzi nie traktują AI jako bezwarunkowo wiarygodnego źródła wiedzy inwestycyjnej. Zdecydowana większość deklaruje dodatkowe sprawdzanie uzyskanych informacji, choć najczęściej robi to wtedy, gdy informacja wydaje się szczególnie istotna lub pojawiają się wątpliwości co do jej wiarygodności.

W przypadku tego pytania warto jednak mieć na uwadze aspekt aprobaty społecznej i potrzeby postrzegania siebie jako osoby rozważnej, co może się przekładać na niechęć do przyznania się do niesprawdzania danych uzyskanych z rozwiązań opartych na generatywnej sztucznej inteligencji. Uzyskane wyniki wskazujące na wysoki odsetek osób sprawdzających informacje może być więc zawyżony.

W jaki sposób młodzi Polacy weryfikują wiedzę pozyskaną z rozwiązań opartych na generatywnej sztucznej inteligencji

31%

1. Wyszukiwarki internetowe

Przede wszystkim Google i ogólne wyszukiwanie informacji.

„Wpisuję interesujący mnie temat w Google.”
„Wyszukuję w Google.”
„Wpisuję frazę.”
„Korzystam z wyszukiwarki.”
„Szukam konkretnego źródła w wyszukiwarce.”

12%

2. Portale informacyjne i ogólne serwisy internetowe

Respondenci sprawdzają informacje na dużych, znanych portalach informacyjnych.

„Zawsze na np. Wyborcza, Onet, WP.”
„Czytam, sprawdzam, oglądam wiadomości.”
„Na innych stronach internetowych.”

16%

3. Strony branżowe i specjalistyczne

Weryfikacja poprzez strony poświęcone finansom, inwestowaniu lub konkretnemu zagadnieniu.

„Na stronach banku i inwestycyjnych.”
„Szukam informacji na stronach dedykowanych do danego tematu.”
„Na stronach internetowych branżowych.”
„W sprawdzonych wiarygodnych źródłach.”

6%

4. Strony banków i instytucji finansowych

„Sprawdzam na oficjalnej stronie internetowej instytucji finansowej.”
„Na stronach banku i inwestycyjnych.”

6%

5. Oficjalne i instytucjonalne źródła

Głównie strony rządowe i oficjalne źródła, szczególnie przy kwestiach prawnych i regulacyjnych.

„Potwierdzam na stronach rządowych.” „Proszę o podanie podstawy prawnej.”

W jaki sposób młodzi Polacy weryfikują wiedzę pozyskaną z rozwiązań opartych na generatywnej sztucznej inteligencji

12%

6. Blogi i profile ekspertów /inwestorów

„Sprawdzam w blogach specjalistycznych.”
„Przeglądam blogi.”
„Szukam odpowiedzi np. na profilach inwestorów i finansistów.”
„Szukam informacji w social media.”

8%

7. YouTube i podcasty

Treści wideo i audio tworzone przez ekspertów lub osoby zajmujące się inwestowaniem.

„Poprzez jakieś podcasty.”
„Oglądam filmiki.” „Google, strony branżowe, podcasty inwestorów.”
„Sprawdzam w Google na rzetelnych portalach lub na kanale na YT.”

8%

8. Książki, czasopisma i materiały edukacyjne

„Szukam w książkach.”
„Czasopisma naukowe.”
„W kursach/szkoleniach.”
„Platformach edukacyjnych lub w materiałach z kursów.”
„Notatkach ze studiów.”

6%

9. Inne narzędzia AI

„Sprawdzam ją z drugim Chatem.”
„Zadawanie pytań różnych asystentów AI.”
„Sprawdzam informacje przez inne AI.”
„Sprawdzam w kilku systemach.”

12%

10. Ludzie – eksperci, znajomi, rodzina

„Pytam kogoś, kto się na tym zna.”
„Pytam doradców, znajomych.”
„Pytam rodzinę lub znajomych.”
„Kontaktuję się z osobami z branży.”

Weryfikacja wiedzy z rozwiązań opartych na generatywnej sztucznej inteligencji

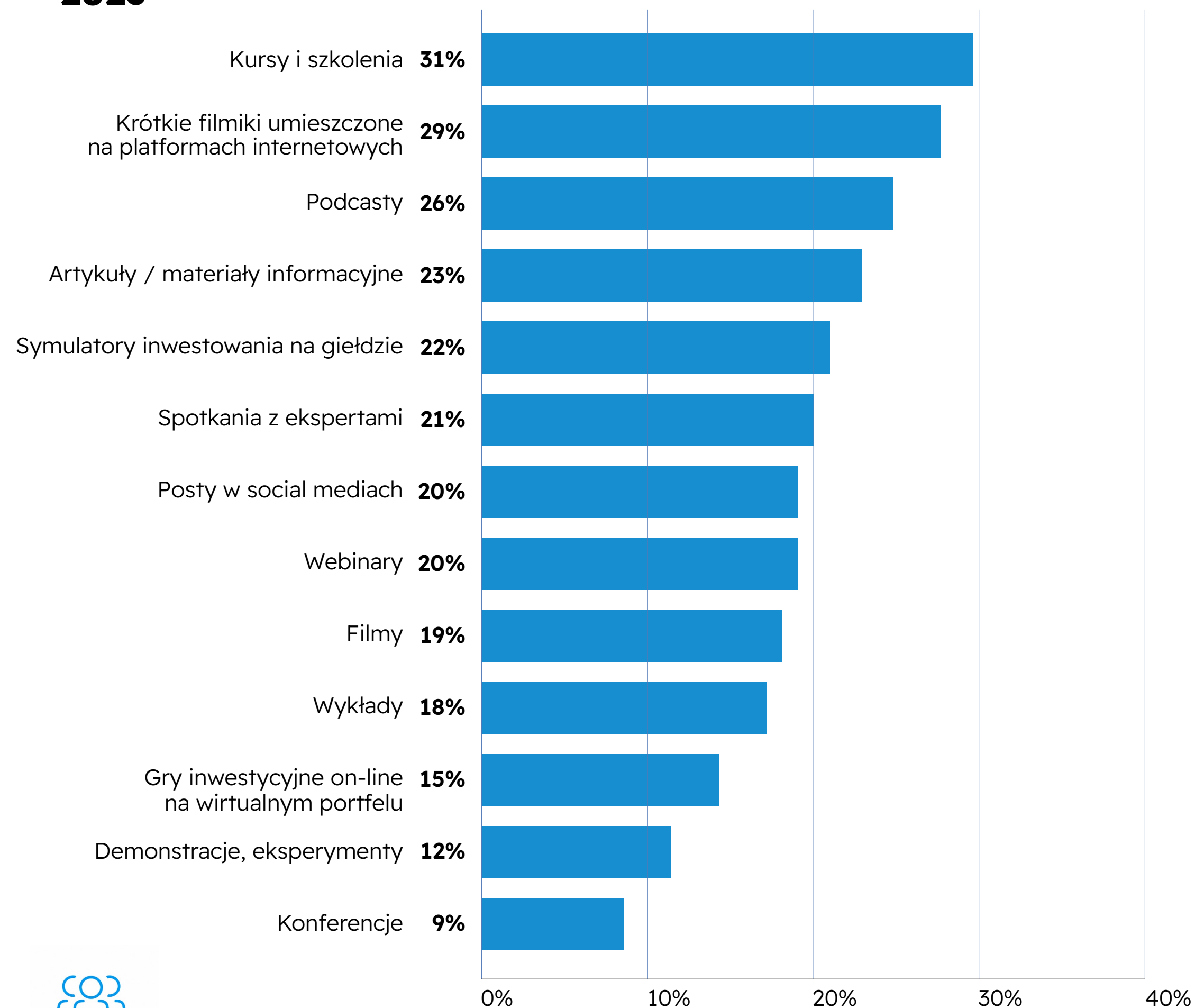
87% osób korzystających z rozwiązań opartych na AI przynajmniej zazwyczaj weryfikuje uzyskaną za ich pośrednictwem wiedzę inwestycyjną. Pokazuje to, że większość badanych nie traktuje odpowiedzi AI jako jedynej i wystarczającego źródła informacji, ale raczej jako punkt wyjścia do dalszego sprawdzania i konfrontowania wiedzy.

Respondenci najczęściej sięgają w tym celu do **dodatkowych źródeł dostępnych w internecie**, przede wszystkim wyszukiwarek, zwłaszcza Google, a także stron branżowych i specjalistycznych, portali informacyjnych oraz treści ekspertów i inwestorów. Część **badanych konsultuje informacje z osobami posiadającymi wiedzę lub doświadczenie w obszarze finansów**, takimi jak eksperci, doradcy czy znajomi. Rzadziej wykorzystywane są inne narzędzia AI oraz bardziej formalne źródła, takie jak książki, czasopisma czy materiały edukacyjne.

Preferowane formy zdobywania wiedzy

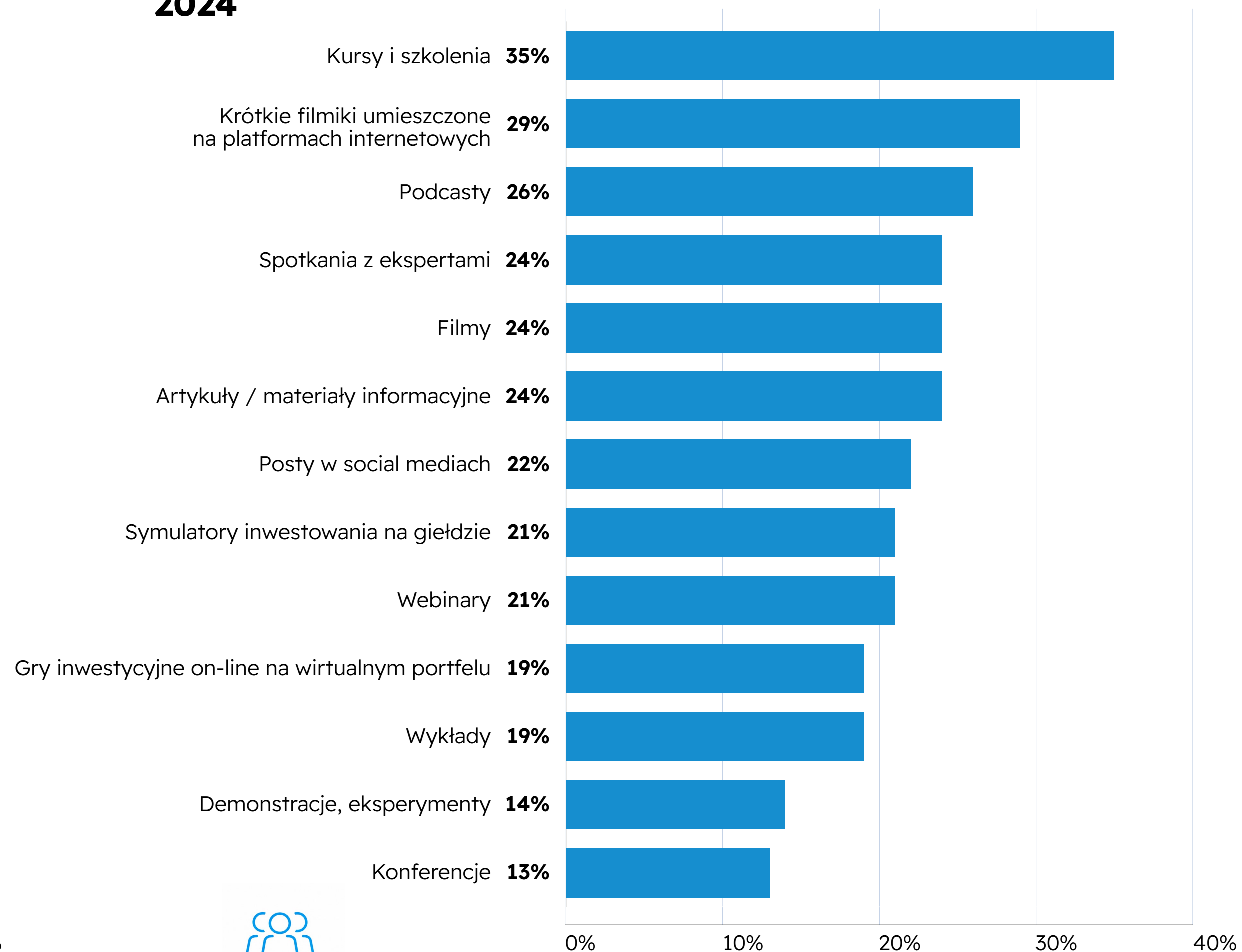
W jakiej formie chciałbyś by przekazywana była Ci wiedza związana z inwestowaniem?

2026



N = 1100

2024



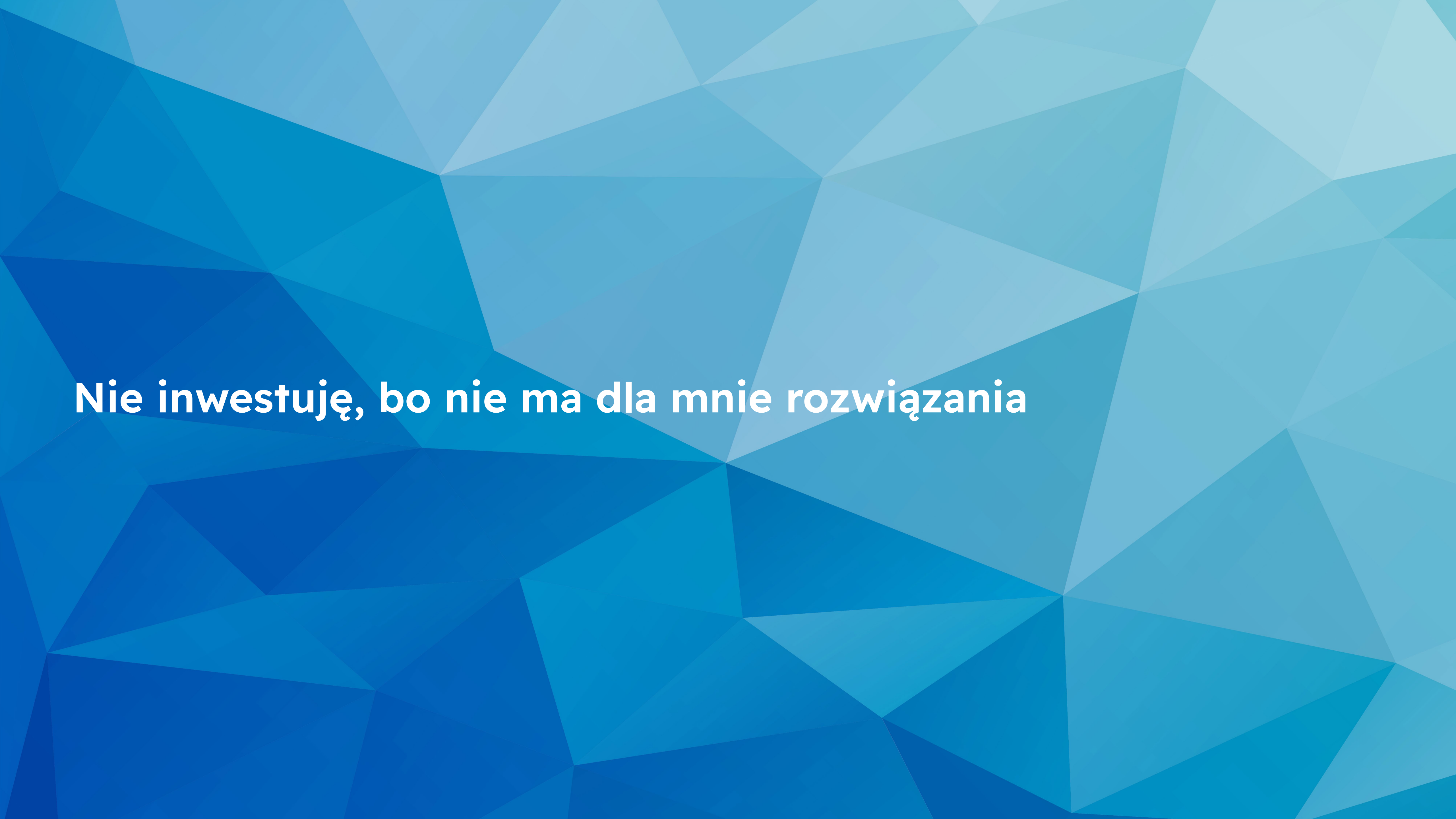
N = 1090

Preferowane formy zdobywania wiedzy

Najchętniej wybieranymi formami przekazywania wiedzy inwestycyjnej są **kursy i szkolenia (31%), krótkie filmiki umieszczane na platformach internetowych (29%) oraz podcasty (26%)**. W dalszej kolejności badani wskazują artykuły i materiały informacyjne (23%), symulatory inwestowania na giełdzie (22%) oraz spotkania z ekspertami (21%). Mniejszym zainteresowaniem cieszą się webinary i posty w social mediach (po 20%) oraz filmy (19%). Najrzadziej wskazywane są konferencje (9%) i demonstracje lub eksperymenty (12%).

Na tle 2024 r. preferencje pozostają dość stabilne, choć większość formatów odnotowała niewielkie spadki wskazań. Kursy i szkolenia nadal są liderem, ale ich wynik obniżył się z 35% do 31%. Bez istotnych zmian pozostały wskazania na krótkie filmiki na platformach internetowych (29%) i podcasty (26%), symulatory inwestowania na giełdzie (22% vs 21%). Największy spadek dotyczy filmów – z 24% do 19%.

Młodzi dorośli konsekwentnie preferują **elastyczne i łatwo dostępne formy edukacji**, przede wszystkim kursy, krótkie materiały wideo i podcasty. Jednocześnie utrzymuje się zainteresowanie praktycznym wymiarem nauki, czego przykładem jest wzrost wskazań na symulatory inwestowania.

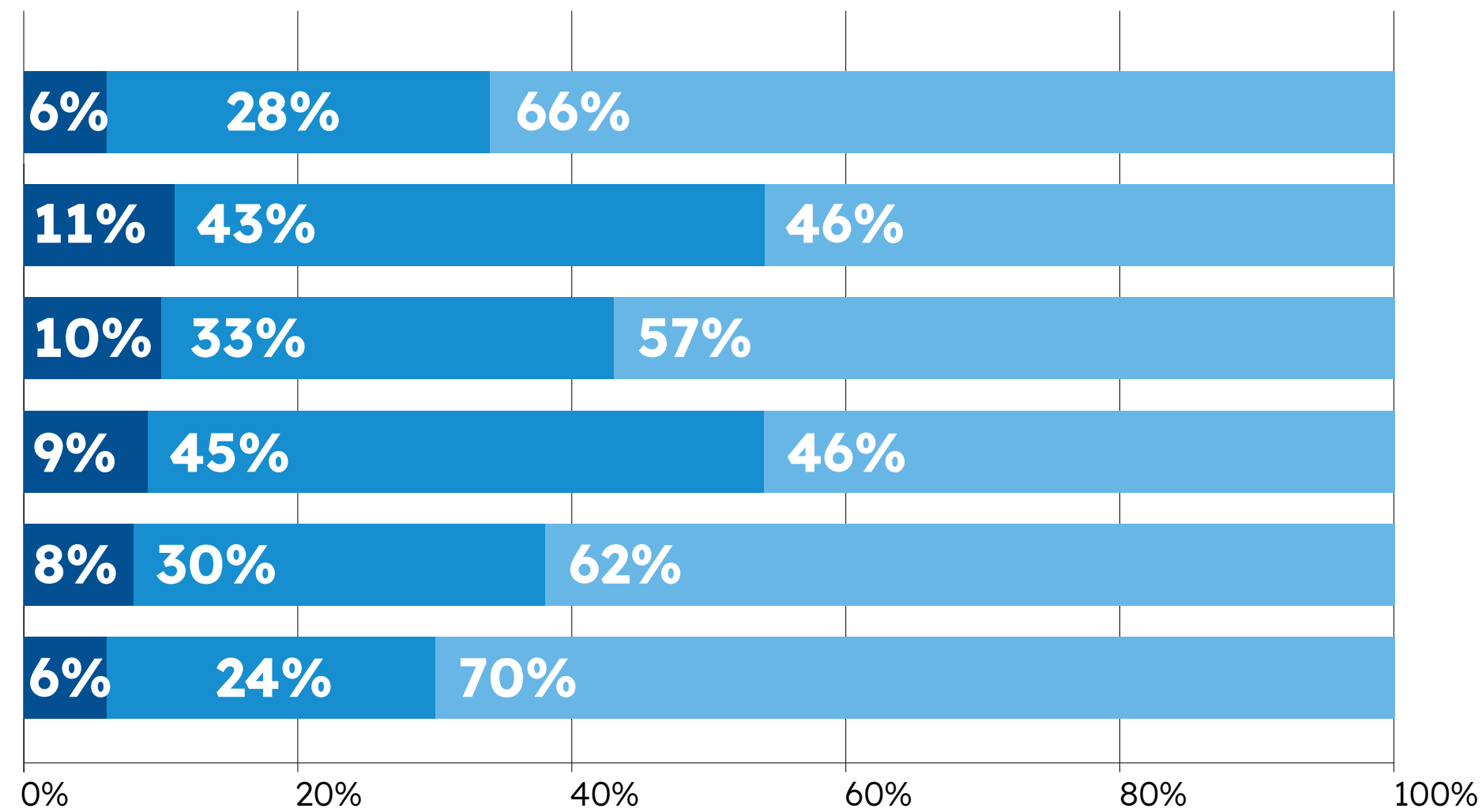
The background is an abstract composition of various shades of blue, ranging from deep navy to light sky blue. These colors are arranged in a complex, low-poly geometric pattern of triangles and polygons, creating a sense of depth and movement. The text is centered horizontally and vertically within the image.

Nie inwestuję, bo nie ma dla mnie rozwiązania

Postrzegana sensowność działań oszczędnościowych i inwestycyjnych

Jak ogólnie rzecz biorąc oceniasz sensowność...

2026



inwestowania w nieruchomości

inwestowania w nowe przedsięwzięcia
biznesowe (firmy, projekty)

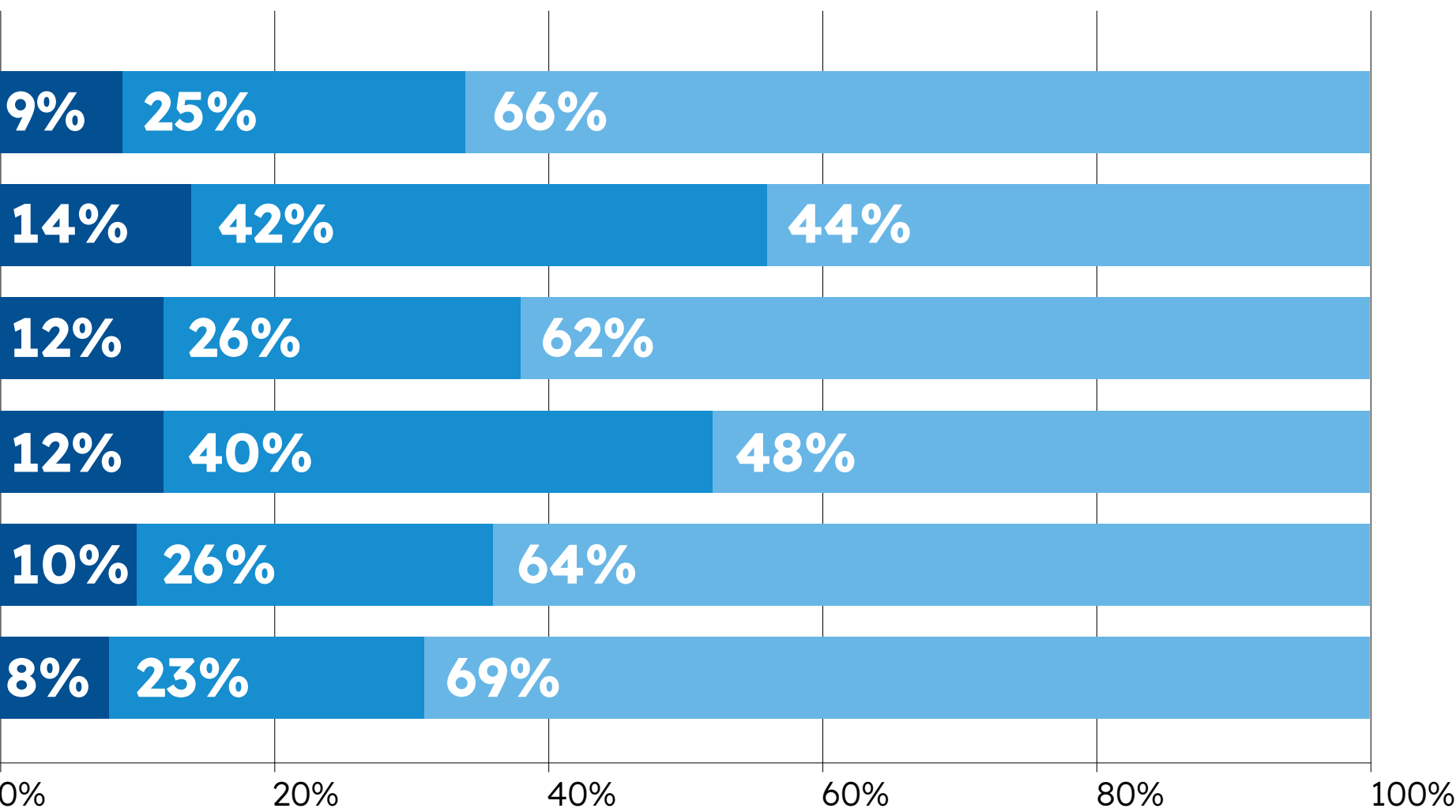
inwestowania na cele emerytalne

inwestowania na rynku kapitałowym

długoterminowego inwestowania

oszczędzania

2024



- Nie ma sensu
- Trochę ma sens, a trochę nie ma
- Ma sens

Postrzegana sensowność działań oszczędnościowych i inwestycyjnych

Zdecydowana większość badanych dostrzega przynajmniej częściowy sens w różnych sposobach budowania kapitału, od 89% w przypadku inwestowania w nowe przedsięwzięcia biznesowe do 94% w przypadku oszczędzania i inwestowania w nieruchomości. Jednoznacznie pozytywnie (odpowiedzi „ma sens”) najczęściej oceniane są: **oszczędzanie (70% wskazań „ma sens”), inwestowanie w nieruchomości (66%) oraz długoterminowe inwestowanie (62%).** Relatywnie mniej jednoznaczne są oceny inwestowania na rynku kapitałowym i w nowe przedsięwzięcia biznesowe (w obu przypadkach 46% badanych uznaje je za sensowne, a odpowiednio 45% i 43% ma mieszane odczucia).

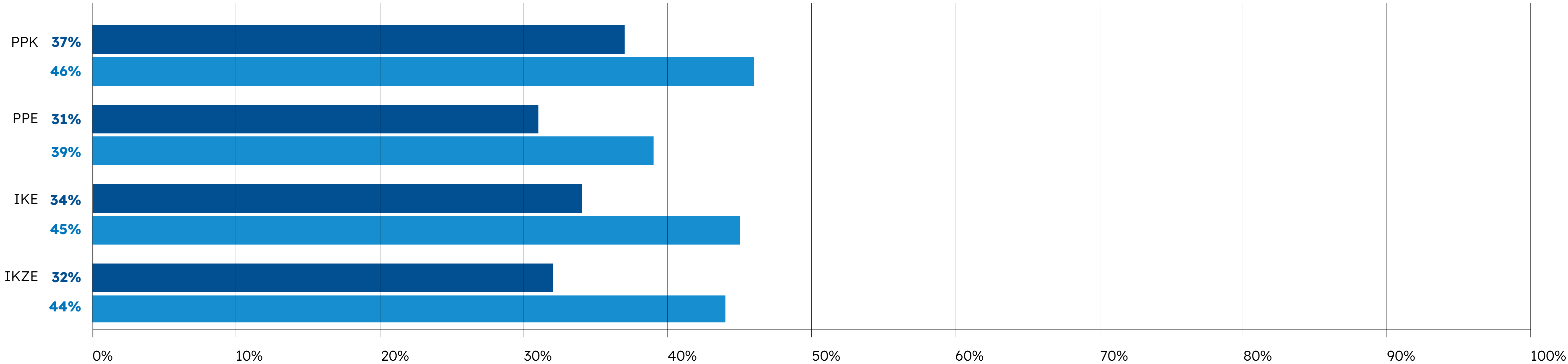
Na tle 2024 r. ogólna ocena pozostaje stabilna. Największy spadek odnotowano w przypadku inwestowania na cele emerytalne (z 62% do 57% osób uznających je za sensowne). Nieco niżej oceniane jest również długoterminowe inwestowanie (z 64% do 62%) oraz inwestowanie na rynku kapitałowym (z 48% do 46%). Z kolei nieznacznie wzrosła ocena sensowności inwestowania w nowe przedsięwzięcia biznesowe (z 44% do 46%), a oceny oszczędzania i inwestowania w nieruchomości pozostały praktycznie bez zmian.

Wyniki pokazują **ogólnie pozytywne nastawienie badanych do budowania kapitału.** Niezależnie od konkretnej formy wykorzystania kapitału, zdecydowana większość dostrzega w niej przynajmniej częściowy sens. Jednocześnie największe przekonanie budzą rozwiązania postrzegane jako bardziej stabilne i długoterminowe, podczas gdy bardziej ryzykowne formy inwestowania pozostawiają więcej przestrzeni do dyskusji i edukacji.

Postrzegana sensowność rozwiązań emerytalnych

Odsetek osób uznających inwestowanie w PPK/PPE/IKE/IKZE za sensowne rozwiązanie:

● 2024
● 2026



N₂₀₂₄ = 1090
N₂₀₂₆ = 1100



Postrzegana sensowność rozwiązań emerytalnych

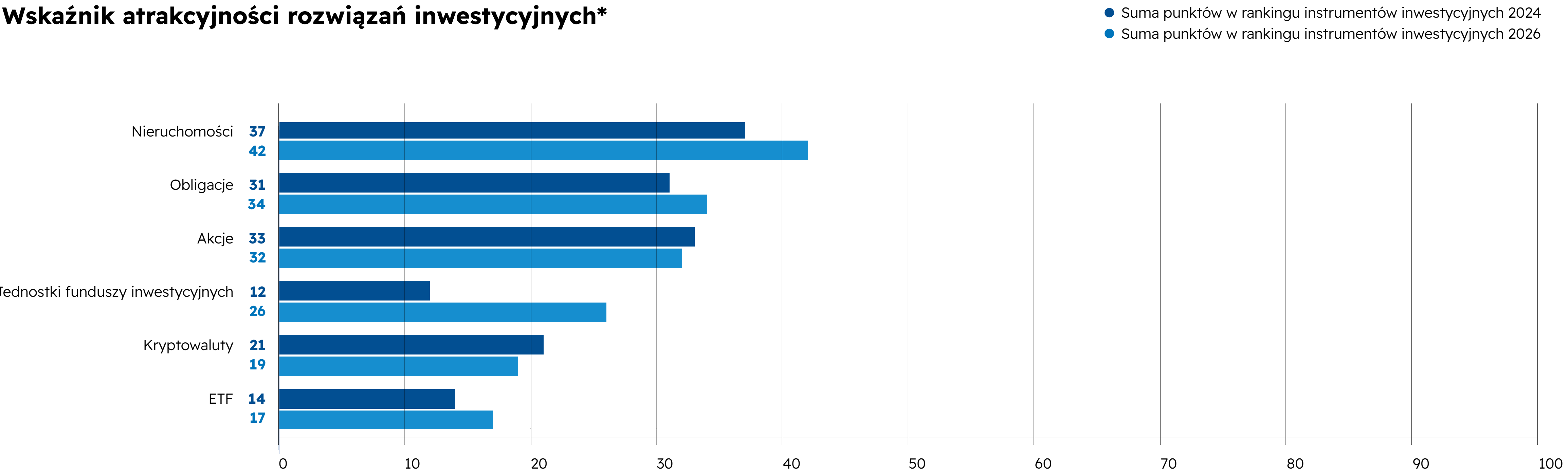
Młodzi dorośli podobnie oceniają sensowność IKE, IKZE i PPK. Odsetek wskazań w przypadku tych trzech rozwiązań mieści się w wąskim przedziale od 44 do 46%. Trochę niżej oceniane jest PPE, które za sensowne uznaje 39% badanych. **Bardzo zbliżona ocena IKE i IKZE nie jest zaskakująca, bowiem oba rozwiązania są często ze sobą utożsamiane, mylone lub traktowane jako podobne formy indywidualnego oszczędzania na emeryturę.**

W porównaniu z 2024 r., **wszystkie cztery rozwiązania zyskały na postrzeganej sensowności** (ocena IKE wzrosła z 34% do 45%, IKZE z 32% do 44%, PPK z 37% do 46%, a PPE z 31% do 39%). **Wzrost o 8-12 pkt proc. wskazuje na wyraźnie bardziej pozytywne postrzeganie dodatkowego oszczędzania emerytalnego niż dwa lata wcześniej.**

Na szczególną uwagę zasługuje poprawa oceny PPK, która może być efektem szeroko zakrojonych kampanii edukacyjnych i informacyjnych dotyczących programu, ale także oddolnego dzielenia się doświadczeniami przez jego uczestników. **Łatwy dostęp do indywidualnego rachunku i możliwość obserwowania zgromadzonych środków oraz wypracowanych zysków sprawiają, że korzyści z uczestnictwa w PPK stają się dla części osób bardziej konkretne i namacalne.** Doświadczenia te mogą być następnie przekazywane rodzinie, znajomym czy współpracownikom, wzmacniając pozytywny obraz programu.

Wskaźnik postrzegania rozwiązań inwestycyjnych*

Wskaźnik atrakcyjności rozwiązań inwestycyjnych*



* Uczestnicy badania rangowali różne rozwiązania inwestycyjne na 6 różnych wymiarach: bezpieczeństwo/ryzyko, zyskowość, atrakcyjność rozwiązania dla ochrony przed inflacją, na długi termin/na krótki termin, prestiżowość, bycie rozwiązaniem wartym polecenia

innym. Następnie dla każdego rozwiązania zsumowano rangi ze wszystkich wymiarów uzyskując wskaźnik postrzegania rozwiązań inwestycyjnych, osiągający wartości od 8 (najgorszy możliwy wynik) do 48 (najlepszy możliwy wynik)

Wskaźnik postrzegania rozwiązań inwestycyjnych*

Młodzi dorośli postrzegają nieruchomości bardziej pozytywnie niż w 2024 r. i niezmienne najbardziej pozytywnie na tle pozostałych rozwiązań inwestycyjnych, wskazując, że są one najbezpieczniejsze i najbardziej zyskowe, najlepsze dla ochrony przed inflacją, najlepsze dla długoterminowych inwestycji, najlepsze do polecenia i najbardziej prestiżowe. Na wymiarze odpowiedniości dla początkujących inwestorów ustępują miejsca jedynie obligacjom skarbowym. Prawdopodobnie nie odnosi się to w istocie do doświadczenia, co bardziej do wieku początkujących inwestorów. Nieruchomości mają bowiem wysoką finansową barierę wyjścia, i choć postrzegane są jako niewymagające szczególnej wiedzy i doświadczeń, to nie są idealne dla początkujących inwestorów, bo wymagają dużych nakładów finansowych, a początkujący inwestor kojarzy się najpewniej przynajmniej części młodych dorosłych z osobami w ich wieku lub młodszymi od nich, które najprawdopodobniej nie mogą sobie jeszcze pozwolić na zakup nieruchomości na cele inwestycyjne.

Obligacje skarbowe zajmują drugie miejsce w ogólnej klasyfikacji instrumentów inwestycyjnych, co stanowi wzrost o jedno miejsce (i o 3 pkt) względem 2024 r.

W odniesieniu do rozwiązań inwestycyjnych najlepszych na krótki termin, najatrakcyjniejsze młodym dorosłym wydają się **akcje** i to one **zajmują trzecie miejsce w ogólnej klasyfikacji rozwiązań.** W 2024 roku akcje były na drugim miejscu w rankingu, ale różnica punktowa w bieżącej i przeszłej ocenie jest minimalna, więc ich ocena nie uległa istotnie zmianie, natomiast pozytywnie zmieniło się postrzeganie innych rozwiązań.

Czwarte miejsce w rankingu zajmują jednostki funduszy inwestycyjnych. Warto zauważyć, że obserwujemy tu wyraźną pozytywną zmianę w stosunku do 2024 roku: z 12 pkt do 26 pkt i z ostatniego (6.) na czwarte miejsce.

Na większości wymiarów najmniej korzystnie wypadają kryptowaluty, ale w związku z tym, że osiągają wysoki wynik na wymiarach zyskowności i atrakcyjności w przypadku krótkoterminowych inwestycji, **w ogólnym wskaźniku wypadają wyraźnie lepiej niż ETF.** Ta kolejność nie zmieniła się w stosunku do 2024 r. Warto jednak zauważyć, że ocena ETF nieznacznie się poprawiła względem 2024 r., podczas gdy ogólny wskaźnik oceny kryptowalut nieznacznie spadł.

Blokady inwestowania - postrzeganie rozwiązań inwestycyjnych

2026



N = 1100

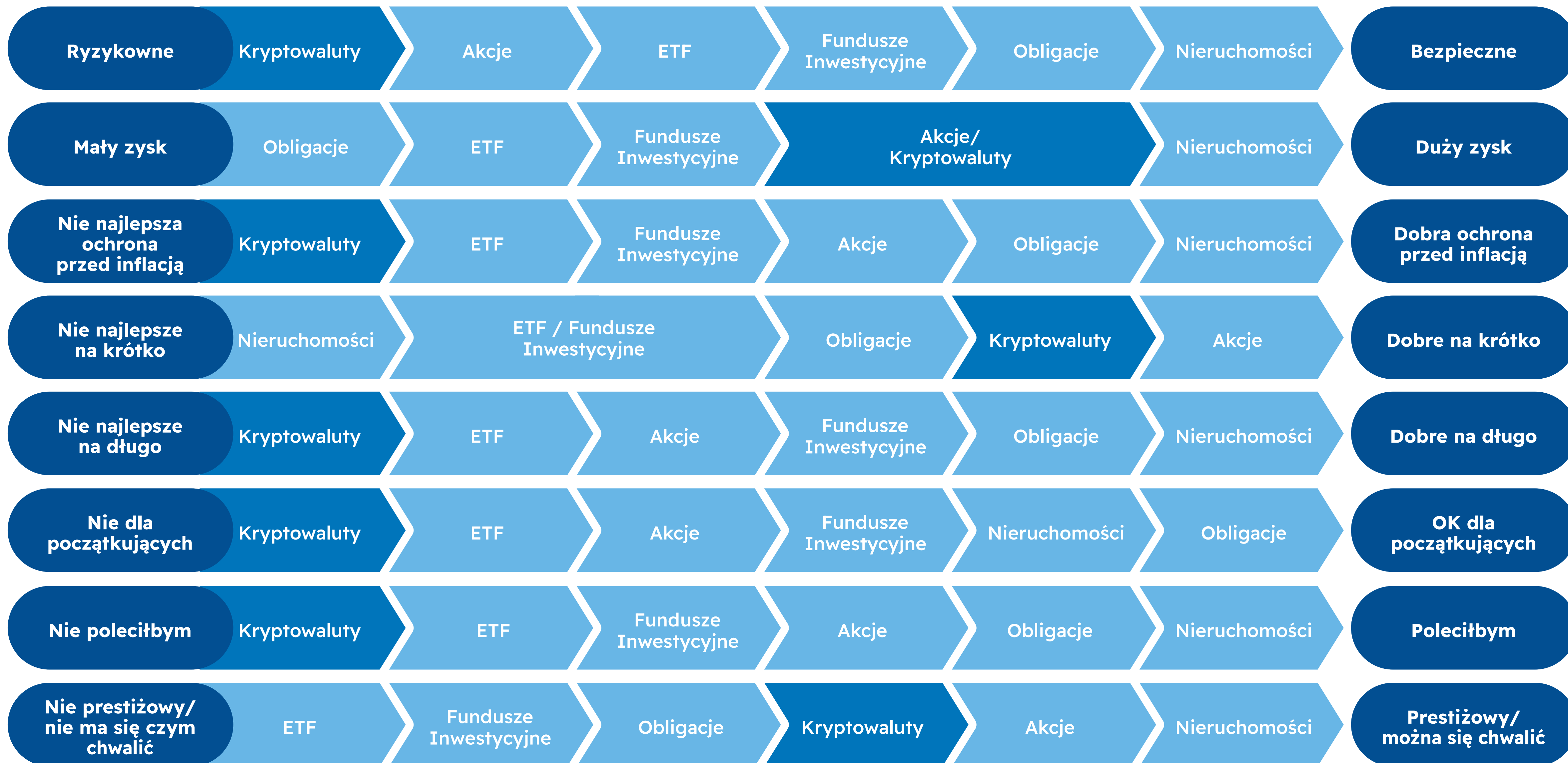


Blokady inwestowania - postrzeganie rozwiązań inwestycyjnych

2026



N = 1100



Blokady inwestowania - postrzeganie rozwiązań inwestycyjnych

2026



N = 1100

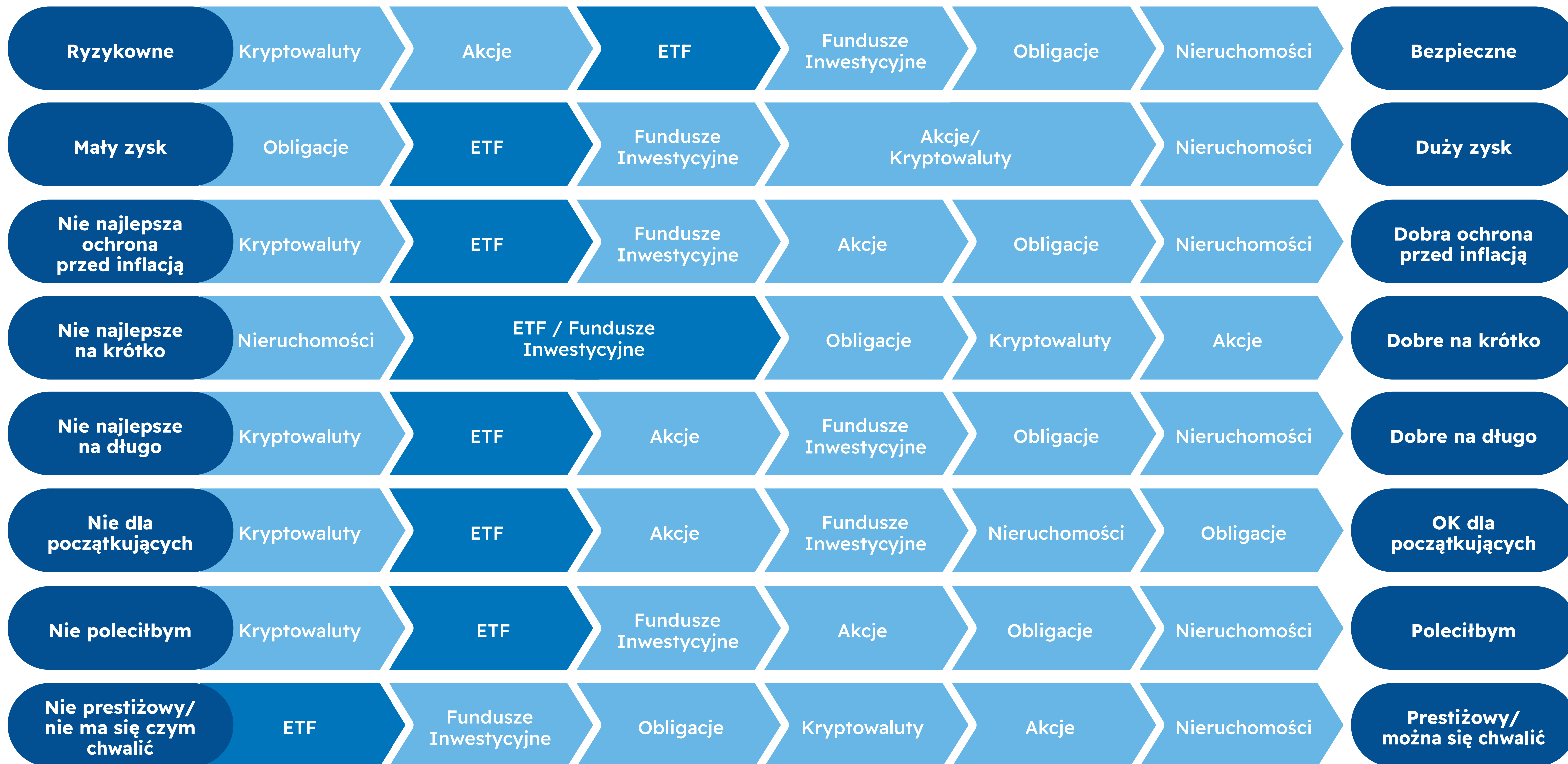


Blokady inwestowania - postrzeganie rozwiązań inwestycyjnych

2026



N = 1100

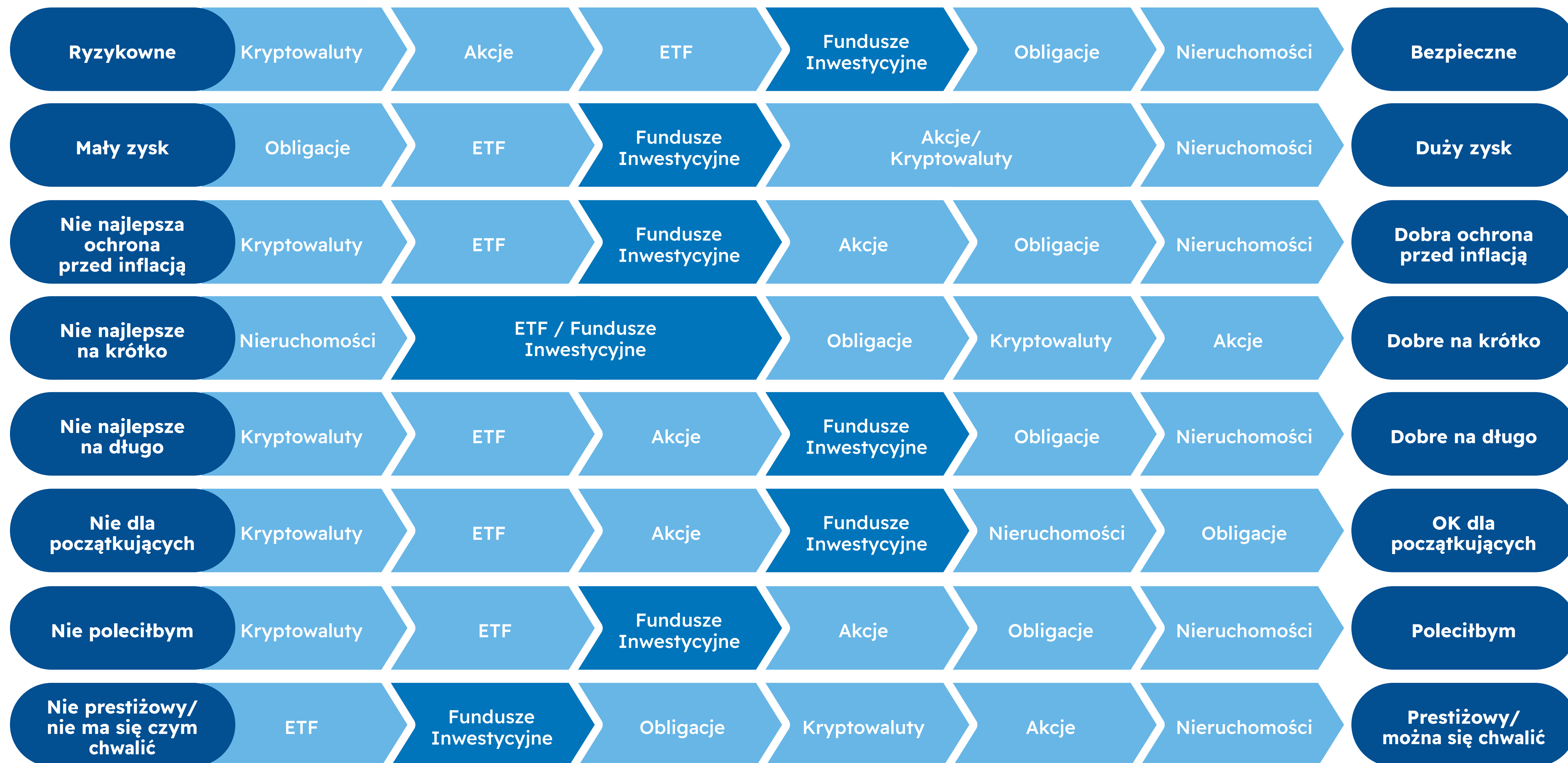


Blokady inwestowania - postrzeganie rozwiązań inwestycyjnych

2026



N = 1100



Blokady inwestowania - postrzeganie rozwiązań inwestycyjnych

2026



N = 1100



Blokady inwestowania - postrzeganie rozwiązań inwestycyjnych

2026



N = 1100



Postrzeganie rozwiązań inwestycyjnych

Nieruchomości zajmują pierwsze miejsce na wymiarach: bezpieczeństwo, zyskowość, dobra ochrona przed inflacją, atrakcyjność w długim okresie, wartość polecenia, prestiżowe / można się nimi chwalić. Na wymiarze dopasowanie do początkujących inwestorów ustępują miejsca tylko obligacjom. Najniższą możliwą notę otrzymują natomiast na wymiarze atrakcyjności w przypadku krótkoterminowej inwestycji

Obligacje zajmują drugie miejsce na wymiarze: bezpieczeństwo, dobra ochrona przed inflacją, dobra inwestycja długoterminowa, wartość polecenia. W przypadku inwestycji krótkoterminowych zajmują trzecie miejsce, a w kontekście postrzeganego prestiżu ich posiadania – czwarte miejsce. Postrzegane są przy tym jako najmniej zyskowe.

Akcje są postrzegane jako ryzykowne (5 miejsce na wymiarze bezpieczeństwo) i raczej nie najlepsze dla początkujących (4 miejsce). Jednocześnie raczej zyskowe (2 miejsce), umiarkowanie dobre jako ochrona przed inflacją (3 miejsce), najlepsze na krótkoterminowe inwestycje (1 miejsce) i umiarkowanie dopasowane do inwestycji długoterminowych (4 miejsce), umiarkowanie wartości polecenia (3 miejsce), ale raczej prestiżowe (2 miejsce).

Fundusze inwestycyjne plasują się mniej więcej w połowie rankingu na wszystkich wymiarach. Zajmują trzecie miejsce na wymiarach: bezpieczeństwo, zyskowość, atrakcyjność dla długiej inwestycji, dobre dla początkujących; czwarte miejsce na wymiarze dobra ochrona przed inflacją, atrakcyjne dla krótkiej inwestycji, wartość polecenia i dopiero piąte na wymiarze prestiżu i czegoś czym można się chwalić.

ETF, które w ostatnich latach konsekwentnie zyskują na popularności, wciąż nie są postrzegane najlepiej. W sześciu z 8 wymiarów zajmują drugie miejsce od końca a w przypadku prestiżowości są nawet na ostatnim miejscu. Na wymiarze bezpieczeństwa plasują się na czwartej pozycji.

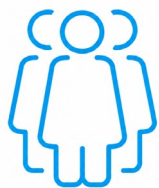
Kryptowaluty na większości wymiarów zdobywają najniższe noty. Wyjątkiem są wymiary zysku i atrakcyjności dla krótkoterminowych inwestycji, gdzie zajmują drugie miejsce oraz prestiżu, gdzie kryptowaluty są na trzecim miejscu.

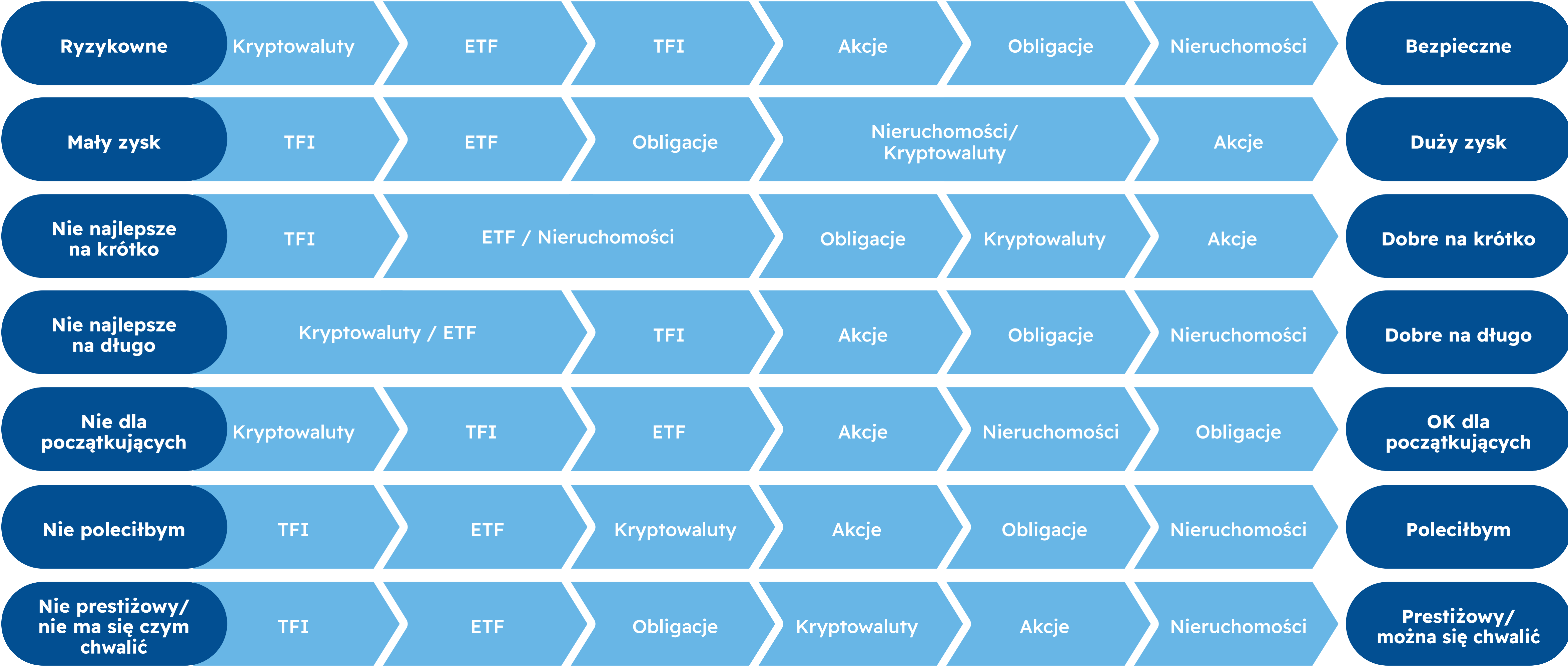
Wskaźnik postrzegania rozwiązań inwestycyjnych

Nieruchomości	42 pkt
Obligacje	33 pkt
Akcje	30 pkt
Jednostki funduszy inwestycyjnych	25 pkt
Kryptowaluty	17 pkt
ETF	16 pkt

Zmiana postrzegania rozwiązań inwestycyjnych na przestrzeni dwóch lat

2024

N = 1090 



Zmiana postrzegania rozwiązań inwestycyjnych na przestrzeni dwóch lat

W porównaniu z rokiem 2024, młodzi dorośli dziś lepiej oceniają jednostki funduszy inwestycyjnych. Ich relatywna ocena względem innych rozwiązań inwestycyjnych wzrosła na wszystkich analizowanych wymiarach, tj. bezpieczeństwa, zyskowności, bycia dobrym rozwiązaniem inwestycyjnym zarówno na krótki jak i na długi termin, bycia odpowiednim rozwiązaniem dla początkujących, bycia rozwiązaniem wartym polecenia i prestiżowym.

Zmiana postrzegania dotyczy także akcji, które w porównaniu z 2024 r. wydają się bardziej ryzykowne, mniej optymalne jako długoterminowa inwestycja i mniej odpowiednie dla początkujących inwestorów. Ponadto obligacje są dziś postrzegane jako mniej zyskowne niż 2 lata temu, zaś kryptowaluty stały się mniej chętnie polecane innym.

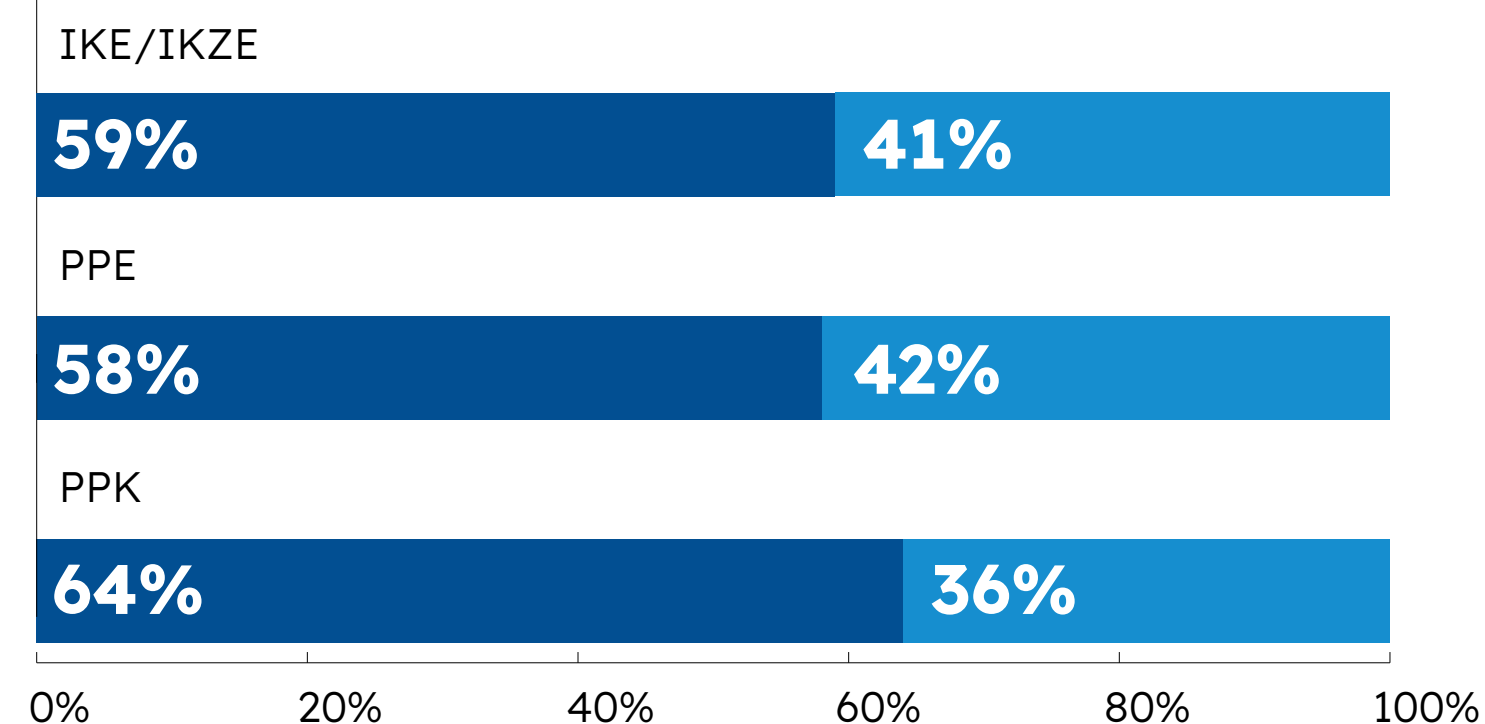
Zmiany postrzegania dotyczą jednak w większości rozwiązań spoza czołówki na każdym analizowanym wymiarze. Nieruchomości niezmiennie postrzegane są jako najbezpieczniejsze, najlepsze dla długoterminowych inwestycji, najlepsze do polecenia i najbardziej prestiżowe. Akcje pozostały na pozycji lidera rozwiązań dla krótkoterminowych inwestycji, a obligacje na pozycji najlepszego rozwiązania dla początkujących.

Blokady inwestowania

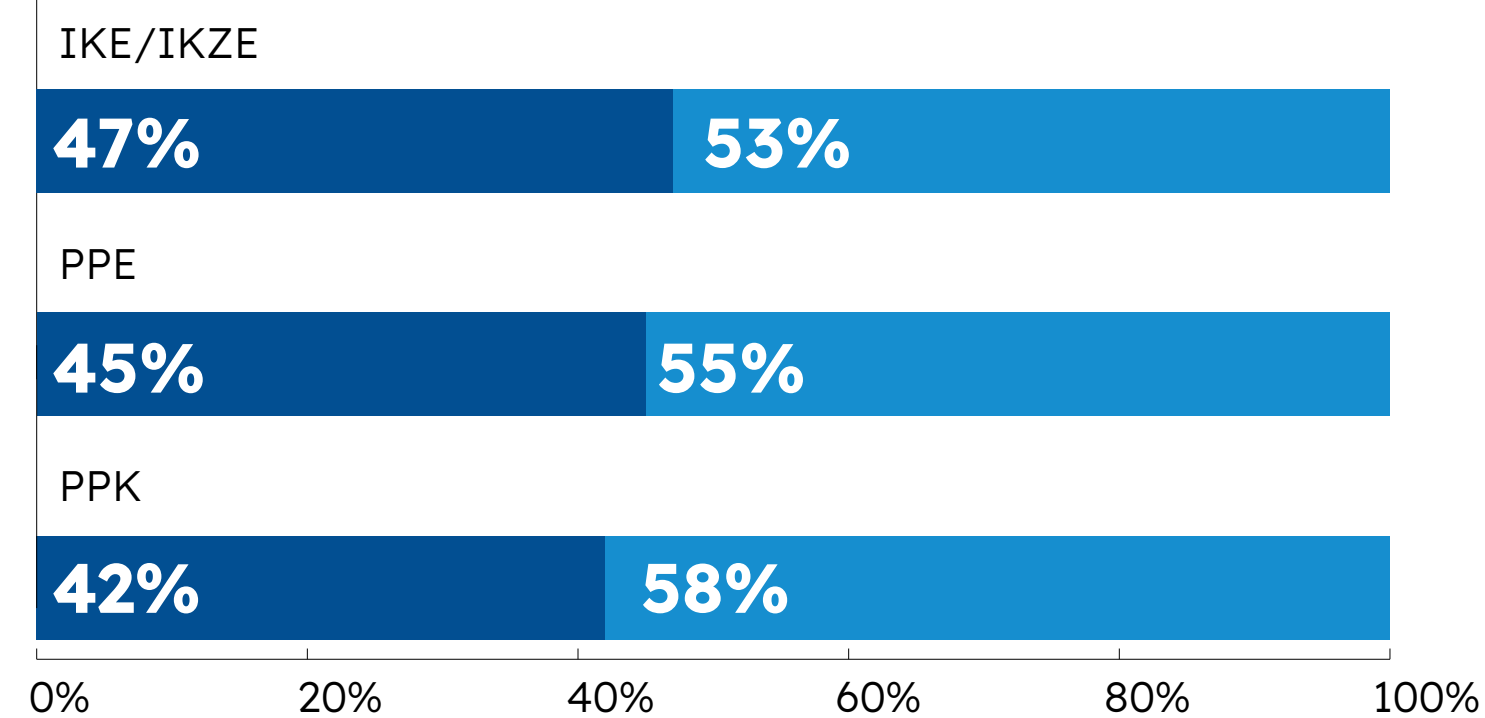
– postrzeganie instrumentów emerytalnych

Inwestowanie w (...) jest:

2026



- Dobre zabezpieczenie na emeryturę
- Niedobre zabezpieczenie na emeryturę

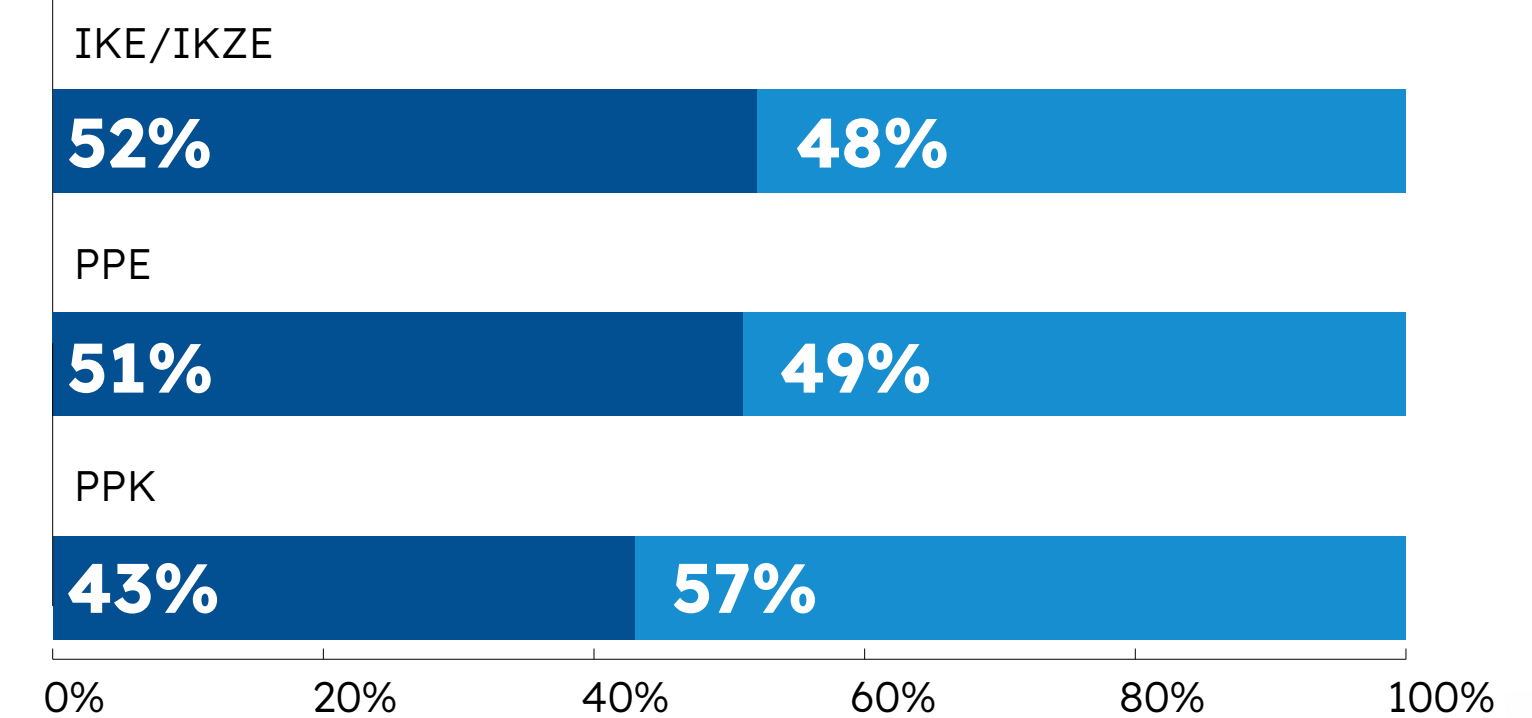
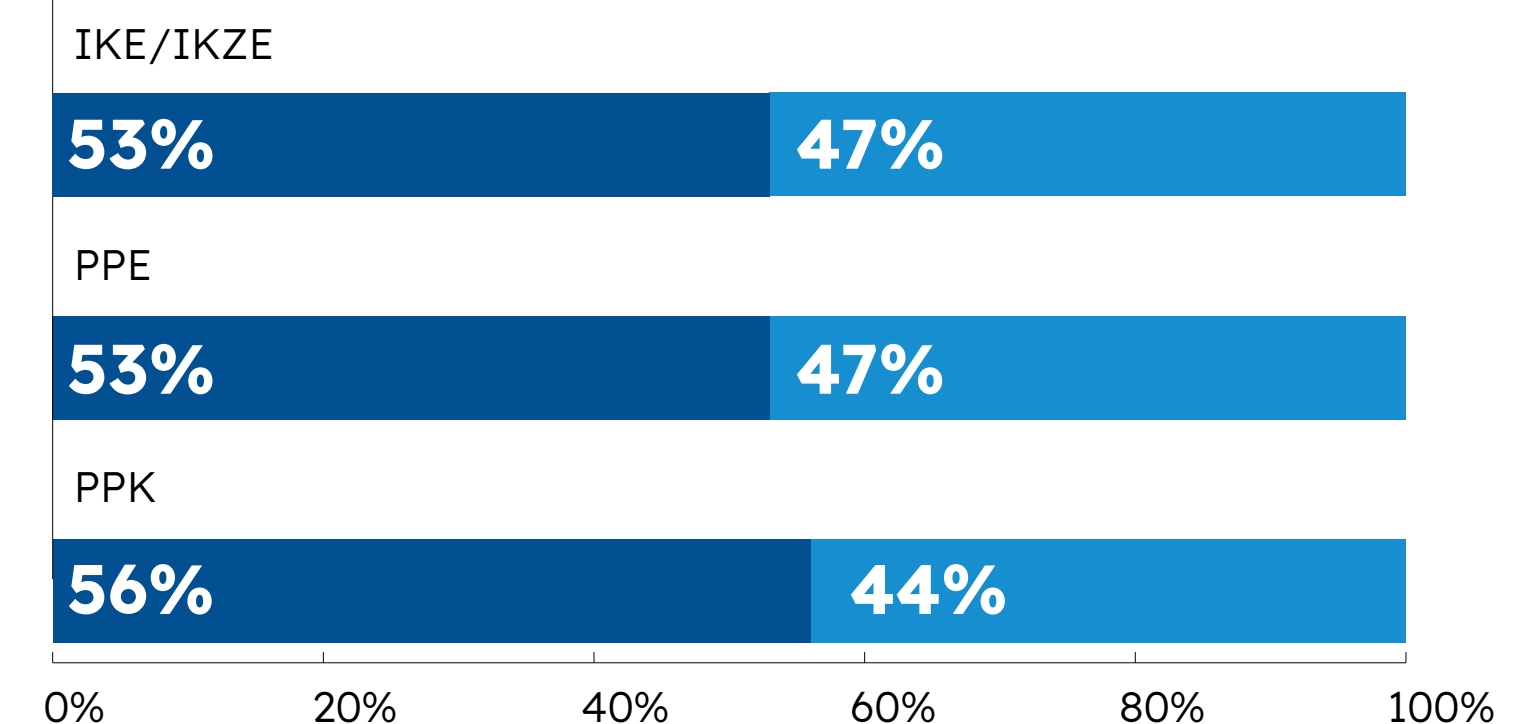


- ryzykowne
- bezpieczne



N = 1100

2024



N = 1090



Postrzeganie instrumentów emerytalnych

Młodzi dorośli coraz bardziej pozytywnie postrzegają rozwiązania służące dodatkowemu oszczędzaniu emerytalnemu. Większość badanych uważa PPK (64%), IKE/IKZE (59%) i PPE (58%) za dobre zabezpieczenie na emeryturę. Jednocześnie większość postrzega te rozwiązania jako **bezpieczne**, odpowiednio 58% w przypadku PPK, 53% IKE/IKZE i 55% PPE. To wyraźna poprawa względem 2024 r., kiedy odsetki uznających je za dobre zabezpieczenie wynosiły odpowiednio 56%, 53% i 53%, a za bezpieczne 57%, 48% i 49%.

Szczególnie pozytywnie wyróżnia się PPK. Jest ono najczęściej uznawane za dobre zabezpieczenie emerytalne, i najczęściej postrzegane jako bezpieczne. Może to być efektem szeroko zakrojonych działań edukacyjnych i informacyjnych, ale także coraz większej liczby osobistych doświadczeń uczestników. Łatwy dostęp do własnego rachunku i możliwość obserwowania zgromadzonych środków oraz zysków sprawiają, że korzyści z PPK stają się bardziej konkretne i widoczne.

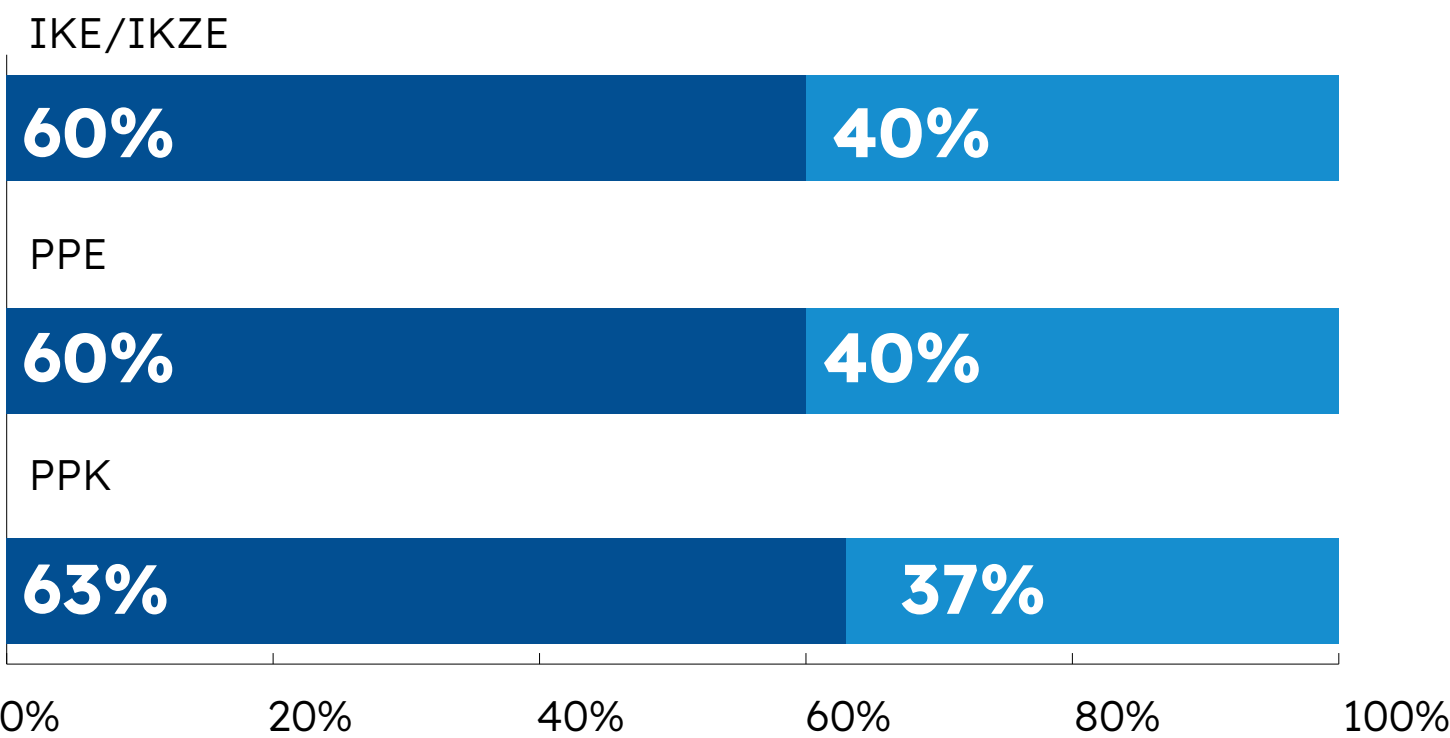
Z drugiej strony, pozytywna ocena nie jest jeszcze powszechna. Nadal 36% młodych nie uważa PPK za dobre zabezpieczenie emerytalne, 41% ma taką opinię o IKE/IKZE, a 42% o PPE. Podobnie znacząca grupa postrzega te rozwiązania jako ryzykowne (odpowiednio 42%, 47% i 45%). **Oznacza to, że choć większość młodych dostrzega już wartość tych form oszczędzania, nadal istnieje duża grupa, która nie jest do nich przekonana.**

Co ciekawe, odsetki osób uznających poszczególne rozwiązania za bezpieczne są bardzo zbliżone do odsetków postrzegających je jako dobre zabezpieczenie emerytalne. Może to sugerować, że dla młodych dorosłych **poczucie bezpieczeństwa jest fundamentalnym elementem oceny tego, czy dana forma rzeczywiście dobrze zabezpiecza bardziej odległą przyszłość**, co pozostaje w zgodzie z wcześniejszymi badaniami na temat podejścia młodych dorosłych do zabezpieczania przyszłości na emeryturze.

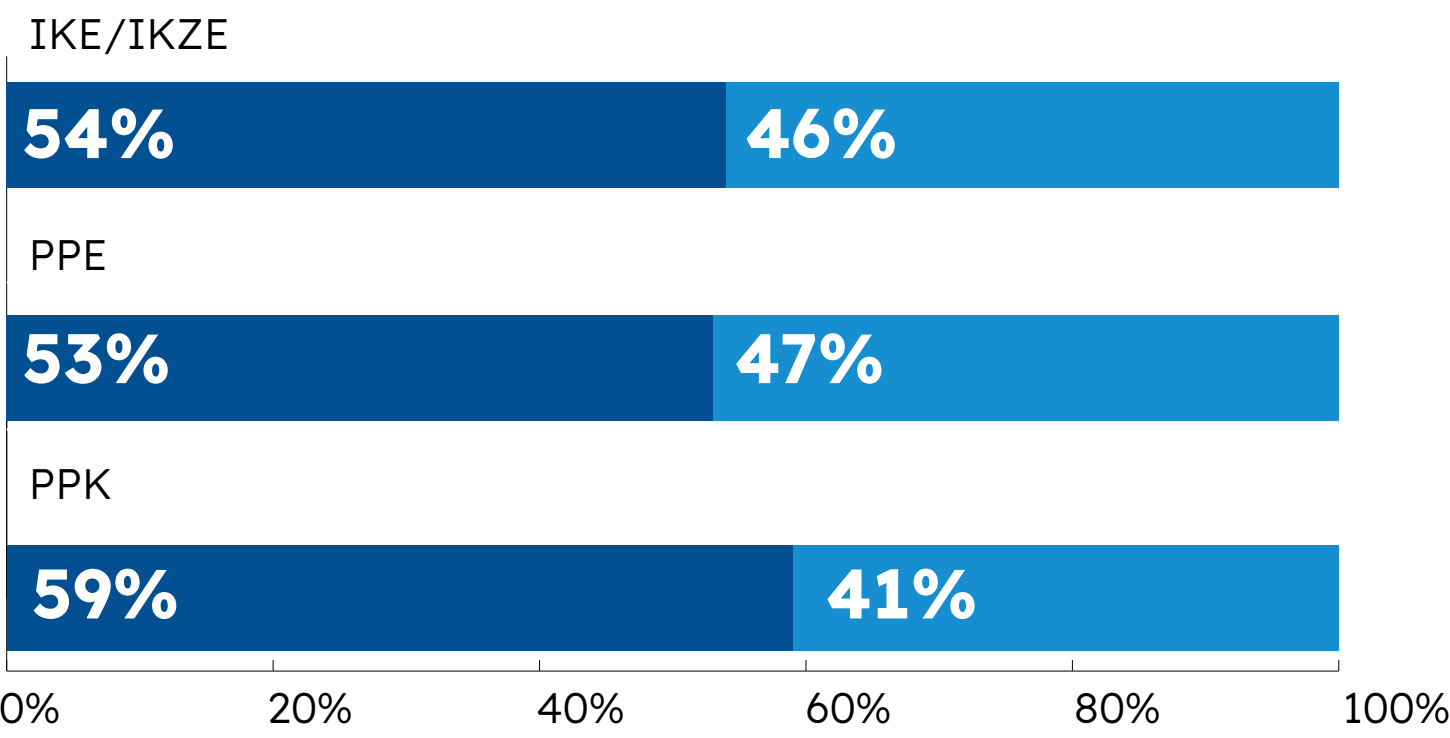
Postrzeganie instrumentów emerytalnych

Inwestowanie w (...) jest:

2026

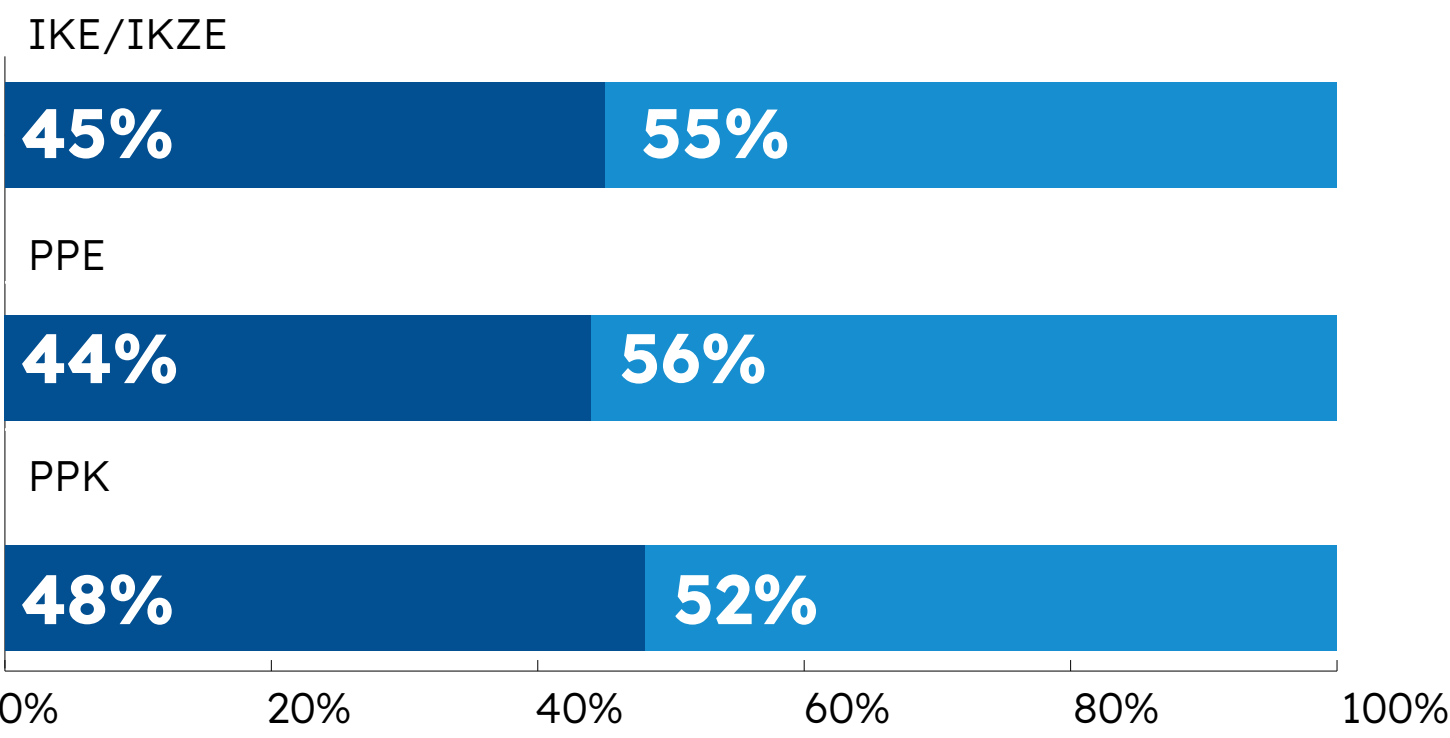
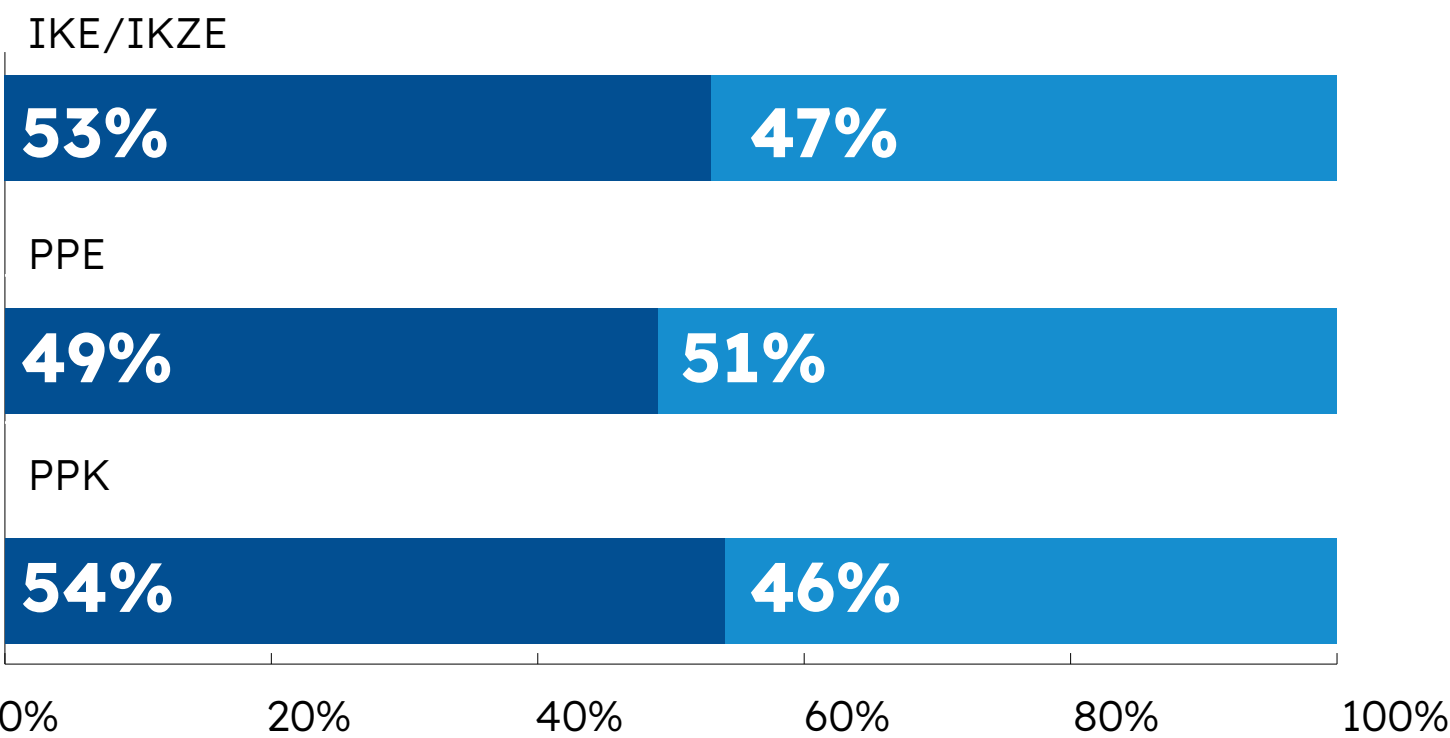


- opłacalnym rozwiązaniem
- Nie jest opłacalnym rozwiązaniem



- poleciłbym znajomym
- nie poleciłbym znajomym

2024



N = 1100

N = 1090



Postrzeganie instrumentów emerytalnych

Pozytywny obraz rozwiązań emerytalnych widoczny na poprzednim slajdzie potwierdza się także w ich ocenie pod kątem opłacalności i gotowości do rekomendowania ich innym.. Większość młodych dorosłych uznaje PPK (63%), PPE (60%) oraz IKE/IKZE (60%) za opłacalne rozwiązania, a odpowiednio 59%, 53% i 54% poleciłoby je znajomym.

W porównaniu z 2024 r. **wyraźnie wzrosła ocena opłacalności wszystkich trzech rozwiązań.** W przypadku PPK odsetek wskazań wzrósł o 9 p.p., w przypadku PPE o 11 p.p., a w przypadku IKE/IKZE o 7 p.p. Jeszcze wyraźniejsza jest zmiana w przypadku **gotowości do rekomendowania**, gdzie PPK zyskało 11 p.p., PPE 9 p.p., a IKE/IKZE 9 p.p.

PPK ponownie wyróżnia się jako najlepiej oceniane rozwiązanie, choć różnice między rozwiązaniami nie są duże. Jest to spójne z wcześniej przedstawionymi wynikami, gdzie PPK było najczęściej uznawane za dobre zabezpieczenie emerytalne i bezpieczne rozwiązanie. **Widać więc nie tylko wzrost deklarowanego bezpieczeństwa, ale szerszą poprawę obrazu PPK – jako rozwiązania sensownego, opłacalnego i wartego polecenia innym.**

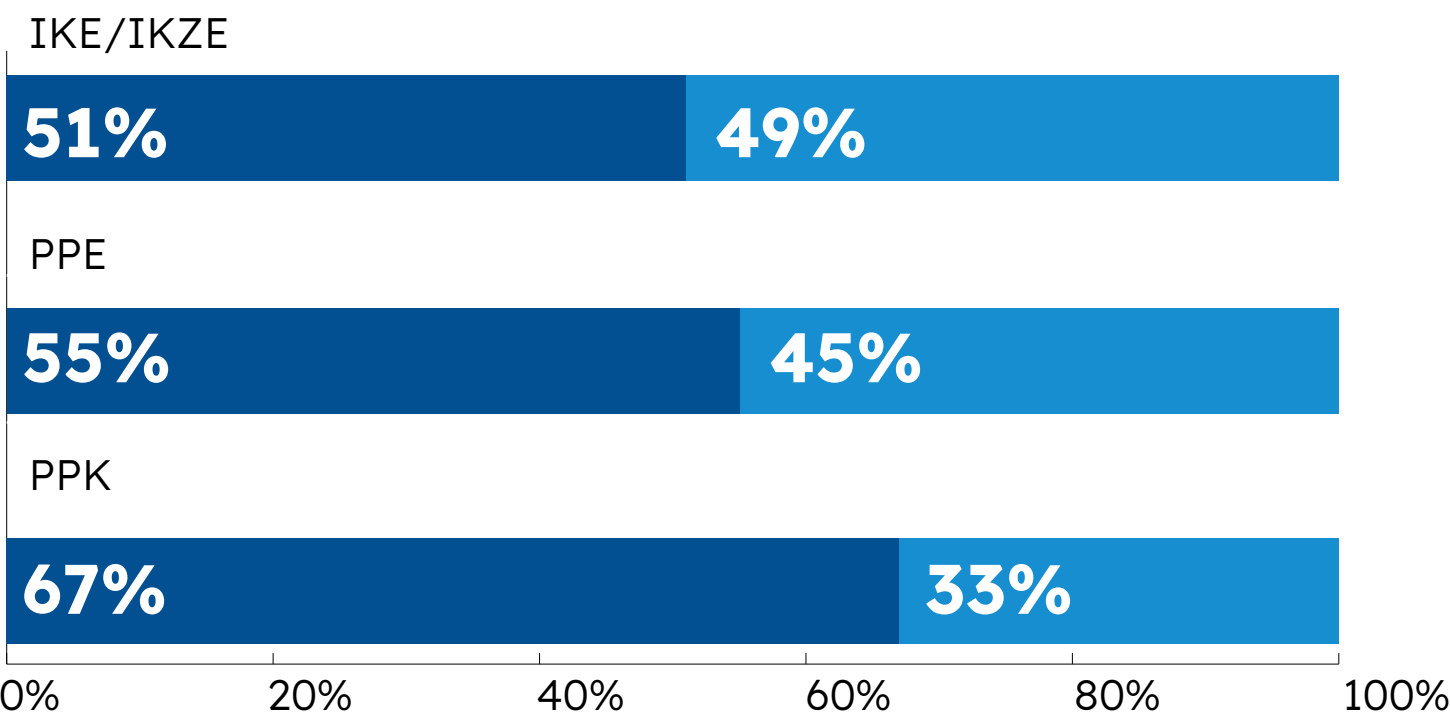
Z drugiej strony, **pozytywna ocena nie dotyczy wszystkich młodych dorosłych.** Nadal 37% badanych nie uważa PPK za opłacalne, a po 40% nie dostrzega opłacalności PPE i IKE/IKZE. Podobnie **41% nie poleciłoby PPK znajomym, a 46-47% nie rekomendowałoby PPE i IKE/IKZE.** Oznacza to, że mimo wyraźnej poprawy względem 2024 r. pozostaje duża grupa młodych, która nie jest przekonana do tych form oszczędzania.

Łącznie z wynikami poprzedniego slajdu można więc mówić o wyraźnej poprawie postrzegania dodatkowego oszczędzania emerytalnego. W 2026 r. większość młodych nie tylko dostrzega w PPK, PPE i IKE/IKZE dobre zabezpieczenie na przyszłość i postrzega je jako bezpieczne, ale również uważa je za opłacalne i jest gotowa polecić je innym. **Zmiana ma więc charakter wielowymiarowy, choć nadal pozostaje przestrzeń do dalszego budowania zaufania i wiedzy na temat tych rozwiązań.**

Postrzeganie instrumentów emerytalnych

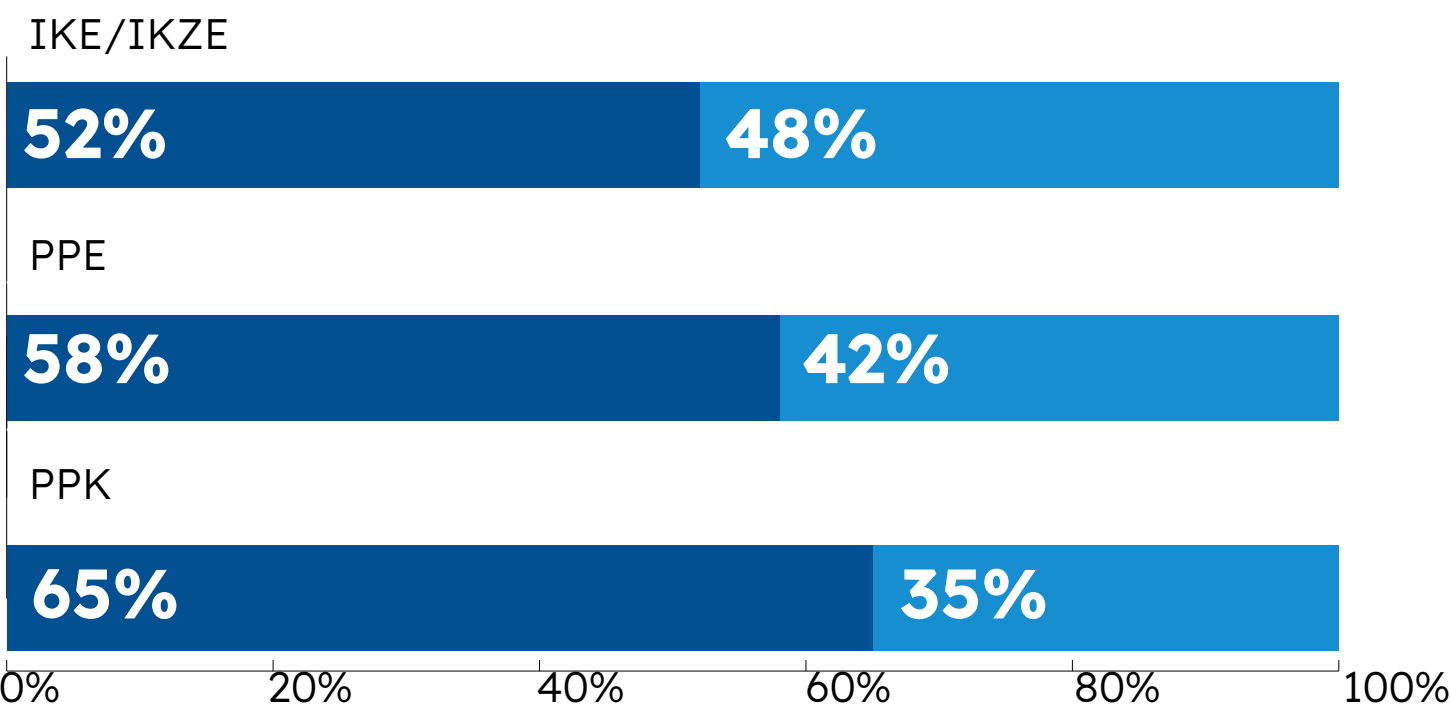
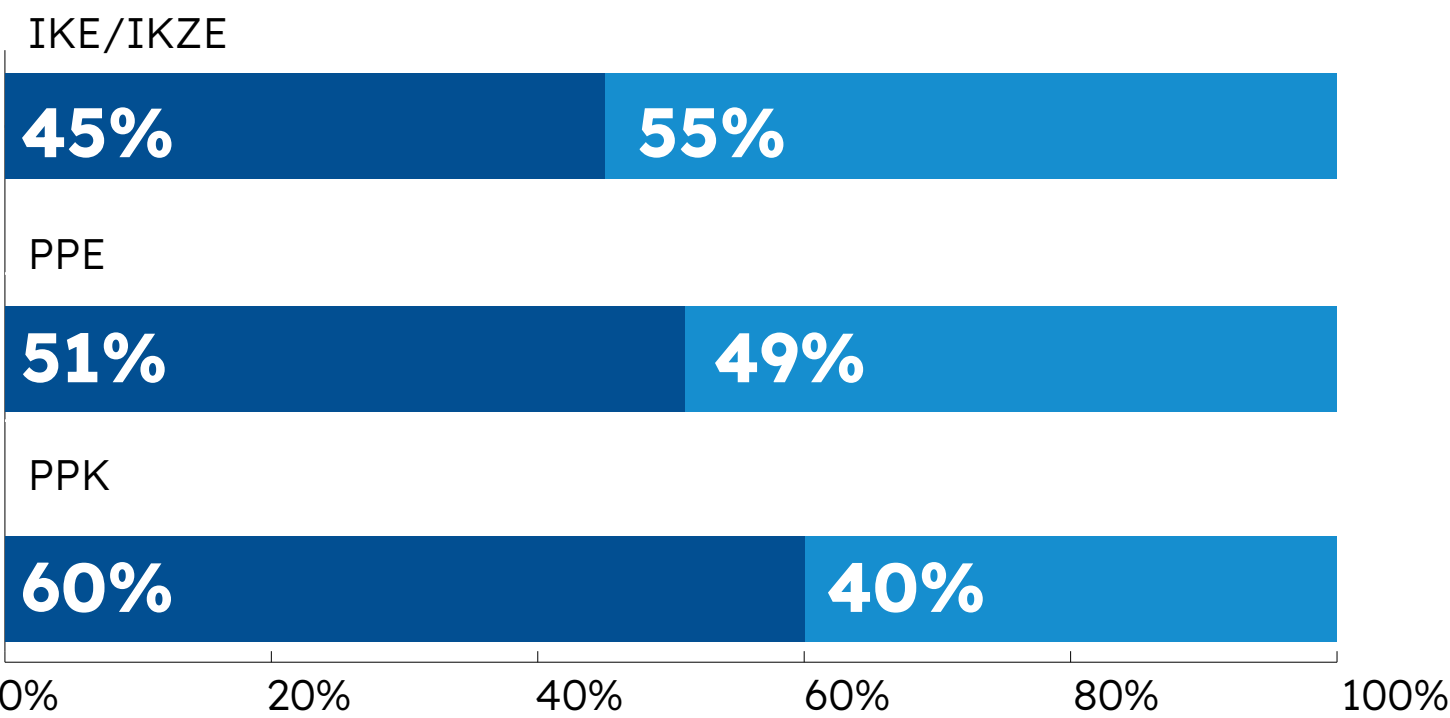
Inwestowanie w (...) jest:

2026

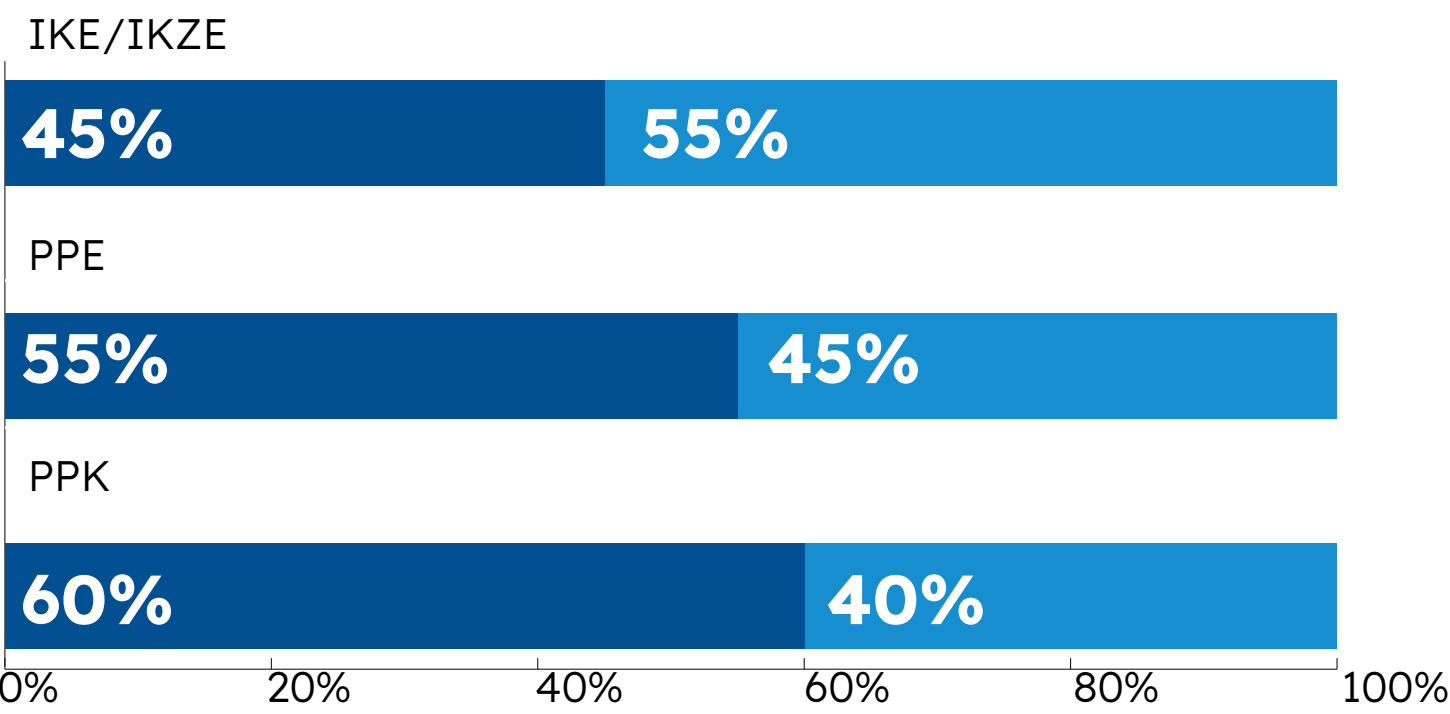


- prostym instrumentem
- skomplikowanym instrumentem

2024



- nie wymaga specjalistycznej wiedzy
- wymaga specjalistycznej wiedzy



N = 1100



N = 1090

Postrzeganie instrumentów emerytalnych

Większość młodych dorosłych postrzega PPK, PPE, IKE i IKZE jako rozwiązania proste i niewymagające specjalistycznej wiedzy. Najlepiej pod tym względem wypada PPK, które **67% młodych dorosłych uważa za prosty instrument, a 65% za niewymagający specjalistycznej wiedzy.** W przypadku PPE jest to odpowiednio 55% i 58%, a w przypadku IKE/IKZE: 51% i 52%. **PPK wyróżnia się więc nie tylko jako rozwiązanie bezpieczne, opłacalne i dobre dla zabezpieczenia emerytalnego, ale również jako najłatwiejsze w odbiorze.**

W porównaniu z 2024 r. **wszystkie rozwiązania są dziś postrzegane jako prostsze i mniej wymagające pod względem wiedzy.** Największa zmiana dotyczy IKE/IKZE, w których przypadku odsetek osób uznających je za prosty instrument wzrósł z 45% do 51%, a niewymagający specjalistycznej wiedzy z 45% do 52%. W przypadku PPK wzrost wyniósł odpowiednio 7 i 5 p.p., a PPE 4 i 3 p.p..

To ważna zmiana, ponieważ jak pokazały wcześniej opisane wyniki, bariera wiedzy może mieć istotne znaczenie dla decyzji o rozpoczęciu inwestowania. Jeśli rozwiązanie jest postrzegane jako proste i niewymagające specjalistycznych kompetencji, łatwiej uznać je za dostępne i możliwe do samodzielnego wykorzystania.

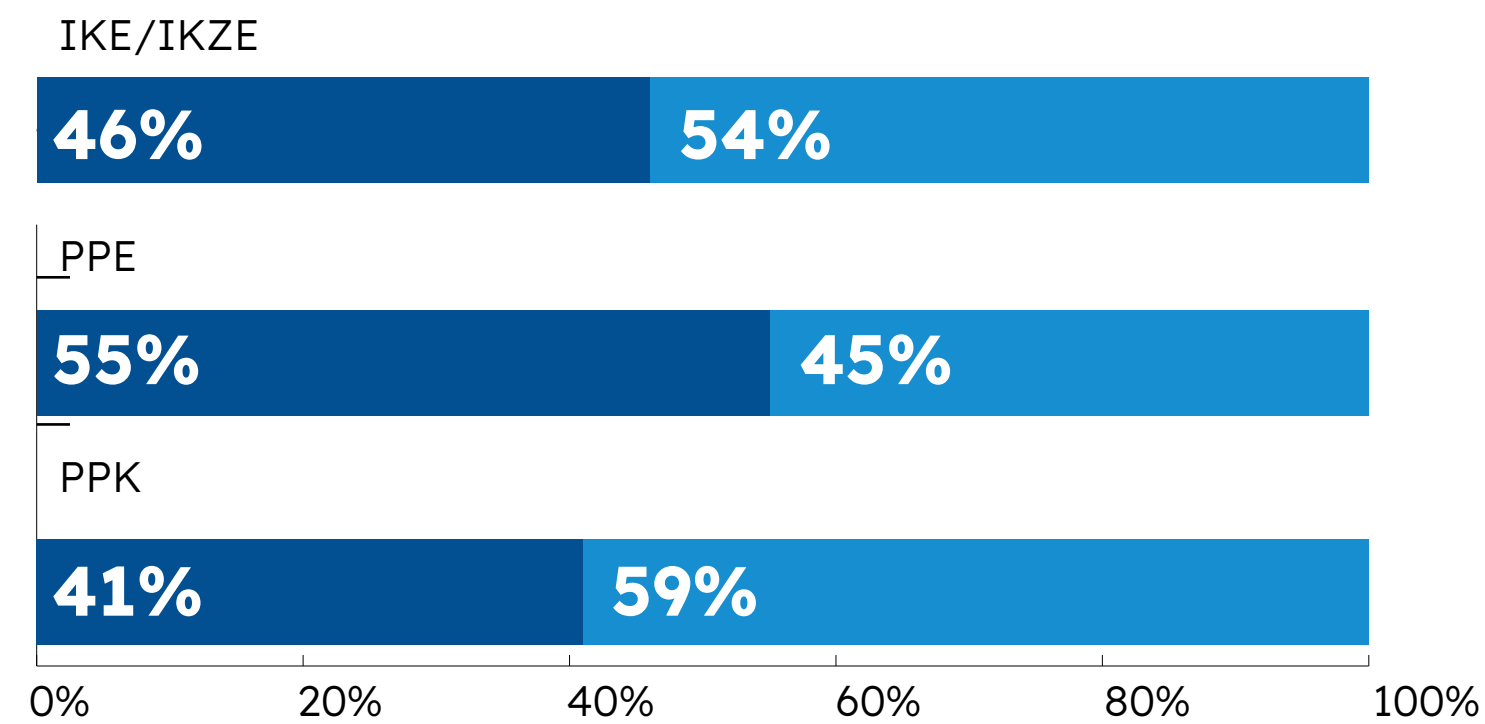
Jednocześnie widać wyraźnie, że pozytywny obraz nie jest jeszcze jednoznaczny. W przypadku IKE/IKZE niemal połowa badanych nadal uważa je za skomplikowane (49%) i wymagające specjalistycznej wiedzy (48%). Podobnie w przypadku PPE odpowiednio 45% i 42% badanych dostrzega te bariery. **O ile więc PPK jest już dla większości młodych rozwiązaniem relatywnie prostym i dostępnym, o tyle w przypadku PPE i szczególnie IKE/IKZE nadal spora część badanych może postrzegać je jako wymagające większej wiedzy i zaangażowania.**

W zestawieniu z poprzednimi slajdami tworzy to spójny obraz rosnącej atrakcyjności PPK. Młodzi częściej uznają je za bezpieczne, dobre zabezpieczenie emerytalne i opłacalne, są też bardziej skłonni polecić je znajomym, a jednocześnie **postrzegają je jako najprostsze i najmniej wymagające pod względem wiedzy.** To może być jeden z czynników wzmacniających jego pozytywny odbiór i odróżniających PPK od pozostałych analizowanych rozwiązań.

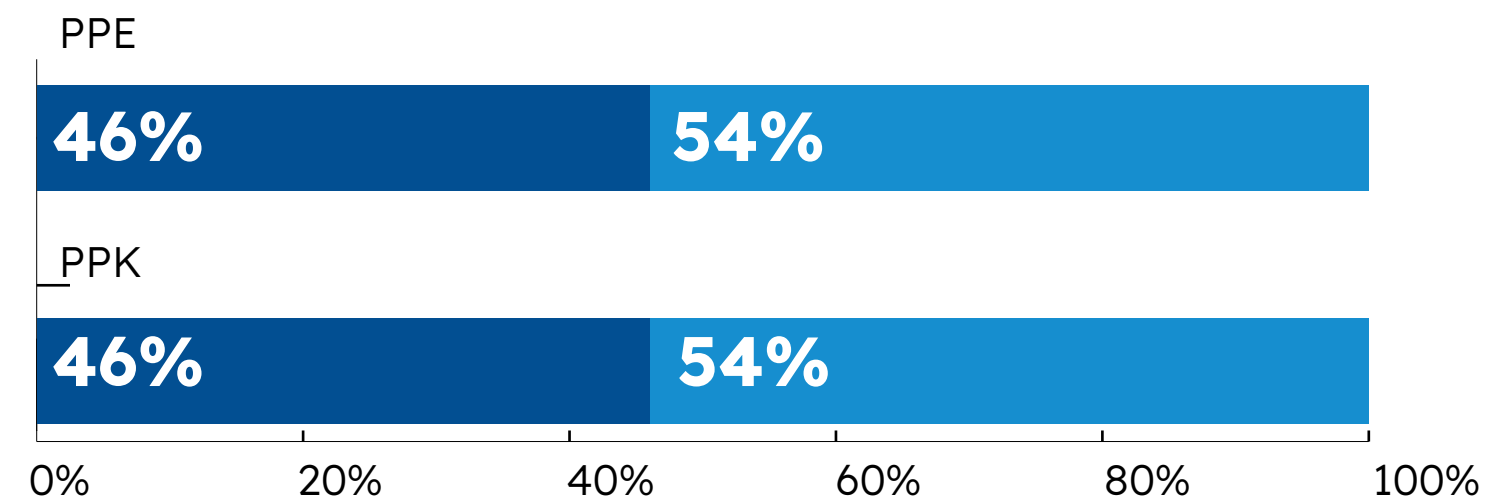
Postrzeganie instrumentów emerytalnych

2026

Inwestowanie w (...) jest:



- wystarcza, by móc powiedzieć, że ktoś jest inwestorem
- nie wystarcza, by móc powiedzieć, że ktoś jest inwestorem



- skłania do inwestowania w inne instrumenty finansowe
- nie wpływa na skłonność do inwestowania w inne instrumenty finansowe



N = 1100

Postrzeganie instrumentów emerytalnych

Uczestnictwo w PPK lub PPE i posiadanie IKE/IKZE nie są przez większość młodych utożsamiane z samym statusem inwestora. W przypadku IKE/IKZE 46% uważa, że posiadanie tych produktów wystarcza, by powiedzieć o kimś, że jest inwestorem, w przypadku PPK jest to 41%, a w przypadku PPE to 55%. Jednocześnie w przypadku PPK i PPE tylko **46% badanych uważa, że posiadanie tych produktów skłania do inwestowania w inne instrumenty finansowe.**

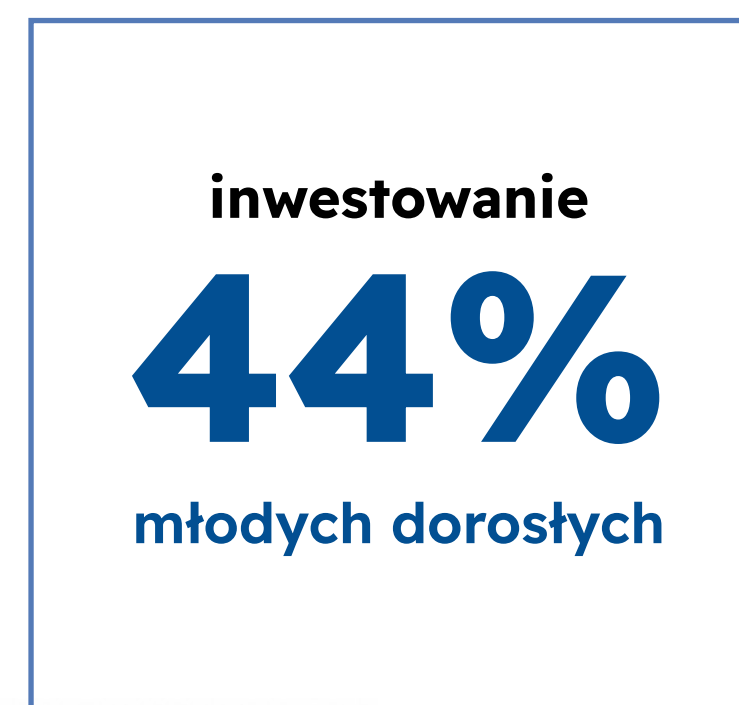
Wyniki te mogą być związane ze specyfiką uczestnictwa w PPK i PPE, które jest w dużej mierze bierne z perspektywy uczestnika. Osoba oszczędzająca **nie podejmuje samodzielnie decyzji o tym, w jakie aktywa inwestowane są jej środki ani nie musi aktywnie zarządzać portfelem.** W konsekwencji samo uczestnictwo w programie może być postrzegane przede wszystkim jako **forma oszczędzania na emeryturę, a nie jako aktywne inwestowanie.**

To dobrze współgra z wcześniejszymi wynikami: PPK jest przez młodych oceniane jako **proste, niewymagające specjalistycznej wiedzy, bezpieczne i opłacalne**, ale jednocześnie niekoniecznie buduje poczucie, że jego uczestnik jest inwestorem. **PPK może więc skutecznie obniżać barierę wejścia w długoterminowe oszczędzanie, nie musi jednak samo w sobie prowadzić do aktywnego zainteresowania rynkiem kapitałowym i innymi instrumentami inwestycyjnymi.** Warto o tym pamiętać planując działania informacyjno-edukacyjne dotyczące PPK.

Blokady inwestowania

– postrzeganie instrumentów emerytalnych

IKE/ IKZE to:



Jeśli IKE/ IKZE to inwestowanie:

- to samodzielne – **49%** młodych dorosłych
- to ze wsparciem osób trzecich (np. doradców) – **51%** młodych dorosłych

Jeśli IKE/ IKZE to inwestowanie, to w pierwszym skojarzeniu:

- **inwestowanie w fundusze inwestycyjne – 43%**
- inwestowanie w akcje – **20%**
- inwestowanie w obligacje – **19%**
- inwestowanie w ETF – **19%**



Postrzeganie instrumentów emerytalnych

44% młodych dorosłych postrzega Indywidualne Konta Emerytalne i Indywidualne Konta Zabezpieczenia Emerytalnego (IKE/IKZE) jako rozwiązania inwestycyjne, podczas gdy pozostali traktują je przede wszystkim jako formę oszczędzania.

Gdy IKE/IKZE są przedstawiane jako rozwiązania inwestycyjne, 49% młodych dorosłych myśli o nich jako o formie **samodzielnego inwestowania**, a 51% jako o inwestowaniu **ze wsparciem innych osób, np. doradców**.

Inwestowanie w ramach IKE/IKZE wyraźnie najczęściej kojarzy się z **funduszami inwestycyjnymi**, które wskazuje 43% badanych. Pozostałe formy inwestowania są wskazywane ponad dwukrotnie rzadziej. **Akcje, obligacje i ETF są kojarzone z IKE/IKZE na zbliżonym poziomie**, wskazuje je odpowiednio 20%, 19% i 19% młodych dorosłych.

Dla większości młodych dorosłych IKE/IKZE wciąż pozostają przede wszystkim formą oszczędzania, a nie inwestowania. Wśród osób dostrzegających ich inwestycyjny charakter brakuje jednak jednego dominującego modelu działania, bowiem niemal równie często wskazywane jest samodzielne inwestowanie, jak korzystanie ze wsparcia innych osób. Jednocześnie możliwości inwestycyjne IKE/IKZE są kojarzone głównie z funduszami inwestycyjnymi, podczas gdy akcje, obligacje i ETF pozostają znacznie mniej oczywistymi skojarzeniami. IKE/IKZE mają potencjał, by być dla młodych dorosłych nie tylko produktem oszczędnościowym, ale także bramą do inwestowania. Problemem może być jednak niewystarczająca świadomość, jak szerokie możliwości inwestycyjne oferują te rozwiązania.

Postrzeganie instrumentów emerytalnych - podsumowanie

Młodzi dorośli coraz bardziej pozytywnie postrzegają rozwiązania służące oszczędzaniu na emeryturę. Większość z nich uznaje PPK, PPE i IKE/IKZE **za dobre zabezpieczenie emerytalne, bezpieczne i opłacalne rozwiązania**, a wszystkie te oceny poprawiły się względem 2024 r. Szczególnie wyraźna jest poprawa postrzegania PPK, które dziś wyróżnia się jako rozwiązanie **najbardziej bezpieczne, opłacalne, proste i niewymagające specjalistycznej wiedzy**.

Jednocześnie pozytywna ocena tych produktów rośnie szybciej niż ich rozumienie jako instrumentów inwestycyjnych. Młodzi często postrzegają PPK i PPE przede wszystkim jako **prosty, w dużej mierze bierny sposób oszczędzania na emeryturę**, a nie jako inwestowanie wymagające podejmowania własnych decyzji. Podobnie **IKE/IKZE tylko 44% badanych postrzega jako rozwiązania inwestycyjne**. Dla większości pozostają one przede wszystkim formą oszczędzania.

W przypadku IKE/IKZE dodatkową barierą jest niewystarczająca świadomość **możliwości inwestycyjnych tych produktów**. Wśród osób dostrzegających ich inwestycyjny charakter nie ma jednego dominującego modelu działania, a możliwości inwestowania są najczęściej kojarzone z funduszami inwestycyjnymi, podczas gdy **akcje, obligacje i ETF pozostają znacznie mniej oczywistymi wyborami**.

W efekcie rozwiązania emerytalne mają dziś duży potencjał edukacyjny. PPK, PPE i IKE/IKZE mogą być dla młodych **pierwszym kontaktem z długoterminowym oszczędzaniem i inwestowaniem**, ale samo uczestnictwo w nich nie musi jeszcze budować poczucia bycia inwestorem ani prowadzić do zainteresowania innymi instrumentami. **Największym wyzwaniem jest więc nie tylko zachęcanie młodych do korzystania z produktów emerytalnych, ale także pokazanie im, jak działają, jakie dają możliwości i czym różni się oszczędzanie od inwestowania**.

Podsumowanie wyników

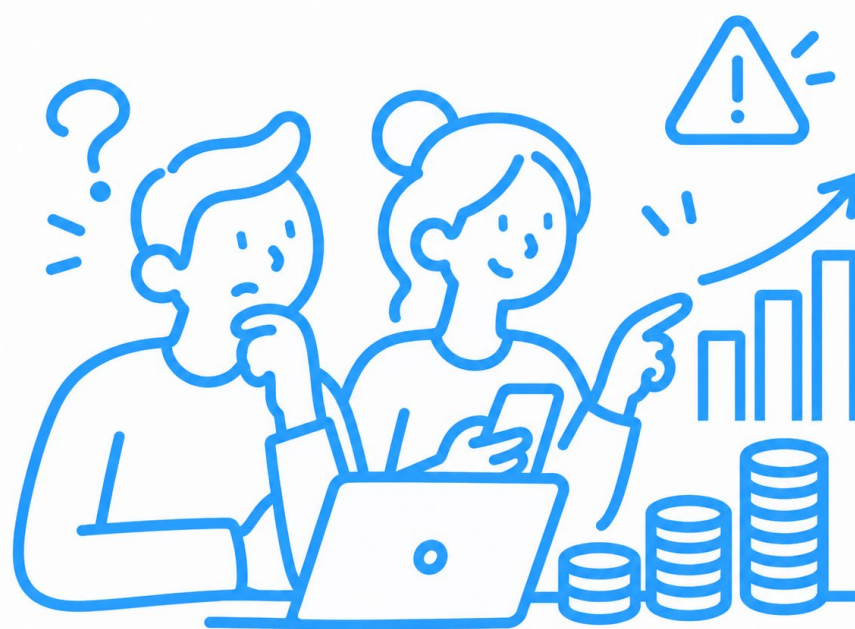
Podsumowanie wyników



Sytuacja finansowa i podejście do inwestowania

- Młodzi dorośli najczęściej trzymają oszczędności na lokatach, kontach oszczędnościowych i na rachunkach bieżących / w gotówce.
- Młodzi dorośli są coraz bardziej otwarci na budowanie kapitału, ale **inwestowanie nadal nie jest powszechnym zachowaniem, dotyczy co trzeciego młodego dorosłego**. Jednocześnie dla dużej części młodych dorosłych pozostaje czymś, co przychodzi dopiero po zabezpieczeniu bieżących potrzeb i zbudowaniu oszczędności lub wręcz czymś, na co przeznacza się „zbędne” pieniądze.
- Najważniejsze motywacje mają przede wszystkim charakter **bezpieczeństwa finansowego**: budowanie kapitału, zabezpieczenie przyszłości, ochrona przed inflacją i przygotowanie na przyszłe potrzeby.
- Jednocześnie osoby, które już zaczęły inwestować, są znacznie bardziej skłonne do kontynuowania lub powrotu do inwestowania – **pierwsze doświadczenie może więc być ważnym punktem wejścia w inwestowanie**.

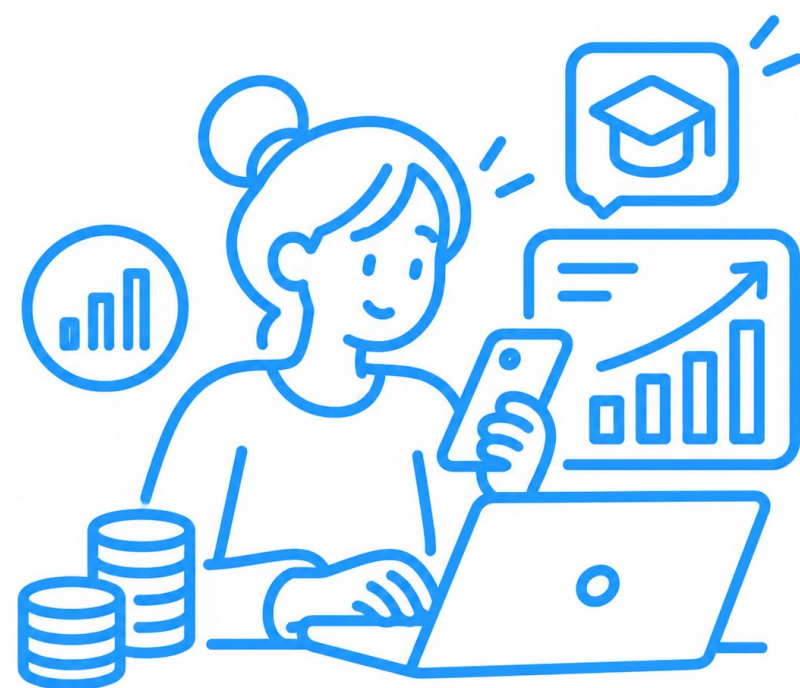
Podsumowanie wyników



Jak młodzi inwestują i czego się obawiają

- Dominuje **ostrożne podejście** – małe kroki, dywersyfikacja i preferowanie niższego ryzyka. Doświadczenie zwiększa samodzielność i regularność inwestowania.
- Największymi barierami pozostają **obawa przed utratą pieniędzy, ograniczone możliwości finansowe oraz brak wiedzy i pewności siebie**.
- Młodzi lepiej niż w 2024 r. oceniają swoją wiedzę inwestycyjną, ale nadal widoczna jest **luka między deklarowanymi kompetencjami a rzeczywistym poziomem wiedzy**, szczególnie w zakresie konkretnych instrumentów i ryzyka.
- PPK może być dla części młodych pierwszym kontaktem z inwestowaniem, ale **nie przekłada się automatycznie na podejmowanie kolejnych inwestycji**.

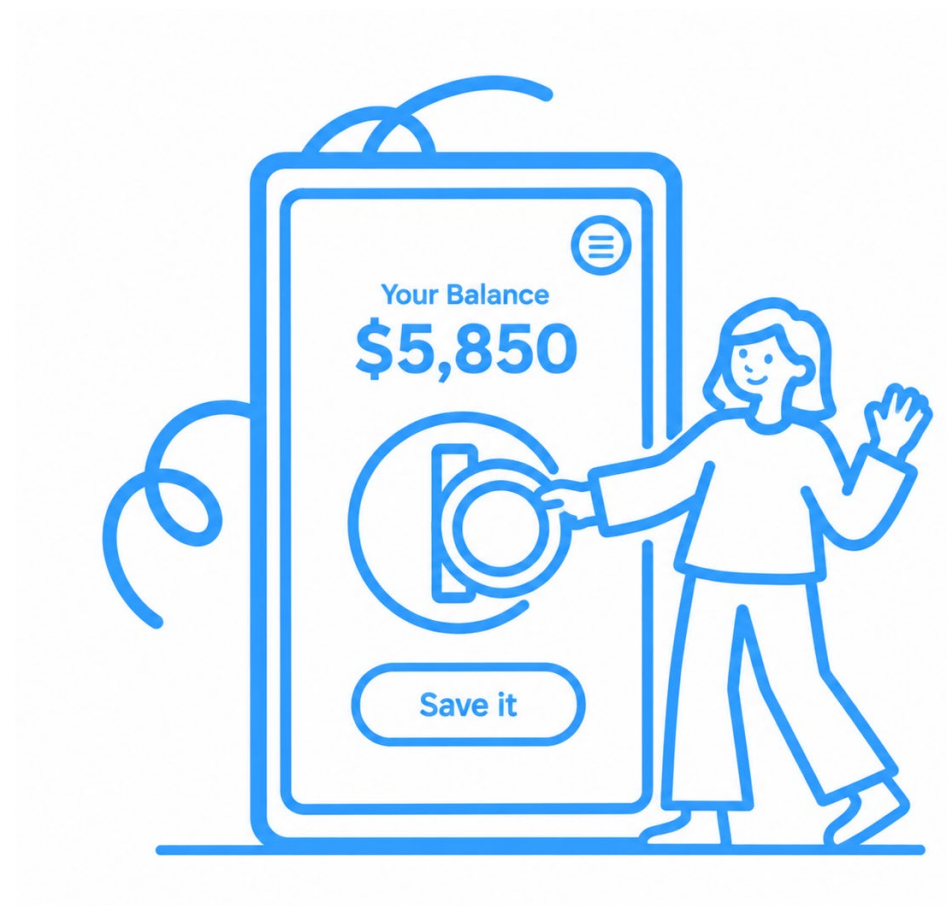
Podsumowanie wyników



**Wiedza inwestycyjna
– coraz bardziej cyfrowa**

- **Wiedza inwestycyjna rośnie**, ale nadal wymaga pogłębiania, szczególnie w zakresie działania konkretnych produktów i rozumienia ryzyka.
- Zmienia się sposób jej zdobywania: rośnie znaczenie **social mediów, wyszukiwarek i narzędzi generatywnej AI**, podczas gdy tradycyjne źródła, takie jak książki, szkolenia czy materiały instytucji finansowych, tracą na znaczeniu.
- AI jest już istotnym źródłem wiedzy dla części młodych, ale zdecydowana większość użytkowników **weryfikuje informacje uzyskane za jej pośrednictwem**.
- Największy potencjał edukacyjny mają **krótkie, praktyczne i łatwo dostępne formy**, takie jak kursy, krótkie wideo, podcasty i symulatory.

Podsumowanie wyników



Postrzeganie produktów inwestycyjnych

- Młodzi generalnie widzą sens w budowaniu kapitału, ale **najlepiej oceniają rozwiązania kojarzone ze stabilnością i długim terminem.**
- Nieruchomości pozostają zdecydowanym liderem postrzegania, obligacje są najlepiej oceniane jako rozwiązanie dla początkujących, a akcje przede wszystkim jako atrakcyjne w krótkim terminie.
- **Fundusze inwestycyjne wyraźnie poprawiły swoją pozycję**, podczas gdy ETF nadal mają słabszy wizerunek, a kryptowaluty pozostają najstabilniej oceniane na większości wymiarów.
- Mimo zmian ocen podstawowa hierarchia produktów pozostaje dość stabilna.

Podsumowanie wyników



Postrzeganie instrumentów emerytalnych

- **Postrzeganie PPK, PPE i IKE/IKZE wyraźnie się poprawiło**, młodzi coraz częściej uznają je za bezpieczne, opłacalne i dobre sposoby zabezpieczenia emerytalnego.
- **PPK wyróżnia się najbardziej pozytywnym wizerunkiem**. Jest postrzegane jako rozwiązanie proste, bezpieczne, opłacalne i niewymagające specjalistycznej wiedzy.
- Pozytywna ocena produktów emerytalnych **nie idzie jednak w parze z rozumieniem ich inwestycyjnego charakteru**. PPK i PPE są przede wszystkim postrzegane jako proste, w dużej mierze bierne formy oszczędzania, a nie inwestowania.
- W przypadku **IKE/IKZE problemem pozostaje niewystarczająca świadomość możliwości inwestycyjnych**. Produkty te częściej kojarzone są z oszczędzaniem niż inwestowaniem, a możliwości wykorzystania akcji, obligacji czy ETF nie są dla młodych oczywiste.
- Produkty emerytalne mają więc **duży potencjał edukacyjny**, mogą być pierwszym kontaktem młodych z długoterminowym oszczędzaniem i inwestowaniem, ale samo uczestnictwo w nich nie musi prowadzić do zainteresowania innymi instrumentami.
- Kluczowym wyzwaniem pozostaje **pokazanie nie tylko dlaczego warto korzystać z produktów emerytalnych, ale również jak działają, jakie dają możliwości i czym różni się oszczędzanie od inwestowania**.

Główne wnioski

Główne wnioski

1. Młodzi są coraz bardziej świadomi inwestowania, ale nadal nie są masowo aktywnymi inwestorami

Rośnie zarówno wiedza, jak i pozytywne nastawienie do budowania kapitału, ale inwestowanie nadal pozostaje zachowaniem mniejszości. 48% badanych nigdy nie inwestowało, podczas gdy inwestuje 35%.

Problemem nie jest już wyłącznie brak przekonania, że warto inwestować. Większą barierą jest przejście od deklarowanej otwartości do konkretnego działania, szczególnie przy ograniczonych dochodach, obawach przed stratą i braku pewności co do własnych kompetencji.

2. Inwestowanie jest dla młodych przede wszystkim narzędziem budowania bezpieczeństwa

Najważniejsze motywacje to pomnażanie kapitału, zabezpieczenie przyszłości, ochrona przed inflacją i przygotowanie na przyszłe potrzeby.

Inwestowanie jest postrzegane mniej jako sposób na „szybki zarobek”, a bardziej jako element długoterminowego zarządzania własnym bezpieczeństwem finansowym. To dobrze współgra z preferencją dla rozwiązań stabilnych i długoterminowych.

3. Największą barierą pozostaje brak poczucia kompetencji, mimo że wiedza realnie rośnie

Młodzi deklarują wyższy poziom wiedzy niż dwa lata temu, ale nadal często mają trudności z konkretnymi instrumentami i rozpoznawaniem ryzyka. Jednocześnie część badanych przecenia swoje kompetencje.

Samo dostarczanie większej ilości informacji nie wystarczy. Kluczowe jest budowanie **praktycznej kompetencji i pewności podejmowania decyzji**, ale jednocześnie takiej, która nie prowadzi do nadmiernej pewności siebie.

Główne wnioski

4. Młodzi są ostrożnymi inwestorami, preferują bezpieczeństwo, dywersyfikację i „małe kroki”

Wśród inwestujących dominuje podejście ostrożne, długoterminowe i oparte na dywersyfikacji.

Doświadczenie zwiększa samodzielność i regularność inwestowania.

Młodzi nie odrzucają inwestowania jako takiego, ale potrzebują **niskiego progu wejścia i poczucia kontroli nad ryzykiem**. To sugeruje, że szczególnie atrakcyjne mogą być rozwiązania, które pozwalają zacząć od niewielkich kwot i stopniowo zdobywać doświadczenie.

5. Kanały cyfrowe zmieniają sposób, w jaki młodzi uczą się o finansach

Social media, wyszukiwarki i generatywna AI zyskują na znaczeniu, podczas gdy tradycyjne źródła, takie jak książki, szkolenia czy materiały instytucji finansowych, tracą swoją pozycję. Rodzina i znajomi nadal pozostają najważniejszym pojedynczym źródłem wiedzy.

Edukacja finansowa musi być obecna tam, gdzie młodzi faktycznie szukają informacji. Jednocześnie rośnie znaczenie **wiarygodności i jakości przekazu**, ponieważ cyfrowe źródła zwiększają dostęp do wiedzy, ale także do treści o bardzo różnym poziomie rzetelności.

6. AI szybko staje się częścią ścieżki edukacyjnej, ale nie zastępuje weryfikacji

15% młodych wskazuje narzędzia generatywnej AI jako jedno z ważnych źródeł wiedzy inwestycyjnej, a 87% korzystających z AI deklaruje, że zawsze lub zazwyczaj weryfikuje uzyskane informacje.

AI jest dla młodych przede wszystkim **narzędziem pierwszego kontaktu z informacją**, a nie bezwarunkowym autorytetem. To tworzy przestrzeń dla edukacji, która wykorzystuje AI do wyjaśniania skomplikowanych zagadnień, ale jednocześnie uczy krytycznej oceny odpowiedzi

Główne wnioski

7. Młodzi pozytywnie oceniają inwestowanie, ale nadal kierują się silnym „bezpiecznym domyślnym wyborem”

Nieruchomości pozostają zdecydowanym liderem pozytywnego postrzegania, obligacje są najlepiej oceniane dla początkujących, a akcje kojarzą się przede wszystkim z krótkim terminem. Fundusze inwestycyjne wyraźnie poprawiły swoją pozycję, podczas gdy ETF nadal są słabo rozpoznawane, a kryptowaluty pozostają oceniane naj słabiej na większości wymiarów.

Młodzi nadal oceniają produkty przede wszystkim przez pryzmat bezpieczeństwa i znajomości, a nie wyłącznie potencjalnej stopy zwrotu. Produkty mniej intuicyjne potrzebują więc nie tyle promocji, co prostego wyjaśnienia mechanizmu działania i ryzyka.

8. Produkty emerytalne mają coraz lepszy wizerunek, ale młodzi nadal nie widzą ich w pełni jako inwestowania

PPK, PPE i IKE/IKZE są dziś postrzegane bardziej pozytywnie niż w 2024 r. Szczególnie mocno poprawił się wizerunek PPK, które jest oceniane jako bezpieczne, opłacalne, proste i niewymagające specjalistycznej wiedzy. Jednocześnie produkty te są częściej rozumiane **jako oszczędzanie niż inwestowanie**.

To ważna luka: **produkt może być dobrze oceniany, a jednocześnie nie być w pełni rozumiany**. PPK, PPE i IKE/IKZE mają więc potencjał, by stać się dla młodych pierwszym krokiem do inwestowania, ale wymaga to pokazania, co faktycznie dzieje się ze zgromadzonymi środkami.

9. Największy potencjał edukacyjny tkwi nie w przekonywaniu, że „warto inwestować”, ale w pokazaniu „jak to zrobić”

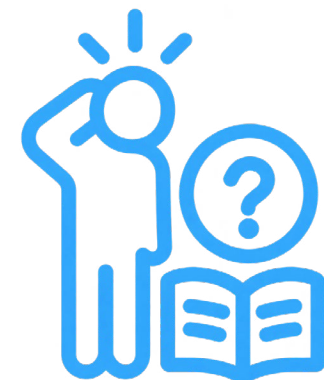
Większość młodych dostrzega sens oszczędzania i inwestowania, wiedza poprawia się, a gotowość do weryfikowania informacji rośnie. Jednocześnie utrzymują się bariery związane z wiedzą, ryzykiem i brakiem pewności siebie.

Kolejnym etapem edukacji powinno być przejście od „dlaczego warto?” do „**jak zacząć, jak wybrać rozwiązanie i jak ocenić ryzyko?**”. Szczególnie skuteczne mogą być praktyczne, proste i dostępne formaty – kursy, krótkie materiały wideo, podcasty i symulatory.

Dlaczego młodzi nie inwestują (tyle co by chcieli) ?



**Bo (myślą, że)
nie mają za co
i boją się straty.**



**Bo brakuje im wiedzy
(subiektywnie i obiektywnie)
i w konsekwencji zaufania
do swoich decyzji.**



**Bo mają fałszywe przekonania
na temat instrumentów
finansowych i w konsekwencji,
nie widzą rozwiązań dla siebie
w dostępnej ofercie.**



**Bo brak im zaufania
do decydentów, a przez to
boją m.in. niekorzystnych
zmian w zasadach działania
instrumentów emerytalnych.**

**Serdecznie dziękuję za współpracę przy raporcie
znakomitemu zespołowi w składzie:**

Alina Bączar – Fundacja GPW

Aneta Dąbrowska – Fundacja GPW

Eliza Dąbrowska – Noble Securities

WYDAWCA:



**NOBLE
SECURITIES**
DOM MAKLEPSKI

© FGPW, WARSZAWA, PAŹDZIERNIK 2026

AUTORKA:

dr hab. Katarzyna Sekścińska, prof. UW

Jedna z najbardziej rozpoznawalnych w kraju finansistek behawioralnych i badaczek zachowań finansowych Polaków. Założycielka Research and Insight Studio. Profesor Uniwersytetu Warszawskiego, doktor habilitowana nauk społecznych w zakresie psychologii, badaczka, coach i trenerka, popularyzatorka nauki. Psycholożka i ekonomistka. Jej zainteresowania naukowo-badawcze obejmują psychologię finansową, psychologię konsumenta i ekonomię behawioralną. Autorka około 50 publikacji naukowych, wydanych głównie w międzynarodowych czasopismach. Członkini 8 towarzystw naukowych oraz Prezes Zarządu Akademickiego Stowarzyszenia Psychologów Ekonomicznych. Autorka i wykonawczyni prawie 200 projektów badawczych, R&D, wdrożeniowych i edukacyjnych zrealizowanych we współpracy z kluczowymi instytucjami finansowymi w Polsce i przedstawicielami rynku fashion and lifestyle.

WSPÓŁPRACA MERYTORYCZNA:

Alina Bączar – Fundacja GPW

Aneta Dąbrowska – Fundacja GPW

Eliza Dąbrowska – Noble Securities

