

Klient dziś i klient jutro – przyszłość funduszy inwestycyjnych

Na podstawie raportu przygotowanego
dla Izby Zarządzających Funduszami i Aktywami
Czerwiec 2023




Jak wygląda rynek w Polsce?

4%  Korzystający z TFI

12%  Inwestujący

22%  Inwestujący i / lub oszczędzający na emeryturę

58%  Oszczędzający lub inwestujący

Dwie ścieżki rozwoju biznesu

4%



KORZYSTAJĄCY Z TFI

Rozwój dotychczasowych klientów

Poszerzenie portfolio o nowych klientów



Udziały segmentów.



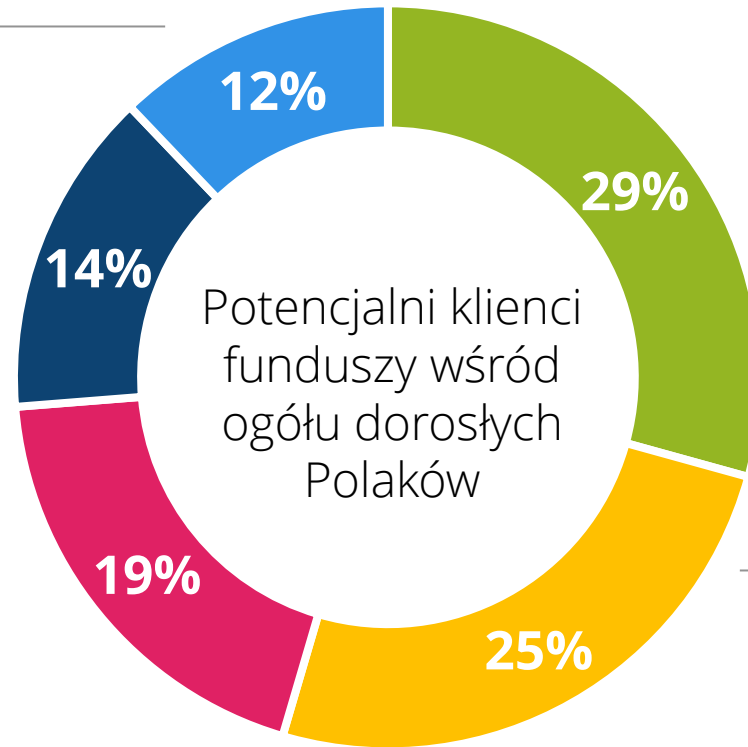
Wycofani Pesymiści



Rozsądni Optymiści



Rozważni Inwestorzy



Ostrożni Tradycjoniści



Aspirujący Inwestorzy



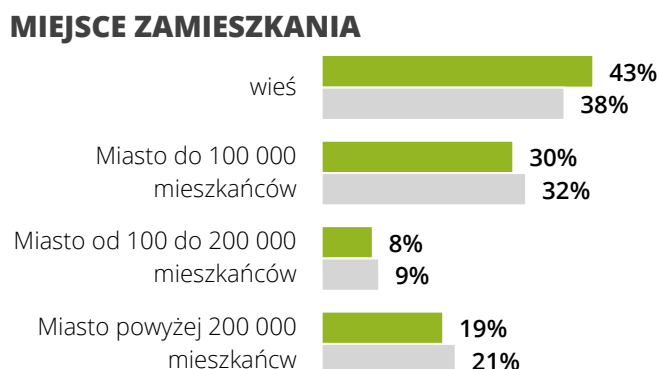
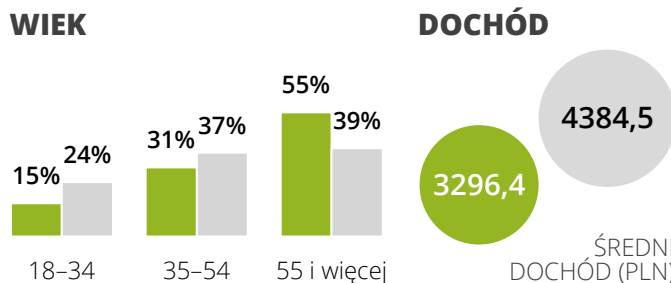
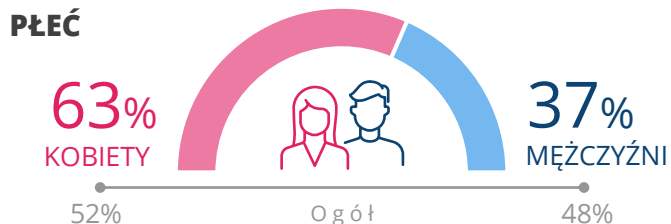
Ostrożni Tradycjonalisci

Opis segmentu



CO MOGLIBY POWIEDZIEĆ O SOBIE?

„Obawiam się o moją przyszłość finansową, ale nie mam ani pieniędzy, ani wiedzy, jak oszczędzać pieniądze.”



UDZIAŁ W RYNKU FINANSOWYM



CHARAKTERYSTYKA PSYCHOGRAFICZNA

- Tradycjonalisci, pesymiści
- Niezainteresowani trendami, modą
- Obawiają się o przyszłość finansową
- Często wszystkie pieniądze wydają na bieżąco
- Świadomość posiadania zabezpieczenia finansowego jest dla nich ważna
- Ograniczone możliwości, aby oszczędzać
- Ale czują potrzeby, aby oszczędzać.
- Brak doświadczeń i kompetencji do tego by inwestować.
- Niechęć do ryzyka finansowego.

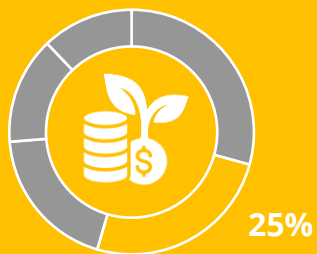
REKOMENDACJE

- Warto jednak wykorzystać silną potrzebę posiadania zabezpieczenia finansowego i zaproponować tej grupie produkt, który nie wymagałby wiedzy ani wysokich wpłat, ale jednocześnie wymuszał regularność w odkładaniu pieniędzy.
- Generalnie jest to jednak segment o **niewielkim potencjale** na przyszłość. Ich wiek i sytuacja zawodowa wskazują, że ich kondycja finansowa raczej się nie zmieni w przyszłości

* za pomocą produktów emerytalnych

Aspirujący Inwestorzy

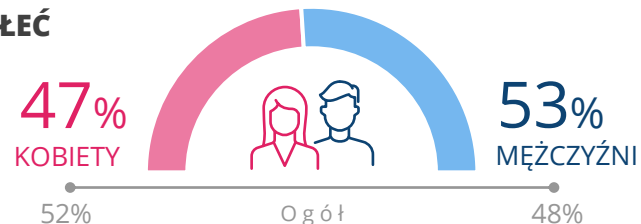
Opis segmentu



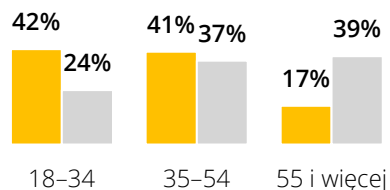
CO MOGLIBY POWIEDZIEĆ O SOBIE?

„Jestem młody i przedsiębiorczy, rynek finansowy stoi przede mną otworem. Pieniądze są po to aby z nich korzystać”

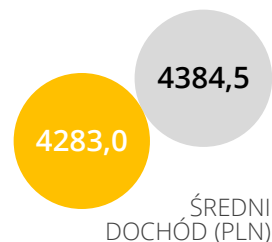
PŁEĆ



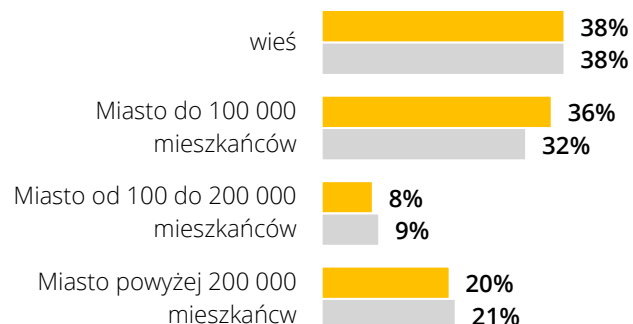
WIEK



DOCHÓD



MIEJSCE ZAMIESZKANIA



UDZIAŁ W RYNKU FINANSOWYM



CHARAKTERYSTYKA PSYCHOGRAFICZNA

- Lubią posiadać i chwalić się "fajnymi" rzeczami
- Otwarci na nowości
- Otwarci na kredyty
- Brak potrzeby oszczędzania
- Pieniądze są po to, aby je wydawać
- Lubią kupować drogie marki, nawet jeśli ich na nie stać
- Twierdzą, że mają dużą wiedzę dotyczącą inwestowania, interesują się giełdą papierów wartościowych,
- Otwarci na inwestowanie w kryptowalutach

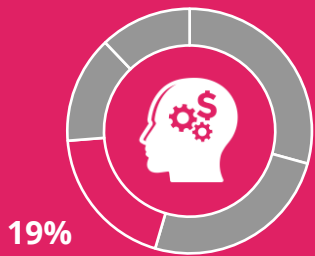
REKOMENDACJE

- Warto zaproponować produkty, które stwarzają szansę na wysoki zwrot z inwestycji.
- Często rozważają w przyszłości skorzystanie z produktów emerytalnych.
- Segment z dużym potencjałem na przyszłość. Wiek i otwartość na ryzyko stwarza szansę na to, że będzie to segment podatny, który w przyszłości (o ile ich zarobki wzrosną) przejdą do grupy klientów "premium".

* za pomocą produktów emerytalnych

Rozważni Inwestorzy

Opis segmentu

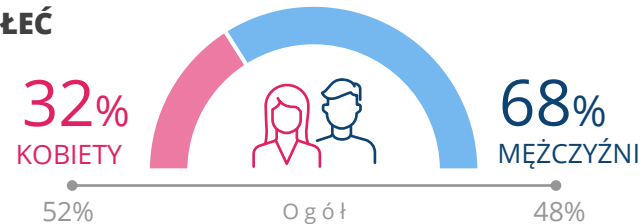


19%

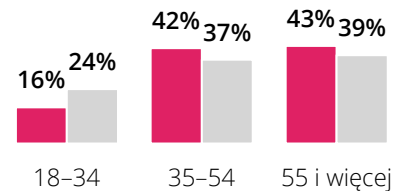
CO MOGLIBY POWIEDZIEĆ O SOBIE?

„Dzięki ciężkiej pracy udało mi się w życiu do czegoś dojść. Muszę teraz skupić się na tym, aby mądrze tym majątkiem zarządzać.”

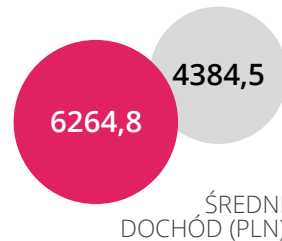
PŁEĆ



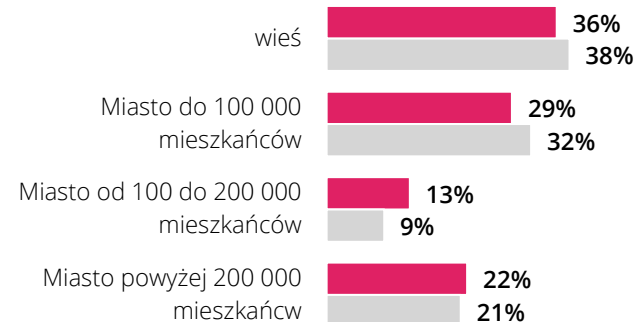
WIEK



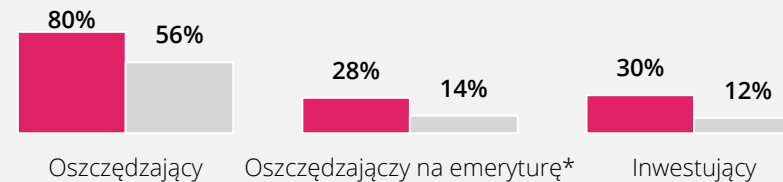
DOCHÓD



MIEJSCE ZAMIESZKANIA



UDZIAŁ W RYNKU FINANSOWYM



CHARAKTERYSTYKA PSYCHOGRAFICZNA

- W dobrej sytuacji ekonomicznej
- Brak obaw o przyszłość
- Niechęć do niesprawdzonych produktów i do ryzyka w celu osiągnięcia zysku
- Mają potrzeby, możliwości i umiejętność oszczędzania
- Mają kompetencje jeżeli chodzi o inwestycje i doświadczenie
- Oprócz inwestowania – oszczędzają
- Często - alternatywne sposoby inwestowania np. inwestowanie w nieruchomości.

REKOMENDACJE

- Segment, który już w tej chwili zarówno inwestuje, jak i posiada produkty oszczędnościowe.
- Zdecydowanie **warto tę grupę rozwijać**.
- Potrzebują oni wsparcia i partnerskiego traktowania, tak aby mieli poczucie bezpieczeństwa i kontroli nad własnym majątkiem.
- Warto podjąć działania komunikacyjne w celu zbudowania większego zaufania w tej grupie do instytucji finansowych.
- W przyszłości planują zarówno korzystać z produktów inwestycyjnych jak i oszczędnościowych.

* za pomocą produktów emerytalnych

Rozsądni Optymiści

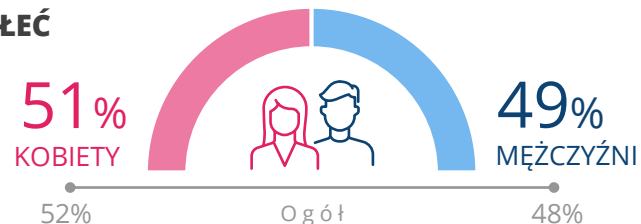
Opis segmentu



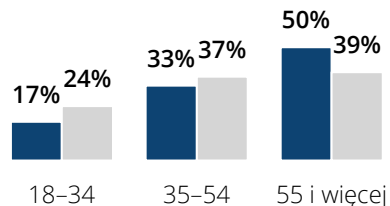
CO MOGLIBY POWIEDZIEĆ O SOBIE?

„Mam stabilną sytuację finansową, ale nie znam się na rynku finansowym i nie mam zaufania do doradców z funduszy inwestycyjnych.”

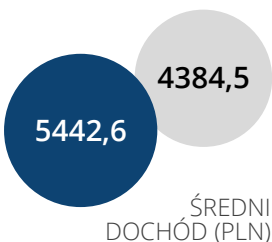
PŁEĆ



WIEK



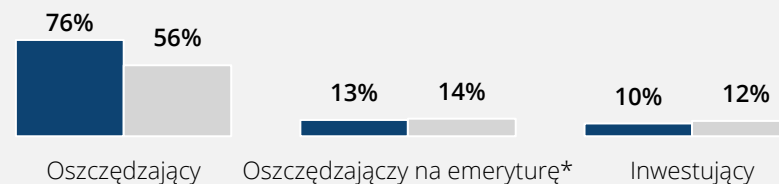
DOCHÓD



MIEJSCE ZAMIESZKANIA



UDZIAŁ W RYNKU FINANSOWYM



CHARAKTERYSTYKA PSYCHOGRAFICZNA

- Eko. Gotowi zapłacić więcej za produkt, jeśli będą wiedzieli, że powstał w sposób, który nie szkodzi środowisku.
- Oszczędzają i nie obawiają się o swoją przyszłość finansową.
- Małe doświadczenie lub wcześniejsze złe doświadczenia w inwestowaniu
- Gdyby mieli więcej pieniędzy, to by je chętniej inwestowali.
- Ostrożni, zamknięci na nowoczesne sposoby inwestowania, niechętni do ryzyka.

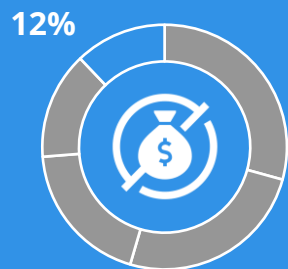
REKOMENDACJE

- Segment, który warto rozwijać. Mają wystarczające środki, żeby inwestować, ale brakuje im wiedzy i zaufania do sektora finansowego, aby się w to zaangażować.
- W przyszłości mają zamiar koncentrować się na oszczędzaniu i korzystać z produktów oszczędnościowych.
- Warto proponować im bezpieczne produkty inwestycyjne o małej zmienności. To grupa, która jest w stanie zainwestować większą sumę i pogodzić się z mniejszym zyskiem jeśli nie będzie się to wiązało z dużym ryzykiem.

* za pomocą produktów emerytalnych

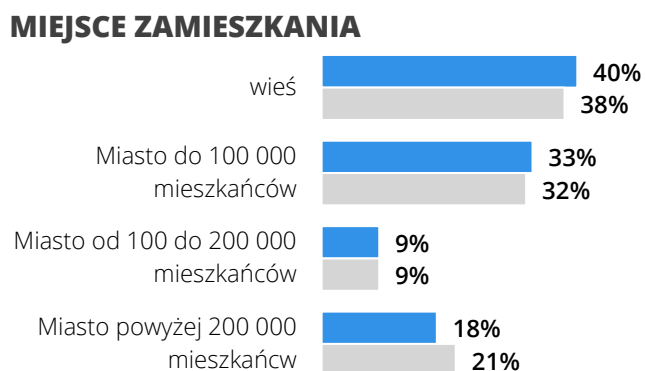
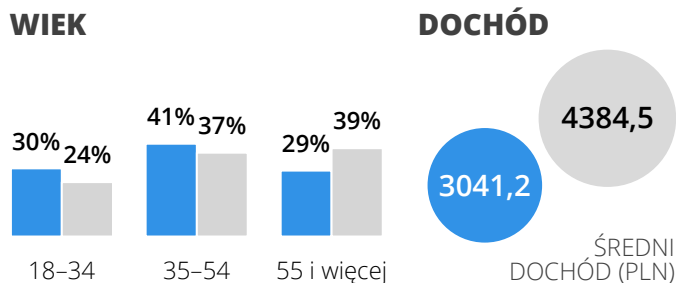
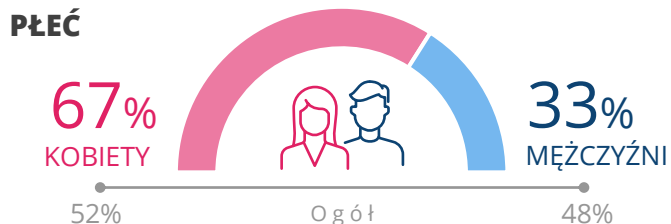
Wycofani Pesymiści

Opis segmentu

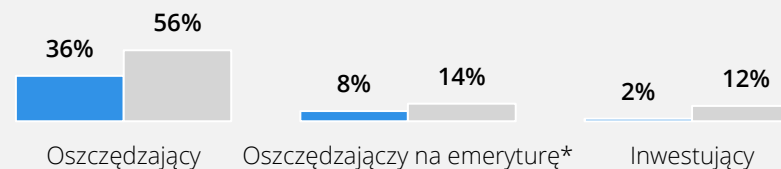


CO MOGLIBY POWIEDZIEĆ O SOBIE?

„Moja pensja nie pozwala mi na żadne oszczędności, wszystko wydaję na bieżąco. Jeszcze jestem młoda – jakoś to będzie.”



UDZIAŁ W RYNKU FINANSOWYM



CHARAKTERYSTYKA PSYCHOGRAFICZNA

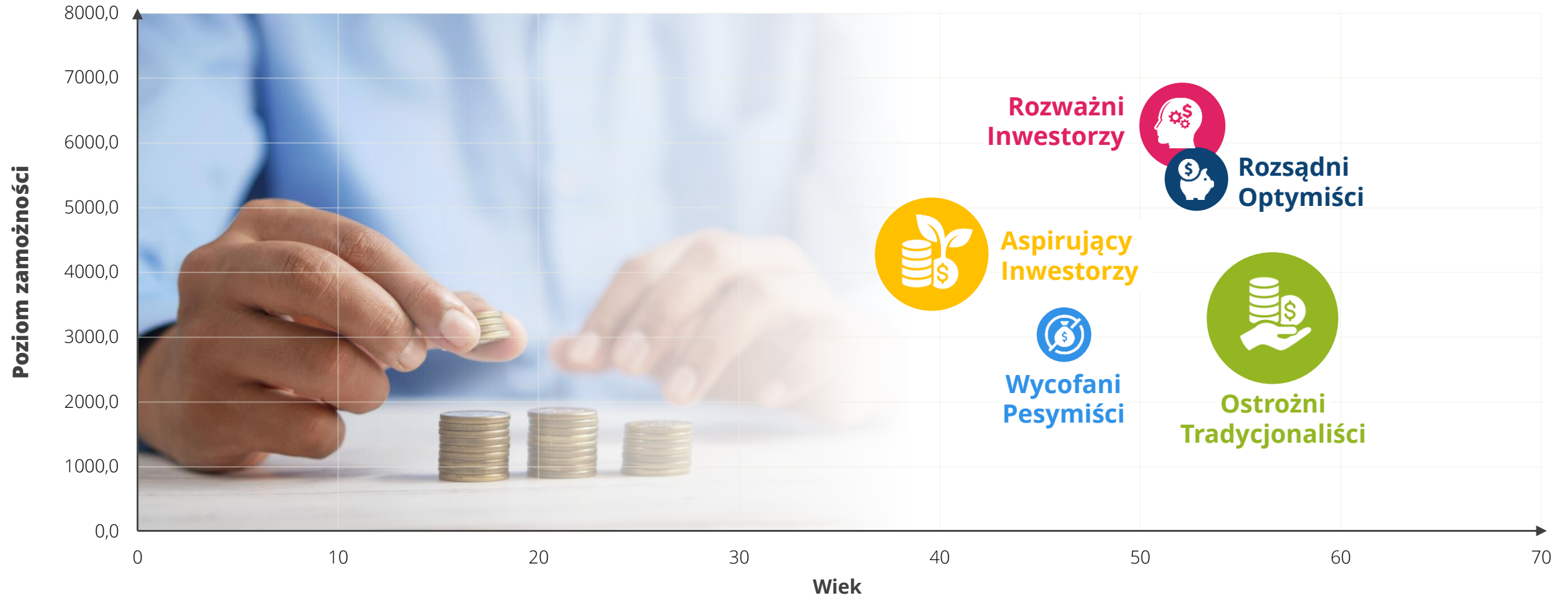
- Nieufni pesymiści.
- Mało zarabiają i wszystko wydają na bieżąco, uważają, że z ich zarobkami po prostu nie da się inaczej.
- Obawiają się o swoją przyszłość finansową, ale jednocześnie czasem pozwalają sobie na „szaleństwo zakupowe” i uważają, że nie warto w ogóle oszczędzać (także odkładać na emeryturę)
- Brak potrzeb i możliwości oszczędzania, czy inwestowania

REKOMENDACJE

- Bardzo duża grupa osób, które nie planują oszczędzania w przyszłości.
- Na pierwszy rzut oka grupa o bardzo niskim potencjale, ale wśród nich spora grupa ludzi młodych, która w przyszłości może poprawić swoją sytuację finansową.
- Segment, który wyraźnie potrzebuje edukacji ponieważ posiada zarówno niskie umiejętności oszczędzania, jak i niskie kompetencje w inwestowaniu.

* za pomocą produktów emerytalnych

Wiek i poziom zamożności



Szerokość kół reprezentujących poszczególne segmenty jest proporcjonalna do ich udziałów (wielkości segmentu)