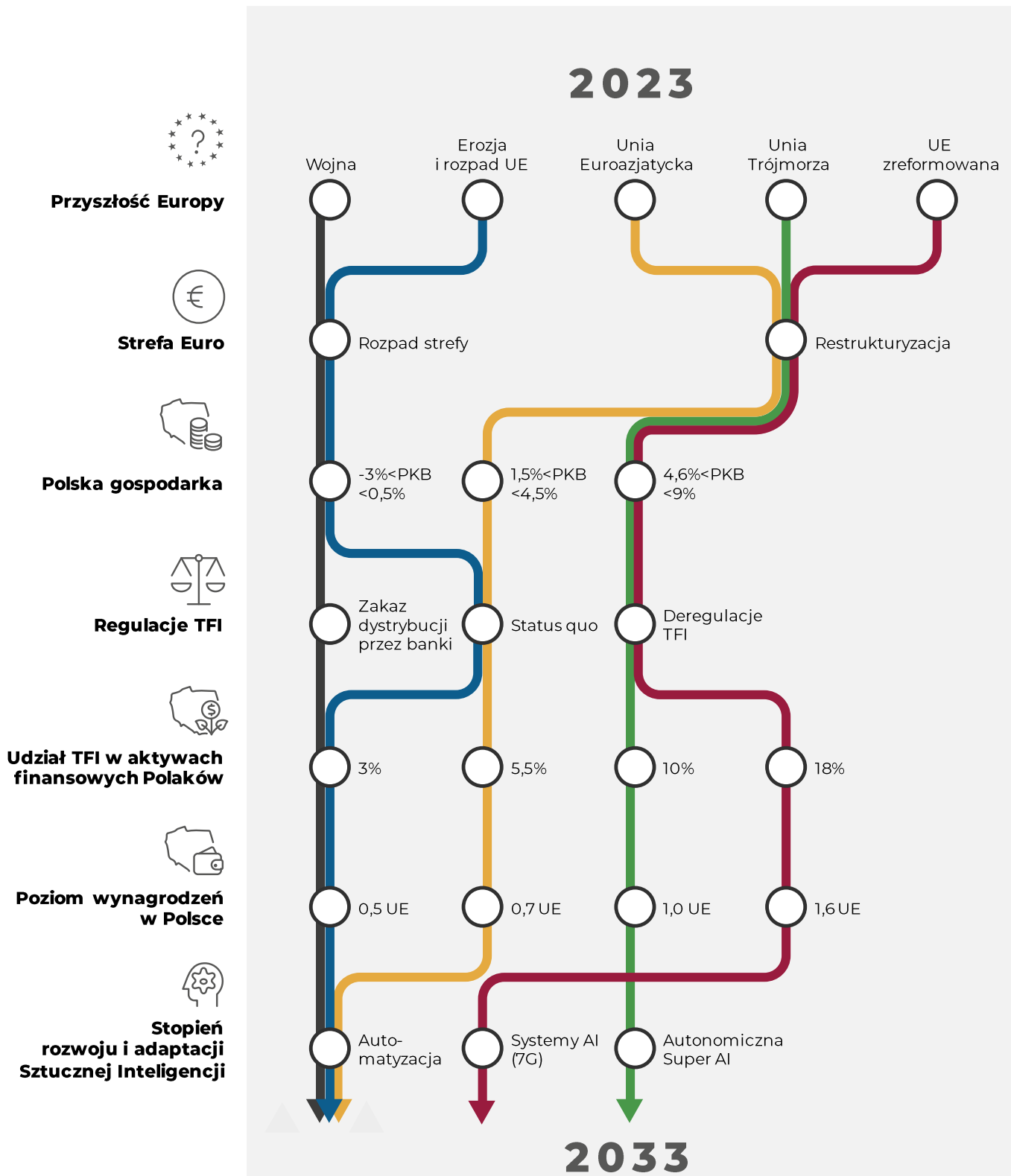


Scenariusze przyszłości „Klient Funduszy 2033”

Kluczowe niepewności i ich alternatywne wyniki (projekcje)

CZAS MROKU **PRZEMINĘŁO Z WIATREM** **WEJŚCIE SMOKA** **ZIEMIA OBIECANA** **POGODA DLA BOGACZY**



Infografika jest wynikiem projektu „Klient dziś, klient jutra” realizowanego dla IZFIA przez ARC Rynek i Opinia oraz Capful Polska. Towarzyszące projektowi badania „Klient Funduszy AD 2023” oraz scenariusze przyszłości „Klient Funduszy AD 2033” zostały opracowane przy współpracy zespołu ekspertów IZFIA.

Badania teraźniejszości „Klient Funduszy 2023”

Potencjalni klienci funduszy – wyniki segmentacji



PŁEĆ
ogółem
K 52% / M 48%

WIEK
18-34 24%
35-54 37%
>55 39%

DOCHÓD
średni dochód
(pln): 4384,5



Ostrożni Tradycjoniści

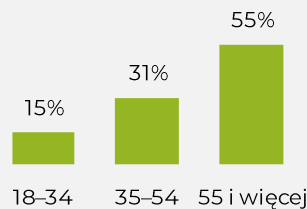
MOTTO: *Obawiam się o moją przyszłość finansową, ale nie mam ani pieniędzy ani wiedzy jak oszczędzać pieniądze.*

63%

KOBIETY

37%

MĘŻCZYŹNI



3296,4



Aspirujący Inwestorzy

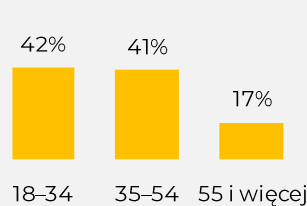
MOTTO: *Jestem młody i przedsiębiorczy, rynek finansowy stoi przede mną otworem. Pieniądze są po to, aby z nich korzystać*

47%

KOBIETY

53%

MĘŻCZYŹNI



4283,0



Rozważni Inwestorzy

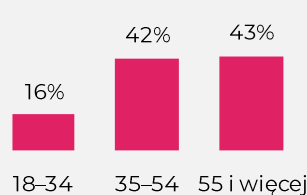
MOTTO: *Dzięki ciężkiej pracy udało mi się w życiu do czegoś dojść. Muszę teraz skupić się na tym, aby mądrze tym majątkiem zarządzać.*

32%

KOBIETY

68%

MĘŻCZYŹNI



6264,8



Rozsądni Optymiści

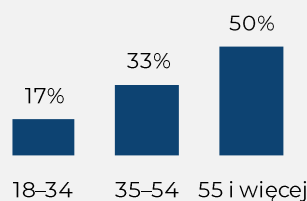
MOTTO: *Mam stabilną sytuację finansową, ale nie znam się na rynku finansowym i nie mam zaufania do doradców z funduszy inwestycyjnych.*

51%

KOBIETY

59%

MĘŻCZYŹNI



5442,6



Wycofani Pesymiści

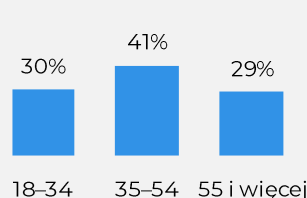
MOTTO: *Moja pensja nie pozwala mi na żadne oszczędności, wszystko wydaję na bieżąco. Jeszcze jestem młoda – jakoś to będzie.*

67%

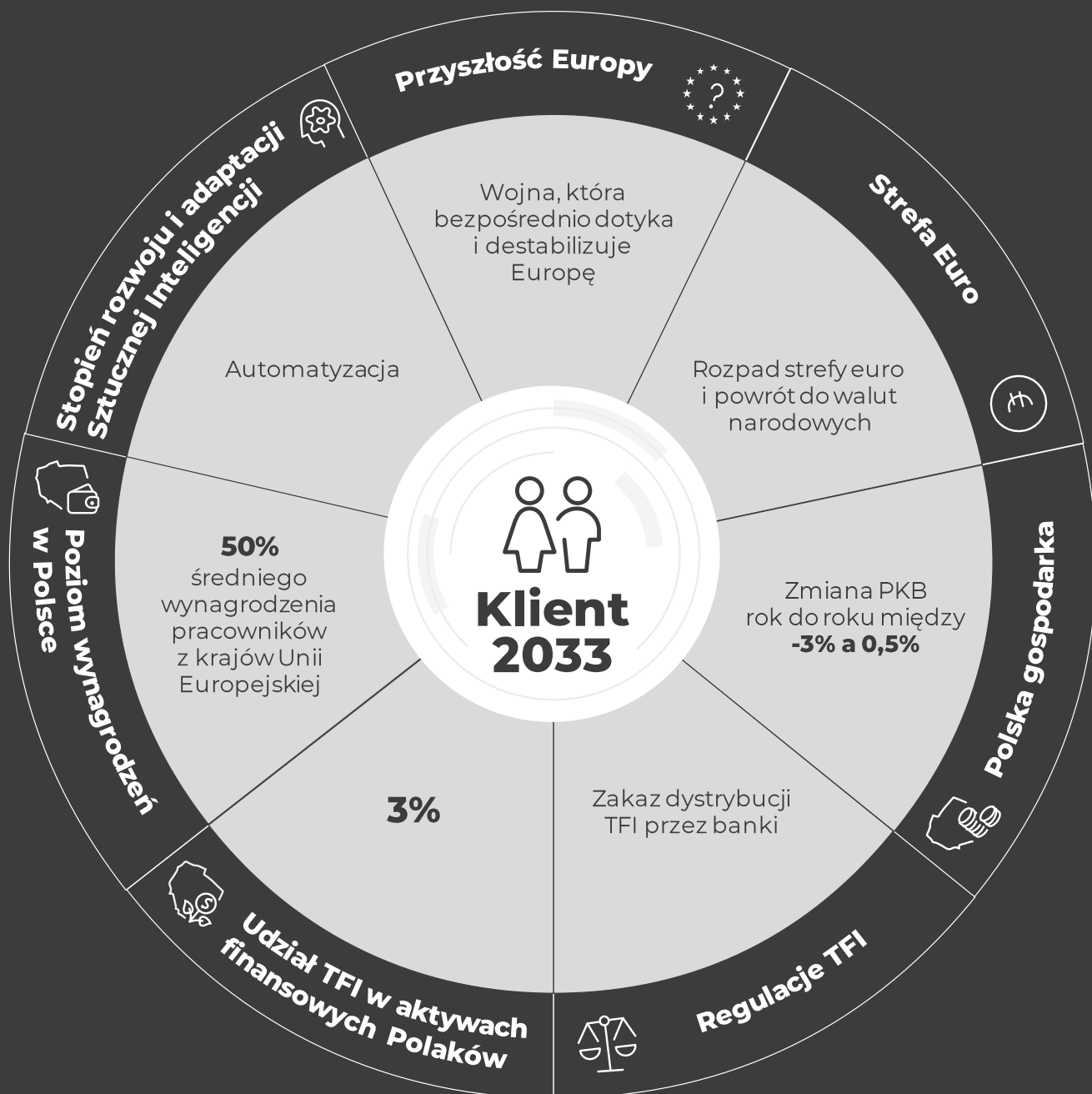
KOBIETY

33%

MĘŻCZYŹNI



3041,2



Sytuacja klientów

- Bardzo niskie zarobki na tle średniej w krajach Unii Europejskiej. Społeczeństwo uboższe.
- Niewielu Polaków ma znaczące środki inwestycyjne, wielu dotychczasowych klientów wycofuje się z polskich funduszy ze względu na niepewność i brak perspektyw oraz ich bieżące potrzeby finansowe. Osoby, które wciąż mają pieniądze lokują je w obligacjach, nieruchomościach lub za granicą.



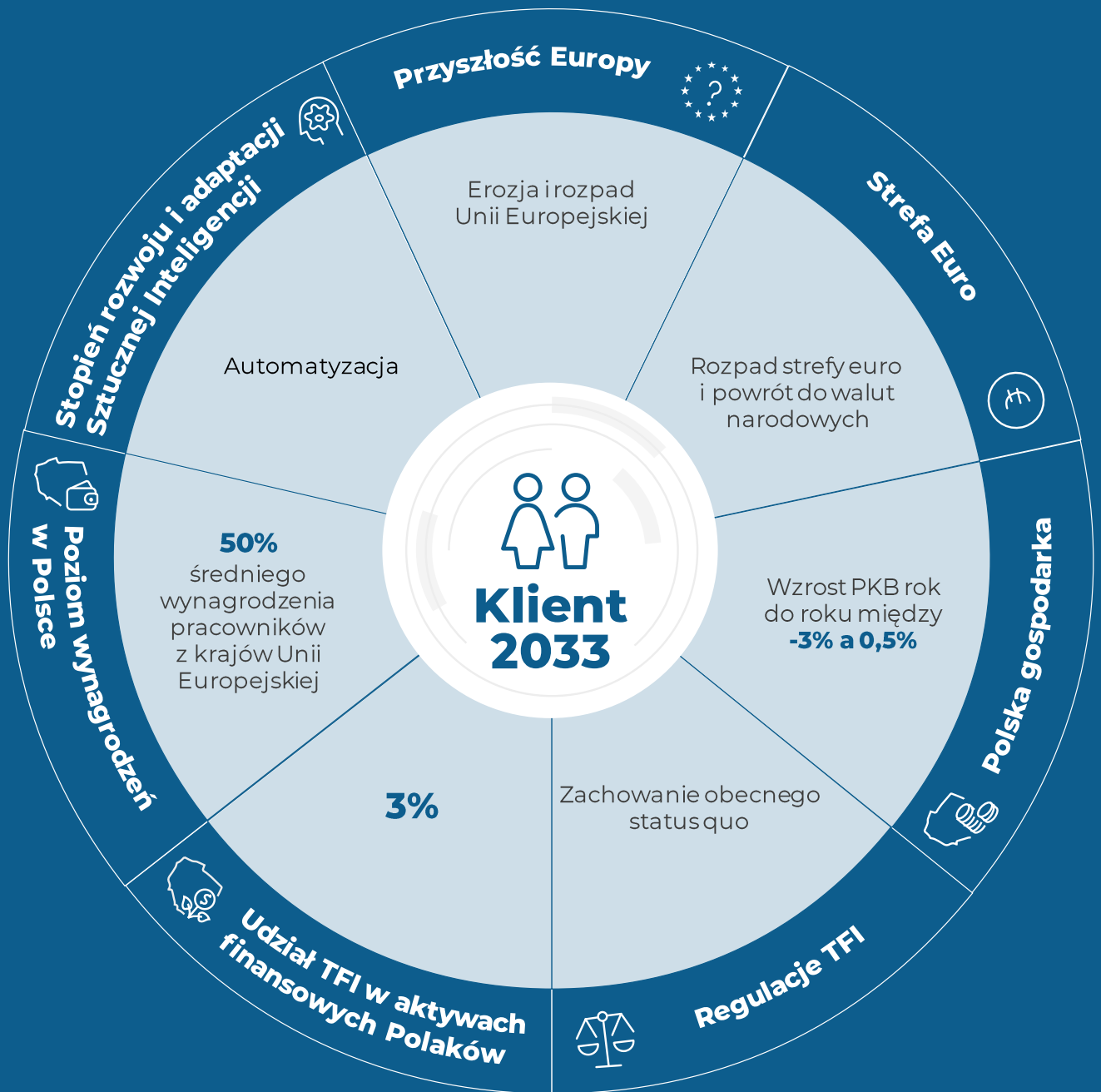
Sytuacja klientów

- Fundusze tracą klientów oraz kapitał. Spowodowana wojną niepewność, zła sytuacja gospodarcza i brak perspektyw na jej szybką poprawę powodują, że nawet wśród świadomych i wyedukowanych klientów częste jest wycofywanie aktywów przy akceptacji straty, by zainwestować gdzie indziej lub w inny sposób.
- Wszystko to przyspiesza konsolidację funduszy.



Dominujący segment klientów to **Ostrożni Tradycjoniści**.

PRZEMINĘŁO Z WIATREM Mrozi!



Sytuacja klientów

- Ze względu na niestabilność gospodarczą i polityczną dominuje nieufność i zniechęcenie.
- Polacy, dzięki programom edukacyjnym, oszczędzają, ale za sprawą pauperyzacji społeczeństwa zaledwie 5% (ok 1,4 mln) z nich inwestuje.
- Najbogatsi klienci szukają bardziej zyskowych i pewnych funduszy za granicą i odchodzą z rodzimego rynku.

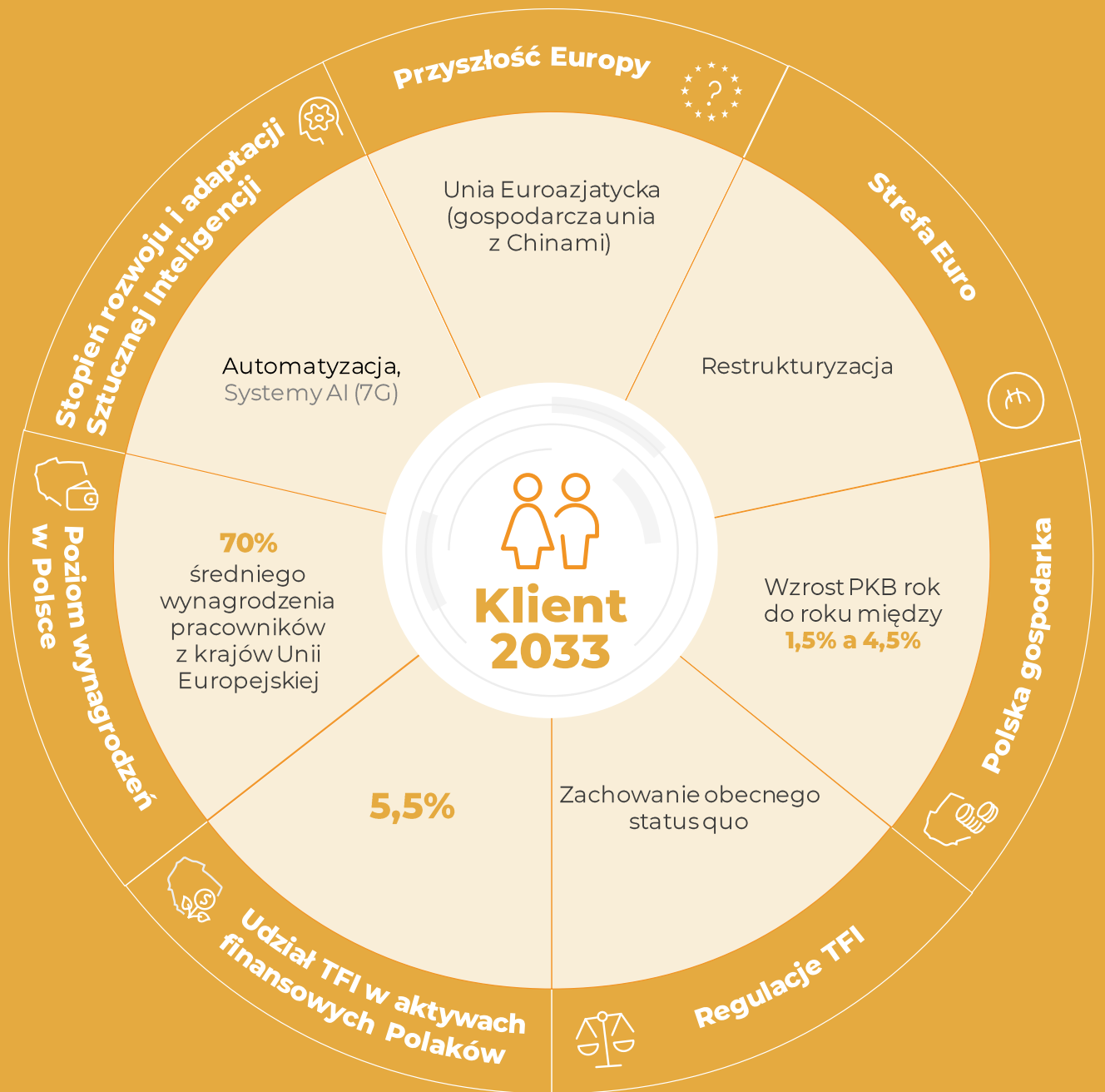


Sytuacja klientów

- Wraz z utratą konkurencyjności polskiej gospodarki polskie fundusze tracą świadomych i majątnych klientów na rzecz podmiotów zagranicznych, w szczególności działających poza Europą. Następuje konsolidacja lokalnych graczy.
- Zubożenie społeczeństwa na tle innych krajów Unii powoduje, że mniej środków jest inwestowanych, a te, które są częściej lokowane są w obligacjach lub nieruchomościach.
- Relatywnie największym zainteresowaniem cieszą się fundusze o dłuższym okresie inwestycji i minimalnym poziomie ryzyka.



Dominującym segmentem klientów TFI są **Rozważni Inwestorzy**. Młode pokolenie to **Wycofani Pesymiści**.



Sytuacja klientów

- Dzięki przyspieszającej gospodarce sytuacja materialna Polaków poprawia się, więcej osób zaczyna mieć wolne środki finansowe i coraz więcej z nich zaczyna myśleć o ich inwestowaniu.

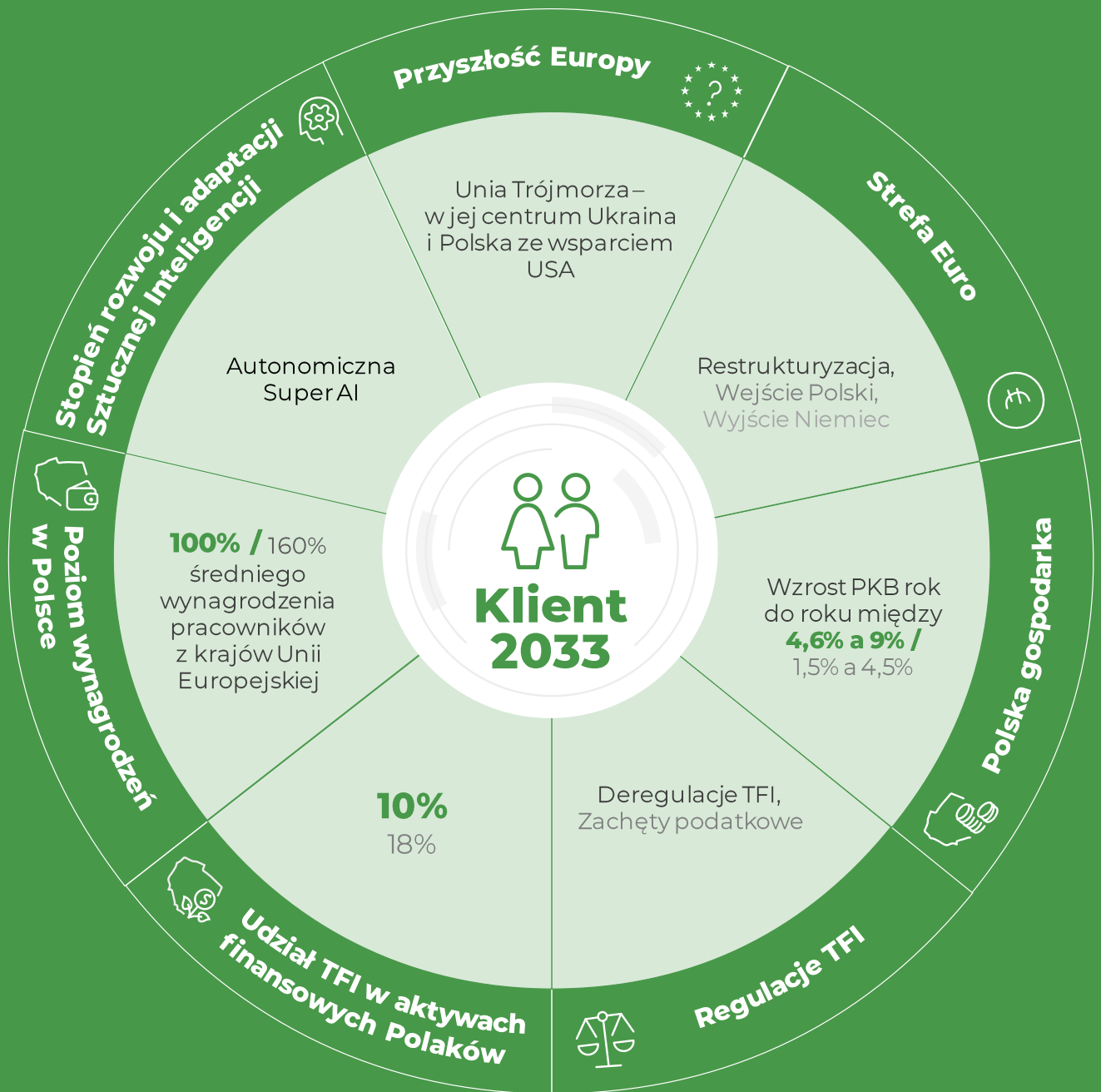


Sytuacja klientów

- Popularne stają się publiczne fundusze inwestycyjne, które są dostępne dla szerokiego grona inwestorów.
- TFI koncentrują się na inwestycjach w nowe technologie, infrastrukturę, czy sektory priorytetowe dla rozwoju poszczególnych państw.



Sytuacja bardzo korzystna dla segmentu Aspirujących Inwestorów. Grupą atrakcyjną dla TFI są **Rozważni Inwestorzy**.



Sytuacja klientów

- Efektem stabilności politycznej i gospodarczej Polski jest wzrost zamożności społeczeństwa.
- To zjawisko oraz kampania edukacyjna na temat inwestowania prowadzona systematycznie od 2024 r., powoduje przyrost udziału aktywów TFI w oszczędnościach Polaków do poziomu 10%.



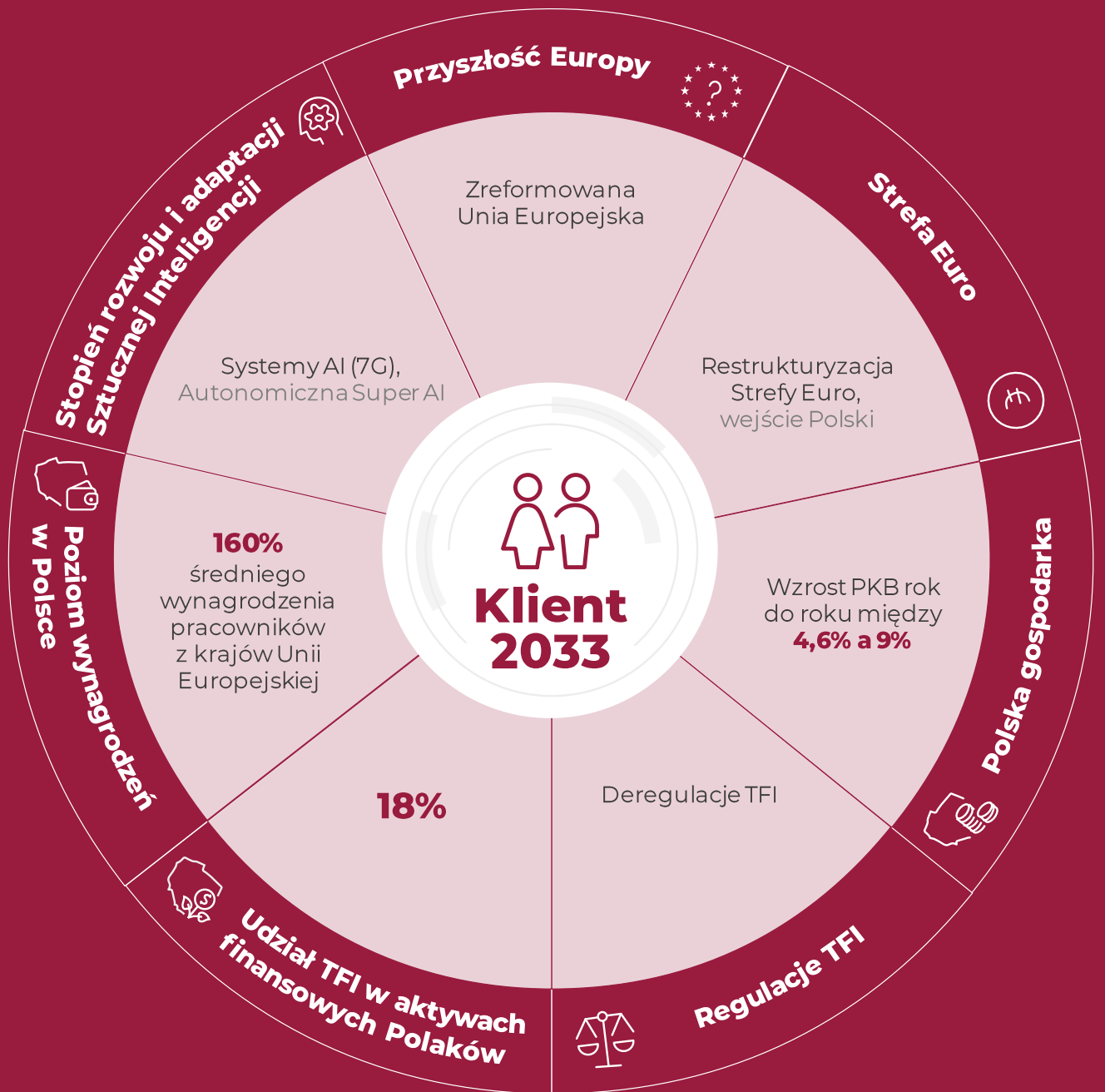
Sytuacja klientów

- Rozwój technologii oraz deregulacje pozwalają stworzyć on-lineowe platformy inwestycyjne, które totalnie upraszczają proces inwestowania oraz zmieniają model biznesowy TFI.
- Stanowi to zachętę dla „cyfrowych” inwestorów.
- Dzięki wzrostowi zamożności społeczeństwa i dobrym perspektywom gospodarczym fundusze zyskują nowych klientów, młodzi ludzie, którzy są w stanie zgromadzić kapitał chętnie inwestując jego część w fundusze.



Istotnie wzrasta udział i znaczenie **Aspirujących Inwestorów**.

POGODA DLA BOGACZY Essa!



Sytuacja klientów

- Gospodarka ulega radykalnemu przyspieszeniu dzięki konwergencji cyfrowej na bazie AI, IoT i Przemysłu 4.0. Proces ten doprowadza w Polsce do wzrostu średniego wynagrodzenia pracowników, które jest wyższe niż w wielu krajach starej UE.



Sytuacja klientów

- W 2027 r. rozpoczął się korzystny proces deregulacji rynku funduszy inwestycyjnych poprawiających jego funkcjonowanie, a przede wszystkim ułatwiło to dostęp klientów do TFI. W rezultacie udział TFI w aktywach osiąga rekordowe 18 procent.
- Następuje systematyczny wzrost konkurencyjności polskiej gospodarki, między innymi poprzez inwestycje w kapitał społeczny (edukacja i kształcenie), a także przyciąganie zagranicznych inwestorów.



Grupą atrakcyjną dla TFI są **Rozważni i Aspirujący Inwestorzy.**