

Od oszczędzania do inwestowania.

Jak OKI może zmienić
zachowania finansowe
Polaków?

Katarzyna Sekścińska
Research & Insight Studio

Badanie i raport zrealizowane dla:

OKI | Osobiste
Konto
Inwestycyjne

 **Bank Polski**

 **GPW/35** LAT

OKI może powiększyć rynek inwestorów w Polsce – najważniejsze wyniki badania:



64%

obecnym inwestorów deklaruje
gotowość inwestowania poprzez OKI

OKI JEST ATRAKCYJNE TAKŻE DLA OSÓB
JUŻ AKTYWNYCH NA RYNKU.



61%

obecnym inwestorów deklaruje,
że przeznaczyłoby w ramach OKI nowe środki

OKI NIE OZNACZA TYLKO PRZESUWANIA PIENIĘDZY
MIĘDZY PRODUKTAMI. MOŻE GENEROWAĆ DODATKOWY
KAPITAŁ DLA RYNKU.



50%

osób, które rozważają inwestowanie,
deklaruje rozpoczęcie inwestowania
krótkoterminowego dzięki OKI

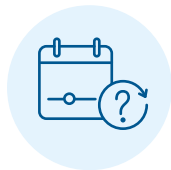
CO DRUGA OSOBA STOJĄCA DZIŚ „NA PROGU INWESTOWANIA”
MOŻE DZIĘKI OKI ZROBIĆ PIERWSZY KROK.



48%

osób obecnie nieinwestujących,
ale planujących inwestowanie, deklaruje,
że zainwestowałaby poprzez OKI

OKI MOŻE ZAMIENIAĆ ZAMIARY INWESTYCYJNE
W REALNE DECYZJE.



60%

osób wskazuje, że dotychczas nie było
na rynku rozwiązania podobnego do OKI

OKI JEST POSTRZEGANE JAKO ROZWIĄZANIE ODPOWIADAJĄCE
NA DOTYCHCZAS NIEZASPOKOJONĄ POTRZEBĘ



65%

osób w wieku 18-24 lata uważa OKI
za atrakcyjne rozwiązanie

OKI MA SILNY POTENCJAŁ, BY ZACHĘCIĆ MŁODE
OSOBY DO INWESTOWANIA.

OKI aktywizuje trzy grupy jednocześnie:

przyciąga nowych inwestorów, uruchamia osoby odkładające decyzję o inwestowaniu i mobilizuje dodatkowy kapitał obecnych inwestorów.



Wyniki badania pokazują, że **OKI należy rozpatrywać** znacznie szerzej niż tylko jako kolejną możliwość inwestycyjną. To rozwiązanie może stać się jednym z najważniejszych impulsów do rozwoju kultury inwestowania w Polsce – przede wszystkim dlatego, że połączy świat osób już obecnych na rynku kapitałowym z tymi, które dotąd pozostawały poza nim.



OKI przesunie środek ciężkości z oszczędności na inwestycje. Wiele osób, mających środki i chęci, by je zainwestować, odkłada w czasie wykonanie pierwszego kroku: wyboru produktu inwestycyjnego, zrozumienia zasad, oceny ryzyka i podjęcia decyzji. OKI może tę ścieżkę skrócić – pod warunkiem, że będzie narzędziem prostym w uruchomieniu, intuicyjnym w obsłudze i pozwalającym klientowi stopniowo budować doświadczenie inwestycyjne.



Wyniki naszego badania pokazują też, że **OKI rzeczywiście jest rozwiązaniem uniwersalnym** – atrakcyjnym zarówno dla osób już inwestujących, jak i tych, które planują zmobilizować swoje oszczędności, lub też dopiero zaczynają się nad tym zastanawiać. To jego kluczowa wartość i szansa na demokratyzację inwestowania.



Z perspektywy makro **stawka jest jeszcze większa** – to zmiana struktury oszczędności Polek i Polaków. Jeżeli część kapitału, który dziś pozostaje przede wszystkim w bezpiecznych formach oszczędzania, zacznie stopniowo trafiać do funduszy, obligacji korporacyjnych, ETF-ów czy na rynek akcji, OKI wzmocni rozwój rynku kapitałowego. Większa liczba aktywnych inwestorów oznacza bowiem nie tylko większą skalę inwestycji, ale także większą płynność rynku i lepszy dostęp polskich firm do finansowania.



Jeżeli ten model zadziała w skali całego rynku, **OKI może stworzyć nowe pokolenie inwestorów**, zwiększyć skalę kapitału pracującego długoterminowo i sprawić, że inwestowanie znajdzie się w sercu budowania prywatnych majątków.

Zapraszamy do lektury raportu i przyjrzenia się bliżej temu, jak Polki i Polacy postrzegają OKI i jaką rolę nowe rozwiązanie może odegrać w rozwoju polskiego rynku kapitałowego.



Ludmiła Falak-Cyniak

wiceprezeska zarządu PKO Banku Polskiego

“

Osobiste Konto Inwestycyjne to znaczący krok w kierunku upowszechnienia inwestowania w Polsce, niosący szansę na to, by oszczędności Polek i Polaków pracowały efektywniej, z korzyścią dla naszej gospodarki.

Jako PKO Bank Polski zamierzamy być liderem w tym obszarze, oferując naszym klientom produkt przejrzysty, wygodny, a przede wszystkim dostosowany do ich potrzeb. Chcemy, by inwestowanie było dla nich równie dostępne jak inne codzienne produkty bankowe.

OKI pozwoli inwestować w całą gamę produktów inwestycyjnych, których oferta będzie w naszym Banku najszerza na rynku. Ta elastyczność da klientom możliwość dopasowania portfeli inwestycyjnych do własnych potrzeb, celów i etapu życia.

Prawdziwa siła OKI tkwi w możliwości połączenia atrakcyjnych rozwiązań inwestycyjnych z edukacją i praktycznym wsparciem. Aby jednak w pełni wykorzystać ten potencjał, należy zapewnić użytkownikom odpowiednią pomoc w podejmowaniu świadomych decyzji inwestycyjnych.

Dla wielu osób, które dopiero rozpoczynają swoją przygodę z rynkiem kapitałowym zrozumienie zasad inwestowania, określenie celów finansowych i dopasowanie poziomu ryzyka może być kluczowym czynnikiem budującym pewność siebie oraz zaufanie do rynku.

Dlatego warto, aby OKI w swoim docelowym kształcie obejmowało element odpowiednio rozumianego doradztwa portfelowego.

Obecny model doradztwa inwestycyjnego, oparty na indywidualnych rekomendacjach, odpowiada na potrzeby doświadczonych inwestorów. Jednocześnie potrzebne są bardziej dostępne formy wsparcia, które pomogą osobom rozpoczynającym inwestowanie podejmować świadome decyzje dotyczące całego portfela.

OKI łączy świat bankowości, funduszy inwestycyjnych i usług maklerskich. Ma potencjał, by wspierać budowanie długoterminowego dobrobytu polskich rodzin, rozwój polskich przedsiębiorstw oraz wzmacniać krajowy rynek kapitałowy. Warto więc zadbać o to, by każdy klient mógł inwestować, mając poczucie bezpieczeństwa i wsparcie, jakiego potrzebuje.



Ludmiła Falak-Cyniak

wiceprezeska zarządu
PKO Banku Polskiego

Tomasz Bardziłowski

prezes zarządu Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie

“

Osobiste Konta Inwestycyjne mogą stać się jednym z najważniejszych impulsów wspierających rozwój krajowego rynku kapitałowego w najbliższych latach. Polski rynek potrzebuje dziś nie tylko nowych instrumentów finansowych, ale przede wszystkim rozwiązań, które zwiększą udział gospodarstw domowych w inwestowaniu oraz pomogą skuteczniej uruchamiać krajowe oszczędności na rzecz finansowania przedsiębiorstw i rozwoju gospodarki.

Wyniki badania zawarte w niniejszym raporcie pokazują, że OKI odpowiada na tę potrzebę. 60% badanych uważa, że na polskim rynku nie było dotąd podobnego rozwiązania, a 58% ocenia je jako atrakcyjne, co potwierdza, że ma ono potencjał zainteresować szerokie grono uczestników rynku, nie ograniczając się wyłącznie do osób już aktywnie inwestujących. Osobiste Konta Inwestycyjne mogą przyciągnąć także osoby, które dopiero rozważają wejście na rynek kapitałowy, a nawet tych, którzy wcześniej nie planowali inwestowania. To bardzo ważny sygnał z punktu widzenia długoterminowego rozwoju rynku.

W pierwszej połowie 2026 roku krajowi inwestorzy indywidualni wygenerowali 78 mld zł obrotów, najwięcej od pierwszego półrocza 2021 roku i o 16 mld zł więcej rok do roku. To potwierdza wysokie zainteresowanie inwestowaniem i z dużą nadzieją przyjmuję deklaracje o gotowości przeznaczenia nowych środków na inwestowanie w ramach OKI, zarówno w krótkim, jak i długim terminie. Nie mam wątpliwości, że rozwiązanie może sprzyjać wzrostowi kapitału lokowanego na rynku, a tym samym zwiększać możliwości finansowania inwestycji oraz wspierać konkurencyjność polskiej gospodarki.

Z perspektywy warszawskiej Giełdy szczególnie istotne jest to, że OKI może stanowić pomost między oszczędzaniem a inwestowaniem. Im więcej Polaków uczestniczy w rynku kapitałowym, tym silniejszy staje się cały ekosystem finansowania gospodarki. Dlatego postrzegamy OKI nie tylko jako nowe rozwiązanie inwestycyjne, ale także jako ważny element wzmacniania roli rynku kapitałowego w polskiej gospodarce. Obecnie wskaźnik kapitalizacji krajowych spółek do PKB w Polsce wynosi ok. 30% i jest znacznie poniżej średniej unijnej na poziomie 70%. Szacujemy, że aby dojść do poziomu 50% kapitalizacji do PKB w ciągu 5 lat potrzebujemy ok. 250 mld zł krajowego kapitału, czyli ok. 50 mld zł rocznie. OKI nie wypełni tej luki, ale pozwoli ją zmniejszyć.

Za kilka lat o sukcesie tego rozwiązania nie będzie świadczyć jedynie liczba otwartych kont czy wartość zgromadzonych aktywów, ale to, czy uda nam się zbudować silną kulturę długoterminowego inwestowania. Kulturę, w której oszczędności Polaków finansują rozwój polskich firm, a rozwój polskich firm buduje zamożność kolejnych pokoleń. Jeżeli prognozy mówiące o ponad 2 mln kont i 105 mld zł aktywów staną się rzeczywistością, będzie to jedna z największych zmian w historii polskiego rynku kapitałowego.



Tomasz Bardziłowski

prezes zarządu Giełdy Papierów
Wartościowych w Warszawie

Informacje o badaniu

METODYKA:



Badanie CAWI (Computer Assisted Web Interview), zrealizowane na Ogólnopolskim Panelu Badawczym Ariadna.

UCZESTNICY:



1037 dorosłych pracujących Polaków, 49% kobiet i 51% mężczyzn, w wieku od 18 do 70 lat (średnia 43 lata), stanowiących ogólnopolską próbę pracujących dorosłych, reprezentatywną ze względu na wiek, płeć i wielkość miejsca zamieszkania. W badaniu wzięły udział osoby, które dziś inwestują swoje środki na rynku finansowym (n1 = 387); osoby, które dziś nie inwestują, ale planują inwestować w przyszłości (n2 = 292); oraz osoby, które nie inwestują i nie planują inwestować w przyszłości (n3 = 358).

NARZĘDZIE BADAWCZE – WINIETA OSOBISTEGO KONTA INWESTYCYJNEGO (OKI):



W badaniu zastosowano winietę badawczą przedstawiającą respondentom Osobiste Konto Inwestycyjne (OKI). Jej celem było przedstawienie kluczowych założeń i funkcjonalności narzędzia w sposób umożliwiający respondentom ocenę jego atrakcyjności oraz potencjalnego wpływu na ich zachowania inwestycyjne. W winiecie wyjaśniono, że OKI jest specjalnym kontem przeznaczonym do oszczędzania i inwestowania, oferującym preferencje podatkowe. Wskazano, że za jego pośrednictwem będzie można inwestować m.in. w akcje, obligacje, ETF oraz fundusze inwestycyjne, zarówno na rynku polskim, jak i na rynkach zagranicznych, w wybranych walutach.

Jednym z kluczowych elementów opisu była preferencja w zakresie podatku od zysków kapitałowych (tzw. podatku Belki). Respondentom przedstawiono zasady pełnego zwolnienia podatkowego dla inwestycji do wartości 100 tys. zł oraz warunki, jakie należy spełnić, aby z niego skorzystać. Wyjaśniono również zasady opodatkowania aktywów po przekroczeniu limitu 100 tys. zł lub w przypadku niespełnienia kryteriów uprawniających do pełnego zwolnienia.

W opisie podkreślono także elastyczność OKI, w szczególności możliwość dokonywania wpłat i wypłat w dowolnym momencie, bez konieczności utrzymywania środków na koncie przez z góry określony czas. Wskazano ponadto potencjalne miejsca założenia konta oraz jego indywidualny charakter i możliwość dziedziczenia zgromadzonych środków.

Winieta obejmowała zatem informacje dotyczące zarówno zasad funkcjonowania OKI, jego potencjalnych korzyści podatkowych i inwestycyjnych, jak i elastyczności korzystania z narzędzia, tak aby respondenci mogli ocenić rozwiązanie na podstawie spójnego zestawu jego najważniejszych cech.

Cel badania



Celem badania było określenie potencjału OKI na polskim rynku, zarówno wśród obecnych inwestorów, jak i osób dopiero rozważających rozpoczęcie inwestowania oraz tych, które dotychczas nie planowały inwestować.



KLUCZOWE BYŁO USTALENIE:



Czy OKI może poszerzyć bazę osób inwestujących, zwiększając środki kierowane na rynek kapitałowy?



Czy potencjał OKI ma charakter uniwersalny, czy też koncentruje się w określonych grupach konsumentów?



BADANIE POZWOLIŁO OCENIĆ W SZCZEGÓLNOŚCI:



atrakcyjność i akceptację OKI oraz jego postrzeganie na tle istniejących form oszczędzania i inwestowania



gotowość do korzystania z OKI i potencjalny wpływ produktu na decyzje inwestycyjne



potencjał OKI do uruchamiania dodatkowych środków przez obecnych inwestorów, zarówno poprzez przesunięcie części już inwestowanego kapitału, jak i zaangażowanie nowych środków



potencjał OKI do aktywizacji osób, które rozważają rozpoczęcie inwestowania, a dotychczas nie przełożyły tych planów na działanie



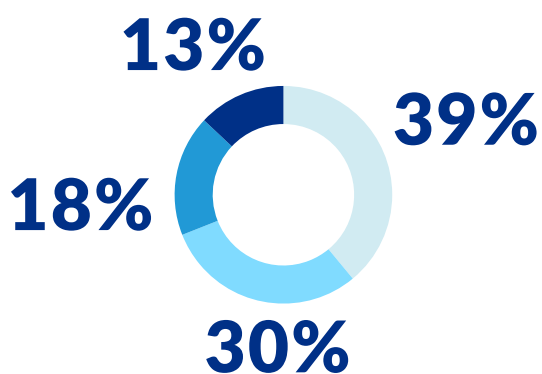
możliwość przyciągnięcia do inwestowania osób, które wcześniej nie planowały podejmowania aktywności inwestycyjnej



zróżnicowanie potencjału OKI w zależności od cech demograficznych, w tym płci, wieku i poziomu dochodów

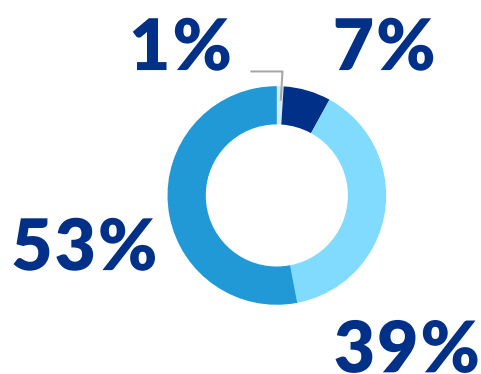
Socjodemograficzna charakterystyka badanej próby

MIEJSCE ZAMIESZKANIA RESPONDENTÓW



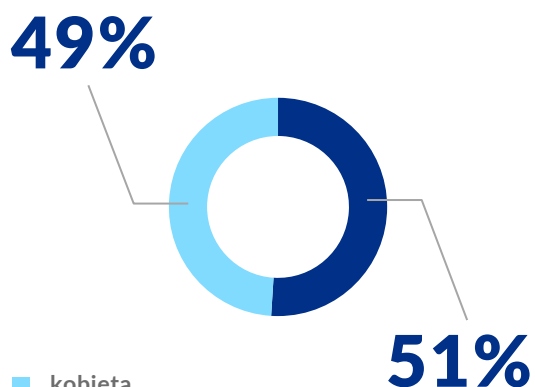
- wieś
- miasto do 100 tys. mieszkańców
- miasto 100 - 500 tys. mieszkańców
- miasto powyżej 500 tys. mieszkańców

WYKSZTAŁCENIE RESPONDENTÓW



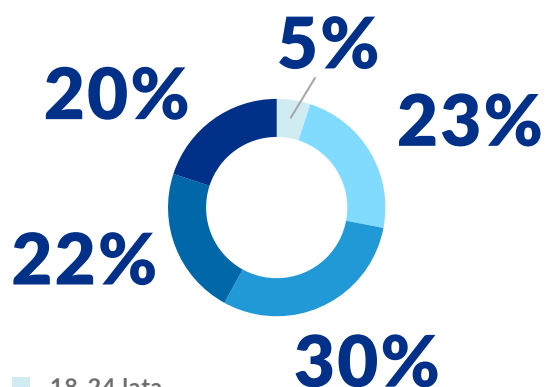
- podstawowe
- zasadnicze zawodowe
- średnie
- wyższe

PŁEĆ RESPONDENTÓW



- kobieta
- mężczyzna

WIEK RESPONDENTÓW



- 18-24 lata
- 25-34 lata
- 35-44 lata
- 45-54 lata
- 55 lat i więcej

Jak pracujący Polacy postrzegają OKI

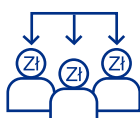
OKI jako uzupełnienie oferty produktowej na polskim rynku kapitałowym



OKI jest postrzegane jako rozwiązanie, którego dotychczas brakowało na polskim rynku.



60% pracujących Polaków wskazuje, że dotychczas nie było na rynku rozwiązania podobnego do OKI, a 58% postrzega je jako dobre uzupełnienie obecnej oferty oszczędnościowo-inwestycyjnej. Oznacza to, że OKI jest odbierane nie tylko jako kolejna możliwość inwestycyjna, ale jako rozwiązanie odpowiadające na dotychczas niezaspokojoną potrzebę.



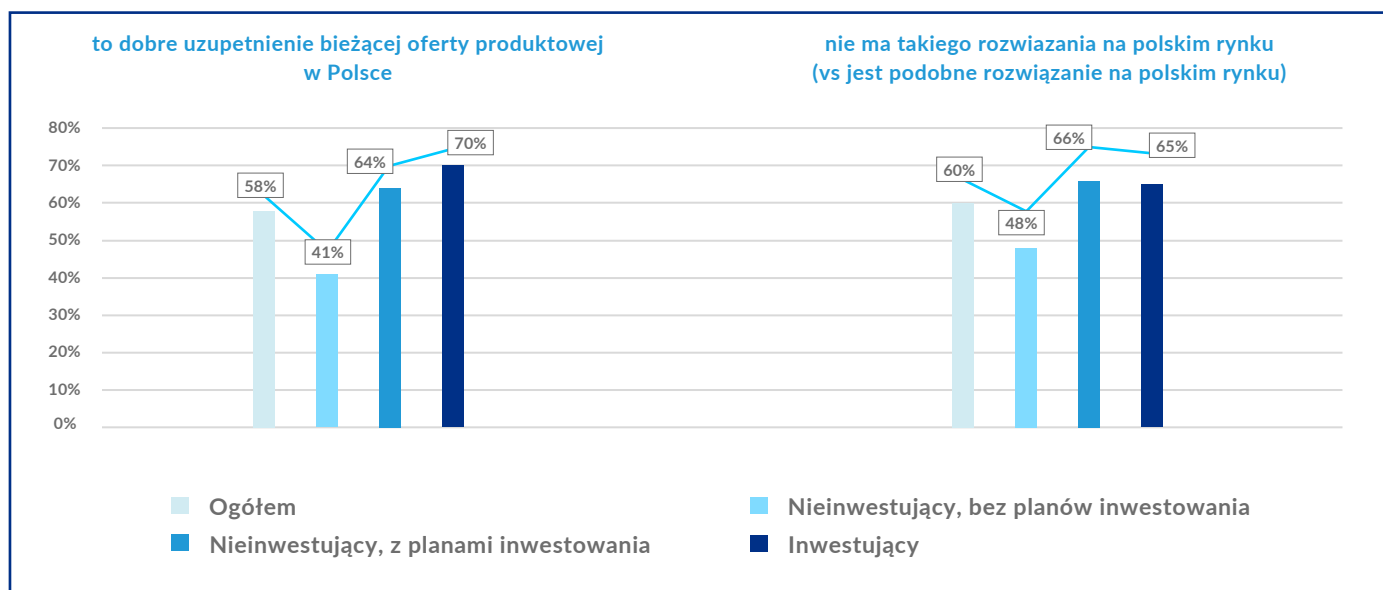
Oceny te są **wyraźnie częstsze wśród osób, które już inwestują lub choćby rozważają rozpoczęcie inwestowania**, niż wśród osób dotychczas niezainteresowanych inwestowaniem. Może to wskazywać, że osoby mające kontakt z tematyką inwestowania (również na poziomie planów czy zainteresowania) **lepiej dostrzegają lukę, którą OKI może wypełnić, i łatwiej identyfikują jego potencjalną wartość na tle istniejących rozwiązań.**



Jednocześnie relatywnie wysoka ocena OKI także wśród osób, które dotychczas nie planowały inwestować, wskazuje, że **produkt może wykraczać poza potrzeby obecnego rynku inwestorów i mieć potencjał dotarcia do nowych grup odbiorców.**

OKI JAKO UZUPEŁNIENIE OFERTY PRODUKTOWEJ NA POLSKIM RYNKU KAPITAŁOWYM

(PYT. JAK OCENIASZ TAKIE ROZWIĄZANIE? Z KAŻDEJ PARY OKREŚLEŃ WYBIERZ TO, KTÓRE LEPIEJ ODPOWIADA TWOJEJ OPINII)



OKI jako odpowiedź na potrzeby pracujących Polaków



OKI jest atrakcyjne dla większości badanych, a jego potencjał rośnie wraz z doświadczeniem i zainteresowaniem inwestowaniem. **58% pracujących Polaków uważa OKI za atrakcyjne rozwiązanie, a 49% deklaruje, że odpowiada ono ich potrzebom w zakresie rozwiązań inwestycyjnych.** Ocena narzędzia wyraźnie różni się jednak w zależności od dotychczasowego stosunku do inwestowania.



Najwyższą atrakcyjność OKI deklarują osoby już inwestujące (69%). Wśród osób, które obecnie nie inwestują, ale planują rozpoczęcie inwestowania, odsetek ten wynosi 62%, natomiast wśród osób, które nie inwestują i nie mają takich planów, 42%. **Podobny układ widoczny jest w ocenie dopasowania narzędzia do własnych potrzeb inwestycyjnych.** Wskazuje na nie 65% obecnych inwestorów, 49% nieinwestujących z planami inwestycyjnymi oraz 31% osób, które dotychczas nie planowały inwestować.



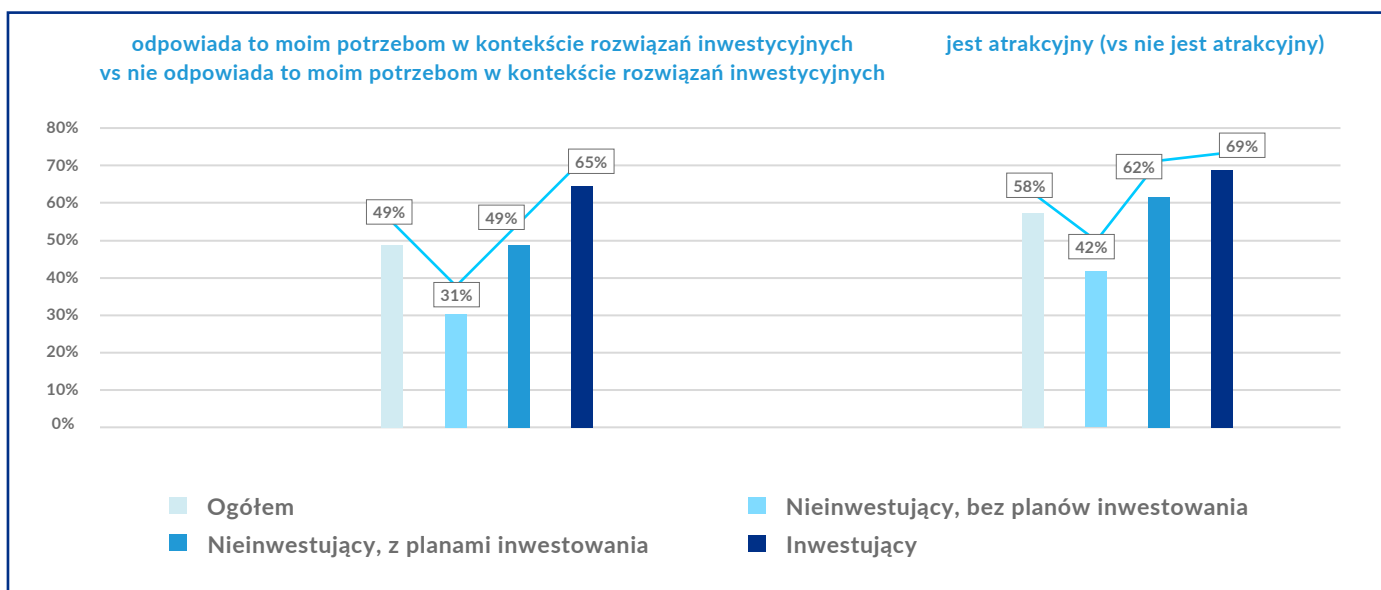
Może to wskazywać, że **kontakt z tematyką inwestowania sprzyja dostrzeganiu wartości i potencjalnych zastosowań OKI.** Osoby już inwestujące mają bezpośrednie doświadczenia z dostępnymi rozwiązaniami i mogą łatwiej ocenić, w jakim stopniu OKI jest atrakcyjnym rozwiązaniem i czy odpowiada ich potrzebom. Z kolei osoby, które planują rozpoczęcie inwestowania, prawdopodobnie częściej niż osoby niezainteresowane inwestowaniem poszukują informacji i zdobywają wiedzę na temat dostępnych możliwości, co może im ułatwiać im ocenę nowego narzędzia.



Jednocześnie relatywnie wysoka atrakcyjność OKI także wśród osób dotychczas niezainteresowanych inwestowaniem (42%) jest istotnym sygnałem jego potencjału poza obecną bazą inwestorów. Oznacza, że nawet w grupie, która nie deklaruje planów inwestycyjnych, rozwiązanie znajduje znaczące grono zainteresowanych, co wspiera tezę, że OKI może być nie tylko propozycją dla obecnych inwestorów, ale także impulsem zachęcającym część nowych osób do wejścia na rynek.

OKI JAKO ODPOWIEŹ NA POTRZEBY PRACUJĄCYCH POLAKÓW

(PYT. JAK OCENIASZ TAKIE ROZWIĄZANIE? Z KAŻDEJ PARY OKREŚLEŃ WYBIERZ TO, KTÓRE LEPIEJ ODPOWIADA TWOJEJ OPINII)



Gotowość zainwestowania w OKI



OKI może zamieniać zainteresowanie inwestowaniem w realne działanie, także poza obecną grupą inwestorów. **46% pracujących Polaków deklaruje, że zainwestowałoby w OKI.** To wynik wskazujący na wysoki potencjał rozwiązania, szczególnie że zainteresowanie nim nie ogranicza się do osób, które już dziś są aktywne na rynku inwestycyjnym.



Największą gotowość do inwestowania w OKI deklarują **obecni inwestorzy (64%)**. Jednak niemal połowa (**48%**) osób, które obecnie nie inwestują, ale mają plany inwestycyjne, także deklaruje, że zainwestowałaby w OKI. Pozwoli przełożyć dotychczasowe plany inwestycyjne na konkretne działanie.



W konsekwencji OKI może oddziaływać na rynek na dwóch poziomach: **aktywizować osoby już rozważające inwestowanie oraz przyciągać część osób, które wcześniej takich planów nie miały.** To wskazuje na potencjał OKI nie tylko do przejmowania istniejącego popytu, ale także **generowania nowego popytu na produkty inwestycyjne.**



Szczególnie istotny jest jednak wynik wśród osób, które nie inwestują i dotychczas **nie planowały rozpoczęcia inwestowania.** Aż **27% z nich deklaruje gotowość zainwestowania w OKI.** Oznacza to, że atrakcyjność rozwiązania może wykraczać poza naturalną grupę odbiorców produktów inwestycyjnych i **skłaniać część osób dotychczas nieaktywnych inwestycyjnie do podjęcia pierwszej decyzji.**



OKI jawi się więc jako atrakcyjne i potrzebne uzupełnienie obecnej oferty inwestycyjnej, dobrze odpowiadające na potrzeby potencjalnych inwestorów. Jego potencjał potwierdza nie tylko wysoka atrakcyjność rozwiązania i dopasowanie do potrzeb, ale także deklarowana gotowość pracujących Polaków do zainwestowania dzięki temu narzędziu.

OKI a inwestowanie w pojedyncze produkty finansowe

Atrakcyjność OKI na tle produktów emerytalnych



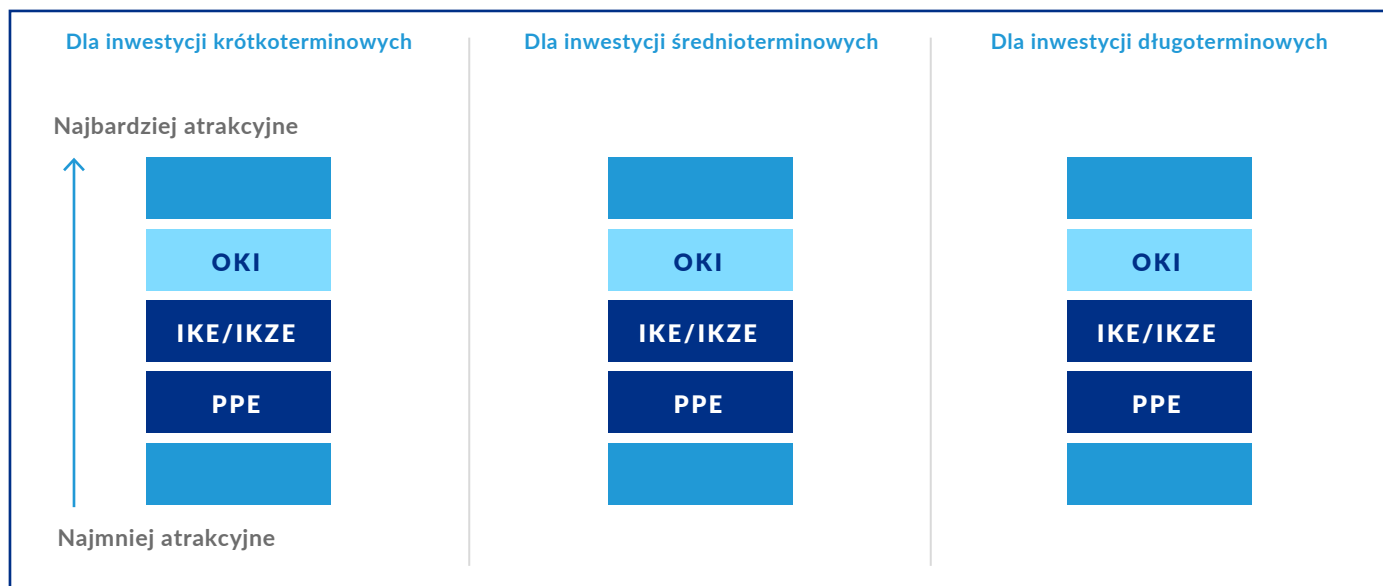
Mimo że OKI jest rozwiązaniem odmiennym od IKE/IKZE pod względem celu, mechaniki i zasad podatkowych, warto sprawdzić relatywną atrakcyjność tych rozwiązań w oczach pracujących Polaków. Jest to szczególnie istotne, ponieważ IKE i IKZE nie są przez wielu Polaków postrzegane wyłącznie jako narzędzia zabezpieczenia emerytalnego, ale również jako sposoby systematycznego oszczędzania i długoterminowego budowania kapitału. Z tej perspektywy mogą być postrzegane jako potencjalnie konkurencyjne sposoby lokowania środków, nawet jeśli z punktu widzenia konstrukcji są to rozwiązania nieporównywalne.



W bezpośrednim porównaniu z rozwiązaniami emerytalnymi **OKI jest konsekwentnie oceniane najwyżej**. Niezależnie od przyjmowanego horyzontu inwestycyjnego: krótkiego, średniego czy długiego, badani umieszczają OKI na 1. miejscu, przed IKE/IKZE oraz PPE.



Wynik ten wskazuje na **wysoki potencjał OKI jako rozwiązania uzupełniającego do obecnych dziś propozycji inwestycji długoterminowych, w szczególności rozwiązań emerytalnych**. W ocenie badanych może ono stanowić atrakcyjne uzupełnienie znanych już form długoterminowego oszczędzania i inwestowania. **Co istotne, przewaga OKI utrzymuje się niezależnie od horyzontu inwestycyjnego, co wzmacnia wniosek o jego szerokiej atrakcyjności jako rozwiązania do systematycznego oszczędzania i budowania kapitału.**



OKI oczami osób już inwestujących

Inwestujący o OKI

70%

uważa, że **OKI dobrze uzupełnia bieżącą ofertę** rozwiązań inwestycyjnych dostępnych w Polsce

67%

widzi je jako **sensowny sposób inwestowania**

61%

uważa, że OKI **jest zyskowym rozwiązaniem**

69%

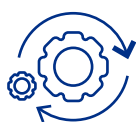
postrzega to rozwiązanie jako **atrakcyjne**

67%

wskazuje, że OKI **odpowiada ich potrzebom inwestycyjnym**



Wśród osób, które już inwestują, **OKI jest oceniane pozytywnie w wielu wymiarach**. 70% inwestorów uważa, że OKI dobrze uzupełnia obecną ofertę rozwiązań inwestycyjnych dostępnych w Polsce, 69% postrzega je jako atrakcyjne rozwiązanie, 67% wskazuje, że jest to sensowny sposób inwestowania, a taki sam odsetek deklaruje, że OKI odpowiada ich potrzebom inwestycyjnym. Jednocześnie **61% badanych ocenia OKI jako rozwiązanie zyskowe**, co pokazuje, że jego atrakcyjność nie ogranicza się wyłącznie do funkcjonalności czy wygody, ale obejmuje również postrzegany potencjał inwestycyjny.



Warto zauważyć, że **odsetki pozytywnych ocen wśród inwestorów są wyraźnie wyższe niż w populacji ogółem**. Może to wskazywać, że doświadczenie z inwestowaniem sprzyja bardziej pozytywnemu odbiorowi OKI, a sami inwestorzy mogą stanowić istotną grupę w procesie budowania zainteresowania tym rozwiązaniem również wśród osób, które dotychczas nie inwestowały. W tym kontekście mogą pełnić rolę **naturalnych ambasadorów** OKI, poprzez dzielenie się pozytywnymi opiniami i doświadczeniami z osobami mniej zaznajomionymi z inwestowaniem.



Tak wysoki poziom pozytywnych ocen wśród osób mających doświadczenie z inwestowaniem wskazuje na **istotny potencjał OKI jako rozwiązania wpisującego się w już istniejące potrzeby i zachowania inwestycyjne**. Szczególnie istotne jest postrzeganie OKI jako uzupełnienia obecnej oferty, bowiem najwyższy odsetek wskazań dotyczy właśnie tego aspektu. Może to sugerować, że OKI ma potencjał przede wszystkim jako **dodatkowe narzędzie do budowania i dywersyfikowania portfela**, a nie wyłącznie jako zamiennik produktów, z których inwestorzy już korzystają.



Jednocześnie zbliżone wyniki dla atrakcyjności, sensowności inwestowania oraz dopasowania do potrzeb pokazują, że **OKI jest oceniane nie tylko jako interesująca idea, ale jako rozwiązanie o potencjalnie praktycznej wartości dla inwestora**. Spójność ocen w tych obszarach tworzy korzystną podstawę do dalszego budowania znajomości i zainteresowania OKI, szczególnie wśród osób już aktywnych inwestycyjnie.

Gotowość inwestujących do inwestowania w ramach OKI

64% inwestorów deklaruje, że **zainwestowałoby w OKI**

61% inwestorów, deklaruje, że **przeznaczyłoby nowe środki** na inwestycje krótkoterminowe w ramach OKI

52% inwestorów deklaruje, że **przeznaczyłoby nowe środki** na inwestycje długoterminowe w ramach OKI

64% obecnych inwestorów deklaruje gotowość zainwestowania w OKI, co wskazuje na wysoki potencjał tego rozwiązania do pozyskania środków od osób już aktywnych na rynku inwestycyjnym. Co istotne, deklarowana gotowość inwestowania w OKI nie oznacza wyłącznie przesunięcia środków z obecnie wykorzystywanych produktów inwestycyjnych, ale może wiązać się również z **zaangażowaniem nowych środków**. 61% inwestorów deklaruje, że przeznaczyłoby nowe środki na inwestycje krótkoterminowe w ramach OKI, a 52% wskazuje na taką możliwość w przypadku inwestycji długoterminowych.

Relatywnie wysoka skłonność do przeznaczenia nowych środków, zarówno na inwestycje krótkoterminowe, jak i długoterminowe, pokazuje, że **OKI może mieć potencjał nie tylko do przejęcia części środków już obecnych na rynku, ale również do generowania dodatkowego popytu na inwestowanie**. Jest to szczególnie istotne z perspektywy rozwoju produktu, wskazuje bowiem, że OKI może być postrzegane jako rozwiązanie, na które inwestorzy byłoby gotowi przeznaczyć dodatkowy kapitał, a nie jedynie jako alternatywa dla już posiadanych inwestycji.

Wynik ten należy uznać za jeden z kluczowych wskaźników potencjału OKI. Połączenie wysokiej deklarowanej gotowości do inwestowania z możliwością angażowania nowych środków tworzy perspektywę zarówno pozyskiwania aktywów z istniejących produktów, jak i zwiększania wartości środków kierowanych przez inwestorów na rynek.



OKI oczami osób, które chcą zacząć inwestować

Osoby planujące rozpoczęcie inwestowania w OKI

64% osób, które jeszcze nie inwestują, ale mają plany inwestycyjne na przyszłość, uważa, że **OKI dobrze uzupełnia obecną ofertę rozwiązań inwestycyjnych dostępnych w Polsce**

58% postrzega OKI jako **sensowny sposób inwestowania**

51% uważa, że OKI **jest zyskownym rozwiązaniem**

62% postrzega OKI jako **atrakcyjne rozwiązanie**

50% wskazuje, że OKI **odpowiada na ich potrzeby inwestycyjne**



Wśród osób, które obecnie nie inwestują, ale planują rozpoczęcie inwestowania w przyszłości, **OKI również spotyka się z wysokim poziomem akceptacji**. 64% badanych z tej grupy uważa, że OKI dobrze uzupełnia obecną ofertę rozwiązań inwestycyjnych dostępnych w Polsce, 62% postrzega je jako atrakcyjne rozwiązanie, a 58% jako sensowny sposób inwestowania. Jednocześnie 51% ocenia OKI jako rozwiązanie zyskowne, a 50% wskazuje, że odpowiada ono ich potrzebom inwestycyjnym. Oznacza to, że **OKI jest pozytywnie odbierane również przez osoby, które nie mają jeszcze doświadczenia z inwestowaniem, ale deklarują gotowość do rozpoczęcia go w przyszłości**.



Ta grupa jest szczególnie istotna z perspektywy rozwoju rynku, ponieważ w jej przypadku OKI **nie musi konkurować o środki znajdujące się już w istniejących portfelach inwestycyjnych**. Jednocześnie wysoki poziom atrakcyjności i akceptacji wskazuje, że może ono stanowić interesującą propozycję dla osób stojących przed wyborem pierwszego rozwiązania inwestycyjnego. **OKI ma więc potencjał, aby nie tylko pozyskiwać środki od obecnych inwestorów, ale również poszerzać grono osób aktywnie inwestujących, stając się jednym z rozwiązań, po które sięgną one na początku swojej drogi inwestycyjnej**.

Gotowość do inwestowania w ramach OKI u osób planujących rozpoczęcie inwestowania

50%

dziś nieinwestujących Polaków, ale z planami inwestycyjnymi na przyszłość, deklaruje **gotowość rozpoczęcia inwestowania krótkoterminowego**, jeśli dostępne będzie rozwiązanie OKI

37%

osób w tej grupie **byłoby gotowe zainwestować w OKI długoterminowo**



Wśród osób, które obecnie nie inwestują, ale deklarują plany inwestycyjne na przyszłość, **OKI może stanowić istotny impuls do rozpoczęcia aktywności inwestycyjnej**. 50% badanych z tej grupy deklaruje gotowość do rozpoczęcia inwestowania krótkoterminowego w ramach OKI, a 37% byłoby gotowych zainwestować w ten sposób długoterminowo. Oznacza to, że zainteresowanie OKI nie ogranicza się wyłącznie do osób mających już doświadczenie z inwestowaniem, a rozwiązanie to może również trafiać do osób dopiero rozważających wejście na rynek.



Wyższa gotowość do inwestowania krótkoterminowego może wskazywać, że **dla osób rozpoczynających inwestowanie OKI jest szczególnie atrakcyjne jako rozwiązanie pozwalające na pierwszy krok i stopniowe zdobywanie doświadczenia**. Jednocześnie ponad jedna trzecia badanych deklaruje gotowość do wykorzystania OKI również w długim horyzoncie, co pokazuje potencjał do budowania relacji z inwestorem nie tylko na etapie wejścia na rynek, ale także w perspektywie długoterminowego oszczędzania i budowania kapitału.



Wyniki wskazują zatem na **znaczący potencjał OKI jako rozwiązania, które może poszerzać grono aktywnych inwestorów**. OKI może pełnić rolę nie tylko kolejnego produktu dostępnego dla osób już inwestujących, ale również rozwiązania ułatwiającego rozpoczęcie inwestowania osobom, które dopiero planują wejście na rynek.

OKI oczami osób, które dotąd nie planowały inwestować

Dotychczas nieplanujący inwestowania w OKI

41%

uważa, że **OKI dobrze uzupełnia bieżącą ofertę** rozwiązań inwestycyjnych dostępnych w Polsce

42%

postrzega OKI jako **atrakcyjne** rozwiązanie

31%

wskazuje, że OKI **odpowiada ich potrzebom inwestycyjnym**

35%

widzi je jako **sensowny sposób inwestowania**

30%

uważa, że OKI **jest zyskowym rozwiązaniem**



Wśród osób, które obecnie nie inwestują i **nie planowały dotychczas rozpoczęcia inwestowania**, oceny OKI są niższe niż wśród osób już inwestujących lub deklarujących plany inwestycyjne. Jest to jednak naturalne, biorąc pod uwagę, że mówimy o grupie, która **dotychczas nie dostrzegała potrzeby inwestowania lub nie rozważała go jako sposobu lokowania swoich środków**. Można więc zakładać, że większą rolę mogą odgrywać tu istniejące bariery związane zarówno z własną sytuacją finansową, jak i z postrzeganiem inwestowania jako takiego oraz dostępnych produktów inwestycyjnych. Na tym tle pozytywne oceny OKI są szczególnie istotne. 42% badanych postrzega je jako atrakcyjne rozwiązanie, 41% uważa, że dobrze uzupełnia ono obecną ofertę rozwiązań inwestycyjnych dostępnych w Polsce, a 35% wskazuje je jako sensowny sposób inwestowania. Jednocześnie 31% deklaruje, że OKI odpowiada ich potrzebom inwestycyjnym, a 30% postrzega je jako rozwiązanie zyskowe.



Szczególne znaczenie ma fakt, że pozytywne oceny pojawiają się również w grupie, która wcześniej nie deklarowała zainteresowania inwestowaniem. Może to wskazywać, że OKI jest w stanie wzbudzać zainteresowanie inwestowaniem także wśród osób, które dotychczas nie dostrzegały dla siebie atrakcyjnej propozycji na rynku. Tym samym jego potencjał może wykraczać poza przejmowanie środków już obecnych na rynku.



Wyniki sugerują, że OKI może nie tylko odpowiadać na istniejący popyt inwestycyjny, ale również częściowo go tworzyć, zachęcając do zainteresowania się inwestowaniem osoby dotychczas pozostające poza tym rynkiem. Jest to szczególnie istotna perspektywa z punktu widzenia potencjału rozwoju OKI, ponieważ oznacza możliwość poszerzania rynku inwestycyjnego, a nie wyłącznie konkurowania o środki pomiędzy istniejącymi produktami.

Gotowość dotychczas nieplanujących inwestowania do skorzystania z OKI

30%

deklaruje gotowość do podjęcia krótkoterminowych inwestycji, gdyby dostępne było rozwiązanie OKI

19%

deklaruje, że byłoby gotowe zainwestować w OKI długoterminowo



Wśród osób, które obecnie nie inwestują i nie planowały dotychczas rozpoczęcia inwestowania, pozytywne postrzeganie OKI może przekładać się na gotowość do faktycznego wejścia na rynek inwestycyjny. **30% badanych deklaruje gotowość do podjęcia krótkoterminowych inwestycji w ramach OKI**, a 19% byłoby gotowych wykorzystać je do inwestowania długoterminowego. Jest to szczególnie istotne w kontekście wcześniejszych wyników, mimo że grupa ta nie deklarowała wcześniej zamiaru inwestowania, część jej przedstawicieli dostrzega w OKI rozwiązanie na tyle atrakcyjne, by rozważyć rozpoczęcie inwestowania.



Może to wskazywać, że **OKI ma potencjał do przełamywania części barier stojących za brakiem zainteresowania inwestowaniem**.

W przypadku tej grupy nie chodzi bowiem o wybór pomiędzy istniejącymi produktami czy przesunięcie środków w ramach obecnego portfela, ale o możliwość wygenerowania zupełnie nowego zainteresowania inwestowaniem. Szczególnie wyraźny potencjał widoczny jest w krótkim horyzoncie, który może stanowić **pierwszy, łatwiejszy krok dla osób bez wcześniejszego doświadczenia inwestycyjnego**.



Wyniki te wzmacniają wniosek sformułowany we wcześniejszej części niniejszego raportu, że potencjał OKI może wykraczać poza zagospodarowanie istniejącego popytu inwestycyjnego. OKI może nie tylko odpowiadać na potrzeby obecnych inwestorów i osób już planujących rozpoczęcie inwestowania, ale również **aktywizować osoby dotychczas pozostające poza rynkiem i tworzyć dodatkowy popyt na inwestowanie**. Z tej perspektywy OKI może pełnić rolę nie tylko kolejnego produktu inwestycyjnego, ale także rozwiązania, które pomaga rozpocząć inwestowanie osobom dotychczas nieaktywnym na tym rynku.



Atrakcyjność OKI w zależności od sytuacji finansowej pracujących Polaków



Uczestników badania podzielono na trzy grupy ze względu na poziom dochodu netto na członka gospodarstwa domowego: niski (do poziomu najniższej krajowej; n = 418), średni (do poziomu średniej krajowej; n = 327) oraz wysoki (powyżej poziomu średniej krajowej; n = 139).



Postrzeganie OKI jako dobrego uzupełnienia dotychczasowej oferty produktowej dostępnej w Polsce oraz jako atrakcyjnego rozwiązania odpowiadającego na potrzeby konsumentów jest zbliżone wśród osób o średnim i wysokim dochodzie. Oceny te są jednocześnie nieco wyższe niż w grupie osób osiągających dochód na poziomie najniższej krajowej, co wskazuje na pewne znaczenie sytuacji finansowej dla odbioru OKI, jednak nie na silne uzależnienie jego atrakcyjności od poziomu dochodów.



Podobną zależność obserwujemy w przypadku **gotowości do inwestowania w OKI**. Wraz ze wzrostem dochodu rośnie odsetek osób deklarujących skłonność do inwestowania, jednak różnice pomiędzy osobami o najwyższych i najniższych dochodach pozostają relatywnie niewielkie (w zależności od analizowanego wskaźnika wynoszą **od 5 do 9 p.p.**).



OKI częściej postrzegane jest jako rozwiązanie sprzyjające **inwestowaniu krótkoterminowemu niż długoterminowemu**, niezależnie od sytuacji finansowej respondentów. Jednocześnie wraz ze wzrostem dochodu zwiększa się odsetek osób deklarujących gotowość do inwestowania w OKI zarówno w krótkim, jak i długim okresie. Różnica między osobami o najwyższych i najniższych dochodach wynosi odpowiednio **8 p.p. w przypadku inwestowania krótkoterminowego oraz 10 p.p. w przypadku inwestowania długoterminowego**.



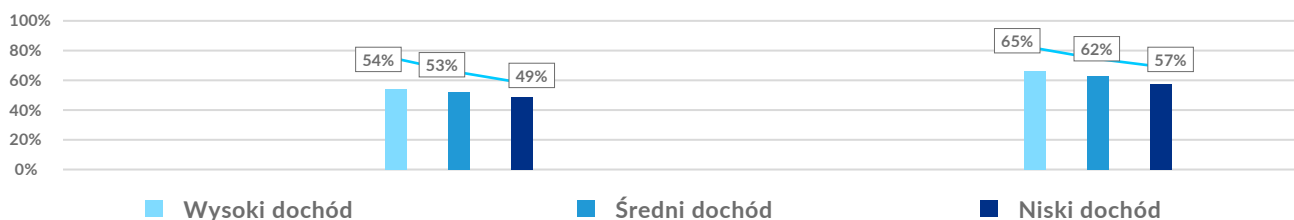
Relatywnie niewielkie różnice między grupami dochodowymi pokazują, że OKI nie jest rozwiązaniem skierowanym wyłącznie do osób najbardziej zamożnych. Choć wyższy poziom dochodów sprzyja nieco większej gotowości do inwestowania, skala tych różnic pozostaje ograniczona. Oznacza to, że potencjał OKI jest szerszy i obejmuje osoby o różnej sytuacji finansowej, co wzmacnia jego pozycjonowanie jako **uniwersalnego rozwiązania inwestycyjnego, które może odpowiadać na zróżnicowane potrzeby i możliwości finansowe konsumentów**. W konsekwencji potencjał OKI nie powinien być rozpatrywany wyłącznie przez pryzmat zamożniejszych gospodarstw domowych, ale również jako **narzędzie mogące poszerzać dostęp do inwestowania w szerszej populacji**.

OKI JAKO ODPOWIEŹ NA POTRZEBY PRACUJĄCYCH POLAKÓW

(PYT. JAK OCENIASZ TAKIE ROZWIĄZANIE? Z KAŻDEJ PARY OKREŚLEŃ WYBIERZ TO, KTÓRE LEPIEJ ODPOWIADA TWOJEJ OPINII)

odpowiada to moim potrzebom w kontekście rozwiązań inwestycyjnych
(vs nie odpowiada to moim potrzebom w kontekście rozwiązań inwestycyjnych)

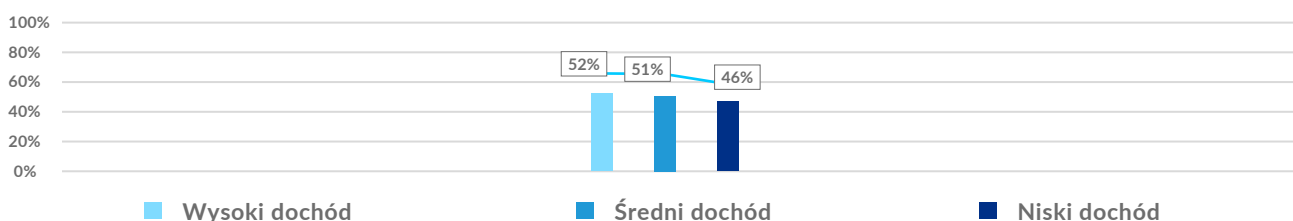
jest atrakcyjne (vs nie jest atrakcyjne)



GOTOWOŚĆ ZAINWESTOWANIA Z OKI

(PYT. JAK OCENIASZ TAKIE ROZWIĄZANIE? Z KAŻDEJ PARY OKREŚLEŃ WYBIERZ TO, KTÓRE LEPIEJ ODPOWIADA TWOJEJ OPINII)

zainwestowałbym w ten sposób (vs nie zainwestowałbym w ten sposób)

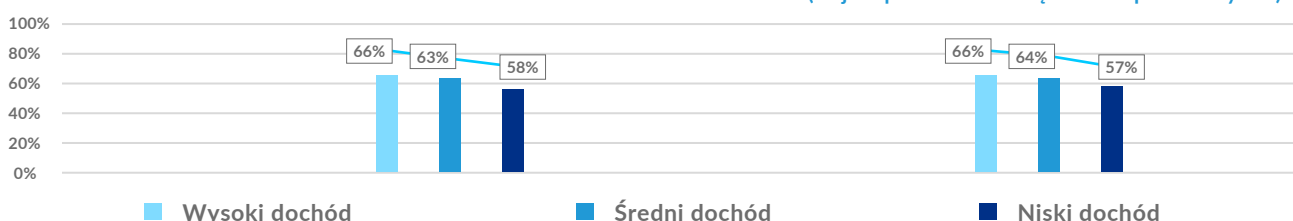


OKI JAKO UZUPEŁNIENIE OFERTY PRODUKTOWEJ NA POLSKIM RYNKU KAPITAŁOWYM

(PYT. JAK OCENIASZ TAKIE ROZWIĄZANIE? Z KAŻDEJ PARY OKREŚLEŃ WYBIERZ TO, KTÓRE LEPIEJ ODPOWIADA TWOJEJ OPINII)

to dobre uzupełnienie bieżącej oferty produktowej w Polsce

nie ma takiego rozwiązania na polskim rynku
(vs jest podobne rozwiązanie na polskim rynku)

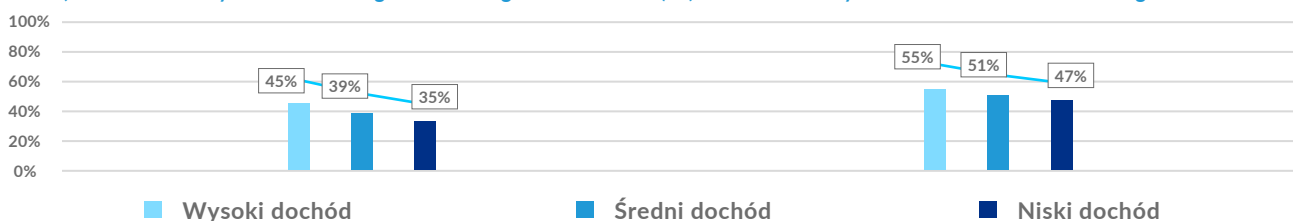


OKI JAKO CZYNNIK MOTYWUJĄCY DO KRÓTKOTERMINOWYCH I DŁUGOTERMINOWYCH INWESTYCJI

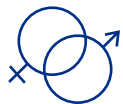
(PYT. JAK OCENIASZ TAKIE ROZWIĄZANIE? Z KAŻDEJ PARY OKREŚLEŃ WYBIERZ TO, KTÓRE LEPIEJ ODPOWIADA TWOJEJ OPINII)

skłoniłoby mnie to do długoterminowego inwestowania
(vs nie skłoniłoby mnie to do długoterminowego inwestowania)

skłoniłoby mnie to do krótkoterminowego inwestowania
(vs nie skłoniłoby mnie to do krótkoterminowego inwestowania)



Atrakcyjność OKI w zależności od płci i wieku pracujących Polaków



Ocena OKI jest w dużej mierze niezależna od płci pracujących Polaków, natomiast nieco wyraźniejsze zróżnicowanie widoczne jest w poszczególnych grupach wiekowych.



Zarówno kobiety, jak i mężczyźni podobnie oceniają OKI jako rozwiązanie, którego dotychczas brakowało na polskim rynku (wskazuje na to odpowiednio 59% kobiet i 60% mężczyzn). Zbliżone wyniki dotyczą również postrzegania OKI jako atrakcyjnego rozwiązania (59% kobiet i 56% mężczyzn) oraz produktu odpowiadającego własnym inwestycyjnym Polaków (47% kobiet i 50% mężczyzn). Podobnie niewielka jest różnica w deklarowanej gotowości do inwestowania w OKI (deklaruje ją 44% kobiet i 49% mężczyzn), zarówno na krótki okres (47% kobiet i 48% mężczyzn), jak i na długi (34% kobiet i 39% mężczyzn). **Oznacza to, że płeć nie stanowi istotnego czynnika różnicującego odbiór OKI ani deklarowaną skłonność do inwestowania w ramach tego rozwiązania.**



OKI spotyka się generalnie z pozytywnym odbiorem we wszystkich grupach wiekowych. Jednocześnie najmłodszy dorośli, w wieku 18-24 lata, wyróżniają się szczególnie wysokim poziomem zainteresowania tym rozwiązaniem. W tej grupie 65% badanych uznaje OKI za atrakcyjne rozwiązanie, a 62% uważa, że odpowiada ono ich potrzebom inwestycyjnym.

W pozostałych grupach również przeważają pozytywne oceny: atrakcyjność OKI wskazuje 54% osób w wieku 25-34 lata, 54% w wieku 45-54 lata oraz 57% badanych w wieku 55 lat i więcej. Podobny obraz widoczny jest w ocenie dopasowania produktu do własnych potrzeb inwestycyjnych; najwyższy wynik odnotowano wśród osób w wieku 18-24 lata (62%), jednak także w starszych grupach poziom pozytywnych wskazań pozostaje relatywnie wysoki. Różnica między najmłodszymi a najstarszymi badanymi wynosi 16 p.p., co wskazuje przede wszystkim na **szczególnie silne zainteresowanie OKI wśród młodych dorosłych, a nie na brak atrakcyjności rozwiązania w starszych grupach.**



Podobnie kształtuje się deklarowana gotowość do inwestowania w OKI. Jest ona obecna we wszystkich grupach wiekowych, choć najwyższa wśród najmłodszych. Wśród osób w wieku 18-24 lata 52% deklaruje, że zainwestowałoby w OKI, podczas gdy w grupach 45-54 lata i 55+ jest to odpowiednio 43% i 44%. Różnica między najmłodszymi a najstarszymi badanymi wynosi więc 8 p.p. Co istotne, poziom deklarowanej gotowości do inwestowania pozostaje relatywnie wysoki również w starszych grupach, co potwierdza, że potencjał OKI nie ogranicza się do jednej kategorii wiekowej. Najwyraźniej przewaga najmłodszych widoczna jest jednak w deklarowanym wpływie OKI na decyzję o rozpoczęciu inwestowania. W przypadku inwestycji krótkoterminowych 58% osób w wieku 18-24 lata deklaruje, że OKI skłoniłoby je do inwestowania, wobec 45% w grupie 25-34 lata, 47% w grupie 45-54 lata i 44% wśród osób 55+. W przypadku inwestowania długoterminowego taką deklarację składa 52% najmłodszych pracujących dorosłych, podczas gdy w pozostałych grupach jest to 38% osób w wieku 25-34 lata, 30% w wieku 45-54 lata oraz 29% w grupie 55+.



Wyniki pokazują zatem, że OKI jest rozwiązaniem atrakcyjnym i interesującym dla badanych niezależnie od płci i wieku, a różnice dotyczą przede wszystkim siły tego zainteresowania.

Może to wskazywać, że OKI ma szeroki potencjał i może odpowiadać potrzebom różnych grup wiekowych, ale **szczególnie duże możliwości rozwoju oferuje wśród młodych dorosłych,** jako rozwiązanie, które nie tylko jest przez nich dobrze oceniane, ale również może skutecznie zachęcać ich do wejścia na rynek inwestycyjny i budowania pierwszych doświadczeń z inwestowaniem.

SPIS TREŚCI

1.	KLUCZOWE WNIOSKI
2.	KOMENTARZ PKO BANKU POLSKIEGO
3.	KOMENTARZ GIEŁDY PAPIERÓW WARTOŚCIOWYCH W WARSZAWIE
5.	INFORMACJE O BADANIU
7.	SOCJODEMOGRAFICZNA CHARAKTERYSTYKA BADANEJ PRÓBY
8.	JAK PRACUJĄCY POLACY POSTRZEGAJĄ OKI
	• OKI JAKO UZUPEŁNIENIE OFERTY PRODUKTOWEJ NA POLSKIM RYNKU KAPITAŁOWYM • OKI JAKO ODPOWIEDŹ NA POTRZEBY PRACUJĄCYCH POLAKÓW • GOTOWOŚĆ ZAINWESTOWANIA W OKI • ATRAKCYJNOŚĆ OKI NA TLE POJEDYNCZYCH PRODUKTÓW FINANSOWYCH W RÓŻNYCH HORYZONTACH INWESTYCYJNYCH
12.	OKI OCZAMI OSÓB JUŻ INWESTUJĄCYCH
	• INWESTUJĄCY O OKI • GOTOWOŚĆ INWESTUJĄCYCH DO INWESTOWANIA W RAMACH OKI
14.	OKI OCZAMI OSÓB, KTÓRE CHCĄ ZACZAĆ INWESTOWAĆ
	• OSOBY PLANUJĄCE ROZPOCZĘCIE INWESTOWANIA O OKI • GOTOWOŚĆ DO INWESTOWANIA W RAMACH OKI U OSÓB PLANUJĄCYCH ROZPOCZĘCIE INWESTOWANIA
10.	OKI OCZAMI OSÓB, KTÓRE DOTĄD NIE PLANOWAŁY INWESTOWAĆ
	• DOTYCHCZAS NIEPLANUJĄCY INWESTOWANIA O OKI • GOTOWOŚĆ DOTYCHCZAS NIEPLANUJĄCYCH INWESTOWANIA DO SKORZYSTANIA Z OKI
18.	ATRAKCYJNOŚĆ OKI W ZALEŻNOŚCI OD SYTUACJI FINANSOWEJ PRACUJĄCYCH POLAKÓW
20.	ATRAKCYJNOŚĆ OKI W ZALEŻNOŚCI OD PŁCI I WIEKU PRACUJĄCYCH POLAKÓW



© PKO Bank Polski, Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie

prof. UW, dr hab. Katarzyna Sekścińska

Jedna z najbardziej rozpoznawalnych w kraju finansistek behawioralnych i badaczek zachowań finansowych Polaków. Założycielka Research and Insight Studio. Profesor Uniwersytetu Warszawskiego, doktor habilitowana nauk społecznych w zakresie psychologii, badaczka, coach i trenerka, popularyzatorka nauki. Psycholożka i ekonomistka.

Jej zainteresowania naukowo-badawcze obejmują psychologię finansową, psychologię konsumenta i ekonomię behawioralną. Autorka ponad 50 publikacji naukowych, wydanych głównie w międzynarodowych czasopismach. Prezes Zarządu Akademickiego Stowarzyszenia Psychologów Ekonomicznych i członkini międzynarodowych towarzystw naukowych oraz. Autorka i wykonawczyni prawie 200 projektów badawczych, R&D, wdrożeniowych i edukacyjnych zrealizowanych we współpracy z kluczowymi instytucjami finansowymi w Polsce przedstawicielami rynku fashion and lifestyle.

Współpraca merytoryczna:

Samer Masri – Dyrektor Biura Maklerskiego PKO Banku Polskiego

Andrzej Zajko – Zastępca dyrektora Biura Maklerskiego PKO Banku Polskiego

Agnieszka Durska, Piotr Żakowiecki – Departament Komunikacji Korporacyjnej, PKO Bank Polski

Maciej Krzysztozek – Zastępca dyrektora Działu Komunikacji i Marketingu GPW w Warszawie

WARSZAWA

Wrzesień / **2026**