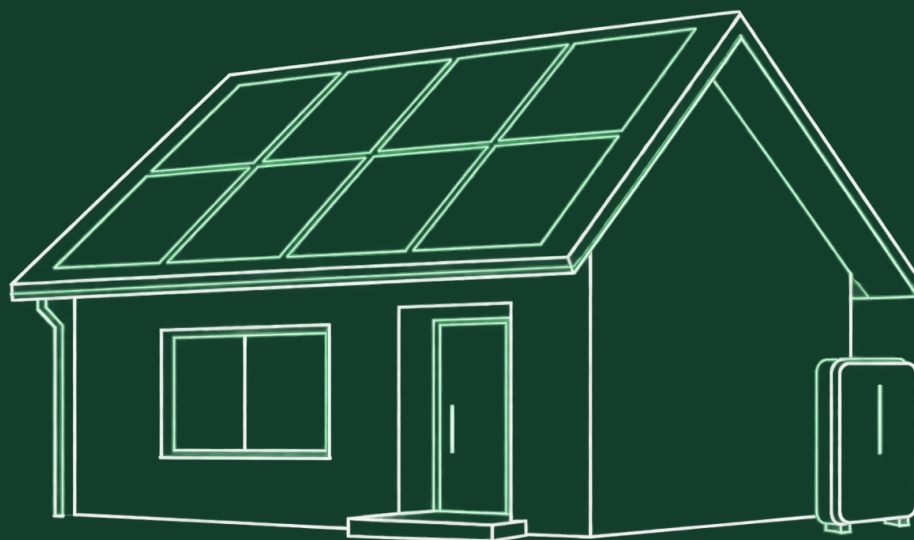


RAPORT 10.2026

MAGAZYNY ENERGII

Co mówi rynek, czego chce klient?

Dane statystyczne, prognozy rozwoju
i wyniki badania opinii publicznej



// Klient chce wiedzieć, co zyska

Dane z Polski i prognozy dla Europy pokazują, dlaczego magazyny energii stają się ważnym kierunkiem rozwoju branży PV. W rozmowie z klientem ten potencjał trzeba przełożyć na konkretne korzyści i zrozumiałe warunki zakupu. Wartość powstaje wtedy, gdy magazyn, sterowanie i taryfa tworzą rozwiązanie dopasowane do jego domu, zużycia energii oraz możliwości finansowych.



Łukasz Czekala
Prezes Zarządu
Optimal Energy Sp. z o.o.

Wyniki dedykowanego badania SW Research na zlecenie Optimal Energy i SBFiME pokazują, jak różne mogą być oczekiwania wobec oferty. Łącznie 40,6% badanych wybiera ekokredyt, leasing lub abonament miesięczny zamiast rachunku za prąd, podczas gdy zakup za gotówkę wskazuje 24,2%. Dlatego rozmowa o inwestycji powinna obejmować pełny koszt, wysokość miesięcznych płatności i warunki umowy. Sama cena urządzenia nie wystarczy, żeby ocenić, czy oferta pasuje do domowego budżetu. Podstawą tej oceny powinny być rzeczywiste rachunki i sposób korzystania z energii.

Znaczenie ma również pochodzenie sprzętu. 51,7% badanych deklaruje preferencję dla polskiej produkcji, a 26,6% deklaruje gotowość zapłacenia za nią do 20% więcej. To wskazówka dla firm, żeby jasno pokazywać, skąd pochodzą urządzenia i komponenty. Klient powinien też wiedzieć, kto odpowiada za gwarancję i jak będzie wyglądała obsługa po zakupie.

Wyniki badania pokazują, że część klientów nie ma jeszcze sprecyzowanych oczekiwań: 21,1% badanych nie potrafi wskazać preferowanej formy zakupu, a 30% nie ma zdania na temat znaczenia polskiej produkcji. W połączeniu z wysoką pozycją rankingów i porównywarek wśród zaufanych źródeł wiedzy sugeruje to potrzebę czytelnej informacji. Wyjaśnienie różnic między rozwiązaniami, kosztów i warunków zakupu może pomóc odbiorcom ocenić, która oferta odpowiada ich potrzebom.

// Magazyn to już standard. Prawo musi za tym nadążyć

Magazyn energii przestał być dodatkiem do fotowoltaiki. Na koniec czerwca 2026 r. w Polsce pracowało 137 997 magazynów o łącznej pojemności 9 089 MWh.



Maciej Borowiak
Prezes Zarządu
SBFIME

Klient wie, czego chce. 53,4% badanych oczekuje co najmniej 6 godzin zasilania podczas awarii. 70,8% zgodzi się, by operator sieci korzystał z ich magazynu, jeśli zapłaci albo obniży rachunek. To kluczowa informacja. Usługi elastyczności pozwolą lepiej wykorzystać szczyty produkcji z fotowoltaiki, ale wymagają zmian w przepisach, m.in. wprowadzenia pojęcia fleksumenta. Prosument już nie wystarcza.

Rynek ma gdzie rosnąć. Na 1,62 mln prosumentów przypada około 138 tys. magazynów, więc ponad 90% instalacji wciąż go nie ma. To się szybko zmienia, za około 5 lat pierwsi prosumenci zaczną wychodzić z net-meteringu. Sieć przestanie być dla nich wirtualnym magazynem i potrzebny będzie fizyczny. Problem w tym, że dziś nie ma regulacji, które określą, co dalej z tymi inwestorami.

Największym ryzykiem nie jest technologia, tylko prawo. W naszej ankiecie z listopada 2025 r. niestabilności przepisów obawia się 62% firm. Projekt WT2026 ocenia magazyn wyłącznie po pojemności, a zaproponowane progi nie uwzględniają chemii ogniwi ani certyfikacji. Mieszkaniec bloku dostaje niski limit pojemności i szafę ognioodporną droższą od samego urządzenia.

Wiemy, że to da się zmienić. Pozwolenie na budowę magazynu w budynku jest potrzebne dopiero powyżej 300 kWh, a nie od 20 kWh, jak początkowo proponowano. Według naszych wyliczeń inwestor oszczędza na tym około 20 tys. zł i 6 miesięcy na jednym projekcie. Przede wszystkim zyskuje jednak prostotę, a to ona była jedną z głównych przyczyn boomu fotowoltaicznego w Polsce. Zatrzymaliśmy też przepisy, które wymagały kosztownych „bunkrów” i podniosłyby koszt instalacji magazynowej o 30–60%.

Wielu pyta, czy rynek magazynów czeka taki sam boom jak fotowoltaikę. Mam nadzieję, że nie, bo gwałtowny wzrost i równie gwałtowne hamowanie nie służą ani klientom, ani dostawcom. Jestem natomiast przekonany, że ten rynek będzie rósł dwucyfrowo przez kolejne lata. Dzięki tym urządzeniom, oprócz tarczy finansowej, zbudujemy potężną, rozproszoną tarczę bezpieczeństwa energetycznego.

Najważniejsze wnioski

1. Baza prosumentów jest aktywna

Ponad 1,62 mln instalacji prosumenckich na koniec 2025 r. to baza do doposażania istniejących systemów.

2. Magazyn przechodzi z dodatku do standardu

Dane programu Mój Prąd pokazują rosnące znaczenie doposażeń istniejących instalacji PV w magazyny energii.

3. Europa przyspiesza

Scenariusz bazowy SolarPower Europe zakłada wzrost rocznych instalacji BESS z 52 GWh w 2026 r. do 138 GWh w 2030 r.

4. Nowy program może uruchomić kolejną falę inwestycji

Projekt programu przydomowych magazynów energii z budżetem 1 mld zł koncentruje wsparcie na magazynowaniu i EMS.

5. Klient oczekuje konkretnego efektu

Bezpieczeństwo zasilania, niższy rachunek i większa autokonsumpcja powinny przekładać się na parametry całego systemu.

6. Ofertę na 2027 rok warto budować wokół ekosystemu

Audyt, magazyn, EMS, dobrana taryfa oraz monitoring i serwis tworzą spójną ofertę dla klienta.

7. Taryfy dynamiczne wymagają wyjaśnienia

W EkoBarometrze 2026 poprawną definicję podało 8,7% całej próby. Edukacja pozostaje ważną częścią doradztwa.

8. Współpraca z siecią wymaga uwzględnienia potrzeb domu

70,8% dopuszcza udostępnianie pojemności OSD za korzyść finansową, w tym 20,0% tylko z gwarantowaną rezerwą.

9. Niezależne porównania budują zaufanie

Rankingi i porównywarki wskazuje 34,7% badanych. Przy ogrzewaniu elektrycznym prowadzą instalatorzy PV (35,4%).

10. Zasilanie awaryjne powinno działać przez wiele godzin

53,4% oczekuje przynajmniej 6 godzin normalnego funkcjonowania, a 34,0% wybiera 13 godzin lub więcej.

11. Forma zakupu jest częścią oferty

40,6% wybiera łącznie abonament, ekokredyt lub leasing. Zakup za gotówkę wskazuje 24,2% badanych.

12. Polskie pochodzenie może wzmacniać propozycję dla klienta

51,7% deklaruje preferencję polskiej produkcji lub komponentów. Deklaracja nie przesądza o akceptowanej cenie zakupu.

Spis treści

Dlaczego teraz? Kontekst rynku	6
Trend polskiego rynku prosumenckiego	7
Mój Prąd: od PV do magazynów	8
Nowy program i skala wsparcia	9
Europa: 100 GWh i szybki wzrost do 2030	10
Zmiana struktury rynku BESS	11
EkoBarometr: taryfy dynamiczne	12
EkoBarometr: bariery po stronie klienta	13
Magazyny oczami klienta końcowego - nowe badanie	14
O autorach raportu i partnerach	19

Źródła i metodologia

Dane rynkowe pochodzą z URE, NFOŚiGW oraz raportu SolarPower Europe „European Battery Market Outlook 2026-2030”. Dane badań opinii publicznej: SW Research / Optimal Energy.

Dlaczego ten temat jest ważny właśnie teraz?

1,62 mln

prosumentów w Polsce

stan na 05.2026 r.

1 mld zł

projektowany budżet nowego programu

Przydomowe magazyny energii

138 GWh

rocznych instalacji BESS w Europie

scenariusz 2030

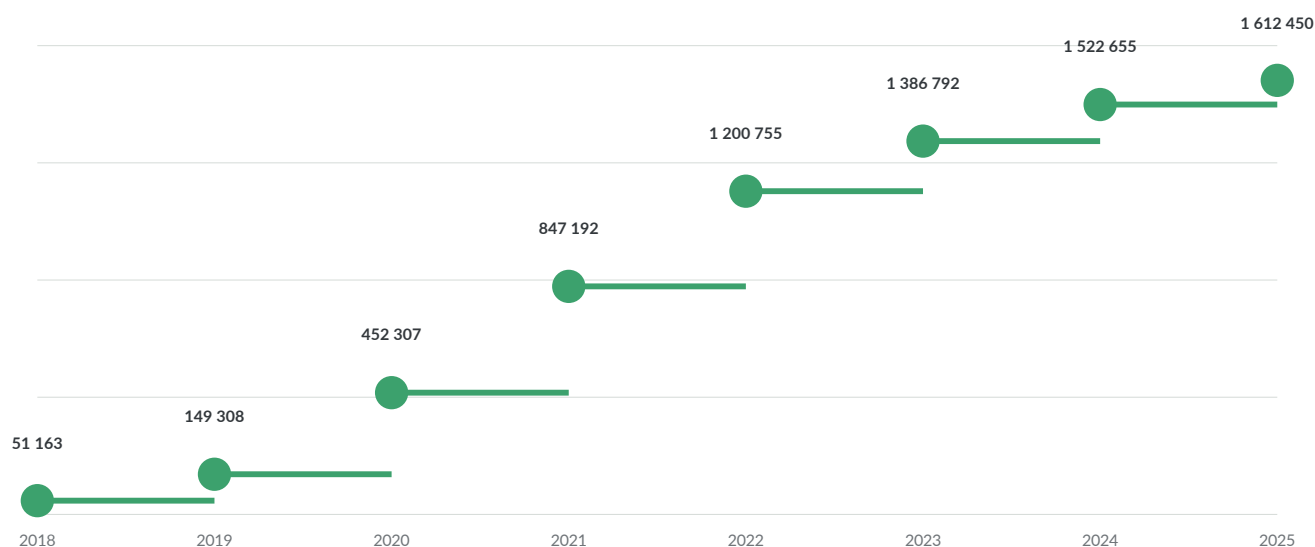
W 2027 roku zbiegają się trzy procesy

1. Rynek PV dojrzeva. Liczba nowych prosumentów nadal rośnie, ale tempo wzrostu jest znacznie niższe niż w latach boomu. To naturalnie przesunę uwagę firm w stronę monetyzacji istniejącej bazy instalacji.
2. Magazynowanie staje się elementem systemu. Nie chodzi już wyłącznie o zwiększenie autokonsumpcji. Magazyn może pracować z taryfą dynamiczną, G12/G12w/G13/G14, EMS-em i zarabiać na zmienności cen.
3. Wsparcie publiczne zmienia punkt ciężkości. Po kolejnych edycjach Mój Prąd pojawia się program, którego rdzeniem są przydomowe magazynowanie energii, a nie sama budowa mocy PV.



Dla instalatorów pytanie na 2027 rok brzmi nie „czy będzie rynek PV?”, ale „jaki produkt będzie naturalnym następcą samej instalacji PV?”.

Polski rynek prosumencki: wzrost trwa, ale zmienia się jego dynamika



Liczba prosumentów wzrosła w Polsce z ok. 51 tys. w 2018 r. do ponad 1,62 mln na koniec 2025 r. Fotowoltaika odpowiada praktycznie za całość tego wzrostu. Jednocześnie tempo przyrostu wyraźnie spada względem rekordowych lat 2020-2022.

31,5x

więcej prosumentów

2018 → 2025

13,1 GW

mocy instalacji prosumenckich

koniec 2025

99,9%

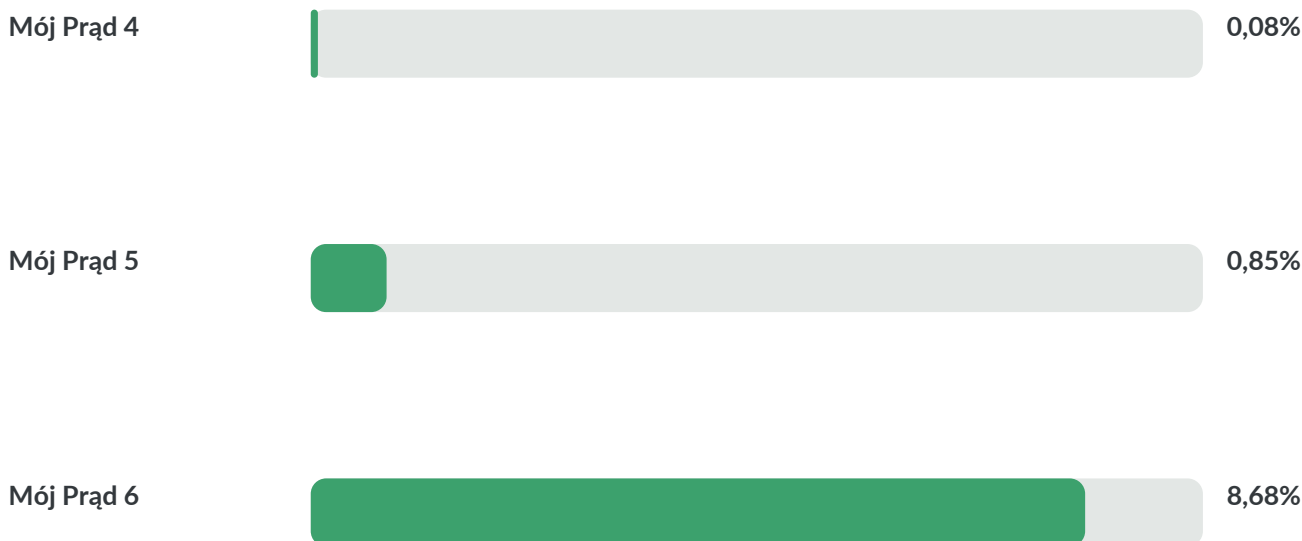
mikroinstalacji OZE to PV

dominujący kierunek

Wniosek dla branży: baza już istnieje. Kolejny etap wzrostu nie musi oznaczać tylko pozyskiwania nowych dachów - może oznaczać doposażanie ponad miliona istniejących systemów.

Mój Prąd pokazuje zmianę produktu: coraz więcej doposażeń w magazyn

Udział doposażeń istniejącej instalacji PV w magazyn energii



Miedzy MP4 a MP6 udział doposażeń wzrósł ponad stukrotnie. W MP6 odnotowano 9 026 doposażeń na 113 001 analizowanych instalacji, czyli 8,68%. W MP5 było to 725 przypadków, a w MP4 zaledwie 45.



To jeden z najmocniejszych sygnałów, że rynek zaczyna wykorzystywać instalacje już zamontowane - a nie tylko budować nowe.

Dla firmy instalacyjnej oznacza to zmianę CRM-u: klient sprzed kilku lat przestaje być „zamkniętym leadem”. Staje się potencjalnym klientem na magazyn, EMS, serwis, modernizację falownika i nową taryfę.

Nowy program: 1 mld zł ukierunkowane na magazynowanie energii

1 mld zł

budżetu programu

plan na lata 2026-2027

18 tys. zł

na jeden magazyn energii
+ premia za magazyn z UE

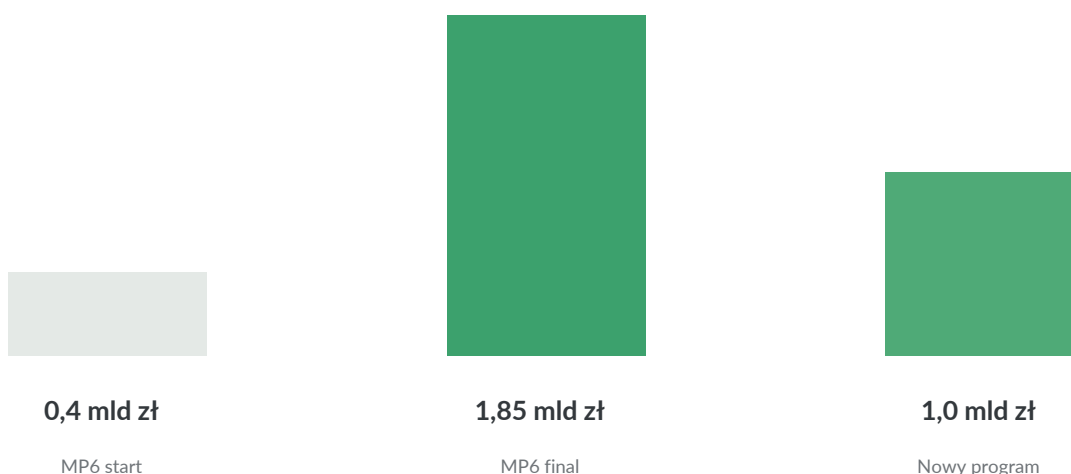
wysokość wsparcia

30-50%

kosztów kwalifikowanych,
max 800 zł/1kWh

możliwy poziom dotacji

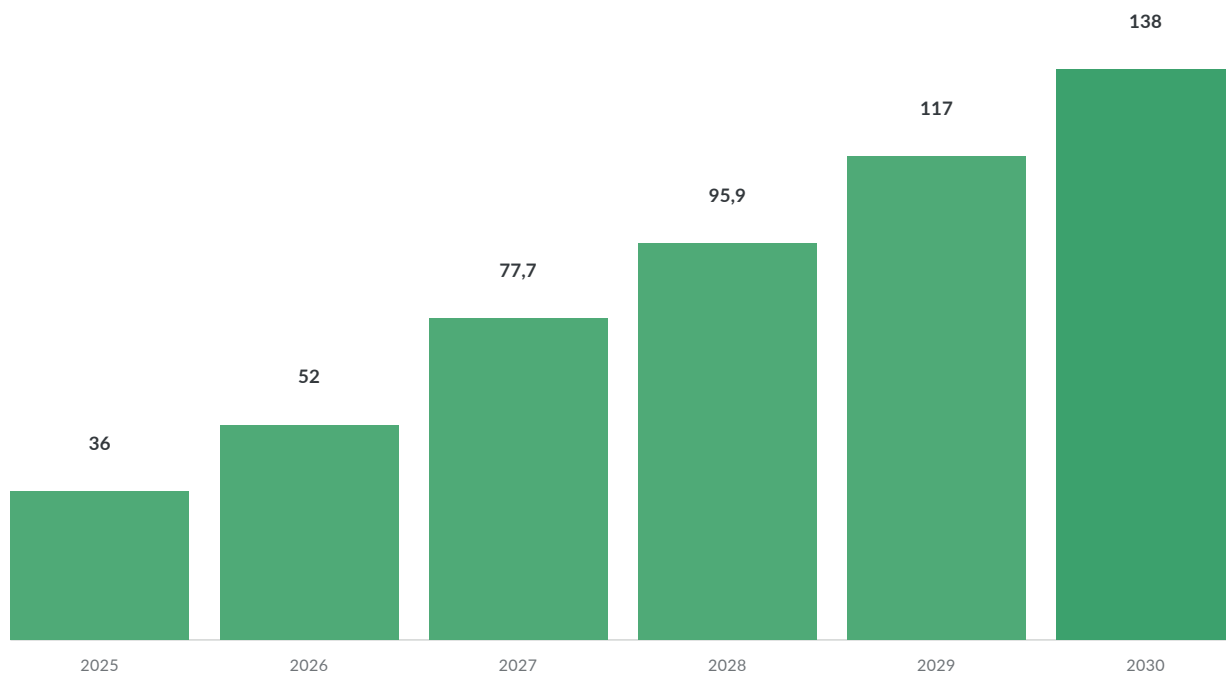
Jak skala programu wygląda na tle Mój Prąd?



Mój Prąd 6.0 rozpoczął się od 400 mln zł, a po kolejnych zwiększeniach osiągnął rekordowe 1,85 mld zł. Wypłacono 113 tys. wniosków. Projekt nowego programu jest mniejszy od całego MP6, ale znacznie bardziej skoncentrowany na magazynach.

Europa przekroczyła 100 GWh. Do 2030 rynek ma być kilka razy większy

Roczne przyrosty BESS w Europie - GWh, scenariusz średni SolarPower Europe



Europejski rynek magazynowania energii nie rozwija się już w tempie charakterystycznym dla młodej, niszowej technologii. W 2025 roku w Europie zainstalowano 36 GWh nowych magazynów energii. Według najbardziej prawdopodobnego scenariusza SolarPower Europe już w 2026 roku roczne instalacje mają wzrosnąć do 52 GWh, czyli o 44%, a w 2027 roku osiągnąć 77,7 GWh – kolejne 49% więcej. Do 2030 roku europejski rynek ma dojść do około 138 GWh nowych instalacji rocznie. Oznacza to średnioroczne tempo wzrostu na poziomie około 28% w latach 2026–2030.

Jeszcze bardziej wymowna jest zmiana całkowitej wielkości rynku. Na koniec 2025 roku w Europie pracowało około 101 GWh magazynów. W scenariuszu bazowym SolarPower Europe zakłada wzrost tej wartości do około 582 GWh w 2030 roku, czyli niemal sześciokrotnie w ciągu zaledwie pięciu lat.

Co istotne, nie są to prognozy, które dotychczas okazywały się przesadnie optymistyczne. Wręcz przeciwnie. SolarPower Europe zwraca uwagę, że rzeczywisty **rozwój rynku w 2025 roku przewyższył wcześniejsze scenariusze bazowe**. W porównaniu z prognozą opublikowaną w edycji raportu z 2024 roku rynek był o około 14% większy, a wobec prognozy z edycji 2025 o około 10%. Główną przyczyną był szybszy od oczekiwań rozwój dużych magazynów energii.

+44%

wzrost rocznych instalacji

2026 vs 2025

28%

CAGR rocznych instalacji

2026-2030

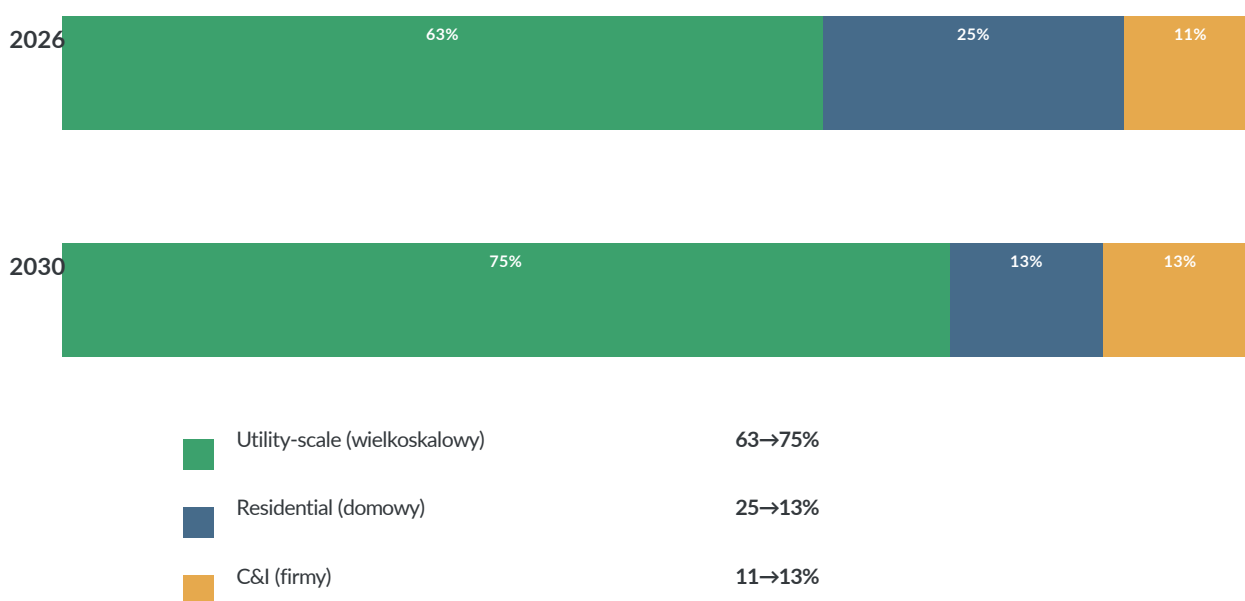
582 GWh

łączna pojemność BESS

Europa, 2030 medium

Rynek zmienia strukturę: utility-scale rośnie najszybciej

Udział w nowych rocznych instalacjach BESS



To nie oznacza końca magazynów domowych i C&I

Przesunięcie środka ciężkości rynku w stronę utility-scale nie oznacza jednak, że pozostałe segmenty zaczną się kurczyć. Rosną także magazyny instalowane przez firmy i gospodarstwa domowe. Po prostu wolumenowo wolniej niż wielkoskalowe.

Dla branży instalacyjnej najważniejszy wniosek nie powinien brzmieć: „trzeba porzucić klienta indywidualnego i zająć się utility-scale”.

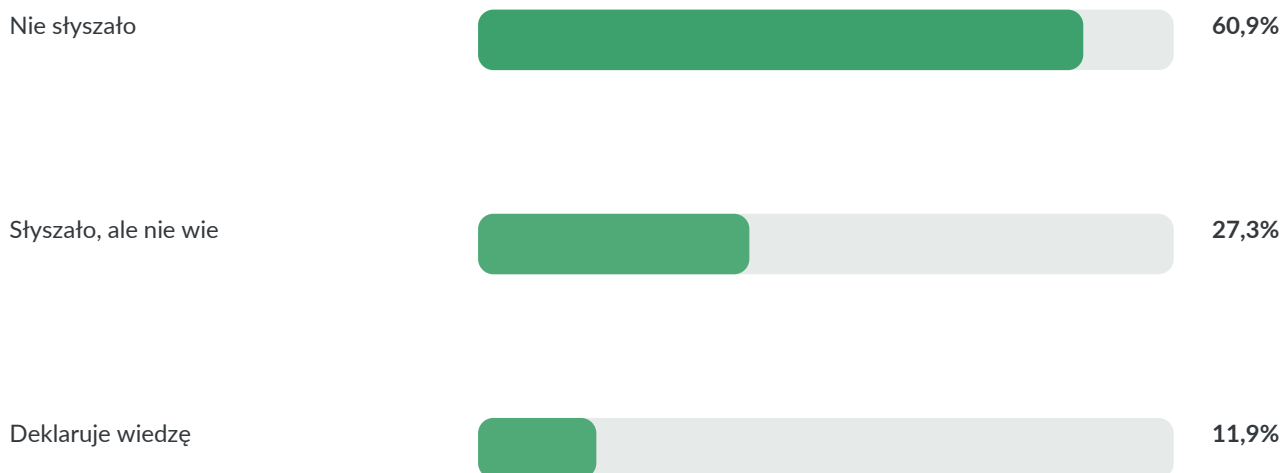
Rynek zaczyna oferować różne ścieżki rozwoju. Firma może nadal działać w segmencie domowym, rozwijać ofertę magazynów dla przedsiębiorstw albo wejść we współpracę przy większych projektach. Coraz większą wartością mogą być także kompetencje znajdujące się pomiędzy samą instalacją a eksploatacją aktywa: projektowanie EMS, integracja urządzeń, monitoring, serwis, agregacja czy optymalizacja pracy magazynu.



Wzrost dużych magazynów nie odbiera rynku instalatorom. Pokazuje raczej, że magazynowanie energii staje się infrastrukturą systemową (także w domu)

EkoBarometr: taryfy dynamiczne nadal są niszowe

Znajomość taryf dynamicznych wśród klientów indywidualnych



Tylko 11,9% badanych deklaruje, że wie, czym są taryfy dynamiczne. Po sprawdzeniu wiedzy poprawną definicję podało 131 osób, czyli 8,7% całej próby. To ważne, bo właśnie taryfy godzinowe są jednym z mechanizmów, które mogą zwiększać wartość domowego magazynu energii.

8,7%

całej próby poprawnie definiuje taryfę dynamiczną

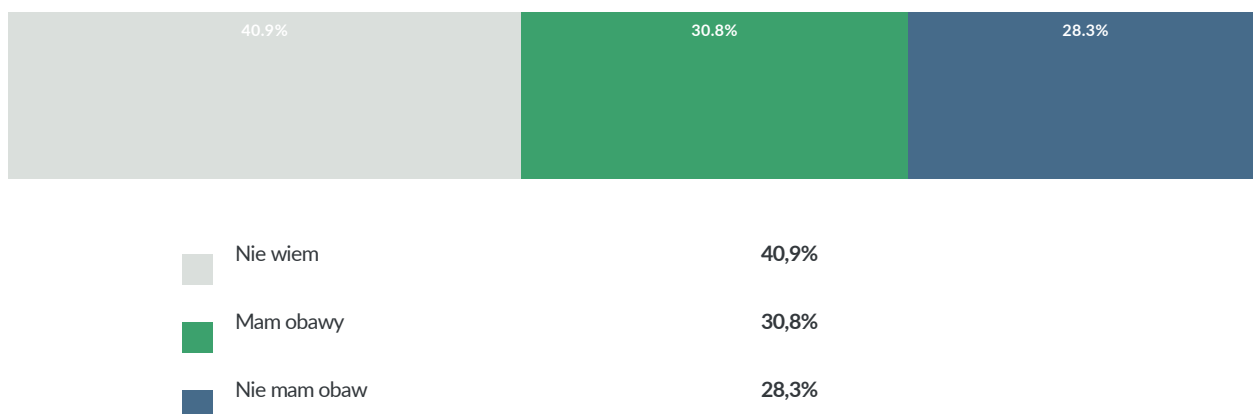
60,9%

nigdy nie słyszało o taryfach dynamicznych

Dla instalatora to jednocześnie bariera i przewaga konkurencyjna: klient potrzebuje nie tylko urządzenia, ale prostego wyjaśnienia, jak magazyn współpracuje z ceną energii.

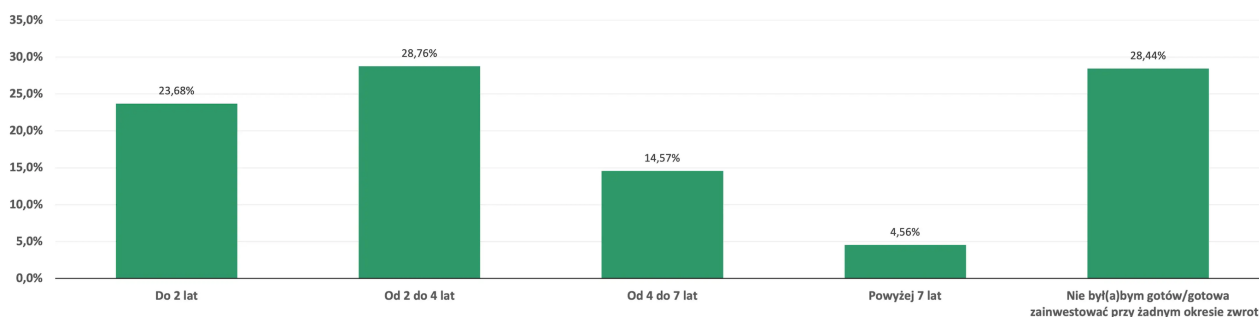
Klient końcowy nadal ma lukę informacyjną wokół magazynów energii i chce policzalnego okresu zwrotu

Pytanie z EkoBarometru: obawy związane z magazynem energii w budynku wielorodzinnym



Największą grupą nie są osoby przekonane ani sceptyczne, ale niezdecydowane. „Nie wiem” to 40,9% odpowiedzi. Dla branży oznacza to dużą przestrzeń do edukacji - przede wszystkim o bezpieczeństwie, miejscu montażu, pracy awaryjnej i odpowiedzialności serwisowej.

Pytanie z EkoBarometru: ile lat Twoim zdaniem powinien się zwrócić magazyn energii, abyś był gotów/gotowa w niego zainwestować



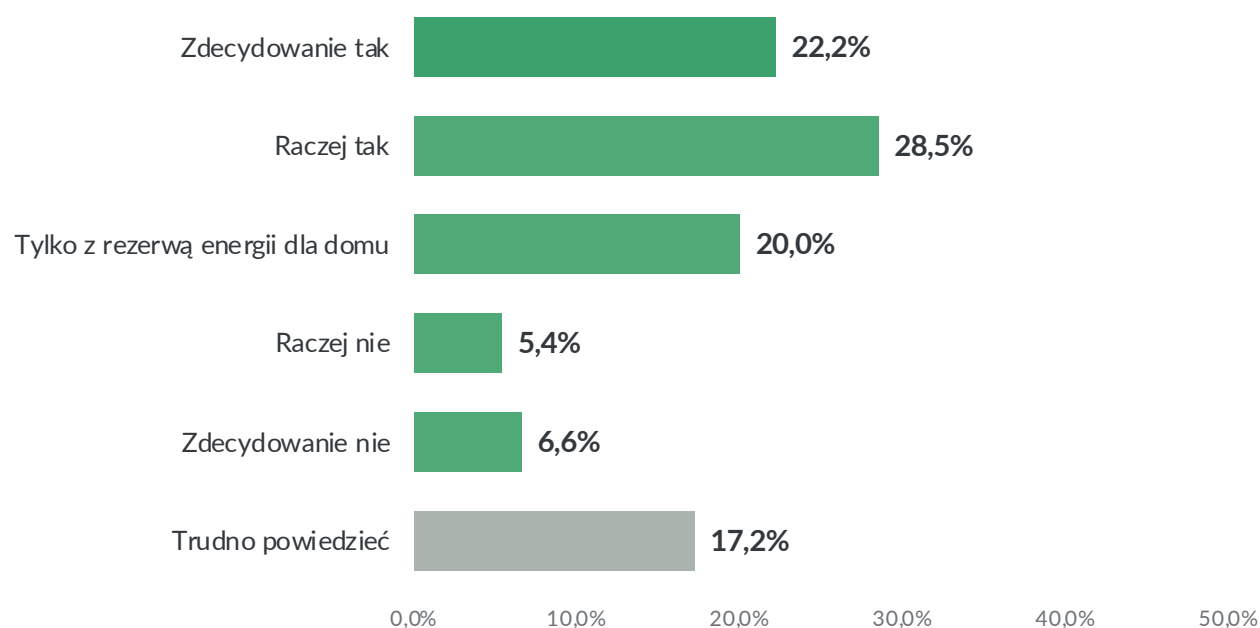
Polacy są zainteresowani rozwiązaniami, które pomagają obniżać koszty i lepiej zarządzać energią, ale oczekują krótkiego oraz policzalnego okresu zwrotu.

Dla 23,7 proc. respondentów atrakcyjny byłby zwrot inwestycji do 2 lat, a 28,8 proc. zaakceptowałoby okres od 2 do 4 lat. Oznacza to, że 52,5 proc. badanych oczekuje zwrotu nie dłuższego niż 4 lata. Jednocześnie 28,4 proc. nie zainwestowałoby w magazyn energii niezależnie od czasu zwrotu.

Magazyny energii oczami klienta końcowego

70,8% dopuszcza współpracę z OSD

Jeśli posiadał(a)byś magazyn energii, czy zgodził(a)byś się, aby część pojemności Twojego domowego magazynu energii była automatycznie wykorzystywana przez operatora systemu dystrybucyjnego do wspierania sieci energetycznej, jeśli otrzymywał(a)byś za to wynagrodzenie lub niższy rachunek za prąd?



OSD = operator systemu dystrybucyjnego. Łączny odsetek obliczono przed zaokrągleniem.

Rezerwa dla domu jest ważnym warunkiem współpracy

50,7% badanych zgodziłoby się udostępniać część pojemności magazynu operatorowi sieci w zamian za wynagrodzenie lub niższy rachunek. Kolejne 20,0% wybrało zgodę wyłącznie z gwarancją rezerwy energii dla domu. Łącznie to 70,8% odpowiedzi dopuszczających współpracę, w tym warunkowo.

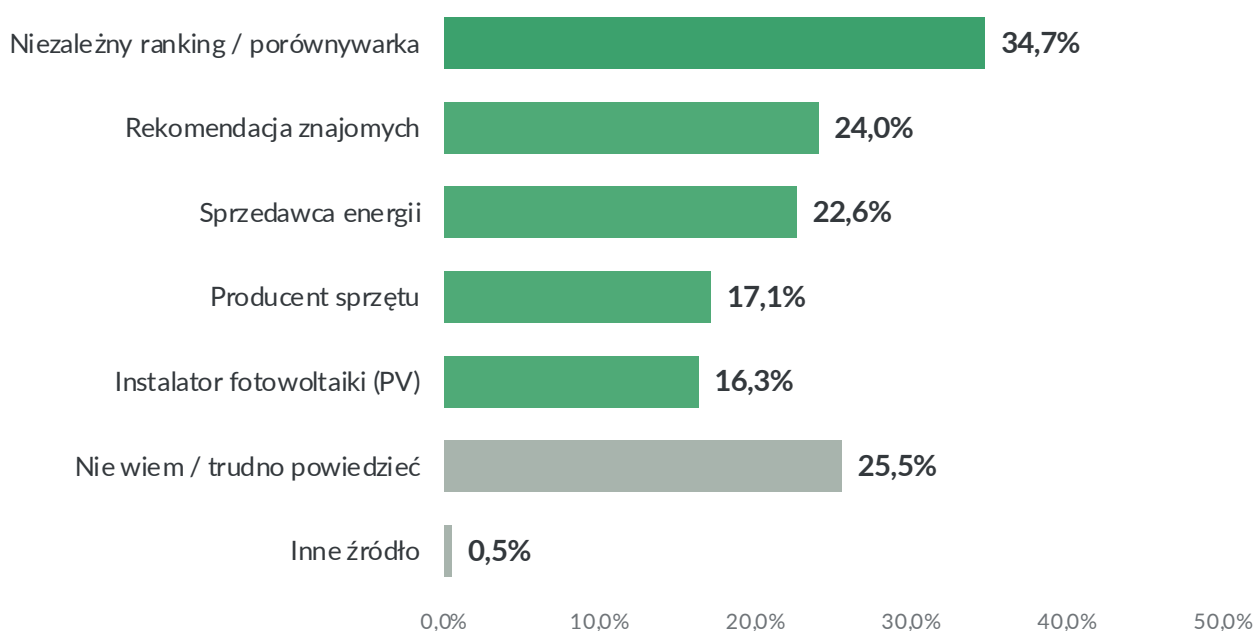
W przekroju

Wśród mieszkańców domów jednorodzinnych 23,0% wskazuje warunek rezerwy energii, wobec 16,6% mieszkańców mieszkań.

Magazyny energii oczami klienta końcowego

Rankingi i porównywarki prowadzą w zaufaniu

Które źródła wiedzy są lub byłyby dla Ciebie najbardziej godne zaufania podczas wyboru i doboru magazynu energii? Wybierz maksymalnie dwie odpowiedzi.



Można było wybrać maksymalnie dwie odpowiedzi. Odsetki nie sumują się do 100%.

34,7% wskazuje niezależne rankingi i porównywarki

To najczęściej wybierane źródło wiedzy przy doborze magazynu energii. Rekomendacje znajomych wskazuje 24,0%, a sprzedawców energii 22,6%. Instalatorów PV wybiera 16,3% ogółu badanych. Jednocześnie 25,5% nie potrafi wskazać zaufanego źródła.

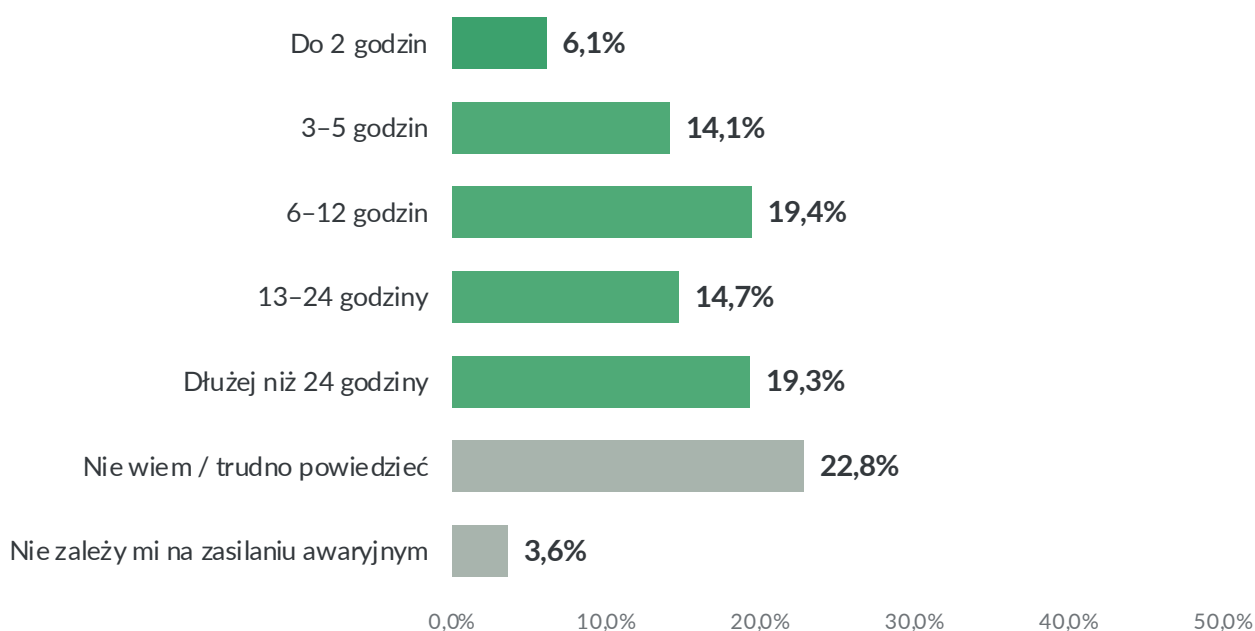
W przekroju Wśród osób ogrzewających mieszkanie lub dom elektrycznie kolejność jest inna: instalatorów PV wskazuje 35,4%, a niezależne rankingi i porównywarki 25,7%.

Dla branży Instalator ma silniejszą pozycję w grupie korzystającej z ogrzewania elektrycznego. W szerszym dotarciu warto wspierać ofertę porównaniami, opiniami i przejrzystym wyjaśnieniem doboru urządzenia.

Magazyny energii oczami klienta końcowego

53,4% oczekuje co najmniej 6 godzin zasilania

Wyobraź sobie, że ma miejsce awaria sieci energetycznej. Możesz skorzystać wtedy z magazynu energii. Jak długo (ile godzin) Twoje miejsce zamieszkania musiałoby normalnie funkcjonować, opierając się wyłącznie na energii z magazynu energii, abyś uznał/a jego pojemność za wystarczającą?



Pytanie dotyczyło normalnego funkcjonowania miejsca zamieszkania podczas awarii.

Ponad jedna trzecia badanych oczekuje przynajmniej 13 godzin

53,4% badanych wybiera przedziały od 6 godzin wzwyż. W tej grupie mieszczą się osoby oczekujące 13–24 godzin lub ponad doby, które stanowią łącznie 34,0% całej próby. 22,8% nie potrafi określić potrzebnego czasu, a jedynie 3,6% deklaruje brak zainteresowania zasilaniem awaryjnym.

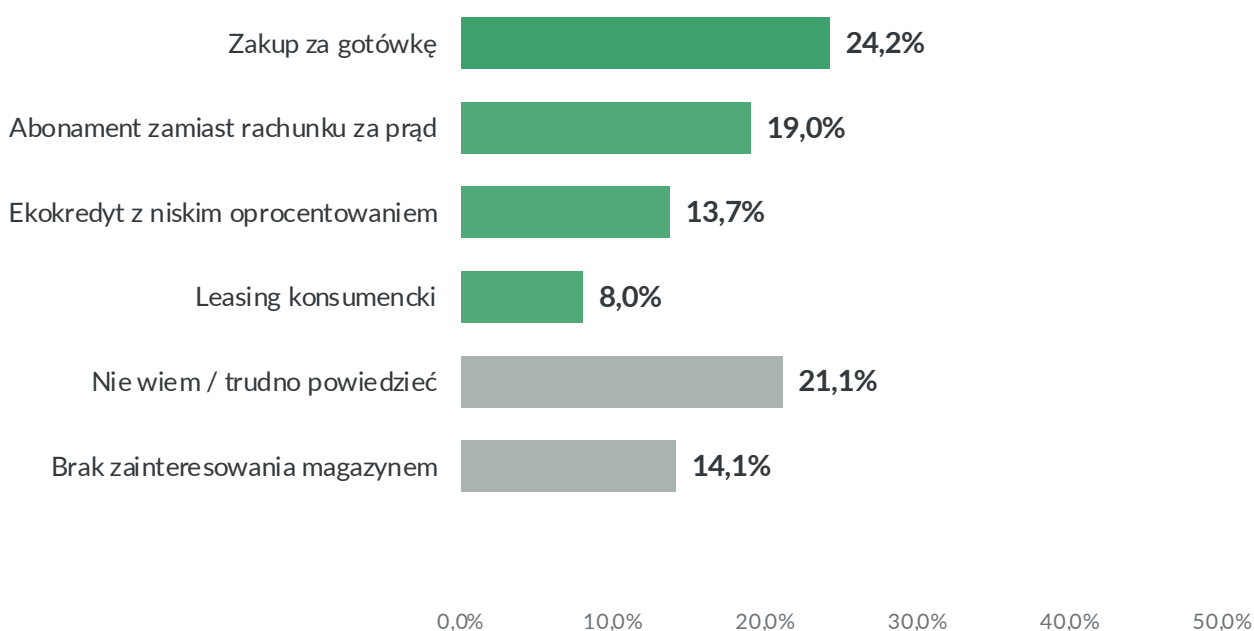
W przekroju Przynajmniej 13 godzin normalnego funkcjonowania oczekuje 37,8% mieszkańców domów jednorodzinnych i 32,5% mieszkańców mieszkań.

Dla branży Rozmowę o pojemności magazynu warto zaczynać od urządzeń, które mają działać podczas awarii. Deklarowane godziny normalnego funkcjonowania trzeba przełożyć na wielkość zużycia i zakres zasilania rezerwowego.

Magazyny energii oczami klienta końcowego

40,6% wybiera formy inne niż zakup za gotówkę

Gdybyś chciał zainwestować w magazyn energii, to która forma zakupu byłaby dla Ciebie najbardziej atrakcyjna?



40,6% = ekokredyt + leasing konsumencki + abonament. Suma przed zaokrągleniem.

Gotówka prowadzi pojedynczo, ale forma finansowania ma znaczenie

Zakup za gotówkę jest najczęściej wskazywaną konkretną formą zakupu (24,2%). Łącznie 40,6% badanych wybiera jednak abonament, ekokredyt lub leasing. Sam abonament miesięczny zamiast rachunku za prąd wskazuje 19,0%. To preferencje wobec opisanych opcji, a nie deklaracje zakupu.

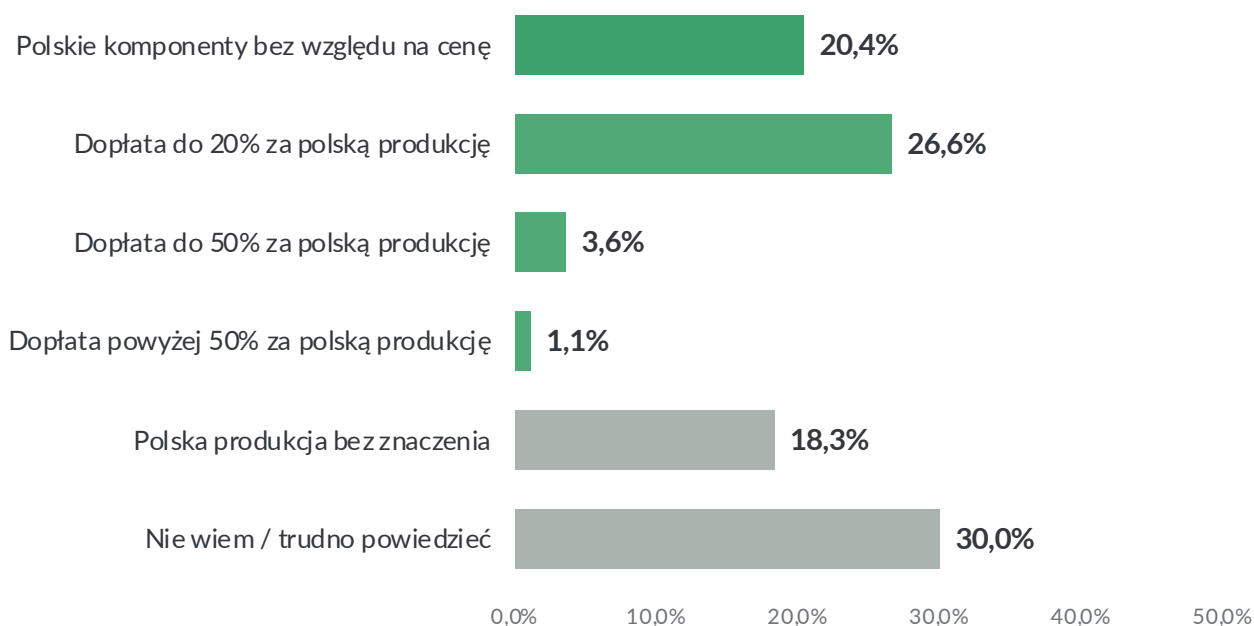
W przekroju Zakup za gotówkę wybiera 30,0% mieszkańców domów jednorodzinnych, wobec 19,8% mieszkańców mieszkań.

Dla branży Obok ceny całego zestawu warto pokazać koszt miesięczny oraz pełne warunki finansowania. Wariant abonamentowy wymaga wyjaśnienia, jakie urządzenia, usługi i koszty energii obejmuje.

Magazyny energii oczami klienta końcowego

51,7% deklaruje preferencję polskiej produkcji

Na ile ważne podczas wyboru producenta magazynu energii byłoby dla Ciebie, czy urządzenie jest wyprodukowane w Polsce (posiada więcej komponentów wyprodukowanych w Polsce)?



Pochodzenie może wspierać ofertę, ale deklaracje mają granice

51,7% badanych wybiera odpowiedź preferującą polską produkcję lub większy udział polskich komponentów. Na ten wynik składa się 31,3% wskazujących wariant dopłaty oraz 20,4% deklarujących wybór bez względu na cenę. Najczęściej wybierana dopłata to „do 20%” (26,6% całej próby).

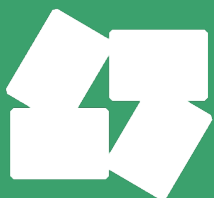
W przekroju Preferencję polskiej produkcji deklaruje 64,4% osób w wieku 35–49 lat, wobec 40,6% w grupie „powyżej 50 lat”.

Dla branży W ofercie warto jasno pokazywać kraj produkcji i pochodzenie komponentów. To może przekonać do zakupu magazynu konkretnego producenta.



O Optimal Energy

Optimalenergy.pl to dedykowana pod rynek energii porównywarka ofert. Działa nieprzerwanie od 2010 roku. Publikuje sprawdzone informacje o rynku energii, OZE i elektromobilności. Tworzy raporty i rankingi, które pomagają wybrać najlepsze firmy do współpracy oraz obniżyć koszty działalności. Dzięki zakupom na podstawie porównań przeprowadzonych za pomocą Optimalenergy.pl użytkownicy oszczędzili miliony złotych, zachowując taką samą jakość nowych produktów i usług.



**STOWARZYSZENIE
BRANŻY FOTOWOLTAICZNEJ
I MAGAZYNOWANIA ENERGII**

O SBFiME

Stowarzyszenie Branży Fotowoltaicznej i Magazynowania Energii to organizacja pozarządowa działająca na rzecz rozwoju fotowoltaiki w Polsce. Zrzesza szerokie spektrum firm z branży PV, od producentów urządzeń, przez dystrybutorów, po firmy wykonawcze. Aktywnie uczestniczy w konsultacjach społecznych aktów prawnych dotyczących energetyki, przygotowuje raporty o polskim rynku fotowoltaicznym oraz wspiera tworzenie wytycznych, standardów i dobrych praktyk w zakresie projektowania i wykonania instalacji PV.