



Badanie Polaków ze względu na sposoby zarządzania zasobami finansowymi

Raport przygotowany dla Izby Zarządzających Funduszami i Aktywami
Maj 2023

IZFIA







Spis treści



Informacje o badaniu	03
Podsumowanie wyników badania	04
Wartości i obawy	05
Gospodarowanie pieniędzmi. Deklaracje i fakty	10
Plany na przyszłość	22
Segmentacja	29
Charakterystyka segmentów	34
Profil respondentów	57

Informacje o badaniu

 <p>CEL</p>	<p>Głównym celem badania jest dostarczenie informacji IZFiA do wykorzystania w ramach konferencji Klient 2033. Badanie jest elementem szerszego projektu, którego celem jest zaprezentowanie możliwych scenariuszy przyszłego rozwoju rynku inwestycyjnego w Polsce. Dodatkowo badanie segmentacyjne mieszkańców Polski ze względu na potrzeby, preferencje i możliwości oszczędzania i inwestowania posłuży do określenia potencjału poszczególnych segmentów. Stanowiąc będzie podstawę do rekomendacji: wskaże jakie działania należy podjąć w stosunku do której z grup, aby zwiększyć jej skłonność do inwestowania.</p>
 <p>METODA</p>	<p>W celu zwiększenia reprezentatywności badanie zostało przeprowadzone z wykorzystaniem metod ankiety online CAWI oraz wywiadu telefonicznego CATI.</p>
 <p>PRÓBA</p>	<p>W badaniu uczestniczyło 1500 Polaków powyżej 18 roku życia. Próba została dobrana w taki sposób, aby zapewnić reprezentatywność dla ogółu dorosłych mieszkańców Polski. pod względem płci, wieku, wielkości miejscowości zamieszkania, makroregionu GUS (7 grup województw) i dochodu osobistego netto (dwie kategorie by zapewnić proporcjonalny udział osób z wyższym dochodem). W ramach wywiadów telefonicznych zrealizowano 250 wywiadów z osobami starszymi, a 50 wywiadów z osobami o wyższych dochodach. Pozostałe wywiady zrealizowano w ramach wywiadu online na panelu ARC e-panel.pl</p>
 <p>TERMIN</p>	<p>Realizacja badania miała miejsce w lutym i marcu 2023 roku.</p>

Podsumowanie wyników



POSTAWY WOBEC PIENIĘDZY:

- Polacy – na poziomie deklaracji – rozważnie i rozsądnie podchodzą do kwestii zarządzania finansami. Przeszło dwie trzecie twierdzi, że nigdy nie kupuje rzeczy, na które ich nie stać oraz uważa, że zawsze należy oszczędzać. Bardzo duża grupa obawia się inflacji i utraty płynności finansowej.
- Z drugiej jednak strony 58% Polaków deklaruje, że w ich budżecie domowym mieści się pozycja: oszczędzanie lub inwestowanie pieniędzy. Czy to dużo? Dla porównania – więcej Polaków wskazuje, że stałą pozycją w ich budżecie domowym są wydatki na podróże lub na rozrywkę - 60%.

PRODUKTY FINANSOWE:

- Polacy zdecydowanie częściej oszczędzają pieniądze niż je inwestują. Wyraźniej więcej osób twierdzi, że gdyby miało więcej pieniędzy to by je oszczędzało niż mówi to samo na temat inwestowania. Inwestowanie pieniędzy kojarzy się z koniecznością posiadania większych środków finansowych.
- Polacy lepiej czują się oszczędzając niż inwestując. Niestety do oszczędzania pieniędzy często także używają produktów finansowych, które nie są do tego przeznaczone. Najczęściej oszczędzają korzystając ze zwykłego konta osobistego. Co dziesiąty Polak nie korzysta z żadnego innego oszczędnościowego produktu finansowego. Co dziesiąty Polak do oszczędzania wykorzystuje jedynie konto osobiste.
- Polacy, którzy inwestują najczęściej posługują się produktami przeznaczonymi do oszczędzania na emeryturę, takimi jak Otwarte Fundusze Emerytalne, czy Pracownicze Plany Kapitałowe.

BARIERY:

- Przeszło dwóch na pięciu Polaków nie oszczędza, ani nie inwestuje wcale. Najczęściej podawanym powodem jest to, że wszystkie pieniądze są wydawane na bieżąco w gospodarstwie domowym. Jednocześnie co dziesiąty Polak twierdzi, że nie ma wystarczającej wiedzy, aby inwestować swoje środki w bezpieczny sposób. Inne wskazywane bariery to obawa przed utratą środków oraz brak zaufania do systemu finansowego w Polsce.
- Na pewno dobrym prognostykiem jest to, że przeszło czterech na pięciu Polaków zamierza oszczędzać w przyszłości. To, co jednak powinno niepokoić to fakt, że 12% Polaków nie tylko nie oszczędza obecnie, ale też nie ma zamiaru tego robić w przyszłości.

REKOMENDACJE:

W świetle wyników jasnym wnioskiem jest to, że **Polacy potrzebują edukacji finansowej.**

Z pewnością dobrym pomysłem jest wprowadzenie do szkół (najlepiej już na etapie kształcenia podstawowego) przedmiotu, który mówiłby o podstawach zarządzania pieniędzmi. To rozwiązanie, nad którym prace trwają. Jednak najważniejszym wyzwaniem jest edukacja osób dorosłych. Celem tej edukacji powinno być uświadomienie Polakom jakie istnieją produkty oszczędnościowe oraz produkty inwestycyjne na rynku polskim. Jakie ryzyko wiąże się z korzystaniem z poszczególnych produktów inwestycyjnych. Naczelny cel natomiast powinno być uświadomienie konieczności oszczędzania oraz zbudowanie większego zaufania do całego sektora finansowego w Polsce.

01.

Wartości i obawy

Wartości [1/2]

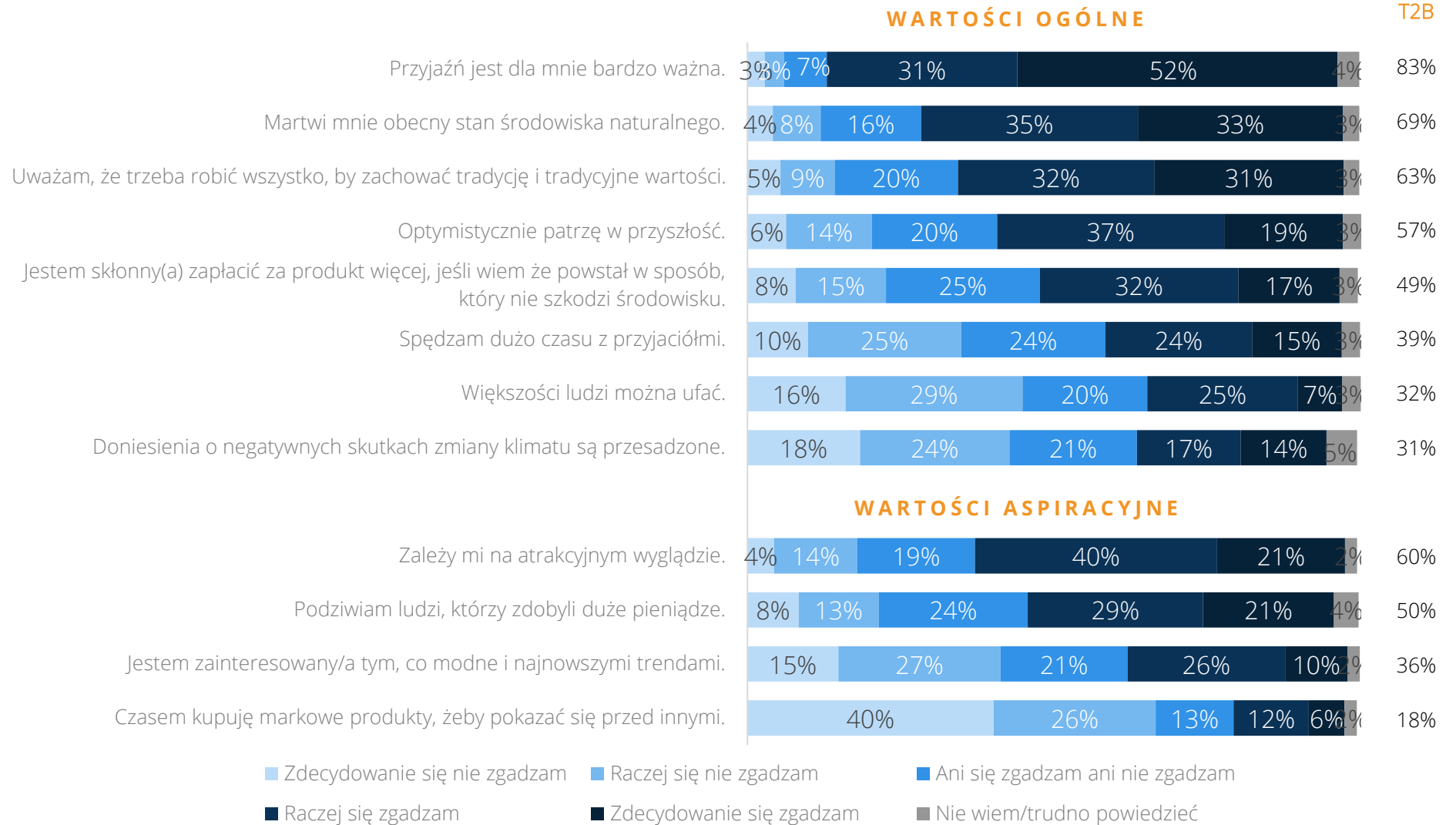
Ogół Polaków



Polacy mają różne wartości. Jednak niektóre z nich podzielane są przez większość. Największa grupa dorosłych Polaków zgadza się z tym, że przyjaźń jest bardzo ważna.

Większość jest przywiązana do wartości tradycyjnych. Duża grupa martwi się o przyszłość w kontekście zmian w środowisku naturalnym. Wielu deklaruje, że są optymistycznie nastawieni do przyszłości.

Spora grupa twierdzi, że zależy im na atrakcyjnym wyglądzie, a połowa podziwia ludzi, którzy osiągnęli sukces finansowy.



69% *Polaków twierdzi, że zawsze trzeba
oszczędzać i nigdy nie kupuje rzeczy,
na które ich nie stać.*

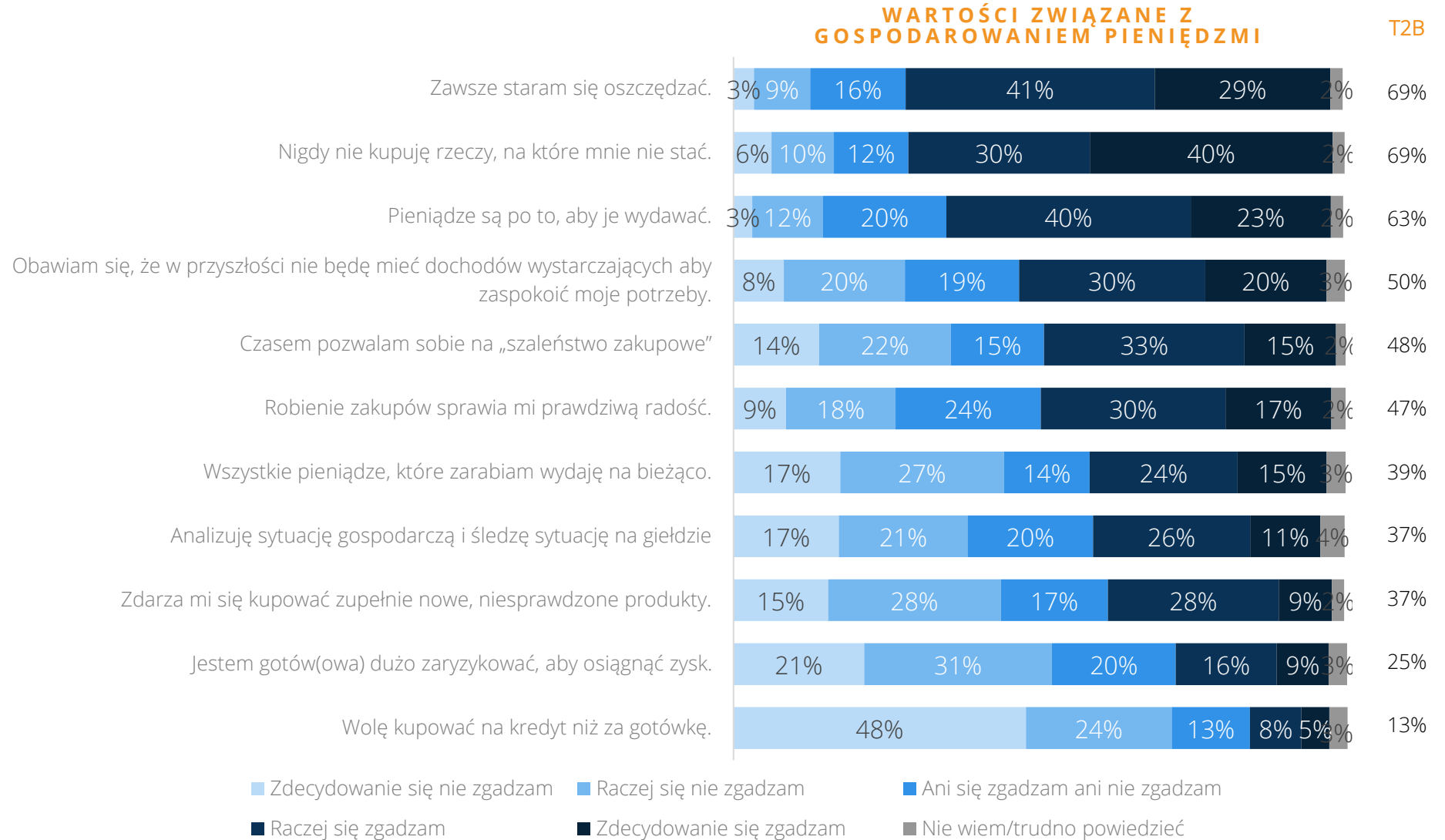
Wartości [2/2]

Ogół Polaków



Polacy deklarują pewną ostrożność jeśli chodzi o wydawanie pieniędzy. Blisko 70% twierdzi, że nie kupuje rzeczy, na które ich nie stać. Większość twierdzi, że zawsze stara się oszczędzać. Mniej niż połowa twierdzi, że od czasu do czasu pozwala sobie na „szaleństwo zakupowe”.

Widoczna jest też rezerwa jeśli chodzi o skłonność do podejmowania ryzyka w imię przyszłych profitów. Przeszło połowa Polaków – twierdzi, że na takie ryzyko nie jest gotowa.

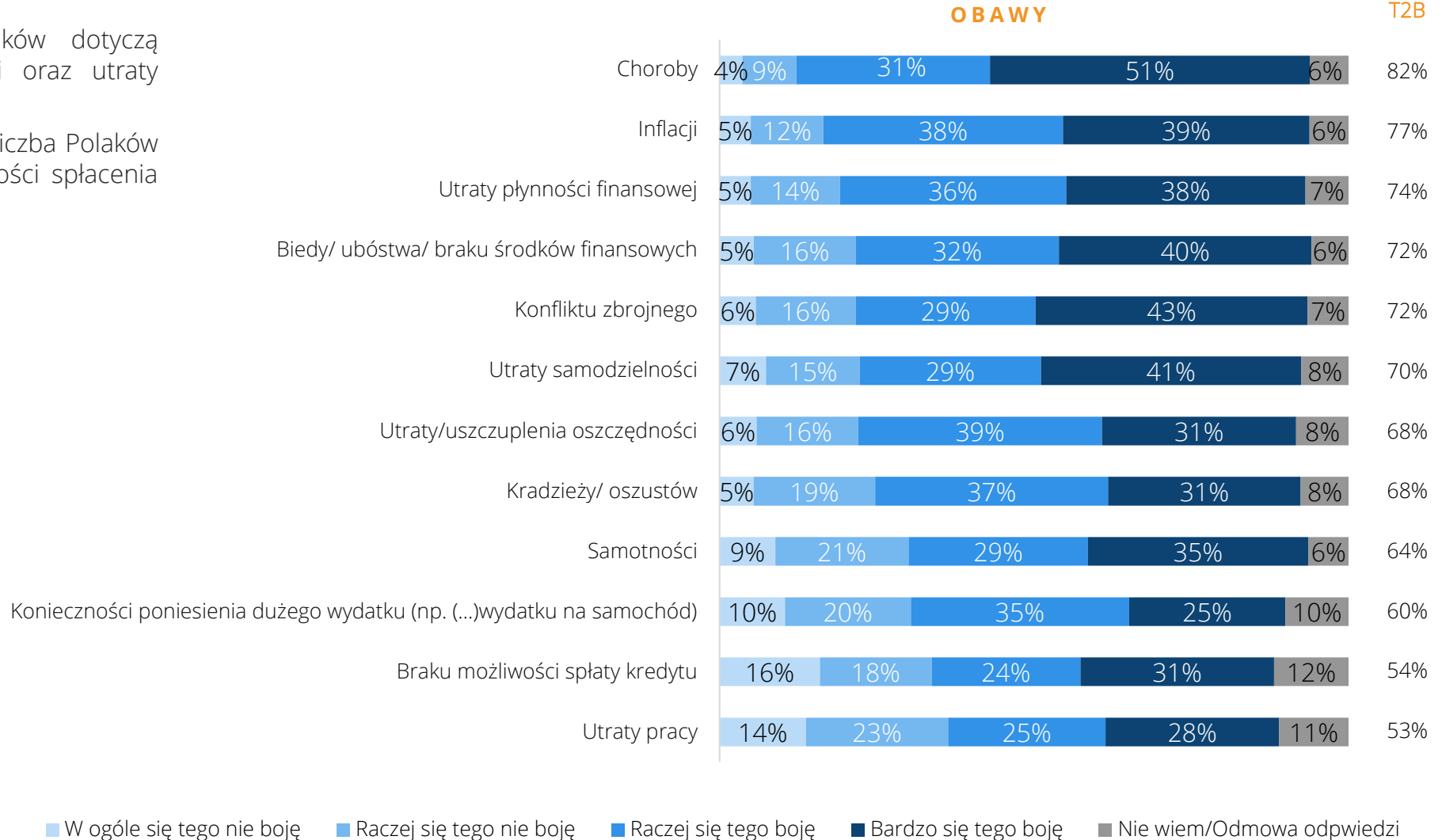


Obawy Polaków



Największe obawy Polaków dotyczą zdrowia, wysokiej inflacji oraz utraty płynności finansowej.

Stosunkowo najmniejsza liczba Polaków obawia się braku możliwości spłacenia kredytu oraz utraty pracy.



02.

Gospodarowanie
pieniężmi.
Deklaracje i
fakty

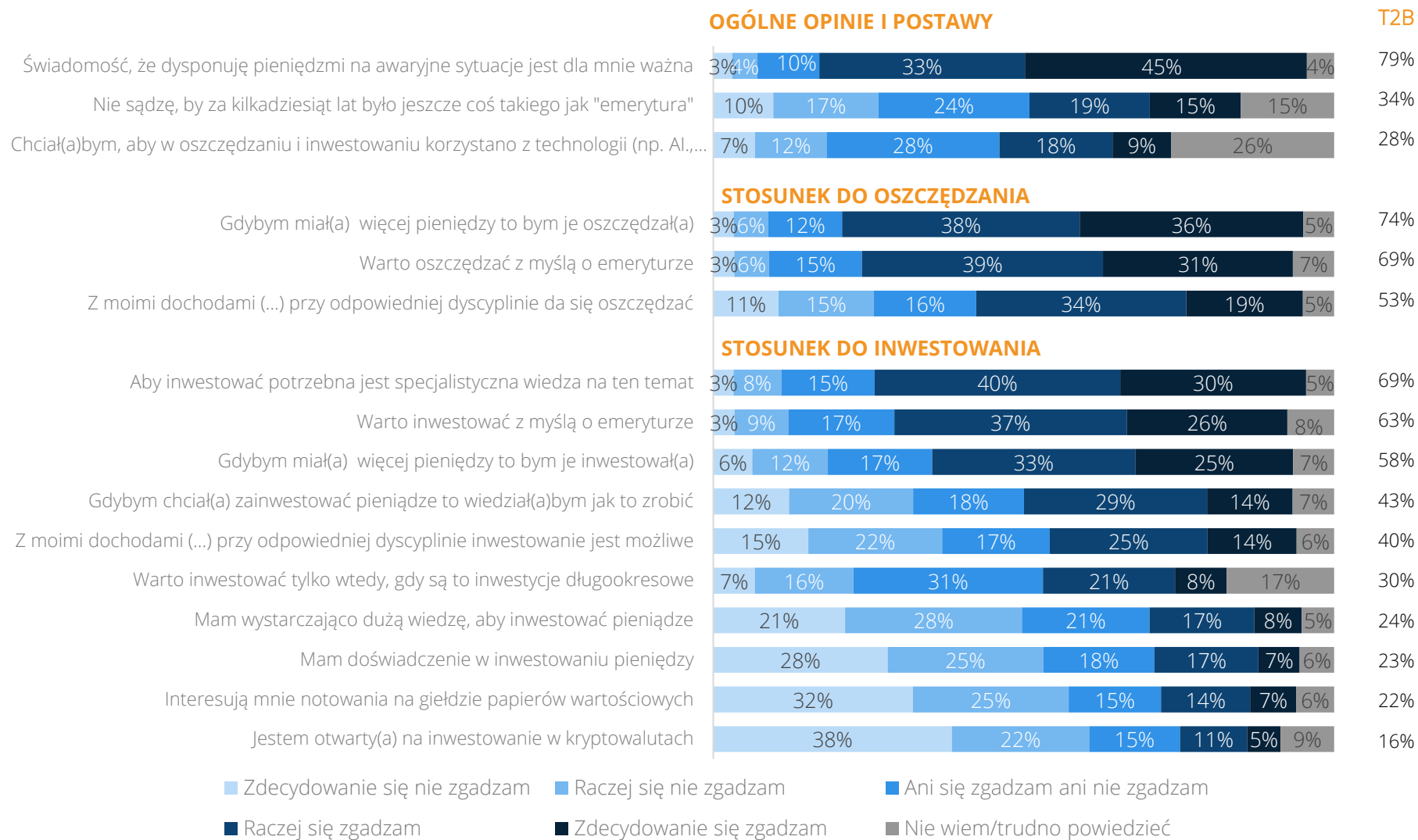
74% Polaków twierdzi, że gdyby mieli więcej
pieniędzy to by je oszczędzali,
ale tylko **58%** by je inwestowało.

Stosunek do oszczędzania i inwestowania

Ogół Polaków



Na poziomie deklaracji Polacy są ostrożni, gdy chodzi o stosunek do finansów. Blisko czterech na pięciu Polaków twierdzi, że świadomość posiadania zabezpieczenia finansowego na awaryjne sytuacja jest dla nich bardzo ważna. Trzech na czterech Polaków twierdzi natomiast, że gdyby mieli więcej pieniędzy to by je oszczędzali. Znacznie mniej otwarci są na inwestowanie – 58% twierdzi, że gdyby pojawiły się u nich jakieś nadwyżki finansowe, to przeznaczyliby je na inwestycje. Panuje opinia, że aby inwestować trzeba mieć więcej pieniędzy niż aby je oszczędzać. Więcej osób twierdzi, że przy odpowiedniej dyscyplinie udało by im się oszczędzać, a znacznie mniejsza, że udało by się im inwestować. Zdecydowana większość także uważa, że do inwestowania konieczna jest specjalistyczna wiedza.

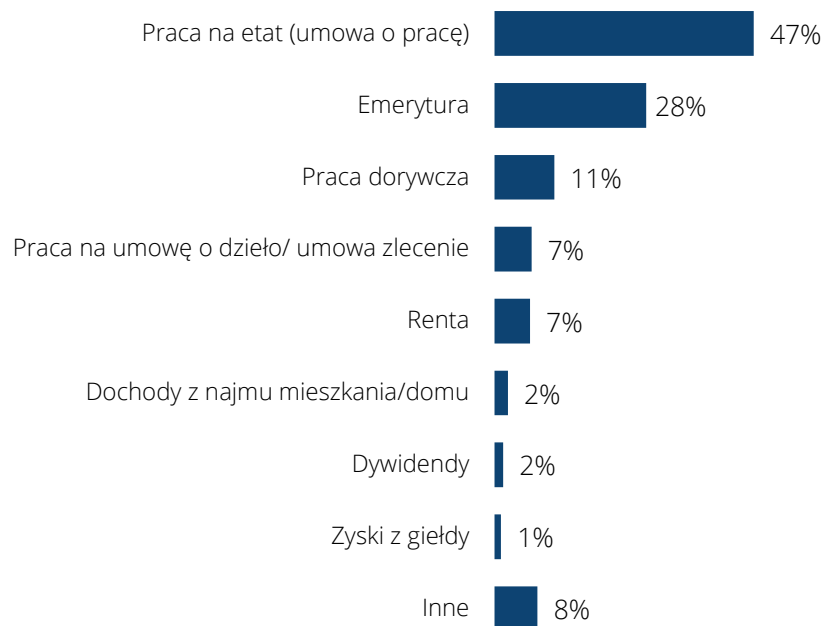


Dochody i wydatki

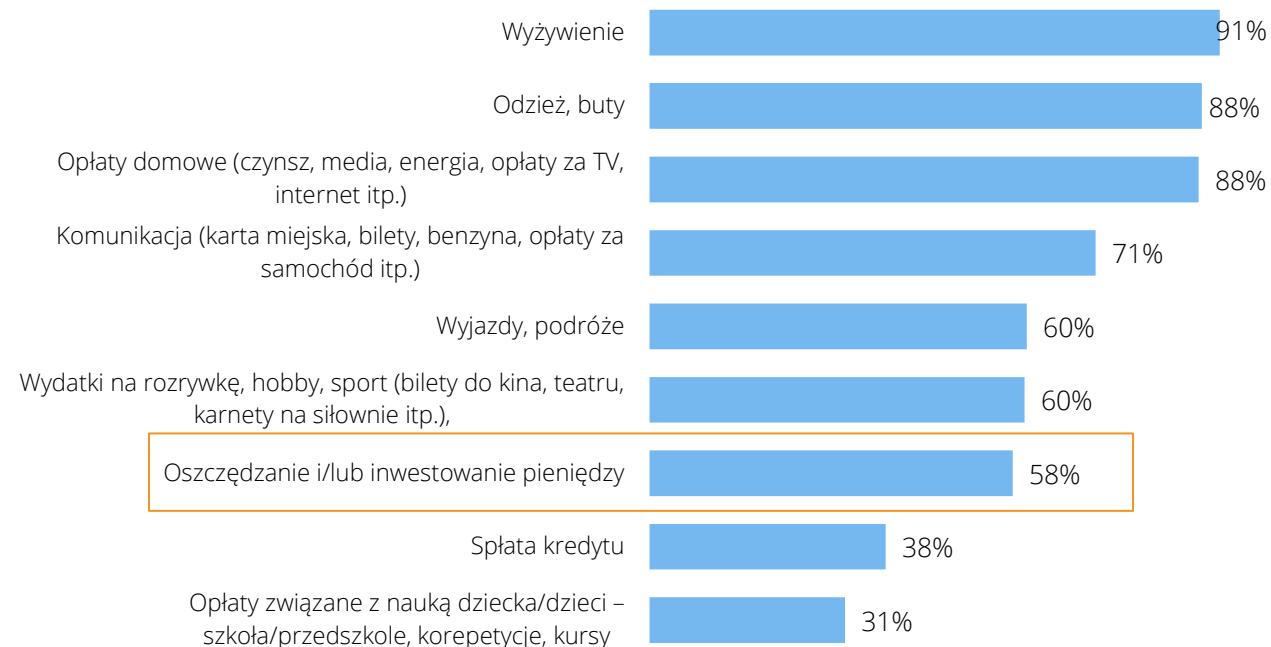
Blisko połowa dorosłych Polaków czerpie dochód z pracy na etat, a przeszło co czwarty Polak pobiera emeryturę. Pracą dorywczą zajmuje się co dziesiąty Polak.

W prawie każdym gospodarstwie domowym na liście wydatków znajduje się wyżywienie, odzież buty, czy opłaty domowe. Oszczędzanie lub inwestowanie pieniędzy to kategoria, którą w swoim budżecie uwzględnia 58% Polaków. Warto zauważyć, że tę kategorię wskazuje niższy odsetek Polaków niż liczba, która wskazuje takie kategorie jak wyjazdy, podróże, czy też wydatki na rozrywkę.

Źródła dochodów



Wydatki



P4 Jakie są Pana(i) źródła utrzymania? Proszę wskazać wszystkie źródła, nawet jeśli nie jest to Pan(i) główne źródło dochodu.

P6. Proszę wskazać, które kategorie wydatków ponosi Pana(i)w swoim gospodarstwie domowym?

Baza: Ogół N=1538

Produkty oszczędnościowe i inwestycyjne

Znajomość produktów

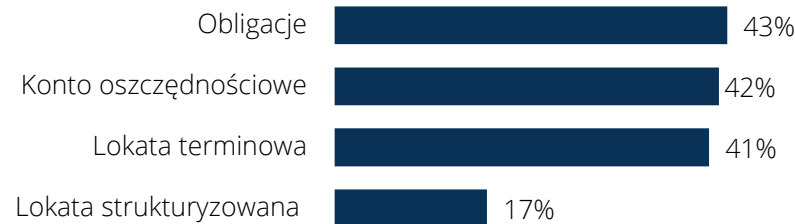


Najlepiej rozpoznawalne produkty oszczędnościowe wśród Polaków to: obligacje, konto oszczędnościowe, lokata terminowa – znane dwóm piątym Polaków. Spośród produktów emerytalnych – najbardziej znanym produktem jest Otwarty Fundusz Emerytalny. Duża grupa Polaków wie również, że inwestować można w akcje spółek giełdowych. Ogólnie średnia liczba znanych produktów wyniosła 3,7.

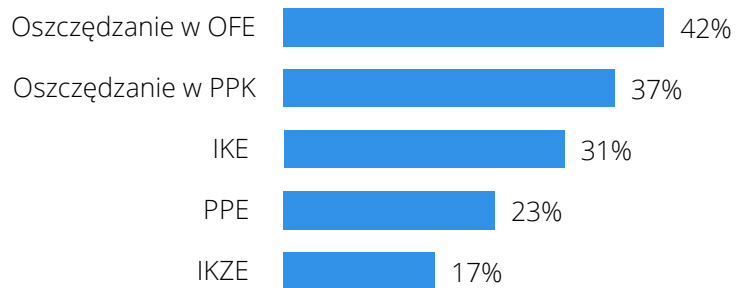
Wiedza o IKE i IKZE jest ograniczona. Blisko jedna trzecia Polaków zna IKE, ale tylko 41% spośród nich wie z jakimi korzyściami/ ulgami, które oferuje państwo wiąże się korzystanie z IKE. Jedynie 17% zna IKZE i około połowy zna korzyści/ ulgi płynące z korzystania z tego produktu.

Śr. liczba znanych produktów inwestycyjnych lub oszczędnościowych
3,7

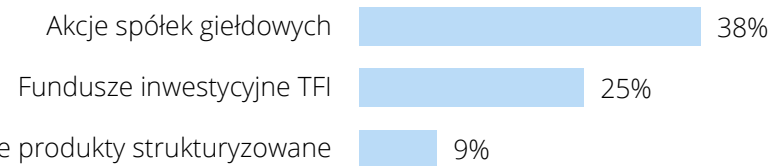
PRODUKTY OSZCZĘDNOŚCIOWE



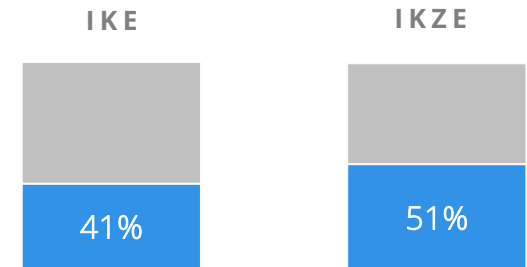
EMERYTALNE PRODUKTY OSZCZĘDNOŚCIOWE



PRODUKTY INWESTYCYJNE



ZNAJOMOŚĆ KORZYŚCI ZWIĄZANYCH Z KORZYSTANIEM Z: (wśród znających te produkty)



P7A. Proszę teraz wskazać wszystkie produkty oszczędnościowe i inwestycyjne jakie Pan(i) zna?
P7B. Czy wie Pan(i) z jakimi korzyściami, ulgami, które oferuje państwo wiąże się z oszczędzaniem i inwestowaniem w IKE / w IKZE
Baza: Ogół N=1538; Znający IKE N=477; Znający IKZE N=257

58% Polaków oszczędza lub inwestuje.

38% Polaków do oszczędzania używa konta

osobistego, a **10%** wyłącznie konta osobistego.

Produkty oszczędnościowe i inwestycyjne

Korzystanie z produktów

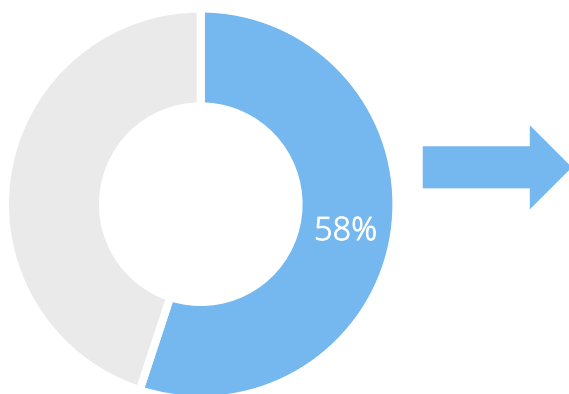
Ponad połowa Polaków wskazuje, że oszczędza bądź inwestuje swoje pieniądze. Najczęściej wykorzystywanym do tego celu produktem jest zwykłe konto osobiste (ROR).

Na koncie oszczędnościowym gromadzi środki blisko połowa oszczędzających Polaków. Popularnym produktem jest także lokata terminowa.

Udział w emerytalnych produktach oszczędnościowych jest niedoszacowany. Twarde dane wskazują wyższy udział np. w PPK. Oznacza to, że część Polaków nie jest świadoma lub po prostu nie pamięta, o tym że dany produkt posiada.

Natomiast popularność produktów stricte inwestycyjnych jest znacznie niższa. W akcje inwestuje mniej niż co dziesiąty Polak, a w fundusze inwestycyjne TFI – co dwudziesty.

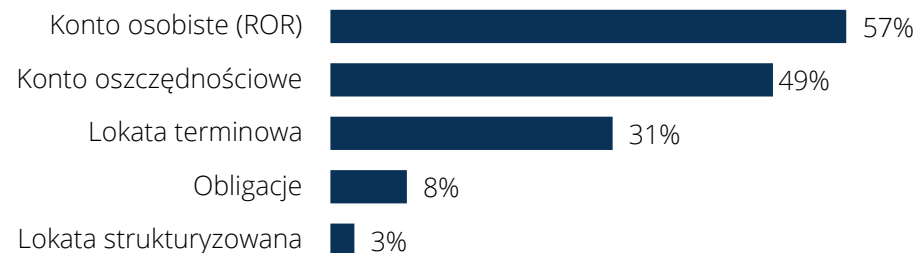
Oszczędzający/
inwestujący



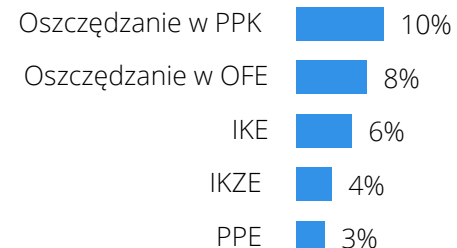
Inwestycje alternatywne (typu: zakup nieruchomości, złota, czy dzieł sztuki)

Inwestycyjne produkty strukturyzowane

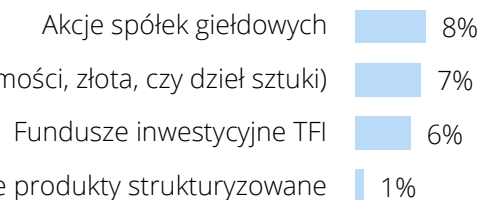
PRODUKTY OSZCZĘDNOŚCIOWE



EMERYTALNE PRODUKTY OSZCZĘDNOŚCIOWE



PRODUKTY INWESTYCYJNE



Liczba korzystających, ulokowane kwoty i czas korzystania

Grupy produktów: oszczędnościowe, emerytalne oraz inwestycyjne

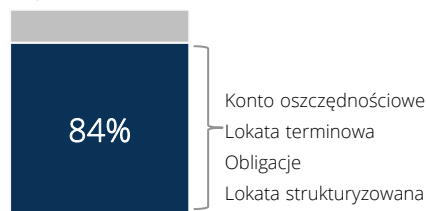


Przeszło 4 na 5 Polaków korzysta z produktów oszczędnościowych.

Większość z nich oszczędza korzystając ze zwykłego konta osobistego.

Korzystający z produktów oszczędnościowych – średnio mają najdłuższą historię korzystania z tych produktów. Mediana ulokowanych kwot wyniosła 1 350 PLN. Znacznie mniej Polaków korzysta z emerytalnych produktów oszczędnościowych lub z produktów inwestycyjnych. Mediana kwoty ulokowanej w produktach inwestycyjnych wynosi 50 000 PLN.

KORZYSTA Z PRODUKTÓW OSZCZĘDNOŚCIOWYCH



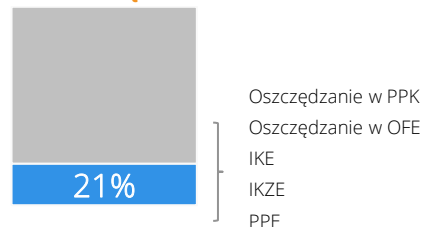
Czas korzystania (średnia w latach)

11,0

Deklarowane ulokowana kwota (mediana w PLN)

1 350

KORZYSTA Z EMERYTALNYCH PRODUKTÓW OSZCZĘDNOŚCIOWYCH

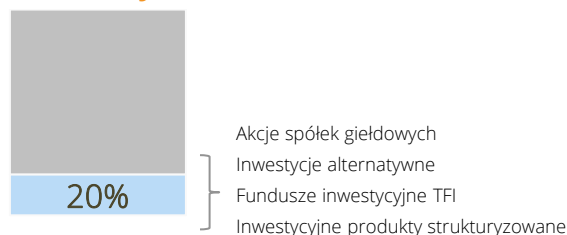


Czas korzystania (średnia w latach)

9,6

W większości produktów emerytalnych - ulokowana kwota zależy od poziomu zarobków

KORZYSTA Z PRODUKTÓW INWESTYCYJNYCH



Czas korzystania (średnia w latach)

10,7

Deklarowane ulokowana kwota (mediana w PLN)

50 000

P7 Powiedział(a) Pan(i), że część swoich dochodów przeznacz(a) Pan(i) na oszczędzanie lub inwestowanie pieniędzy. Proszę teraz wskazać wszystkie produkty oszczędnościowe i inwestycyjne jakie Pan(i) wykorzystuje aktualnie?

P8A. A jaki % swoich miesięcznych dochodów oszczędza Pan(i) na .../ Jaką kwotę Pan(i) przeznaczył(a) na produkty oszczędnościowe?

P9. Od ilu lat korzysta Pan(i) z...

Baza: Oszczędzający/ inwestujący N=1029

Oszczędzanie i inwestowanie

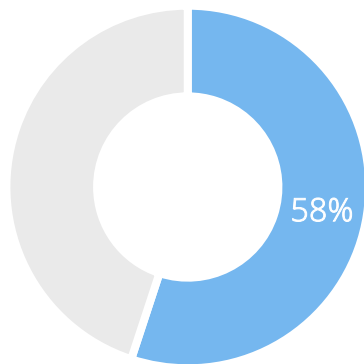
Motywacja



Największa grupa Polaków, którzy oszczędzają lub inwestują swoje nadwyżki finansowe najczęściej nie mają konkretnego celu. Po prostu mają potrzebę, aby mieć poduszkę finansową na wszelki wypadek.

Ci, którzy mają konkretny cel – często wskazują wakacje, cele mieszkaniowe: remont, zakup nieruchomości lub budowa domu. Na emeryturę oszczędza co piąty oszczędzający Polak. Popularnym celem jest także pomoc finansowa dla bliskich.

Oszczędzający/ inwestujący



Cele



42% Polaków nie oszczędza, ani nie
inwestuje, **20%** wydaje wszystko na bieżąco,
a **11%** uważa, że ma za małą wiedzę aby
inwestować bezpiecznie.

Oszczędzanie i inwestowanie

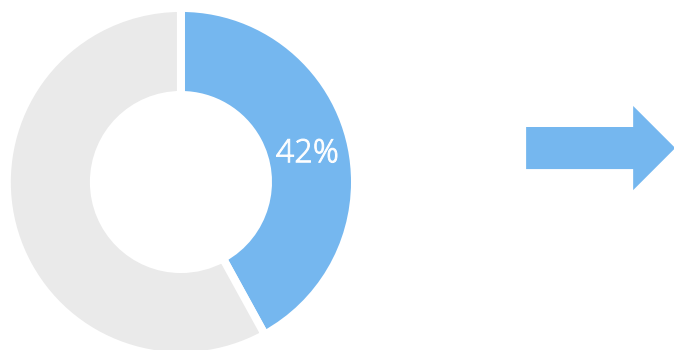
Bariery

Blisko połowa Polaków, którzy ani nie inwestują, ani nie oszczędzają pieniędzy twierdzi, że to dlatego, że wszystkie pieniądze wydają na bieżąco.

Inne bariery związane są z przekonaniem, że aby inwestować potrzebna jest specjalistyczna wiedza i z obawą przed utratą środków. Spora grupa twierdzi także, że nie zna się na produktach oszczędnościowych.

Jedna piąta wskazuje, że nie ma zaufania do sektora finansowego, a część także nie ufa państwu i obawia się utraty części lub całości wpłaconych środków.

Nieoszczędzający/ nieinwestujący



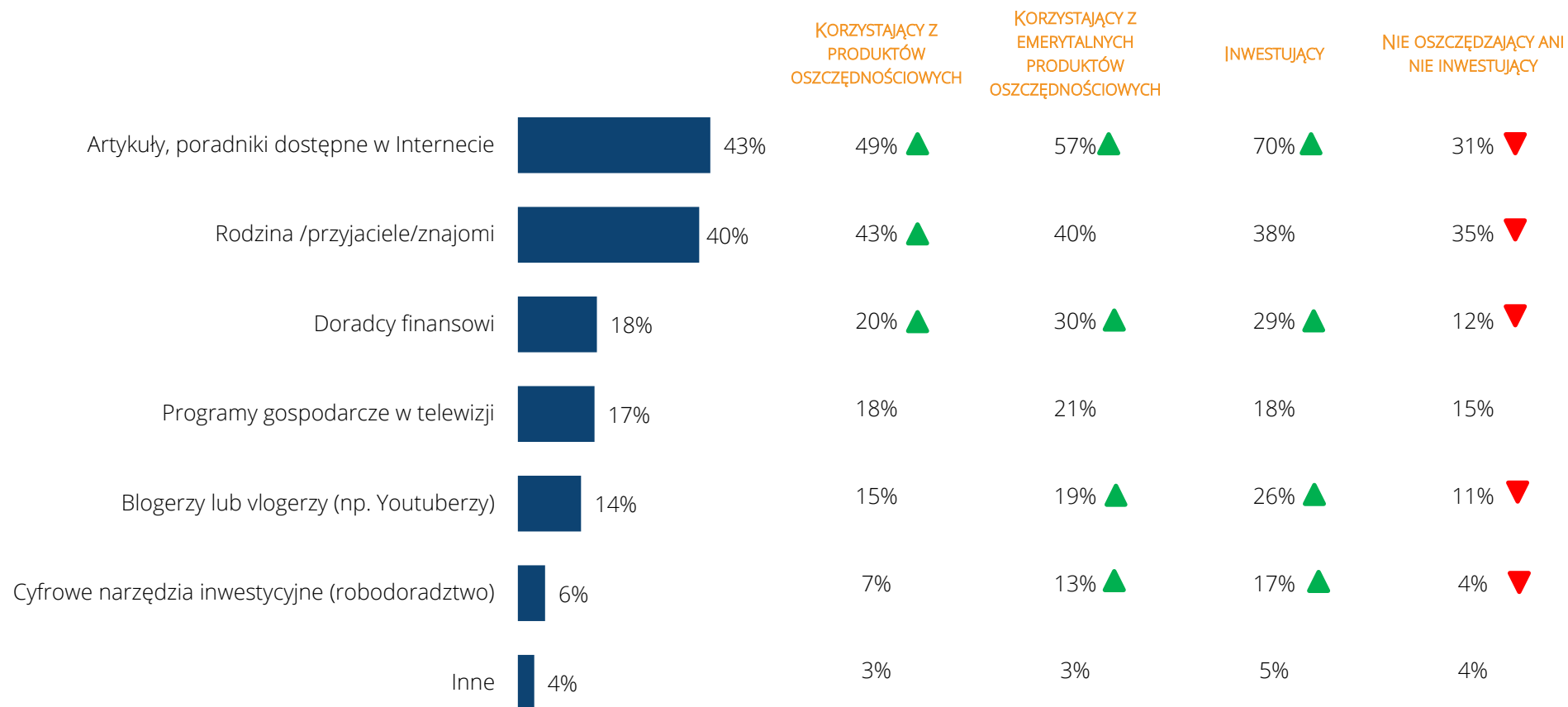
Bariery



Źródła wiedzy o oszczędzaniu i inwestowaniu pieniędzy

Przeszło dwie piąte Polaków swoją wiedzę o oszczędzaniu i inwestowaniu pieniędzy czerpie z Internetu. Jest to szczególnie często wykorzystywane źródło wiedzy w grupie, która inwestuje. Drugim ważnym źródłem wiedzy - szczególnie dla oszczędzających - są rodzina i znajomi. Z porad doradców finansowych korzystają najintensywniej osoby inwestujące oraz takie, które korzystają z emerytalnych produktów oszczędnościowych.

Inwestujący korzystają z największej liczby źródeł. Osoby, które aktualnie ani nie inwestują ani nie oszczędzają znacznie rzadziej korzystają z jakichkolwiek źródeł wiedzy. Jeśli już, to z nieformalnych źródeł, czyli z rekomendacji rodziny/przyjaciół.



▲ ▼ Wynik istotnie wyższy/niższy statystycznie niż w populacji, przy poziomie istotności 95%

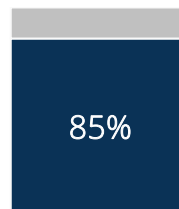
03.

Plany na przyszłość

Oszczędzanie i inwestowanie

Plany ogółu Polaków

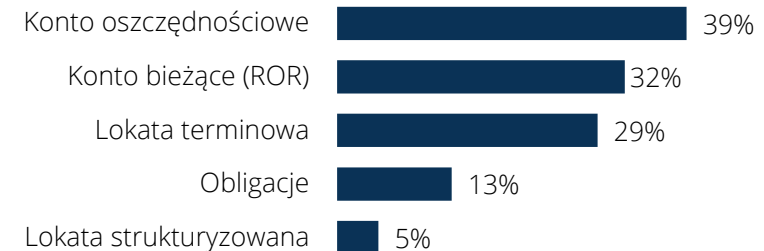
Zamierzający oszczędzać/inwestować w przyszłości



Zdecydowana większość Polaków planuje w przyszłości oszczędzać bądź inwestować swoje pieniądze. Największa grupa planuje skorzystać z konta oszczędnościowego, co trzeci Polak planuje oszczędzać po prostu odkładając pieniądze na koncie bieżącym, podobna grupa myśli o lokatach terminowych.

Co dziesiąty Polak myśli o wykorzystaniu alternatywnych inwestycjach. Podobna grupa planuje zainwestować w akcje spółek giełdowych.

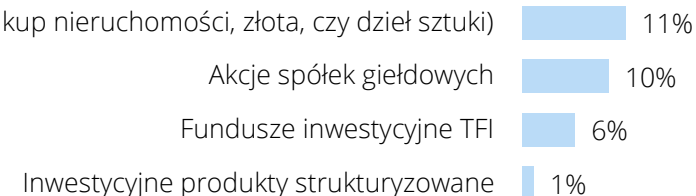
PRODUKTY OSZCZĘDNOŚCIOWE



EMERYTALNE PRODUKTY OSZCZĘDNOŚCIOWE



PRODUKTY INWESTYCYJNE



85% Polaków ma zamiar
oszczędzać lub inwestować w przyszłości,

ale **12%**

nie oszczędza, nie inwestuje i nie planuje
tego w przyszłości.

Oszczędzanie i inwestowanie

Plany poszczególnych grup Polaków



Zdecydowana większość Polaków planuje w przyszłości skorzystać z produktów oszczędnościowych, przede wszystkim ci, którzy już z nich korzystają, ale również ci, którzy aktualnie nie posiadają żadnych produktów ani inwestycyjnych, ani oszczędnościowych. Znacząco mniej liczna grupa planuje skorzystać z produktów inwestycyjnych. Najwięcej osób zainteresowanych tymi produktami – oczywiście jest wśród osób, które już teraz z takich produktów korzystają.

Odsetek osób, które w przyszłości nie planują oszczędzać ani inwestować w przyszłości jest bardzo niewielki wśród posiadaczy produktów oszczędnościowych lub inwestycyjnych. Największa grupa osób, które nie planują ani inwestować, ani oszczędzać w przyszłości znajduje się w grupie osób nie posiadających ani produktów oszczędnościowych, ani inwestycyjnych. Gdy przeliczymy to na całą populację należy stwierdzić, że 12% Polaków ani nie oszczędza, ani nie inwestuje, ani też nie ma zamiaru robić tego w przyszłości.

	Ogół	KORZYSTAJĄCY Z PRODUKTÓW OSZCZĘDNOŚCIOWYCH	KORZYSTAJĄCY Z EMERYTALNYCH PRODUKTÓW OSZCZĘDNOŚCIOWYCH	KORZYSTAJĄCY Z PRODUKTÓW INWESTYCYJNYCH	NIE KORZYSTAJĄCY Z ŻADNYCH PRODUKTÓW
Biorę pod uwagę produkty oszczędnościowe	73%	86% ▲	82% ▲	69%	56% ▼
Biorę pod uwagę produkty inwestycyjne	25%	31% ▲	45% ▲	79% ▲	13% ▼
Biorę pod uwagę oszczędzanie na emeryturę	19%	23% ▲	67% ▲	29% ▲	12% ▼
Nie zamierzam inwestować, ani oszczędzać pieniędzy	17%	5% ▼	2% ▼	6% ▼	38% ▲

▲ ▼ Wynik istotnie wyższy/niższy statystycznie niż w populacji, przy poziomie istotności 95%

P13. A czy w przyszłości – zamierza Pan(i) oszczędzać lub inwestować część swoich pieniędzy? Proszę teraz wskazać wszystkie produkty oszczędnościowe i inwestycyjne, które weźmie Pan(i) pod uwagę:

Baza: Ogół N=1538; Korzystający z produktów oszczędnościowych N=787; Korzystający z emerytalnych produktów oszczędnościowych N=202; Korzystający z produktów inwestycyjnych=172; Nie oszczędzający i nie inwestujący N=485

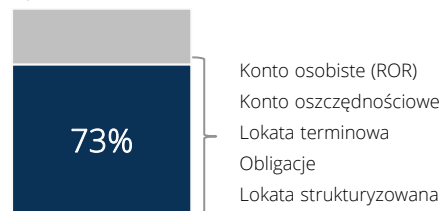
Liczba planujących skorzystać i perspektywa czasowa

Grupy produktów: oszczędnościowe, emerytalne oraz inwestycyjne



W PRZYSZŁOŚCI PLANUJE SKORZYSTAĆ Z:

PRODUKTÓW OSZCZĘDNOŚCIOWYCH



Czas planowanego skorzystania z produktu (średnia liczba w latach)

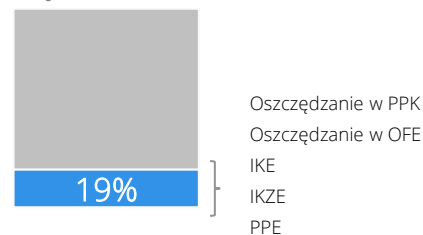
7,5

Wiek, w którym ma zamiar skorzystać z produktu (średni wiek w latach)

54,8

Polacy planują skorzystać z różnych rodzajów produktów oszczędnościowych i inwestycyjnych w określonej perspektywie czasowej. Największa grupa bierze pod uwagę produkty oszczędnościowe (konto osobiste ROR, konto oszczędnościowe, lokatę terminową, obligacje lub lokatę strukturyzowaną), mniejsza grupa (25%) produkty inwestycyjne (akcje, TFI, inwestycyjne produkty strukturyzowane lub inwestycje alternatywne)

EMERYTALNYCH PRODUKTÓW OSZCZĘDNOŚCIOWYCH



Czas planowanego skorzystania z produktu/przystąpienia (średnia liczba w latach)

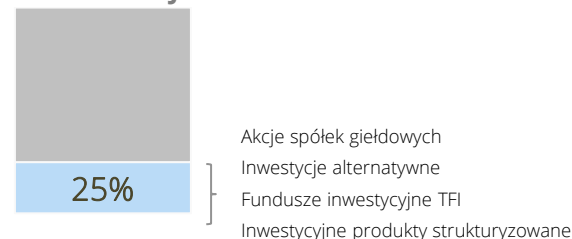
11,0

Wiek, w którym ma zamiar skorzystać z produktu (średni wiek w latach)

53,9

Perspektywa czasowa dla każdego produktu jest nieco inna, ale ogólnie można powiedzieć, że jest ona zbliżona do 10 lat. Średni wiek przyszłych klientów to wiek powyżej 50 roku życia.

PRODUKTÓW INWESTYCYJNYCH



Czas planowanego skorzystania z produktu (średnia liczba w latach)

8,3

Wiek, w którym na zamiar skorzystać z produktu (średni wiek w latach)

55,3

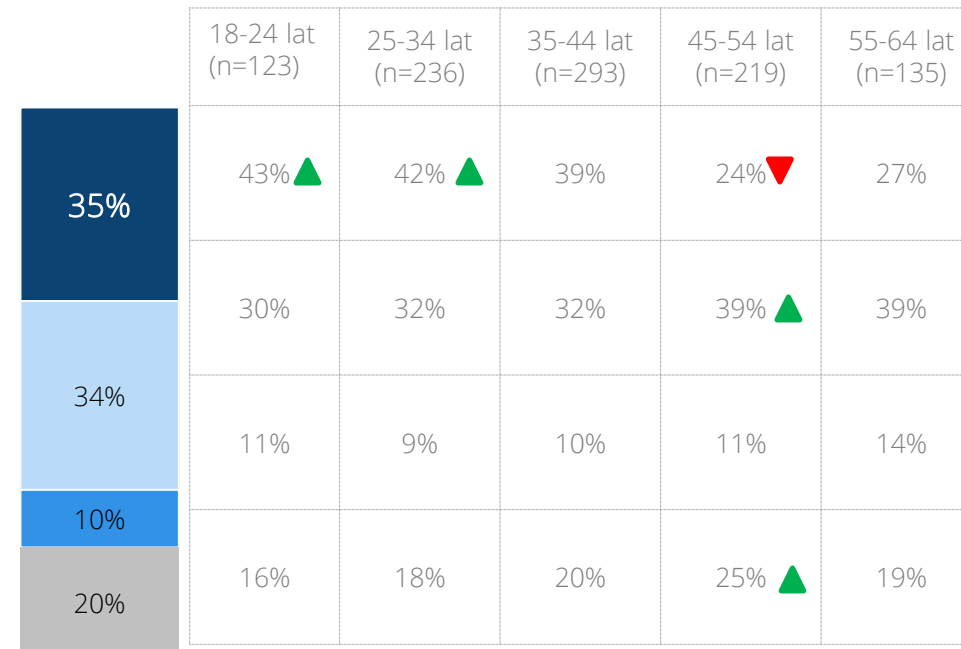
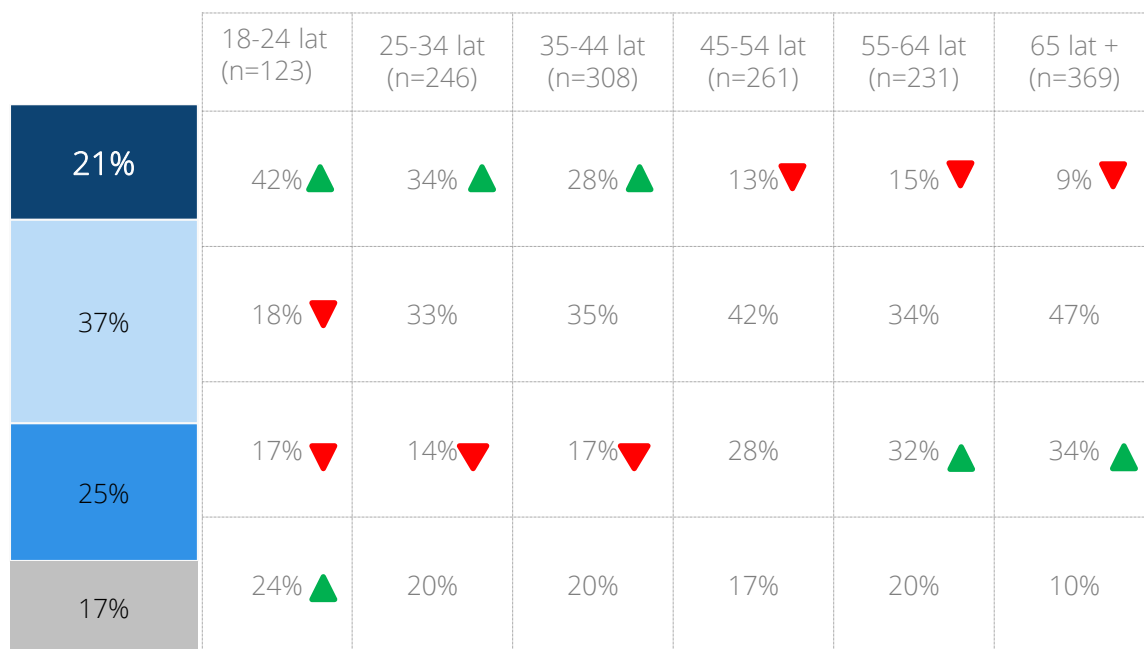
P13. A czy w przyszłości – zamierza Pan(i) oszczędzać lub inwestować część swoich pieniędzy? Proszę teraz wskazać wszystkie produkty oszczędnościowe i inwestycyjne, które weźmie Pan(i) pod uwagę?

P14. Myśląc o przyszłości – w jakiej perspektywie czasowej ma Pan(i) zamiar oszczędzać / inwestować poprzez produkty oszczędnościowe? (odpowiedź w latach)

Baza: Ogół N=1309

Emerytura i prognozowana sytuacja finansowa

Opinie Polaków na temat tego jak zmieni się ich sytuacja finansowa w przyszłości jest zróżnicowana i silnie skorelowana z wiekiem. Młodszy są znacznie częściej przekonani, że ich sytuacja finansowa się poprawi, a osoby starsze – że się pogorszy. Podobnie wygląda struktura odpowiedzi, gdy chodzi o ocenę wpływu na sytuację finansową na emeryturze. Młodszy (do 34 roku życia) są przekonani, że ich dzisiejsza działania mają wpływ na to jak będzie wyglądała ich sytuacja finansowa na emeryturze.



- Moja sytuacja finansowa prawdopodobnie się poprawi
- Moja sytuacja finansowa prawdopodobnie się nie zmieni
- Moja sytuacja finansowa prawdopodobnie się pogorszy
- Nie wiem/ trudno powiedzieć

- Tak, myślę że jeśli teraz zacznę oszczędzać lub inwestować to będę w stanie zapewnić sobie dobrą sytuację finansową w przyszłości
- Tak, chociaż uważam, że mam ograniczony wpływ na moją sytuację finansową na emeryturze
- Nie, uważam, że nie ma to praktycznie żadnego znaczenia
- Nie wiem/trudno powiedzieć/odmowa

M6. A jak Pan(i) myśli jak Pana(i) sytuacja finansowa zmieni się w perspektywie najbliższych lat?

P17. Czy uważa Pan(i), że finansowe decyzje, które podejmuje Pan/Pani dzisiaj będą miały istotny wpływ na Pana/Pani sytuację finansową na emeryturze?

Baza: Ogół N=1538; Osoby, które jeszcze nie są na emeryturze N=1013

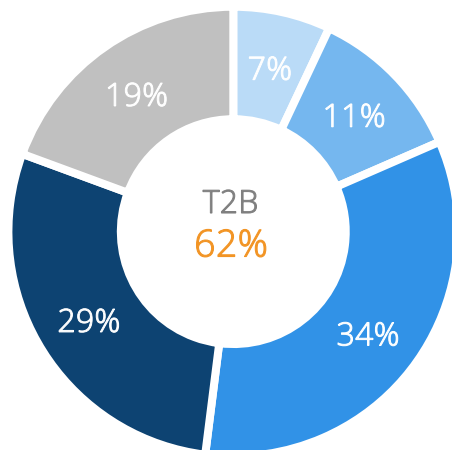
▲▼ Wynik istotnie wyższy/niższy statystycznie niż w populacji, przy poziomie istotności 95%

Zachęty do inwestowania i ich ocena

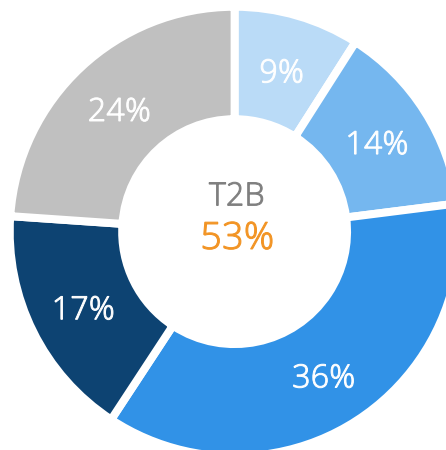
Polacy spośród testowanych w badaniu ułatwień, czy zachęt do inwestowania najchętniej skorzystaliby z całkowitego zniesienia podatku Belki. Naturalnie – obniżenie podatku od zysków w nieco mniejszym stopniu zachęca do oszczędzania, ale nadal przeszło połowa Polaków pozytywnie ocenia ten pomysł.

Najmniej zachęcający jest pomysł powiązania kilku inwestycji, tak aby straty z jednej inwestycji zmniejszyły podatek od zysków z innej inwestycji. Tu jednak warto zauważyć, że duża grupa Polaków (27%) nie ma zdania, bo mechanizm tej zachęty jest dość skomplikowany i trudny do zrozumienia dla osób, które aktualnie nie inwestują pieniędzy. W tej sytuacji ta ostatnia zachęta raczej stanowiłaby motywację dla osób, które już inwestują do tego, aby inwestować więcej.

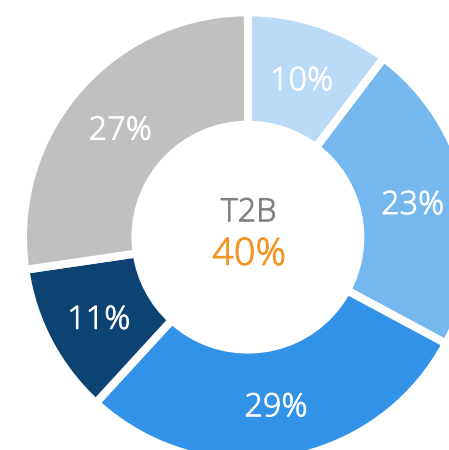
Całkowite **zniesienie podatku od zysków kapitałowych** (tzw. podatku Belki).







Wprowadzenie kwoty wolnej od podatku, dla podatku od zysków. Oznaczałoby to **obniżenie podatku Belki**.



Gdy inwestor poniesie straty z jednej inwestycji to uzyska **możliwość obniżenia podatku z innej inwestycji**.



	Zdecydowanie by mnie nie zachęciło		Raczej by mnie nie zachęciło		Raczej by mnie zachęciło		Zdecydowanie by mnie zachęciło		Nie wiem
-------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------	----------

04.

Segmentacja

Model segmentacyjny

W ramach badania przeprowadzona została segmentacja dorosłych Polaków ze względu na postawy wobec oszczędzania i inwestowania środków finansowych. Jej celem było powiedzenia jak aktualnie wygląda potencjalny klient funduszy inwestycyjnych wśród ogółu Polaków. Biorąc pod uwagę deklaracje poszczególnych segmentów odnośnie przyszłości oraz aktualną sytuację demograficzną podjęliśmy próbę określenia jak dany segment zmiana się w czasie.

Segmentacja została oparta jest na 4 wymiarach:

1. **Potrzebie** (czyli na wewnętrznej potrzebie człowieka, aby oszczędzać lub inwestować środki finansowe)
2. **Możliwości** (czyli na środkach finansowych, które umożliwiają oszczędzanie lub inwestowanie)
3. **Kompetencjach inwestowania** (czyli na wiedzy o tym jak inwestować)
4. **Umiejętności oszczędzania** (czyli zdolności do tego by tak rozporządzać posiadanymi środkami, aby ich wszystkich nie wydać).

Poniżej wskazujemy, jakie pytania były brane pod uwagę w ramach konkretnego wymiaru.

Potrzeby	Możliwości	Kompetencje inwestowania	Umiejętność oszczędzania
Warto oszczędzać z myślą o emeryturze	Z moimi dochodami i kosztami życia przy odpowiedniej dyscyplinie da się oszczędzać	Mam doświadczenie w inwestowaniu pieniędzy	Regularnie oszczędzam na wszelki wypadek.
Warto inwestować z myślą o emeryturze	Z moimi dochodami i kosztami życia przy odpowiedniej dyscyplinie inwestowanie jest możliwe	Mam wystarczająco dużą wiedzę, aby inwestować pieniądze	Zawsze staram się oszczędzać.
Gdybym miał(a) więcej pieniędzy to bym je oszczędzał(a)		Interesują mnie notowania na giełdzie papierów wartościowych	Pieniądze są po to, aby je wydawać.
Gdybym miał(a) więcej pieniędzy to bym je inwestował(a)		Analizuję sytuację gospodarczą i śledzę sytuację na giełdzie.	Wszystkie pieniądze, które zarabiam wydaję na bieżąco.
Świadomość, że dysponuję pieniędzmi na awaryjne sytuacje jest dla mnie bardzo ważna		Gdybym chciał(a) zainwestować pieniądze to wiedział(a)bym jak to zrobić	

Kombinacja odpowiedzi na te pytania decyduje o przypisaniu do danego segmentu.

Udziały segmentów.

Potencjalni klienci funduszy wśród dorosłych Polaków – co mogliby powiedzieć o sobie?

Wycofani Pesymiści



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

Rozumni Optymiści

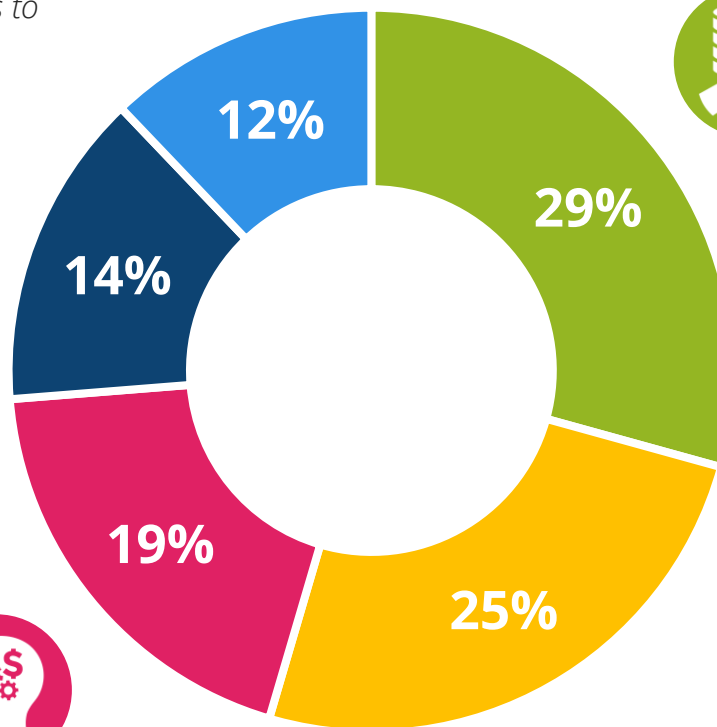


MOTTO: Mam stabilną sytuację finansową, ale nie znam się na rynku finansowym i nie mam zaufania do doradców z funduszy inwestycyjnych.

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.



Ostrożni Tradycjoniści



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

Aspirujący Inwestorzy



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

Podstawowe wymiary

WYMIARY



Możliwości



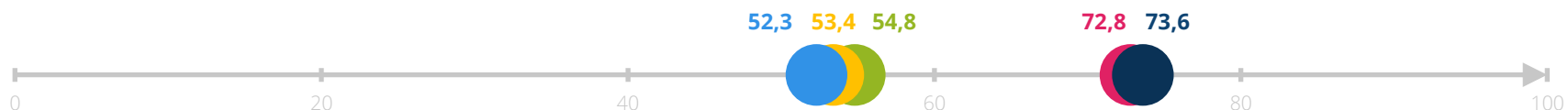
Kompetencje w inwestowaniu



Potrzeby



Umiejętność oszczędzania

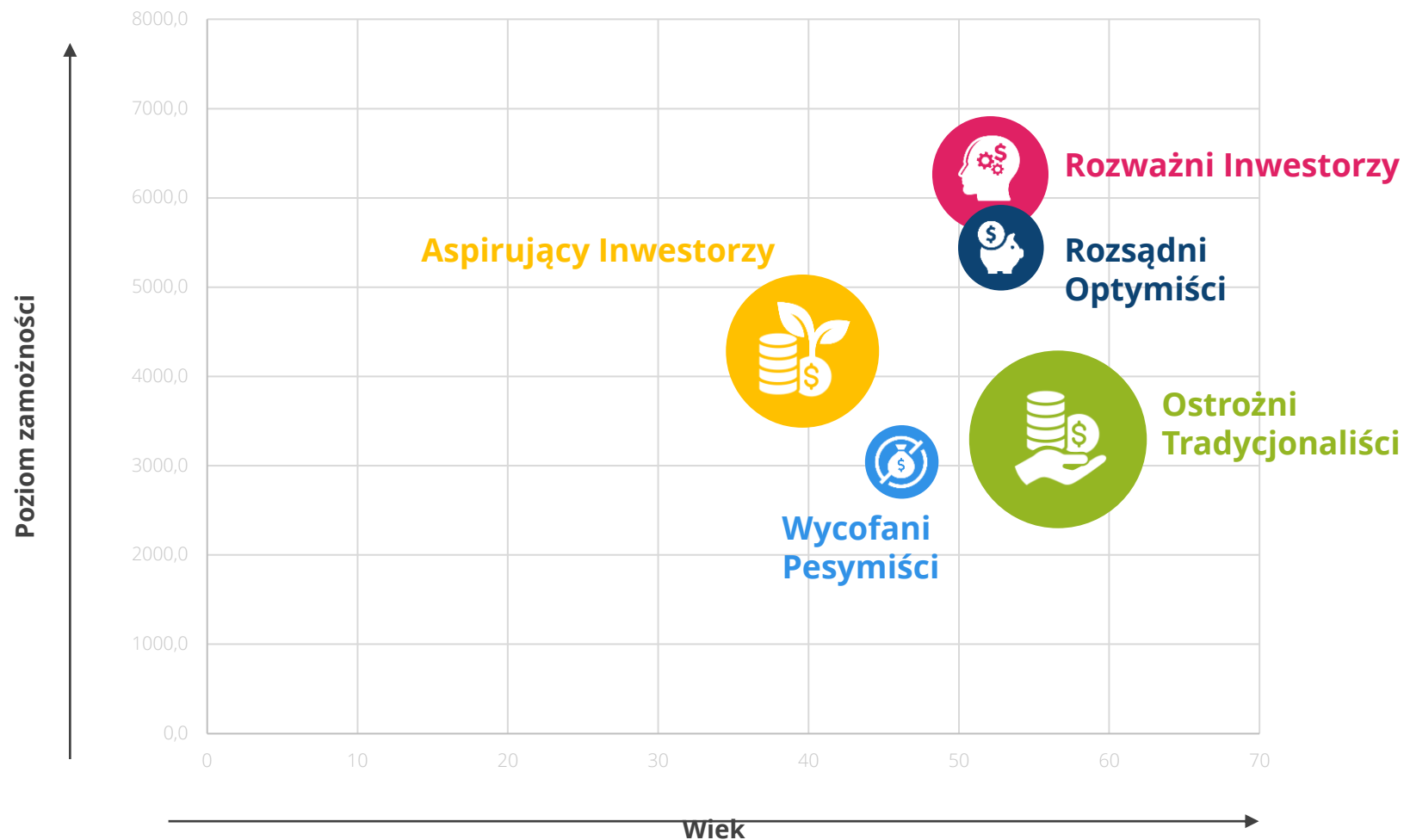


ŚREDNI DOCHÓD NETTO
(przeliczony na środki przedziałów):



Wiek i poziom zamożności

Segment Ostrożni Tradycjoniści to najstarszy segment jednocześnie o niskich dochodach. Dwa najmłodsze segmenty: Aspirujący Inwestorzy oraz Wycofani Pesymiści mają większe szanse, aby zwiększyć swoje dochody. Prawdopodobnie w miarę jak zdobywać będą doświadczenie lub rozwijać swój biznes - ich pozycja na rynku pracy się będzie poprawiała, a dochody będą rosły.



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

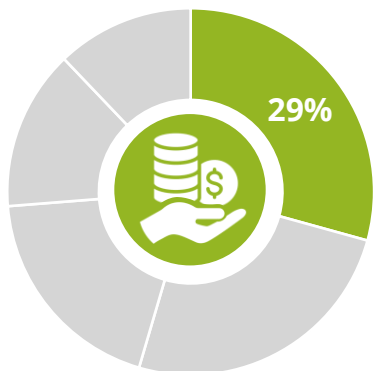
05.

Segmenty. Charakterystyka

29% Polaków obawia się o swoją przyszłość finansową, ale nie wie jak oszczędzać lub inwestować pieniądze.

Opis segmentu

Ostrożni Tradycjoniści



Ostrożni Tradycjoniści – 29%

CHARAKTERYSTYKA PSYCHOGRAFICZNA:

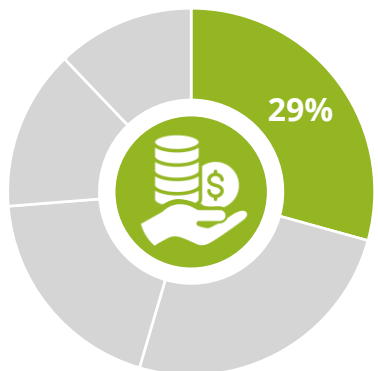
- Tradycjoniści, pesymistycznie nastawieni do przyszłości.
- Na poziomie deklaracji ceniący sobie przyjaźń, ale jednocześnie nie spędzający czasu z przyjaciółmi.
- Zaniepokojeni stanem środowiska naturalnego.
- Niezainteresowani trendami, czy modą.
- Często obawiają się o swoją przyszłość finansową.
- Spora grupa osób, które wszystkie pieniądze wydają na bieżąco, choć jednocześnie twierdzą, że świadomość posiadania zabezpieczenia finansowego jest dla nich bardzo ważna.
- Korzystają z produktów finansowych w bardzo ograniczonym zakresie.
- Nie lubią niesprawdzonych produktów.
- Mają ograniczone możliwości, aby oszczędzać, co jednak nie znaczy, że nie czują potrzeby, aby oszczędzać. Nie mają żadnych doświadczeń, ani kompetencji do tego by inwestować.
- Nie lubią podejmować ryzyka finansowego.

DEMOGRAFIA:

- Segment zdominowany przez osoby mało zarabiające.
- Znaczna przewaga kobiet.
- Segment o najwyższej średniej wieku.
- Duża grupa mieszkańców wsi.

REKOMENDACJE:

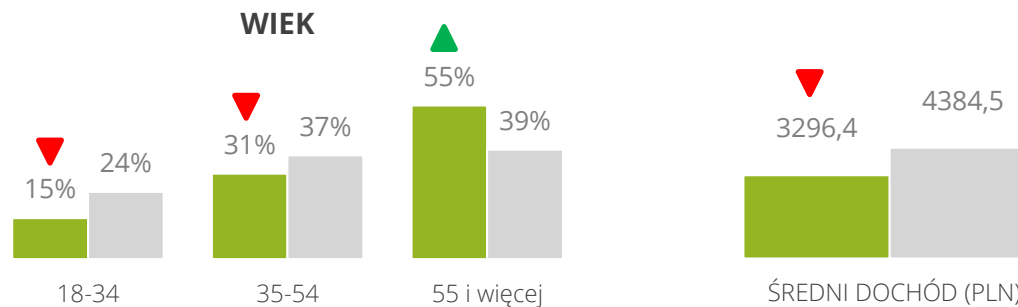
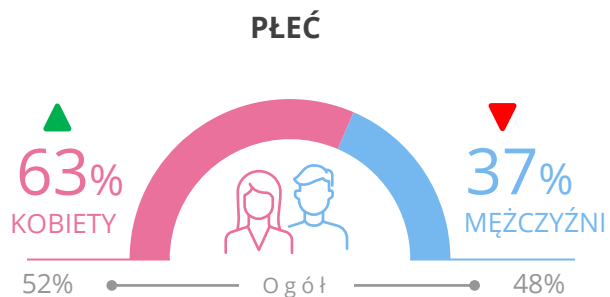
- W tym segmencie jest bardzo duża grupa osób, które nie oszczędza, ani też nie planuje oszczędzania w przyszłości.
- Być może warto jednak wykorzystać silną potrzebę posiadania zabezpieczenia finansowego w tym segmencie i zaproponować tej grupie produkt, który nie wymagałby wiedzy ani wysokich wpłat, ale jednocześnie niejako „przymuszał” do regularności 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.



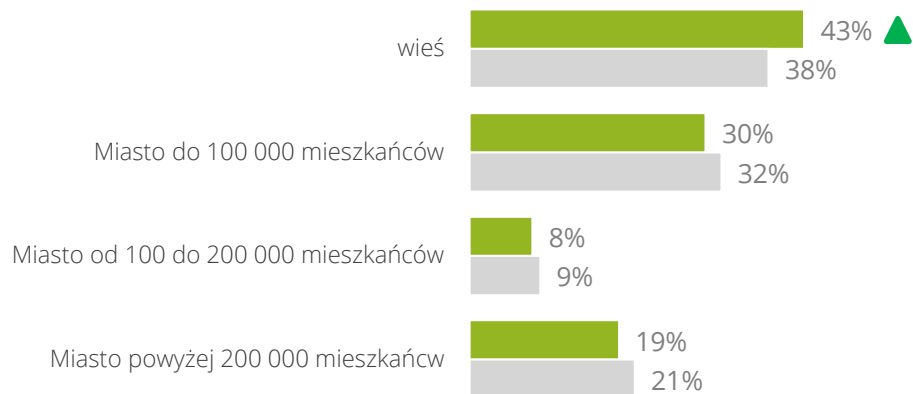
Demografia

Ostrożni Tradycjoniści

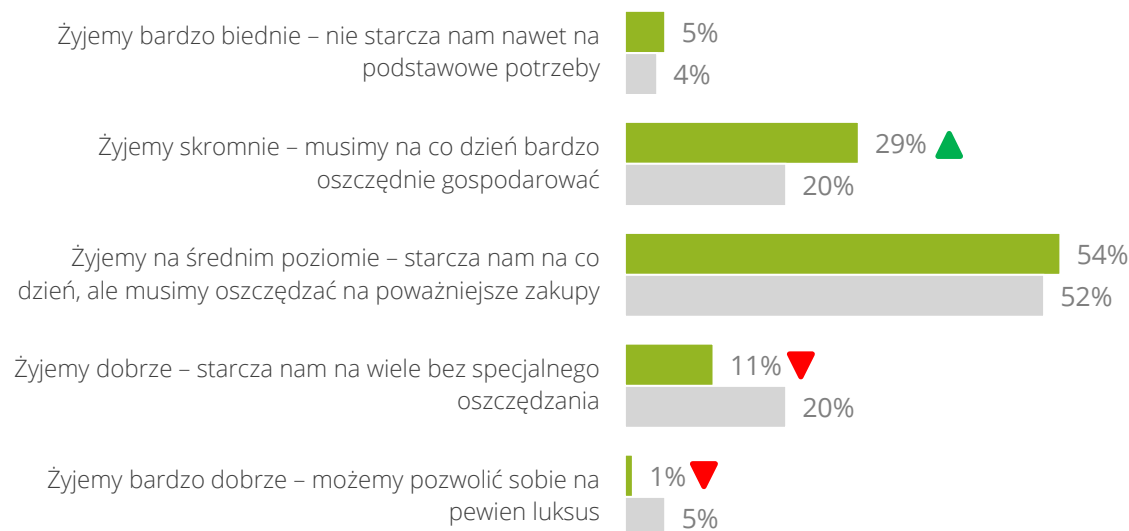
● – Ostrożni Tradycjoniści ● – Ogół

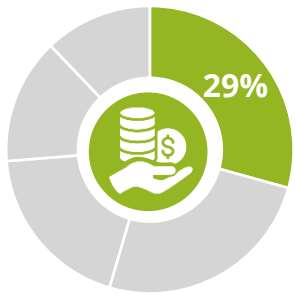


WIELKOŚĆ MIEJSCA ZAMIESZKANIA



SUBIEKTYWNA OCENA POZIOMU ZAMOŻNOŚCI





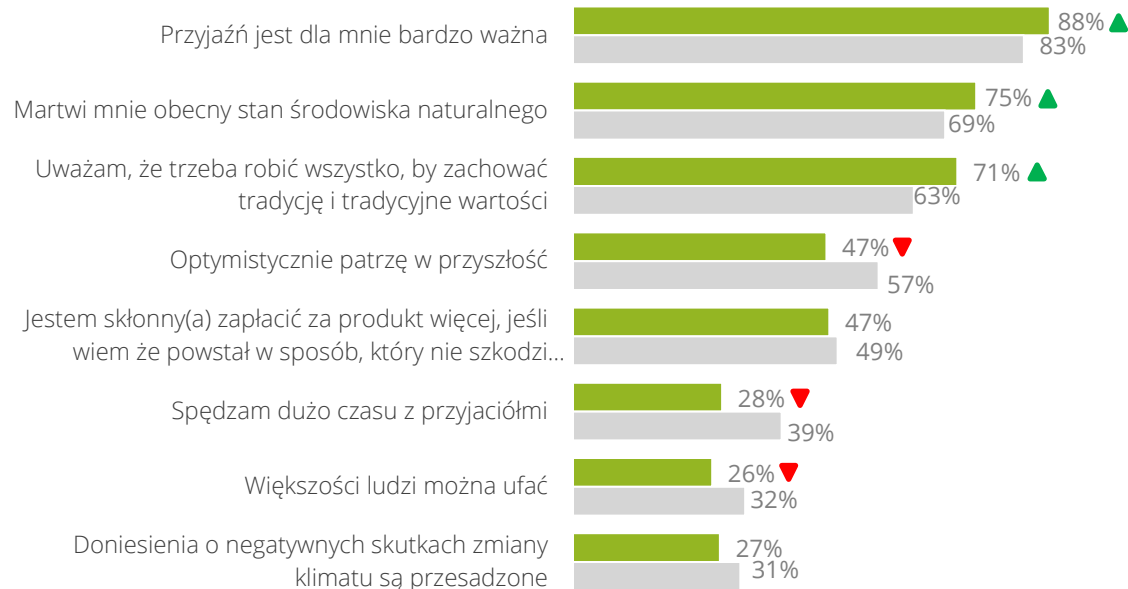
Wartości, Life Style

Ostrożni Tradycjoniści

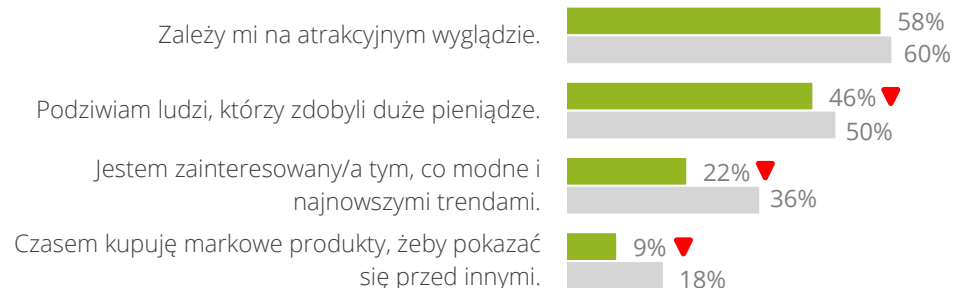
● – Ostrożni Tradycjoniści ● – Ogół



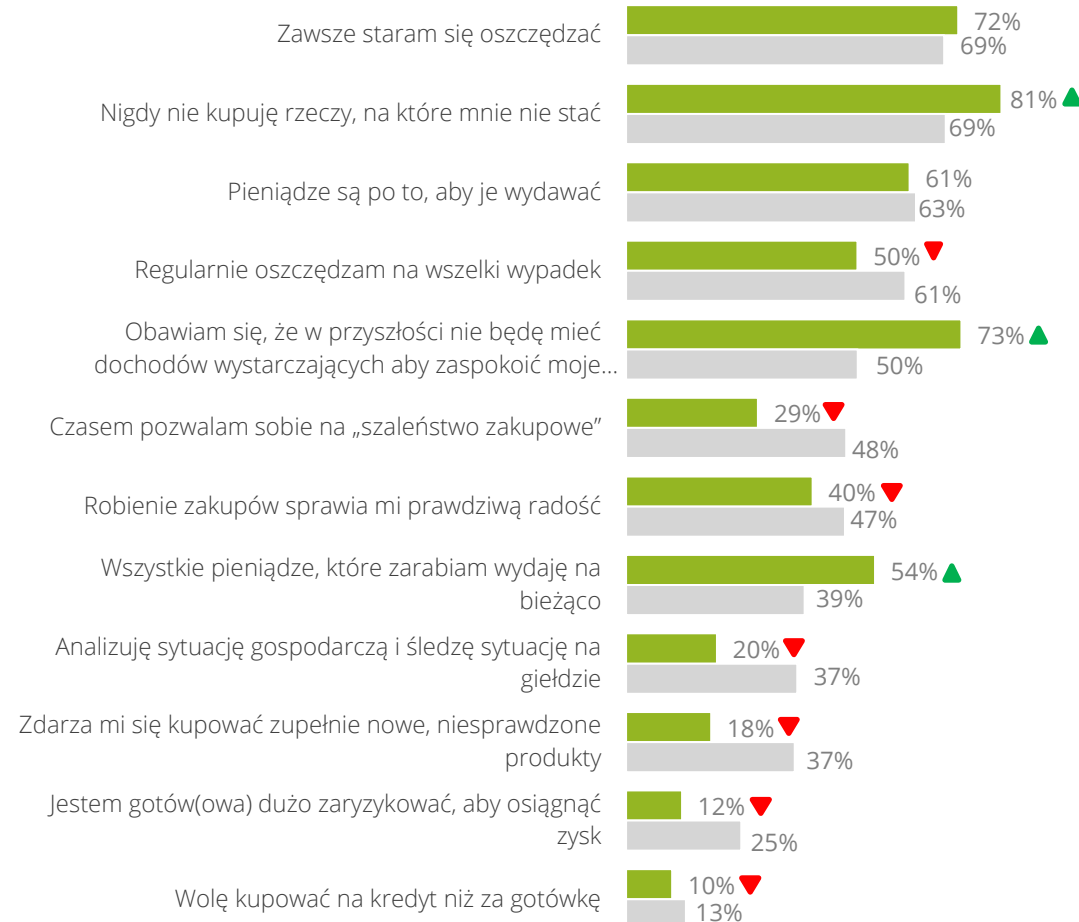
WARTOŚCI OGÓLNE (T2B*)



WARTOŚCI ASPIRACYJNE (T2B*)

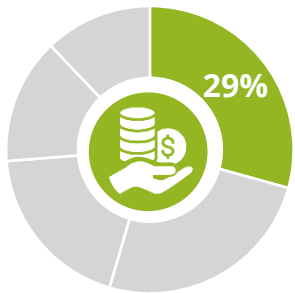


WARTOŚCI ZWIĄZANE Z GOSPODAROWANIEM PIENIĘDZMI (T2B*)



▲ ▼ Wynik istotnie wyższy/niższy statystycznie niż w populacji, przy poziomie istotności 95%

P1. Przeczytam teraz Panu(i) kilka stwierdzeń. Proszę określić na skali, czy zgadza się Pan(i) z nimi, czy nie zgadza się Pan(i) z nimi.
 Baza Ogólna 1538
 P2. Przeczytam teraz Panu(i) kilka stwierdzeń. Proszę określić na skali, czy zgadza się Pan(i) z nimi, czy nie zgadza się Pan(i) z nimi.
 *T2B oznacza sumę odpowiedzi „Zdecydowanie się zgadzam” oraz „Raczej się zgadzam”



Stosunek do inwestowania i oszczędzania

Ostrożni Tradycjoniści

● – Ostrożni Tradycjoniści ● – Ogół



Świadomość, że dysponuję pieniędzmi na awaryjne sytuacje jest dla mnie bardzo ważna



Nie sądzę, by za kilkadziesiąt lat było jeszcze coś takiego jak "emerytura"



Chciał(a)bym, aby w oszczędzaniu i inwestowaniu korzystano z najnowszych technologii (np. AI., blockchain itp)



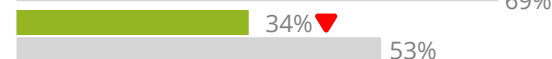
Gdybym miał(a) więcej pieniędzy to bym je oszczędzał(a)



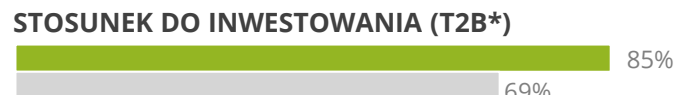
Warto oszczędzać z myślą o emeryturze



Z moimi dochodami i kosztami życia przy odpowiedniej dyscyplinie da się oszczędzać



Aby inwestować potrzebna jest specjalistyczna wiedza na ten temat



Warto inwestować z myślą o emeryturze



Gdybym miał(a) więcej pieniędzy to bym je inwestował(a)



Gdybym chciał(a) zainwestować pieniądze to wiedział(a)bym jak to zrobić



Z moimi dochodami i kosztami życia przy odpowiedniej dyscyplinie inwestowanie jest możliwe



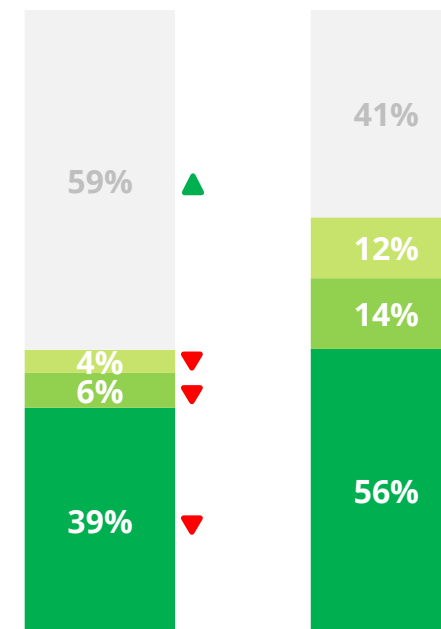
Warto inwestować tylko wtedy, gdy są to inwestycje długookresowe



Mam wystarczająco dużą wiedzę, aby inwestować pieniądze



Mam doświadczenie w inwestowaniu pieniędzy



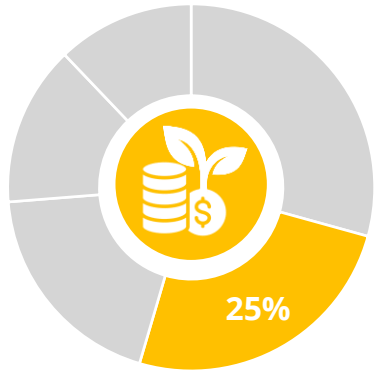
■ Nie oszczędzający, nie inwestujący
 ■ Inwestowestujący
 ■ Oszczędzający na emeryturę (za pomocą produktów emerytalnych)
 ■ Oszczędzający

▲▼ Wynik istotnie wyższy/niższy statystycznie niż w populacji, przy poziomie istotności 95%

P12. Przeczytam teraz Panu(i) kilka stwierdzeń. Proszę określić na skali, czy zgadza się Pan(i) z nimi, czy nie zgadza (Baza: N=1538)
 *T2B oznacza sumę odpowiedzi „Zdecydowanie się zgadzam” oraz „Raczej się zgadzam”

Opis segmentu

Aspirujący Inwestorzy



Aspirujący Inwestorzy – 25%

CHARACTERYSTYKA PSYCHOGRAFICZNA:

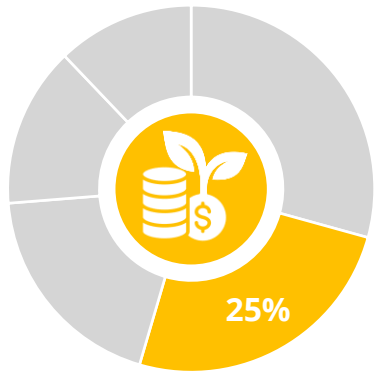
- Grupa, która lubi posiadać i chwalić się "fajnymi" rzeczami.
- Interesują się tym co modne, są otwarci na nowości, niesprawdzone produkty.
- Nie martwią się aktualną sytuacją klimatyczną.
- Nie mają potrzeby oszczędzania, posiadania awaryjnych pieniędzy. Uważają, że pieniądze są po to aby je wydawać.
- Lubią kupować drogie marki, nawet jeśli nie do końca ich na nie stać.
- Twierdzą, że mają dużą wiedzę dotyczącą inwestowania, interesują się giełdą papierów wartościowych, są otwarci na inwestowanie w kryptowalutach
- Ze względu na to, że są to osoby o dużych potrzebach, a nie zbyt wysokich środkach finansowych - często są to osoby korzystające z kredytów ratalnych.
- Ogólnie nie mają oni problemu, żeby wziąć coś na kredyt, wręcz często wolą wziąć kredyt niż kupić coś za gotówkę.

DEMOGRAFIA:

- Dochody mają na średnim poziomie.
- Segment z nadreprezentacją młodych i ludzi w średnim wieku.
- Nieznaczna nadreprezentacja mężczyzn.

REKOMENDACJE:

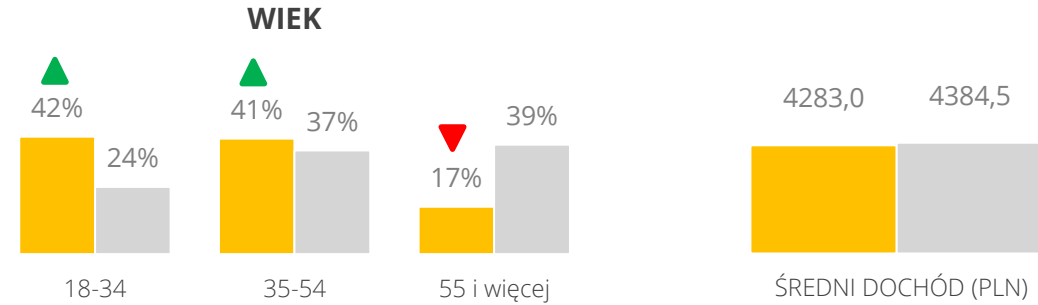
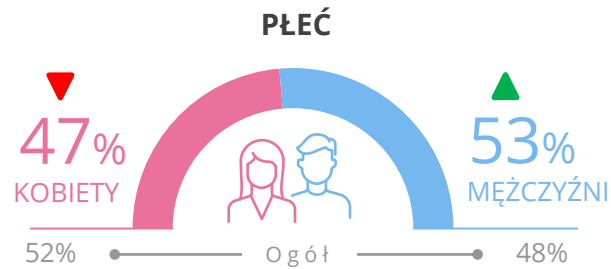
- Segment z dużym potencjałem na przyszłość. Wiek i otwartość na ryzyko stwarza szanse na to, że będzie to segment podatny, który w przyszłości (o ile ich zarobki) wzrosną przejdą do grupy klientów "premium".
- Często rozważają w przyszłości skorzystanie z produktów emerytalnych.
- Warto zaproponować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



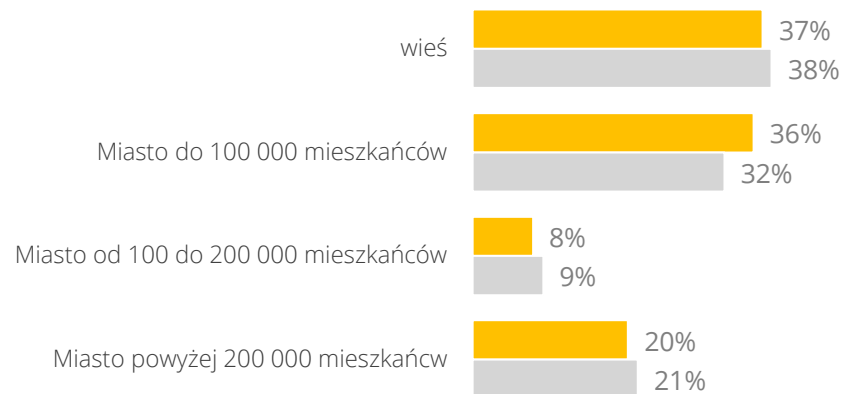
Demografia

Aspirujący Inwestorzy

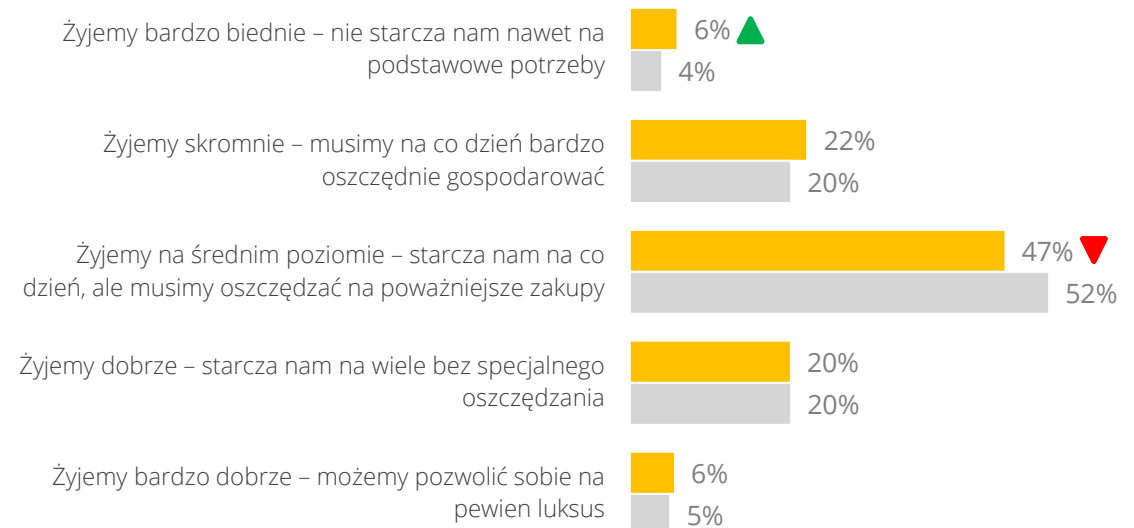
● – Aspirujący Inwestorzy ● – Ogół

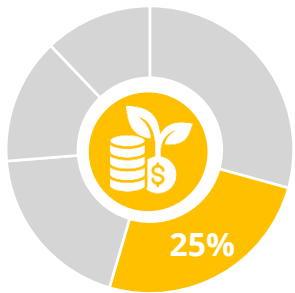


WIELKOŚĆ MIEJSCA ZAMIESZKANIA



SUBIEKTYWNA OCENA POZIOMU ZAMOŻNOŚCI





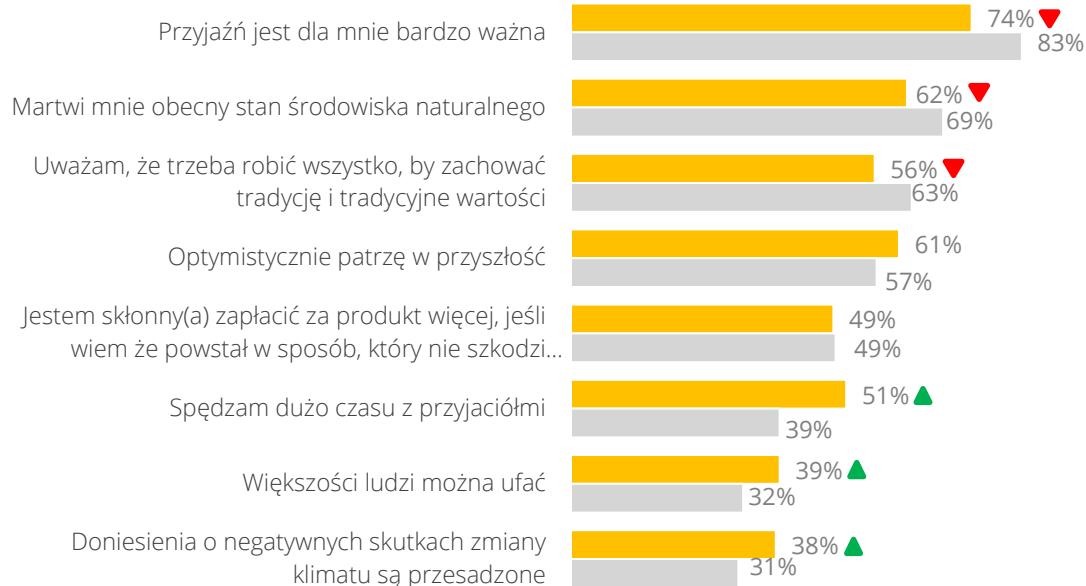
Wartości, Life Style

Aspirujący Inwestorzy

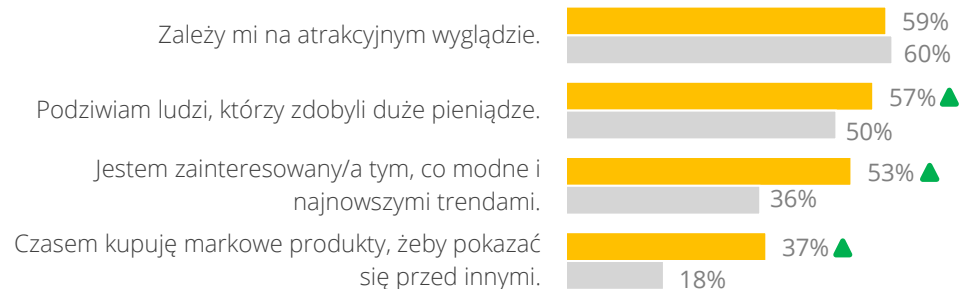
● – Aspirujący Inwestorzy ● – Ogół



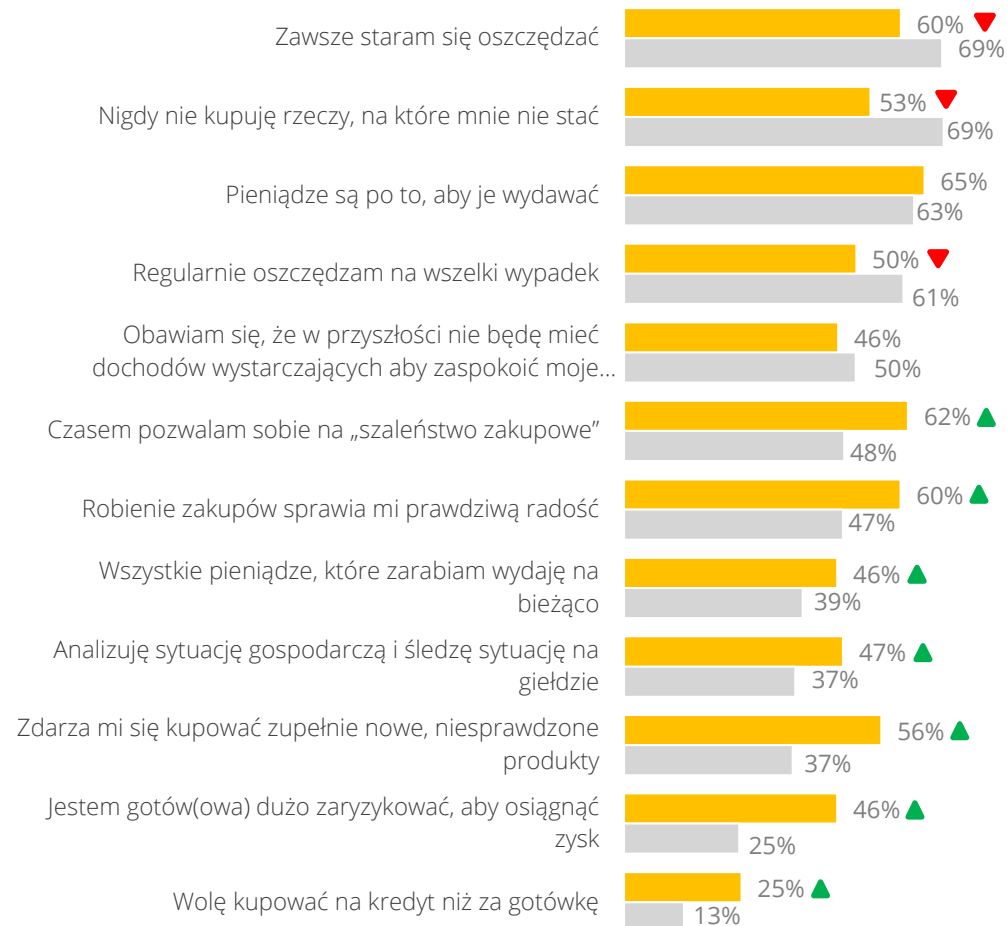
WARTOŚCI OGÓLNE (T2B*)



WARTOŚCI ASPIRACYJNE (T2B*)

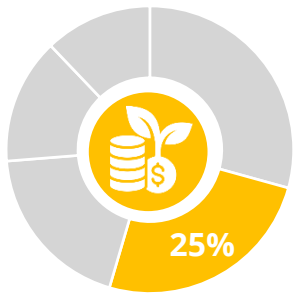


WARTOŚCI ZWIĄZANE Z GOSPODAROWANIEM PIENIĘDZMI (T2B*)



▲ ▼ Wynik istotnie wyższy/niższy statystycznie niż w populacji, przy poziomie istotności 95%

P1 Preczytałem teraz Panu(i) kilka stwierdzeń. Proszę określić na skali, czy zgadza się Pan(i) z nimi, czy nie zgadza (Baza: N=1538)
*T2B oznacza sumę odpowiedzi „Zdecydowanie się zgadzam” oraz „Raczej się zgadzam”



Stosunek do inwestowania i oszczędzania

Aspirujący Inwestorzy

● – Aspirujący Inwestorzy ● – Ogół

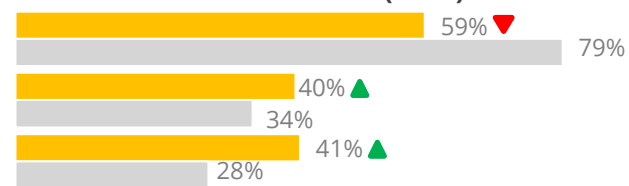


Świadomość, że dysponuję pieniędzmi na awaryjne sytuacje jest dla mnie bardzo ważna

Nie sądzę, by za kilkadziesiąt lat było jeszcze coś takiego jak "emerytura"

Chciał(a)bym, aby w oszczędzaniu i inwestowaniu korzystano z najnowszych technologii (np. AI., blockchain itp)

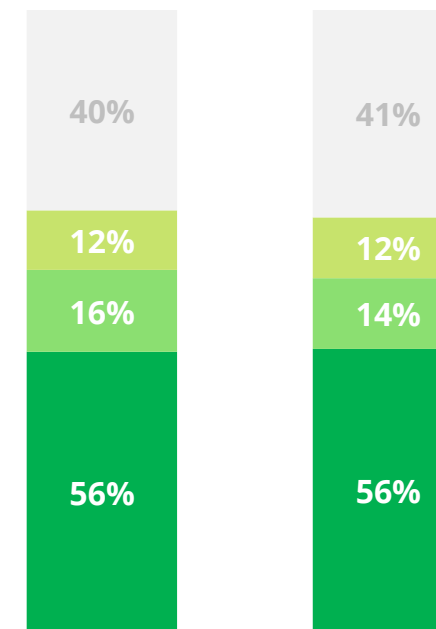
OGÓLNE OPINIE I POSTAWY (T2B*)



STOSUNEK DO OSZCZĘDZANIA (T2B*)



STOSUNEK DO INWESTOWANIA (T2B*)



■ Nie oszczędzający, nie inwestujący
 ■ Inwestowestujący
 ■ Oszczędzający na emeryturę (za pomocą produktów emerytalnych)
 ■ Oszczędzający

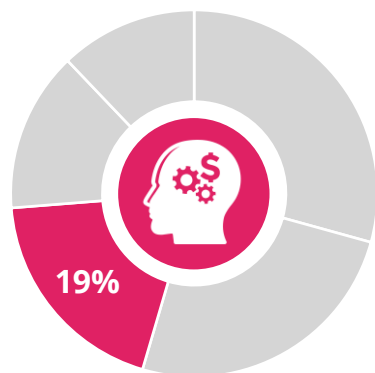
▲ ▼ Wynik istotnie wyższy/niższy statystycznie niż w populacji, przy poziomie istotności 95%

P12. Przeczytam teraz Panu(i) kilka stwierdzeń. Proszę określić na skali, czy zgadza się Pan(i) z nimi, czy nie zgadza (Baza: N=1538)
 *T2B oznacza sumę odpowiedzi „Zdecydowanie się zgadzam” oraz „Raczej się zgadzam”

19% Polaków ma możliwości finansowe, potrzebę gromadzenia pieniędzy oraz wysokie kompetencje w ich inwestowaniu.

Opis segmentu

Rozważni Inwestorzy



Rozważni Inwestorzy – 19%

CHARAKTERYSTYKA PSYCHOGRAFICZNA:

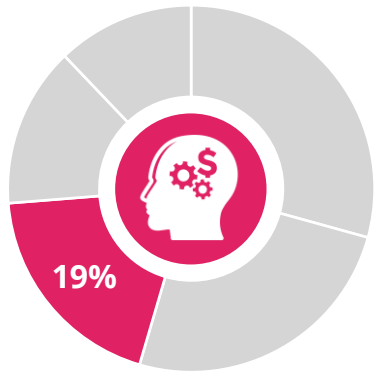
- Najczęściej są to ufni optymiści.
- Zmartwieni aktualną sytuacją klimatyczną.
- W dobrej sytuacji ekonomicznej i bez większych obaw o przyszłość.
- Mimo dobrej sytuacji ekonomicznej, nie kupują niesprawdzonych produktów, niechętni do ryzyka w celu osiągnięcia zysku, robienie zakupów nie sprawia im wielkiej radości.
- Mają potrzeby, możliwości i umiejętność oszczędzania. Mają kompetencje jeżeli chodzi o inwestycje i największe doświadczenie. Jednocześnie nie lubią ryzyka, więc skupiają się produktach takich jak konta oszczędnościowe, lokaty i alternatywne sposoby inwestowania czyli np. inwestowanie w nieruchomości.
- Niełatwo poddają się „zakupowemu szaleństwu”.

DEMOGRAFIA:

- Segment o największym udziale osób zamożnych.
- Zdecydowana przewaga mężczyzn w grupie.
- Często są osoby z większych miejscowości (miasta do 200 000 mieszkańców).

REKOMENDACJE:

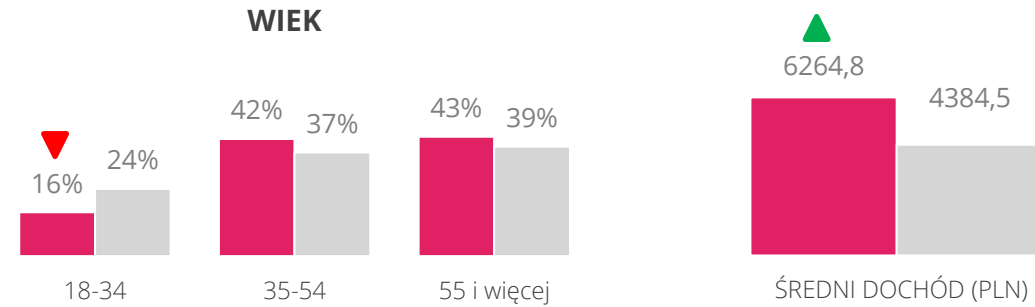
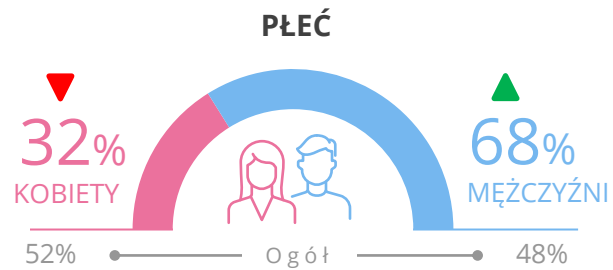
- Segment, który już w tej chwili zarówno inwestuje, jak i posiada produkty oszczędnościowe.
- Zdecydowanie warto tę grupę rozwijać.
- Potrzebują oni wsparcia, edukacji i partnerskiego traktowania, tak aby mieli poczucie bezpieczeństwa i kontroli nad własnym majątkiem.
- Warto podjąć działania komunikacyjne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



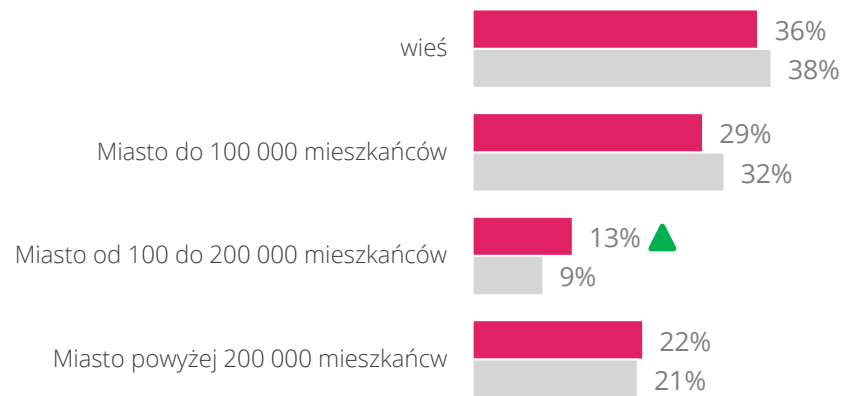
Demografia

Rozważni Inwestorzy

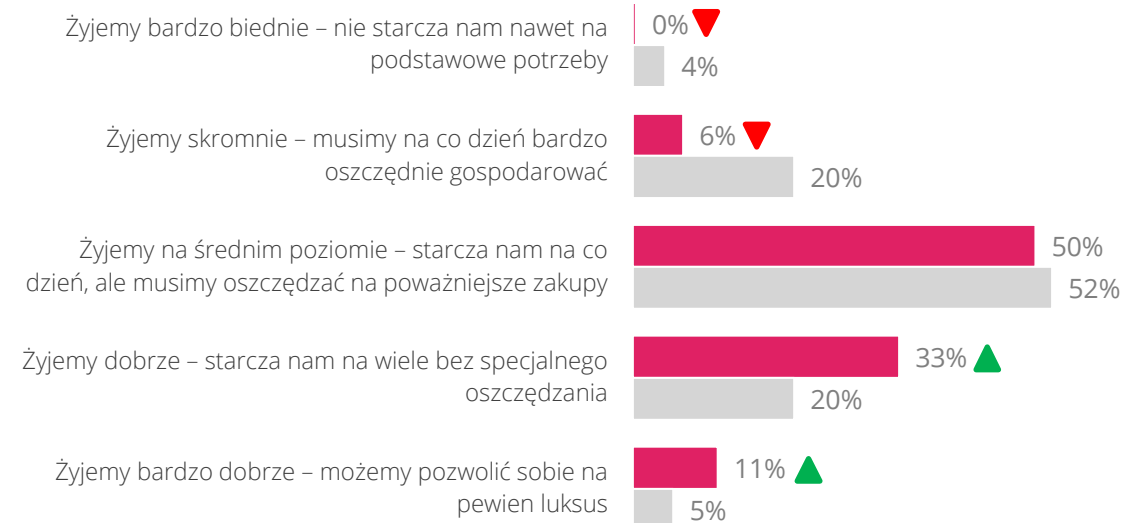
● - Rozważni Inwestorzy ● - Ogół

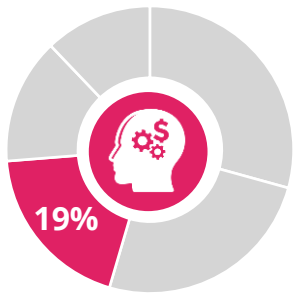


WIELKOŚĆ MIEJSCA ZAMIESZKANIA



SUBIEKTYWNA OCENA POZIOMU ZAMOŻNOŚCI





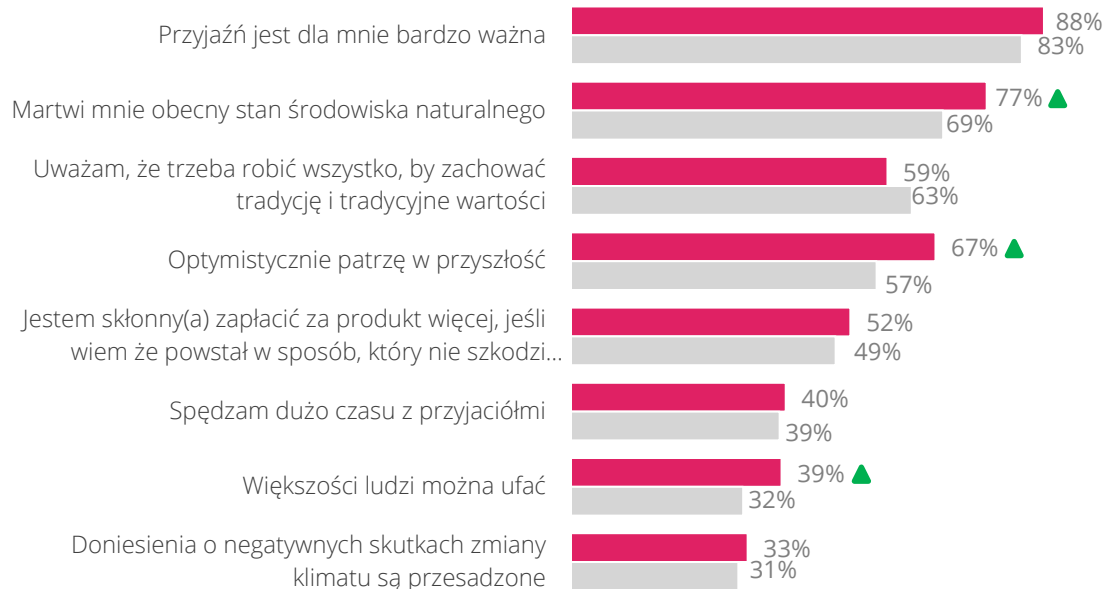
Wartości, Life Style

Rozważni Inwestorzy

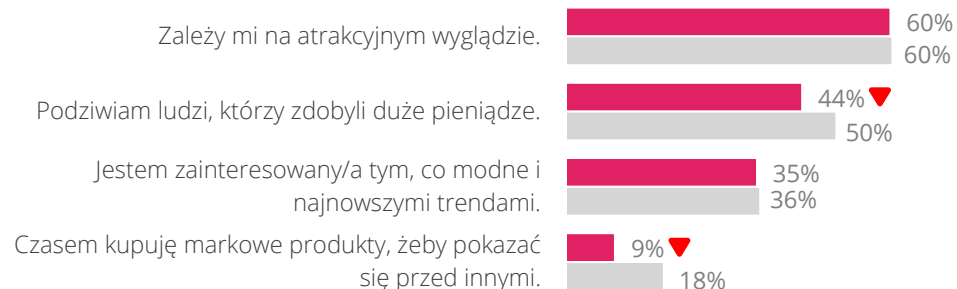
● – Rozważni Inwestorzy ● – Ogół



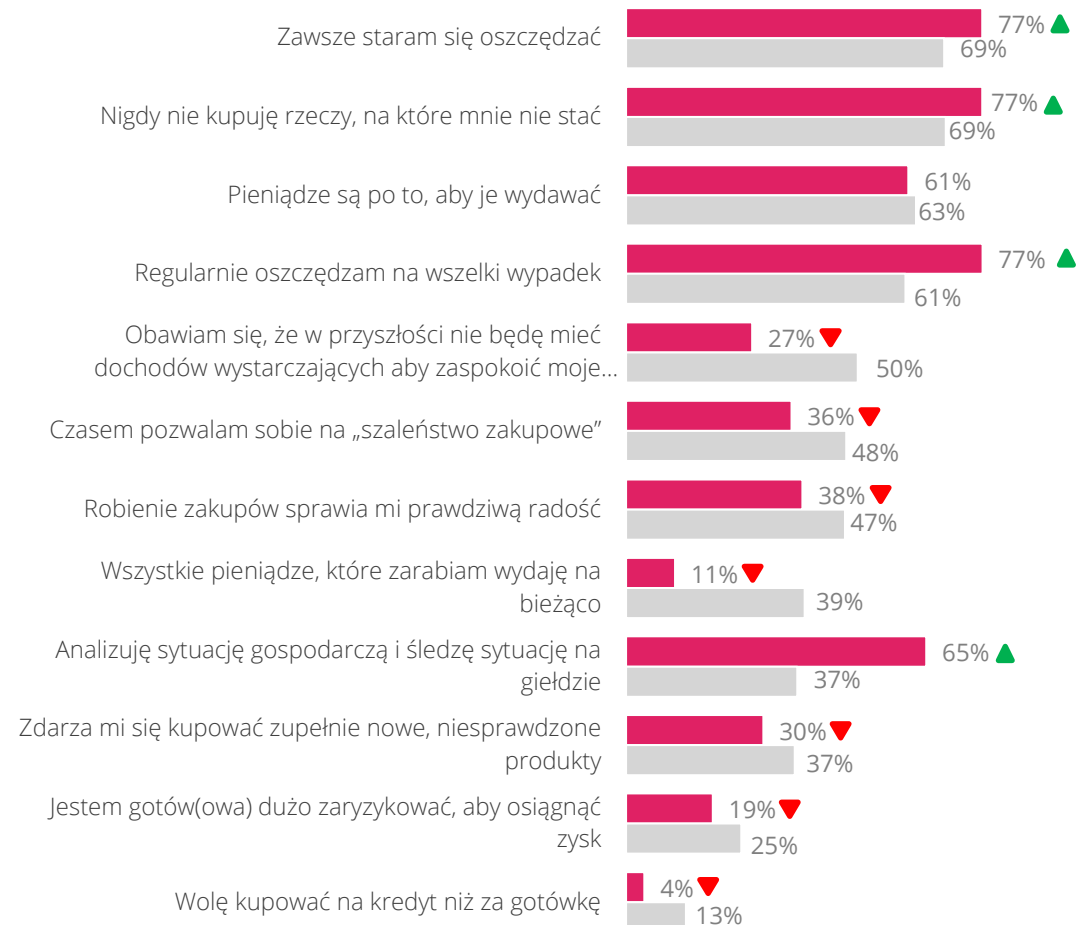
WARTOŚCI OGÓLNE (T2B*)



WARTOŚCI ASPIRACYJNE (T2B*)

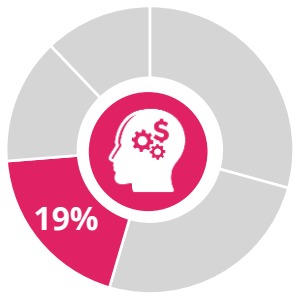


WARTOŚCI ZWIĄZANE Z GOSPODAROWANIEM PIENIĘDZMI (T2B*)



▲ ▼ Wynik istotnie wyższy/niższy statystycznie niż w populacji, przy poziomie istotności 95%

P1 Preczytam teraz Panu(i) kilka stwierdzeń. Proszę określić na skali, czy zgadza się Pan(i) z nimi, czy nie zgadza (Baza: N=1538)
*T2B oznacza sumę odpowiedzi „Zdecydowanie się zgadzam” oraz „Raczej się zgadzam”



Stosunek do inwestowania i oszczędzania

Rozważni Inwestorzy

● – Rozważni Inwestorzy ● – Ogół

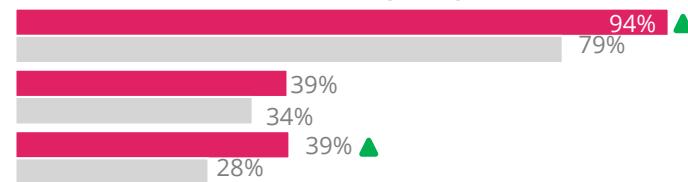


Świadomość, że dysponuję pieniędzmi na awaryjne sytuacje jest dla mnie bardzo ważna

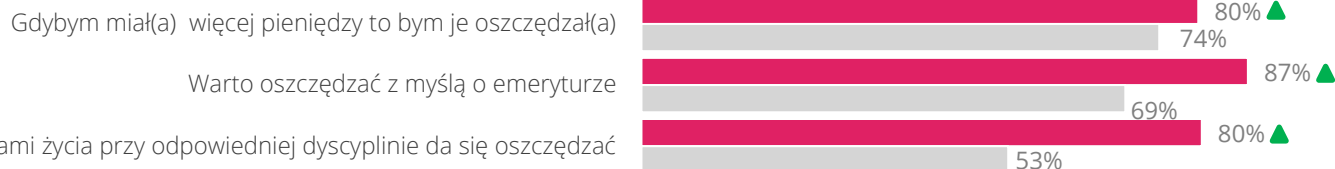
Nie sądzę, by za kilkadziesiąt lat było jeszcze coś takiego jak "emerytura"

Chciał(a)bym, aby w oszczędzaniu i inwestowaniu korzystano z najnowszych technologii (np. AI., blockchain itp)

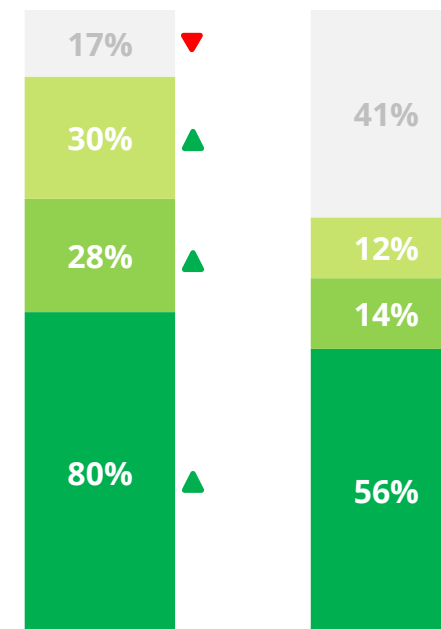
OGÓLNE OPINIE I POSTAWY (T2B*)



STOSUNEK DO OSZCZĘDZANIA (T2B*)



STOSUNEK DO INWESTOWANIA (T2B*)



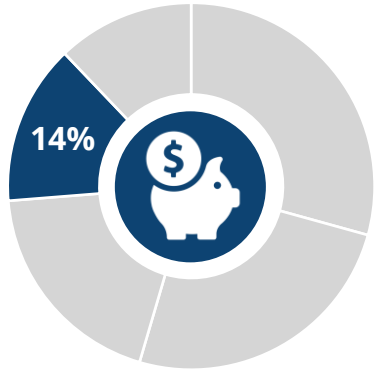
■ Nie oszczędzający, nie inwestujący
 ■ Inwestowestujący
 ■ Oszczędzający na emeryturę (za pomocą produktów emerytalnych)
 ■ Oszczędzający

▲ ▼ Wynik istotnie wyższy/niższy statystycznie niż w populacji, przy poziomie istotności 95%

P12. Przeczytam teraz Panu(i) kilka stwierdzeń. Proszę określić na skali, czy zgadza się Pan(i) z nimi, czy nie zgadza (Baza: N=1538)
 *T2B oznacza sumę odpowiedzi „Zdecydowanie się zgadzam” oraz „Raczej się zgadzam”

Opis segmentu

Rozsądni Optymiści



Rozsądni Optymiści – 14%

CHARAKTERYSTYKA PSYCHOGRAFICZNA:

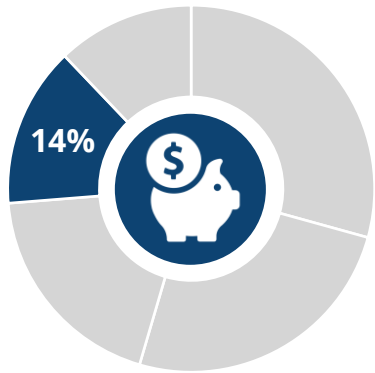
- Grupa mocno nastawiona na ekologię. Są gotowi zapłacić więcej za produkt jeśli będą wiedzieli, że powstał w sposób, który nie szkodzi środowisku.
- Czasem ulegają szaleństwu zakupowemu, ale najczęściej są rozsądni.
- Oszczędzają na "czarną godzinę", choć nie obawiają się o swoją przyszłość finansową.
- Nie interesują się giełdą. Raczej nie inwestują. Uważają, że aby inwestować trzeba posiadać specjalistyczną wiedzę, a oni jej nie mają. Brakuje im też doświadczenia w inwestowaniu.
- Jednocześnie deklarują, że jakby mieli więcej pieniędzy to by je chętniej inwestowali.
- Jednak są bardzo ostrożni, zamknięci na nowoczesne sposoby inwestowania, niechętni do ryzyka.

DEMOGRAFIA:

- Segment z dużym udziałem osób w wieku średnim i starszym.
- Segment z nadreprezentacją klasy średniej (lub średniej w stronę zamożnej).
- Najczęściej z dużych miast.

REKOMENDACJE:

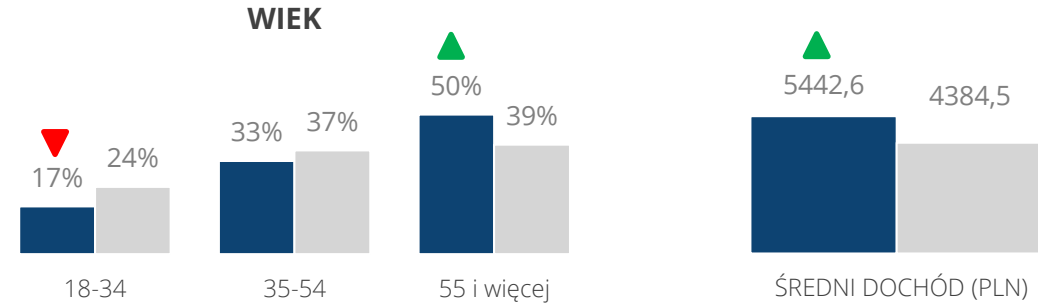
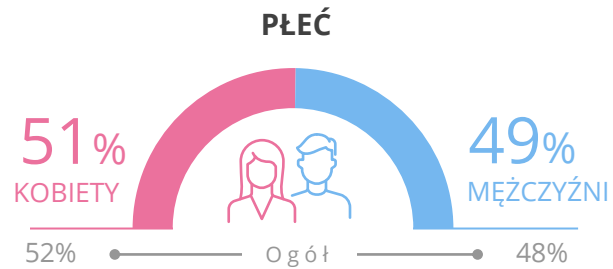
- Segment, który warto rozwijać. Mają wystarczające środki, żeby inwestować, ale brakuje im wiedzy i zaufania do sektora finansowego, aby się w to zaangażować.
- W przyszłości mają zamiar koncentrować się na oszczędzaniu i korzystać z produktów oszczędnościowych.
- Warto proponować im bezpieczne produkty 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.



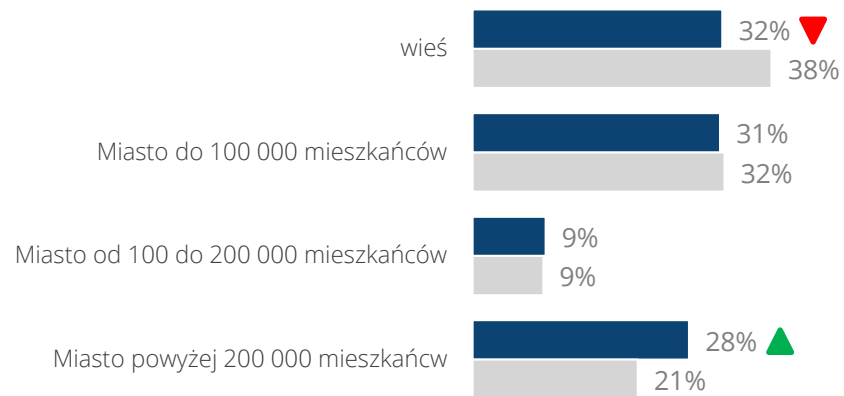
Demografia

Rozsądni Optymiści

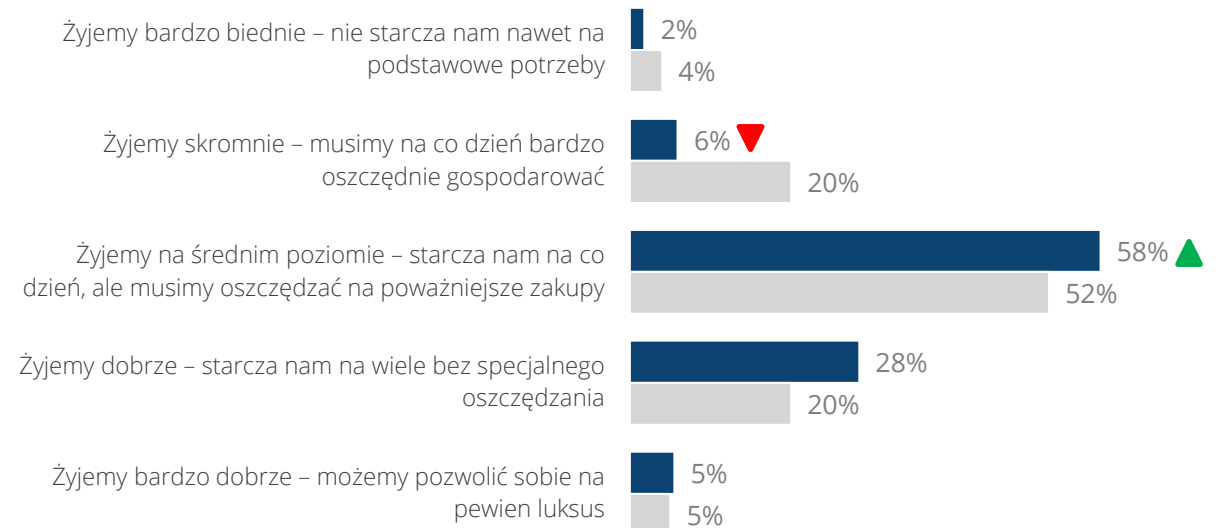
● – Rozsądni Optymiści ● – Ogół

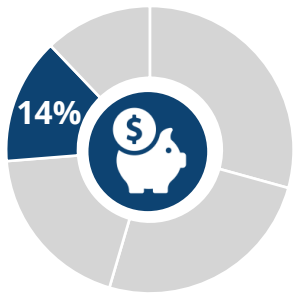


WIELKOŚĆ MIEJSCA ZAMIESZKANIA



SUBIEKTYWNA OCENA POZIOMU ZAMOŻNOŚCI





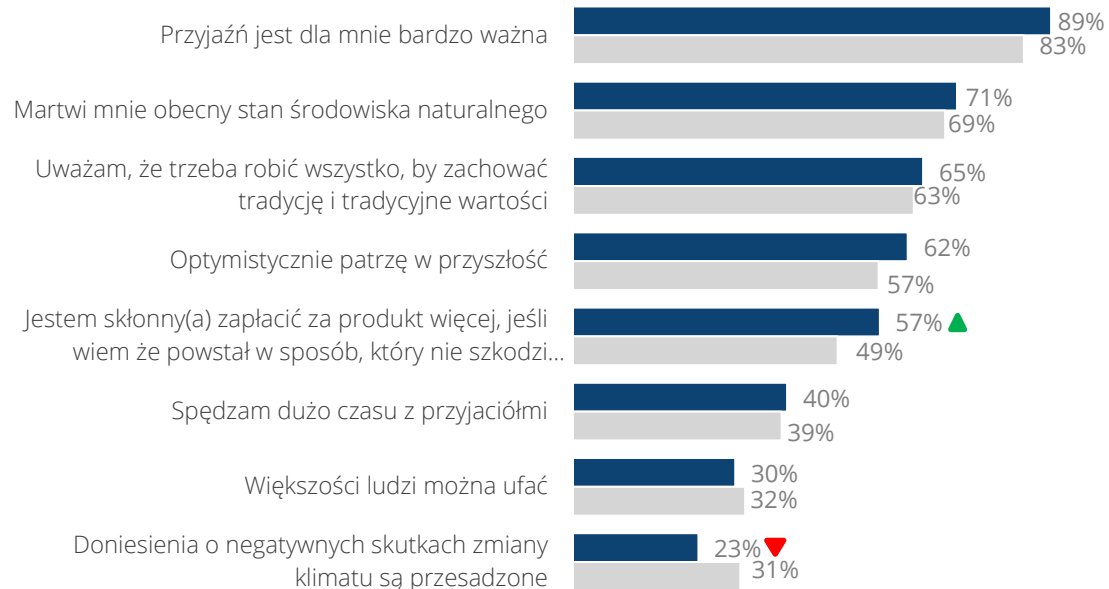
Wartości, Life Style

Rozsądni Optymiści

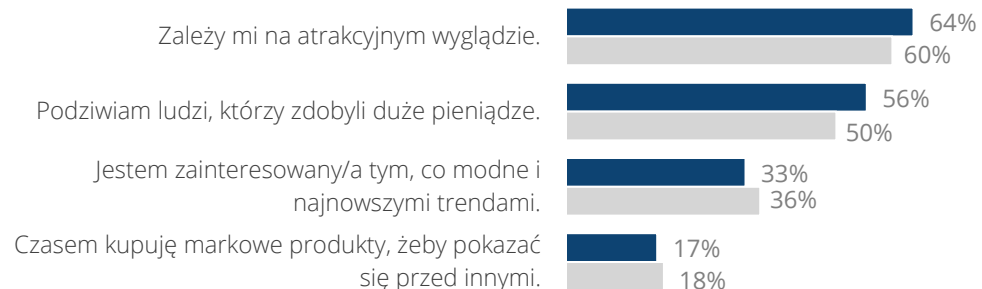
● – Rozsądni Optymiści ● – Ogół



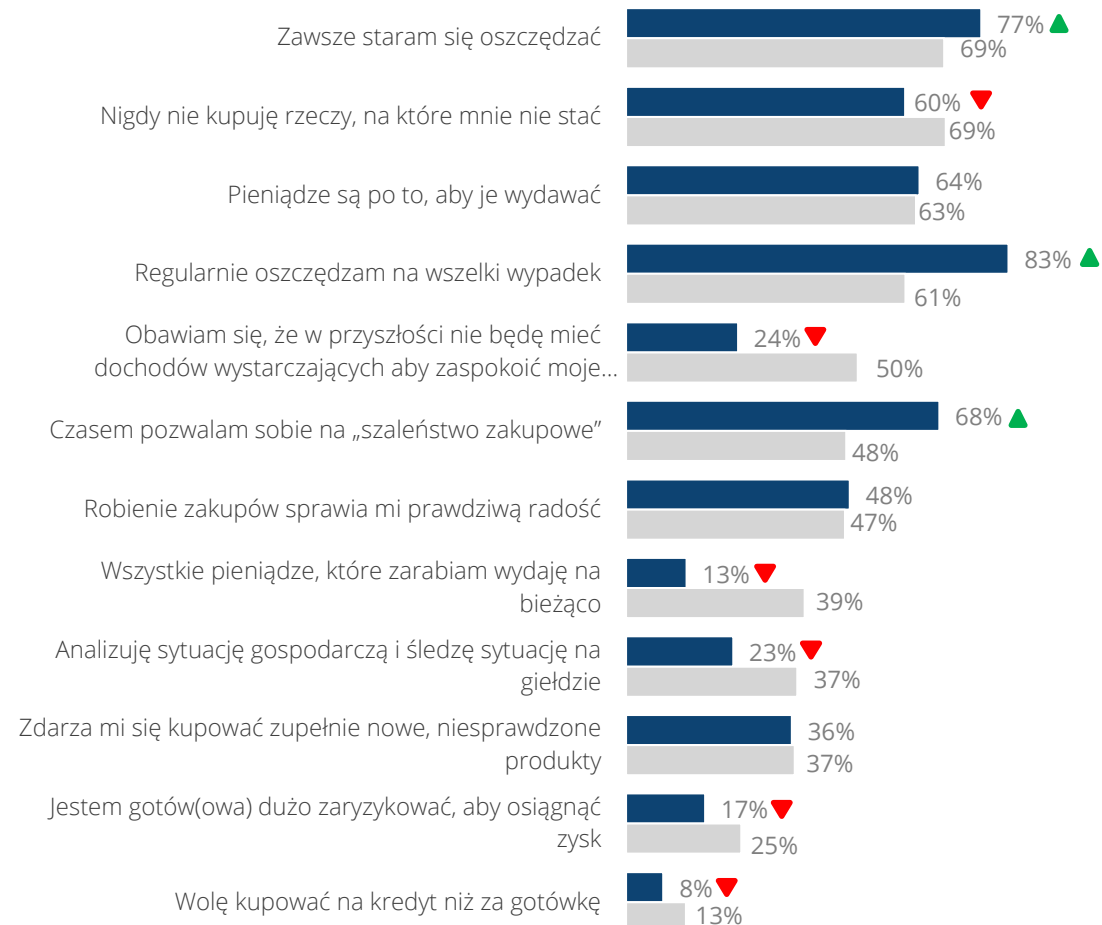
WARTOŚCI OGÓLNE (T2B*)



WARTOŚCI ASPIRACYJNE (T2B*)

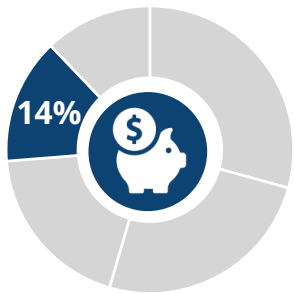


WARTOŚCI ZWIĄZANE Z GOSPODAROWANIEM PIENIĘDZMI (T2B*)



▲ ▼ Wynik istotnie wyższy/niższy statystycznie niż w populacji, przy poziomie istotności 95%

P1 Przeczytam teraz Panu(i) kilka stwierdzeń. Proszę określić na skali, czy zgadza się Pan(i) z nimi, czy nie zgadza (Baza: N=1538)
*T2B oznacza sumę odpowiedzi „Zdecydowanie się zgadzam” oraz „Raczej się zgadzam”



Stosunek do inwestowania i oszczędzania

Rozsądni Optymiści

● – Rozsądni Optymiści ● – Ogół

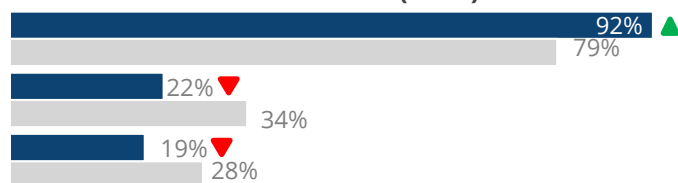


Świadomość, że dysponuję pieniędzmi na awaryjne sytuacje jest dla mnie bardzo ważna

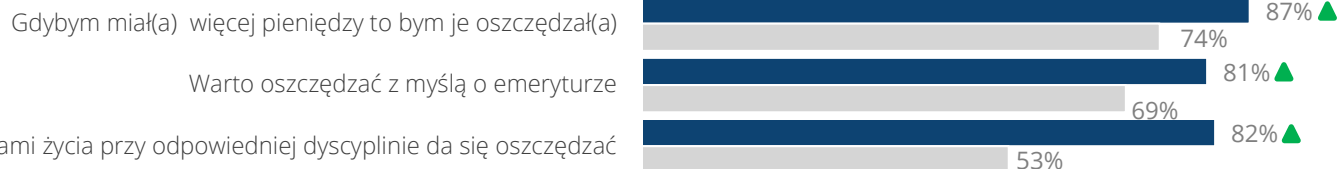
Nie sądzę, by za kilkadziesiąt lat było jeszcze coś takiego jak "emerytura"

Chciał(a)bym, aby w oszczędzaniu i inwestowaniu wykorzystano z najnowszych technologii (np. AI., blockchain itp)

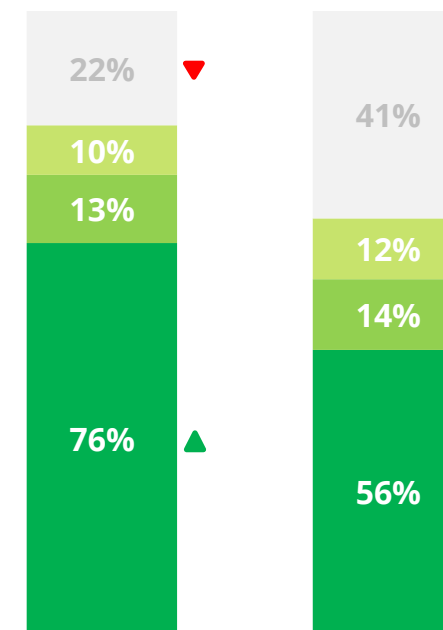
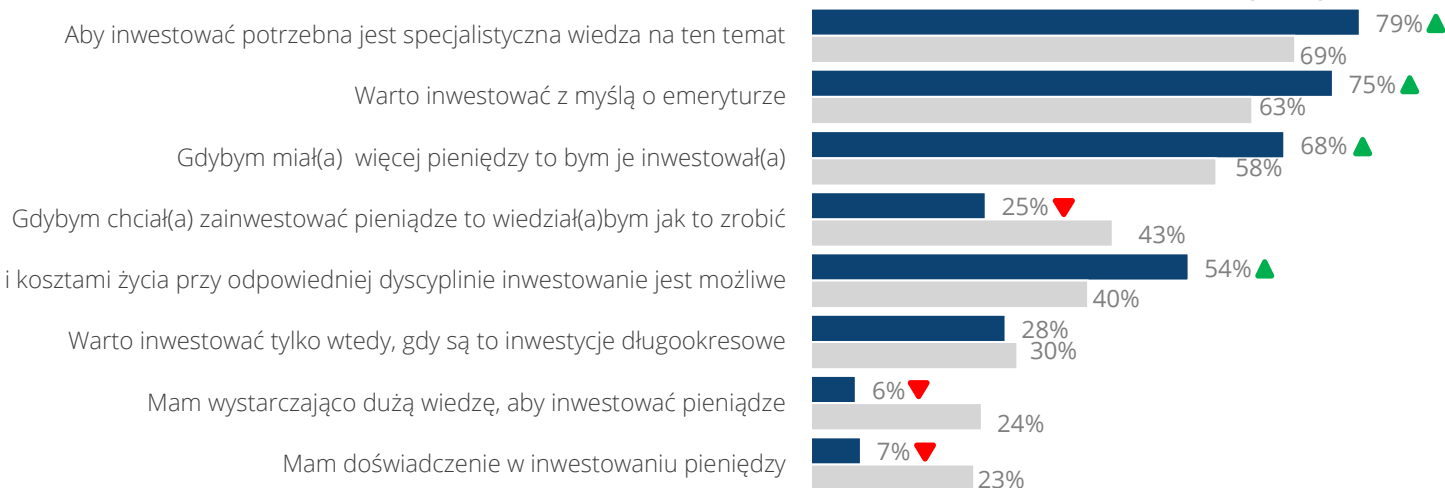
OGÓLNE OPINIE I POSTAWY (T2B*)



STOSUNEK DO OSZCZĘDZANIA (T2B*)



STOSUNEK DO INWESTOWANIA (T2B*)



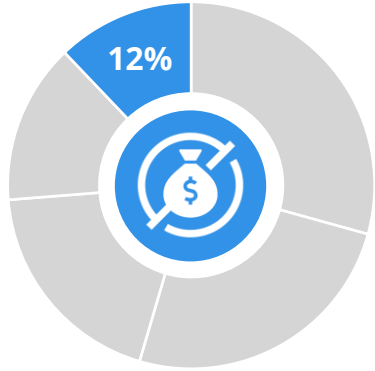
■ Nie oszczędzający, nie inwestujący
 ■ Inwestowestujący
 ■ Oszczędzający na emeryturę (za pomocą produktów emerytalnych)
 ■ Oszczędzający

▲ ▼ Wynik istotnie wyższy/niższy statystycznie niż w populacji, przy poziomie istotności 95%

P12. Przeczytam teraz Panu(i) kilka stwierdzeń. Proszę określić na skali, czy zgadza się Pan(i) z nimi, czy nie zgadza (Baza: N=1538)
 *T2B oznacza sumę odpowiedzi „Zdecydowanie się zgadzam” oraz „Raczej się zgadzam”

Opis segmentu

Rozsądni Optymiści



Wycofani pesymiści – 12%

CHARAKTERYSTYKA PSYCHOGRAFICZNA:

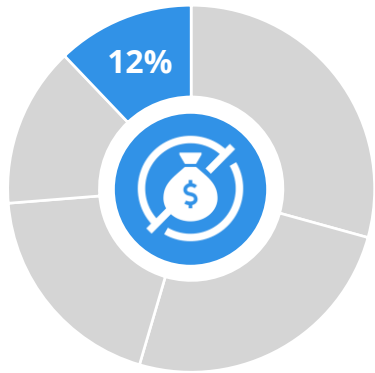
- Nieufni pesymiści.
- Nie interesuje ich ekologia.
- Mało zarabiają i wszystko wydają na bieżąco, uważają, że z ich zarobkami po prostu nie da się inaczej.
- Obawiają się o swoją przyszłość finansową, ale jednocześnie czasem pozwalają sobie na „szaleństwo zakupowe” i uważają, że nie warto w ogóle oszczędzać, w tym także odkładać na emeryturę. Relatywnie duża grupa uważa, że za jakiś nie będzie czegoś takiego jak „emerytura”
- Nie mają ani potrzeby ani możliwości oszczędzania, czy inwestowania.

DEMOGRAFIA:

- Segment z nadreprezentacją osób młodych.
- Najniższe średnie zarobki.
- Zdecydowana przewaga kobiet.

REKOMENDACJE:

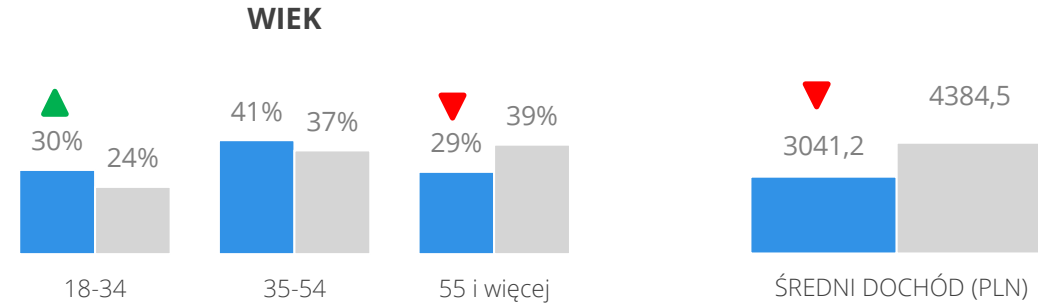
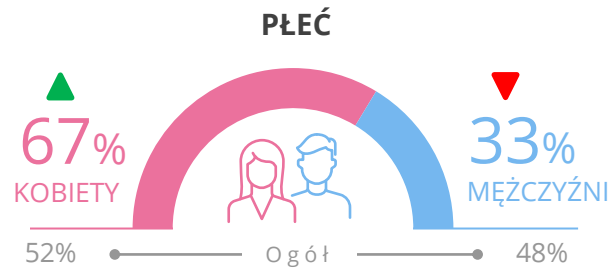
- Bardzo duża grupa osób, które nie planują oszczędzania w przyszłości.
- Na pierwszy rzut oka grupa o bardzo niskim potencjale, ale wśród nich spora grupa ludzi młodych, która w przyszłości może poprawić swoją sytuację finansową.
- Segment, który wyraźnie potrzebuje edukacji ponieważ posiada zarówno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



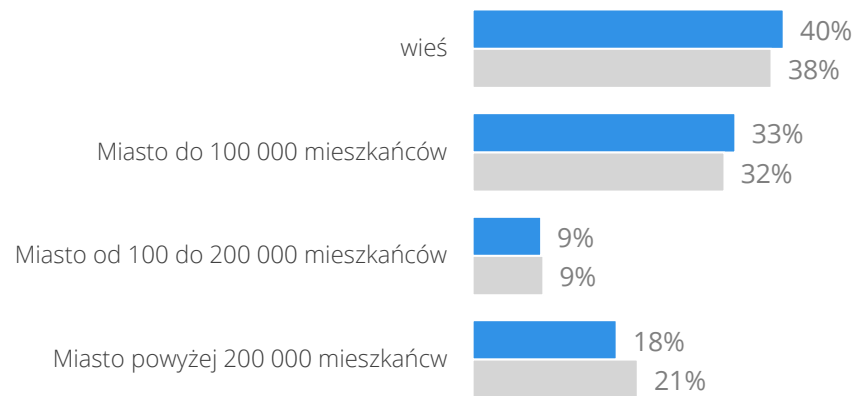
Demografia

Wycofani Pesymiści

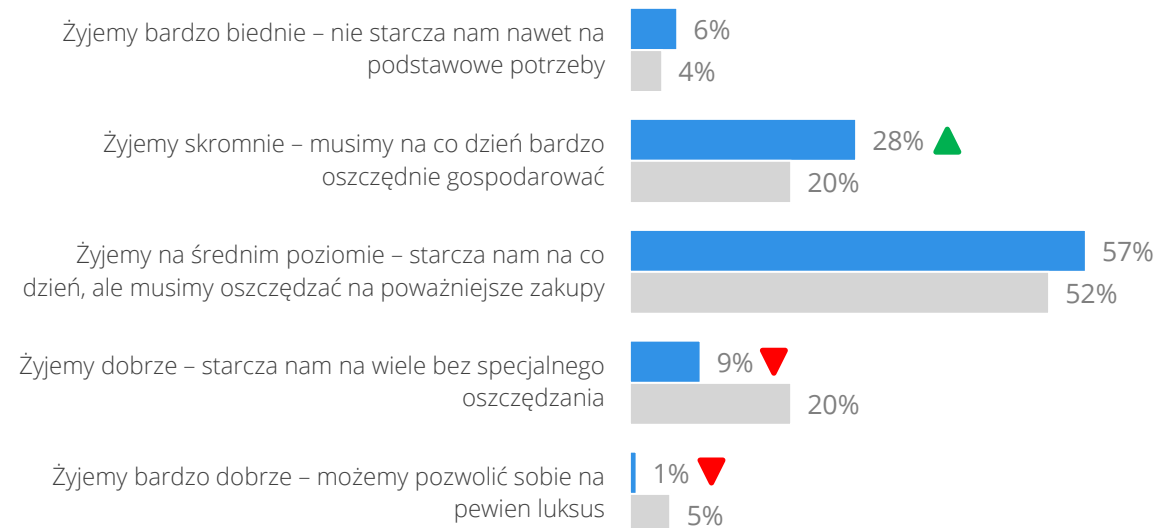
● – Wycofani Pesymiści ● – Ogół

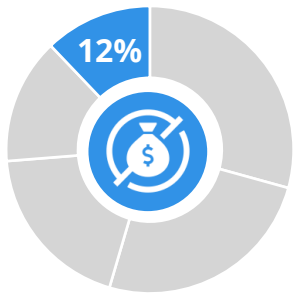


WIELKOŚĆ MIEJSCA ZAMIESZKANIA



SUBIEKTYWNA OCENA POZIOMU ZAMOŻNOŚCI





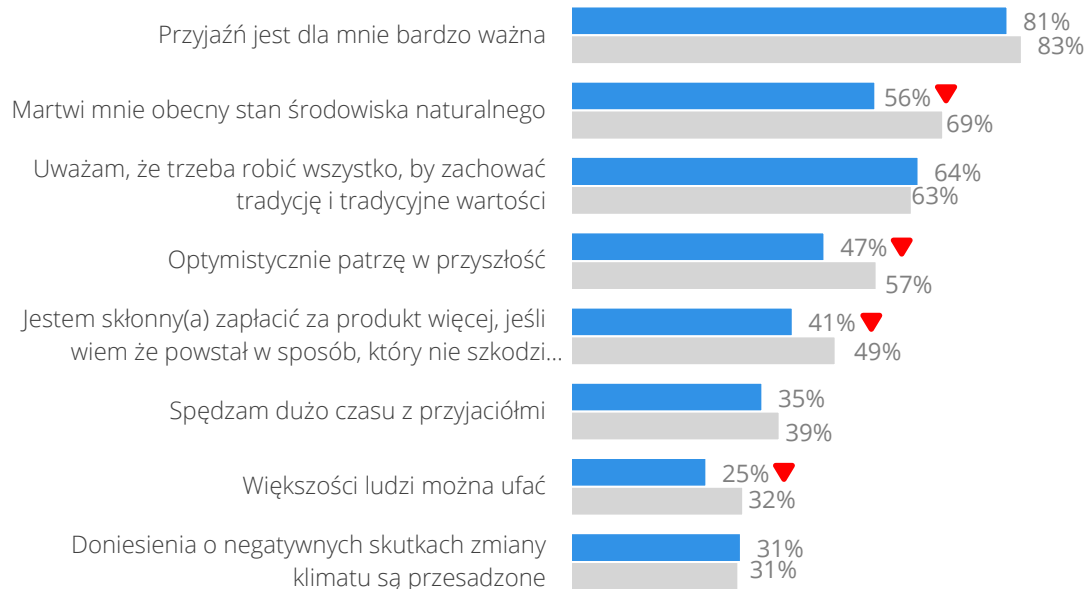
Wartości, Life Style

Wycofani Pesymiści

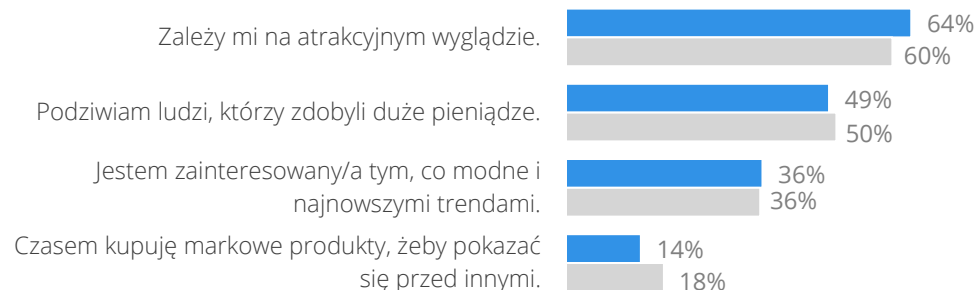
● – Wycofani Pesymiści ● – Ogół



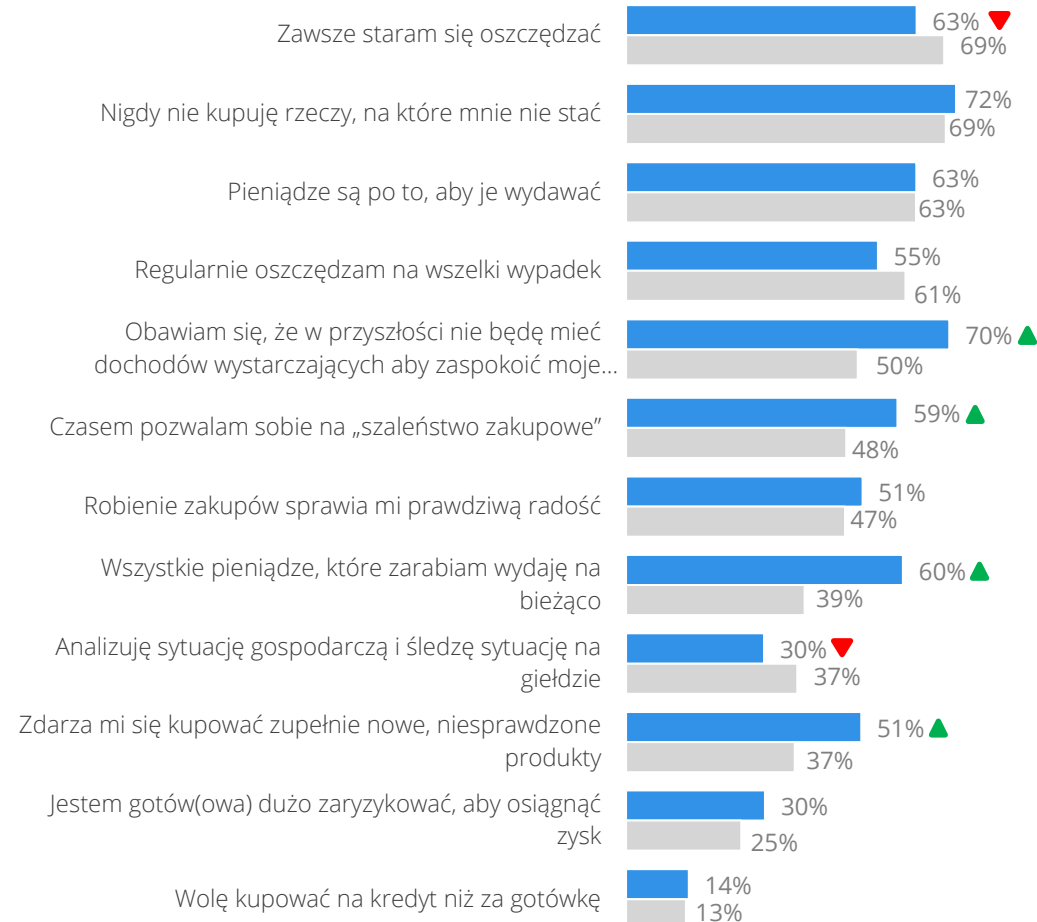
WARTOŚCI OGÓLNE (T2B*)



WARTOŚCI ASPIRACYJNE (T2B*)

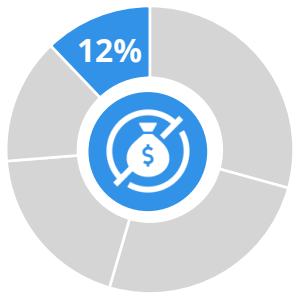


WARTOŚCI ZWIĄZANE Z GOSPODAROWANIEM PIENIĘDZMI (T2B*)



▲ ▼ Wynik istotnie wyższy/niższy statystycznie niż w populacji, przy poziomie istotności 95%

P1 Przeczytam teraz Panu(i) kilka stwierdzeń. Proszę określić na skali, czy zgadza się Pan(i) z nimi, czy nie zgadza (Baza: N=1538)
*T2B oznacza sumę odpowiedzi „Zdecydowanie się zgadzam” oraz „Raczej się zgadzam”



Stosunek do inwestowania i oszczędzania

Wycofani Pesymiści

● – Wycofani Pesymiści ● – Ogół

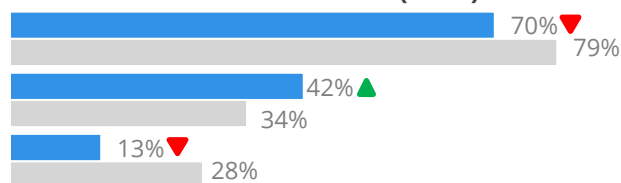


Świadomość, że dysponuję pieniędzmi na awaryjne sytuacje jest dla mnie bardzo ważna

Nie sądzę, by za kilkadziesiąt lat było jeszcze coś takiego jak "emerytura"

Chciał(a)bym, aby w oszczędzaniu i inwestowaniu wykorzystano z najnowszych technologii (np. AI., blockchain itp)

OGÓLNE OPINIE I POSTAWY (T2B*)

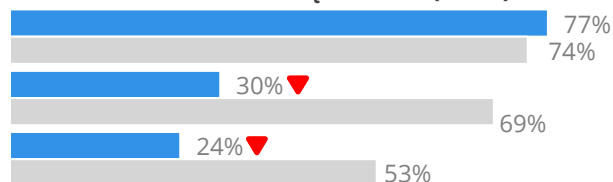


Gdybym miał(a) więcej pieniędzy to bym je oszczędzał(a)

Warto oszczędzać z myślą o emeryturze

Z moimi dochodami i kosztami życia przy odpowiedniej dyscyplinie da się oszczędzać

STOSUNEK DO OSZCZĘDZANIA (T2B*)



Aby inwestować potrzebna jest specjalistyczna wiedza na ten temat

Warto inwestować z myślą o emeryturze

Gdybym miał(a) więcej pieniędzy to bym je inwestował(a)

Gdybym chciał(a) zainwestować pieniądze to wiedział(a)bym jak to zrobić

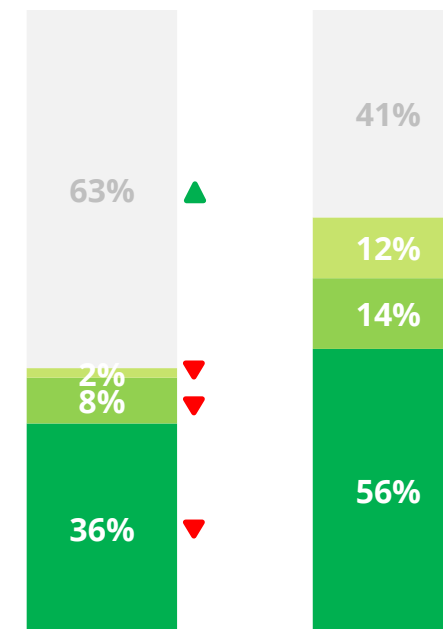
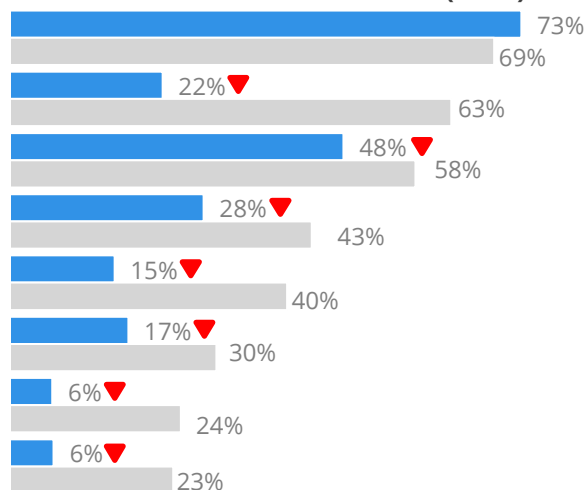
Z moimi dochodami i kosztami życia przy odpowiedniej dyscyplinie inwestowanie jest możliwe

Warto inwestować tylko wtedy, gdy są to inwestycje długookresowe

Mam wystarczająco dużą wiedzę, aby inwestować pieniądze

Mam doświadczenie w inwestowaniu pieniędzy

STOSUNEK DO INWESTOWANIA (T2B*)



● Nie oszczędzający, nie inwestujący
 ● Inwestowestujący
 ● Oszczędzający na emeryturę (za pomocą produktów emerytalnych)
 ● Oszczędzający

▲ ▼ Wynik istotnie wyższy/niższy statystycznie niż w populacji, przy poziomie istotności 95%

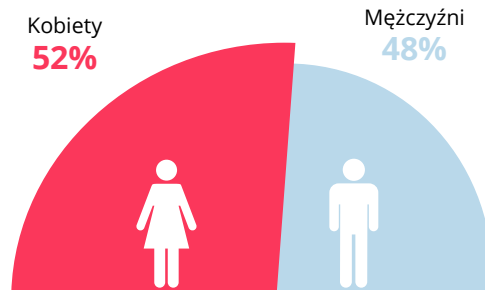
P12. Przeczytam teraz Panu(i) kilka stwierdzeń. Proszę określić na skali, czy zgadza się Pan(i) z nimi, czy nie zgadza (Baza: N=1538)
 *T2B oznacza sumę odpowiedzi „Zdecydowanie się zgadzam” oraz „Raczej się zgadzam”

06.

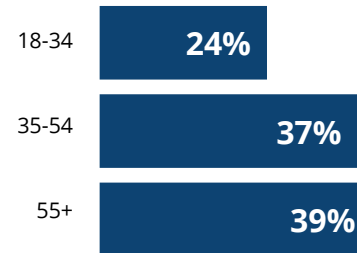
Profil respondentów

Profil respondentów

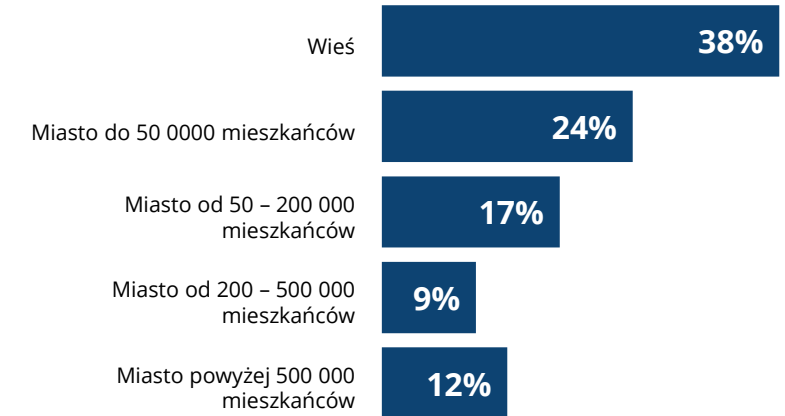
PŁEĆ



WIEK



WIELKOŚĆ MIEJSCOWOŚCI



SUBIEKTYWNA OCENA SYTUACJI FINANSOWEJ



DOCHÓD OSOBISTY

