POTRZEBY INWESTYCYJNE POLAKÓW ORAZ POTENCJAŁ OSOBISTEGO KONTA INWESTYCYJNEGO (OKI)

SYGN. PAB/WIB 27/2026

dr hab. Katarzyna Sekścińska
Research & Insight Studio



ISBN: 978-83-69037-04-2

Raport opracowany na zlecenie
Programu Analityczno-Badawczego
Fundacji Warszawski Instytut Bankowości

Warszawa, listopad 2026

Raport pod patronatem Ministerstwa Finansów

O Raporcie

Raport **Potrzeby inwestycyjne Polaków oraz potencjał Osobistego Konta Inwestycyjnego (OKI)** został zrealizowany w ramach Programu Analityczno-Badawczego Warszawskiego Instytutu Bankowości we współpracy z PKO Bankiem Polskim SA oraz pod patronatem Ministerstwa Finansów.

Autorzy

Raport przygotowany przez zespół w składzie:

AUTORKA:



dr hab. Katarzyna Sekścińska
Research & Insight Studio

WSPÓŁAUTORZY RAPORTU:

Tomasz Pawlonka (PAB WIB / ZBP)
Piotr Żakowiecki (PKO BP)

KONSULTACJE MERYTORYCZNE:

Filip Dutkowski (Ministerstwo Finansów)
Jacek Gieorgica (PKO BP)
Anna Gołębicka (ekonomistka, strateżka)
Agnieszka Nierodka (PAB WIB / ZBP)
Paweł Żeleźniak (Ministerstwo Finansów)
Agnieszka Durska

AUTORZY ZAŁĄCZNIKA „JAK OSZCZĘDZAJĄ POLACY? STRUKTURA I FORMY GROMADZENIA OSZCZĘDNOŚCI”:

dr Tomasz Pawlonka
dr Radosław Ciukaj
Bartosz Przyborowski
Agnieszka Nierodka

PROGRAM ANALITYCZNO BADAWCZY

O Programie

Program Analityczno-Badawczy przy Fundacji Warszawski Instytut Bankowości powstał w 2019 r. jako odpowiedź na potrzeby sektora bankowego w zakresie wysokiej jakości analiz i badań z obszaru cyberbezpieczeństwa i nowych technologii, a także szeroko rozumianego otoczenia sektora bankowego, kształtującego warunki działania banków w Polsce. Prace analityczno-badawcze w ramach programu realizowane są pod kątem możliwości praktycznego wykorzystania wyników w celu rozwoju sektora bankowego, podnoszenia poziomu bezpieczeństwa usług oraz – w ostateczności – kreowania wartości dla klientów końcowych – użytkowników bankowości.

W ramach programu realizowane są analizy i badania w następujących obszarach:

- Nowe technologie w sektorze bankowym, cyberbezpieczeństwo banków i systemy płatnicze
- Ekonomiczna analiza rozwoju sektora bankowego, stabilności banków, otoczenia makroekonomicznego
- Prawno-regulacyjne i legislacyjne uwarunkowania działalności sektora bankowego oraz wyzwania wynikające z orzecznictwa sądów krajowych i europejskich
- ESG i sustainable finance
- Prace analityczno-badawcze w zakresie poszczególnych obszarów funkcjonowania banków oraz w zakresie funkcjonowania wskaźników referencyjnych

Więcej na temat działalności programu na stronie www.pabwib.pl

Kontakt:

dr Tomasz Pawlonka
Dyrektor Programu
m: 505 917 778
e: tpawlonka@wib.org.pl

Warszawski Instytut Bankowości
00-380 Warszawa, ul. Kruczkowskiego 8
t: (22) 182 31 70
e: pab@wib.org.pl

Agnieszka Nierodka
m: 607 484 391
e: anierodka@wib.org.pl

dr Radosław Ciukaj
m: 784 680 685
e: radoslaw.ciukaj@zbp.pl

dr Agnieszka Wicha
m: 661 646 474
e: agnieszka.wicha@zbp.pl

Bartosz Przyborowski
m: 795 933 104
e: bartosz.przyborowski@zbp.pl

Słowo wstępne PAB WIB

Oddajemy w Państwa ręce raport poświęcony Osobistym Kontom Inwestycyjnym – rozwiązaniu, z którym wiążemy duże nadzieje i które w naszej ocenie może stać się ważnym elementem budowania długoterminowych oszczędności Polaków oraz wzmacniania krajowych źródeł kapitału. Z satysfakcją przyjmujemy inicjatywę stworzenia OKI, ponieważ odpowiada ona na jedno z istotnych wyzwań stojących dziś zarówno przed polskimi gospodarstwami domowymi, jak i całą gospodarką.

Od lat stopa oszczędności gospodarstw domowych w Polsce pozostaje niższa niż przeciętnie w Unii Europejskiej. To problem, który należy rozpatrywać nie tylko z perspektywy bieżącej sytuacji finansowej gospodarstw domowych. W obliczu zmian demograficznych i rosnących wyzwań dla systemu emerytalnego szczególnego znaczenia nabiera budowanie kultury długoterminowego oszczędzania. Systematyczne gromadzenie kapitału powinno stawać się coraz ważniejszym elementem indywidualnego zabezpieczenia finansowego Polaków, w tym zabezpieczenia ich przyszłości emerytalnej.

Jednocześnie kwestia oszczędności ma znaczenie znacznie wykraczające poza finanse gospodarstw domowych. Jedną z podstawowych zależności opisywanych w ekonomii jest relacja między oszczędnościami a inwestycjami – w ujęciu makroekonomicznym oszczędności tworzą podstawę finansowania inwestycji. Polska gospodarka potrzebuje dziś obu: większej skłonności do długoterminowego oszczędzania oraz większej skali inwestycji.

W ostatnich latach stopa inwestycji w Polsce pozostawała relatywnie niska, podczas gdy potrzeby inwestycyjne naszej gospodarki są ogromne. Dalszy rozwój, wzrost produktywności i konkurencyjności, transformacja energetyczna, bezpieczeństwo i obronność, modernizacja infrastruktury, cyfryzacja oraz rozwój innowacyjności wymagają dostępu do stabilnych i długoterminowych źródeł finansowania. Niskie oszczędności i niewystarczający poziom inwestycji nie są zatem dwoma odrębnymi problemami. Są ze sobą ściśle powiązane.

Dlatego tak istotne jest tworzenie rozwiązań, które z jednej strony zachęcają gospodarstwa domowe do systematycznego odkładania środków i budowania własnego majątku, a z drugiej pozwalają w większym stopniu kierować krajowy kapitał na finansowanie rozwoju polskiej gospodarki. Osobiste Konta Inwestycyjne mogą stać się jednym z takich instrumentów.

O powodzeniu OKI zdecyduje jednak nie tylko konstrukcja samego rozwiązania. Równie ważne będzie to, czy Polacy je zrozumieją, dostrzegą wynikające z niego korzyści i uznają je za atrakcyjny oraz wiarygodny sposób długoterminowego budowania kapitału. Dlatego szczególnego znaczenia nabiera odpowiednia komunikacja rozwiązania oraz poznanie oczekiwań, potrzeb i obaw jego potencjalnych użytkowników.

Temu służy niniejszy raport. Pokazuje on, jak Osobiste Konta Inwestycyjne są postrzegane przez potencjalnych użytkowników, jakie elementy rozwiązania mogą zachęcać do skorzystania z niego, a jakie mogą stanowić bariery. Mamy nadzieję, że wnioski płynące z badania staną się wsparciem w dalszej promocji oraz komunikacji OKI. Skuteczność tego rozwiązania będzie bowiem zależała w dużej mierze od tego, czy jego założenia zostaną przedstawione obywatelom w sposób prosty, zrozumiały i odpowiadający na ich rzeczywiste potrzeby.

Związek Banków Polskich i Warszawski Instytut Bankowości od lat zwracają uwagę na znaczenie krajowych oszczędności dla stabilnego i długoterminowego rozwoju gospodarczego. Osobiste Konta Inwestycyjne postrzegamy jako ważny krok w kierunku budowania w Polsce silniejszej kultury oszczędzania i inwestowania. To potrzebne zarówno z perspektywy bezpieczeństwa finansowego gospodarstw domowych i przyszłych emerytów, jak i zdolności polskiej gospodarki do finansowania inwestycji niezbędnych w kolejnych dekadach.

Wierzymy, że dobrze zaprojektowane, odpowiednio zakomunikowane i szeroko wykorzystywane Osobiste Konta Inwestycyjne mogą przynieść korzyści w obu tych wymiarach – pomóc Polakom w długoterminowym budowaniu własnego kapitału, a jednocześnie zwiększyć zasób krajowych oszczędności, które mogą pracować na rzecz rozwoju polskiej gospodarki.

dr Tomasz Pawlonka
Dyrektor Zespołu Badań i Analiz ZBP
Dyrektor Programu Analityczno-Badawczego
Warszawskiego Instytutu Bankowości

Słowo wstępne PKO BP

Osobiste Konta Inwestycyjne to szansa na głęboką zmianę społeczną, której bardzo potrzebujemy: na przejście od oszczędzania do inwestowania.

Stawka jest wysoka, bo od tego, jak pracują oszczędności Polek i Polaków, zależy to, w jakim tempie będą rosnąć ich majątki, a także to, jak głęboki będzie nasz rynek kapitałowy. Zmiana społeczna jest też niezbędna ze względu na to, że nasze społeczeństwo również ulega przeobrażeniom. Żyjemy coraz dłużej, w coraz większym stopniu powinniśmy więc myśleć długofalowo o własnym dobrobycie. Nawyki związane z oszczędzaniem, które przez ostatnie dekady udało się nam rozwinąć, to dobry punkt wyjścia. Niezbędne jest jednak zwiększanie świadomości co do możliwości, jakie daje systematyczne lokowanie pieniędzy w produkty inwestycyjne.

Przyzwyczajenia, obawy czy uprzedzenia dotyczące oszczędzania i inwestowania mają różne przyczyny, ale z reguły nie są niezmienne. Przekonanie społeczeństwa, że inwestowanie jest dla każdego, a nie „tylko dla wybranych", to zaś wspólne zadanie wszystkich uczestników rynku: sektora finansowego, instytucji publicznych, mediów i ekspertów. Demokratyzacja inwestowania to cel, który od lat pojawia się w debacie publicznej – teraz nadchodzi moment, by go zrealizować.

OKI stanowi atrakcyjne narzędzie wprowadzania nowicjuszy na rynek kapitałowy, dzięki jasnej korzyści podatkowej i dużej elastyczności – zarówno co do produktów, z jakich będzie można korzystać, jak i możliwości wpłat i wypłat z konta. Jak każde nowe rozwiązanie wymaga jednak wytłumaczenia, oswojenia i ułatwienia korzystania z niego. Branża finansowa ma tu duże pole do popisu: poprzez działania budujące świadomość i edukację inwestycyjną, jak i kształt rozwiązań, które zaoferują klientom. Chodzi zarówno o procesy i ergonomię aplikacji finansowych, ale też o fachowe, zaufane doradztwo, które dla wielu klientów jest niezbędne dla podjęcia pierwszych kroków w świecie inwestowania. Ponadto, pozwalając oferować produkty o różnych profilach ryzyka, OKI umożliwia stopniowe budowanie doświadczenia inwestycyjnego. To szczególnie cenne, bo praktyka to najlepsza nauka.

Po stronie rynku leży ponadto ogromna odpowiedzialność za to, by komunikacja zasad, według których funkcjonować będą OKI, była klarowna. Nie powinno być powodów do tego, by klienci podchodzili do nowego produktu z nieufnością czy obawą, że mogą popełnić jakiś kosztowny błąd. Kapitał zaufania, który jako cały sektor chcemy budować, trzeba więc dobrze zabezpieczyć: odpowiednie oznaczanie produktów inwestycyjnych, wyjaśnienia co do limitów podatkowych i przejrzyste cenniki muszą być rynkowym standardem.

Wyniki badania zawarte w tym raporcie dają duże powody do optymizmu: OKI będzie postrzegane jako bardzo atrakcyjne przez dużą część społeczeństwa, a budowanie świadomości i edukacja będą w stanie szybko przynieść rezultaty. Liczę na to, że dzięki wspólnym działaniom rynku i instytucji publicznych w 2027 roku zacznie panować swoista „moda na OKI", na której skorzystają zarówno klienci, jak i szerzej – cała polska gospodarka.

Samer Masri
Dyrektor Biura Maklerskiego
PKO Banku Polskiego

Spis treści

Słowo wstępne PAB WIB 4

Słowo wstępne PKO BP 5

Streszczenie menadżerskie 7

Cel badania 11

Metodologia badania 13

I **Rozdział I. Prezentacja badania** 14
Charakterystyka badanej próby 15
Kontekst oszczędnościowy i inwestycyjny w badanej próbie 16
Rozumienie podatku od zysków kapitałowych 23
Postrzeganie Osobistych Kont Inwestycyjnych 26
Potencjalny wpływ OKI na inwestowanie Polaków 28
Potencjalne źródła finansowania inwestycji w OKI 29
Strategia inwestowania w OKI 30
Planowana skala zaangażowania finansowego w OKI 31
Potencjalny sposób wykorzystania OKI 33
Rozumienie ryzyka 35
Zrozumienie zasad funkcjonowania OKI 36
Zakres informacji o OKI niezbędny do podjęcia decyzji o inwestowaniu 38
Co zachęca do skorzystania z OKI 41
Obawy związane z OKI 43
Ocena limitów wartości aktywów w OKI 48
Motywacja do założenia OKI 49
Skuteczna komunikacja OKI 50
Korzyści OKI warte podkreślenia w komunikacji 56
Podsumowanie – najważniejsze wyniki 57
Główne wnioski – znaczenie wyników dla OKI 58

II **Rozdział II – Załącznik. Jak oszczędzają Polacy? Struktura i formy gromadzenia oszczędności** 59

Streszczenie menadżerskie

Badanie przeprowadzono we wrześniu 2026 roku na próbie 2080 dorosłych pracujących Polaków w wieku 18-65 lat, tworzących próbę ogólnopolską reprezentatywną ze względu na płeć, wiek i wielkość miejsca zamieszkania, a zróżnicowaną pod względem wykształcenia. Dotyczy ono potrzeb inwestycyjnych Polaków oraz potencjału Osobistego Konta Inwestycyjnego (OKI) jako rozwiązania łączącego funkcje oszczędnościowe i inwestycyjne.

Analiza objęła osoby: i) już inwestujące; ii) oszczędzających, którzy dotychczas nie inwestują, oraz; iii) osoby nieposiadające oszczędności. Pozwoliło to ocenić, czy OKI może odpowiedzieć na różne potrzeby poszczególnych grup, od bezpiecznego lokowania oszczędności, przez rozpoczęcie inwestowania, po zwiększanie skali już prowadzonej aktywności inwestycyjnej.

Zbadano też gotowość do korzystania z OKI, potencjalne źródła finansowania, planowaną wysokość i sposób zasilania konta, horyzont inwestycyjny, rozumienie zasad działania rozwiązania, znaczenie poszczególnych informacji przy podejmowaniu decyzji oraz bariery i obawy związane z jego wykorzystaniem.

Wyniki badania wskazują, że OKI ma potencjał odpowiadać na potrzeby wszystkich trzech grup, jednak jego znaczenie oraz sposób jego wykorzystania zależy od aktywności finansowej. Ocena zastosowania OKI nie jest jednoznaczna: połowa badanych postrzega je przede wszystkim jako sposób na oszczędzanie, a druga połowa jako rozwiązanie inwestycyjne.

OKI może stanowić odpowiedź na istniejącą lukę między oszczędzaniem a inwestowaniem. 76% respondentów oszczędza, ale tylko 26% deklaruje przeznaczanie przynajmniej części oszczędności na inwestycje. Podstawowym sposobem przechowywania środków pozostają lokaty, konta oszczędnościowe i rachunki bankowe. Oznacza to, że duża część potencjalnego kapitału Polaków pozostaje poza rynkiem kapitałowym.

OKI może pełnić funkcję rozwiązania łączącego dwa dotychczas rozdzielone sposoby zarządzania pieniędzmi: przechowywanie części środków w rozwiązaniach oszczędnościowych oraz możliwość inwestowania pozostałej części. Jest to szczególnie istotne dla osób, które nie identyfikują się jeszcze jako inwestujący, ale posiadają oszczędności i mogą być zainteresowane stopniowym rozszerzaniem sposobów ich wykorzystania.

Połowa badanych chce skorzystać z OKI, a zainteresowanie nim wyraźnie rośnie wraz z poziomem aktywności finansowej: 35% wśród osób nieposiadających oszczędności, 47% wśród oszczędzających, ale nieinwestujących oraz 71% wśród obecnych inwestujących. Szczególnie istotna jest grupa osób posiadających oszczędności, ale obecnie nieinwestujących. Aż 47% z nich deklaruje, że OKI mogłoby skłonić je do rozpoczęcia inwestowania, co wskazuje na potencjał OKI do aktywizowania części osób, które dotychczas pozostawały poza rynkiem kapitałowym. Jednocześnie wśród osób nieposiadających oszczędności 33% wskazuje, że OKI mogłoby skłonić je do inwestowania po zgromadzeniu odpowiedniego kapitału. Należy jednak pamiętać, że to tylko deklaracja, a nie bezpośrednia prognoza przyszłego zachowania.

OKI może zmieniać sposób wykorzystania już istniejących oszczędności. Wśród obecnych inwestujących 36% wskazuje jako główne źródło środki zgromadzone obecnie w produktach oszczędnościowych, 24% nowe oszczędności, a jedynie 14% istniejące inwestycje. Jednocześnie 54% inwestujących deklaruje, że w co najmniej połowie sfinansują wpłatę na OKI z nowych środków. Z punktu widzenia rynku jest to istotne, ponieważ wskazuje na potencjał OKI do mobilizowania nowego kapitału, a nie wyłącznie do redystrybucji środków już obecnych na rynku.

Sposób korzystania z OKI będzie najprawdopodobniej zależał od doświadczenia inwestycyjnego. Ogół badanych najczęściej chce łączyć w ramach OKI funkcję oszczędnościową i inwestycyjną. 49% respondentów wskazuje na połączenie lokat i/lub obligacji skarbowych z produktami inwestycyjnymi, 42% ograniczyłoby się do lokat i obligacji, a 8% wykorzystywałoby OKI wyłącznie do inwestowania.

Zarazem wraz z rosnącym doświadczeniem finansowym OKI jest częściej postrzegane jako narzędzie aktywnego zarządzania kapitałem. Wśród obecnych inwestujących 69% łączyłoby oba rodzaje produktów, a 12% wykorzystywałoby OKI wyłącznie do inwestowania. Wśród oszczędzających, ale nieinwestujących odpowiednie odsetki wynoszą 46% i 5%. Oznacza to, że wraz z doświadczeniem finansowym OKI przesuwa się w percepcji z rozwiązania służącego przede wszystkim przechowywaniu pieniędzy w stronę narzędzia aktywnego zarządzania kapitałem.

Skala zaangażowania będzie prawdopodobnie różna między grupami. Deklarowane kwoty przeznaczane na OKI są wyższe wśród obecnych inwestujących. 46% inwestujących wskazuje możliwość przeznaczenia ponad 25 tys. zł, podczas gdy wśród oszczędzających, ale nieinwestujących jest to 18%. W grupie nieposiadających oszczędności aż 56% nie potrafi określić potencjalnej kwoty. Różnice te można interpretować zarówno w kontekście dostępności kapitału, jak i doświadczenia inwestycyjnego. Jednocześnie pierwsza wpłata jest przeciętnie niższa niż pełna deklarowana kwota możliwego rocznego zaangażowania. Może to wskazywać na możliwość stopniowego budowania pozycji na OKI, choć badanie nie pozwala przesądzić, że właśnie taki sposób korzystania będzie dominował w praktyce.

Doświadczenie inwestycyjne zmienia nie tylko poziom zainteresowania, ale także sposób rozumienia OKI. 64% inwestujących uważa OKI za proste rozwiązanie inwestycyjne, wobec 45% osób nieposiadających oszczędności. Zarazem 49% wszystkich badanych uważa OKI za wyraźnie lepsze od innych rozwiązań inwestycyjnych. Odsetek ten rośnie od 36% wśród osób nieposiadających oszczędności do 59% wśród inwestujących. Wyniki testów wiedzy pokazują jednak, że deklarowane rozumienie zasad OKI nie zawsze przekłada się na ich poprawne zastosowanie w konkretnych sytuacjach. Szczególnie trudne okazują się zależności między limitem, rodzajem aktywów i sposobem opodatkowania. Część badanych interpretuje również korzyść podatkową jako gwarantowany zysk lub dopłatę.

Istotnym uzupełnieniem tego obrazu jest błędne postrzeganie ryzyka związanego z OKI: 45% badanych uważa, że do limitu 100 tys. zł na OKI nie można stracić pieniędzy, a 37% — że jest to niemożliwe również powyżej limitu. Błędne przekonania występują we wszystkich grupach, także wśród inwestujących. To ważny sygnał dla planowania komunikacji OKI, która powinna jasno oddzielać korzyść podatkową od ryzyka inwestycyjnego, a także wyraźnie rozróżniać produkty oszczędnościowe i inwestycyjne. Komunikacja wokół OKI musi więc, poza samym przekazywaniem informacji, uwzględniać również potrzebę wspierania odbiorców w ich interpretacji i odnoszeniu do własnej sytuacji finansowej.

Korzyść podatkowa jest głównym argumentem przemawiającym za OKI, ale sama nie wystarcza, by rozwiać wszystkie wątpliwości odbiorców. W spontanicznych odpowiedziach zdecydowanie dominowała możliwość uzyskania korzyści podatkowej. Jednocześnie wiele odpowiedzi wskazywało na brak przekonania do tego rozwiązania, a istotna część sygnalizowała niewystarczającą wiedzę lub potrzebę dodatkowej edukacji.

Atrakcyjność OKI zależy więc od dwóch czynników. Pierwszym jest dostrzegana korzyść ekonomiczna, przede wszystkim preferencja podatkowa. Drugim, zrozumienie zasad działania rozwiązania oraz ocena, czy odpowiada ono indywidualnym potrzebom i możliwościom finansowym odbiorcy.

Potrzeby informacyjne różnią się również w zależności od doświadczenia inwestycyjnego. Osoby, które już inwestują, mogą rozpatrywać OKI w kontekście pomnażania oszczędności i dywersyfikacji portfela. Z kolei osoby mniej aktywne inwestycyjnie mogą potrzebować przede wszystkim przystępnego wyjaśnienia, na czym polega to rozwiązanie, jak działa i w jaki sposób można z niego skorzystać.

Kluczowe są informacje o praktycznych konsekwencjach korzystania z OKI. Badani najwyżej oceniają znaczenie informacji o ryzyku i możliwości straty, kosztach i opłatach, wypłacie środków oraz sposobie otwarcia OKI i rozpoczęcia inwestowania. Wysoko oceniane są również korzyści podatkowe, limity i zasady opodatkowania po ich przekroczeniu. Tym samym potencjalny klient potrzebuje przede wszystkim odpowiedzi na pytania: co mogę zyskać, co mogę stracić, ile to kosztuje, co mogę kupić, ile mogę wpłacić i co się stanie, gdy wypłacę pieniądze. Informacje dodatkowe, takie jak możliwość posiadania kilku OKI, mają relatywnie mniejsze znaczenie.

Ryzyko jest centralną barierą wejścia. W badaniu obawa przed utratą pieniędzy lub podjęciem niewłaściwej decyzji jest jedną z najważniejszych barier inwestowania. Jest ona szczególnie istotna dla osób, które jeszcze nie inwestują. Wraz ze wzrostem doświadczenia inwestycyjnego charakter obaw się zmienia, osoby bardziej doświadczone częściej koncentrują się na szczegółowych warunkach działania OKI, limitach i kwestiach podatkowych.

Limity często są oceniane jako niskie, mimo że większość planuje inwestować poniżej ich poziomu. 41% badanych uważa limit 100 tys. zł za zbyt niski, a 29% za

odpowiedni. W przypadku limitu 25 tys. zł odpowiednie odsetki wynoszą 27% i 40%. Jednocześnie deklarowane kwoty zaangażowania większości respondentów pozostają poniżej tych wartości. Postrzeganie limitu jako zbyt niskiego może więc odzwierciedlać oczekiwanie większej przestrzeni do inwestowania w przyszłości niż obecnie planowane zaangażowanie.

Główne wnioski – metawnioski

- **OKI może pełnić podwójną funkcję rynkową**: być kolejnym narzędziem dla obecnych inwestujących oraz potencjalnym pomostem między oszczędzaniem a inwestowaniem dla osób mniej aktywnych finansowo.

- **Największy potencjał aktywizacyjny znajduje się wśród osób, które już odkładają pieniądze, ale jeszcze ich nie inwestują.** To grupa, która posiada kapitał, lecz nie wykorzystuje go aktywnie.

- **OKI może zasilać rynek nie tylko poprzez transfer istniejących inwestycji.** Znacząca część deklarowanych środków może pochodzić z nowych oszczędności oraz pieniędzy dotychczas przechowywanych w produktach oszczędnościowych.

- **Korzyść podatkowa jest silnym „otwieraczem" komunikacji, ale nie domyka procesu decyzyjnego.** Po zwróceniu uwagi na korzyść podatkową klient nadal musi zrozumieć ryzyko, limity, koszty, wypłatę środków i sposób funkcjonowania konta.

- **Edukacja o ryzyku powinna być integralnym elementem wdrożenia OKI.** Wyniki badania wskazują, że część odbiorców może utożsamiać preferencje podatkowe z gwarancją bezpieczeństwa środków. Dlatego komunikacja powinna jasno wyjaśniać, że korzyści podatkowe nie eliminują ryzyka inwestycyjnego.

- **Zrozumienie ryzyka inwestycyjnego pozostaje istotnym wyzwaniem komunikacyjnym.** 45% badanych uważa, że do limitu 100 tys. zł na OKI nie można stracić pieniędzy, a 37% — że jest to niemożliwe również powyżej tego limitu. Wskazuje to na potrzebę wyraźnego oddzielenia korzyści podatkowej od bezpieczeństwa kapitału.

- **Główną barierą nie jest wyłącznie brak zainteresowania inwestowaniem, lecz brak pewności, że odbiorca potrafi bezpiecznie rozpocząć inwestowanie.** Dlatego edukacja i prostota procesu są częścią propozycji wartości, a nie wyłącznie dodatkiem do produktu.

- **Doświadczenie inwestycyjne tworzy wyraźną segmentację potrzeb.** Osoby początkujące potrzebują przede wszystkim prostego wyjaśnienia zasad i redukcji niepewności, natomiast inwestujący są bardziej zainteresowani funkcjonalnością, limitami i sposobem optymalnego wykorzystania OKI.

- **Komunikacja powinna przekładać parametry produktu na sytuacje życiowe.** Samo podanie limitu czy zasad opodatkowania nie gwarantuje zrozumienia. Badanie pokazuje, że trudność pojawia się wtedy, gdy trzeba zastosować te zasady do konkretnego przypadku.

- **OKI nie powinno być komunikowane wyłącznie jako produkt inwestycyjny.** Dla znacznej części odbiorców bardziej naturalnym punktem wejścia może być oszczędzanie, a dopiero później wykorzystanie części środków do inwestowania.

- **Elastyczność jest ważnym uzupełnieniem korzyści podatkowej.** Możliwość dysponowania środkami może redukować obawę, że inwestowanie oznacza ich „zamrożenie".

- **Potencjał OKI będzie zależał nie tylko od parametrów produktu, ale od tego, czy podmioty zaangażowane we wdrożenie i komunikację OKI zapewnią zrozumiałą ścieżkę od zainteresowania do pierwszej wpłaty.** Badanie wskazuje, że właśnie na tym etapie mogą powstawać największe bariery.

Rekomendacje dla podmiotów zaangażowanych we wdrożenie i komunikację OKI

- **Budować komunikację wokół konkretnej korzyści podatkowej**, ponieważ jest ona najsilniejszym spontanicznym argumentem za zainteresowaniem OKI.

- **Nie ograniczać komunikacji do hasła „bez podatku".** Korzyść należy od razu osadzać w kontekście limitu, rodzaju aktywów i ryzyka inwestycyjnego, aby nie tworzyć błędnego wrażenia gwarantowanego zysku.

- **Pokazywać OKI jako rozwiązanie zarówno dla oszczędzających, jak i inwestujących.** Dla pierwszej grupy punktem wejścia może być bezpieczniejsza część oszczędnościowa, dla drugiej możliwość wykorzystania szerszego zakresu instrumentów.

- **Budować prostą ścieżkę „od oszczędzania do inwestowania".** W komunikacji warto pokazywać, że rozpoczęcie korzystania z OKI nie musi oznaczać natychmiastowego przeznaczenia całego kapitału na bardziej złożone inwestycje.

- **Eksponować możliwość dysponowania pieniędzmi,** ponieważ elastyczność wypłat stanowi ważne uzupełnienie korzyści podatkowej i może zmniejszać obawę przed utratą dostępu do środków.

- **Wyjaśniać ryzyko w sposób prosty, konkretny i nieukrywający możliwości straty.** Badanie pokazuje, że właśnie ryzyko należy do najważniejszych informacji potrzebnych do podjęcia decyzji.

- **Tłumaczyć limity poprzez przykłady, a nie tylko wartości liczbowe.** Szczególnie potrzebne są przykłady pokazujące zależność między limitem 100 tys. zł, limitem części oszczędnościowej, rodzajem aktywów i opodatkowaniem środków przekraczających limity.

- **Segmentować komunikację według poziomu doświadczenia finansowego.** Jedna komunikacja może nie odpowiadać jednocześnie osobie, która pierwszy raz styka się z inwestowaniem, i doświadczonemu inwestorowi.

- **Wykorzystywać scenariusze i kalkulatory pokazujące realne sytuacje.** Skoro trudność pojawia się przy zastosowaniu zasad OKI do konkretnych przypadków, narzędzia wspierające samodzielne przeanalizowanie własnej sytuacji mogą być szczególnie użyteczne.

- **Nie budować przekazu wyłącznie wokół maksymalnego limitu.** Dla większości respondentów deklarowane kwoty są niższe, dlatego komunikacja powinna pokazywać również możliwość rozpoczęcia od mniejszych kwot i regularnego budowania kapitału.

- **Traktować edukację jako element procesu sprzedażowego i wdrożenia produktu.** Celem nie powinno być wyłącznie zainteresowanie klienta, lecz doprowadzenie do momentu, w którym rozumie on zasady OKI na tyle, aby móc świadomie podjąć decyzję.

- **Budować komunikację opartą na kontroli i przewidywalności.** Klient powinien szybko uzyskać odpowiedź na pytania o własność pieniędzy, możliwość wpłat i wypłat, koszty, ryzyko, limity i sposób opodatkowania.

- **Wykorzystywać testowane w badaniu kierunki komunikacji.** Szczególnie silnie działały komunikaty odnoszące się do korzyści podatkowej oraz elastycznego dostępu do pieniędzy; test haseł potwierdził ich relatywnie wysoki potencjał.

- **Mierzyć nie tylko zainteresowanie reklamą, ale także zrozumienie.** Wysoka deklarowana atrakcyjność OKI nie musi oznaczać, że odbiorca poprawnie rozumie mechanizm działania. Wdrożenie powinno więc łączyć badanie skuteczności komunikacji z testami rozumienia.

Wyniki badania pokazują, że potencjał OKI nie wynika wyłącznie z atrakcyjności samego rozwiązania, ale z jego zdolności do odpowiadania na realne potrzeby różnych grup Polaków – od osób dopiero budujących oszczędności, przez oszczędzających, którzy nie inwestują, po doświadczonych inwestorów. Jednocześnie skala tego potencjału będzie zależeć od tego, czy OKI zostanie przedstawione w sposób prosty, przejrzysty i adekwatny do poziomu wiedzy oraz doświadczenia odbiorcy. Badanie pokazuje więc nie tylko czy Polacy są zainteresowani OKI, ale także czego potrzebują, aby zainteresowanie to mogło przełożyć się na świadome korzystanie z rozwiązania. To właśnie w tym kontekście przedstawione wyniki nabierają znaczenia dla instytucji finansowych, które będą kształtować sposób wprowadzania OKI na rynek. Zapraszam do lektury raportu, który szczegółowo pokazuje, jak Polacy postrzegają OKI, jakie widzą w nim możliwości i bariery oraz co może decydować o jego wykorzystaniu w praktyce.

Dla uzupełnienia wyników badania i osadzenia ich w szerszym kontekście finansowych zachowań Polaków na końcu raportu zamieszczono załącznik przygotowany przez Zespół Badań i Analiz Związku Banków Polskich. Przedstawia on poziom i strukturę oszczędności polskich gospodarstw domowych, formy gromadzenia aktywów finansowych, cele i bariery oszczędzania, a także skalę korzystania z wybranych rozwiązań długoterminowego oszczędzania oraz czynniki ograniczające podejmowanie inwestycji. Dzięki temu wyniki dotyczące postrzegania OKI można odczytywać w szerszym kontekście aktualnych praktyk, potrzeb i wyzwań związanych z oszczędzaniem i inwestowaniem w Polsce.

Życzę przyjemnej lektury,

dr hab. Katarzyna Sekścińska
Research & Insight Studio

Cel badania

Kontekst i znaczenie problemu

Osobiste Konto Inwestycyjne (OKI) jest projektowane jako rozwiązanie mające ułatwić Polakom długoterminowe oszczędzanie i inwestowanie oraz zwiększyć atrakcyjność inwestowania na rynku kapitałowym. Wprowadzenie nowego produktu na rynek nie oznacza jednak automatycznie, że odpowie on na rzeczywiste potrzeby konsumentów. O jego sukcesie zdecyduje nie tylko konstrukcja samego rozwiązania, ale również to, czy potencjalni klienci dostrzegą jego wartość, zrozumieją zasady działania i uznają je za wystarczająco proste, bezpieczne i atrakcyjne, aby ulokować w nim własne środki.

Problem jest szczególnie istotny w kontekście sposobu, w jaki Polacy obecnie zarządzają nadwyżkami finansowymi. OKI będzie konkurować nie tylko o uwagę osób, które jeszcze nie inwestują, ale również o środki już ulokowane w innych formach oszczędzania i inwestowania, zarówno prostych produktach oszczędnościowych, jak i rozwiązaniach emerytalno-inwestycyjnych, takich jak IKE czy IKZE. Z perspektywy rynku kluczowe jest więc rozstrzygnięcie, czy OKI ma potencjał do generowania nowego kapitału inwestycyjnego, czy jego rozwój będzie w dużej mierze opierał się na transferowaniu środków pomiędzy istniejącymi produktami. Równie ważnym wyzwaniem jest bariera wejścia w inwestowanie. Dla części Polaków inwestowanie może być postrzegane jako rozwiązanie skomplikowane, wymagające wiedzy, obarczone ryzykiem lub dostępne przede wszystkim dla osób dysponujących większym kapitałem. Z tego względu samo istnienie preferencji podatkowych czy innych korzyści produktowych może być niewystarczające do podjęcia decyzji o otwarciu konta. Potencjalny klient musi przede wszystkim zrozumieć, co OKI daje mu w praktyce, dla kogo jest przeznaczone, czym różni się od alternatywnych sposobów lokowania pieniędzy oraz w jakich sytuacjach warto z niego korzystać.

Celem przedstawianego badania była ocena potencjału rynkowego OKI oraz identyfikacja potrzeb, motywacji, barier i oczekiwań Polaków związanych z długoterminowym oszczędzaniem i inwestowaniem, tak aby określić, na ile konstrukcja i propozycja wartości OKI odpowiadają potrzebom potencjalnych klientów oraz jakie warunki muszą zostać spełnione, aby zachęcić ich do otwarcia konta i ulokowania na nim środków. Badanie miało pozwolić określić, dla kogo OKI może być szczególnie atrakcyjne, jaką potrzebę ma zaspokajać i jaką rolę może pełnić w portfelu finansowym Polaków. Istotnym elementem będzie również zrozumienie, czy OKI jest postrzegane jako rozwiązanie przede wszystkim dla obecnych inwestorów, czy może stanowić impuls do wejścia na rynek kapitałowy dla osób, które dotychczas nie inwestowały.

W szczególności badanie weryfikowało lub szacowało:

a) **dopasowanie OKI do realnych potrzeb finansowych Polaków**, w tym cele, z jakimi wiążą oni długoterminowe oszczędzanie i inwestowanie, horyzont inwestycyjny oraz preferowane sposoby pomnażania kapitału. Pozwoli to określić, jaką konkretną funkcję OKI może pełnić w gospodarstwie domowym i czy jego propozycja wartości odpowiada na istniejącą, niezaspokojoną potrzebę.

b) **postrzeganą przez potencjalnych inwestorów atrakcyjność i przewagi rynkowe OKI**. Badanie pozwoli ustalić, które elementy oferty są postrzegane jako najbardziej wartościowe, a które nie stanowią wystarczającego argumentu do zmiany obecnych zachowań finansowych. Szczególne znaczenie będzie miało porównanie OKI z rozwiązaniami, z których Polacy korzystają lub które rozważają, w tym IKE, IKZE, lokatami, kontami oszczędnościowymi czy bezpośrednim inwestowaniem.

c) **zrozumienia zasad działania OKI.** Badanie wskazało, które elementy konstrukcji produktu są intuicyjne, a które mogą powodować niepewność, błędne interpretacje lub obawy, wskazując obszary wymagające uproszczenia produktu, lepszego wyjaśnienia lub odpowiedniego wsparcia komunikacyjnego.

d) **potencjał korzystania z OKI przez dorosłych Polaków**: kto deklaruje zainteresowanie otwarciem OKI, jakie osoby są najbardziej skłonne z niego

skorzystać oraz co może skłonić je do podjęcia konkretnego działania. Badanie obejmie przy tym zarówno obecnych inwestorów, jak i osoby nieinwestujące, pozwalając rozdzielić potencjał produktu jako narzędzia do aktywizacji nowych inwestorów od potencjału pozyskiwania środków już znajdujących się na rynku.

e) **potencjalną wartość biznesową klienta OKI** poprzez poznanie deklarowanych kwot wpłat, częstotliwości zasilania konta oraz planowanego horyzontu inwestycyjnego. Pozwoli to lepiej oszacować skalę potencjalnego rynku i charakter przyszłego wykorzystania OKI.

f) **identyfikacja skutecznej strategii komunikacji i argumentacji sprzedażowej**. Badanie wskazało, jakie korzyści i komunikaty są najbardziej przekonujące, jakie obawy należy adresować oraz w jaki sposób mówić o OKI, aby jednocześnie budować jego atrakcyjność, zrozumienie i zaufanie. Wyniki pozwolą przełożyć potrzeby konsumentów na konkretne rekomendacje dotyczące pozycjonowania produktu, komunikacji oraz procesu pozyskiwania klientów.

Badanie dostarczyło odpowiedzi na pytanie nie tylko o to „czy Polacy są zainteresowani OKI?”**,** ale przede wszystkim „dlaczego mieliby je otworzyć, dla realizacji jakiego celu oraz w jaki sposób OKI może wpisywać się w dotychczasowy sposób oszczędzania i inwestowania?”. Dzięki temu możliwe jest określenie potencjału OKI zarówno z perspektywy konsumenta, jak i rynku, identyfikacja najważniejszych barier oraz wskazanie elementów produktu i komunikacji, które mogą mieć największe znaczenie dla jego rynkowego powodzenia.

Metodologia badania

Badanie przeprowadzono techniką CAWI (Computer Assisted Web Interview) na Ogólnopolskim Panelu Badawczym Ariadna, posiadającym aktualny certyfikat PKJPA, potwierdzający wysoką jakość świadczonych usług badawczych. Łączna liczebność panelu przekracza 300 tysięcy zarejestrowanych osób. Dane były zbierane w terminie 15-25 września 2026 r. wśród zarejestrowanych dorosłych uczestników panelu.

W badaniu wzięło udział 2080 dorosłych pracujących Polaków w wieku 18-65 lat, tworząc próbę ogólnopolską reprezentatywną ze względu na płeć i wiek i wielkość miejsca zamieszkania, zróżnicowaną ze względu na wykształcenie.

Na potrzeby badania opracowano opis Osobistych Kont Inwestycyjnych (OKI), który został przedstawiony wszystkim uczestnikom badania. Celem było zapewnienie wszystkim uczestnikom badania wspólnego, możliwie jednoznacznego opisu rozwiązania przed oceną jego potencjału i poszczególnych korzyści. W przedstawionej charakterystyce uwzględniono możliwość lokowania środków za pośrednictwem OKI w różne instrumenty finansowe, m.in. akcje, obligacje, ETF i fundusze inwestycyjne, zarówno w Polsce, jak i (w określonych przypadkach) za granicą. Respondenci zostali poinformowani o podstawowych zasadach preferencji podatkowej. Kluczowym elementem konstrukcji OKI jest możliwość korzystania ze zwolnienia z podatku od zysków kapitałowych, przy czym preferencja ta została przedstawiona w ramach limitu 100 tys. zł. W ramach tego limitu maksymalnie 25 tys. zł może zostać przeznaczone na rozwiązania oszczędnościowe, takie jak lokaty bankowe i skarbowe obligacje oszczędnościowe. Pozostała część limitu jest przeznaczona na instrumenty inwestycyjne, m.in. akcje, obligacje skarbowe rynkowe, obligacje komunalne i korporacyjne, ETF-y oraz fundusze inwestycyjne.

Opis obejmował również zasady obowiązujące po przekroczeniu wskazanych limitów. Respondenci zostali poinformowani, że środki przekraczające limit 100 tys. zł lub limit 25 tys. zł dotyczący części oszczędnościowej będą podlegały odrębnemu opodatkowaniu. W przedstawionej informacji podkreślono, że podatek ten jest naliczany od wartości środków objętych opodatkowaniem, a nie od osiągniętego zysku, a jego wysokość została określona na poziomie około 0,8–0,9% rocznie. W opisie wskazano również, że szczególne zasady opodatkowania dotyczą inwestycji zagranicznych. W ramach charakterystyki narzędzia uwzględniono także jego elastyczność, w szczególności możliwość dokonywania wpłat i wypłat w dowolnym momencie, bez obowiązku utrzymywania środków na koncie przez określony czas. Wskazano również, że nie będzie obowiązywał roczny limit wpłat, a jedna osoba będzie mogła posiadać więcej niż jedno OKI, przy czym limit 100 tys. zł preferencji podatkowej będzie wspólny dla wszystkich posiadanych rachunków. Respondenci otrzymali ponadto informację, że OKI będzie można założyć w uprawnionych instytucjach finansowych, m.in. w banku lub domu maklerskim. W opisie uwzględniono również indywidualny charakter rachunku oraz możliwość dziedziczenia zgromadzonych na nim środków. Tak skonstruowany opis miał przedstawić najważniejsze cechy i zasady funkcjonowania OKI, które były następnie wykorzystywane w dalszych częściach badania, w szczególności przy ocenie atrakcyjności rozwiązania i sposobu komunikowania jego potencjalnych korzyści.

Po zapoznaniu się z treścią opisu OKI uczestnicy dokonywali samooceny swojego zrozumienia, czym są OKI, bazując na treściach z narzędzia. 89% badanych odpowiedziało, że po przeczytaniu opisu rozumie, czym jest OKI, na co najmniej średnim poziomie.

Prezentacja badania

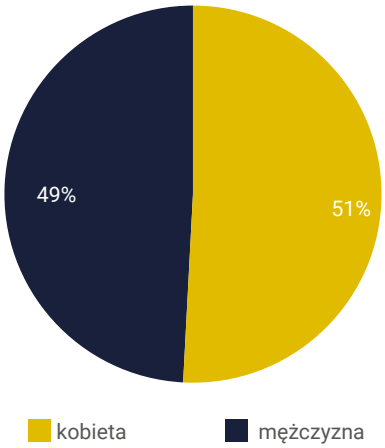


CHARAKTERYSTYKA BADANEJ PRÓBY

Socjodemograficzna charakterystyka badanej próby

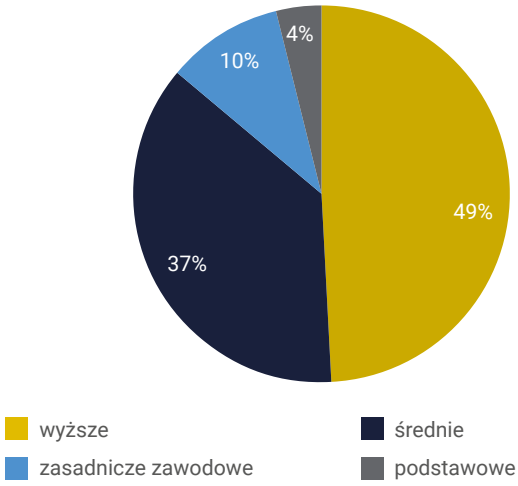
W badaniu wzięło udział 2080 dorosłych, pracujących Polaków, w tym 51% kobiet i 49% mężczyzn, w wieku od 18 do 65 lat (średnia wieku 43 lata). Większość badanych posiadała wyższe wykształcenie (49%), wykształcenie średnie zadeklarowało 37% osób, osoby o zasadniczym zawodowym wykształceniu stanowiły 10% próby, a o podstawowym wykształceniu stanowiły 4%.

PŁEĆ RESPONDENTÓW



N = 2080

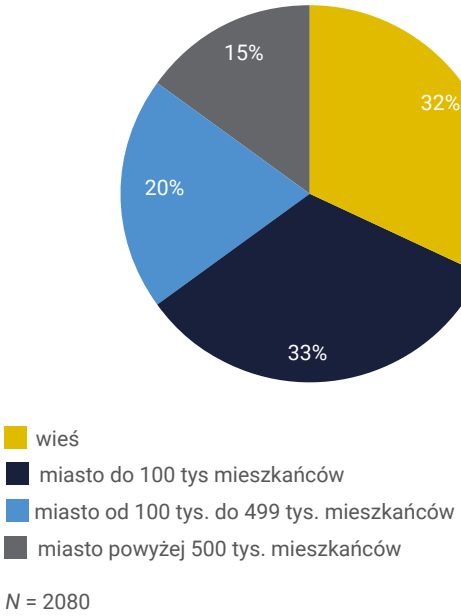
WYKSZTAŁCENIE



N = 2080

Analizowana próba była zróżnicowana pod względem miejsca zamieszkania. 32% badanych stanowili mieszkańcy wsi, 33% mieszkańcy małych i średnich miast, 20% mieszkańcy dużych miast, 15% mieszkańcy wielkich miast.

WIELKOŚĆ MIEJSCA ZAMIESZKANIA



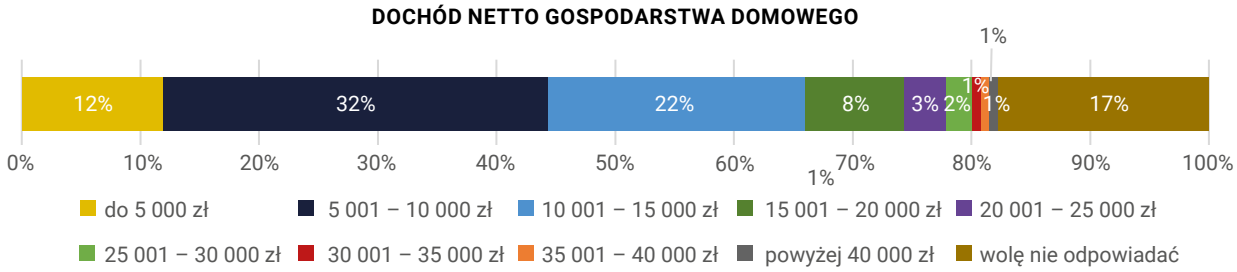
N = 2080

Badana próba była także zróżnicowana pod względem swojej sytuacji zawodowej. 85% uczestników pracowało „na etacie", 10% prowadziło własną działalność gospodarczą, 5% pracowało dorywczo. Warto podkreślić, że badani wskazywali jedną odpowiedź, która w najlepszym stopniu opisywała ich sytuację zawodową.

Sytuacja finansowa w badanej próbie

Obiektywna sytuacja finansowa w badanej próbie była zróżnicowana, przy czym mediana wyników mieściła się w przedziale między 10 001 a 15 000 zł netto. 12% badanych wskazało dochód netto gospodarstwa poniżej 5000 zł, zaś 5% powyżej 25 000 zł. Uwzględniając liczbę osób wchodzących w skład gospodarstwa domowego, przeciętny dochód netto per capita (dochód wpływający na konto w przeliczeniu na osobę w gospodarstwie domowym) w badanej próbie wyniósł 4 500 zł, czyli o 1000 z więcej niż pokazują najświeższe statystyki GUS-u opisujące dochód rozporządzalny polskich gospodarstw domowych w 2025 r. Warto jednak zauważyć, że dochód rozporządzalny w Polsce systematycznie rośnie, więc różnica między wynikami w bazie, a danym z GUS może być mniejsza. Tym niemniej, należy pamiętać, że w badaniach CAWI nie biorą udziału osoby wykluczone technologicznie i najbiedniejsze.

DOCHÓD NETTO GOSPODARSTWA DOMOWEGO

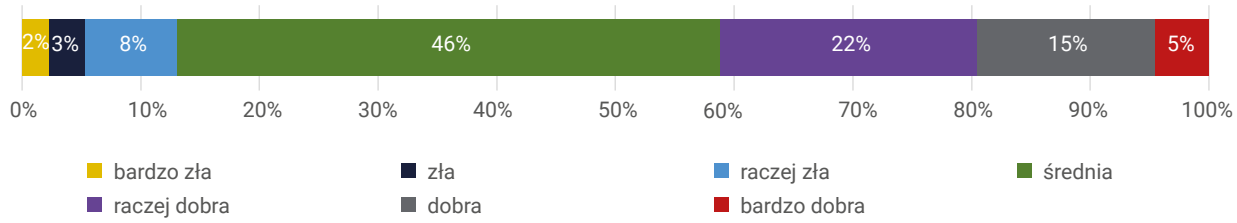


N = 2080; * Suma odpowiedzi przekracza 100%, co wynika z matematycznych zaokrągleń wartości.

Niemal połowa badanych (46%) oceniła sytuację swojego gospodarstwa domowego jako średnią i to właśnie średnia ocena była zarówno średnią, jak i medianą rozkładu odpowiedzi. 41% badanych oceniło swoją sytuację jako co najmniej raczej dobrą, podczas gdy oceny negatywne (sytuacja co najwyżej raczej zła) sformułowało 13% badanych.

Korelacja między dochodem netto gospodarstwa domowego *per capita* (w przeliczeniu na jedną osobę), a subiektywną oceną sytuacji finansowej wyniosła tylko $r = 0{,}31$, co jest interpretowane jako co najwyżej umiarkowana / średnia zależność. Zatem subiektywna ocena sytuacji finansowej wykracza poza proste odzwierciedlenie dochodu, ujmując również m.in. potrzeby, przekonania i aspiracje finansowe badanych.

SUBIEKTYWNA OCENA SYTUACJI MATERIALNEJ GOSPODARSTWA DOMOWEGO



N = 2080; * Suma odpowiedzi przekracza 100%, co wynika z matematycznych zaokrągleń wartości.

KONTEKST OSZCZĘDNOŚCIOWY I INWESTYCYJNY W BADANEJ PRÓBIE

Oszczędności w badanej próbie

76% osób w badanej próbie zadeklarowało, że odkłada środki, które następnie pozostawia w formie oszczędności lub przeznacza na inwestycje. Warto zauważyć, że 80% dziś oszczędzających deklaruje, że odkłada środki regularnie, w każdym miesiącu.

Oznacza to jednak, że co piąty oszczędzający odkłada środki nieregularnie. Najczęściej wskazywaną przyczyną nieregularnego oszczędzania jest brak wystarczających środków po opłaceniu bieżących wydatków, co wskazało 57% badanych. Dla większości osób główną barierą w regularnym odkładaniu pieniędzy jest zatem ograniczona przestrzeń w domowym budżecie. Jednocześnie warto zauważyć, że sposób gospodarowania dostępnymi środkami może mieć znaczenie dla możliwości oszczędzania. W niektórych gospodarstwach część dochodów może być przeznaczana na bieżące, nieplanowane lub drobne wydatki, przez co pod koniec miesiąca trudniej wygospodarować kwotę, którą można odłożyć. W tym kontekście znaczenie może mieć również sposób planowania i kontrolowania domowego budżetu.

Drugim najczęściej wskazywanym powodem nieregularnego oszczędzania jest przekonanie, że odkładanie niewielkich kwot niewiele zmieni, co wskazało 14% respondentów. 13% badanych zadeklarowało, że nic nie powstrzymuje ich przed oszczędzaniem, a 11% przyznało, że woli przeznaczać pieniądze na bieżące potrzeby i przyjemności niż odkładać je na przyszłość. Wśród pozostałych powodów 10% badanych wskazało brak zaufania do instytucji finansowych, a 9% obawę przed utratą pieniędzy. Mniejsze grupy respondentów deklarowały brak konkretnego celu oszczędzania (6%), brak wiedzy o tym, jak zacząć (5%) oraz odkładanie oszczędzania na później (4%). 2% badanych wskazało inny powód. Wyniki pokazują zatem, że nieregularne oszczędzanie jest przede wszystkim związane z ograniczeniami budżetowymi, choć znaczenie

mogą mieć również codzienne nawyki finansowe i sposób planowania wydatków. Dla części osób nawet przy określonych możliwościach odkładania pieniędzy regularne oszczędzanie może być trudne, jeśli środki są w pierwszej kolejności przeznaczane na bieżące potrzeby. Jednocześnie odpowiedź dotycząca niewielkich kwot może wskazywać na obecność podejścia „wszystko albo nic" do oszczędzania, czyli przekonania, że warto odkładać dopiero wtedy, gdy możliwe jest zgromadzenie większej sumy. Tymczasem nawet niewielkie, ale regularnie odkładane kwoty mogą z czasem budować finansową poduszkę i ułatwiać wykształcenie systematycznego podejścia do oszczędzania.

CO NAJBARDZIEJ POWSTRZYMUJE CIĘ DZIŚ PRZED REGULARNYM OSZCZĘDZANIEM? (MAKS. 3 POWODY)

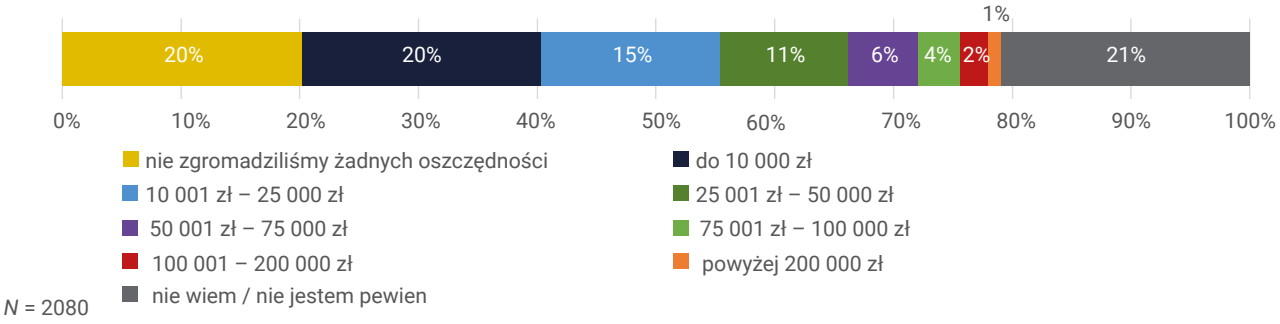


N = 790 oszczędzających nieregularnie

20% badanych nie zgromadziło żadnych oszczędności w 2025 r., ci zaś, którzy zdołali odłożyć jakąś sumę, najczęściej wskazywali, że nie przekroczyła ona 10 000 zł. Zgromadzenie w ciągu roku oszczędności na poziomie co najmniej 100 000 zł było możliwe w przypadku zaledwie 3% badanych gospodarstw domowych. Mediana rozkładu wartości zgromadzonych oszczędności w badanej próbie przypada na przedział od 10 001 zł do 25 000 zł.

Co piąta osoba badana wskazała, że nie wie, jakiej wysokości oszczędności zgromadziło jej gospodarstwo domowe w 2025 r. Warto przy tym zauważyć, że odpowiedź ta nie była specyficznie związana z żadnym poziomem dochodu netto per capita, równie często wskazywały ją osoby o niskim, średnim i wyższym poziomie dochodu netto w badanej próbie.

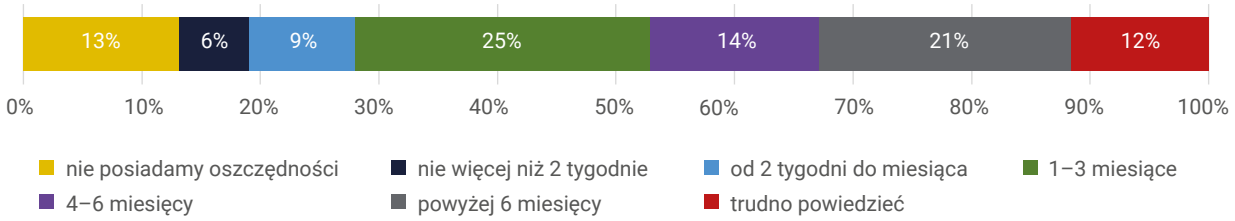
POZIOM OSZCZĘDNOŚCI ZGROMADZONYCH W CIĄGU ROKU



N = 2080

Poziom oszczędności zgromadzonych w 2025 r. pozwoliłby uczestnikom badania utrzymać gospodarstwo domowe na niezmienionym poziomie życia przeciętnie przez 1-3 miesiące. 14% badanych wskazało, że ich gospodarstwo domowe mogłoby utrzymać się ze swoich rocznych oszczędności przez 4-6 miesięcy, a co piąty badany wskazuje, że jego gospodarstwo utrzymałoby się z rocznych oszczędności przez ponad pół roku. Warto zauważyć, że aż 28% respondentów zadeklarowało, że zgromadzone przez nich roczne oszczędności nie wystarczyłyby ich gospodarstwu domowemu nawet na miesiąc.

POZIOM OSZCZĘDNOŚCI ZGROMADZONYCH W CIĄGU ROKU

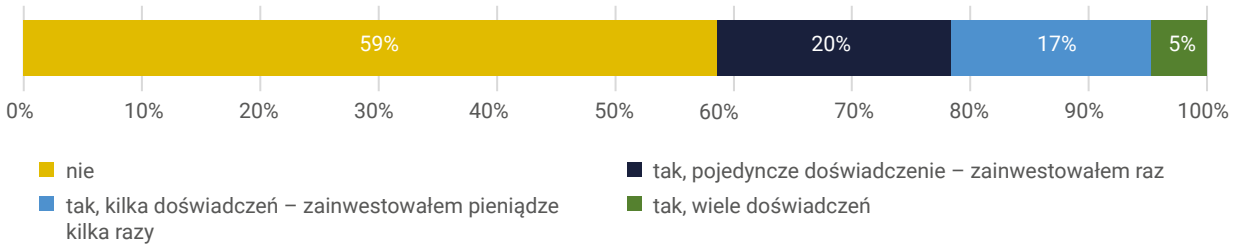


N = 2080

Inwestycje w badanej próbie

59% badanych deklaruje, że nie ma doświadczenia w inwestowaniu swoich pieniędzy na rynku kapitałowym, obejmującym m.in. akcje, obligacje, ETF, fundusze inwestycyjne, opcje czy kontrakty. Oznacza to, że dla większości respondentów inwestowanie pozostaje obszarem, z którym dotychczas się nie zetknęli. Wśród osób mających takie doświadczenia 20% wskazuje na pojedynczą inwestycję, a 17% deklaruje, że inwestowało kilka razy. Jedynie 5% badanych ma za sobą wiele doświadczeń inwestycyjnych. Struktura odpowiedzi sugeruje więc, że nawet wśród osób, które miały kontakt z rynkiem kapitałowym, stosunkowo niewielka część posiada rozbudowane doświadczenie inwestycyjne.

CZY MASZ DOŚWIADCZENIE INWESTOWANIA SWOICH PIENIĘDZY NA RYNKU KAPITAŁOWYM? (W AKCJE, OBLIGACJE, ETF, FUNDUSZE INWESTYCYJNE, OPCJE, KONTRAKTY)



N = 2080; * Suma odpowiedzi przekracza 100%, co wynika z matematycznych zaokrągleń wartości.

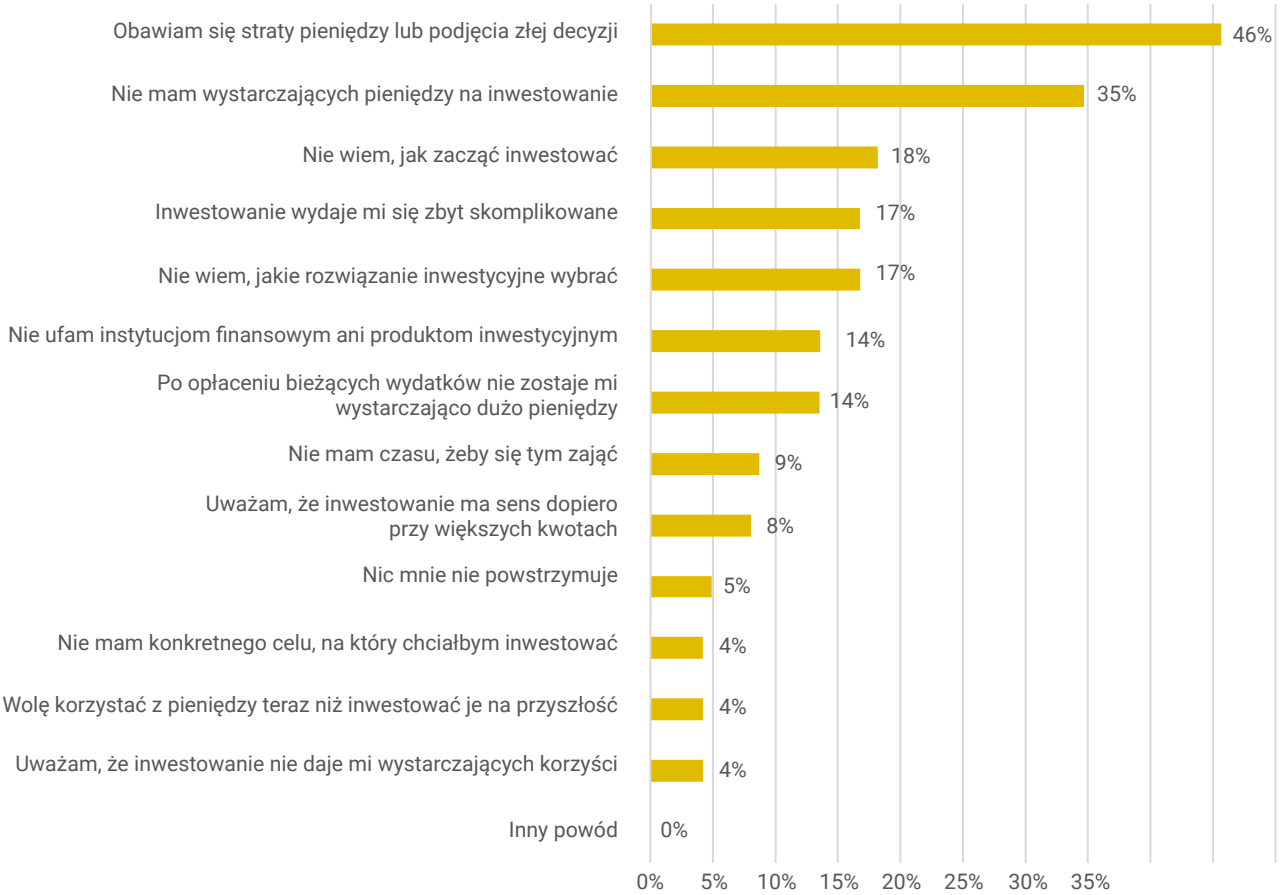
76% uczestników badania oszczędza, ale tylko część z nich inwestuje. 26% badanych deklaruje, że przeznacza na inwestycje przynajmniej część swoich oszczędności, przy czym 5% inwestuje wszystkie posiadane oszczędności. Oznacza to, że zdecydowana większość oszczędności pozostaje poza inwestycjami i jest utrzymywana w formach, które nie są postrzegane przez respondentów jako inwestowanie. Najczęściej wskazywaną barierą dla inwestowania jest obawa przed utratą pieniędzy lub podjęciem niewłaściwej decyzji, co wskazuje 46% badanych. Jednocześnie 35% respondentów deklaruje, że nie dysponuje wystarczającymi środkami, aby inwestować, a kolejne 14% wskazuje, że po pokryciu bieżących wydatków nie pozostaje im wystarczająco dużo pieniędzy. Te trzy bariery warto analizować łącznie. Ograniczone możliwości finansowe mogą zwiększać wrażliwość na ryzyko i sprawiać, że potencjalna strata jest postrzegana jako szczególnie dotkliwa. W efekcie brak kapitału i obawa przed jego utratą mogą wzajemnie się wzmacniać, utrudniając podjęcie decyzji o rozpoczęciu inwestowania.

Istotną barierę stanowi również brak wiedzy i pewności, jak rozpocząć inwestowanie. 18% respondentów nie wie, jak zacząć, a po 17% badanych wskazuje, że inwestowanie wydaje im się zbyt skomplikowane lub nie wie, jakie rozwiązanie inwestycyjne wybrać.

Pokazuje to, że dla części osób sam dostęp do pieniędzy nie jest wystarczający, bo barierą może być również brak poczucia kompetencji i orientacji w dostępnych możliwościach. 14% badanych deklaruje brak zaufania do instytucji finansowych i produktów inwestycyjnych. 9% respondentów nie ma czasu, żeby zająć się inwestowaniem, a 8% uważa, że inwestowanie ma sens dopiero przy większych kwotach. Warto zwrócić uwagę na tę ostatnią odpowiedź w kontekście wcześniejszych wyników dotyczących oszczędzania. Podobnie jak w przypadku odkładania pieniędzy, część badanych może postrzegać inwestowanie jako aktywność wymagającą dysponowania większym kapitałem. Takie podejście może wzmacniać przekonanie, że rozpoczęcie inwestowania należy odłożyć do momentu zgromadzenia odpowiednio dużej kwoty. Pozostałe powody były wskazywane znacznie rzadziej: 5% badanych deklaruje, że nic nie powstrzymuje ich przed inwestowaniem, po 4% nie ma konkretnego celu inwestowania, woli korzystać z pieniędzy teraz niż przeznaczać je na przyszłość lub uważa, że inwestowanie nie daje wystarczających korzyści. Nikt z badanych nie wskazał innego powodu.

Ogólny obraz wskazuje więc, że główne bariery inwestowania koncentrują się wokół dostępności środków, obawy przed stratą oraz braku wiedzy i pewności co do sposobu rozpoczęcia inwestowania. Ograniczony kapitał może dodatkowo zwiększać znaczenie potencjalnej straty, podczas gdy brak wiedzy może utrudniać ocenę ryzyka i wybór odpowiedniego rozwiązania.

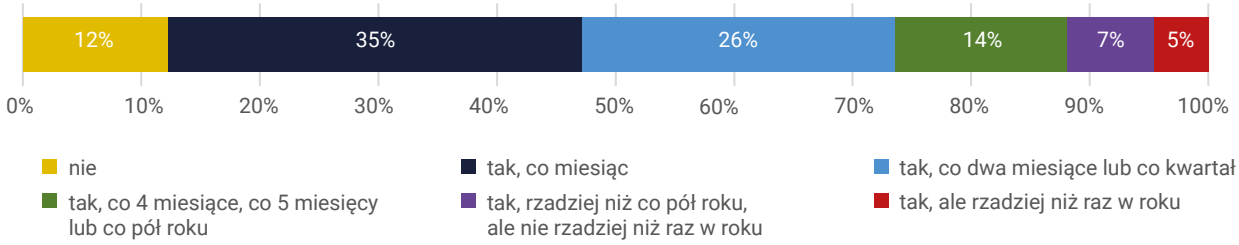
CO NAJBARDZIEJ POWSTRZYMUJE CIĘ DZIŚ PRZED REGULARNYM OSZCZĘDZANIEM?
(MAKS. 3 POWODY)



N = 1043, dziś nieinwestujących

Regularne, comiesięczne inwestowanie nowych środków dotyczy 35% osób w tej grupie, podczas gdy 12% deklaruje, że zainwestowało raz i w ogóle nie inwestuje nowych pieniędzy. Kolejne 26% inwestuje co dwa miesiące lub co kwartał, 14% co 4-6 miesięcy a 12% rzadziej niż raz na pół roku. Oznacza to, że 61% badanych inwestuje nowe środki co najmniej raz na kwartał. Wyniki pokazują więc, że choć większość badanych, którzy inwestują, robi to w sposób stosunkowo regularny, dla części osób inwestowanie nadal ma charakter okazjonalny, a nie systematyczny.

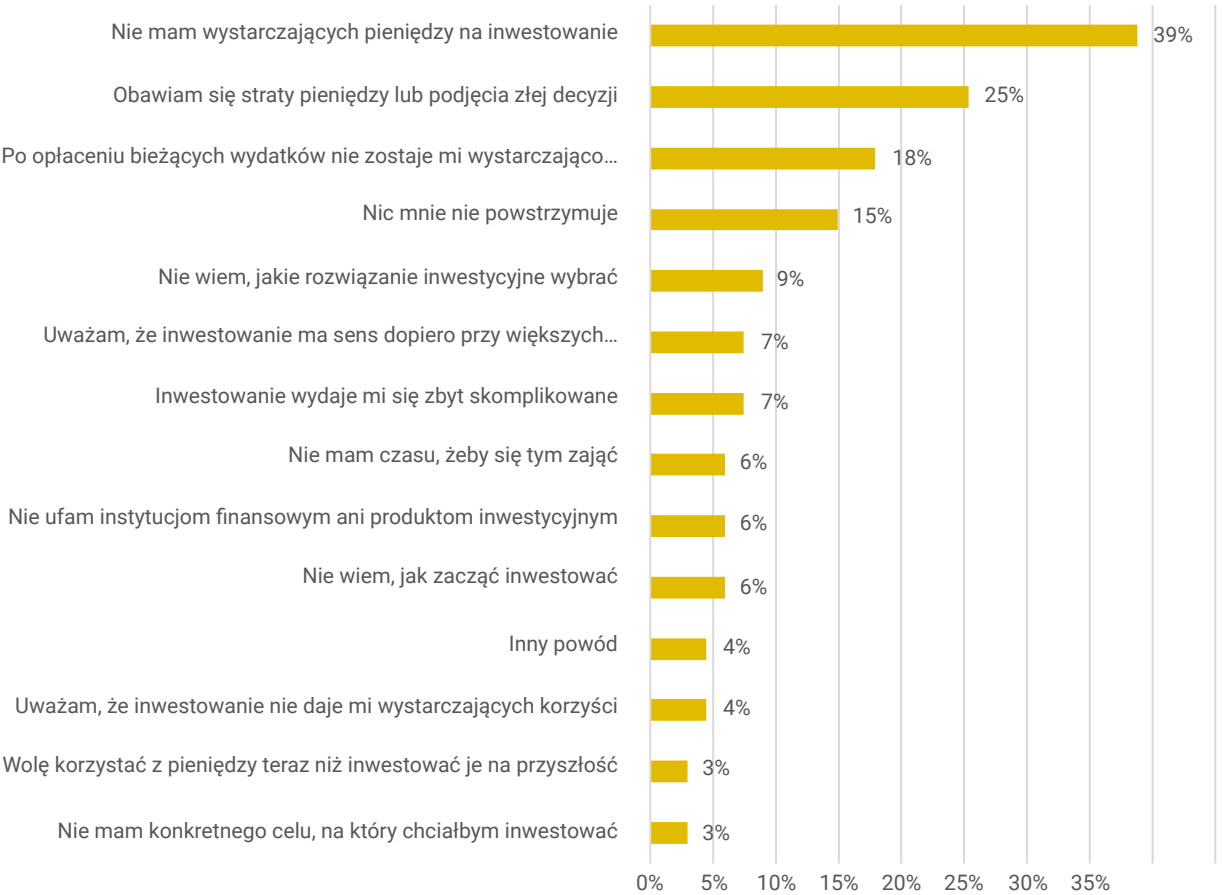
CZY INWESTUJESZ NOWE PIENIĄDZE REGULARNIE?



N = 545 inwestujących

W przypadku regularnego inwestowania jeszcze wyraźniej widoczny jest problem dostępności środków. Najczęściej wskazywaną barierą jest brak wystarczających pieniędzy, co deklaruje 39% badanych. Kolejne 18% wskazuje, że po opłaceniu bieżących wydatków nie pozostaje im wystarczająco dużo środków na inwestowanie. Pokazuje to, że ograniczenia finansowe są jedną z najważniejszych przeszkód w regularnym inwestowaniu. Drugą najczęściej wskazywaną barierą jest obawa przed stratą pieniędzy lub podjęciem złej decyzji (wskazuje ją 25% badanych). Dla osób dysponujących niewielką nadwyżką finansową potencjalna strata może być szczególnie odczuwalna, co może dodatkowo zniechęcać do regularnego inwestowania. Jednocześnie 15% badanych deklaruje, że nic nie powstrzymuje ich przed regularnym inwestowaniem. Wśród pozostałych barier 9% nie wie, jakie rozwiązanie wybrać, a po 7% uważa inwestowanie za zbyt skomplikowane lub sądzi, że ma ono sens dopiero przy większych kwotach. Po 6% wskazuje brak czasu, brak zaufania do instytucji finansowych oraz brak wiedzy, jak rozpocząć inwestowanie. Pozostałe powody mają mniejsze znaczenie: 4% badanych inwestujących uważa, że inwestowanie nie daje wystarczających korzyści, a po 3% nie ma konkretnego celu inwestowania lub woli korzystać z pieniędzy teraz.

CO NAJBARDZIEJ POWSTRZYMUJE CIĘ DZIŚ PRZED REGULARNYM INWESTOWANIEM?
(MAKS. 3 POWODY)



N = 167, dziś inwestujących nieregularnie

Wyniki pokazują, że regularne inwestowanie ograniczają przede wszystkim bariery finansowe i obawa przed stratą. Jednocześnie przekonanie, że inwestowanie wymaga większego kapitału może dodatkowo odkładać decyzję o rozpoczęciu lub zwiększeniu zaangażowania w inwestowanie.

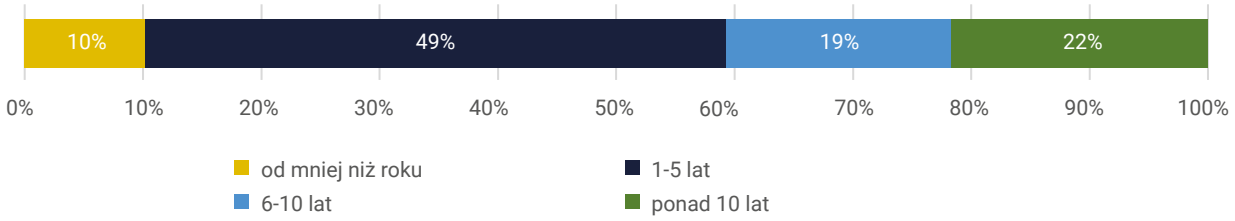
Porównanie barier nieinwestowania i nieregularnego inwestowania pokazuje, że choć w obu przypadkach istotne są kwestie finansowe oraz obawa przed stratą, ich znaczenie nieco się zmienia. Wśród osób, które w ogóle nie inwestują, najczęściej wskazywaną barierą jest obawa przed utratą pieniędzy lub podjęciem złej decyzji (46%), a następnie brak wystarczających środków na inwestowanie (35%). W przypadku osób, które nie inwestują regularnie, kolejność ta się odwraca i 39% wskazuje na brak wystarczających środków, podczas gdy obawa przed stratą dotyczy 25% badanych. Może to sugerować, że na etapie rozważania lub rozpoczynania inwestowania większą rolę odgrywa niepewność związana z ryzykiem, natomiast w utrzymaniu regularności istotniejsza staje się możliwość wygospodarowania środków.

Wyraźna różnica widoczna jest również w przypadku barier związanych z wiedzą i wyborem rozwiązania inwestycyjnego. Wśród osób, które w ogóle nie inwestują, 18% nie wie, jak zacząć, a po 17% postrzega inwestowanie jako zbyt skomplikowane lub nie wie, jakie rozwiązanie wybrać. Wśród osób, które nie inwestują regularnie, wskazania te są znacznie niższe (odpowiednio 6%, 7% i 9%). Wyniki mogą więc wskazywać na pewną zmianę charakteru bariery: dla osób pozostających poza rynkiem większym wyzwaniem jest przełamanie niepewności i rozpoczęcie inwestowania, podczas gdy dla osób już podejmujących inwestycje ważniejsze staje się zapewnienie regularnego dostępu do środków. W obu grupach niewielka część badanych uważa również, że inwestowanie ma sens dopiero przy większych kwotach (8% i 7%), co może dodatkowo wzmacniać przekonanie, że najpierw należy zgromadzić większy kapitał.

Obecny portfel inwestycyjny badanych

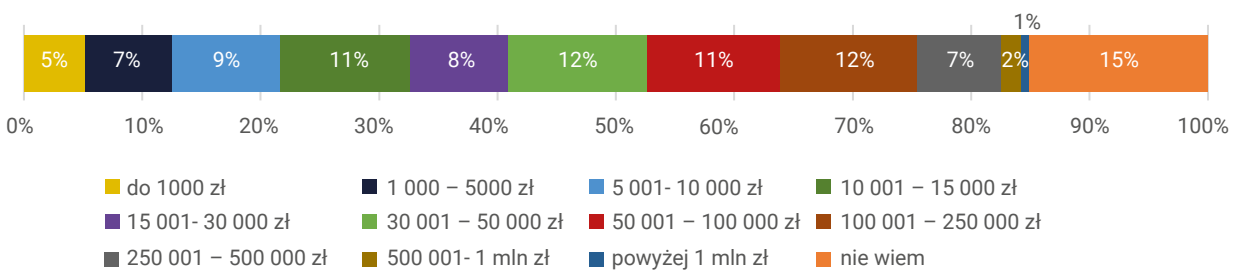
Spośród osób deklarujących, że obecnie inwestują swoje pieniądze, 77% lokuje środki na rynku kapitałowym, m.in. w akcje, obligacje, ETF, fundusze inwestycyjne, opcje czy kontrakty. Połowa inwestujących ma doświadczenie od 1 do 5 lat, a więc zdobywane w ostatnich latach hossy. Kolejne 10% dopiero rozpoczyna swoją przygodę z inwestowaniem, podczas gdy 41% ma ponad pięcioletnie doświadczenie na rynku kapitałowym. Oznacza to, że badana grupa inwestujących jest wyraźnie zróżnicowana pod względem stażu i doświadczenia inwestycyjnego, obejmując zarówno osoby początkujące, jak i inwestorów z wieloletnią praktyką.

OD JAK DAWNA INWESTUJESZ SWOJE PIENIĄDZE NA RYNKU KAPITAŁOWYM? (W AKCJE, OBLIGACJE, ETF, FUNDUSZE INWESTYCYJNE, OPCJE, KONTRAKTY)



N = 420

JAKĄ WARTOŚĆ MAJĄ TWOJE INWESTYCJE (NP. AKCJE, OBLIGACJE, ETF, ZŁOTO, KRYPTOWALUTY ETC.)? NIE UWZGLĘDNIAJ NIERUCHOMOŚCI, LOKAT I ŚRODKÓW NA RACHUNKU OSZCZĘDNOŚCIOWYM I BIEŻĄCYM.

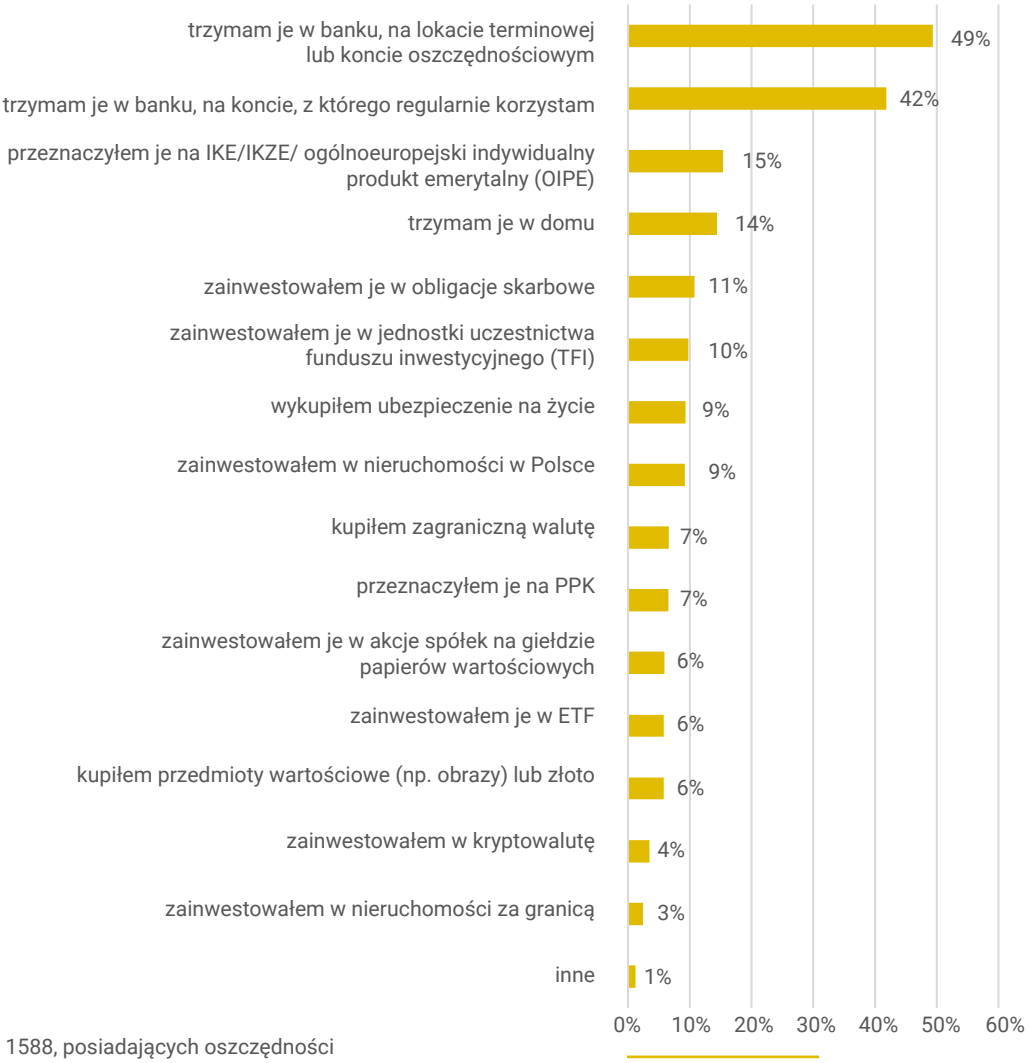


N = 545

Wartość posiadanych inwestycji w analizowanej próbie jest wyraźnie zróżnicowana. Mediana rozkładu przypada na przedział 10 001-15 000 zł, jednak istotna część badanych posiada inwestycje o wartości przekraczającej 30 000 zł -12% wskazuje przedział 30 001-50 000 zł, 11% 50 001-100 000 zł, a kolejne 12% 100 001-250 000 zł. Jednocześnie 21% badanych posiada inwestycje o wartości do 10 000 zł. Warto również zauważyć, że 15% respondentów nie wskazało wartości swoich inwestycji. Może to wynikać zarówno z braku wiedzy o łącznej wartości posiadanego portfela, jak i z niechęci do ujawniania informacji dotyczących swoich finansów.

Oszczędności badanych są przede wszystkim przechowywane w łatwo dostępnej formie, a w mniejszym stopniu aktywnie inwestowane. Najczęściej wskazywanym sposobem dysponowania oszczędnościami jest trzymanie ich na lokacie terminowej lub koncie oszczędnościowym, co deklaruje 49% badanych. Kolejne 42% przechowuje środki na bieżącym koncie bankowym, a 14% trzyma oszczędności w domu. Pokazuje to, że dla dużej części badanych podstawową funkcją oszczędności pozostaje bezpieczne przechowywanie środków i zachowanie ich dostępności, a nie aktywne pomnażanie kapitału. Taki rozkład odpowiedzi jest zbliżony do wyników ogólnopolskich badań dotyczących postaw i zachowań finansowych Polaków, w których również dominują lokaty, konta oszczędnościowe oraz rachunki bankowe jako sposoby przechowywania zgromadzonych środków.[1, 2]

CO ROBISZ ZE SWOIMI OSZCZĘDNOŚCIAMI?



N = 1588, posiadających oszczędności

[1] Katarzyna Sekścińska, Postawy Polaków wobec finansów 2025, Fundacja Rozwoju Społeczeństwa Wiedzy Think!, 2025, badanie CAWI na reprezentatywnej próbie 1037 dorosłych Polaków.

[2] Katarzyna Sekścińska, Zdrowie finansowe Polaków. Raport z badania ilościowego, Program Analityczno-Badawczy Fundacji Warszawski Instytut Bankowości, 2024, we współpracy z EFPA Polska oraz PFR TFI. Badanie przeprowadzono metodą CAWI na reprezentatywnej próbie 1068 pracujących dorosłych Polaków.

Drugą grupę stanowią bardziej aktywne formy lokowania kapitału. 15% badanych przeznacza środki na IKE, IKZE lub OIPE, 11% na obligacje skarbowe, 10% na jednostki uczestnictwa funduszy inwestycyjnych, a po 6% na ETF i akcje spółek giełdowych. 9% inwestuje w nieruchomości w Polsce, 3% w nieruchomości za granicą, a 4% w kryptowaluty. Pokazuje to, że część badanych wykorzystuje oszczędności również do aktywnego pomnażania kapitału, choć skala wykorzystania poszczególnych instrumentów jest wyraźnie mniejsza niż w przypadku tradycyjnych form przechowywania środków.

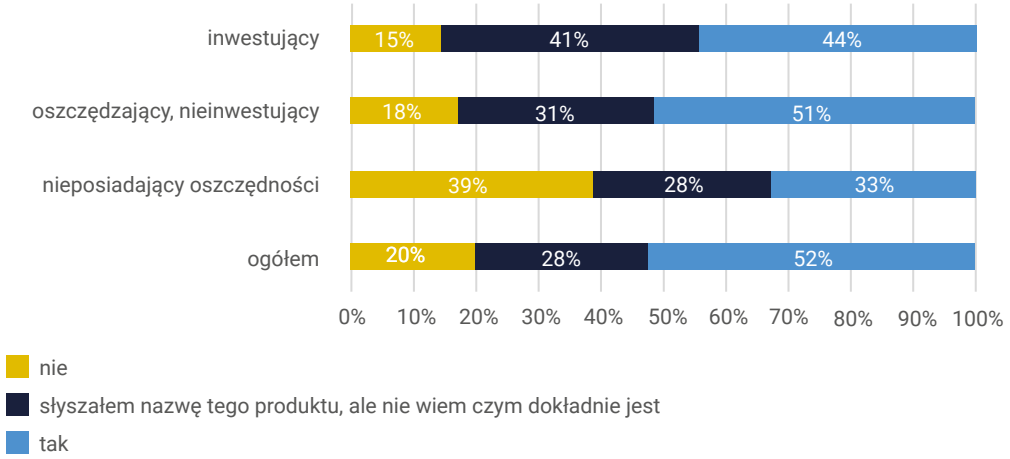
Osobną kategorię stanowią aktywa materialne i rozwiązania o charakterze zabezpieczającym. 6% badanych kupuje złoto lub przedmioty wartościowe, takie jak obrazy, 7% przeznacza środki na PPK, a 9% wykupiło ubezpieczenie na życie. Oszczędności pełnią więc w gospodarstwach domowych różne funkcje: od bieżącej rezerwy finansowej i zabezpieczenia płynności, przez ochronę kapitału, po długoterminowe inwestowanie i budowanie zabezpieczenia emerytalnego.

ROZUMIENIE PODATKU OD ZYSKÓW KAPITAŁOWYCH

Znajomość podatku od zysków kapitałowych (tzw. podatku Belki) jest wyraźnie zróżnicowana w zależności od aktywności finansowej badanych. W całej próbie 52% respondentów deklaruje, że wie, czym jest ten podatek, 28% słyszało jego nazwę, ale nie zna dokładnie jego zasad, a 20% o nim nie słyszało. Największą znajomość podatku deklarują osoby inwestujące, spośród których 71% wie, czym jest podatek Belki, a kolejne 21% przynajmniej zetknęło się z jego nazwą. Wśród oszczędzających, ale nieinwestujących odsetki te wynoszą odpowiednio 51% i 31%, natomiast wśród osób nieposiadających oszczędności: 33% i 28%.

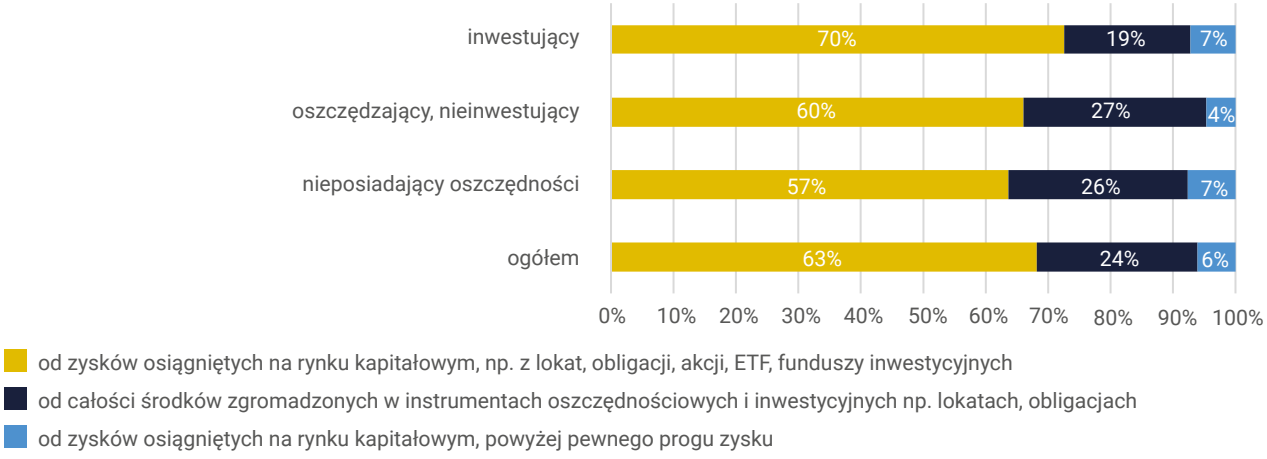
Odpowiedzi na pytanie sprawdzające, od czego naliczany jest podatek Belki, pokazują jednak, że faktyczne rozumienie jego podstawowych zasad jest nieco szersze niż deklarowana znajomość. Prawidłową odpowiedź, że podatek jest pobierany od zysków osiągniętych na rynku kapitałowym, m.in. z lokat, obligacji, akcji, ETF czy funduszy inwestycyjnych, wskazało 63% badanych. Wśród inwestujących odsetek ten wyniósł 70%, podczas gdy w grupie oszczędzających nieinwestujących 60%, a wśród osób nieposiadających oszczędności 57%. Pozostali badani wskazywali odpowiedzi zakładające m.in. opodatkowanie całości zgromadzonych środków lub istnienie dodatkowego progu zysku bądź wartości aktywów. Podobny obraz wyłania się w przypadku znajomości wysokości podatku. Prawidłową stawkę 19% wskazało 69% badanych ogółem. Wśród inwestujących odsetek ten wynosi 76%, wśród oszczędzających nieinwestujących 67%, a wśród osób nieposiadających oszczędności 56%. Pozostałe odpowiedzi wskazywały na stawki 9%, 12% lub 23%. Oznacza to, że osoby bardziej aktywne finansowo nie tylko częściej deklarują znajomość podatku, ale również częściej poprawnie rozpoznają zarówno sposób jego naliczania, jak i jego wysokość. Zgodnie z aktualnymi informacjami Ministerstwa Finansów stawka podatku od dochodów z kapitałów pieniężnych wynosi co do zasady 19%.

CZY WIESZ CZYM JEST TZW. PODATEK BELKI?



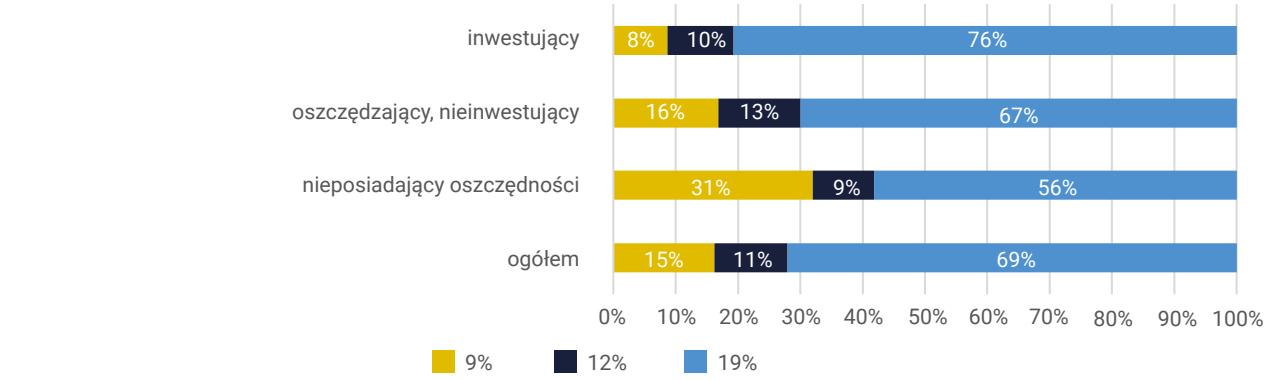
N = 1080, tych, którzy deklarują, że wiedzą czym jest tzw. podatek Belki
* Suma odpowiedzi przekracza 100%, co wynika z matematycznych zaokrągleń wartości.

OD CZEGO JEST PŁACONY TZW. PODATEK BELKI?



N = 1080, tych, którzy deklarują, że wiedzą czym jest tzw. podatek Belki

ILE WYNOSI STAWKA TZW. PODATKU BELKI?



N = 1080, tych, którzy deklarują, że wiedzą czym jest tzw. podatek Belki

Szczególnie interesująca jest różnica pomiędzy deklarowaną a sprawdzoną wiedzą w poszczególnych grupach. Wśród inwestujących wyniki są bardzo zbliżone: 71% deklaruje znajomość podatku, 70% prawidłowo wskazuje sposób jego naliczania, a 76% zna jego prawidłową stawkę. Wśród oszczędzających nieinwestujących 51% deklaruje znajomość podatku, podczas gdy 60% prawidłowo wskazuje sposób jego naliczania, a 67% zna jego stawkę. Największa rozbieżność występuje wśród osób nieposiadających oszczędności: tylko 33% deklaruje, że wie, czym jest podatek Belki, podczas gdy 57% prawidłowo odpowiada na pytanie dotyczące jego podstawowej zasady, a 56% zna jego prawidłową stawkę. Wynik ten może wskazywać, że osoby mniej aktywne finansowo są bardziej ostrożne w ocenie własnej wiedzy. Część osób, które nie deklarują znajomości podatku Belki, potrafi bowiem poprawnie rozpoznać zarówno podstawę jego naliczania, jak i wysokość stawki. Można więc mówić o pewnym niedoszacowaniu własnego poziomu wiedzy, szczególnie widocznym wśród osób nieposiadających oszczędności. Nie oznacza to jednak, że grupa ta ma ogólnie niższe kompetencje finansowe, ponieważ badanie nie mierzyło samooceny kompetencji finansowych w szerszym zakresie.

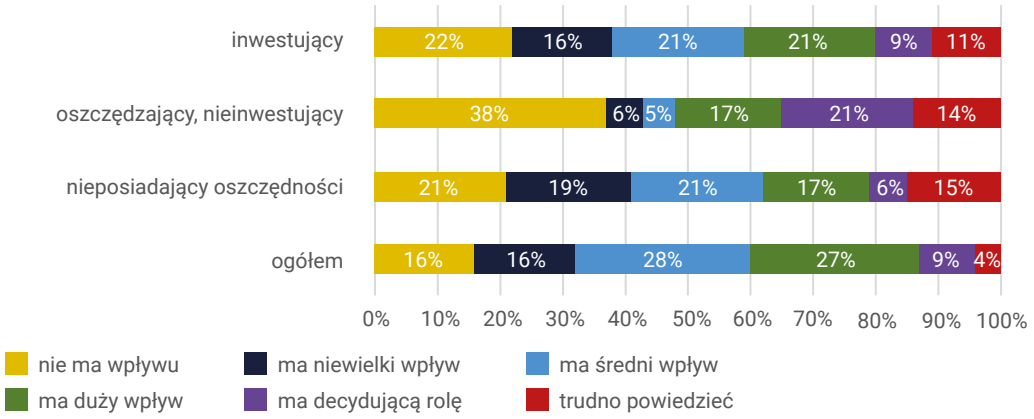
Wyniki pokazują więc, że deklarowana znajomość podatku Belki nie jest tożsama z faktycznym rozumieniem jego zasad. Jednocześnie podstawowa wiedza o podatku jest w badanej próbie stosunkowo szeroka: większość respondentów prawidłowo wskazuje zarówno, że podatek dotyczy osiągniętych zysków, jak i że jego stawka wynosi 19%. Wśród osób mniej aktywnych finansowo widoczna jest natomiast tendencja do ostrożniejszej samooceny własnej wiedzy. Z perspektywy edukacji finansowej oznacza to, że część osób może potrzebować nie tylko uzupełnienia wiedzy, ale również większej pewności co do własnych kompetencji w obszarze finansów.

Podatek Belki jest często przedstawiany jako jeden z czynników ograniczających atrakcyjność oszczędzania i inwestowania. W tym kontekście wprowadzone ustawą z 3 lipca 2026 r. Osobiste Konta Inwestycyjne (OKI), które zaczną funkcjonować od 1 stycznia 2027 r., mają umożliwić oszczędzanie i inwestowanie na preferencyjnych warunkach podatkowych. Dochody z aktywów zgromadzonych na OKI, w tym zyski kapitałowe, odsetki i dywidendy, nie będą objęte podatkiem Belki, przy jednoczesnym opodatkowaniu wartości aktywów na zasadach określonych w ustawie. Warto jednak sprawdzić, na ile sam podatek rzeczywiście wpływa na decyzje gospodarstw domowych i czy jego znaczenie jest takie samo na różnych etapach aktywności finansowej.

W całej badanej próbie 22% respondentów deklaruje, że podatek Belki nie miałby wpływu na ich decyzje dotyczące oszczędzania i inwestowania, a kolejne 16% ocenia jego wpływ jako niewielki. 21% wskazuje na wpływ średni, kolejne 21% na duży, a 9% przypisuje mu rolę decydującą. 11% badanych nie potrafi ocenić jego znaczenia. Rozkład odpowiedzi wyraźnie zmienia się jednak wraz z aktywnością finansową. Wśród osób nieposiadających oszczędności aż 38% deklaruje, że podatek Belki nie ma wpływu na ich decyzje, a kolejne 6% wskazuje na niewielki wpływ. Z kolei wśród inwestujących tylko 16% nie dostrzega jego wpływu, podczas gdy 28% wskazuje na wpływ średni, 27% na duży, a 9% na decydujący. Łącznie 64% inwestujących przypisuje więc podatkowi co najmniej średnie znaczenie. Wśród oszczędzających, ale nieinwestujących odpowiedzi rozkładają się bardziej równomiernie: 21% nie dostrzega wpływu podatku, 19% ocenia go jako niewielki, 21% jako średni, 17% jako duży, a 6% jako decydujący.

Wyniki sugerują, że podatek Belki zaczyna mieć większe znaczenie dopiero na dalszym etapie aktywności finansowej, przede wszystkim wtedy, gdy badany już inwestuje i faktycznie musi uwzględniać opodatkowanie osiąganych zysków w swoich decyzjach. Wcześniej potencjalnego inwestora mogą zatrzymywać bardziej podstawowe bariery, takie jak brak wystarczających środków, brak nadwyżki po pokryciu bieżących wydatków, obawa przed stratą czy brak wiedzy, jak rozpocząć inwestowanie. W takim przypadku podatek od potencjalnych przyszłych zysków może po prostu nie być jeszcze czynnikiem, który znajduje się wysoko w procesie podejmowania decyzji. Można więc mówić o pewnej sekwencji barier. Dla osoby, która nie ma oszczędności, podstawowym pytaniem jest przede wszystkim to, czy w ogóle może wygospodarować środki i zacząć je odkładać. Następnie pojawia się kwestia rozpoczęcia inwestowania i związanych z nim ryzyk. Dopiero gdy kapitał jest już inwestowany, większego znaczenia mogą nabierać kwestie dotyczące efektywności inwestycji, w tym wysokości podatku od osiąganych zysków.

NA ILE PODATEK BELKI WPŁYWA NA TWOJĄ DECYZJĘ O OSZCZĘDZANIU I INWESTOWANIU?



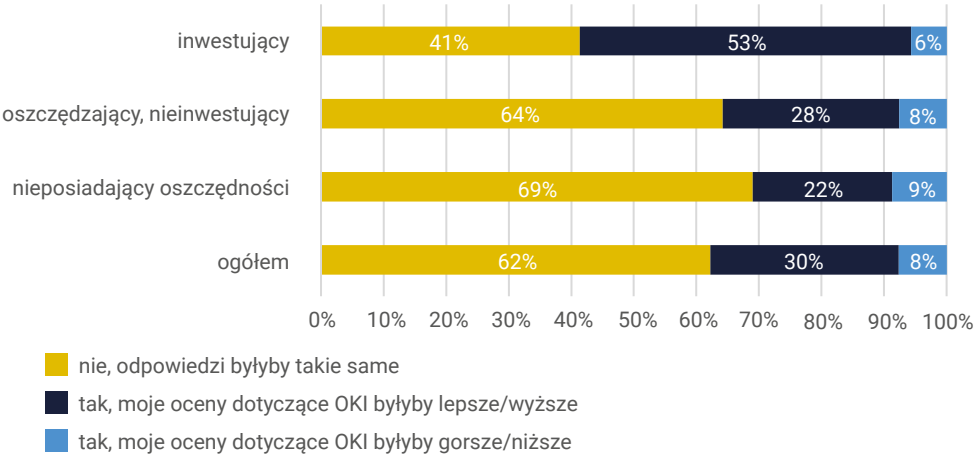
N = 1080, tych, którzy deklarują, że wiedzą czym jest tzw. podatek Belki;
* Suma odpowiedzi przekracza 100%, co wynika z matematycznych zaokrągleń wartości.

W ostatniej części badania uczestnikom, którzy wcześniej nie deklarowali znajomości podatku Belki, przedstawiono definicję podatku od zysków kapitałowych, wskazując, że wynosi on 19% i jest pobierany od zysków osiąganych z oszczędności i inwestycji. Następnie zapytano ich, czy gdyby mieli tę wiedzę wcześniej, ich odpowiedzi dotyczące oceny Osobistego Konta Inwestycyjnego (OKI) byłyby inne. Pamiętajmy, że poniższe wyniki dotyczą wyłącznie osób, które na wcześniejszym etapie badania nie wiedziały, czym jest podatek Belki. W tej grupie 62% badanych deklaruje, że wcześniejsze odpowiedzi dotyczące OKI pozostałyby takie same. Jednocześnie 30% wskazuje, że po uwzględnieniu informacji o podatku ich oceny OKI byłyby lepsze lub wyższe, podczas gdy 8% oceniłoby OKI gorzej lub niżej. Rozkład odpowiedzi

wyraźnie różni się w zależności od aktywności finansowej. Wśród osób nieposiadających oszczędności 69% deklaruje, że ich oceny pozostałyby bez zmian, 22% oceniłoby OKI lepiej, a 9% gorzej. Wśród oszczędzających, ale nieinwestujących odpowiedzi te wynoszą odpowiednio 64%, 28% i 8%. Największa różnica pojawia się wśród osób inwestujących. W tej grupie 41% badanych deklaruje, że ich wcześniejsze odpowiedzi pozostałyby takie same, natomiast 53% oceniłoby OKI lepiej lub wyżej, a 6% gorzej lub niżej. Wskazuje to, że wśród osób, które już inwestują, uzyskanie informacji o podatku Belki relatywnie częściej wiązało się z pozytywną zmianą oceny OKI.

Wynik ten uzupełnia wcześniejsze obserwacje dotyczące znaczenia podatku Belki. Wśród osób, które wcześniej nie inwestowały, sama informacja o 19% stawce podatku i sposobie jego naliczania najczęściej nie zmienia oceny OKI. Inaczej jest wśród inwestujących. Ponad połowa inwestujących, którzy deklarowali, że nie wiedzą, czym jest podatek Belki i/lub ile wynosi, wskazuje, że informacja ta wpłynęłaby na ich ocenę OKI, a w zdecydowanej większości byłaby to zmiana na korzyść tego rozwiązania. Może to wskazywać, że część inwestujących rozpoznaje sam fakt pomniejszania zysków o podatek, ale niekoniecznie łączy ten mechanizm z nazwą „podatek Belki" ani zna jego stawkę. W praktyce oznacza to, że dopiero przedstawienie konkretnej informacji o wysokości podatku i możliwości jego uniknięcia w ramach OKI pozwala im przełożyć znany z doświadczenia mechanizm na konkretną korzyść. To może tłumaczyć, dlaczego informacja o preferencji podatkowej ma wyraźnie większe znaczenie dla osób już inwestujących niż dla tych, które jeszcze nie rozpoczęły inwestowania.

NA ILE PODATEK BELKI WPŁYWA NA TWOJĄ DECYZJĘ O OSZCZĘDZANIU I INWESTOWANIU?



N = 1000; osoby, które przed ankietą nie wiedziały dokładnie, czym jest podatek Belki.

POSTRZEGANIE OSOBISTYCH KONT INWESTYCYJNYCH

Uczestnicy badania zapoznawali się z winietą opisującą rozwiązanie inwestycyjne określone jako OKI (narzędzie zostało szerzej opisane w części dotyczącej metodologii badania), odnoszące się do Osobistych Kont Inwestycyjnych. W celu kontroli uwagi uczestników podczas zapoznawania się z opisem OKI oraz sprawdzenia, na ile rozumieją przedstawione treści, przeprowadzono krótki test sprawdzający. Sprawdzono również ich subiektywną ocenę stopnia zrozumienia opisywanego rozwiązania.

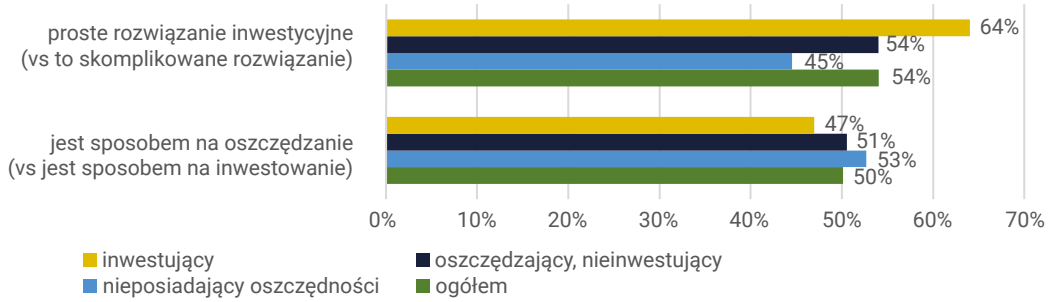
OKI jako rozwiązanie oszczędnościowo – inwestycyjne

OKI, mimo swojej nazwy, nie jest przez Polaków jednoznacznie utożsamiane z inwestowaniem. 50% badanych postrzega je przede wszystkim jako sposób na oszczędzanie, podczas gdy drugie 50% jako rozwiązanie inwestycyjne. Co istotne, odsetek osób wskazujących na oszczędnościowy charakter OKI jest zbliżony we wszystkich analizowanych grupach: wynosi 53% wśród osób nieposiadających oszczędności, 51% wśród oszczędzających, ale nieinwestujących oraz 47% wśród inwestujących.

Wyraźniejsze różnice między grupami pojawiają się w ocenie prostoty konstrukcji OKI. 54% badanych uznaje OKI za proste rozwiązanie inwestycyjne, jednak odsetek ten rośnie do 64% wśród osób

inwestujących, wynosi 54% wśród oszczędzających nieinwestujących i spada do 45% wśród osób nieposiadających oszczędności. Wyniki te odzwierciedlają, że wraz z doświadczeniem inwestycyjnym rośnie znajomość mechanizmów funkcjonujących na rynku finansowym, co ułatwia zrozumienie i ocenę kolejnych rozwiązań inwestycyjnych jako prostych i przystępnych. W przypadku OKI różnica między inwestującymi a osobami nieposiadającymi oszczędności sięga 19 pkt proc.

POSTRZEGANIE OKI JAKO ROZWIĄZANIA OSZCZĘDNOŚCIOWO-INWESTYCYJNEGO



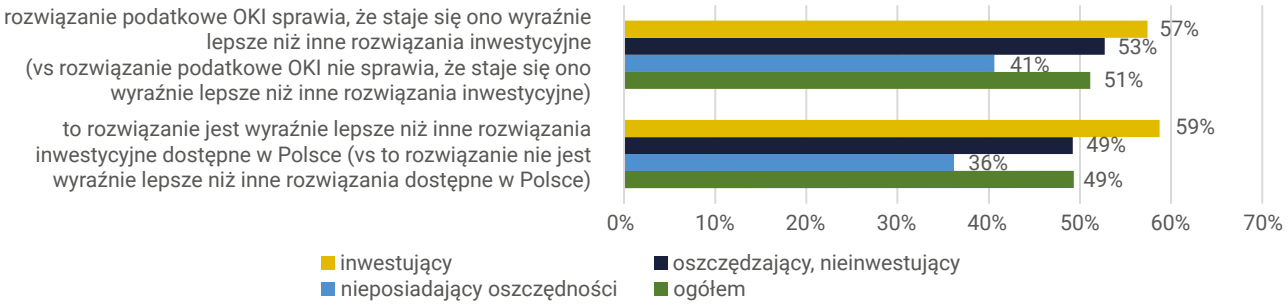
N = 2080

Postrzegana przewaga OKI

49% badanych uważa, że OKI jest wyraźnie lepsze od innych rozwiązań inwestycyjnych dostępnych w Polsce, przy czym odsetek ten wynosi 36% wśród osób nieposiadających oszczędności, 53% wśród oszczędzających i 59% wśród inwestujących.

Warto zauważyć, że 51% badanych uważa, iż to rozwiązanie podatkowe sprawia, że OKI staje się wyraźnie lepsze od innych możliwości. Opinię tę podziela 57% inwestujących, 53% oszczędzających nieinwestujących i 41% osób nieposiadających oszczędności. Może to wskazywać, że preferencja podatkowa jest istotnym (acz nie jedynym!) elementem budującym postrzeganą przewagę OKI, szczególnie wśród osób już aktywnych inwestycyjnie.

POSTRZEGANA PRZEWAGA OKI



N = 2080

POTENCJALNY WPŁYW OKI NA INWESTOWANIE POLAKÓW

Gotowość do zainwestowania w OKI

Połowa badanych deklaruje gotowość do zainwestowania w OKI. Skłonność ta rośnie wraz z aktywnością finansową: deklaruje ją 35% osób nieposiadających oszczędności, 47% oszczędzających nieinwestujących i 71% inwestujących.

Podobny wzorzec widoczny jest w deklarowanym wpływie OKI na rozpoczęcie lub zwiększenie aktywności inwestycyjnej. Wśród osób posiadających oszczędności, ale obecnie nieinwestujących, 47% deklaruje, że OKI mogłoby skłonić je do rozpoczęcia inwestowania. Co ciekawe, 33% osób, które obecnie nie posiadają oszczędności, wskazuje, że OKI mogłoby zachęcić je do inwestowania w sytuacji, gdy zgromadzą już odpowiedni kapitał. Jest to jednak deklaracja hipotetyczna, odnosząca się do przyszłej sytuacji finansowej badanych, dlatego nie należy jej traktować jako bezpośredniej prognozy przyszłych zachowań.

Wśród obecnych inwestujących potencjalna rola OKI jest jeszcze większa. 66% deklaruje, że przeznaczyłoby na inwestycje nowe środki, a 54% rozważyłoby przesunięcie do OKI pieniędzy z innych inwestycji. Jednocześnie 48% badanych deklaruje, że OKI mogłoby skłonić ich do krótkoterminowego inwestowania, a 40% do inwestowania długoterminowego. W obu przypadkach odsetki są wyższe wśród inwestujących i wynoszą po 61%, podczas gdy wśród osób posiadających oszczędności, ale obecnie ich nieinwestujących, odpowiednio 49% i 36%.

Wyniki te znajdują odzwierciedlenie w badaniu PKO Banku Polskiego i Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie[3]. Choć zastosowany w nim podział grup był nieco inny, wyodrębniono osoby już inwestujące, nieinwestujące, ale planujące rozpoczęcie inwestowania oraz osoby nieinwestujące i nieplanujące inwestowania – zaobserwowano podobną zależność. 64% obecnych inwestorów deklarowało gotowość inwestowania za pośrednictwem OKI, podczas gdy wśród osób nieinwestujących, ale planujących rozpoczęcie inwestowania odsetek ten wynosił 48%.

Spójność wyników obu badań wskazuje, że potencjalna rola OKI może wykraczać poza zaoferowanie kolejnego produktu finansowego. W deklaracjach badanych rozwiązanie to może zarówno stanowić impuls do rozpoczęcia inwestowania, jak i zwiększać skalę środków kierowanych na rynek przez osoby już aktywne inwestycyjnie. Jednocześnie należy pamiętać, że są to deklaracje dotyczące potencjalnych zachowań, a nie obserwacje rzeczywistych decyzji inwestycyjnych.

POTENCJALNY WPŁYW OKI NA INWESTOWANIE



N = 2080

[3] Katarzyna Sekścińska, *Od oszczędzania do inwestowania. Jak OKI może zmienić zachowania finansowe Polaków?*, 2026, badanie zrealizowane na zlecenie PKO Banku Polskiego i Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie. Badanie przeprowadzono na reprezentatywnej próbie 1037 pracujących dorosłych Polaków w wieku 18–70 lat.

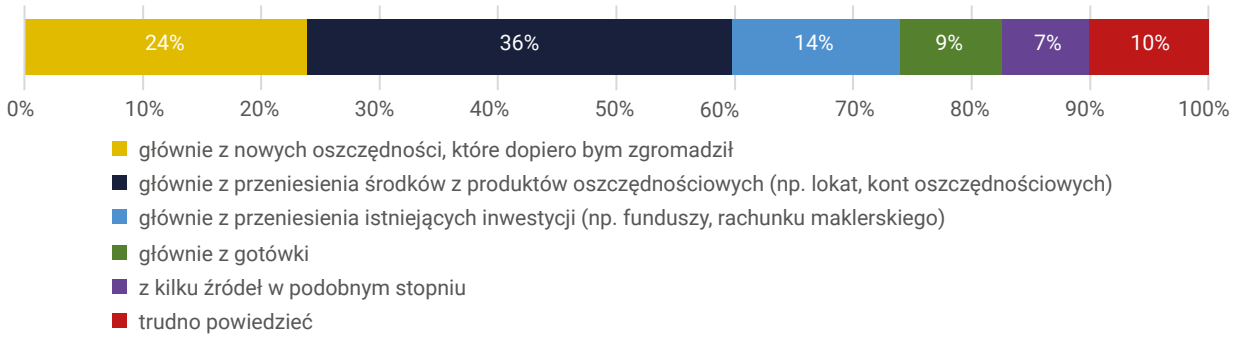
POTENCJALNE ŹRÓDŁA FINANSOWANIA INWESTYCJI W OKI

Pytanie o główne źródło środków pozwala ocenić, które kierunki przepływu kapitału mogą mieć największe znaczenie. Wśród obecnych inwestujących 36% wskazuje przede wszystkim na środki zgromadzone w produktach oszczędnościowych, takich jak lokaty czy konta oszczędnościowe, a 24% na nowe oszczędności, które dopiero zgromadzą. Tylko 14% wskazuje jako główne źródło środki z już istniejących inwestycji. Oznacza to, że choć 54% inwestujących deklaruje gotowość do częściowego przesunięcia środków z innych inwestycji na OKI, nie jest to dla większości główny sposób finansowania tego konta. Znacznie większe znaczenie mogą mieć środki dotychczas lokowane w produktach oszczędnościowych oraz nowy kapitał. Podobny obraz widać wśród osób posiadających oszczędności, ale nieinwestujących: 35% osób w tej grupie wskazuje, że na cele inwestycji w OKI przeznaczyłoby przede wszystkim środki zebrane dziś w produktach oszczędnościowych, 13% środki trzymane dziś w gotówce, a 22% nowe oszczędności.

Uzupełnieniem tych wyników jest pytanie skierowane do inwestujących o to, jaką część kwoty, którą byliby skłonni wpłacić na OKI, stanowiłyby środki wcześniej nieulokowane w żadnym produkcie inwestycyjnym. 28% badanych deklaruje, że nowe środki stanowiłyby więcej niż połowę wpłaty, w tym 13% całość. Kolejne 26% wskazuje, że byłaby to około połowa środków. Łącznie oznacza to, że 54% inwestujących przeznaczyłoby na OKI co najmniej połowę kwoty ze środków, które wcześniej nie były ulokowane w produktach inwestycyjnych. Jednocześnie 27% badanych deklaruje, że nowe środki stanowiłyby mniej niż połowę wpłaty lub nie stanowiłyby jej wcale.

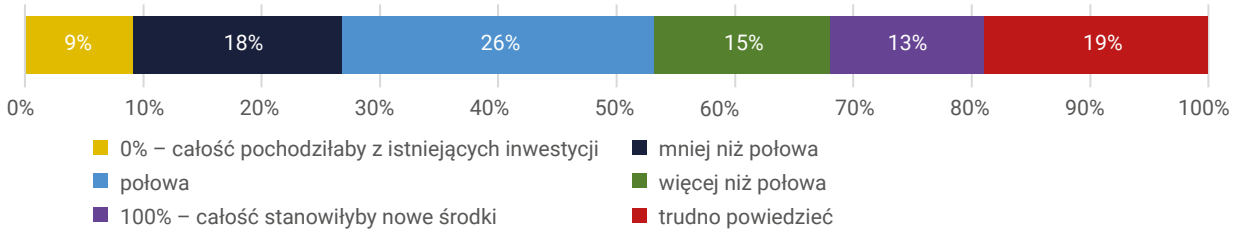
Całość wyników pokazuje więc, że OKI może prowadzić do kilku rodzajów zmian w alokacji kapitału: zachęcać do rozpoczęcia inwestowania, mobilizować nowe oszczędności, kierować na rynek kapitałowy środki dotychczas lokowane w produktach oszczędnościowych oraz powodować część przesunięć już istniejących inwestycji. Jednocześnie wyniki sugerują, że nie musi to być przede wszystkim transfer kapitału między instrumentami inwestycyjnymi. Istotną część środków przeznaczanych na OKI mogą stanowić zarówno oszczędności dotychczas pozostające poza rynkiem inwestycyjnym, jak i nowo gromadzony kapitał.

GDYBYŚ ZDECYDOWAŁ SIĘ NA ZAŁOŻENIE OKI, SKĄD POCHODZIŁABY WIĘKSZOŚĆ ŚRODKÓW WPŁACONYCH NA KONTO?
WSKAŻ JEDNĄ ODPOWIEDŹ.



N = 545

JAKĄ CZĘŚĆ KWOTY, KTÓRĄ BYŁBYŚ SKŁONNY WPŁACIĆ NA OKI NAJPRAWDOPODOBNIEJ STANOWIŁYBY ŚRODKI, KTÓRE WCZEŚNIEJ NIE BYŁY ULOKOWANE W ŻADNYM PRODUKCIE INWESTYCYJNYM?



N = 545

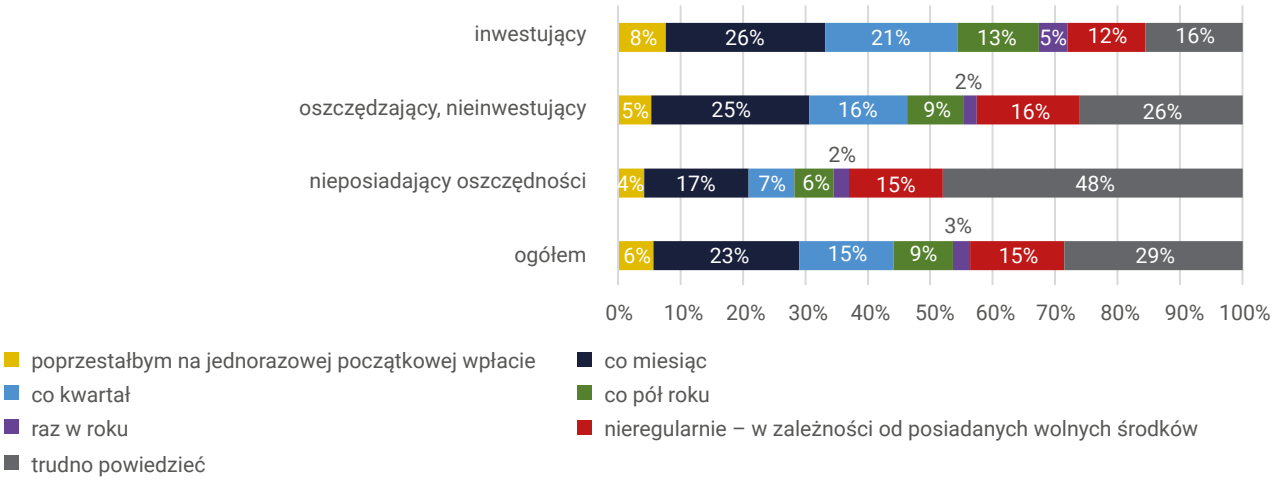
STRATEGIA INWESTOWANIA W OKI

Istotnym uzupełnieniem obrazu potencjalnego wykorzystania OKI i ważnym elementem strategii inwestowania w OKI jest deklarowana częstotliwość wpłat. Połowa badanych (50%) wskazuje na regularne zasilanie konta: co miesiąc, kwartał, pół roku lub rok. Najczęściej deklarowane są wpłaty comiesięczne (23%), a następnie kwartalne (15%) i półroczne (9%). Kolejne 15% badanych zakładałoby wpłaty nieregularne, w zależności od posiadanych wolnych środków, natomiast tylko 6% poprzestałoby na jednorazowej wpłacie początkowej. Jednocześnie aż 29% respondentów nie potrafi określić, jak często dokonywałoby wpłat.

Regularne zasilanie OKI częściej deklarują osoby już aktywne inwestycyjnie. Wśród inwestujących 65% wskazuje na wpłaty dokonywane co miesiąc, kwartał, pół roku lub rok, w tym 26% deklaruje wpłaty comiesięczne, 21% kwartalne, 13% półroczne i 5% roczne. Wśród oszczędzających, ale nieinwestujących regularne wpłaty deklaruje 52%. W grupie nieposiadających oszczędności jest to 32%, przy czym 48% nie potrafi określić, jak często wpłacałoby środki.

Różnice między grupami należy interpretować w kontekście ich obecnej sytuacji finansowej. Osoby nieposiadające oszczędności mają z definicji niewielkie możliwości regularnego zasilania konta, dlatego ich niższa deklarowana częstotliwość wpłat nie musi oznaczać mniejszej gotowości do inwestowania, lecz raczej ograniczoną dostępność środków, które można byłoby przeznaczyć na ten cel. Z perspektywy potencjalnej skali napływu kapitału szczególnie istotne są więc deklaracje osób już inwestujących i oszczędzających, wśród których regularne wpłaty są relatywnie częste.

JAK CZĘSTO NAJPRAWDOPODOBNIEJ WPŁACAŁBYŚ ŚRODKI NA OKI?



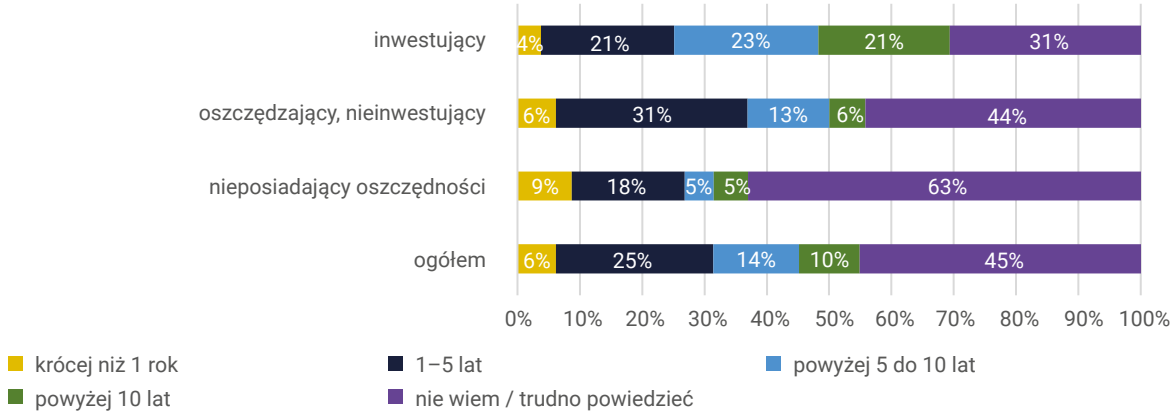
N = 2080

Drugim wymiarem potencjalnej strategii inwestowania w OKI jest deklarowany czas utrzymywania środków. W całej próbie 25% badanych wskazuje horyzont od 1 do 5 lat, 14% powyżej 5 do 10 lat, a 10% powyżej 10 lat. Jedynie 6% deklaruje okres krótszy niż rok. Jednocześnie aż 45% nie potrafi określić, jak długo byłoby skłonnych utrzymywać środki na OKI.

Horyzont inwestowania wyraźnie różni się w zależności od doświadczenia inwestycyjnego badanych. Wśród obecnych inwestujących niemal połowa (44%) deklaruje, że utrzymywałaby środki przez ponad 5 lat: 23% wskazuje okres od 5 do 10 lat, a 21% ponad 10 lat. Kolejne 21% deklaruje horyzont od 1 do 5 lat. Krótkoterminowe podejście, obejmujące okres krótszy niż rok, wskazuje zaledwie 4% inwestujących, podczas gdy 31% nie potrafi określić swojego horyzontu. Wśród osób oszczędzających, ale nieinwestujących najczęściej wskazywany jest horyzont od 1 do 5 lat (31%), natomiast okres dłuższy niż 5 lat deklaruje łącznie 19% badanych. Najmniej określone podejście do horyzontu inwestycyjnego widoczne jest wśród osób nieposiadających oszczędności. Aż 63% z nich nie potrafi wskazać, jak długo utrzymywałoby środki na OKI. W tej grupie odpowiedzi wskazujące konkretny okres pojawiają się zdecydowanie rzadziej.

Wyniki pokazują więc, że wraz z doświadczeniem inwestycyjnym rośnie nie tylko skłonność do myślenia o dłuższym horyzoncie, ale także zdolność do jego określenia.

JAK DŁUGO NAJPRAWDOPODOBNIEJ BYŁBYŚ SKŁONNY UTRZYMYWAĆ ŚRODKI NA OKI?



N = 2080

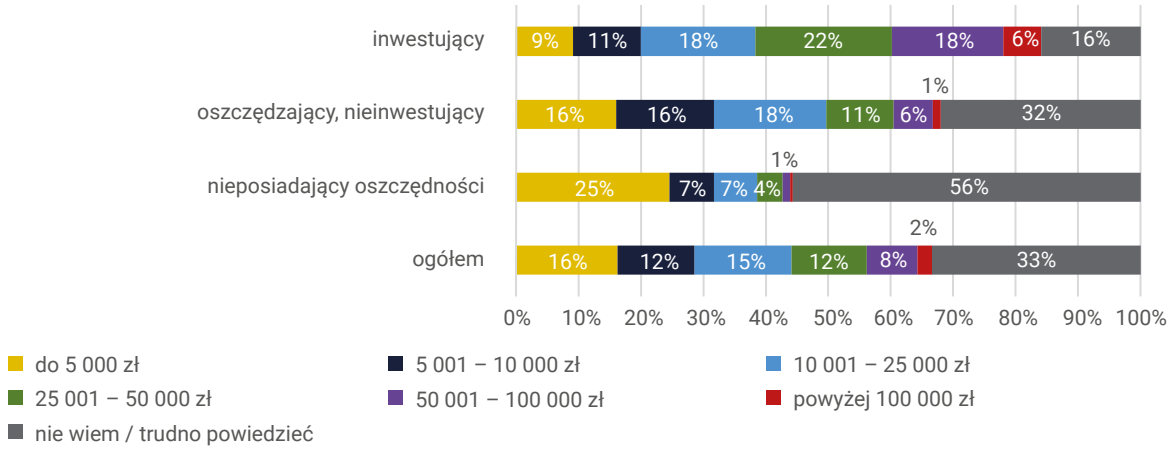
PLANOWANA SKALA ZAANGAŻOWANIA FINANSOWEGO W OKI

Kwoty, jakie badani deklarują, że byliby skłonni przeznaczyć na OKI w 2027 roku, są zróżnicowane, ale niemal zawsze mieszczą się w granicach do 100 tys. złotych (za wyjątkiem 2% deklaracji), a zatem, przy założeniu spełnienia warunków dotyczących rodzaju inwestycji, w limicie inwestycji zwolnionych z podatku w ramach OKI. Ogółem 43% respondentów wskazuje kwotę do 25 tys. zł, natomiast 22% wskazuje ponad 25 tys. zł, przy czym 33% nie potrafi określić wysokości potencjalnej wpłaty. Wśród obecnych inwestujących deklarowane zaangażowanie jest wyraźnie większe, bowiem 46% z nich wskazuje kwotę przekraczającą 25 tys. zł, a niemal co czwarty (24%) byłby skłonny przeznaczyć ponad 50 tys. zł. Wśród oszczędzających, ale nieinwestujących odsetki te wynoszą odpowiednio 18% i 7%.

W grupie osób nieposiadających oszczędności aż 56% nie potrafi określić, jaką kwotę mogłoby przeznaczyć na OKI. Jest to zrozumiałe, ponieważ osoby te nie dysponują obecnie zgromadzonym kapitałem i najpierw musiałyby zbudować oszczędności, aby móc określić potencjalną wysokość wpłaty. W tej grupie częściej pojawiają się również niższe deklarowane kwoty. Do odpowiedzi tej grupy należy jednak podchodzić z większą ostrożnością, wskazywane kwoty nie powinny być traktowane jako deklaracje dotyczące realnej gotowości do inwestowania, ponieważ opierają się na założeniu przyszłej, pozytywnej zmiany ich obecnej sytuacji finansowej. Spełnienie tego warunku nie jest obecnie przesądzone, dlatego odpowiedzi te należy interpretować przede wszystkim jako potencjalny, a nie rzeczywisty poziom przyszłego zaangażowania.

Wyniki pokazują więc, że wraz z doświadczeniem inwestycyjnym i dostępnością kapitału rośnie nie tylko gotowość do korzystania z OKI, ale również potencjalna skala środków przeznaczanych na to rozwiązanie.

JAKĄ KWOTĘ ŁĄCZNIE BYŁBYŚ NAJPRAWDOPODOBNIEJ SKŁONNY PRZEZNACZYĆ NA OKI W 2027 ROKU?



N = 2080

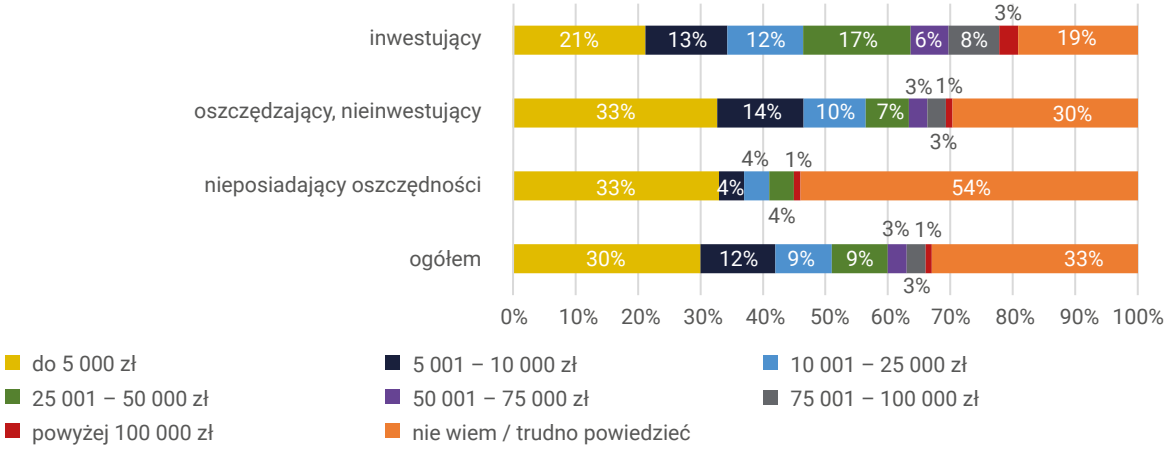
Początkowa wpłata na OKI jest przeciętnie niższa niż deklarowana wcześniej pełna kwota możliwego rocznego zaangażowania. Może to wskazywać, że badani nie zakładają angażowania całego dostępnego kapitału od razu, lecz raczej rozpoczęcie od niższej kwoty i stopniowe zwiększanie zaangażowania w czasie. 51% respondentów wskazuje kwotę do 25 tys. zł jako wysokość pierwszej wpłaty na OKI, podczas gdy 22% deklaruje wpłatę przekraczającą 25 tys. zł. Jednocześnie 33% badanych nie potrafi określić jej wysokości.

Wraz z poziomem dotychczasowych doświadczeń oszczędnościowo-inwestycyjnych wyraźnie rośnie deklarowana wysokość początkowej wpłaty. Wśród inwestujących 44% wskazuje kwotę przekraczającą 25 tys. zł, a 17% ponad 50 tys. zł. W grupie oszczędzających, ale nieinwestujących jest to odpowiednio 13% i 6%. Natomiast wśród osób nieposiadających oszczędności zdecydowana większość (54%) nie jest w stanie określić potencjalnej wpłaty, a 12% wskazuje kwotę do 5 tys. zł.

Wyższe kwoty deklarowane przez osoby już inwestujące można interpretować z dwóch perspektyw. Z jednej strony mogą one odzwierciedlać ich lepszą sytuację finansową i większą dostępność kapitału. Z drugiej zaś, większa wpłata na start może być związana z większym doświadczeniem i znajomością produktów inwestycyjnych, a w konsekwencji z większą gotowością do powierzenia nowemu rozwiązaniu większej części środków. Inwestujący mają bowiem doświadczenie w podejmowaniu decyzji inwestycyjnych i funkcjonowaniu na rynku finansowym, co może zmniejszać barierę wejścia w kolejne rozwiązania.

Wyniki pokazują zatem, że początkowa wpłata na OKI byłoby dla większości badanych wyraźnie niższa od limitu 100 tys. zł, szczególnie wśród osób bez doświadczenia inwestycyjnego. Jednocześnie osoby już inwestujące deklarują nie tylko większą gotowość do skorzystania z OKI, ale także wyższe kwoty wejściowe. Warto przy tym odróżnić pocztkową wpłatę od wcześniej analizowanej kwoty, jaką badani byliby skłonni przeznaczyć na OKI, bo niższa kwota na start może być sygnałem, że potencjalni użytkownicy zakładają stopniowe budowanie zaangażowania, zamiast jednorazowego ulokowania całego planowanego kapitału.

JAKIEJ WYSOKOŚCI BYŁABY NAJPRAWDOPODOBNIEJ TWOJA POCZĄTKOWA WPŁATA NA OKI?



N = 2080

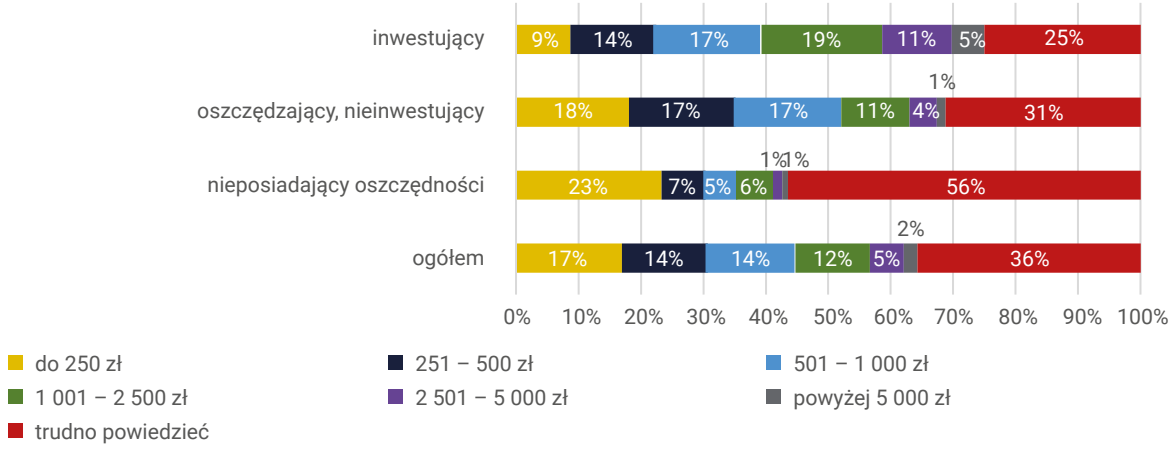
Deklarowane możliwości dalszego, comiesięcznego zasilania OKI wskazują, że dla zdecydowanej większości badanych regularne kwoty nie prowadziłyby do przekroczenia rocznego limitu wpłat zwolnionych z podatku. Ogółem 45% respondentów deklaruje możliwość przeznaczania na ten cel do 1 tys. zł miesięcznie, a kolejne 17% od 1 001 do 5 000 zł. Jednocześnie 36% badanych nie potrafi określić, jaką kwotę mogłoby regularnie przeznaczać na OKI.

Podobnie jak w przypadku początkowej wpłaty, wysokość deklarowanych miesięcznych wpłat wyraźnie różni się w zależności od doświadczenia inwestycyjnego. Wśród inwestujących 47% deklaruje możliwość dalszego zasilania OKI kwotą przekraczającą 1 tys. zł miesięcznie, w tym 16% – powyżej 2,5 tys. zł. Dla porównania, wśród osób oszczędzających, ale nieinwestujących odsetki te wynoszą odpowiednio 16% i 5%. Inwestujący znacznie rzadziej wskazują również odpowiedź „trudno powiedzieć" – 25%, wobec 31% wśród oszczędzających nieinwestujących i 56% wśród osób nieposiadających oszczędności. Może to wskazywać, że osoby mające doświadczenie inwestycyjne nie tylko dysponują większym

kapitałem, ale także łatwiej potrafią określić poziom środków, które byłyby gotowe regularnie przeznaczać na inwestycje. W grupie osób nieposiadających oszczędności dominują najniższe deklarowane kwoty. 23% badanych z tej grupy wskazuje możliwość przeznaczania do 250 zł miesięcznie, a 35% – do 1 tys. zł. Jednocześnie aż 56% nie potrafi określić potencjalnej wysokości miesięcznej wpłaty. Jest to spójne z ich obecną sytuacją finansową – osoby nieposiadające zgromadzonych oszczędności musiałyby w pierwszej kolejności wygospodarować nadwyżki w domowym budżecie, aby móc regularnie zasilać OKI.

Wyniki pokazują więc, że deklarowane miesięczne kwoty wpłat pozostają na poziomie, który nie wskazuje na ryzyko przekroczenia limitu. Jednocześnie, podobnie jak w przypadku początkowej wpłaty, wyższe deklarowane kwoty wśród inwestujących mogą odzwierciedlać zarówno większą dostępność kapitału, jak i większe doświadczenie oraz znajomość rozwiązań inwestycyjnych.

ILE ŚREDNIO MIESIĘCZNIE MÓGŁBYŚ PRZEZNACZAĆ NA DALSZE ZASILANIE OKI?



N = 2080

POTENCJALNY SPOSÓB WYKORZYSTANIA OKI

Badani najczęściej chcieliby wykorzystywać OKI zarówno do przechowywania środków w lokatach i/lub obligacjach skarbowych, jak i do inwestowania. 49% respondentów wskazuje, że w ramach OKI łączyłoby oba rodzaje produktów. 42% ograniczyłoby się wyłącznie do lokat i obligacji skarbowych, a 8% przeznaczyłoby środki wyłącznie na rozwiązania inwestycyjne, takie jak akcje, ETF-y czy fundusze inwestycyjne.

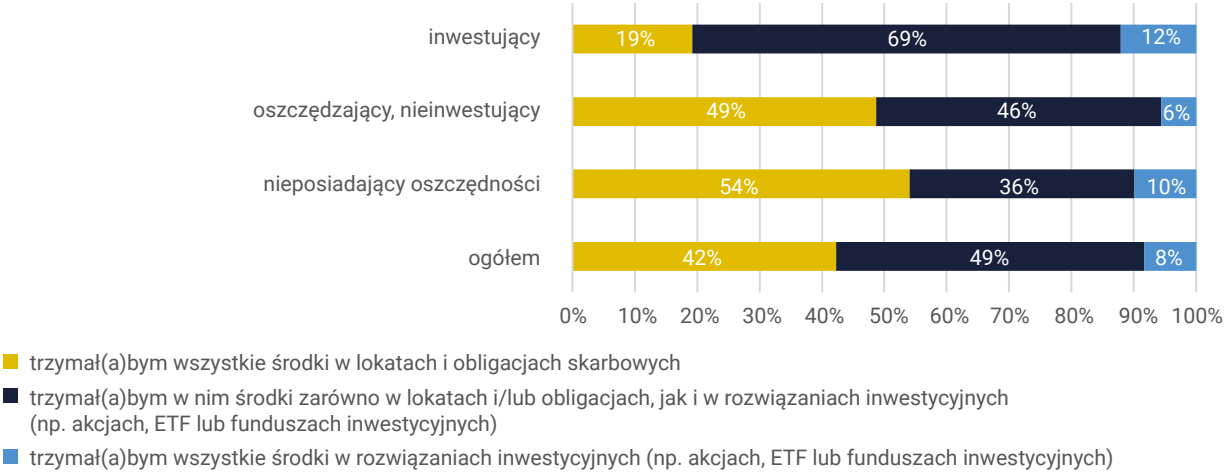
Sposób wykorzystania OKI wyraźnie różni się jednak w zależności od dotychczasowej aktywności finansowej badanych. W grupie oszczędzających, ale nieinwestujących odsetek osób, które chciałyby wykorzystać OKI wyłącznie na lokaty i/lub obligacje skarbowe, jest zbliżony do odsetka tych, którzy chcieliby łączyć rozwiązania oszczędnościowe i inwestycyjne – odpowiednio 49% i 46%. Inaczej przedstawiają się deklaracje obecnych inwestujących: tylko 19% z nich ograniczyłoby OKI do lokat i obligacji, podczas gdy 69% łączyłoby je z rozwiązaniami inwestycyjnymi, a 12% wykorzystywałoby je wyłącznie do inwestowania. Wśród osób nieposiadających oszczędności 54% deklaruje, że trzymałoby w OKI wyłącznie lokaty i obligacje, a 36% łączyłoby je z rozwiązaniami inwestycyjnymi. W tej grupie są to jednak deklaracje hipotetyczne, zakładające wcześniejsze zgromadzenie kapitału, dlatego nie należy traktować ich jako prognozy rzeczywistego sposobu wykorzystania OKI.

W kontekście deklarowanej wysokości środków przeznaczanych na poszczególne produkty, w przypadku lokat i obligacji skarbowych 57% respondentów wskazuje kwotę poniżej 25 tys. zł rocznie, 32% około 25 tys. zł, czyli do poziomu limitu OKI dla tych produktów, a 11% więcej niż 25 tys. zł. W przypadku produktów inwestycyjnych, takich jak ETF-y, fundusze inwestycyjne czy akcje denominowane w polskich złotych, 47% badanych deklaruje kwotę poniżej 25 tys. zł rocznie. Kolejne 40% przeznaczyłoby od 25 tys. zł do 75 tys. zł, czyli kwotę mieszczącą się w limicie dla tych produktów przy założeniu wcześniejszego przeznaczenia 25 tys. zł na lokaty lub obligacje. 10% badanych wskazuje kwotę od 75 tys. zł do 100 tys. zł, a 3% ponad 100 tys. zł. Także w tym przypadku widoczne są różnice związane z doświadczeniem inwestycyjnym. Choć kwota nieprzekraczająca 25 tys. zł jest najczęściej wskazywaną deklaracją środków, jakie badani chcieliby przeznaczyć na produkty inwestycyjne w ramach

OKI, niezależnie od ich obecnej aktywności oszczędnościowo-inwestycyjnej, mediana deklarowanych kwot jest wyższa wśród osób inwestujących niż w pozostałych grupach. Połowa obecnych inwestujących byłaby skłonna przeznaczyć na inwestycje w OKI ponad 25 tys. zł, podczas gdy w pozostałych grupach większość badanych wskazuje kwoty niższe. Różnica widoczna jest również w przypadku wyższych kwot. Wśród obecnie inwestujących 15% deklaruje gotowość przeznaczenia na produkty inwestycyjne w OKI do 100 tys. zł, wobec 6% wśród osób posiadających oszczędności, ale nieinwestujących. Z kolei 20% inwestujących wskazuje kwotę do 75 tys. zł, która w połączeniu z 25 tys. zł przeznaczonymi na lokaty i/lub obligacje pozwalałaby wykorzystać cały limit OKI, wobec 12% wśród oszczędzających, ale nieinwestujących.

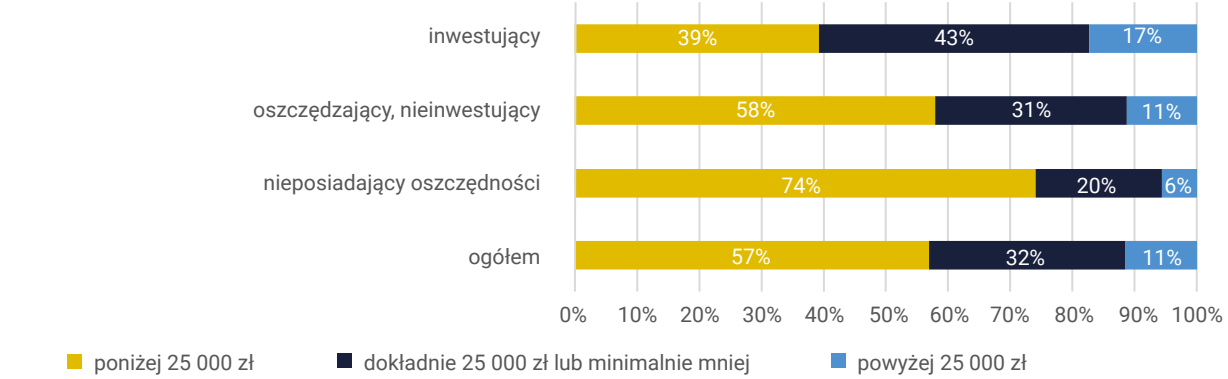
Wyniki pokazują więc, że wraz ze wzrostem aktywności finansowej zmienia się zarówno deklarowany sposób wykorzystania OKI, jak i potencjalna skala zaangażowania środków. Obecni inwestujący znacznie częściej uwzględniają w OKI produkty inwestycyjne i deklarują przeznaczenie na nie wyższych kwot, podczas gdy osoby oszczędzające, ale nieinwestujące częściej koncentrują się na lokatach i obligacjach skarbowych. Może to odzwierciedlać zarówno większą dostępność kapitału wśród inwestujących, jak i ich większe doświadczenie oraz znajomość rozwiązań inwestycyjnych. Bazując na deklaracjach zebranych w badaniu, można przypuszczać, że dla osób obecnie nieinwestujących OKI może początkowo pełnić przede wszystkim funkcję narzędzia do oszczędzania – lokowania środków na lokatach i w obligacjach skarbowych. Wraz ze zdobywaniem doświadczenia w zarządzaniu oszczędnościami i lepszym poznaniem możliwości OKI część użytkowników może z czasem rozszerzać jego wykorzystanie o produkty inwestycyjne. Taka potencjalna ewolucja sposobu korzystania z OKI jest spójna z różnicami obserwowanymi między osobami nieinwestującymi a obecnymi inwestującymi, choć samo badanie nie pozwala stwierdzić, że w praktyce będzie to rzeczywista kolejność przyszłych zachowań.

KTÓRE Z PONIŻSZYCH OKREŚLEŃ NAJLEPIEJ OPISUJE TO, W JAKI SPOSÓB TY NAJCHĘTNIEJ SKORZYSTAŁBYŚ Z OKI?



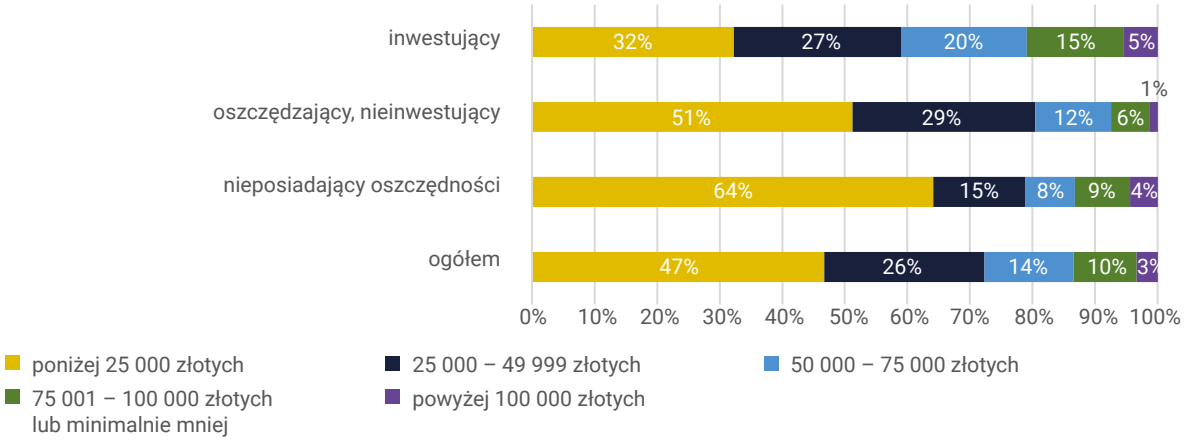
N = 2080

ILE PIENIĘDZY NAJPRAWDOPODOBNIEJ ULOKOWAŁBYŚ ROCZNIE W LOKATACH / OBLIGACJACH SKARBOWYCH W RAMACH OKI?



N = 1906, Osoby, które w ramach OKI trzymałyby co najmniej część środków w lokatach i/lub obligacjach skarbowych.

ILE PIENIĘDZY NAJPRAWDOPODOBNIEJ ULOKOWAŁBYŚ ROCZNIE W PRODUKTACH INWESTYCYJNYCH (NP. ETF, FUNDUSZE INWESTYCYJNE, AKCJE DENOMINOWANE W POLSKICH ZŁOTYCH) W RAMACH OKI?



N = 201; Osoby, które w ramach OKI trzymałyby co najmniej część środków w rozwiązaniach inwestycyjnych.

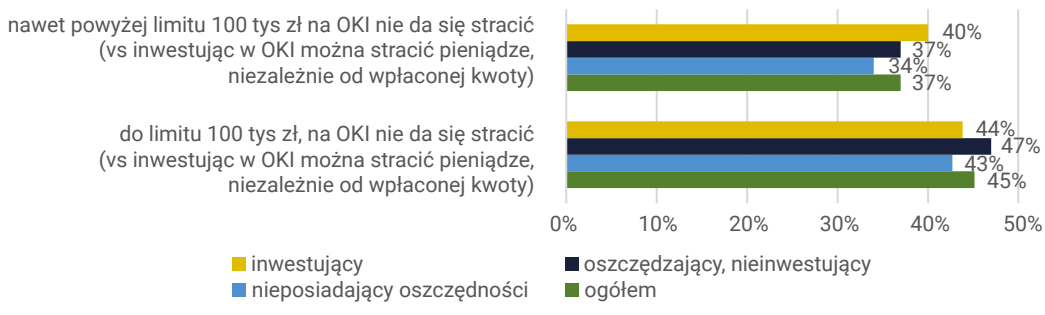
ROZUMIENIE RYZYKA

Duża część uczestników badania błędnie szacuje ryzyko związane z inwestowaniem w OKI. 45% badanych zgadza się ze stwierdzeniem, że do limitu 100 tys. zł na OKI nie da się stracić pieniędzy. Odsetek ten jest bardzo podobny we wszystkich grupach: 43% wśród osób nieposiadających oszczędności, 47% wśród oszczędzających nieinwestujących i 44% wśród inwestujących. Ponadto, 37% badanych uważa także, że nawet powyżej limitu 100 tys. zł na OKI nie można stracić pieniędzy. Taką opinię wyraża 34% osób nieposiadających oszczędności, 37% oszczędzających nieinwestujących i 40% inwestujących. Oznacza to, że przekonanie o braku możliwości poniesienia straty nie jest wyłącznie związane z brakiem doświadczenia inwestycyjnego.

Wynik ten może wskazywać na kilka możliwych sposobów rozumienia OKI. Część badanych może nie w pełni rozumieć, że inwestowanie co do zasady wiąże się z możliwością poniesienia straty, niezależnie od korzyści podatkowych. Możliwe jest również, że część osób utożsamia preferencję podatkową OKI z gwarancją zachowania lub zwiększenia wartości kapitału, zwłaszcza jeśli zwolnienie z podatku jest postrzegane jako główna korzyść tego rozwiązania. Nie można też wykluczyć, że niektórzy respondenci postrzegają OKI przede wszystkim jako rozwiązanie zbliżone do lokaty lub konta oszczędnościowego, tyle że korzystniejsze podatkowo, i w takim kontekście interpretują możliwość „braku straty".

Na uwagę zasługuje przy tym fakt, że rozkład odpowiedzi jest bardzo podobny niezależnie od doświadczenia inwestycyjnego. Błędne przekonanie dotyczące braku możliwości poniesienia straty pojawia się więc również wśród osób obecnie inwestujących, co sugeruje, że samo doświadczenie na rynku nie musi oznaczać pełnego zrozumienia konstrukcji OKI i związanego z nią ryzyka. Wyniki te pokazują zatem, że postrzeganie OKI jako rozwiązania prostego i korzystnego nie zawsze idzie w parze z prawidłowym rozumieniem relacji między preferencją podatkową a ryzykiem inwestycyjnym.

ROZUMIENIE RYZYKA



N = 2080

Całość wyników pokazuje, że OKI jest postrzegane jako rozwiązanie stosunkowo proste i mające przewagę nad innymi możliwościami inwestowania, a jego potencjalne znaczenie rośnie wraz z aktywnością finansową badanych. Osoby już inwestujące częściej dostrzegają przewagę OKI, deklarują gotowość do zainwestowania w nie oraz wskazują, że mogłoby ono skłonić ich do przeznaczenia na inwestycje nowych środków lub przesunięcia części obecnego portfela. Jednocześnie OKI może stanowić potencjalny impuls do rozpoczęcia inwestowania również dla części osób, które dziś jedynie oszczędzają. W tym kontekście wyniki wskazują na możliwość oddziaływania OKI zarówno na aktywizację nowych inwestorów, jak i zwiększenie lub zmianę sposobu inwestowania przez osoby już aktywne. Jednocześnie istotnym wyzwaniem pozostaje prawidłowe rozumienie ryzyka, bowiem znaczna część badanych przypisuje OKI cechę braku możliwości poniesienia straty, co może wskazywać na niepełne rozumienie relacji między preferencją podatkową, charakterem inwestowania a ryzykiem utraty kapitału.

ZROZUMIENIE ZASAD FUNKCJONOWANIA OKI

Aby sprawdzić, na ile zapoznanie się z opisem OKI pozwala nie tylko zapamiętać przedstawione informacje, ale również zrozumieć zasady funkcjonowania tego rozwiązania, a także zidentyfikować obszary, które mogą być trudniejsze w odbiorze i/lub zrozumieniu, badanych poproszono o rozwiązanie sześciu zadań opisujących różne sytuacje i dylematy, z jakimi potencjalnie mogą zetknąć się użytkownicy OKI.

Należy podkreślić, że podczas odpowiadania na pytania uczestnicy mieli możliwość korzystania z opisu OKI, który był stale dostępny w dolnej części ekranu. Oznacza to, że zadania nie sprawdzały wyłącznie zapamiętania przedstawionych informacji, ale przede wszystkim zdolność do odnalezienia w opisie właściwych treści i zastosowania ich do oceny konkretnych sytuacji.

Zrozumienie warunków podatkowych

Opis przypadku: *Marek chce wykorzystać pełny limit 100 tys. zł objęty preferencją podatkową. Jak powinien podzielić swoje pieniądze?*

Prawidłowa odpowiedź*, spośród 5 możliwych: maksymalnie 25 tys. zł w gotówce, lokatach lub obligacjach skarbowych, a pozostałe środki w inwestycjach, np. akcjach, ETF-ach lub obligacjach.*

W badanej próbie 51% badanych udzieliło poprawnej odpowiedzi na to pytanie, przy czym najczęściej dotyczyło to osób już dziś inwestujących (64%), rzadziej oszczędzających (52%) i najrzadziej osób nieposiadających oszczędności (36%).

8% badanych wskazało, że nie rozumie pytania, przy czym najczęściej dotyczyło to osób nieposiadających oszczędności (15%), a najrzadziej inwestujących (4%)

Zrozumienie korzyści, które daje OKI

Opis przypadku: *Katarzyna inwestuje za pośrednictwem OKI i osiąga zysk ze sprzedaży akcji. Jaka jest główna korzyść podatkowa OKI****?***

Prawidłowa odpowiedź*, spośród 5 możliwych: zysk nie jest objęty podatkiem Belki.*

Poprawnej odpowiedzi udzieliło 65% badanych, rzadziej osoby nieposiadające oszczędności (56%) i podobnie osoby oszczędzające (68%) i inwestujące (65%). 10% badanych wskazało, że nie rozumie pytania, przy czym najczęściej dotyczyło to 18% osób nieposiadających oszczędności, a najrzadziej inwestujących (5%).

W kontekście wcześniej przywoływanych wyników, dotyczących postrzegania inwestycji w OKI jako nieobarczonej ryzykiem straty, na co wskazują odpowiedzi 45% badanych, warto zauważyć, że 13% badanych idzie jeszcze krok dalej w swoich oczekiwaniach i odpowiada, że „każda inwestycja w OKI przynosi gwarantowany zysk" a 7% wskazuje, że „państwo dopłaca do każdej inwestycji", choć być może część badanych potraktowała rezygnację z otrzymania daniny jako swoistą dopłatę.

Zrozumienie ograniczeń OKI

Opis przypadku: *Piotr w ciągu roku miał na OKI przeciętnie 120 tys. zł w akcjach polskich spółek. Co będzie prawdą?*

Prawidłowa odpowiedź*, spośród 5 możliwych: od części środków przekraczającej limit 100 tys. zł będzie naliczony specjalny podatek od wartości zgromadzonych środków.*

Opis przypadku: *Pan Adam ma na OKI: 25 tys. zł w lokacie, 50 tys. zł w akcjach polskich spółek, 20 tys. zł w akcjach amerykańskich. Od której części środków będzie naliczany specjalny podatek od wartości aktywów?*

Prawidłowa odpowiedź, *spośród 5 możliwych: od 20 tys. zł zainwestowanych w akcje amerykańskie.*

W przypadku pytań o limit nieopodatkowanych środków na koncie OKI, 68% badanych udziela poprawnej odpowiedzi, w tym 74% inwestujących, 71% oszczędzających i tylko 54% nieposiadających oszczędności. Jednakże statystyki te wyglądają zupełnie inaczej, jeśli do interpretacji sytuacji potrzebna jest nie tylko znajomość kwotowego limitu, ale także zrozumienie zakresu produktów inwestycyjnych objętych limitem. Wówczas odsetek poprawnych odpowiedzi spada do 25% i częściej dotyczy dziś inwestujących Polaków (30%), w porównaniu z oszczędzającymi (24%) i nieoszczędzającymi (21%).

Więcej niż jedno konto

Opis przypadku: *Tomasz ma już jedno konto OKI i chce otworzyć drugie w innym banku. Czy może to zrobić?*

Prawidłowa odpowiedź*, spośród 5 możliwych: tak, można mieć więcej niż jedno konto OKI, ale limit objęty preferencją podatkową jest wspólny dla wszystkich kont.*

W przypadku pytania o możliwość posiadania więcej niż jednego konta OKI i łącznego limitu dla wszystkich kont, tylko 50% badanych odpowiedziało poprawnie, mimo iż odpowiedź na to pytanie była zawarta wprost w przedstawionym opisie OKI. Prawidłowej odpowiedzi udzieliło 57% inwestujących, 51% oszczędzających i 42% nieoszczędzających.

Indywidualny limit

Opis przypadku: Małżeństwo pozostające we wspólnocie majątkowej chce wspólnie oszczędzać w OKI. Jakie rozwiązanie jest zgodne z opisem?

Prawidłowa odpowiedź, każde z nich może mieć własne konto OKI i własny limit 100 tys. zł.

Podobnie jak w przypadku pytania o więcej niż jedno konto OKI, odpowiedź na pytanie o indywidualny limit partnerów we wspólnocie majątkowej była zawarta wprost w opisie rozwiązania OKI. Tym niemniej tylko 63% badanych odpowiedziało poprawnie (67% inwestujących, 66% oszczędzających i 51% nieoszczędzających).

Wyniki sześciu zadań pokazują, że samo zapoznanie się z opisem OKI nie zawsze przekłada się na pełne zrozumienie zasad jego funkcjonowania. Badani poradzili sobie najlepiej z pytaniami dotyczącymi podstawowych warunków i korzyści podatkowych: 68% poprawnie rozpoznało sposób działania limitu 100 tys. zł w przypadku przekroczenia tej kwoty, a 65% prawidłowo wskazało, że główną korzyścią podatkową z inwestowania w ramach OKI jest brak podatku Belki od zysku. Jednocześnie trudniejsze okazały się sytuacje wymagające zastosowania kilku zasad jednocześnie. Szczególnie wyraźnie widać to w pytaniu, w którym należało uwzględnić zakres produktów objętych limitem, w którym poprawnej odpowiedzi udzieliło jedynie 25% badanych. Relatywnie niskie odsetki poprawnych odpowiedzi pojawiły się również przy pytaniach o możliwość posiadania kilku kont OKI (50%) oraz o indywidualny limit w przypadku małżeństwa pozostającego we wspólnocie majątkowej (63%), mimo że informacje potrzebne do udzielenia odpowiedzi były zawarte wprost w opisie rozwiązania. Wyniki sugerują więc, że największym wyzwaniem nie jest samo zapamiętanie pojedynczych parametrów OKI, lecz ich właściwe zastosowanie w konkretnych sytuacjach.

Drugim celem testu było zidentyfikowanie obszarów, które mogą być trudniejsze w odbiorze lub zrozumieniu. Pod tym względem uwagę zwraca zarówno zróżnicowanie wyników między grupami, jak i odsetek osób deklarujących brak zrozumienia pytania. Osoby inwestujące częściej udzielały poprawnych odpowiedzi niż pozostałe grupy, podczas gdy wśród osób nieposiadających oszczędności wyniki były na ogół słabsze. Co więcej, we wszystkich pytaniach około 10-11% badanych wskazywało, że nie rozumie pytania, przy czym w przypadku inwestujących było to ok. 5% grupy, w przypadku oszczędzających ok. 9% grupy, zaś w przypadku nieoszczędzających aż ok. 19% grupy. Może to wskazywać, że dla części odbiorców, szczególnie mniej aktywnych finansowo, wyzwaniem jest nie tylko zapamiętanie zasad OKI, ale również operowanie pojęciami i zależnościami związanymi z inwestowaniem i opodatkowaniem. Warto przy tym zwrócić uwagę na potencjalne nieporozumienia dotyczące charakteru korzyści podatkowych, bowiem część badanych przypisywała OKI gwarantowany zysk lub traktowała ulgę podatkową jako formę dopłaty. Wyniki wskazują zatem na potrzebę szczególnie klarownego komunikowania nie tylko parametrów OKI, ale także zależności między limitem, rodzajem aktywów, sposobem opodatkowania oraz ryzykiem inwestycyjnym.

ZAKRES INFORMACJI O OKI NIEZBĘDNY DO PODJĘCIA DECYZJI O INWESTOWANIU

Badanym przedstawiono listę 21 kategorii informacji na temat OKI i poproszono o ocenę, na ile każda z nich byłaby istotna przy podejmowaniu decyzji o skorzystaniu z tego rozwiązania inwestycyjnego. Badani wysoko oceniają znaczenie większości informacji, które mogą być potrzebne przy podejmowaniu decyzji o inwestowaniu w OKI. Średnie oceny dla niemal wszystkich analizowanych zagadnień przekraczają 5,0 na 7-stopniowej skali, gdzie 1 oznacza „zupełnie nieistotne", a 7 – „niezbędne do podjęcia decyzji", co wskazuje na ich wysoką istotność.

Najwyżej oceniane są informacje dotyczące ryzyka inwestowania w OKI i możliwości poniesienia straty (średnia 5,27), kosztów i opłat związanych z prowadzeniem OKI i inwestowaniem (5,26), możliwości wypłaty środków i konsekwencji takiej wypłaty (5,23), a także sposobu otwarcia OKI i rozpoczęcia inwestowania (5,21). Relatywnie wysoko oceniane są również informacje dotyczące korzyści podatkowych (5,20), zasad opodatkowania po przekroczeniu limitu (5,20) oraz limitu 100 tys. zł i zakresu produktów, których dotyczy (5,19). Najniżej oceniono znaczenie informacji o możliwości posiadania kilku OKI (4,85), choć również w tym przypadku średnia ocena pozostaje powyżej środka skali.

Znaczenie poszczególnych informacji różni się w zależności od dotychczasowej aktywności finansowej badanych. Osoby inwestujące przypisują analizowanym zagadnieniom na ogół większą istotność niż osoby nieposiadające oszczędności. Wśród inwestujących średnie oceny dla większości informacji mieszczą się w przedziale 5,3–5,5, podczas gdy wśród osób nieposiadających oszczędności zazwyczaj wynoszą około 4,6–4,8. Największe różnice dotyczą informacji o zasadach limitu 100 tys. zł (5,49 wśród inwestujących wobec 4,71 wśród osób nieposiadających oszczędności), korzyściach podatkowych (5,48 wobec 4,74) oraz zasadach opodatkowania po przekroczeniu limitu (5,47 wobec 4,72). Osoby oszczędzające, ale nieinwestujące zajmują na ogół pozycję pośrednią.

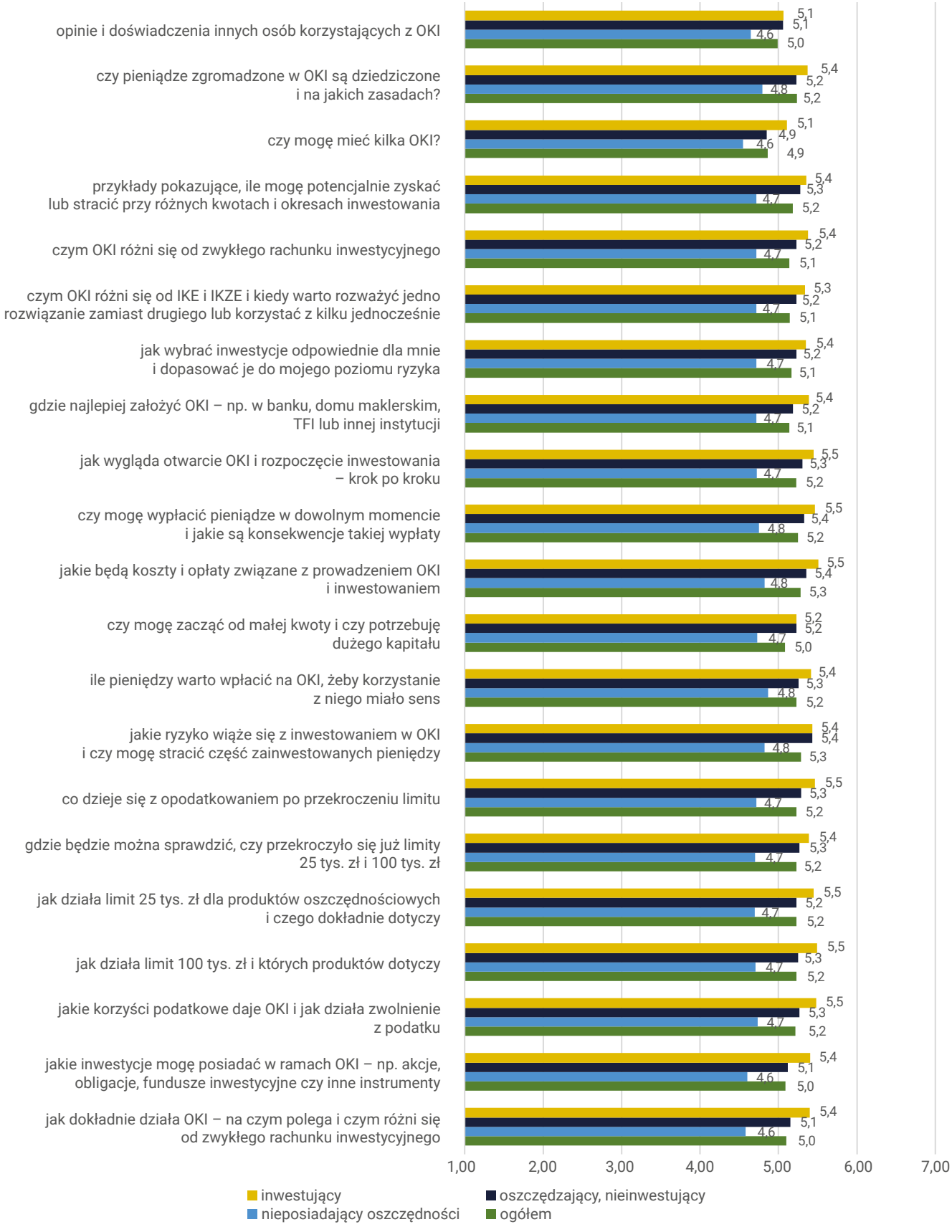
Na tym tle wyróżnia się informacja o ryzyku inwestowania i możliwości poniesienia straty. Różnica między inwestującymi a oszczędzającymi, ale nieinwestującymi, jest w tym przypadku niewielka – średnie oceny wynoszą odpowiednio 5,43 i 5,39. Wskazuje to, że kwestia potencjalnej straty jest w zasadzie równie istotna zarówno dla osób mających doświadczenie inwestycyjne, jak dla tych, które obecnie nie inwestują.

Analiza odsetka badanych wskazujących poszczególne informacje jako szczególnie istotne (oceny 6 lub 7) prowadzi do podobnych wniosków, ale pozwala lepiej uchwycić, jak duża część badanych nadaje tym informacjom najwyższą wagę. Największy odsetek wskazań dotyczy ryzyka inwestowania w OKI (48%), kosztów i opłat oraz możliwości wypłaty środków (po 47%), a także korzyści podatkowych, limitu 100 tys. zł i zasad opodatkowania po przekroczeniu limitu (po 45%). Najrzadziej jako szczególnie istotne wskazywane są możliwość posiadania kilku OKI (33%) oraz opinie i doświadczenia innych użytkowników (36%). Także w tym ujęciu widoczne jest zróżnicowanie między grupami. Inwestujący częściej niż oszczędzający i osoby nieposiadające oszczędności wskazują większość informacji jako szczególnie istotne. Wyniki obu analiz sugerują zatem, że przy komunikowaniu OKI szczególnego znaczenia nabierają informacje pozwalające ocenić nie tylko potencjalne korzyści podatkowe, ale również ryzyko, koszty, zasady korzystania z limitów i możliwość dysponowania zgromadzonymi środkami.

Wyniki pokazują, że potencjalni użytkownicy OKI oczekują przede wszystkim informacji, które pozwolą im ocenić praktyczne i finansowe konsekwencje korzystania z tego rozwiązania związane z ryzykiem, kosztami, wypłatą środków, limitami oraz opodatkowaniem. Mniejsze znaczenie mają informacje o charakterze uzupełniającym, takie jak doświadczenia innych użytkowników czy możliwość posiadania kilku OKI. Jednocześnie wyższe oceny istotności wśród obecnych inwestujących wskazują, że wraz z większą aktywnością na rynku kapitałowym rośnie znaczenie szczegółowych informacji pozwalających świadomie ocenić sposób wykorzystania OKI. Dla osób mniej aktywnych finansowo szczególnie ważne może być natomiast jasne i praktyczne wyjaśnienie podstawowych zasad działania rozwiązania, jego kosztów, ryzyka i ograniczeń.

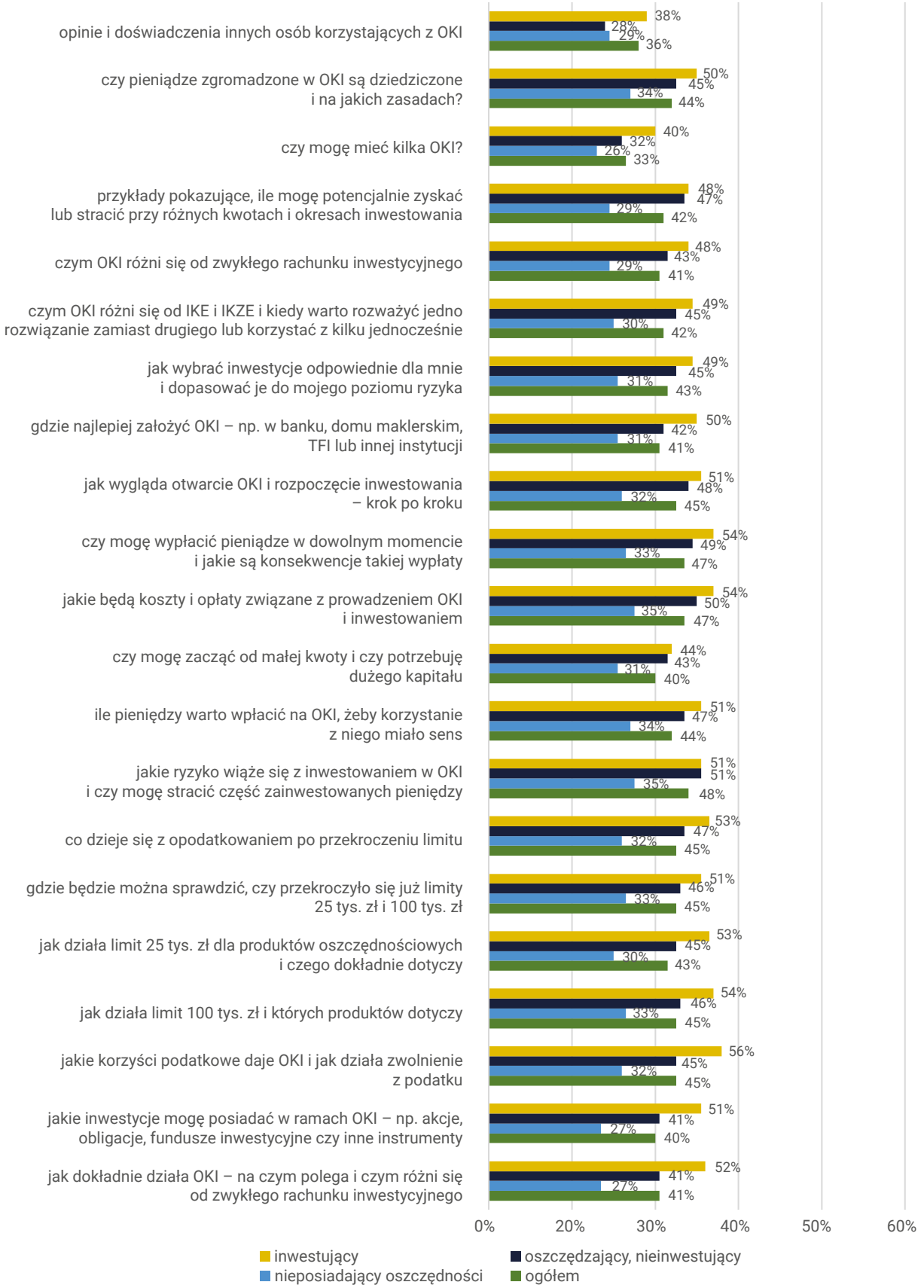
NA ILE ISTOTNE BYŁYBY DLA CIEBIE PONIŻSZE INFORMACJE PRZY PODEJMOWANIU DECYZJI O INWESTOWANIU W OKI?*

(SKALA OD 1- ZUPEŁNIE NIEISTOTNE, DO 7 – NIEZBĘDNE)



N = 2080; * wykres przedstawia średnią wartość odpowiedzi

NA ILE ISTOTNE BYŁYBY DLA CIEBIE PONIŻSZE INFORMACJE PRZY PODEJMOWANIU DECYZJI O INWESTOWANIU W OKI?
(ODSETEK ODPOWIADAJĄCYCH 6 LUB 7 NA 7-STOPNIOWEJ SKALI)



N = 2080

CO ZACHĘCA DO SKORZYSTANIA Z OKI

Uczestnicy badania zostali poproszeni o spontaniczne wskazanie, co mogłoby zachęcić ich do skorzystania z OKI. Udzielone odpowiedzi pogrupowano w przedstawione poniżej kategorie. Liczby podane w nawiasach oznaczają liczbę odpowiedzi zakodowanych w ramach danego tematu. Uwaga metodologiczna: liczby te wynikają z kodowania odpowiedzi i mogą się nakładać. Przykładowo odpowiedź „Brak podatku Belki, możliwość wypłaty i dziedziczenie" została zaklasyfikowana do kilku kategorii. Przyjęcie takiego sposobu kodowania pozwala uwzględnić wszystkie pojawiające się w odpowiedziach motywacje, zamiast przypisywać każdą wypowiedź do jednej, wzajemnie wykluczającej się kategorii.

1) **Korzyść podatkowa** (710 odpowiedzi)

   przykładowe odpowiedzi: „Brak podatku"; „Brak podatku Belki"; „Brak podatku Belki od zysków"; „możliwość uniknięcia podatku Belki"

   + Limit zwolnienia podatkowego (95 odpowiedzi)

   przykładowe odpowiedzi: „Limit 100 tys."; „Brak podatku do 100 tys."; „Kwota wolna od podatku"; „Do pewnej kwoty brak podatku"

2) **Brak przekonania do OKI** (469 odpowiedzi)

   przykładowe odpowiedzi: „Nic"; „Nic mnie nie zachęca"; „Na razie nic"; „Nie zachęca mnie nic"; „Absolutnie nic"

3) **Brak wiedzy / potrzeba edukacji** (184 odpowiedzi)

   przykładowe odpowiedzi: „Nie wiem"; „Nie mam zdania"; „Nie rozumiem zasady działania"; „Za mało informacji"; „Muszę to jeszcze przemyśleć"

4) **Potencjał zysku** – (193 odpowiedzi)

   przykładowe odpowiedzi: „Zysk"; „Chcę zarobić"; „Chęć pomnażania pieniędzy"; „Możliwość zarobienia pieniędzy"

5) **Możliwości inwestycyjne** (116 odpowiedzi)

   przykładowe odpowiedzi: „Inwestowanie"; „Możliwość inwestowania"; „Inwestycje"; „Możliwość inwestycji w różne instrumenty"; „Dywersyfikacja portfela"

6) **Oszczędzanie na przyszłość** (64 odpowiedzi)

   przykładowe odpowiedzi: „Oszczędzanie"; „Chęć oszczędzania na przyszłość"; „Możliwość oszczędzania"; „Inwestycja w przyszłość"

7) **Bezpieczeństwo inwestowania** (57 odpowiedzi)

   przykładowe odpowiedzi: „Bezpieczeństwo"; „Niskie ryzyko"; „Bezpieczeństwo i brak podatku Belki"; „Brak ryzyka straty pieniędzy"

8) **Prostota i przejrzystość** (55 odpowiedzi)

   przykładowe odpowiedzi: „Jasne zasady"; „Prostota"; „Łatwość inwestowania"; „Przejrzystość"; „Jasny i czytelny sposób inwestowania"

9) **Dziedziczenie środków** (54 odpowiedzi)

   przykładowe odpowiedzi: „Dziedziczenie"; „Możliwość dziedziczenia"; „Dziedziczenie zgromadzonych środków"; „Możliwość dziedziczenia i zwolnienie z podatku"

10) **Elastyczny dostęp do pieniędzy** (39 odpowiedzi)

    przykładowe odpowiedzi: „Możliwość wypłaty w każdym momencie"; „Dostęp do pieniędzy"; „Możliwość swobodnego dostępu do środków"; „Wpłaty i wypłaty w dowolnym momencie"

11) **Ciekawość / innowacyjność rozwiązania** (27 odpowiedzi)

    przykładowe odpowiedzi: „Ciekawość"; „Chęć poznania nowego"; „Nowe rozwiązanie"; „Chęć wypróbowania czegoś nowego"

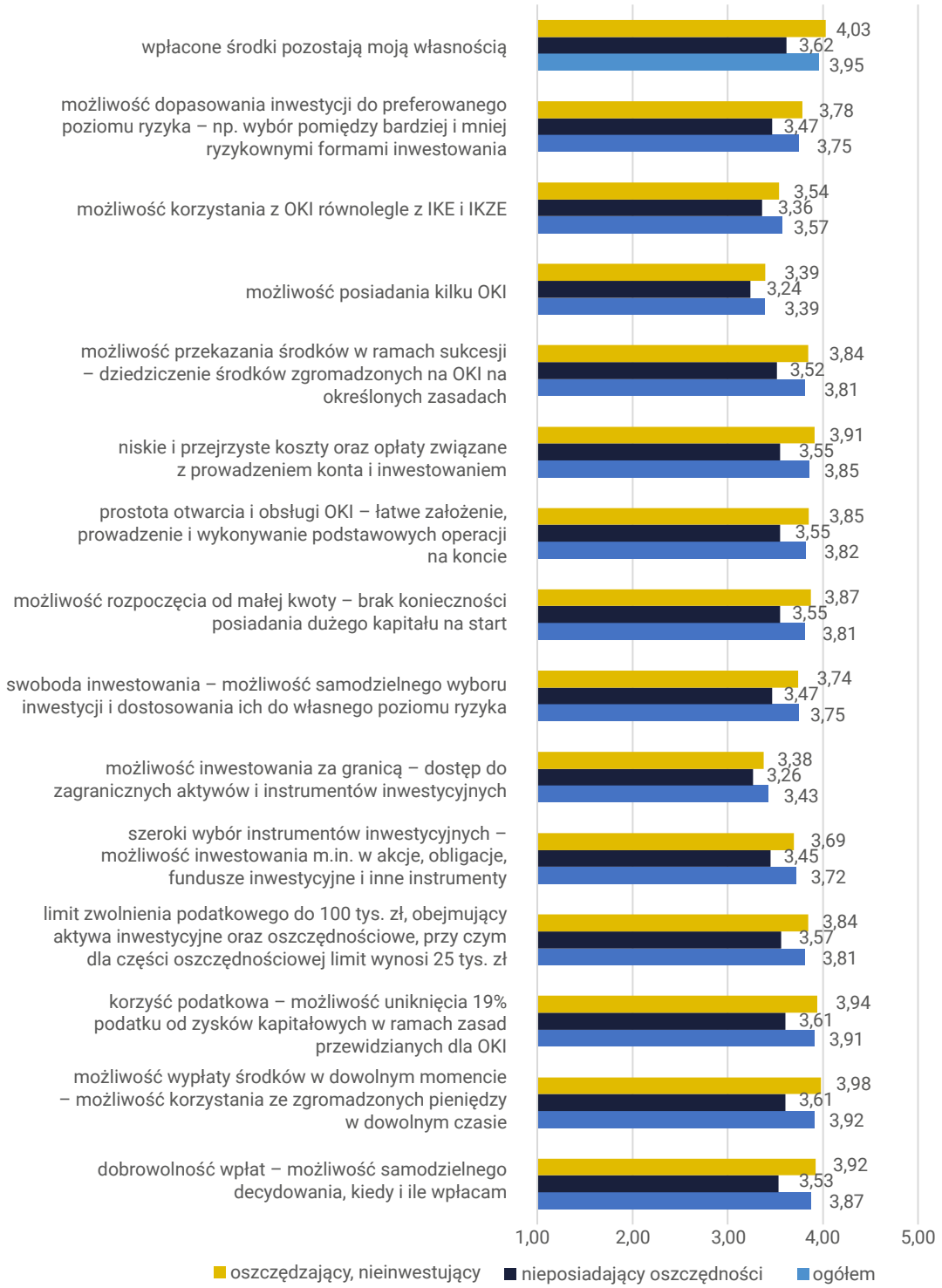
12) **Koszty i opłaty** (9 odpowiedzi)

    przykładowe odpowiedzi: „Brak dodatkowych opłat"; „Brak opłat"; „Niskie koszty"; „Inwestowanie jest bez opłat"

Najsilniejszym motywatorem skorzystania z OKI jest korzyść podatkowa, która wyraźnie dominuje w spontanicznych odpowiedziach badanych. Jednocześnie istotną grupę stanowią osoby, które nie widzą obecnie powodów, aby skorzystać z tego rozwiązania, lub nie mają wystarczającej wiedzy, by ocenić jego atrakcyjność. Pokazuje to, że obok samej wartości ekonomicznej OKI ważnym warunkiem zainteresowania rozwiązaniem jest jego zrozumienie i dostrzeżenie korzyści odpowiadających indywidualnej sytuacji finansowej.

Pozostałe odpowiedzi wskazują na kilka uzupełniających się obszarów potencjalnej atrakcyjności OKI. Część badanych postrzega je przede wszystkim jako narzędzie pozwalające pomnażać kapitał, inni zwracają uwagę na możliwość odkładania środków z myślą o przyszłości. Pojawiają się również motywacje związane z bezpieczeństwem, prostotą korzystania, możliwością przekazania zgromadzonych środków czy dostępem do nich. Oznacza to, że atrakcyjność OKI nie opiera się wyłącznie na jednym elemencie, lecz może wynikać z połączenia korzyści finansowych, funkcjonalności oraz poczucia kontroli nad własnymi środkami.

JAK WAŻNE SĄ DLA CIEBIE PONIŻSZE CECHY OSOBISTEGO KONTA INWESTYCYJNEGO (OKI)?
(SKALA OD 1 – ZUPEŁNIE NIEWAŻNA, DO 7 – BARDZO WAŻNA)



N = 2080; * wykres przedstawia średnią wartość odpowiedzi

Wyniki dotyczące znaczenia poszczególnych cech OKI są spójne z obrazem wyłaniającym się ze spontanicznych odpowiedzi. Najważniejsze okazują się te elementy rozwiązania, które bezpośrednio wpływają na poczucie kontroli nad zgromadzonymi środkami, możliwość swobodnego korzystania z nich oraz osiąganie wymiernych korzyści. Relatywnie wysoko oceniane są również przejrzystość kosztów i elastyczność dokonywania wpłat. Można więc zauważyć, że potencjalni użytkownicy zwracają przede wszystkim uwagę na praktyczne konsekwencje korzystania z OKI i zakres kontroli, jaki zachowują nad własnymi pieniędzmi.

Istotne różnice między grupami pokazują natomiast, że znaczenie poszczególnych cech zależy od doświadczenia finansowego. Osoby inwestujące przywiązują większą wagę do większości analizowanych elementów niż osoby nieposiadające oszczędności. Szczególnie wyraźnie dotyczy to cech związanych z elastycznością korzystania z rozwiązania, jego możliwościami inwestycyjnymi oraz sposobem zarządzania zgromadzonym kapitałem. Może to wskazywać, że wraz z doświadczeniem inwestycyjnym rośnie znaczenie bardziej szczegółowych funkcjonalności OKI, podczas gdy dla osób mniej aktywnych finansowo większe znaczenie mają podstawowe korzyści i zasady korzystania z rozwiązania.

Najmniejsze znaczenie przypisywane jest natomiast dodatkowym możliwościom, które nie są niezbędne do podstawowego korzystania z OKI. Wskazuje to, że dla potencjalnych użytkowników kluczowe są przede wszystkim te cechy, które mają bezpośrednie przełożenie na sposób korzystania ze zgromadzonych środków i korzyści wynikające z wyboru tego rozwiązania. W przypadku osób już inwestujących szerszy zakres funkcjonalności może mieć jednak większe znaczenie, ponieważ pozwala im wykorzystać OKI w sposób bardziej zbliżony do dotychczasowego sposobu zarządzania inwestycjami.

Badani przypisują mniejsze znaczenie dodatkowym możliwościom, takim jak posiadanie kilku OKI, inwestowanie za granicą czy korzystanie z OKI równolegle z IKE i IKZE. Może to wskazywać, że na etapie rozważania skorzystania z OKI badani koncentrują się przede wszystkim na korzyściach i funkcjach bezpośrednio związanych z codziennym korzystaniem ze zgromadzonych środków, a mniej uwagi poświęcają rozwiązaniom poszerzającym możliwości organizacji i dywersyfikacji własnych inwestycji. Jednocześnie większe znaczenie cech inwestycyjnych wśród obecnych inwestujących może wskazywać, że wraz z doświadczeniem rosną oczekiwania wobec funkcjonalności rozwiązania i znaczenie możliwości jego dopasowania do własnego sposobu zarządzania kapitałem.

OBAWY ZWIĄZANE Z OKI

Obawy związane z OKI mierzono w trzech krokach. W pierwszym respondenci spontanicznie wskazywali, czego obawiają się w związku z OKI, co pozwoliło uchwycić najważniejsze, naturalnie pojawiające się kwestie. Następnie przedstawiono im wspomaganą listę odpowiedzi na dwóch poziomach: czynników, które mogą zniechęcać do założenia OKI i obaw związanych z korzystaniem z OKI. Część odpowiedzi się pokrywa, ponieważ te same kwestie mogą być jednocześnie barierą wejścia i źródłem obaw związanych z późniejszym korzystaniem z rozwiązania. Takie ujęcie pozwoliło zarówno określić spontanicznie pojawiające się obawy, jak i pogłębić ich obraz oraz wskazać konkretne bariery wejścia.

Obawy związane z OKI wskazywane w pomiarze spontanicznym

Uczestnicy badania zostali poproszeni o spontaniczne wskazanie, co byłoby ich największą obawą przed założeniem OKI.

Udzielone przez nich odpowiedzi można pogrupować w niżej przedstawiony sposób. Podane w nawiasach liczby oddają liczbę udzielonych odpowiedzi danego rodzaju. Uwaga metodologiczna: liczby są wynikiem kodowania odpowiedzi i mogą się nakładać. Zdecydowano się na takie rozwiązanie, bo celem było pokazanie wszystkich pojawiających się motywacji**,** a nie stworzenie jednej, wzajemnie wykluczającej się klasyfikacji.

1. **Ryzyko straty** (615 odpowiedzi)

   przykładowe odpowiedzi: „Możliwość straty”, „Moją największą obawą byłaby strata pieniędzy, czyli ryzyko nietrafionych inwestycji.”, „Duże ryzyko inwestycyjne.”, „Możliwość utraty kapitału”, „Potencjalne straty podczas inwestowania.”

2. **„Nie wiem” / brak konkretnej odpowiedzi** (337 odpowiedzi)

   przykładowe odpowiedzi: „Nie wiem”, „Nie wiem, trudno powiedzieć”, „Nie mam zdania”

3. **Brak obaw** (223 odpowiedzi)

   przykładowe odpowiedzi: „Nic”, „Brak obaw”, „Nie mam obaw”

4. **Brak wiedzy i zrozumienia zasad** (114 odpowiedzi)

   przykładowe odpowiedzi: „Brak wiedzy”, „Brak wiedzy na temat inwestowania”, „Brak całkowitego

zrozumienia jego działania", „Nie znam się na inwestowaniu", „Niezrozumienie tego programu"

5. **Zaufanie do państwa i stabilność prawa** (88 odpowiedzi)

   przykładowe odpowiedzi: „a jak politycy zmienią zdanie tak jak z OFE?" „ingerencja państwa" „Czy rząd nie zmieni zasad za jakiś czas", „możliwość zmiany prawa"

6. **Podatki i sposób opodatkowania** (71 odpowiedzi)

   przykładowe odpowiedzi: „Podatek", „podatek od kapitału", „Podatek nawet w wypadku braku zysku", „Podatek niezależnie od tego czy mam zysk czy stratę", „Podatek od zgromadzonych środków"

7. **Brak wystarczających środków** (58 odpowiedzi)

   przykładowe odpowiedzi: „Brak pieniędzy", „brak środków", „Brak oszczędności", „Nie mam pieniędzy", „Nie mam środków, wiec strach, że stracę co uzbieram"

8. **Opłaty, prowizje i koszty** (38 odpowiedzi)

   przykładowe odpowiedzi: „Koszty", „Opłaty i prowizje", „Koszty prowadzenia rachunku", „Potencjalne ukryte koszty", „Obawiałabym się tzw. ukrytych kosztów"

9. **Bezpieczeństwo i możliwość oszustwa** (36 odpowiedzi)

   przykładowe odpowiedzi: „Ataki hakerów na infrastrukturę kont", „Bezpieczeństwo pieniędzy", „Czy moje środki będą bezpieczne", „Możliwość oszustwa i kradzieży.", „Gwarancje bezpieczeństwa."

10. **Opłacalność i wysokość potencjalnych zysków** (32 odpowiedzi)

    przykładowe odpowiedzi: „Brak zysku", „Małe zyski", „Niski zysk", „Czy to na pewno się opłaci", „Czy mi się to serio opłaci"

11. **Limity i progi kwotowe** (30 odpowiedzi)

    przykładowe odpowiedzi: „Niski limit", „Limity", „Limity wpłat.", „Dość niski limit dla oszczędności", „Przekroczenie limitu"

12. **Nowość i brak sprawdzenia produktu** (21 odpowiedzi)

    przykładowe odpowiedzi: „Jest to coś nowego", „Nowość na rynku, jeszcze nie do końca sprawdzone", „Nowość nieprzetestowana", „Nowy produkt", „Jest to nowy produkt, nikt go wcześniej nie wypróbował"

13. **Formalności i obsługa konta** (17 odpowiedzi)

    przykładowe odpowiedzi**:** „Dużo dokumentów", „Formalności", „Formalności, dużo dokumentów do wypełnienia", „Obsługa konta", „Pilnowanie limitów"

14. **Ograniczony dostęp do pieniędzy i możliwość wypłaty** (14 odpowiedzi)

    przykładowe odpowiedzi: „Brak możliwości wypłaty środków przed czasem", „Czy mogę wypłacić pieniądze", „Kiedy odzyskam kasę?"„Czy rzeczywiście pieniądze wrócą do mnie wtedy, gdy będę chciała je wypłacić"„Powierzenie środków instytucji na czas nieoznaczony."

15. **Brak zainteresowania / brak zamiaru korzystania z OKI** (17 odpowiedzi)

    przykładowe odpowiedzi: „Nie interesuje mnie OKI", „Nie chcę inwestować", „Nie skorzystam", „Nie założę OKI", „Nie zamierzam korzystać z OKI"

Spontaniczne wypowiedzi pokazują, że najsilniej obecnym obszarem obaw jest ryzyko finansowe i możliwość utraty zgromadzonych środków. Obawa przed stratą zdecydowanie wyróżnia się na tle pozostałych kategorii. Kolejnym istotnym obszarem jest brak wiedzy i zrozumienia zasad inwestowania oraz działania OKI, a także niepewność dotycząca podatków, kosztów i stabilności regulacji. Wypowiedzi pokazują również, że część potencjalnych użytkowników postrzega OKI jako rozwiązanie wymagające wiedzy i samodzielnego podejmowania decyzji, co może wiązać się z obawą przed popełnieniem błędu. Pojawiają się także wątpliwości dotyczące bezpieczeństwa środków, limitów, możliwości wypłaty oraz tego, czy nowe rozwiązanie okaże się w praktyce korzystne i przewidywalne. Jednocześnie relatywnie często pojawiają się odpowiedzi „nie wiem" oraz deklaracje braku obaw. Oznacza to, że dla części badanych OKI nie wywołuje jeszcze sprecyzowanych skojarzeń lub ich wiedza na temat rozwiązania jest niewystarczająca, aby wskazać konkretną obawę.

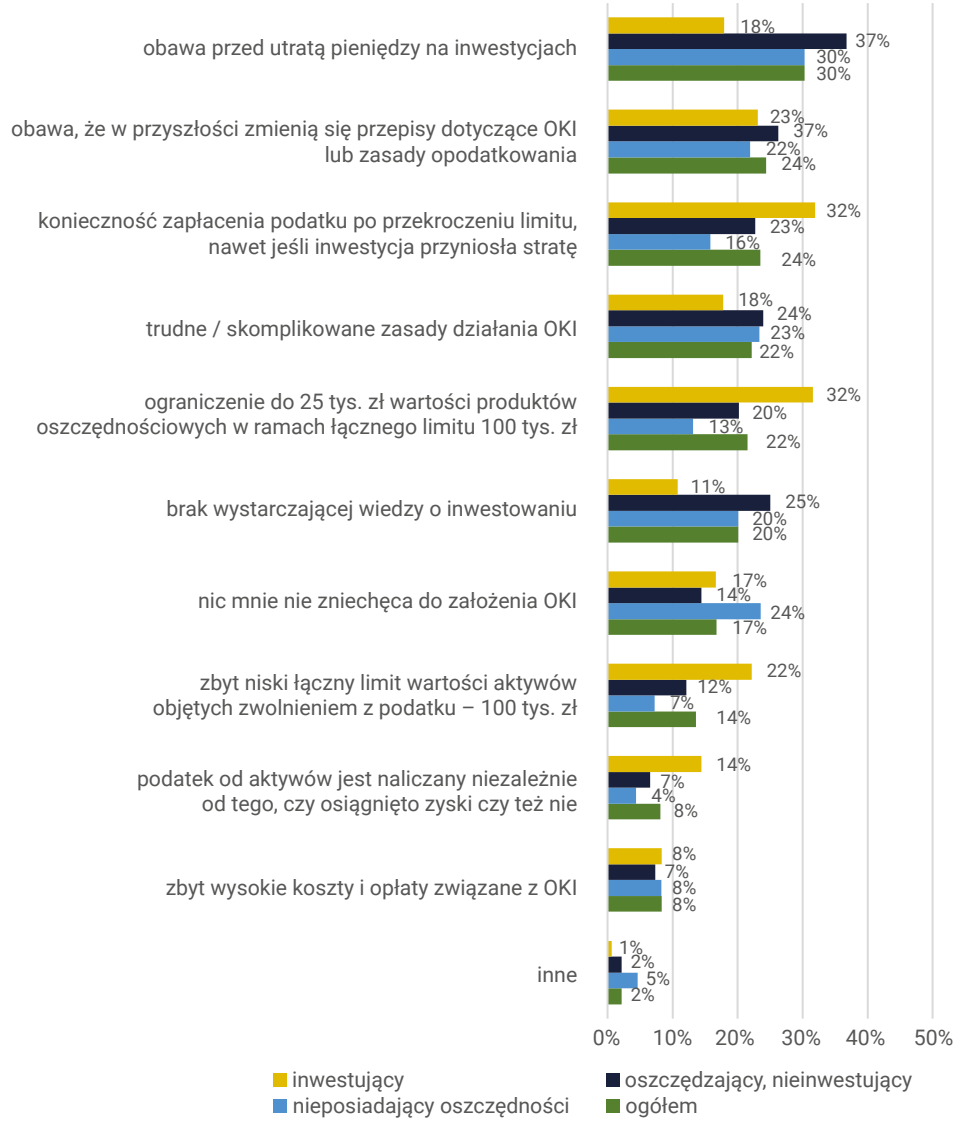
Powyższy obraz opiera się na spontanicznych skojarzeniach respondentów, czyli obawach, które pojawiły się bez żadnych podpowiedzi. Aby uzupełnić ten obraz, w dalszej części badania zastosowano również pomiar wspomagany – respondentom przedstawiono kafeterię konkretnych potencjalnych barier zainwestowania w OKI i obaw związanych z korzystaniem z OKI i poproszono o wskazanie tych, które ich dotyczą.

Czynniki, które mogą zniechęcać do założenia OKI wskazywane w pytaniu wspomaganym kafeterią odpowiedzi

Najczęściej wskazywaną barierą związaną z założeniem OKI jest obawa przed utratą pieniędzy na inwestycjach, co wskazuje 30% badanych. Kolejne miejsca zajmują obawy związane z przyszłą zmianą przepisów dotyczących OKI lub zasad opodatkowania oraz koniecznością zapłacenia podatku po przekroczeniu limitu, nawet jeśli inwestycja przyniosła stratę (obie kwestie wskazuje po 24% respondentów). Po 22% badanych wskazuje na ograniczenie do 25 tys. zł wartości produktów oszczędnościowych w ramach łącznego limitu 100 tys. zł oraz trudne lub skomplikowane zasady działania OKI. Nieco rzadziej pojawia się brak wystarczającej wiedzy o inwestowaniu (20%). 17% respondentów deklaruje, że nic nie zniechęca ich do założenia OKI. Mniej istotnymi barierami są postrzeganie łącznego limitu 100 tys. zł jako zbyt niskiego (14%), podatek od aktywów naliczany niezależnie czy osiągnięto zysk, czy też nie (8%) oraz zbyt wysokie koszty i opłaty związane z OKI (8%). Odpowiedź „inne" wskazało 2% badanych.

Wyniki sugerują różny charakter obaw w zależności od doświadczenia inwestycyjnego. Osoby nieinwestujące częściej wskazują bariery związane z samym wejściem w inwestowanie, w tym przede wszystkim ryzyko straty, brak wiedzy i trudność zrozumienia zasad. Inwestujący częściej odnoszą się natomiast do konkretnych parametrów i zasad funkcjonowania OKI, w szczególności limitów i konsekwencji podatkowych. Obawy wydają się więc przesuwać od ogólnej niepewności związanej z rozpoczęciem inwestowania w stronę bardziej szczegółowej oceny konstrukcji produktu.

CO ZNIECHĘCA CIĘ DO ZAŁOŻENIA OKI?
(MAKS. 3 NAJWAŻNIEJSZE POWODY)



N = 2080

Wyniki pytania wspomaganego w dużej mierze potwierdzają obszary obaw obecne już w spontanicznych wypowiedziach. W obu pomiarach najważniejsze są ryzyko utraty pieniędzy, brak wiedzy i zrozumienia zasad, kwestie podatkowe oraz stabilność regulacji. Kafeteria pozwoliła jednak doprecyzować i rozszerzyć ten obraz o bardziej szczegółowe bariery, przede wszystkim dotyczące limitów, zasad opodatkowania oraz konkretnych konsekwencji przekroczenia limitu. Tym samym pomiar wspomagany nie zmienia zasadniczego obrazu obaw, ale pokazuje szerzej, jakie konkretne elementy konstrukcji OKI badani postrzegają jako źródła swojej niepewności.

Obawy związane z korzystaniem z OKI wskazywane w pytaniu wspomaganym kafeterią odpowiedzi

Wyniki pytania wspomaganego kafeterią odpowiedzi, dotyczącego korzystania z OKI wpisują się w obraz obaw przedstawiony w poprzedniej części, potwierdzając przede wszystkim znaczenie ryzyka finansowego. Możliwość utraty części zainwestowanych pieniędzy wskazuje 46% badanych, 28% zaznacza utratę pieniędzy lub kapitału, zaś 21% obawę przed wyborem niewłaściwych inwestycji i osiągnięciem niższego zysku, niż byłby możliwy. Jednocześnie pytanie o konkretne sytuacje związane z korzystaniem z OKI pozwala lepiej uchwycić, jak ogólne obawy przekładają się na praktyczne doświadczenia związane z produktem.

Najbardziej widoczne jest to w odniesieniu do podatków i limitów. 19% badanych obawia się konieczności zapłaty podatku mimo nieosiągnięcia oczekiwanego zysku, 14% niezrozumienia zasad opodatkowania i rozczarowania wysokością podatku, a 9% przekroczenia limitu zwolnienia podatkowego i braku wiedzy o jego konsekwencjach. Kolejne 10% obawia się, że nie będzie wiedzieć, kiedy przekroczy limit 25 tys. zł lub 100 tys. zł. W porównaniu z wcześniejszym pytaniem są to więc bardziej konkretne przejawy obaw dotyczących konstrukcji i zasad działania OKI. Podobnie jest w przypadku stabilności regulacji: 14% respondentów obawia się zmiany przepisów dotyczących OKI, a 10% – zmiany zasad korzystania z rozwiązania w przyszłości.

Również w tym pytaniu widoczny jest związek między doświadczeniem inwestycyjnym a charakterem obaw. Osoby oszczędzające, ale nieinwestujące częściej wskazują możliwość utraty części zainwestowanych pieniędzy (54%) oraz utratę pieniędzy lub kapitału (33%). Wśród inwestujących pierwsza z tych obaw jest mniej nasilona (31%), natomiast częściej pojawiają się konkretne kwestie związane z korzystaniem z OKI, takie jak przekroczenie limitu zwolnienia podatkowego (14%), niewiedza, kiedy zostanie przekroczony limit 25 tys. zł lub 100 tys. zł (14%), czy ograniczony wybór dostępnych inwestycji (9%). Podobnie jak w poprzednim pytaniu, można więc zauważyć przesunięcie od ogólnej niepewności związanej z inwestowaniem w stronę bardziej szczegółowej oceny zasad funkcjonowania OKI.

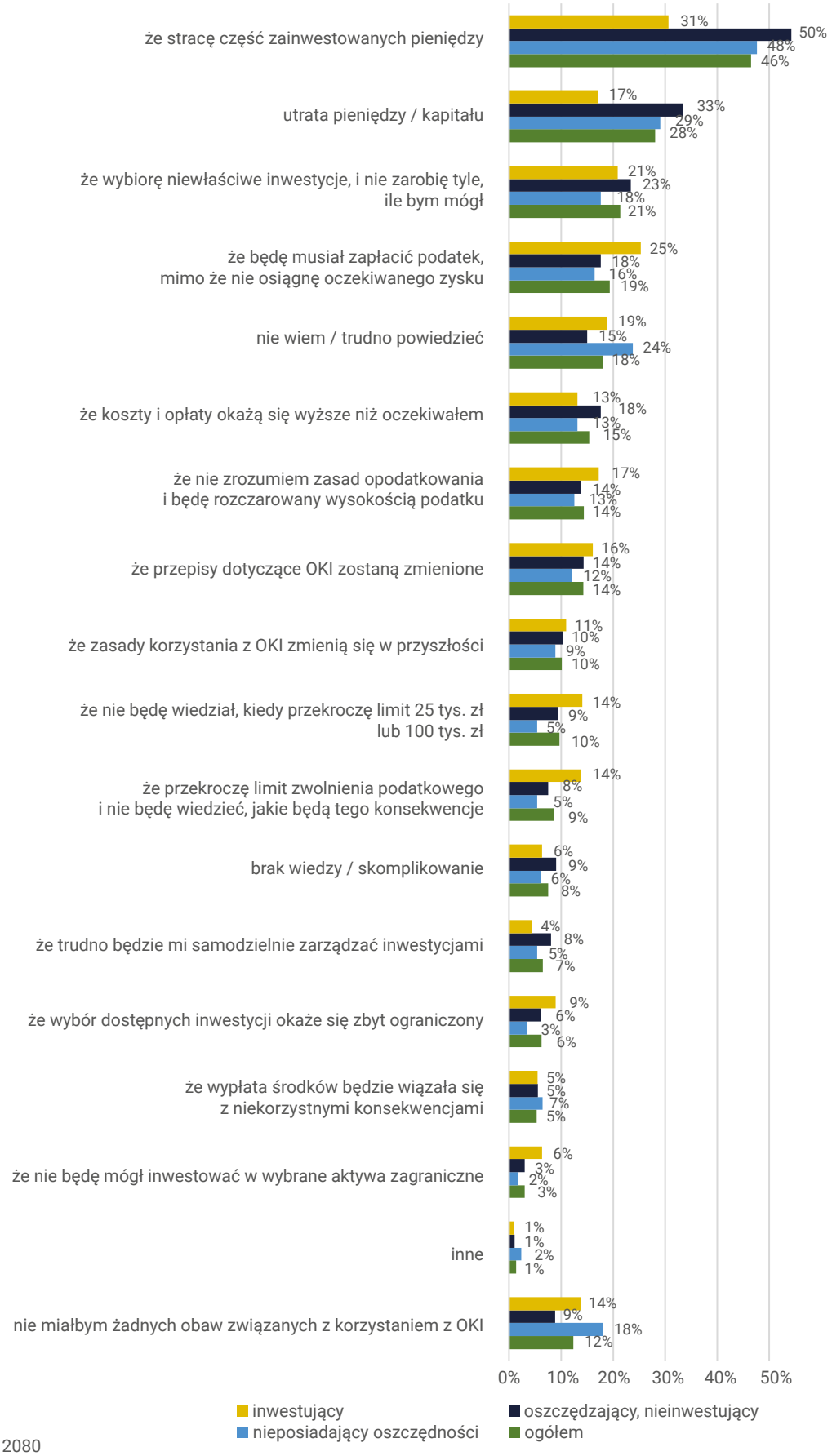
Na uwagę zasługuje także relatywnie duży udział odpowiedzi „nie wiem / trudno powiedzieć" (18%), szczególnie wśród osób nieposiadających oszczędności (24%). Pokazuje to, że dla części respondentów obawy związane z korzystaniem z OKI są trudne do przełożenia na konkretną sytuację lub doświadczenie. Jednocześnie 14% badanych deklaruje brak obaw związanych z korzystaniem z OKI.

W odniesieniu do wyników spontanicznych pytanie wspomagane nie zmienia zasadniczego obrazu, ale go uszczegóławia. O ile wcześniej respondenci spontanicznie wskazywali przede wszystkim ryzyko straty, brak wiedzy, podatki czy stabilność prawa, o tyle przedstawienie konkretnych możliwości odpowiedzi pozwala zobaczyć, w jakich sytuacjach te obawy mogą się materializować, np. przy rozliczeniu podatku mimo braku oczekiwanego zysku, przekroczeniu limitu czy zmianie zasad funkcjonowania OKI. W tym sensie oba pomiary wzajemnie się uzupełniają: odpowiedzi spontaniczne pokazują główne źródła niepewności, a pytanie wspomagane pozwala je precyzyjniej rozłożyć na konkretne aspekty korzystania z OKI.

Całość wyników pokazuje, że obawy związane z OKI dotyczą dwóch poziomów. Na etapie decyzji o założeniu konta dominuje niepewność związana z samym inwestowaniem, przede wszystkim ryzyko utraty pieniędzy, brak wiedzy i trudność zrozumienia zasad. Po przejściu od rozważania wejścia do korzystania z OKI obawy stają się bardziej konkretne i dotyczą przede wszystkim warunków funkcjonowania rozwiązania: limitów, konsekwencji podatkowych, zasad rozliczenia oraz stabilności regulacji. Oznacza to, że barierą wejścia jest przede wszystkim obawa przed inwestowaniem jako takim, natomiast wśród potencjalnych użytkowników ważniejsze stają się pytania o to, jak dokładnie działa OKI i jakie konsekwencje wiążą się z korzystaniem z niego.

Różnice między grupami dobrze wpisują się w ten obraz. Osoby nieinwestujące częściej obawiają się samego wejścia w inwestowanie i potencjalnej straty, podczas gdy inwestujący częściej zwracają uwagę na konkretne parametry i zasady działania OKI, zwłaszcza limity i kwestie podatkowe. Osoby nieposiadające oszczędności częściej mają trudność z odniesieniem tych kwestii do własnej sytuacji i częściej nie potrafią wskazać konkretnej obawy. W efekcie doświadczenie inwestycyjne wydaje się zmieniać nie tyle sam poziom niepewności, ile jej charakter – od ogólnej obawy przed wejściem w inwestowanie do bardziej szczegółowej oceny warunków korzystania z OKI.

CZEGO NAJBARDZIEJ OBAWIAŁBYŚ SIĘ, KORZYSTAJĄC Z OKI?
(MAKS. 3 NAJWIĘKSZE OBAWY)



N = 2080

OCENA LIMITÓW WARTOŚCI AKTYWÓW W OKI

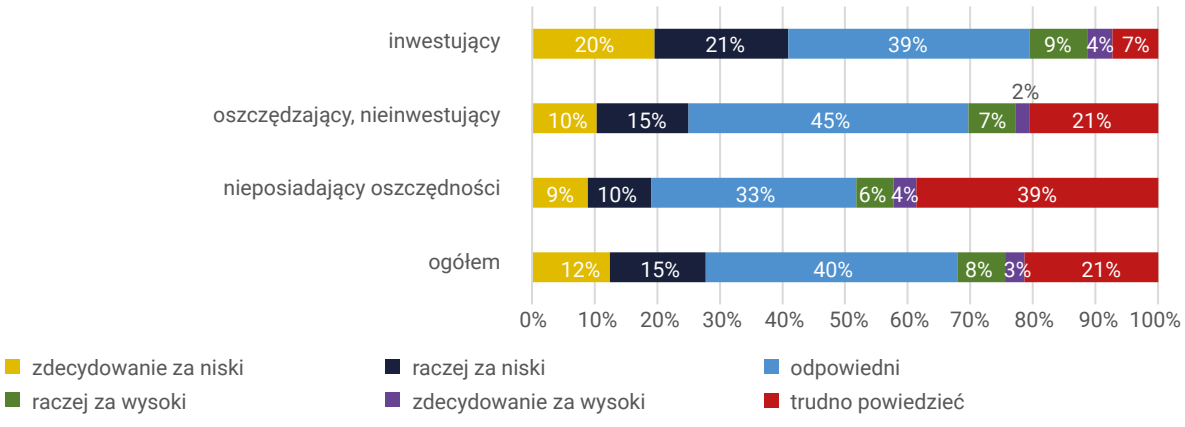
Ocena wysokości limitów obowiązujących w ramach OKI pokazuje, że limit 100 tys. zł, dotyczący wartości aktywów objętych pełnym zwolnieniem z podatku, jest częściej postrzegany jako zbyt niski niż limit 25 tys. zł dotyczący lokat i obligacji skarbowych. W przypadku limitu 100 tys. zł 41% badanych ocenia tę wartość jako zdecydowanie lub raczej za niską, podczas gdy 29% uznaje ją za odpowiednią. Jedynie 8% uważa limit za zbyt wysoki, a 22% nie ma zdania. W przypadku limitu 25 tys. zł opinie są bardziej podzielone: 27% badanych uznaje go za zbyt niski, 40% za odpowiedni, a 11% za zbyt wysoki. Oznacza to, że choć w obu przypadkach pojawia się oczekiwanie wyższych limitów, w odniesieniu do 100 tys. zł jest ono wyraźnie silniejsze.

Wyniki te są spójne z wcześniejszymi pytaniami, w których ograniczenia kwotowe były wskazywane jako jedna z barier związanych z OKI. W pytaniu o bariery 22% badanych wskazało ograniczenie części oszczędnościowej do 25 tys. zł, a 14% uznało łączny limit 100 tys. zł za zbyt niski. Bezpośrednia ocena wysokości limitów pokazuje jednak szerszy zakres tej opinii – szczególnie w przypadku 100 tys. zł. Limity nie są więc dla większości respondentów podstawową barierą wejścia w OKI, ale stanowią istotny element oceny atrakcyjności i użyteczności rozwiązania.

Różnice między grupami są przy tym wyraźne. Inwestujący częściej niż pozostałe grupy oczekują wyższych limitów: 41% z nich uważa limit 25 tys. zł za zbyt niski, a 53% ocenia w ten sposób limit 100 tys. zł. Jednocześnie inwestujący najrzadziej mają trudność z oceną limitu 100 tys. zł – „trudno powiedzieć" wskazuje tylko 8%, wobec 38% wśród osób nieposiadających oszczędności. Różnice te można wiązać zarówno z większym doświadczeniem inwestujących i lepszym rozumieniem konstrukcji OKI, jak i z ich potencjalnie lepszą sytuacją finansową oraz większą wartością posiadanych aktywów. Dla osób już inwestujących limity mogą być więc bardziej konkretnym ograniczeniem odnoszącym się do ich rzeczywistej sytuacji, podczas gdy dla osób nieposiadających oszczędności pozostają bardziej abstrakcyjnym parametrem produktu. Na podstawie dostępnych danych nie można jednak rozstrzygnąć, który z tych czynników ma większe znaczenie.

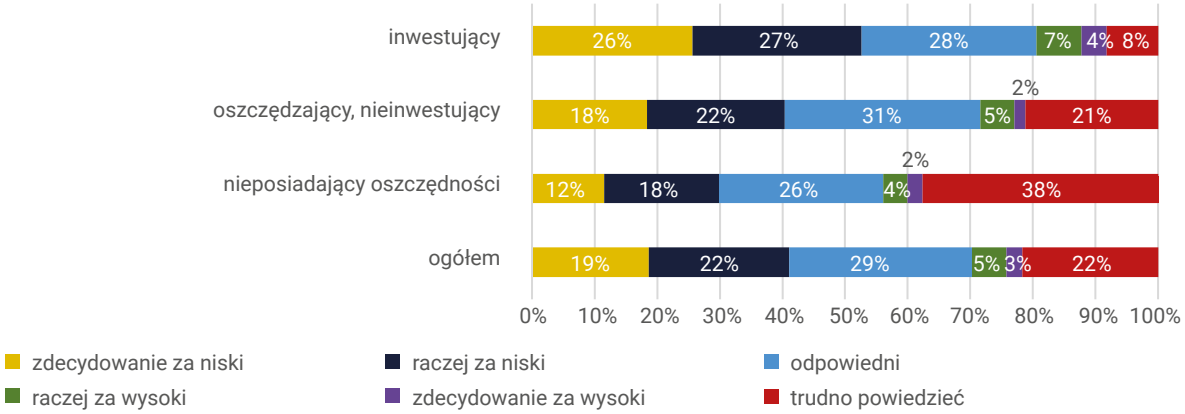
Jednocześnie deklarowane kwoty, jakie badani planują przeznaczyć na OKI, pokazują, że dla większości respondentów obecne limity są wyższe niż zakładana skala ich zaangażowania. Jak przywoływano we wcześniejszej części raportu, w przypadku łącznej kwoty przeznaczanej na OKI 43% badanych deklaruje do 25 tys. zł rocznie, kolejne 22% – powyżej 25 tys. zł, a 33% nie potrafi określić potencjalnej kwoty. Także w odniesieniu do poszczególnych kategorii produktów większość deklarowanych kwot nie zbliża się do maksymalnych wartości objętych preferencją podatkową. W przypadku lokat i obligacji skarbowych 57% badanych wskazuje kwotę poniżej 25 tys. zł, natomiast w przypadku produktów inwestycyjnych 47% deklaruje mniej niż 25 tys. zł rocznie. Oznacza to, że postrzeganie limitu 100 tys. zł jako zbyt niskiego nie wynika bezpośrednio z deklarowanej przez większość badanych skali planowanych wpłat. Może raczej odzwierciedlać oczekiwanie dotyczące możliwości inwestowania większych kwot w przyszłości niż obecnie zakładany poziom zaangażowania.

JAK OCENIASZ 100 TYS. ZŁ JAKO LIMIT WARTOŚCI AKTYWÓW OBJĘTYCH PEŁNYM ZWOLNIENIEM Z PODATKU W RAMACH OKI?



N = 2080

JAK OCENIASZ 25 TYS. ZŁ JAKO LIMIT WARTOŚCI AKTYWÓW W PRODUKTACH JAK LOKATY CZY OBLIGACJE, OBJĘTYCH PEŁNYM ZWOLNIENIEM Z PODATKU W RAMACH OKI?

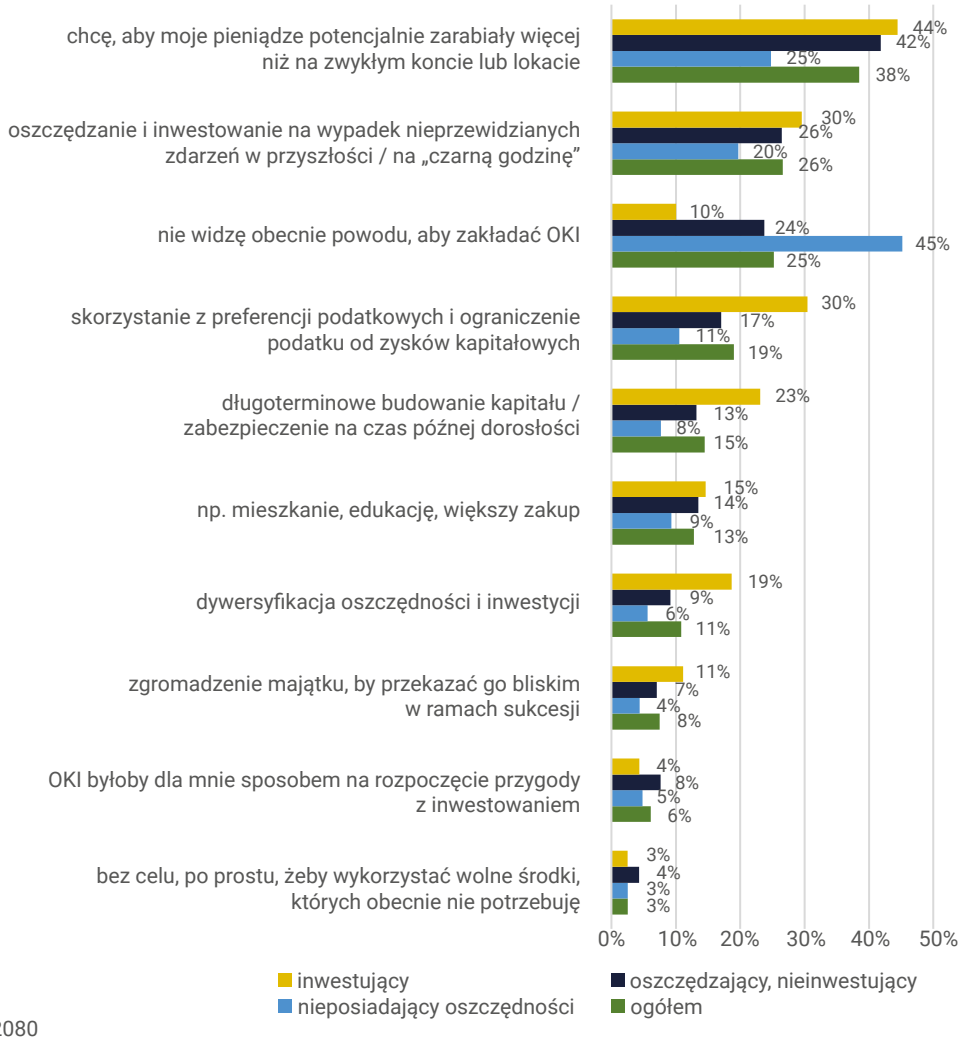


N = 2080

MOTYWACJA DO ZAŁOŻENIA OKI

Jako główną motywację do założenia OKI 15% badanych wskazuje długoterminowe budowanie kapitału lub zabezpieczenie na późniejszy etap życia, a 13% oszczędzanie na konkretny cel, np. mieszkanie, edukację czy większy zakup. Rzadziej OKI jest postrzegane jako narzędzie dywersyfikacji oszczędności i inwestycji (11%) czy budowania majątku z myślą o sukcesji (8%). Tylko 6% wskazuje, że byłoby sposobem na

JAKA BYŁABY TWOJA GŁÓWNA MOTYWACJA DO ZAŁOŻENIA OKI?



N = 2080

rozpoczęcie inwestowania, a 3%, że służyłoby po prostu ulokowaniu wolnych środków bez konkretnego celu. Jednocześnie 25% badanych deklaruje, że nie widzi obecnie powodu, aby zakładać OKI.

Różnice między grupami są wyraźne i przede wszystkim odzwierciedlają różny poziom doświadczenia oraz możliwości finansowego wykorzystania OKI. Inwestujący częściej niż pozostałe grupy wskazują konkretne korzyści związane z inwestowaniem, tj. możliwość uzyskania wyższych potencjalnych zysków (44%), preferencje podatkowe (30%), długoterminowe budowanie kapitału (23%) oraz dywersyfikację oszczędności i inwestycji (19%). Oszczędzający, ale nieinwestujący również najczęściej wskazują potencjalnie wyższy zysk (42%), ale rzadziej dostrzegają pozostałe funkcje OKI. Z kolei osoby nieposiadające oszczędności wyraźnie rzadziej wskazują konkretne korzyści, a aż 45% z nich nie widzi obecnie powodu do założenia OKI, co nie dziwi, skoro nie mają w tym momencie środków do zainwestowania. Można więc zauważyć, że wraz z doświadczeniem i zaangażowaniem finansowym OKI coraz częściej jest postrzegane nie jako ogólne narzędzie oszczędzania, lecz jako konkretne narzędzie do pomnażania, dywersyfikowania i efektywniejszego zarządzania kapitałem.

SKUTECZNA KOMUNIKACJA OKI

Przetestowano 10 haseł reklamowych OKI, odwołujących się do różnych korzyści związanych z tym rozwiązaniem. Hasła odnosiły się do: korzyści podatkowych, elastyczności i swobody dysponowania środkami, budowania kapitału, swobody inwestowania oraz kontroli nad własnymi pieniędzmi. Najliczniej reprezentowany był obszar korzyści podatkowej – cztery hasła przedstawiały ją z różnych perspektyw: zachowania wypracowanych zysków, bezpośredniego odwołania do podatku Belki oraz wskazania konkretnych limitów kwotowych. Dwa hasła akcentowały elastyczność i dostęp do środków, podkreślając możliwość ich wypłaty bez konieczności „zamrażania" pieniędzy. Pozostałe komunikaty odnosiły się do budowania kapitału, szerokich możliwości inwestowania oraz kontroli nad własnymi środkami i decyzjami inwestycyjnymi. Zestaw uzupełniało hasło łączące kilka korzyści i przedstawiające OKI jako nowe podejście do inwestowania.

Poniżej przedstawiono hasła prezentowane respondentom:

a) OKI – Zyski zostają u Ciebie. Korzystaj z preferencji podatkowych OKI i inwestuj bez podatku od zysków kapitałowych w ramach określonego limitu.

b) OKI – Inwestuj bez podatku Belki. W ramach OKI możesz korzystać ze zwolnienia z podatku od zysków kapitałowych na zasadach określonych dla konta.

c) OKI – Inwestuj nawet 100 tys. zł bez podatku. Korzystaj ze zwolnienia z podatku od zysków kapitałowych w ramach dostępnego limitu.

d) OKI – Nawet 25 tys. zł na lokatach i rachunkach oszczędnościowych bez podatku. Zachowaj zyski z oszczędności w ramach dostępnego limitu OKI.

e) OKI – Nie zamrażaj swoich pieniędzy. Inwestuj długoterminowo, ale zachowaj możliwość wypłaty środków, kiedy ich potrzebujesz.

f) OKI – Twoje pieniądze. Twój moment. Wpłacaj i wypłacaj środki, kiedy chcesz – bez konieczności czekania do określonego wieku czy terminu.

g) OKI – Wybieraj spośród wielu możliwości. Korzystaj z szerokich możliwości inwestycyjnych i dopasuj portfel do swoich potrzeb.

h) OKI – Niech Twoje oszczędności zaczną dla Ciebie pracować. Wykorzystaj potencjał inwestowania, aby krok po kroku budować kapitał na przyszłość.

i) OKI – Inwestowanie na przyszłość. Po nowemu. Połącz inwestowanie, elastyczność i korzyści podatkowe w jednym rozwiązaniu.

j) OKI – Twój kapitał. Twój wybór. Masz kontrolę nad swoimi pieniędzmi, decyzjami inwestycyjnymi i sposobem budowania majątku.

Wyniki testu pokazują, że wszystkie analizowane komunikaty mają relatywnie wysoki potencjał zachęcania do zainteresowania się OKI. W całej próbie odsetek odpowiedzi „raczej zachęca" i „zdecydowanie zachęca" dla poszczególnych haseł mieści się w przedziale od 47% do 56%. Najlepiej oceniany jest komunikat „OKI – Inwestuj bez podatku Belki", który zachęca 56% badanych. Niewiele niższe wyniki uzyskują hasła „OKI – Inwestuj nawet 100 tys. zł bez podatku" (54%) oraz „OKI – Twoje pieniądze. Twój moment." (53%). Oznacza to, że zarówno konkretna korzyść podatkowa, jak i elastyczność dysponowania środkami stanowią wyraźnie atrakcyjne punkty komunikacji OKI.

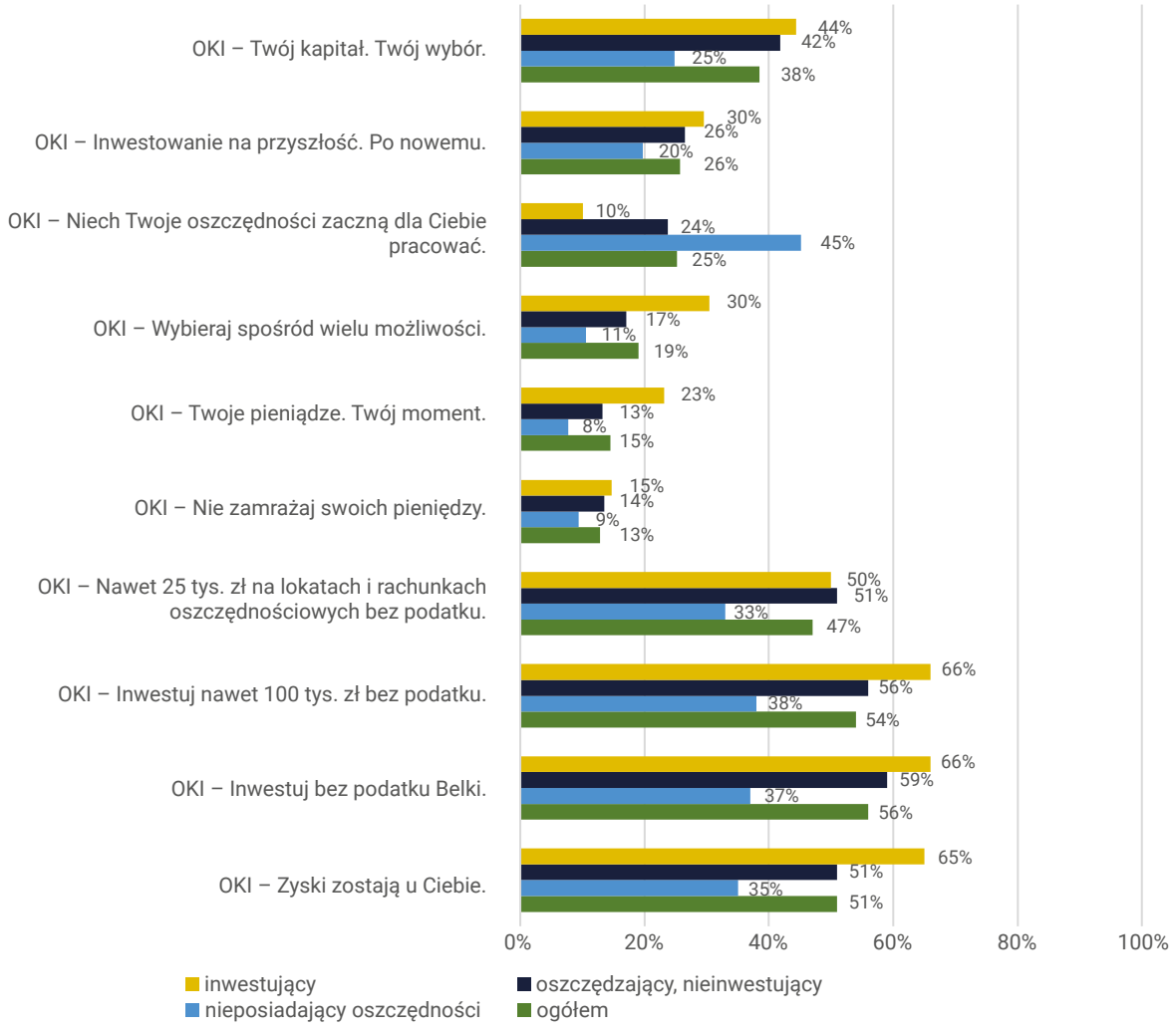
Różnice między grupami są jednak wyraźne. Inwestujący konsekwentnie reagują na wszystkie hasła lepiej niż pozostałe grupy. W ich przypadku odsetki

odpowiedzi pozytywnych wahają się od 50% do 66%. Na inwestorów najsilniej działają trzy komunikaty związane z korzyścią podatkową: „Inwestuj bez podatku Belki", „Inwestuj nawet 100 tys. zł bez podatku" (po 66%), a także „Zyski zostają u Ciebie" (65%). Relatywnie dobrze wypadają również komunikaty dotyczące elastyczności („Twoje pieniądze. Twój moment.", wskazane przez 60% inwestujących) i swobody inwestowania („Wybieraj spośród wielu możliwości.", 61% wskazań).

Wśród oszczędzających, ale nieinwestujących odsetek zachęconych do OKI poszczególnymi hasłami jest zbliżony do wyniku ogółem (od 49% do 59%). Najlepiej odbierane są komunikaty „Inwestuj bez podatku Belki" (59%), „Inwestuj nawet 100 tys. zł bez podatku" oraz „Twoje pieniądze. Twój moment." (po 56%). Z kolei wśród osób nieposiadających oszczędności wszystkie hasła uzyskują niższe wyniki, od 33% do 38%, ale w tej grupie również najwyżej oceniane są komunikaty eksponujące korzyść podatkową: „Inwestuj nawet 100 tys. zł bez podatku" (38%) i „Inwestuj bez podatku Belki" (37%) oraz hasło dotyczące elastyczności: „Twoje pieniądze. Twój moment." (38%).

Wyniki wskazują zatem na wyraźną przewagę komunikatów opartych na konkretnej, łatwo uchwytnej korzyści, przede wszystkim podatkowej. Jednocześnie komunikaty odwołujące się do elastyczności i swobody dysponowania pieniędzmi również zachęcają do zainteresowania się OKI dużą grupę badanych. Największe różnice między grupami występują natomiast nie tyle w rankingu samych haseł, ile w ogólnym poziomie ich atrakcyjności, inwestujący są wyraźnie bardziej podatni na każdy z testowanych sposobów komunikowania OKI niż osoby nieposiadające oszczędności.

NA ILE PONIŻSZE KOMUNIKATY ZACHĘCAJĄ CIĘ DO ZAINTERESOWANIA SIĘ OKI?
(ODSETEK ODPOWIEDZI RACZEJ ZACHĘCA I ZDECYDOWANIE ZACHĘCA)



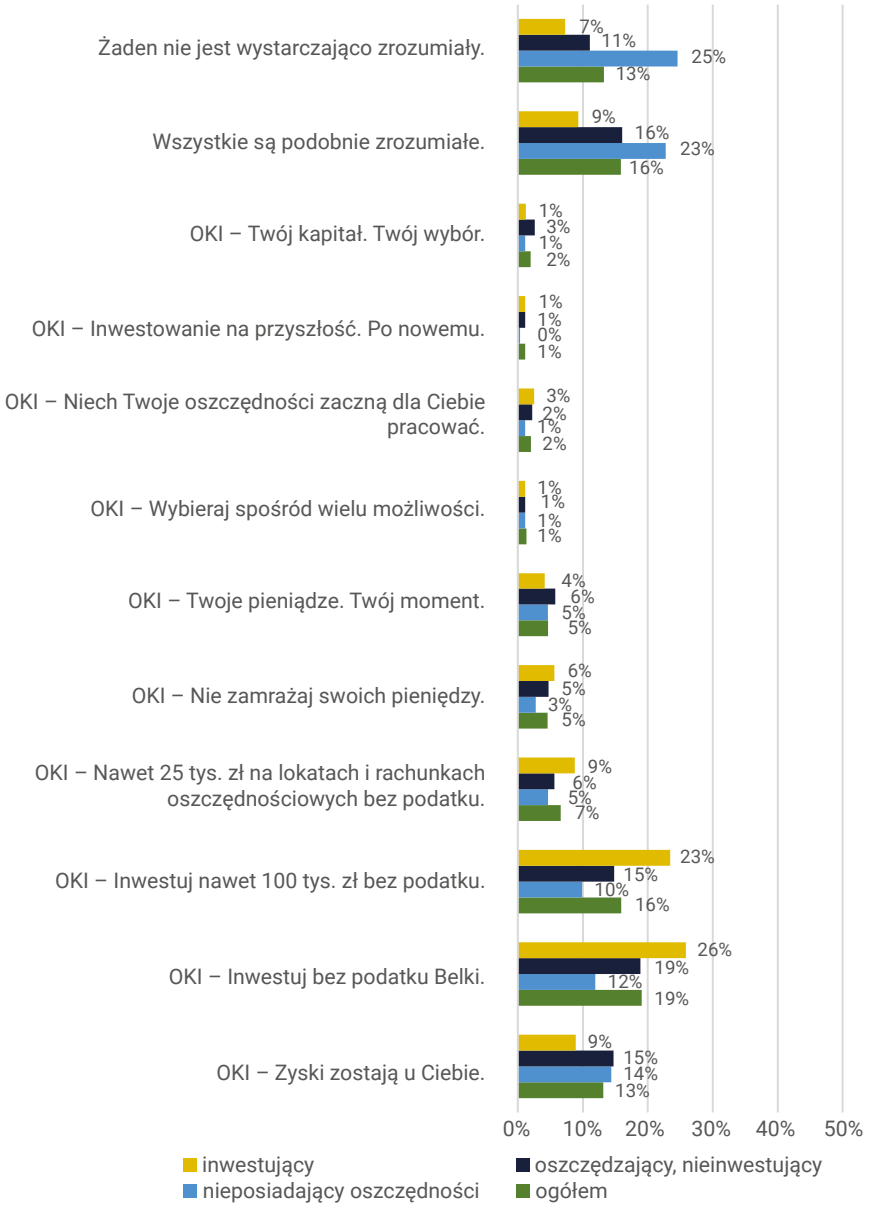
N = 2080

W dalszych ocenach komunikatów, badani byli proszeni o wskazywanie jednego, najlepszego hasła. W ocenie komunikatów na wymiarze „zrozumiały" wyraźnie wyróżniają się hasła odnoszące się do konkretnej korzyści podatkowej. Ogółem najczęściej wskazywany jako najbardziej zrozumiały jest komunikat „OKI – Inwestuj bez podatku Belki" (19%), a następnie „OKI – Inwestuj nawet 100 tys. zł bez podatku" (16%) oraz „OKI – Zyski zostają u Ciebie" (13%). Pozostałe komunikaty są wskazywane znacznie rzadziej – żaden z nich nie przekracza 7% wskazań.

Co istotne, wśród inwestujących przewaga komunikatów podatkowych jest jeszcze wyraźniejsza. „Inwestuj bez podatku Belki" wskazuje 26% badanych z tej grupy, a „Inwestuj nawet 100 tys. zł bez podatku" – 23%. Wśród oszczędzających, ale nieinwestujących oba te komunikaty również należą do najczęściej wskazywanych (odpowiednio 19% i 15%).

Interesująco przedstawiają się odpowiedzi osób nieposiadających oszczędności. W tej grupie aż 25% respondentów uważa, że żaden z komunikatów nie jest wystarczająco zrozumiały, podczas gdy 23% wskazuje, że wszystkie są podobnie zrozumiałe. Spośród konkretnych haseł najczęściej wybierane są „Inwestuj bez podatku Belki" (12%), „Inwestuj nawet 100 tys. zł bez podatku" (10%) oraz „Zyski zostają u Ciebie" (14%).

KTÓRY Z KOMUNIKATÓW JEST NAJBARDZIEJ ZROZUMIAŁY?



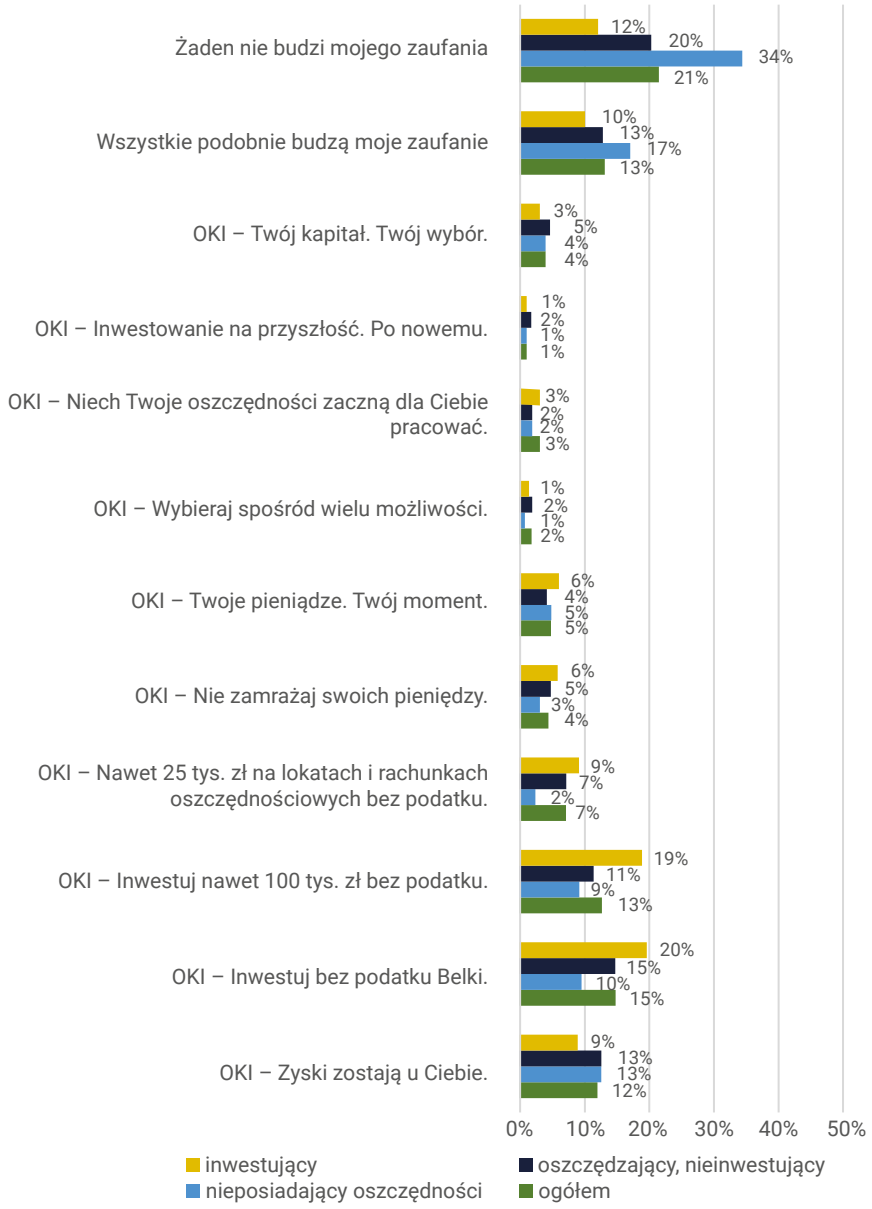
N = 2080

Jeśli zaś chodzi o to, który komunikat najbardziej wzbudza zaufanie, wyniki pokazują dość wyraźny wzorzec. Największym zaufaniem cieszą się przede wszystkim komunikaty przedstawiające konkretną, łatwo uchwytną korzyść podatkową. Ogółem najczęściej wskazywane jest hasło „OKI – Inwestuj bez podatku Belki" (15%), następnie „OKI – Inwestuj nawet 100 tys. zł bez podatku" (13%) oraz „OKI – Zyski zostają u Ciebie" (12%). Pozostałe komunikaty uzyskują wyraźnie niższe odsetki wskazań.

Wśród inwestujących przewaga komunikatów podatkowych jest jeszcze wyraźniejsza: 20% wskazuje „Inwestuj bez podatku Belki", a 19% „Inwestuj nawet 100 tys. zł bez podatku". Oznacza to, że w tej grupie konkretny i bezpośredni sposób przedstawienia korzyści podatkowej jest nie tylko zrozumiały, ale również buduje największe zaufanie. Wśród oszczędzających, ale nieinwestujących oba te hasła również należą do najczęściej wskazywanych (15% i 11%).

Jednocześnie warto zwrócić uwagę na dużą liczbę odpowiedzi wskazujących na brak wyraźnie wyróżniającego się komunikatu. Ogółem 13% badanych uznaje, że wszystkie hasła są podobnie wiarygodne, natomiast aż 21% uważa, że żaden z komunikatów nie wzbudza ich zaufania. Problem ten jest szczególnie widoczny wśród osób nieposiadających oszczędności, spośród których 34% wskazuje, że żaden komunikat nie jest wystarczająco zrozumiały, a 17% ocenia wszystkie hasła jako wzbudzające zaufanie na podobnym poziomie.

KTÓRY KOMUNIKAT NAJBARDZIEJ BUDZI TWOJE ZAUFANIE?



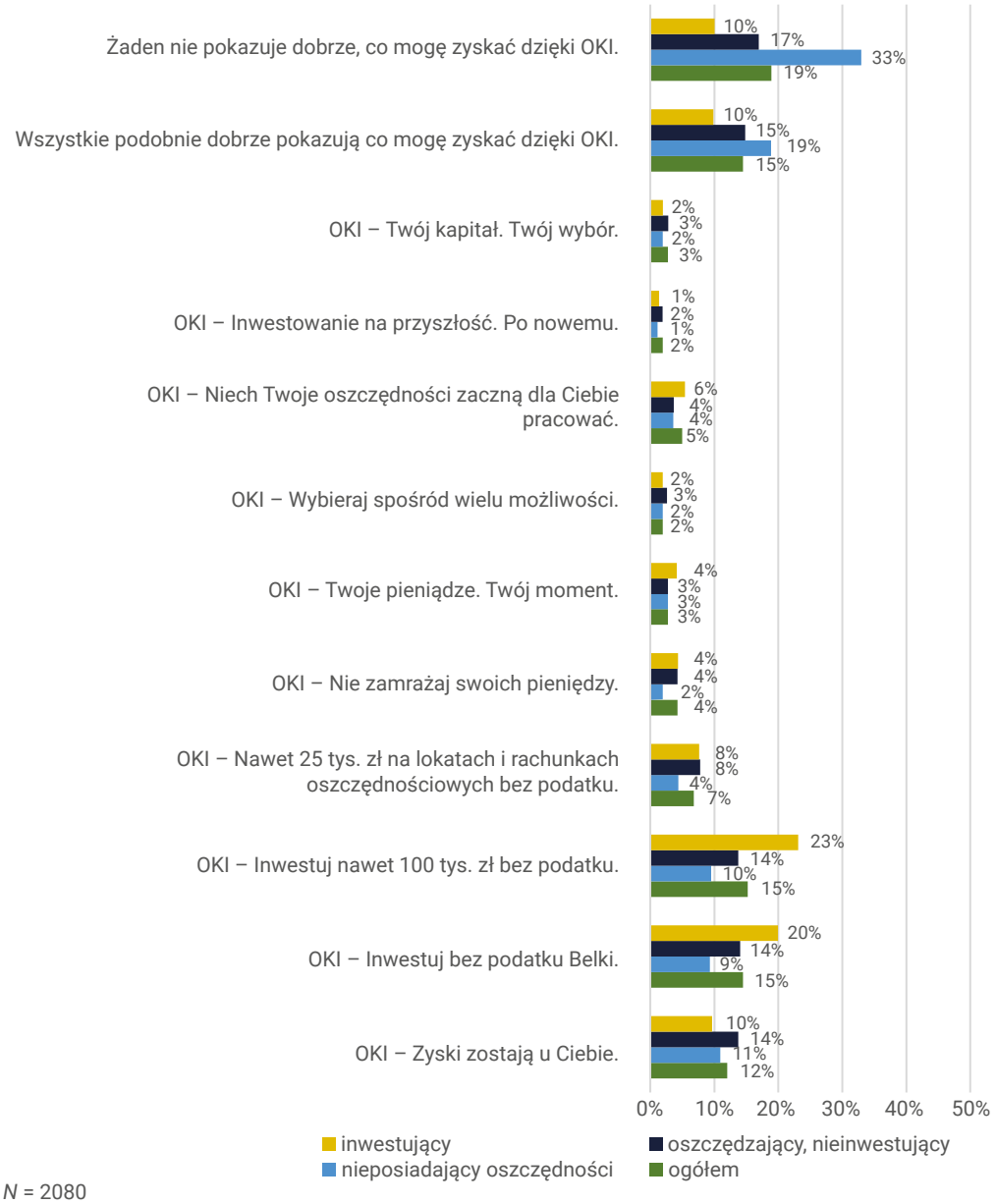
N = 2080

W ocenie tego, który komunikat najlepiej pokazuje korzyści wynikające z OKI, ponownie wyróżniają się przede wszystkim hasła odnoszące się do korzyści podatkowej. Ogółem najczęściej wskazywane są ex aequo „OKI – Inwestuj bez podatku Belki" oraz „OKI – Inwestuj nawet 100 tys. zł bez podatku" (po 15% wskazań). Kolejne miejsce zajmuje hasło „OKI – Zyski zostają u Ciebie" (12%). Pozostałe komunikaty są wskazywane znacznie rzadziej.

Wśród inwestujących szczególnie wyraźnie wyróżnia się komunikat „Inwestuj nawet 100 tys. zł bez podatku", wskazany przez 23% badanych, a następnie „Inwestuj bez podatku Belki" (20%). To właśnie w tej grupie komunikaty eksponujące konkretną korzyść podatkową najczęściej wskazywane są jako najlepiej pokazujące, co można zyskać dzięki OKI. Wśród oszczędzających, ale nieinwestujących oba te hasła uzyskują po 14% wskazań.

Jednocześnie 19% ogółu badanych uważa, że wszystkie komunikaty podobnie dobrze pokazują korzyści OKI, a kolejne 19%, że żaden z nich nie robi tego dobrze. W tym drugim przypadku szczególnie wyróżniają się osoby nieposiadające oszczędności: aż 33% z nich nie znajduje w przedstawionych hasłach komunikatu, który dobrze wyjaśniałby potencjalne korzyści. Dla porównania, wśród oszczędzających nieinwestujących jest to 17%, a wśród inwestujących 10%.

KTÓRY KOMUNIKAT NAJLEPIEJ POKAZUJE, CO MOŻESZ ZYSKAĆ DZIĘKI OKI?



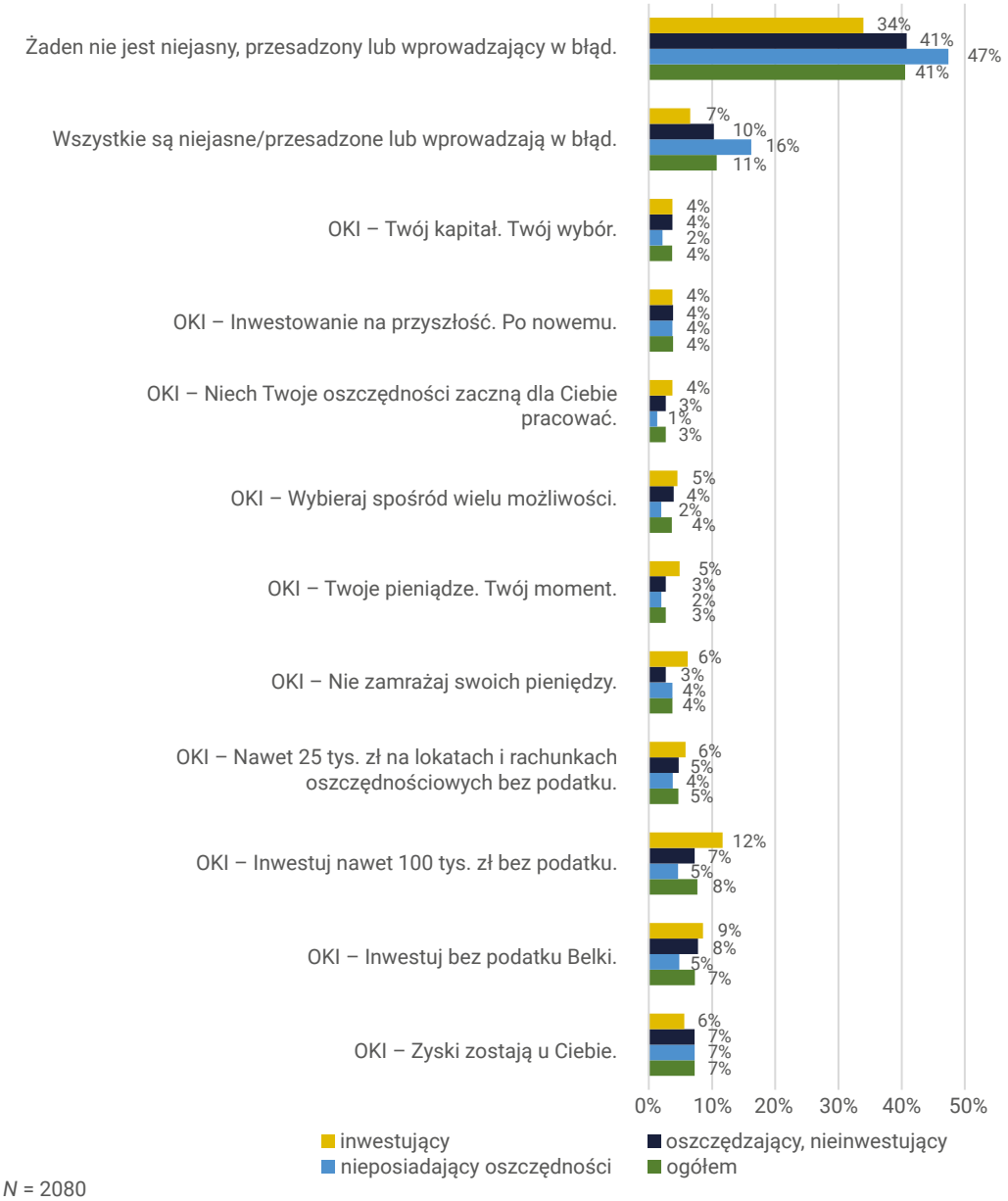
N = 2080

W ocenie tego, czy któryś z komunikatów jest niejasny, przesadzony lub może wprowadzać w błąd, nie widać jednego hasła, które wyraźnie dominowałoby pod względem zastrzeżeń. Poszczególne komunikaty są wskazywane stosunkowo rzadko, przez 3% do 8% badanych. Najczęściej uwagi dotyczą hasła „OKI – Inwestuj nawet 100 tys. zł bez podatku" (8%), a następnie „Zyski zostają u Ciebie" i „Inwestuj bez podatku Belki" (po 7%). Jednocześnie 41% ogółu badanych nie wskazuje żadnego komunikatu jako niejasnego, przesadzonego lub wprowadzającego w błąd, a kolejne 11% uważa, że problem dotyczy wszystkich przedstawionych haseł. Oznacza to, że większość respondentów nie identyfikuje pojedynczego komunikatu jako szczególnie problematycznego.

Różnice między grupami są jednak widoczne. Wśród inwestujących 34% nie dostrzega żadnego problematycznego komunikatu, podczas gdy 7% uważa, że wszystkie hasła są niejasne, przesadzone lub wprowadzające w błąd. W tej grupie relatywnie częściej niż ogółem wskazywane jest hasło „Inwestuj nawet 100 tys. zł bez podatku" (12%). Z kolei wśród osób nieposiadających oszczędności aż 47% nie wskazuje żadnego problematycznego komunikatu, ale jednocześnie 16% ocenia, że problem dotyczy wszystkich haseł.

Na tle pozostałych komunikatów warto więc zwrócić uwagę przede wszystkim na hasła zawierające konkretne obietnice podatkowe i kwotowe, ponieważ to one, choć nadal przez niewielką część badanych,

CZY KTÓRYŚ Z KOMUNIKATÓW JEST DLA CIEBIE NIEJASNY, PRZESADZONY LUB MOŻE WPROWADZAĆ W BŁĄD?



N = 2080

częściej budzą zastrzeżenia. Jednocześnie ogólny obraz jest taki, że większość badanych nie przypisuje pojedynczym komunikatom istotnego ryzyka niejasności, przesady czy wprowadzania w błąd.

Test 10 komunikatów reklamowych OKI pokazuje dość spójny obraz: najsilniej wypadają komunikaty oparte na konkretnej i łatwo uchwytnej korzyści podatkowej, zwłaszcza „OKI – Inwestuj bez podatku Belki" oraz „OKI – Inwestuj nawet 100 tys. zł bez podatku". To one najczęściej zachęcają do zainteresowania się OKI, są najczęściej wskazywane jako najbardziej zrozumiałe, najlepiej pokazują potencjalną korzyść i budzą największe zaufanie. Szczególnie wyraźnie widać to wśród inwestujących, którzy częściej niż pozostałe grupy pozytywnie reagują na komunikaty zawierające konkretną korzyść i kwotę. Dobrze wypadają również komunikaty dotyczące elastyczności, zwłaszcza „Twoje pieniądze. Twój moment.", jednak ich przewaga nie jest już tak wyraźna. Z kolei bardziej ogólne hasła dotyczące budowania kapitału, swobody inwestowania czy kontroli nad pieniędzmi rzadziej są spontanicznie wybierane jako najlepiej zrozumiałe, najbardziej wiarygodne czy najlepiej pokazujące korzyści, choć nie oznacza to, że są oceniane negatywnie.

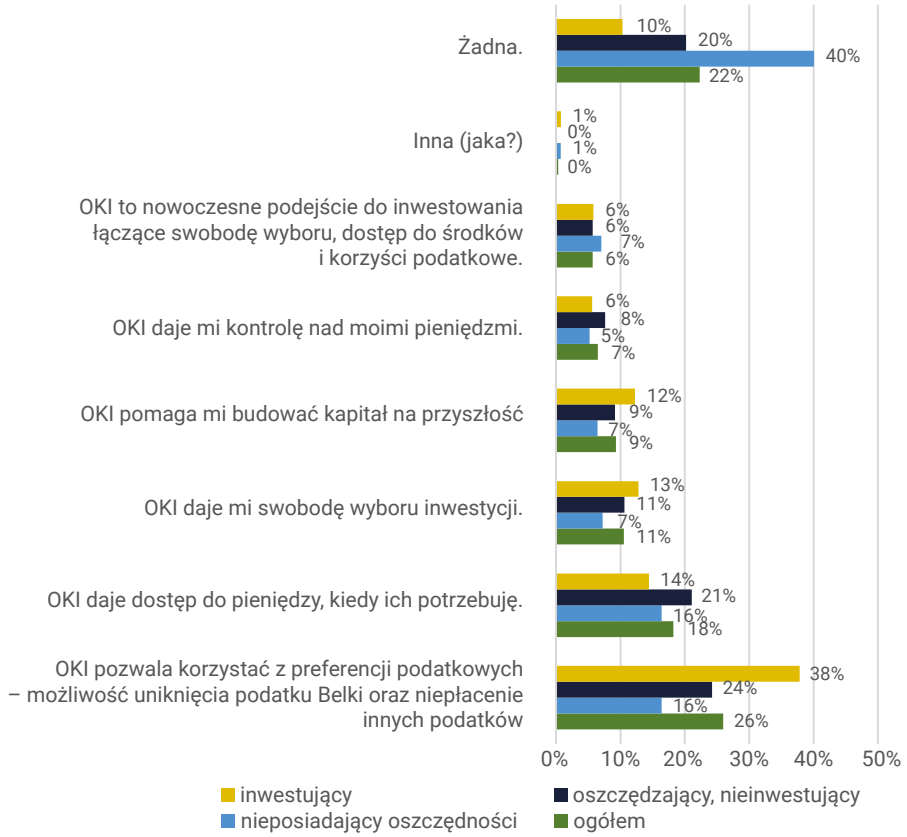
Jednocześnie wyniki pokazują, że problemem nie jest zasadniczo negatywny odbiór poszczególnych haseł, lecz ich zdolność do jasnego wyjaśnienia wartości OKI. Wszystkie komunikaty uzyskują relatywnie wysokie odsetki odpowiedzi zachęcających, natomiast część respondentów – szczególnie osoby nieposiadające oszczędności – nie znajduje wśród nich hasła, które w wystarczającym stopniu wyjaśniałoby, co można zyskać dzięki OKI. Zastrzeżenia dotyczące niejasności, przesady lub potencjalnego wprowadzania w błąd pojawiają się stosunkowo rzadko i nie koncentrują się na jednym komunikacie. Całościowo sugeruje to, że w komunikacji OKI warto stawiać na prosty, konkretny przekaz pokazujący wymierną korzyść, przede wszystkim podatkową, a bardziej abstrakcyjne korzyści – takie jak swoboda, kontrola czy budowanie kapitału – traktować raczej jako uzupełnienie komunikacji niż jej główny punkt.

KORZYŚCI OKI WARTE PODKREŚLENIA W KOMUNIKACJI

Wskazania dotyczące tego, która korzyść powinna być najmocniej eksponowana w komunikacji OKI, są spójne z opisanym wcześniej testem haseł. Najczęściej wskazywana jest korzyść podatkowa. Ogółem 26% badanych uważa, że to właśnie możliwość uniknięcia podatku Belki (który nie zostaje zastąpiony innym podatkiem) powinna być głównym elementem komunikacji. Jest to szczególnie istotne wśród inwestujących, gdzie wskazanie to rośnie do 38%. Należy jednak pamiętać o konieczności opisania warunków, dla których jest to prawda, wykorzystując ten argument w komunikacji. Na drugim miejscu znajduje się dostęp do pieniędzy, kiedy są potrzebne (18%), a następnie swoboda wyboru inwestycji (11%) i budowanie kapitału na przyszłość (9%). Kontrola nad pieniędzmi oraz ogólne przedstawienie OKI jako nowoczesnego rozwiązania łączącego kilka korzyści mają mniejsze znaczenie.

Jednocześnie wyniki pokazują duże zróżnicowanie ze względu na sytuację finansową. Wśród osób nieposiadających oszczędności aż 40% nie wskazuje żadnej korzyści, która powinna być najmocniej podkreślana, podczas gdy wśród inwestujących jest to tylko 10%. W tej ostatniej grupie wyraźnie dominuje korzyść podatkowa (38%), ale relatywnie częściej niż w pozostałych grupach wskazywane są też swoboda wyboru inwestycji (13%) i budowanie kapitału (12%). Wyniki potwierdzają więc wcześniejsze obserwacje z testu haseł: konkretna korzyść podatkowa jest najbardziej wyrazistym i najsilniejszym punktem komunikacji OKI, podczas gdy pozostałe funkcjonalności mogą pełnić rolę uzupełniającą.

KTÓRA KORZYŚĆ POWINNA BYĆ TWOIM ZDANIEM NAJMOCNIEJ PODKREŚLANA W KOMUNIKACJI OKI?



N = 2080

PODSUMOWANIE – NAJWAŻNIEJSZE WYNIKI

- **Oszczędzanie jest powszechne, inwestowanie znacznie mniej**: 76% badanych oszczędza, ale tylko 26% przeznacza część oszczędności na inwestycje. Najczęstsze bariery inwestowania to obawa przed stratą, brak środków i brak wiedzy.
- **OKI jest postrzegane zarówno jako rozwiązanie oszczędnościowe, jak i inwestycyjne**, przy czym wraz z doświadczeniem finansowym rośnie znaczenie jego funkcji inwestycyjnej.
- **Połowa badanych deklaruje gotowość do zainwestowania w OKI**: 35% wśród osób bez oszczędności, 47% wśród oszczędzających nieinwestujących i 71% wśród obecnych inwestujących.
- **47% oszczędzających, którzy obecnie nie inwestują, uważa, że OKI mogłoby zachęcić ich do rozpoczęcia inwestowania.**
- **Potencjalne finansowanie OKI pochodzi przede wszystkim z produktów oszczędnościowych i nowych oszczędności**, a w mniejszym stopniu z istniejących inwestycji.
- **Doświadczenie inwestycyjne różnicuje sposób korzystania z OKI**: 69% inwestujących chciałoby łączyć funkcję oszczędnościową i inwestycyjną, wobec 46% oszczędzających nieinwestujących.
- **Korzyść podatkowa jest najczęściej wskazywaną zachętą do skorzystania z OKI**, a 51% badanych uznaje preferencję podatkową za istotne źródło jego przewagi.
- **Deklarowane zrozumienie OKI jest wyższe niż faktyczna umiejętność zastosowania jego zasad**: 89% deklaruje co najmniej średnie zrozumienie, ale tylko 25% poprawnie rozwiązuje zadanie wymagające jednoczesnego uwzględnienia limitu i rodzaju aktywów.
- **Najważniejsze informacje dotyczą praktycznych konsekwencji korzystania z OKI**: ryzyka i możliwości straty, kosztów, wypłaty środków, rozpoczęcia inwestowania, korzyści podatkowych i limitów.

- **Limity są często postrzegane jako niskie**: 41% badanych uważa limit 100 tys. zł za zbyt niski, a 27% podobnie ocenia limit 25 tys. zł, choć deklarowane kwoty zaangażowania większości respondentów pozostają poniżej tych poziomów.

- **Najwyżej oceniany komunikat odwołuje się bezpośrednio do korzyści podatkowej**: „OKI – Inwestuj bez podatku Belki" zachęca 56% badanych.

GŁÓWNE WNIOSKI – ZNACZENIE WYNIKÓW DLA OKI

- **OKI ma potencjał łączenia dwóch dotychczas rozdzielonych obszarów – oszczędzania i inwestowania.** Jego znaczenie może być inne dla różnych grup: dla części odbiorców będzie przede wszystkim sposobem efektywniejszego zarządzania istniejącymi oszczędnościami, dla innych zaś punktem wejścia na rynek kapitałowy.

- **Grupą o szczególnie dużym potencjale z perspektywy rozwoju rynku są osoby, które już oszczędzają, ale jeszcze nie inwestują.** Posiadają kapitał, ale nie wykorzystują go inwestycyjnie, dlatego OKI może pełnić funkcję pomostu między tymi dwoma sposobami zarządzania pieniędzmi.

- **Potencjał OKI nie sprowadza się do przesuwania istniejących inwestycji.** Konstrukcja produktu może sprzyjać zarówno zmianie sposobu alokacji części środków znajdujących się obecnie w produktach oszczędnościowych, jak i kierowaniu nowych oszczędności na rynek kapitałowy.

- **Największą barierą nie jest samo zainteresowanie OKI, lecz niepewność związana z rozpoczęciem inwestowania i zrozumieniem zasad produktu.** Oznacza to, że edukacja i prostota nie są dodatkiem do propozycji wartości, ale jednym z warunków jej wykorzystania.

- **Korzyść podatkowa jest dobrym punktem wejścia do komunikacji, ale nie może być całym przekazem.** Aby zainteresowanie przełożyło się na decyzję, odbiorca musi jednocześnie rozumieć ryzyko, koszty, limity, dostęp do środków i sposób działania OKI.

- **Potrzeby informacyjne zmieniają się wraz z doświadczeniem.** Początkujący potrzebują przede wszystkim redukcji niepewności i prostego wyjaśnienia mechanizmu, podczas gdy inwestujący mogą oczekiwać bardziej szczegółowych informacji pozwalających efektywnie wykorzystać rozwiązanie.

- **Postrzeganie limitów jako niskich nie oznacza obecnie powszechnej potrzeby wykorzystania pełnego limitu.** Można je raczej interpretować jako oczekiwanie większej przestrzeni i elastyczności w przyszłości niż jako bezpośrednią barierę dla obecnie deklarowanej skali zaangażowania.

- **OKI wymaga komunikacji opartej na konkretnych sytuacjach, a nie wyłącznie na parametrach produktu.** Badanie pokazuje, że problemem nie jest tylko brak informacji, lecz trudność w przełożeniu kilku zasad jednocześnie na własną sytuację finansową.

- **Różne grupy wymagają różnych punktów wejścia do komunikacji.** Oszczędzający mogą potrzebować przede wszystkim pokazania związku między oszczędzaniem a inwestowaniem, prostoty i poczucia kontroli, a inwestujący będą szukać informacji o korzyści podatkowej, elastyczności i możliwości wykorzystania OKI do zarządzania kapitałem.

- **Ostateczny potencjał OKI będzie zależał od całej ścieżki klienta oraz przejrzystości i stabilności ram regulacyjnych i spójności komunikacji publicznej i rynkowej, a nie tylko od atrakcyjności samego produktu.** Kluczowe będzie płynne przeprowadzenie odbiorcy od zainteresowania korzyścią, przez zrozumienie zasad i ryzyka, aż do świadomej pierwszej wpłaty i dalszego korzystania z konta.

Jak oszczędzają Polacy? Struktura i formy gromadzenia oszczędności

Dr Tomasz Pawlonka, dr Radosław Ciukaj
Bartosz Przyborowski, Agnieszka Nierodka
– Zespół Badań i Analiz Związku Banków Polskich



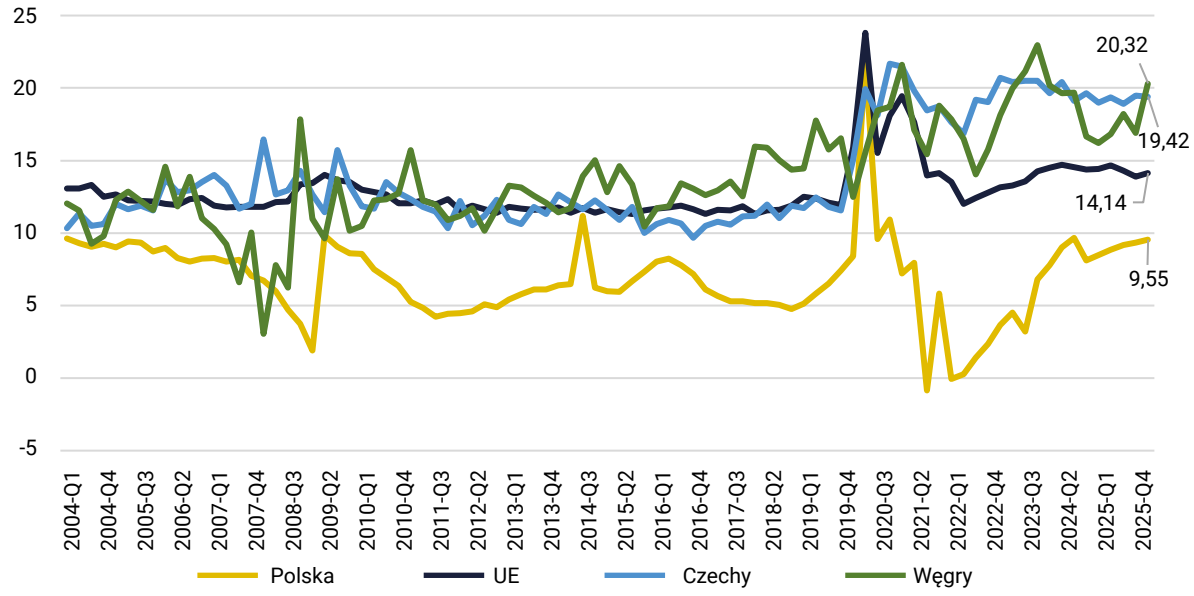
Sposób gromadzenia i wykorzystywania oszczędności gospodarstw domowych ma znaczenie zarówno dla ich bezpieczeństwa finansowego, jak i dla możliwości budowania kapitału w dłuższym okresie. Istotna jest przy tym nie tylko sama zdolność do odkładania części bieżących dochodów, ale również forma, w jakiej zgromadzone środki są utrzymywane. Oszczędności mogą bowiem pozostawać w łatwo dostępnych i bezpiecznych formach, służąc przede wszystkim zabezpieczeniu bieżących potrzeb lub być przeznaczane na inwestycje w dłuższym horyzoncie.

Znaczenie tego zagadnienia wzrasta w związku z planowanym wprowadzeniem od 2027 r. Osobistych Kont Inwestycyjnych (OKI), stanowiących nową, dobrowolną formę oszczędzania i inwestowania na preferencyjnych warunkach podatkowych. Zgodnie z założeniami Ministerstwa Finansów rozwiązanie to ma wspierać długoterminowe budowanie kapitału przez Polaków oraz rozwój krajowego rynku kapitałowego. Konstrukcja OKI zakłada możliwość utrzymywania zarówno aktywów inwestycyjnych, jak i oszczędnościowych, przy czym preferencje przewidziane dla części oszczędnościowej mają być ograniczone w stosunku do łącznego limitu aktywów objętych zwolnieniem podatkowym.

W tym kontekście istotne staje się pytanie o ocenę obecnego sposobu oszczędzania polskich gospodarstw domowych oraz o to, jakie znaczenie w ich decyzjach finansowych ma długoterminowe oszczędzanie i inwestowanie. Celem niniejszego rozdziału jest zatem przedstawienie poziomu oszczędności Polaków, struktury zgromadzonych przez nich aktywów finansowych oraz form, w jakich utrzymują oszczędności. Analiza obejmuje również cele i bariery związane z odkładaniem środków, skalę wykorzystania wybranych form długoterminowego oszczędzania oraz czynniki ograniczające podejmowanie inwestycji.

Stopa oszczędności polskich gospodarstw domowych przez większość analizowanego okresu pozostawała wyraźnie niższa niż w pozostałych porównywanych gospodarkach. W latach 2004-2019 wynosiła ona średnio 6,8%, wobec 12,1% w UE, 11,9% w Czechach i 12,2% na Węgrzech. Przeciętny dystans Polski względem średniej unijnej sięgał tym samym 5,3 pp. Szczególnym okresem były lata 2020-2022, charakteryzujące się bardzo dużą zmiennością stopy oszczędności w Polsce, od rekordowych 21,9% w II kwartale 2020 r. do -0,9% w III kwartale 2021 r., a następnie średnio zaledwie 1% w 2022 r.

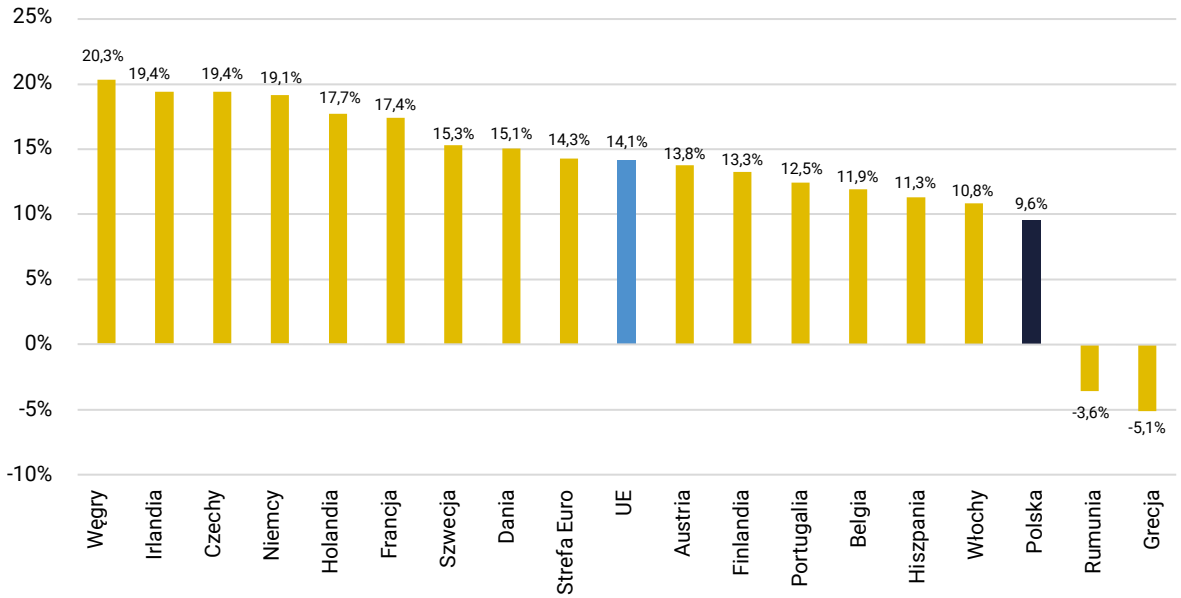
Od 2023 r. widoczna była wyraźna odbudowa stopy oszczędności polskich gospodarstw domowych. Jej średni poziom wzrósł z 4,6% w 2023 r. do 9% w 2025 r., a w I kwartale 2026 r. osiągnął 9,6%. Mimo wzrostu o blisko 8 pp. względem średniej z 2022 r. dystans wobec pozostałych analizowanych gospodarek pozostaje znaczący. W I kwartale 2026 r. stopa oszczędności wynosiła 14,1% w UE, 19,4% w Czechach i 20,3% na Węgrzech. Szczególnie wyraźnie zmieniła się ta relacja względem Czech, gdzie średnioroczna różnica wzrosła z około 1,4 pp. w 2004 r. do ponad 10 pp. w 2025 r. Ostatnie lata wskazują zatem na istotną odbudowę skłonności polskich gospodarstw domowych do oszczędzania, jednak bez zniwelowania utrzymującego się dystansu względem pozostałych gospodarek przedstawionych na rys. 1.



Rys. 1. Stopa oszczędności gospodarstw domowych w Polsce na tle UE, Czech i Węgier w latach 2004-I kw. 2026

Źródło: Opracowanie własne Zespołu Badań i Analiz ZBP, dane: Eurostat

Szersze porównanie międzynarodowe potwierdza niską stopę oszczędności polskich gospodarstw domowych na tle innych krajów UE. W I kwartale 2026 r. Polska z wynikiem 9,6%, znajdowała się w dolnej części zestawienia analizowanych państw europejskich. Spośród 18 państw przedstawionych na rys. 2 niższą stopę oszczędności odnotowano jedynie w Rumunii (-3,6%) i Grecji (-5,1%). Tym samym obserwowana w ostatnich latach odbudowa skłonności do oszczędzania nie zmieniła dotychczas relatywnie niskiej pozycji Polski na tle pozostałych państw Unii Europejskiej.

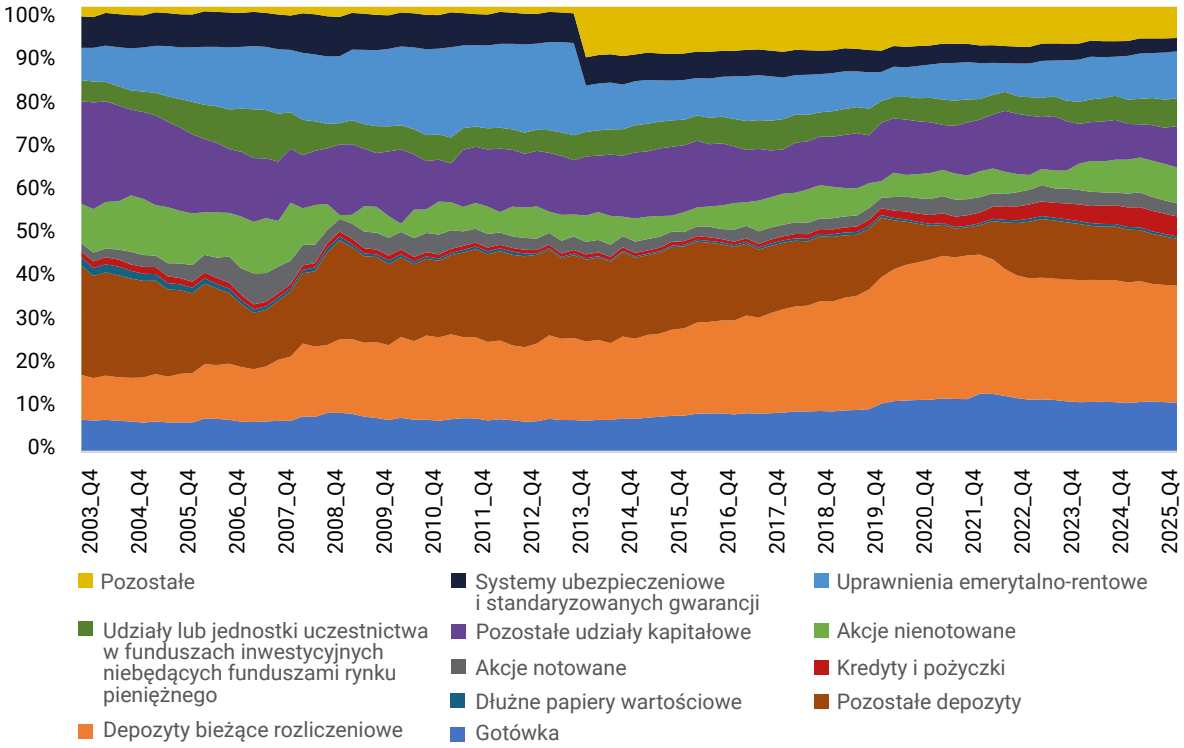


Rys. 2. Stopa oszczędności gospodarstw domowych w wybranych państwach UE w I kwartale 2026 r.
Źródło: Opracowanie własne Zespołu Badań i Analiz ZBP, dane: Eurostat

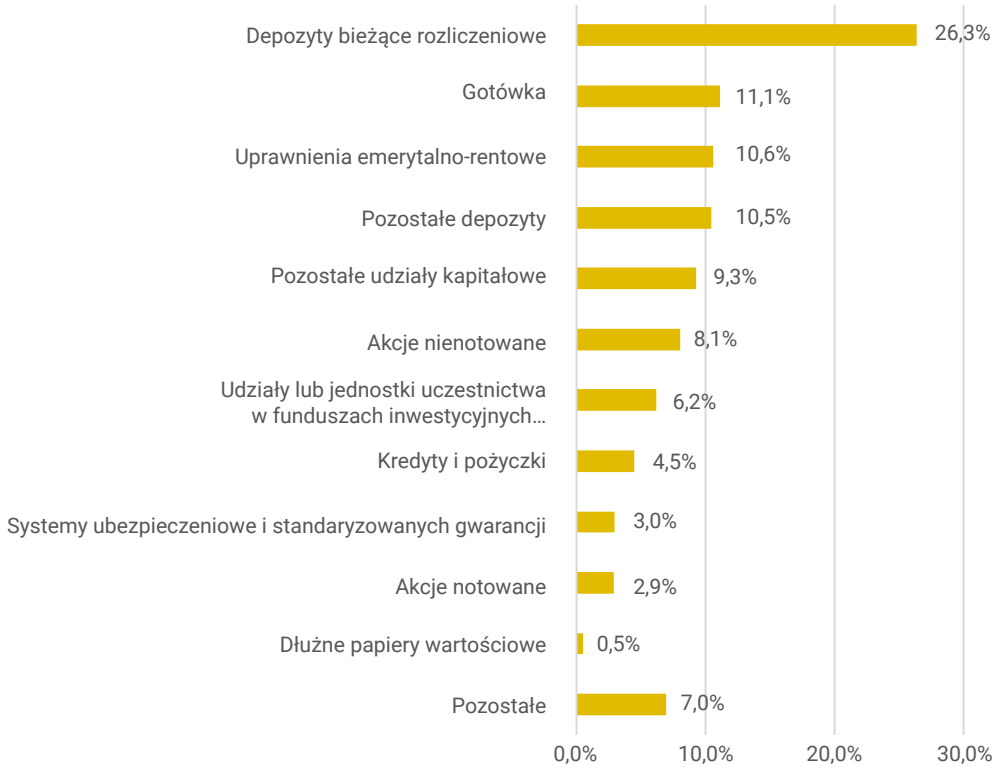
Struktura aktywów finansowych polskich gospodarstw domowych wskazuje na istotną rolę gotówki i depozytów, których łączny udział wzrósł z 41,9% w IV kwartale 2003 r. do 47,9% w I kwartale 2026 r. Szczególnie wyraźne zmiany nastąpiły w strukturze samych depozytów. O ile ich łączny udział w aktywach finansowych gospodarstw domowych zwiększył się w tym okresie stosunkowo nieznacznie (z 34,6% do 36,8%), o tyle udział depozytów bieżących w aktywach finansowych wzrósł z 10% do 26,3%, przy jednoczesnym spadku udziału pozostałych depozytów z 24,5% do 10,5%. Gotówka i depozyty od lat stanowią zatem bardzo dużą część aktywów finansowych polskich gospodarstw domowych, przy czym w długim okresie nastąpiło wyraźne przesunięcie od pozostałych depozytów w stronę środków utrzymywanych na rachunkach bieżących.

Znacznie mniejszą część aktywów finansowych polskich gospodarstw domowych stanowią instrumenty związane z rynkiem kapitałowym. W I kwartale 2026 r. udziały lub jednostki uczestnictwa w funduszach inwestycyjnych odpowiadały za 6,2% aktywów, akcje notowane za 2,9%, a dłużne papiery wartościowe za 0,5%. Łączny udział tych trzech kategorii wynosił zatem około 9,7%. Warto przy tym wskazać, że w przypadku funduszy inwestycyjnych i akcji notowanych ich znaczenie było większe przed globalnym kryzysem finansowym 2007-2009. Udział funduszy w aktywach gospodarstw domowych osiągnął 10,7% w IV kwartale 2007 r., natomiast udział akcji notowanych 6,9% w II kwartale tego samego roku. Na koniec I kwartału 2026 r. istotną pozycję w strukturze aktywów zachowywały również uprawnienia emerytalno-rentowe, których udział wyniósł 10,6%.

Aktualna struktura aktywów finansowych gospodarstw domowych potwierdza szczególnie dużą rolę środków utrzymywanych na rachunkach bieżących. Na koniec I kwartału 2026 r. depozyty bieżące odpowiadały za 26,3% aktywów finansowych i były zdecydowanie największą pojedynczą kategorią (ich udział był ponad dwukrotnie wyższy niż każdej z pozostałych form aktywów). Jednocześnie był on ok. 2,7-krotnie wyższy niż łączny udział funduszy inwestycyjnych, akcji notowanych i dłużnych papierów wartościowych, wynoszący 9,7%. Struktura ta wskazuje na wyraźną przewagę najbardziej płynnych form utrzymywania oszczędności przez polskie gospodarstwa domowe, przede wszystkim środków zgromadzonych na rachunkach bieżących, nad instrumentami rynku kapitałowego.

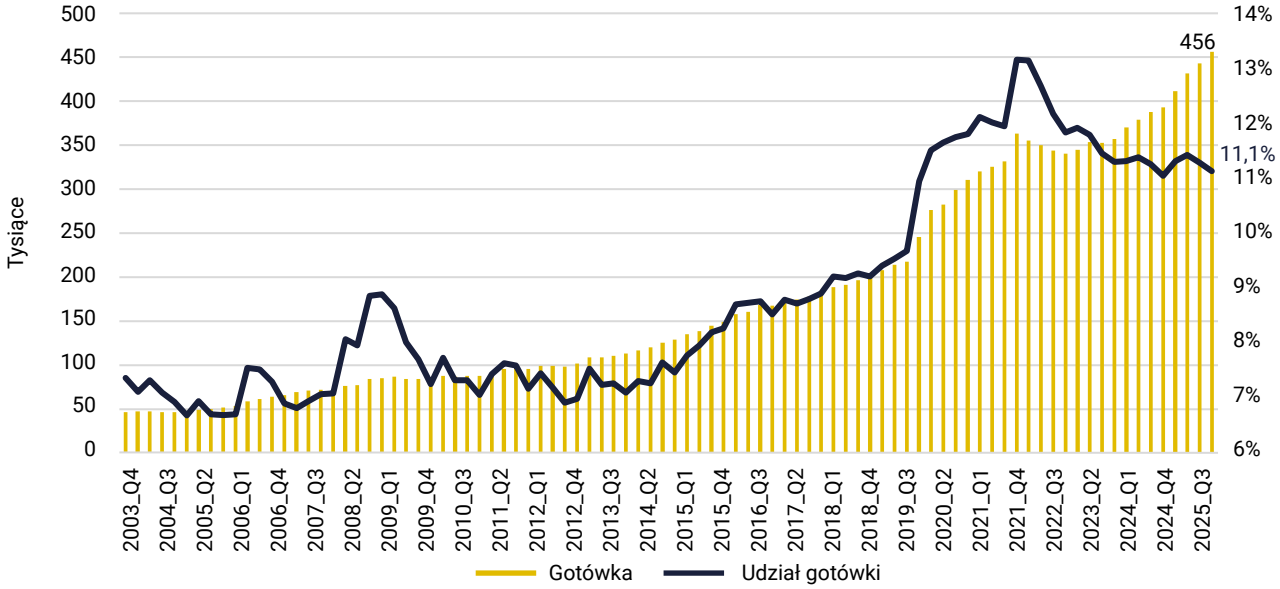


Rys.3. Struktura aktywów finansowych gospodarstw domowych w Polsce w latach 2003–I kw. 2026
Źródło: Opracowanie własne Zespołu Badań i Analiz ZBP, dane: NBP



Rys. 4. Struktura aktywów finansowych gospodarstw domowych w Polsce w I kwartale 2026 r.
Źródło: Opracowanie własne Zespołu Badań i Analiz ZBP, dane: NBP

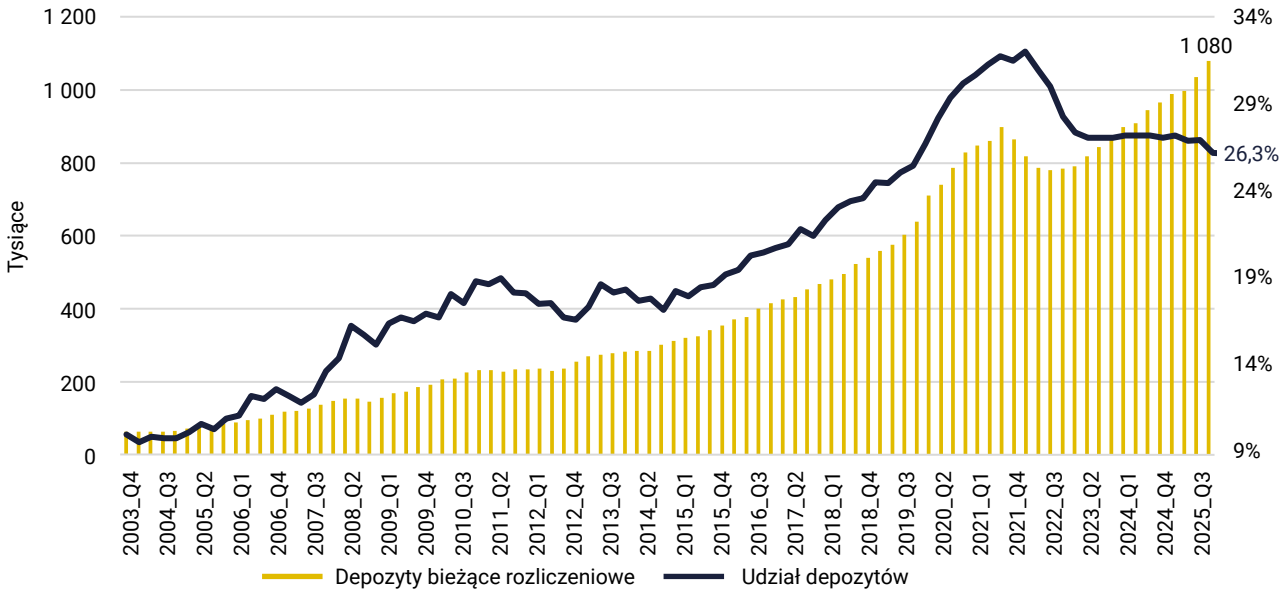
Znaczenie gotówki w strukturze aktywów finansowych polskich gospodarstw domowych zwiększało się w całym analizowanym okresie, choć proces ten nie przebiegał równomiernie. Wartość utrzymywanej gotówki wzrosła z 46,1 mld zł w IV kwartale 2003 r. do 456,4 mld zł w I kwartale 2026 r., a więc niemal dziesięciokrotnie. Jednocześnie jej udział w aktywach finansowych zwiększył się w tym samym czasie z 7,4% do 11,1%. Szczególnie silny wzrost nastąpił w latach 2020-2022, kiedy to między IV kwartałem 2019 r. a IV kwartałem 2021 r. wartość gotówki zwiększyła się o blisko 53%, natomiast w I kwartale 2022 r. jej udział w aktywach finansowych osiągnął najwyższy w analizowanym okresie poziom 13,1%. W kolejnych latach udział gotówki stopniowo się obniżał, osiągając 11,1% na koniec I kwartału 2026 r., jednak nie towarzyszył temu spadek jej wartości nominalnej. Przeciwnie, zasób gotówki zwiększył się w tym czasie z 363,6 mld zł do 456,4 mld zł, co wskazuje, że po 2022 r. pozostałe aktywa finansowe gospodarstw domowych rosły szybciej niż utrzymywane przez nie zasoby gotówki.



Rys. 5. Wartość gotówki oraz jej udział w aktywach finansowych gospodarstw domowych w Polsce w latach 2003-I kw. 2026
Źródło: Opracowanie własne Zespołu Badań i Analiz ZBP, dane: NBP

Znaczenie depozytów bieżących w strukturze aktywów finansowych polskich gospodarstw domowych wzrosło w latach 2003 – 2026 znacznie silniej niż gotówki. Ich wartość zwiększyła się z 62,8 mld zł w IV kwartale 2003 r. do 1 080,3 mld zł w I kwartale 2026 r., a więc ponad siedemnastokrotnie, natomiast udział w aktywach finansowych wzrósł w tym czasie z 10% do 26,3%. Szczególnie silny wzrost nastąpił w latach 2020-2021, kiedy to między IV kwartałem 2019 r. a IV kwartałem 2021 r. wartość depozytów bieżących zwiększyła się o 48,6%, a ich udział w aktywach finansowych wzrósł z 26,9% do rekordowego poziomu 32,3%. W 2022 r. nastąpiło odwrócenie tej tendencji. Na koniec tego roku wartość depozytów bieżących obniżyła się do 779,3 mld zł, a ich udział do 27,3%. W kolejnych latach wartość środków zgromadzonych na rachunkach bieżących ponownie rosła, przekraczając w I kwartale 2026 r. 1,08 bln zł i osiągając najwyższy poziom w całym analizowanym okresie, podczas gdy ich udział w aktywach finansowych wyniósł 26,3% i pozostał wyraźnie poniżej maksimum z 2021 r. W perspektywie całego analizowanego okresu udział depozytów bieżących zwiększył się o 16,3 pp., wobec wzrostu udziału gotówki o 3,7 pp., co wskazuje, że to przede wszystkim środki utrzymywane na rachunkach bieżących odpowiadały za wzrost znaczenia najbardziej płynnych form oszczędności gospodarstw domowych.

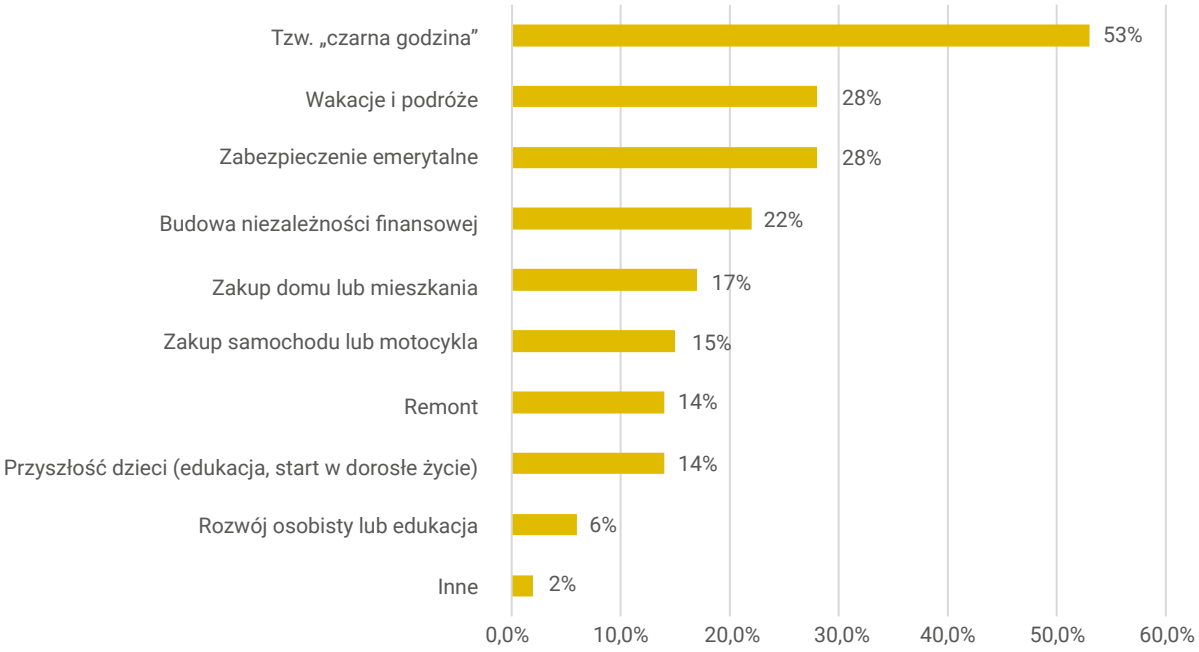
Najczęściej deklarowanym przez polskie gospodarstwa domowe celem oszczędzania jest zabezpieczenie na tzw. „czarną godzinę", wskazane przez 53% badanych. Jest to wynik niemal dwukrotnie wyższy niż w przypadku kolejnych najczęściej deklarowanych celów, takich jak wakacje i podróże oraz zabezpieczenie emerytalne, które wskazało po 28% respondentów. Dominujący motyw tworzenia rezerw na nieprzewidziane wydatki można zestawić z przedstawioną wcześniej strukturą aktywów finansowych, w której dużą rolę odgrywają gotówka i środki zgromadzone na rachunkach bieżących. Są to formy zapewniające gospodarstwom domowym łatwy dostęp do



Rys. 6. Wartość depozytów bieżących oraz ich udział w aktywach finansowych gospodarstw domowych w Polsce w latach 2003-I kw. 2026

Źródło: Opracowanie własne Zespołu Badań i Analiz ZBP, dane: NBP

zgromadzonych środków w sytuacji wystąpienia nieprzewidzianych wydatków. Oszczędności są jednak gromadzone również z myślą o innych potrzebach, od budowy niezależności finansowej, przez zakup mieszkania lub domu i samochodu lub motocykla, po remont i zabezpieczenie przyszłości dzieci. Rozkład wskazań pokazuje zatem, że oszczędzanie pełni dla Polaków przede wszystkim funkcję zabezpieczającą.

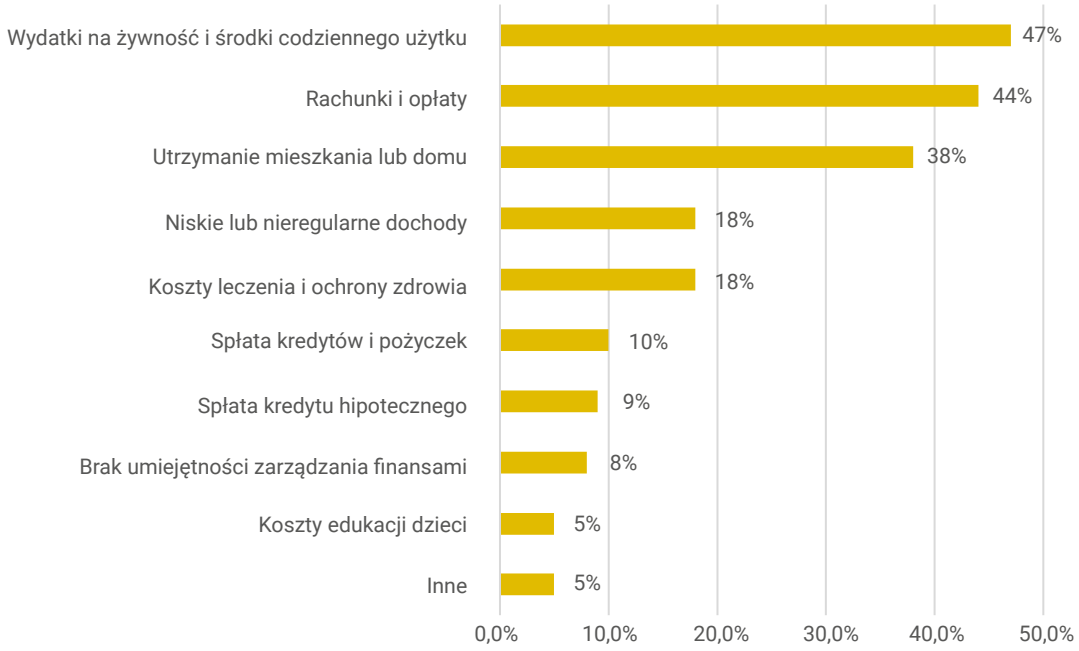


Rys. 7. Cele gromadzenia oszczędności przez Polaków

Źródło: Opracowanie własne Zespołu Badań i Analiz ZBP na podstawie badania VeloBank, panel Ariadna, N=1040, CAWI, lipiec 2026 r. Respondenci mogli wskazać więcej niż jedną odpowiedź.

Jednocześnie możliwość gromadzenia oszczędności przez gospodarstwa domowe ograniczają przede wszystkim koszty związane z zaspokajaniem bieżących potrzeb. Najczęściej deklarowaną barierą są wydatki na żywność i środki codziennego użytku, wskazywane przez 47% badanych, a następnie rachunki

i opłaty oraz koszty utrzymania mieszkania lub domu. Znacznie rzadziej wskazywane są niskie lub nieregularne dochody oraz koszty leczenia i ochrony zdrowia, a także zobowiązania związane ze spłatą kredytów i pożyczek. Brak umiejętności zarządzania finansami jako barierę w gromadzeniu oszczędności wskazuje natomiast jedynie 8% respondentów. Zestawienie wyników przedstawionych na rys. 7 i 8 pokazuje zatem wyraźny rozdźwięk między potrzebą posiadania finansowego zabezpieczenia a możliwością jego tworzenia. Choć najczęściej deklarowanym celem oszczędzania jest budowa rezerwy na nieprzewidziane sytuacje, to właśnie bieżące koszty życia w największym stopniu ograniczają możliwość odkładania środków.



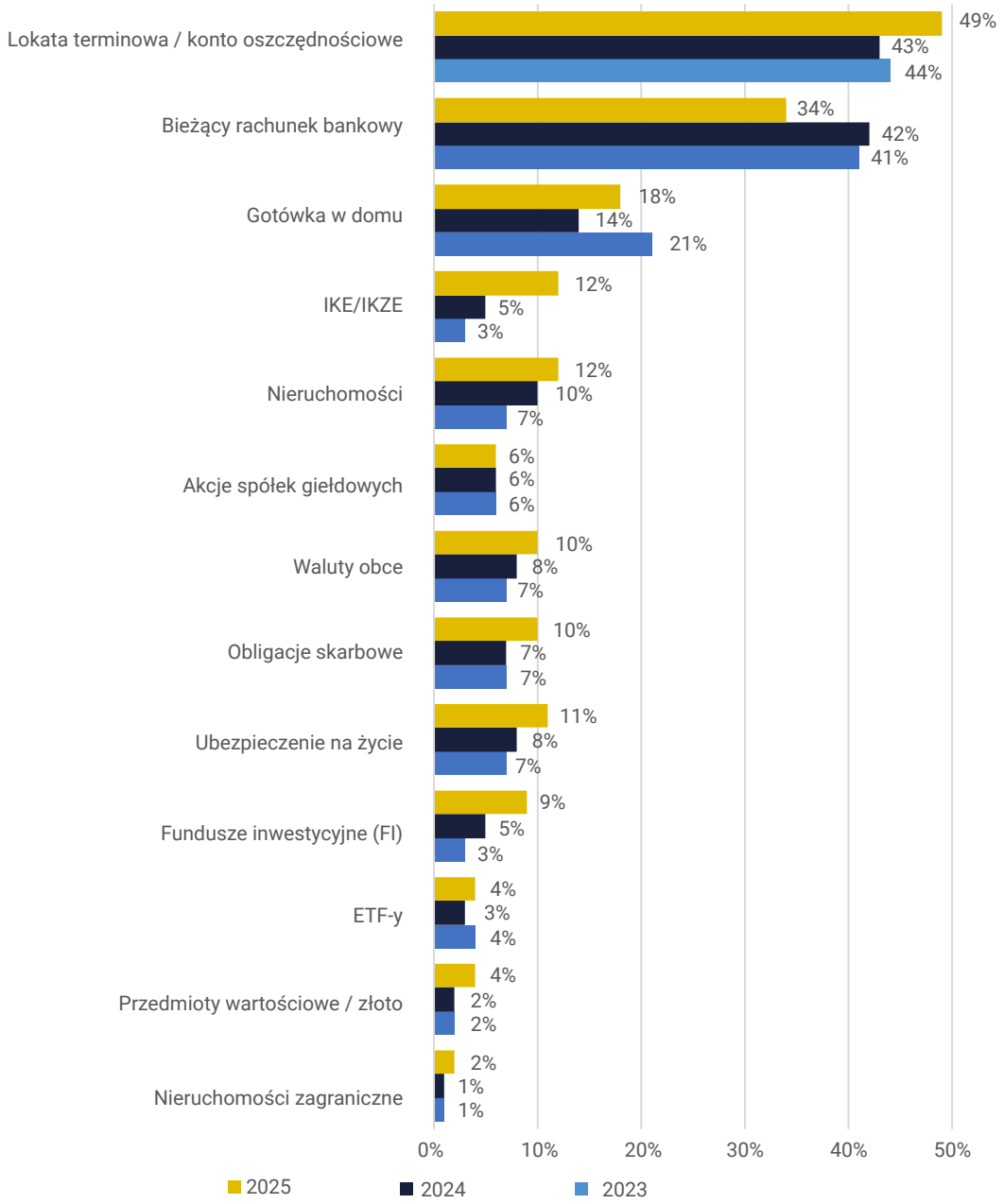
Rys. 8. Bariery w gromadzeniu oszczędności przez Polaków

Źródło: Opracowanie własne Zespołu Badań i Analiz ZBP, dane: VeloBank, „Na czarną godzinę, emeryturę i wakacje. Tak oszczędzają Polacy", badanie Ariadna, lipiec 2026 r. (dostęp: https://www.velobank.pl/klienci-indywidualni/biuro-prasowe/veloanaliza-na-czarna-godzine-emeryture-i-wakacje-tak-oszczedzaja-polacy.html)

Informacje przedstawione na rys. 9 potwierdzają dominującą rolę tradycyjnych form oszczędzania wśród gospodarstw domowych w Polsce. W 2025 r. najczęściej wskazywane były lokata terminowa lub konto oszczędnościowe, z których korzystało 49% badanych, następnie bieżący rachunek bankowy oraz gotówka przechowywana w domu. Na uwagę zasługuje przy tym zmiana, jaka w latach 2023-2025 nastąpiła pomiędzy dwiema najczęściej wykorzystywanymi formami. Odsetek osób wskazujących lokatę terminową lub konto oszczędnościowe wzrósł z 44% do 49%, podczas gdy w przypadku bieżącego rachunku bankowego obniżył się z 41% do 34%. W rezultacie różnica pomiędzy tymi kategoriami zwiększyła się z 3 pp. w 2023 r. do 15 pp. w 2025 r. Wyniki te istotnie uzupełniają przedstawiony wcześniej obraz struktury aktywów finansowych gospodarstw domowych, wskazując z innej perspektywy na dużą rolę produktów bankowych w sposobie gromadzenia oszczędności przez Polaków.

Jednocześnie w analizowanym okresie widoczny jest wzrost wykorzystania części pozostałych form oszczędzania i inwestowania. Największa zmiana dotyczy IKE/IKZE, w przypadku których odsetek badanych korzystających z tych rozwiązań wzrósł o 9 pp. W przypadku funduszy inwestycyjnych nastąpił wzrost z 3% do 9%, natomiast nieruchomości z 7% do 12%. Odmienny obraz widoczny jest w przypadku akcji spółek giełdowych, z których we wszystkich trzech analizowanych latach korzystało jedynie 6% respondentów, oraz ETF-ów, gdzie odsetek wskazań w 2025 r. wyniósł 4% i był taki sam jak w 2023 r.

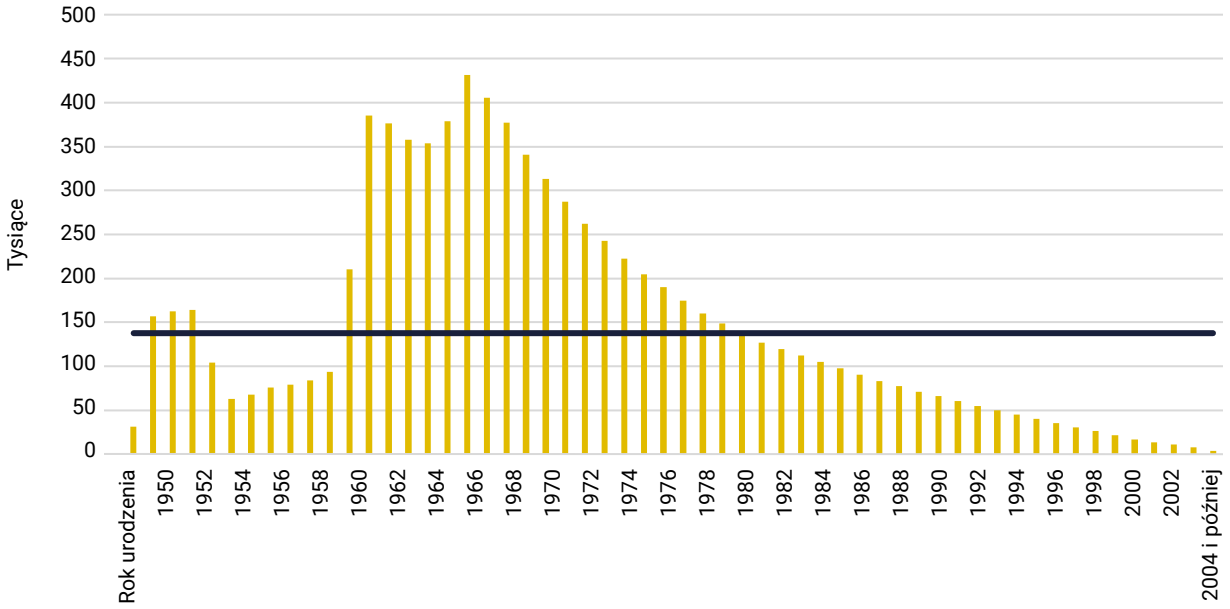
Dotychczasowa analiza wskazuje, że gospodarstwa domowe gromadzą środki zarówno w celu zabezpieczenia bieżących potrzeb i nieprzewidzianych wydatków, jak i z myślą o bardziej odległych potrzebach. W tym drugim przypadku szczególne znaczenie ma zabezpieczenie emerytalne, wskazywane na rys. 7 jako cel oszczędzania przez 28% badanych. Analizę sposobów oszczędzania i inwestowania warto zatem pogłębić o perspektywę zabezpieczenia finansowego na okres po zakończeniu aktywności zawodowej.



Rys. 9. Formy oszczędzania i inwestowania wykorzystywane przez Polaków w latach 2023-2025

Źródło: Opracowanie własne Zespołu Badań i Analiz ZBP, dane: Fundacja THINK!, „Postawy Polaków wobec finansów 2025" (dostęp: https://think.org.pl/wp-content/uploads/2025/11/Raport_Postawy-Polakow-wobec-finansow_2025_v2.pdf)

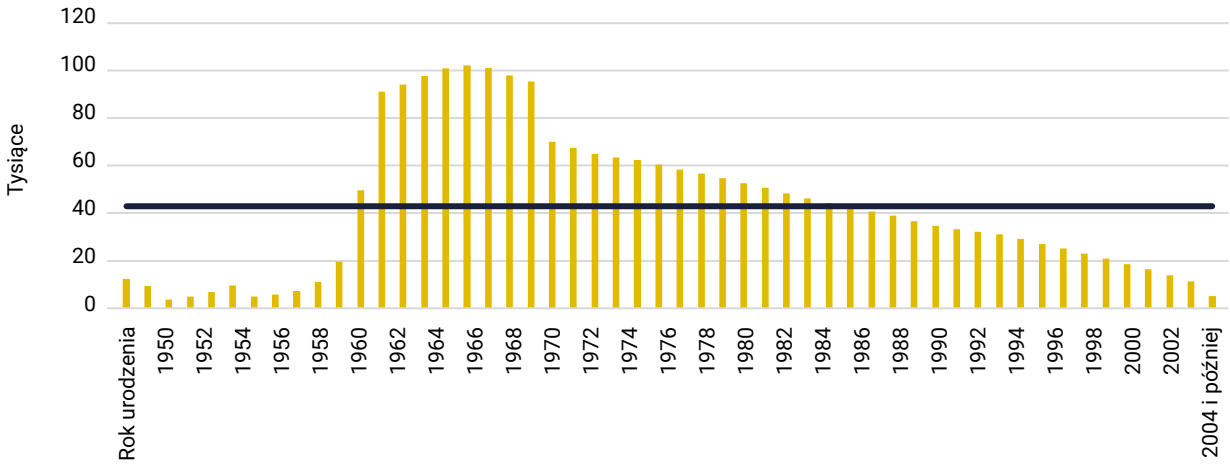
Według danych ZUS przedstawionych na rys. 10, średni stan środków zapisanych na kontach emerytalnych na koniec 2025 r. wynosił 137,8 tys. zł, przy czym występowało bardzo duże zróżnicowanie pomiędzy poszczególnymi rocznikami. Najwyższą wartość, wynoszącą 431,2 tys. zł, odnotowano w przypadku osób urodzonych w 1966 r. Dla kolejnych, młodszych roczników widoczny jest systematyczny spadek dotychczas zgromadzonych kwot: od 313,4 tys. zł dla osób urodzonych w 1970 r. do 16,8 tys. zł dla rocznika 2000. Tak duże różnice należy jednak rozpatrywać przede wszystkim w kontekście cyklu życia. Młodsze roczniki znajdują się na wcześniejszym etapie aktywności zawodowej, a tym samym miały dotychczas krótszy okres gromadzenia składek na kontach emerytalnych. Obserwowane różnice pomiędzy rocznikami nie powinny być zatem interpretowane jako bezpośrednia miara poziomu ich przyszłego zabezpieczenia emerytalnego. Pokazują natomiast, że budowanie kapitału przeznaczonego na okres po zakończeniu aktywności zawodowej jest procesem długoterminowym, którego efekty kumulują się wraz z kolejnymi latami aktywności zawodowej.



Rys. 10. Średni stan kont emerytalnych w ZUS według roku urodzenia ubezpieczonych na koniec 2025 r.
Źródło: Opracowanie własne Zespołu Badań i Analiz ZBP, dane: ZUS

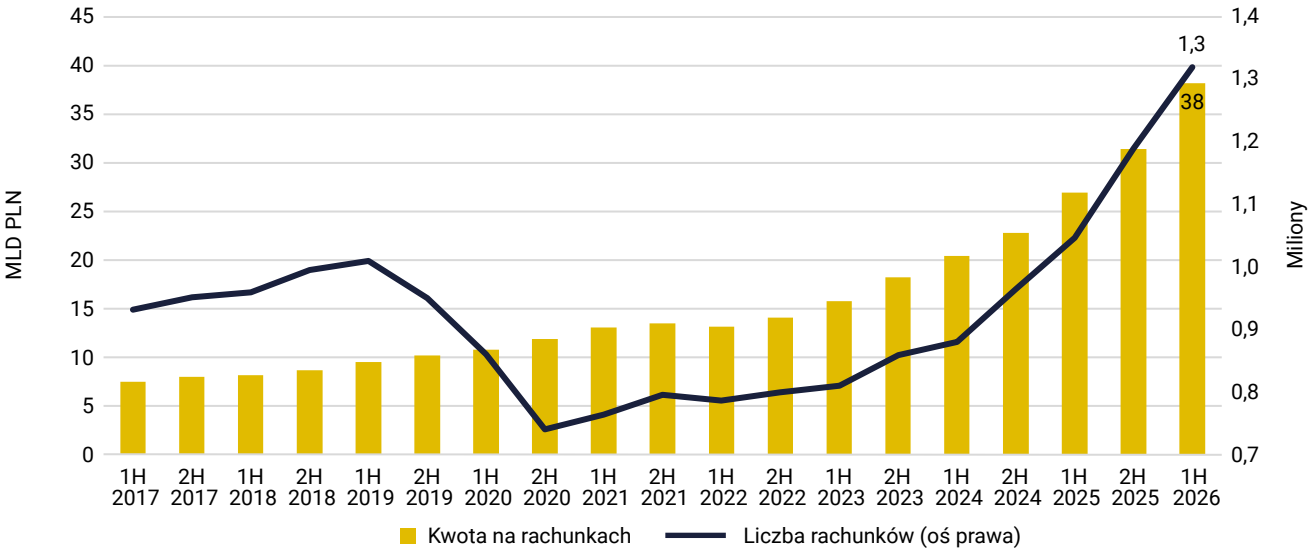
Obraz środków zapisanych w ZUS na potrzeby przyszłych świadczeń emerytalnych uzupełniają środki ewidencjonowane na subkontach, przedstawione na rys. 11. Uwzględnienie obu tych elementów pozwala pełniej zobrazować skalę środków zgromadzonych w ramach publicznego systemu emerytalnego, stanowiąc jednocześnie punkt odniesienia dla dalszej analizy dodatkowych form budowania zabezpieczenia finansowego na okres po zakończeniu aktywności zawodowej. Na koniec 2025 r. średni stan subkonta wynosił 42,9 tys. zł, a więc był wyraźnie niższy od średniego stanu konta emerytalnego wynoszącego 137,8 tys. zł. Podobnie jak w przypadku kont emerytalnych, również stan subkont jest silnie zróżnicowany pomiędzy poszczególnymi rocznikami. Najwyższą średnią wartość odnotowano dla osób urodzonych w 1965 r. – 102,1 tys. zł. W przypadku kolejnych, młodszych roczników wartość ta stopniowo maleje, osiągając 5,2 tys. zł dla osób urodzonych w 2000 r. i później.

Poza środkami gromadzonymi w ramach publicznego systemu emerytalnego istotnym elementem zabezpieczenia finansowego na okres po zakończeniu aktywności zawodowej są dodatkowe formy długoterminowego oszczędzania, w tym indywidualne konta emerytalne (IKE), indywidualne konta zabezpieczenia emerytalnego (IKZE) oraz pracownicze plany kapitałowe (PPK).



Rys. 11. Średni stan subkont w ZUS według roku urodzenia ubezpieczonych na koniec 2025 r.
Źródło: Opracowanie własne Zespołu Badań i Analiz ZBP, dane: ZUS

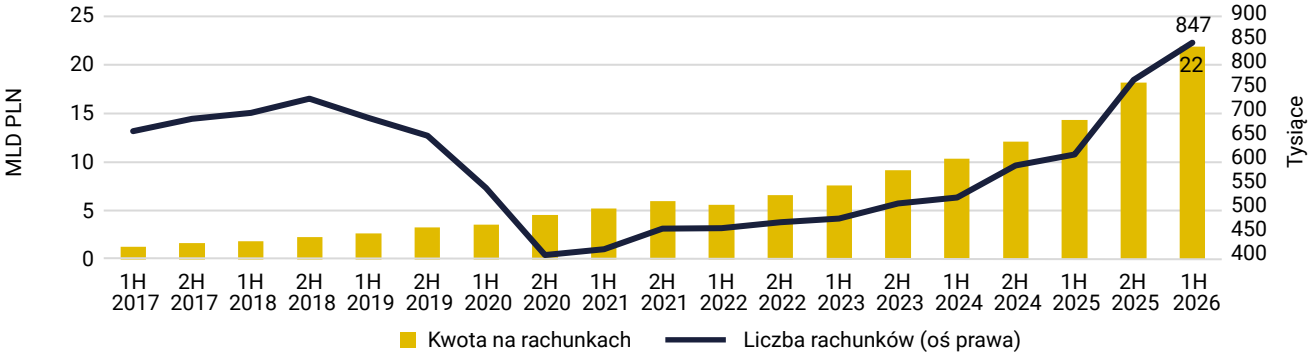
W przypadku IKE widoczny jest wzrost zarówno liczby prowadzonych rachunków, jak i wartości zgromadzonych na nich środków. Pomiędzy I półroczem 2017 r. a I półroczem 2026 r. liczba rachunków zwiększyła się z 932,5 tys. do 1,32 mln, czyli o 41%, podczas gdy wartość zgromadzonych środków wzrosła z 7,5 mld zł do 38,2 mld zł, a więc ponad pięciokrotnie. W rezultacie przeciętna kwota przypadająca na jeden rachunek zwiększyła się z 8 do 29 tys. zł. Szczególnie wyraźne przyspieszenie w rozwoju IKE zaobserwować można na przestrzeni ostatniego roku. Tylko pomiędzy I półroczem 2025 r. a I półroczem 2026 r. liczba rachunków IKE wzrosła o 26%, natomiast wartość zgromadzonych na nich środków aż o 42%. Dane te wskazują na rosnącą skalę wykorzystania IKE jako dodatkowej formy długoterminowego gromadzenia kapitału emerytalnego.



Rys. 12. Liczba rachunków IKE oraz wartość zgromadzonych na nich środków w latach 2017–I półrocze 2026 r.
Źródło: Opracowanie własne Zespołu Badań i Analiz ZBP, dane: UKNF

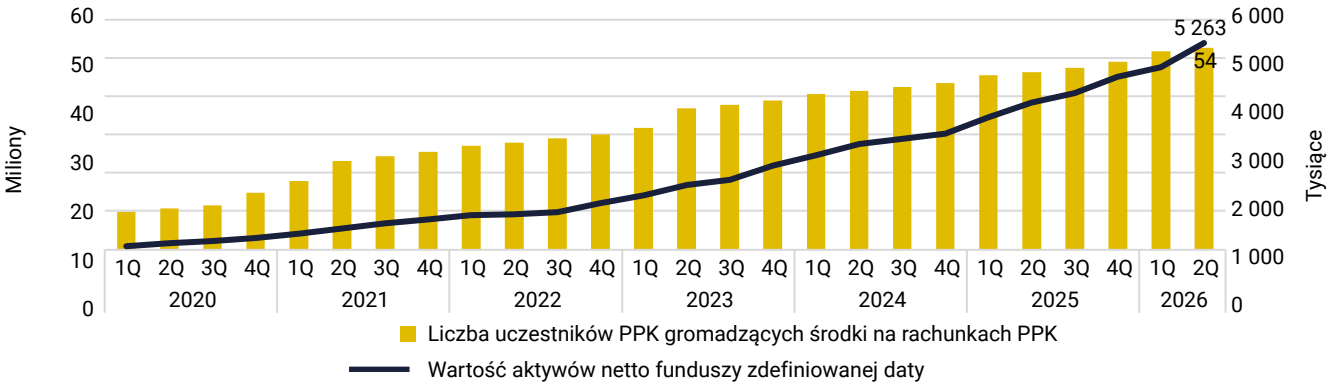
Podobny kierunek zmian widoczny jest w przypadku indywidualnych kont zabezpieczenia emerytalnego (IKZE), choć dynamika wartości zgromadzonych na nich środków była jeszcze silniejsza niż dynamika liczby tych rachunków. Pomiędzy I półroczem 2017 r. a I półroczem 2026 r. liczba rachunków IKZE zwiększyła się z 664,1 tys. do 847,1 tys., czyli o 28%, podczas gdy wartość zgromadzonych na nich środków wzrosła z 1,3 mld zł do 21,9 mld zł, a więc ponad szesnastokrotnie. Zmiany liczby rachunków nie przebiegały jednak równomiernie. Po spadku do 407,6 tys. w II półroczu 2020 r. ich liczba zaczęła ponownie rosnąć i do I półrocza 2026 r. zwiększyła się ponad dwukrotnie. Szczególnie silne przyspieszenie widoczne jest w okresie pomiędzy I półroczem 2025 r. a I półroczem 2026 r., kiedy to liczba rachunków IKZE wzrosła o 38%, natomiast wartość zgromadzonych na nich środków o 53%.

Obraz dodatkowych form długoterminowego oszczędzania uzupełniają pracownicze plany kapitałowe (PPK), których wdrażanie rozpoczęło się w Polsce w 2019 r. W odróżnieniu od IKE i IKZE, które opierają



Rys. 13. Liczba rachunków IKZE oraz wartość zgromadzonych na nich środków w latach 2017–I półrocze 2026 r.
Źródło: Opracowanie własne Zespołu Badań i Analiz ZBP, dane: UKNF

się na indywidualnej decyzji o rozpoczęciu oszczędzania, PPK mają charakter pracowniczego systemu długoterminowego oszczędzania, opartego na automatycznym zapisie uprawnionych pracowników. W analizowanym okresie widoczny był systematyczny wzrost liczby uczestników gromadzących środki na rachunkach PPK. Pomiędzy I kwartałem 2020 r. a II kwartałem 2026 r. ich liczba zwiększyła się z 981,6 tys. do 5,26 mln, a więc ponad pięciokrotnie. Jeszcze silniej rosła wartość aktywów netto funduszy zdefiniowanej daty, która na koniec II kwartału 2026 r. osiągnęła 54,1 mld zł. Pomiędzy II kwartałem 2025 r. a II kwartałem 2026 r. liczba uczestników PPK zwiększyła się o 14%, podczas gdy wartość aktywów netto wzrosła o 41%, z 38,4 mld zł do 54,1 mld zł. Podobnie jak w przypadku IKE i IKZE, wartość kapitału gromadzonego w PPK rosła zatem szybciej niż liczba osób uczestniczących w systemie.



Rys. 14. Liczba uczestników PPK oraz wartość aktywów netto funduszy zdefiniowanej daty w latach 2020-II kw. 2026 r.
Źródło: Opracowanie własne Zespołu Badań i Analiz ZBP, dane: UKNF

Dane dotyczące IKE, IKZE i PPK wskazują zatem na rosnącą skalę dodatkowego, długoterminowego gromadzenia kapitału na cele emerytalne. W przypadku wszystkich trzech analizowanych form w ostatnich latach zwiększała się zarówno liczba rachunków lub uczestników, jak i wartość zgromadzonych środków. Tendencja ta pozostaje spójna z przedstawionym na rys. 9 wzrostem odsetka osób deklarujących korzystanie z IKE lub IKZE. Jednocześnie, w zestawieniu z dominującą rolą gotówki i depozytów w strukturze aktywów finansowych gospodarstw domowych, wskazuje ona na stopniowy rozwój tej części oszczędności, która jest gromadzona z myślą o znacznie dłuższym horyzoncie.



Rys. 15. Bariery w podejmowaniu inwestycji przez Polaków
Źródło: Opracowanie własne Zespołu Badań i Analiz ZBP, dane: VeloBank, „Co powstrzymuje Polaków przed inwestowaniem? Nie tylko brak pieniędzy", badanie Ariadna, lipiec 2026 r. (dostęp: https://www.velobank.pl/klienci-indywidualni/biuro-prasowe/co-powstrzymuje-polakow-przed-inwestowaniem-nie-tylko-brak-pieniedzy.html)

Ostatnim elementem analizy jest udzieleni odpowiedzi na pytanie, jakie czynniki powstrzymują Polaków przed inwestowaniem zgromadzonych przez nich środków finansowych. Dwie najczęściej wskazywane przez ankietowanych na rys. 15 bariery mają niemal identyczne znaczenie. Brak wystarczających środków wskazało 41% badanych, natomiast obawę przed ryzykiem 40%. Oznacza to, że ograniczenia w podejmowaniu inwestycji nie mają wyłącznie charakteru finansowego. Niemal równie często jak brak odpowiednich środków wskazywana jest bowiem bariera związana z postrzeganym ryzykiem. Pozostałe czynniki wymieniane są wyraźnie rzadziej, od braku zaufania do produktów inwestycyjnych, wskazywanego przez 20% respondentów, do przekonania, że inwestowanie jest zbyt skomplikowane, deklarowanego przez 14% badanych.

Zestawienie tych wyników z przedstawionymi wcześniej barierami w gromadzeniu oszczędności pozwala jednocześnie rozróżnić dwa etapy tego procesu. Możliwość odłożenia części dochodu ograniczają przede wszystkim bieżące koszty życia, natomiast na etapie przechodzenia od zgromadzonych oszczędności do inwestowania pojawia się dodatkowo bariera związana z akceptacją ryzyka. Samo zgromadzenie oszczędności nie oznacza zatem automatycznie gotowości do przeznaczenia ich na inwestycje.

Przedstawiona analiza pokazuje, że polskie gospodarstwa domowe w dużej mierze utrzymują swoje oszczędności w formach zapewniających łatwy dostęp do zgromadzonych środków. Znaczną część ich aktywów finansowych stanowią gotówka i depozyty, a najczęściej deklarowanym celem oszczędzania jest zabezpieczenie środków na nieprzewidziane wydatki. Jednocześnie w ostatnich latach widoczny jest wzrost skłonności gospodarstw domowych do oszczędzania oraz rozwój dodatkowych form długoterminowego gromadzenia kapitału, w tym IKE, IKZE i PPK. Sposób oszczędzania Polaków łączy zatem potrzebę zachowania dostępu do zgromadzonych środków z coraz większym znaczeniem oszczędzania w dłuższym horyzoncie.

Stopa oszczędności polskich gospodarstw domowych w ostatnich latach wyraźnie wzrosła, jednak nadal pozostaje niska na tle innych państw europejskich. Jednocześnie niemal połowa aktywów finansowych gospodarstw domowych utrzymywana jest w gotówce i depozytach, przy czym w dłuższym okresie szczególnie wzrosło znaczenie depozytów bieżących. Pokazuje to, że dużą część zgromadzonych środków gospodarstwa domowe utrzymują w formach zapewniających łatwy dostęp do oszczędności.

Duże znaczenie łatwo dostępnych oszczędności odpowiada również celom, na jakie Polacy odkładają pieniądze. Oszczędności służą im przede wszystkim jako zabezpieczenie na wypadek nieprzewidzianych wydatków, choć są również gromadzone na bardziej odległe cele, w tym na okres po zakończeniu aktywności zawodowej. Jednocześnie nie wszystkie gospodarstwa domowe mają możliwość regularnego odkładania pieniędzy. Najczęściej wskazywanymi barierami są wydatki związane z codziennym funkcjonowaniem.

Jednocześnie coraz większe środki są gromadzone z myślą o dłuższym okresie. Szczególnie widać to w rozwoju IKE, IKZE i PPK, zarówno pod względem wartości zgromadzonych środków, jak i liczby prowadzonych rachunków lub uczestników. Dane te wskazują, że obok oszczędności utrzymywanych w łatwo dostępnej formie rozwija się również długoterminowe gromadzenie kapitału z myślą o zabezpieczeniu emerytalnym. Należy jednak wskazać, że w świetle przeprowadzonych analiz nadal relatywnie niewielką rolę w oszczędnościach gospodarstw domowych odgrywają instrumenty rynku kapitałowego.

Całościowy obraz wskazuje zatem, że polskie gospodarstwa domowe w pierwszej kolejności traktują oszczędności jako źródło bezpieczeństwa finansowego, a dopiero w dalszej perspektywie jako kapitał przeznaczony na inwestowanie i realizację długoterminowych celów. Samo zgromadzenie oszczędności nie oznacza przy tym automatycznie gotowości do ich inwestowania. Oprócz możliwości finansowych gospodarstw domowych istotne znaczenie ma obawa przed ryzykiem, wskazywana jako jedna z dwóch głównych barier w podejmowaniu inwestycji. Wyniki przeprowadzonej analizy wskazują więc na stopniowy wzrost znaczenia możliwości długoterminowego oszczędzania i inwestowania w decyzjach finansowych polskich gospodarstw domowych, któremu nadal towarzyszy silna potrzeba zachowania bezpieczeństwa i łatwego dostępu do zgromadzonych środków.

Raport przygotowany na zlecenie Fundacji
Warszawski Instytut Bankowości

PROGRAM
ANALITYCZNO
BADAWCZY