

Oszczędzanie - postawy i oczekiwania polskiego społeczeństwa

Zestawienia z wyników badania zrealizowanego dla:

PKO Banku Polskiego

Cytowanie bez ograniczeń pod warunkiem podania źródła: „Oszczędzanie – postawy i oczekiwania polskiego społeczeństwa”, badanie zrealizowane dla PKO Banku Polskiego, TNS Polska, wrzesień 2015

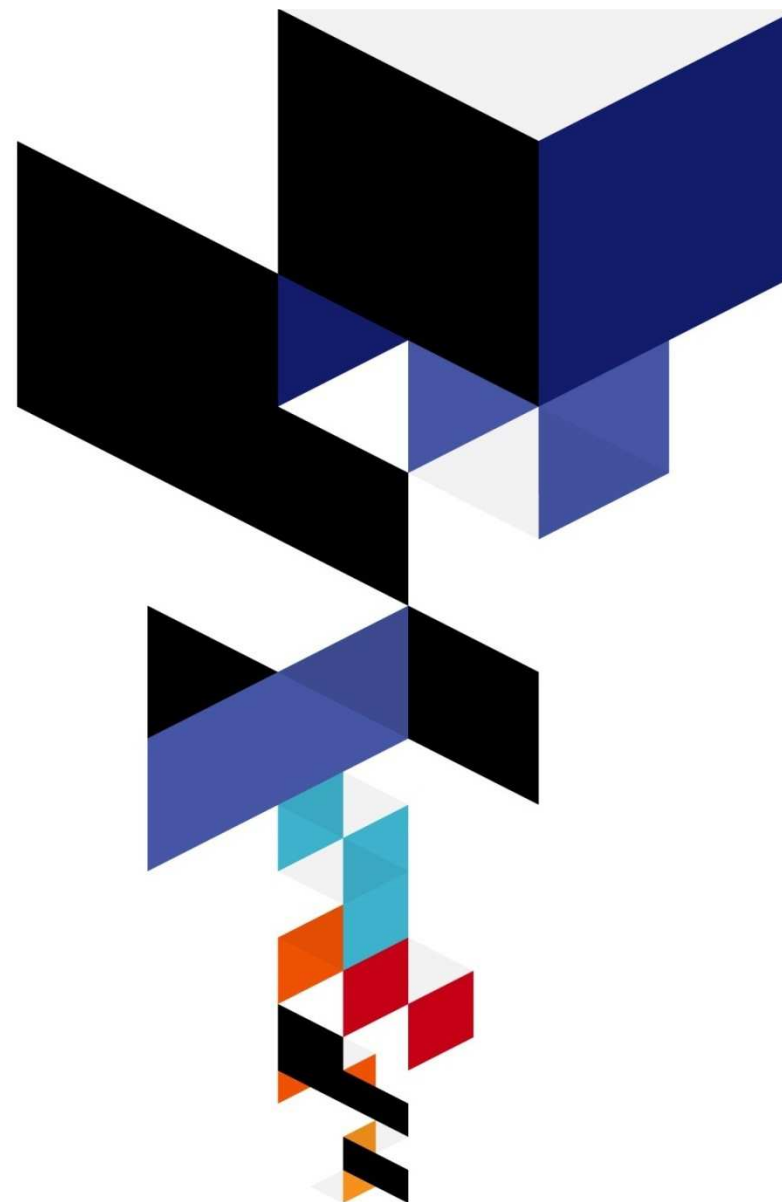


Oszczędzanie
- postawy i oczekiwania polskiego społeczeństwa

© TNS lipiec 2015

1

Informacje o badaniu



Informacje o badaniu



Cele badania

Dostarczenie konkretnych rekomendacji, które pomogą w poznaniu postaw i zwyczajów Polaków względem oszczędzania.



Metodologia

Pomiar ilościowy zrealizowano metodą wywiadów face-to-face (CAPI).



Wielkość próby

- Próba podstawowa: Osoby w wieku 18-55 lat, reprezentacja społeczeństwa (wiek; płeć, miejsce zamieszkania) N=411
- Booster: Nadreprezentacja osób z wyższym dochodem (dochód osobisty powyżej 5000 zł netto) N=200 + 24



Termin realizacji

Badanie zrealizowano na terenie całej Polski w dniach 3 – 14.07.2015.

2

Jak oszczędzają Polacy?



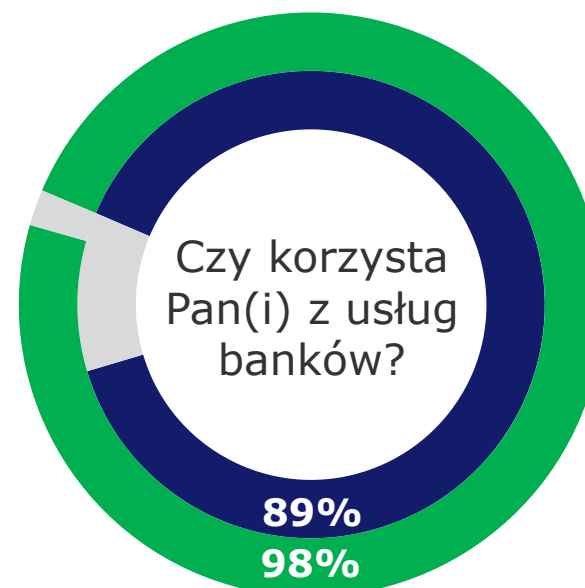
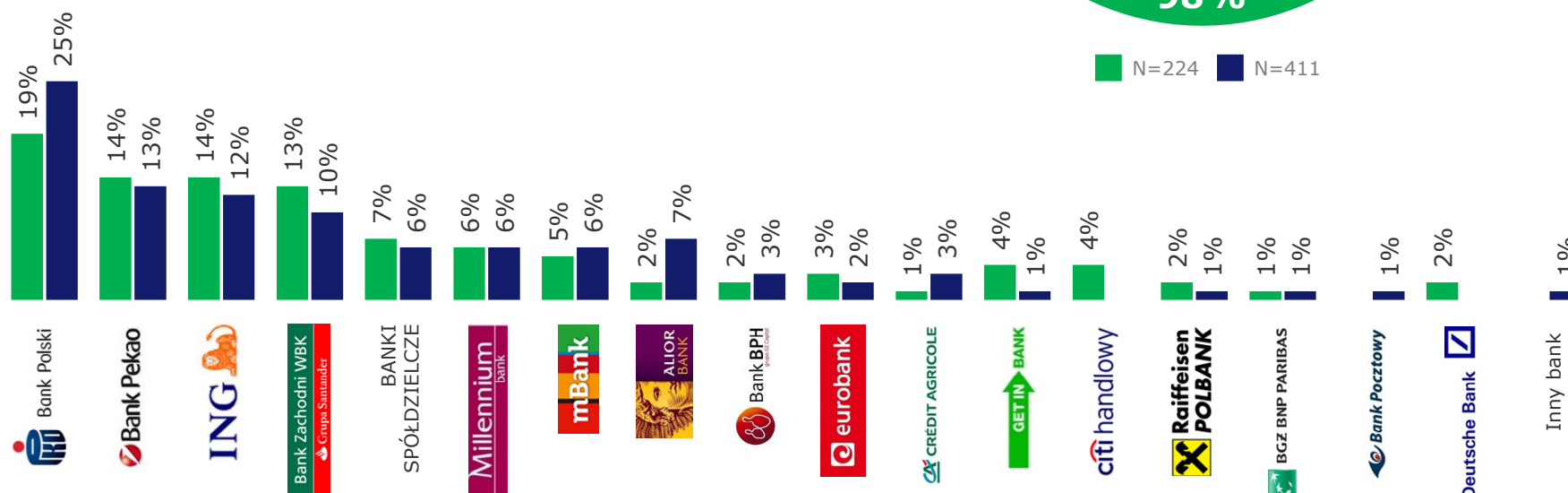
Oszczędzanie
- postawy i oczekiwania polskiego społeczeństwa

© TNS lipiec 2015

Korzystanie z usług banków

GŁÓWNY BANK:

■ N=220 ■ N=367



■ N=224 ■ N=411

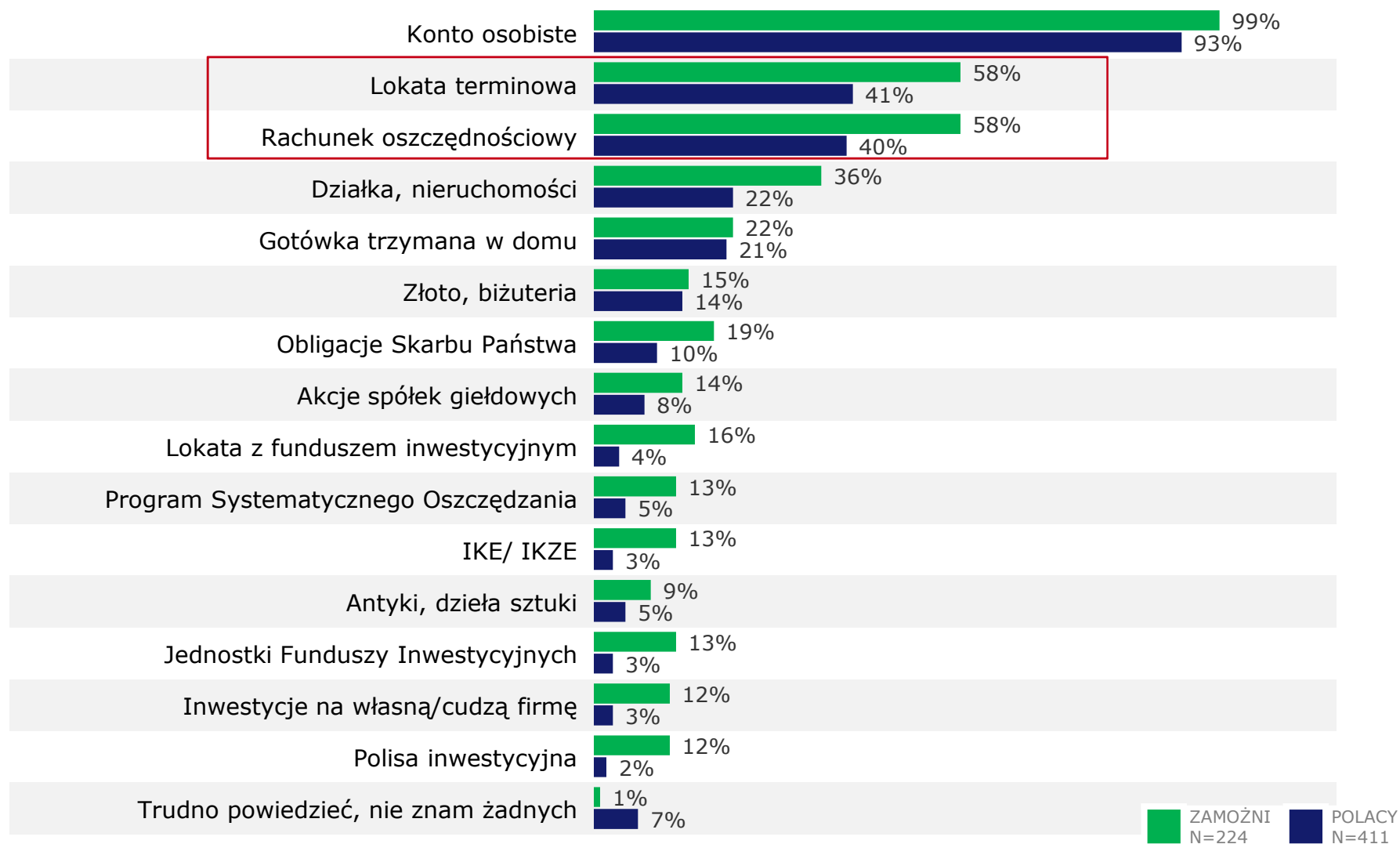


Oszczędzanie
- postawy i oczekiwania polskiego społeczeństwa

© TNS lipiec 2015

■ ZAMOŻNI ■ POLACY

Znane sposoby na lokowania oszczędności

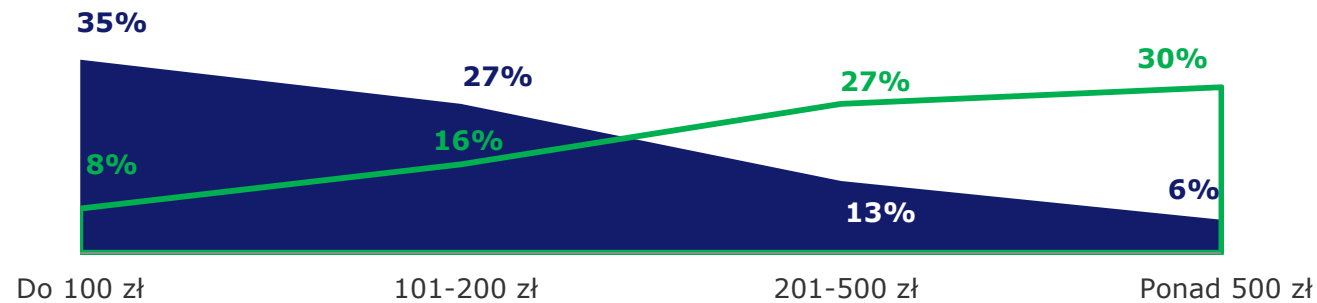


Średni udział produktów w portfelu

	Polacy (N=374)	Zamożni (N=220)
Konto osobiste	67,0%	46,5%
Rachunek oszczędnościowy	6,6%	17,7%
Gotówka trzymana w domu	6,6%	3,3%
Lokata terminowa	3,0%	12,9%
Działka, nieruchomości	1,7%	6,3%
Jednostki Funduszy Inwestycyjnych	1,2%	1,7%
Program Systematycznego Oszczędzania	0,7%	0,8%
Akcje spółek giełdowych	0,5%	0,5%
Złoto, biżuteria	0,4%	0,9%
IKE/ IKZE	0,4%	1,2%
Lokata z funduszem inwestycyjnym	0,3%	2,1%
Obligacje Skarbu Państwa	0,3%	0,2%
Polisa inwestycyjna	0,2%	0,9%
Inwestycje na własną/cudzą firmę	0,1%	1,4%
Antyki, dzieła sztuki	0	0,2%
Inne	0,4%	0,1%

Kwota oszczędności

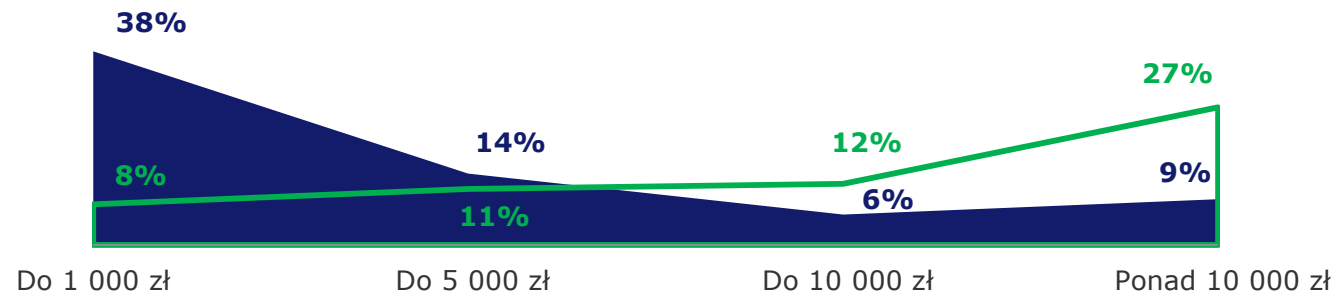
MIESIĘCZNA KWOTA OSZCZĘDNOŚCI GOSPODARSTWA DOMOWEGO



*odmowa	10%	16%
*nie wiem	9%	4%

ZAMOŻNI N=222 POLACY N=313

WSZYSTKIE OSZCZĘDNOŚCI GOSPODARSTWA DOMOWEGO



*nie wiem	34%	41%
-----------	-----	-----

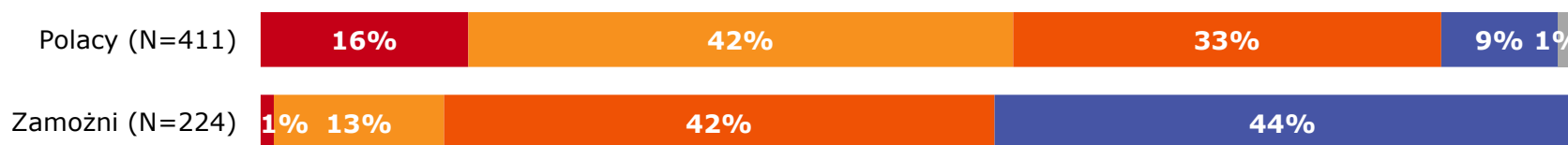
ZAMOŻNI N=222 POLACY N=313

3

Jak Polacy mogliby oszczędzać?



Wynik finansowy budżety gospodarstwa domowego

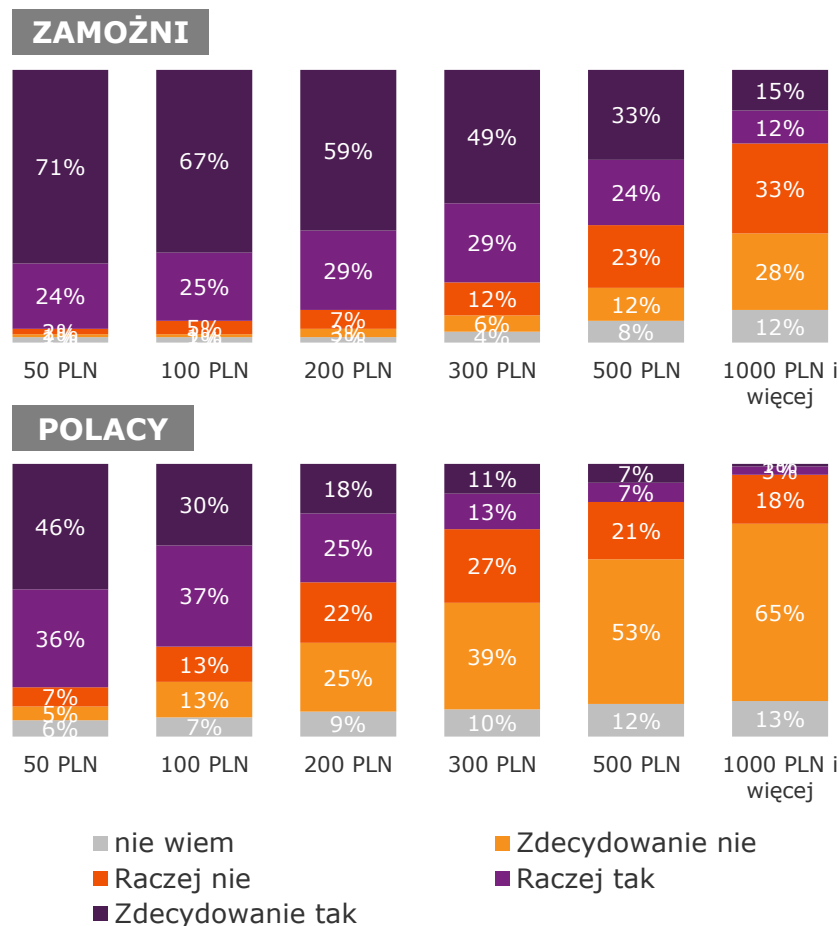
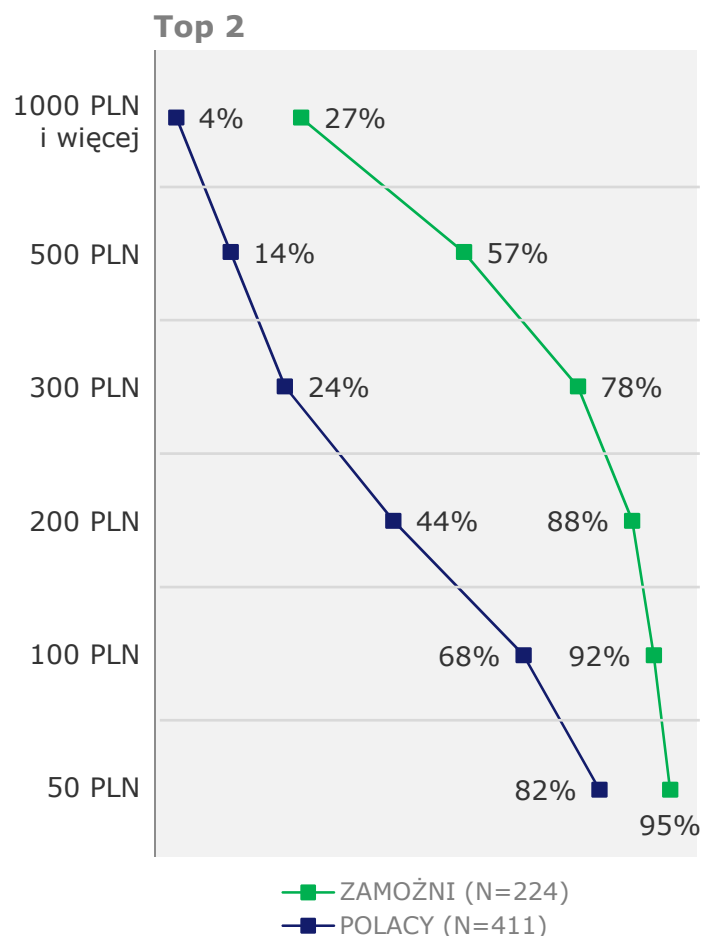


- Ledwo starcza mi od pierwszego do pierwszego
- Wszystko przeznaczam na bieżące potrzeby
- Z reguły przeznaczam wszystkie środki na bieżące potrzeby, ale od czasu do czasu udaje mi się coś zaoszczędzić
- Poza bieżącymi wydatkami regularnie odkładam pewną sumę pieniędzy
- odmowa

*chodzi tu zarówno o produkty bankowe jak i niebankowe np. posiadanie nieruchomości, biżuterii, gotówki trzymanej w domu.

Kwota oszczędności

Możliwość zaoszczędzenia wskazanej kwoty
w przypadku gdy odkładanie pieniędzy byłoby koniecznością



Preferowane produkty

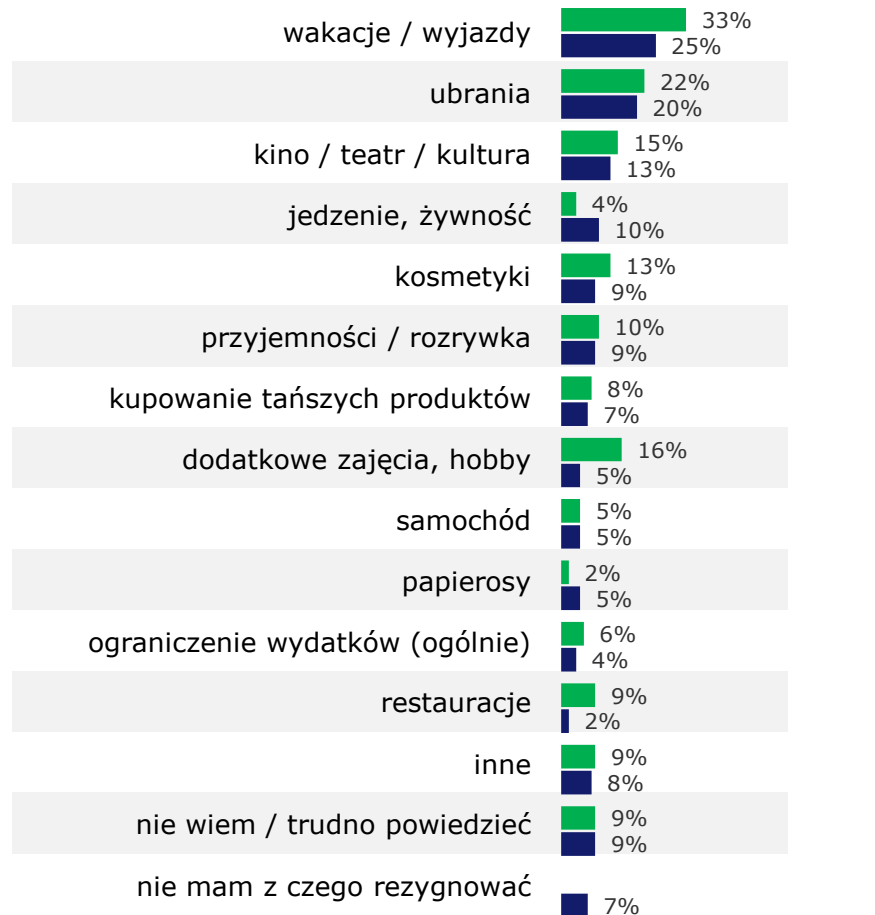
GDZIE CHCIELIBY ULOKOWAĆ GDYBY POSIADALI OSZCZĘDNOŚCI*



* Pytanie zadawane osobom, które wszystko wydają na bieżące potrzeby

ZAMOŻNI N=31
POLACY N=236

Z CZEGO ZREZYGOWALIBY ABY ODŁOŻYĆ PIENIĄDZE



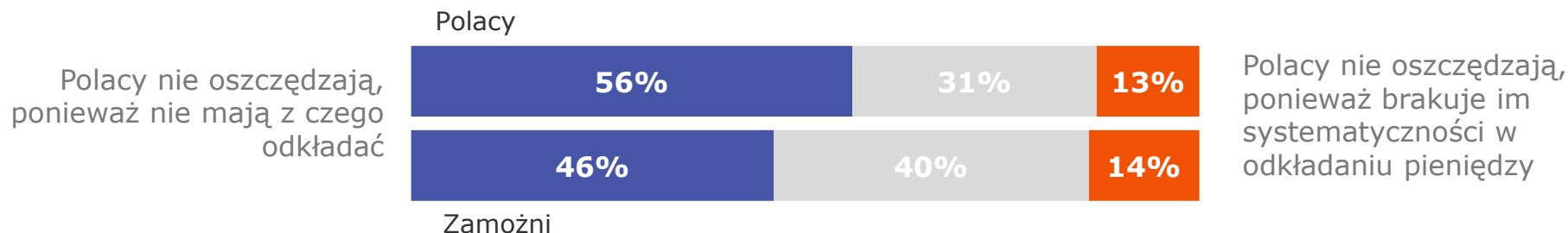
ZAMOŻNI N=218
POLACY N=411

4

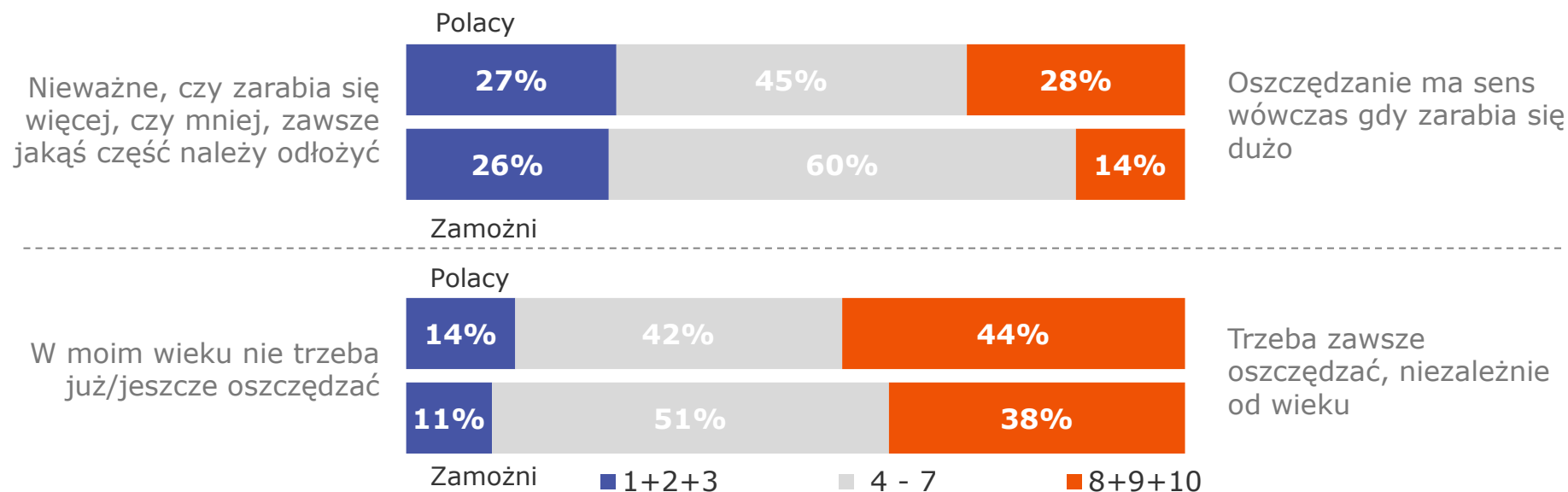
Postawy i ocena swoich możliwości względem oszczędzania



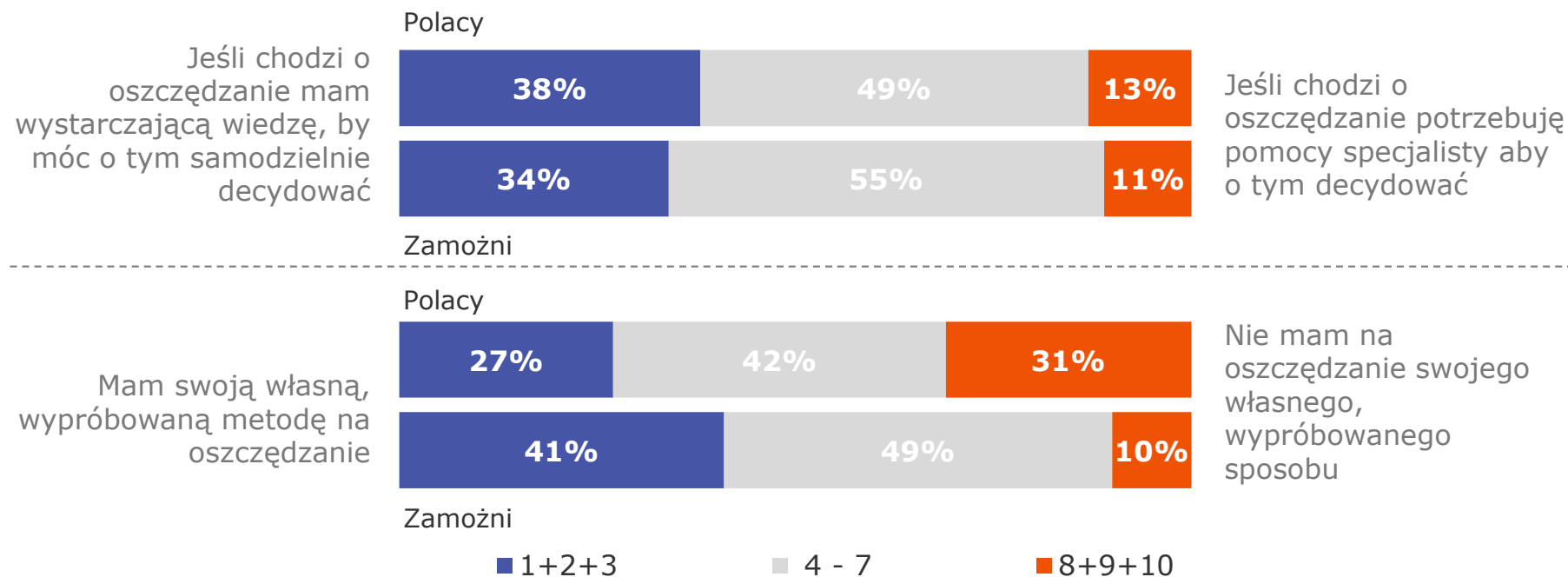
Kiedy oszczędzanie ma sens



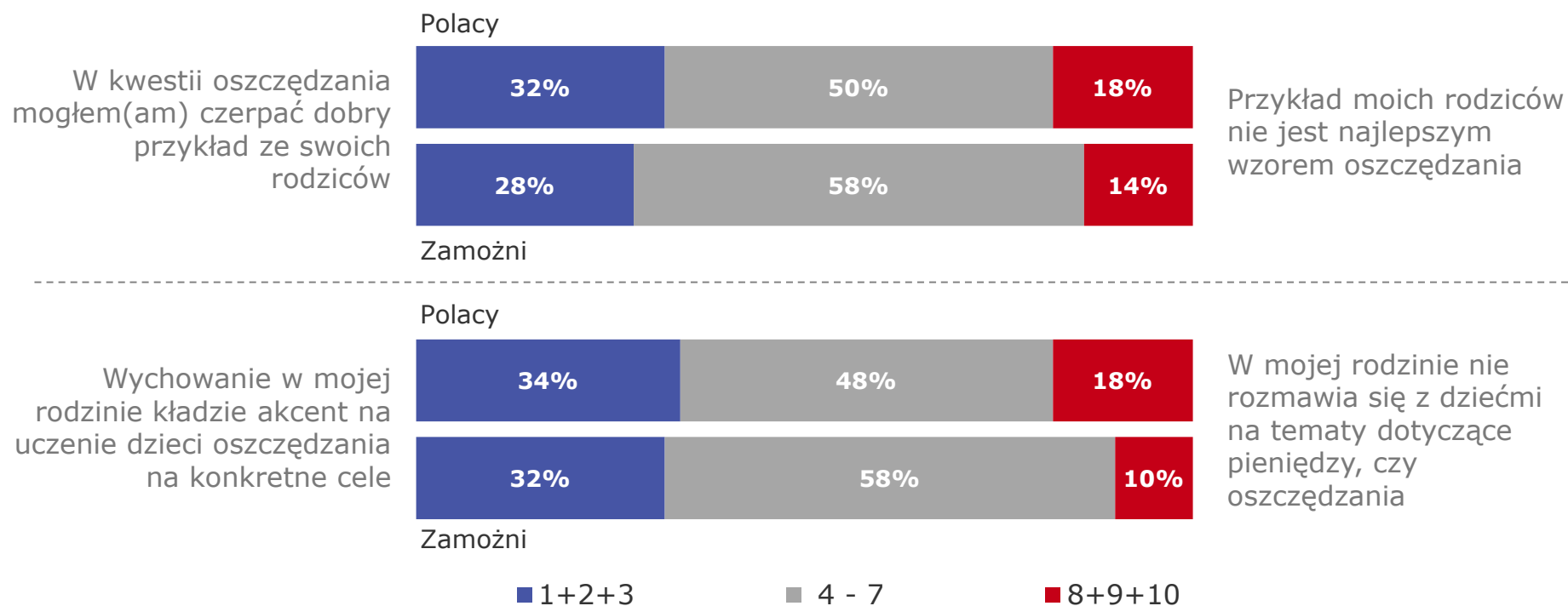
Oszczędzanie a wysokość dochodów i wiek



Poziom kompetencji

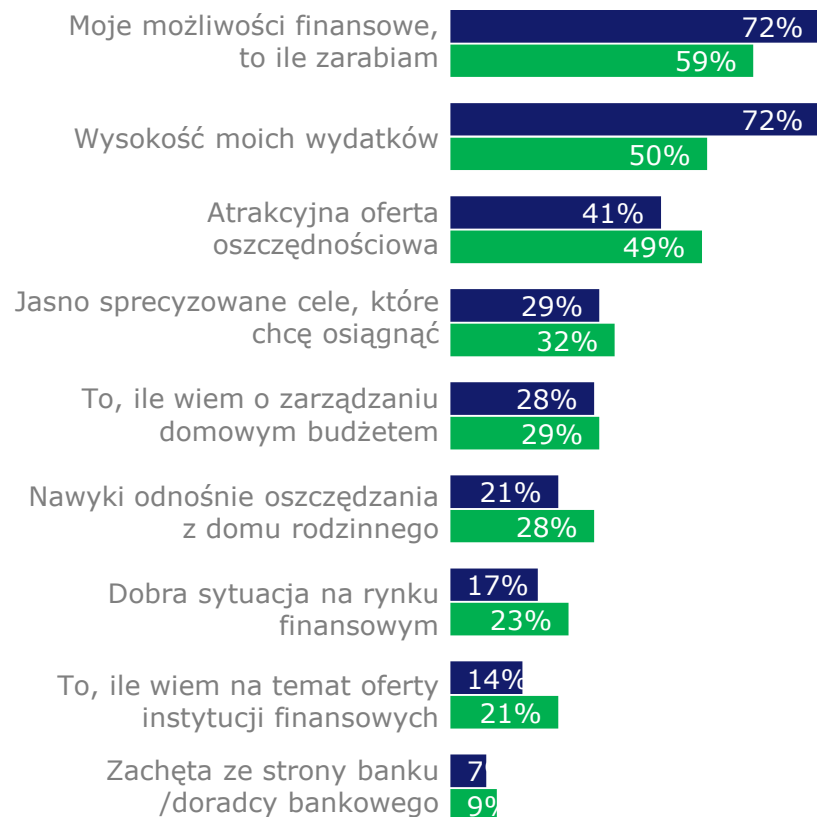


Wzorce i wychowanie



Co zachęca do oszczędności?

Czynniki oszczędzania



■ Polacy (N=411) ■ Zamożni (N=224)

Motywatory



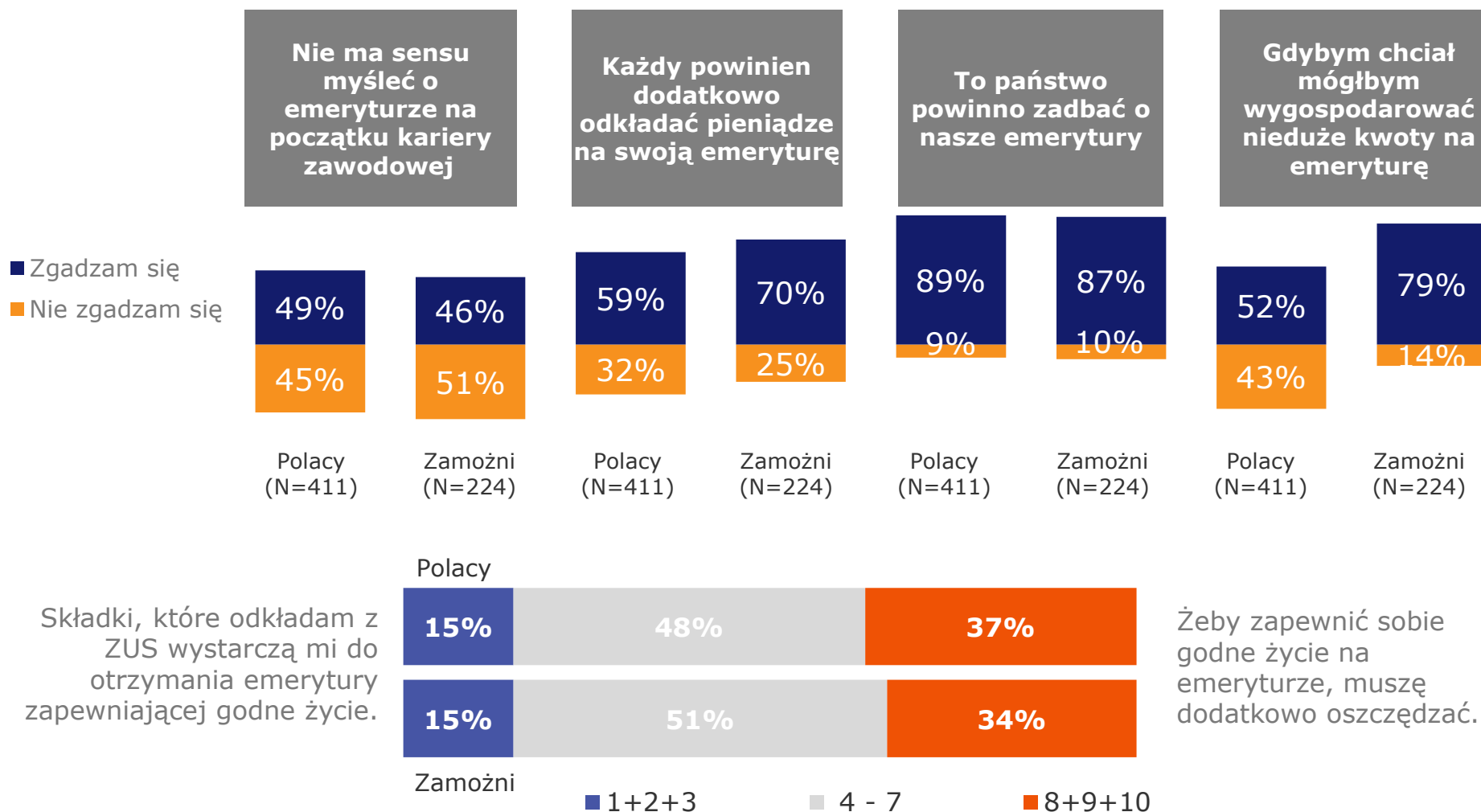
■ Polacy (N=411) ■ Zamożni (N=224)



Oszczędzanie
- postawy i oczekiwania polskiego społeczeństwa

© TNS lipiec 2015

Podjęcie do emerytury



5

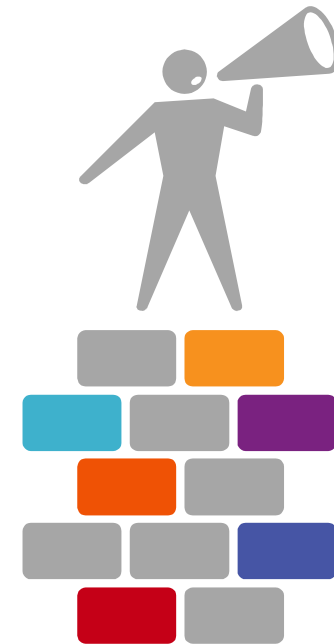
Segmentacja



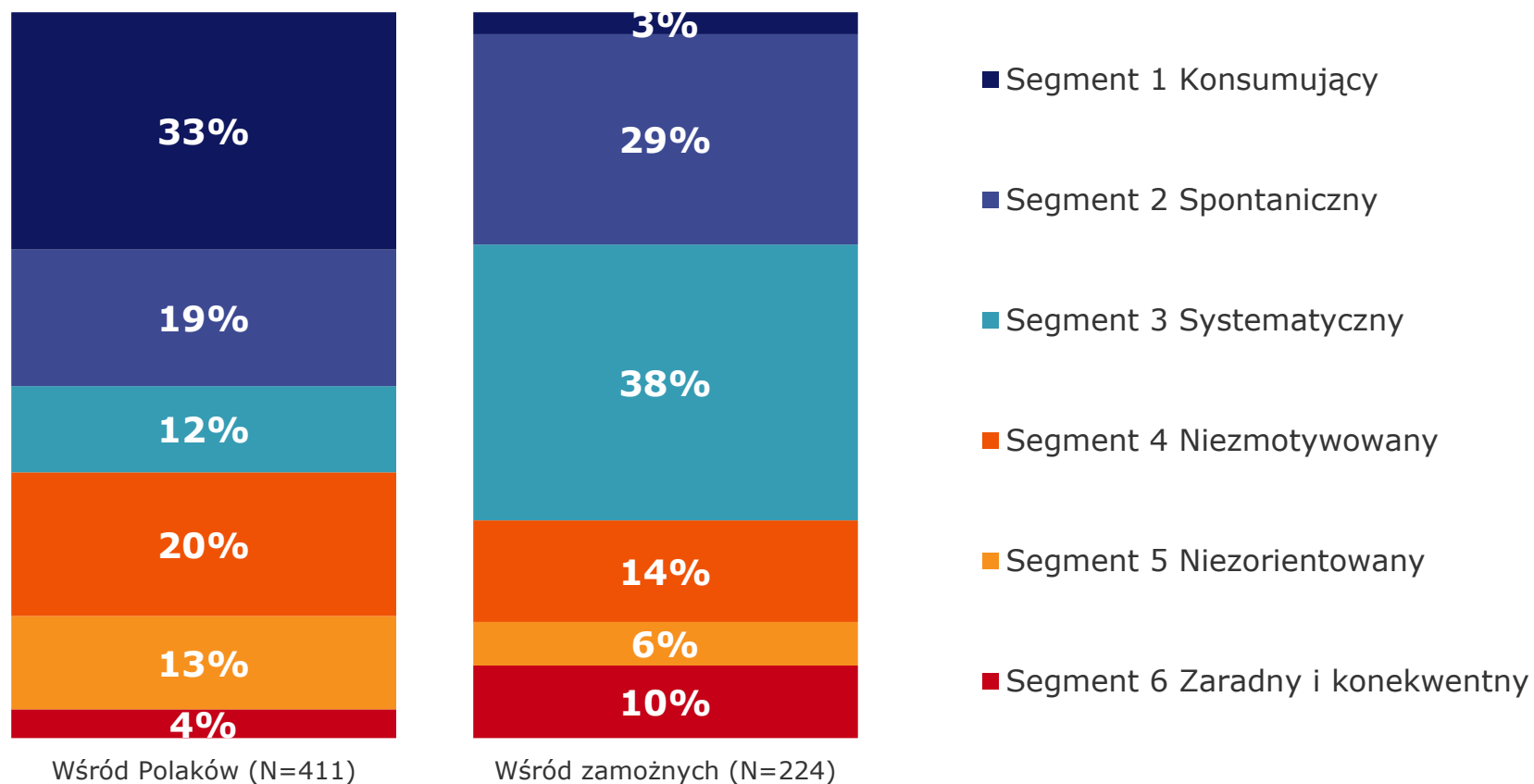
Szczegółowe cele segmentacji

O oszczędzaniu należy mówić w różny sposób, uwzględniając to, że Polacy różnią się:

- Postawami i zachowaniami wobec oszczędzania
- Znajomością różnych form oszczędzania
- Korzystaniem z różnych form oszczędzania
- Czynnikiem zachęcającym do oszczędzania
- Barrierami wobec oszczędzania
- Celami, na które oszczędzane są środki
- Stopniem skłonności do oszczędzania, zaufaniem do instytucji finansowych



Segmenty postaw wobec oszczędzania



Typy oszczędzających

Segment 1 Konsumujący

*Gdybym mógł to bym oszczędzał, ale nie mogę,
nie wiem jak, nie stać mnie.*

*Bieżące potrzeby i ich zaspokojenie zawraca mi
aktualnie głowę.*

33%

Polacy
(N=411)

3%

Zamożni
(N=224)

Na jaki produkt się zdecydować?

Segment 1 Konsumujący

Mając do wyboru:		Wybiorą...	I zrobią to...
Elastyczność a większy zysk	➔	Elastyczność	Tak samo często jak ogół Polaków
Ryzyko i wyższy zysk a niższy zysk, ale pewny	➔	Niższy pewny zysk	Najczęściej ze wszystkich
Wyższą jakość i cenę a niższą jakość i cenę	➔	Niższą jakość i niższą cenę	Najczęściej ze wszystkich
Oszczędzanie długoterminowe a krótkoterminowe	➔	Brak preferencji	Tak samo często jak ogół Polaków
Zupełnie nie interesują się produktami długoterminowymi, nie szukają na ten temat informacji. Tylko 3% jest tym tematem zainteresowana. To najmniej wśród wszystkich segmentów			
Lokatę długoterminową i obligacje skarbowe	➔	Tak samo często lokatę i obligacje	Żaden inny segment tak często nie wybiera obligacji
Lokatę długoterminową i konto oszczędnościowe	➔	Konto oszczędnościowe	Jako jedyni

Jak oszczędza?

Segment 1 Konsumujący

Poziom oszczędności



- **Najniższy poziom**
- Brak regularności
- Największy udział nie posiadających oszczędności
- Wśród oszczędzających **2/3 maksymalnie odkłada do 100 zł** miesięcznie, a 61% posiada do 1000 zł zgromadzonych oszczędności



- Ledwo starcza mi od pierwszego do pierwszego
- Wszystko przeznaczam na bieżące potrzeby
- Od czasu do czasu udaje mi się coś zaoszczędzić
- Poza bieżącymi wydatkami regularnie odkładam pewną sumę pieniędzy

Możliwości



- Bardzo **ograniczone możliwości**
- Niski poziom dochodu (36% do 2 000 PLN)
- Najniższa maksymalna kwota jaką można odłożyć, gdyby zaszła taka potrzeba



- Poczucie braku możliwości większego ograniczenia wydatków do celów oszczędzania:

58%

Nie mogę już bardziej ograniczyć swoich wydatków na rzecz oszczędzania

84%

Z moim dochodami nie mogę sobie pozwolić na comiesięczne oszczędzanie



Oszczędzanie
- postawy i oczekiwania polskiego społeczeństwa

© TNS lipiec 2015

Z czego to wynika?

Segment 1 Konsumujący

Poziom kompetencji



- Bardzo **niski poziom kompetencji**
- **Niska samoocena** wiedzy i umiejętności o oszczędzaniu
- **Rzadziej niż inni cenią wiedzę** jako istotny czynnik wpływający na ich stosunek do oszczędności

19%

Wysoka samoocena wiedzy

54%

Nie mam na oszczędzanie swojego własnego, wypróbowanego sposobu

Poziom kontroli



- Silne **poczucie braku umiejętności** – najniższy poziom
- **Przeciętny poziom kontroli** swoich wydatków
- **„Kompleks”** wynikający z niskich dochodów, poczucia, że źle im się wiedzie (25%)

62%

Niska samoocena umiejętności zarządzania budżetem

Wzorce z domu rodzinnego



Najniższy udział osób z dobrymi nawykami z domu

Doświadczenie we współpracy z bankami



Ma średnio 2,4 produktów
Brak wiedzy i zainteresowania

Co musiałoby się wydarzyć żeby zaszła zmiana?

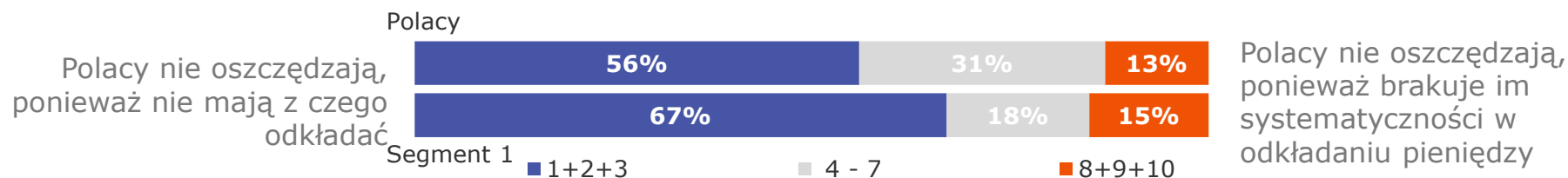
Segment 1 Konsumujący

Motywatory

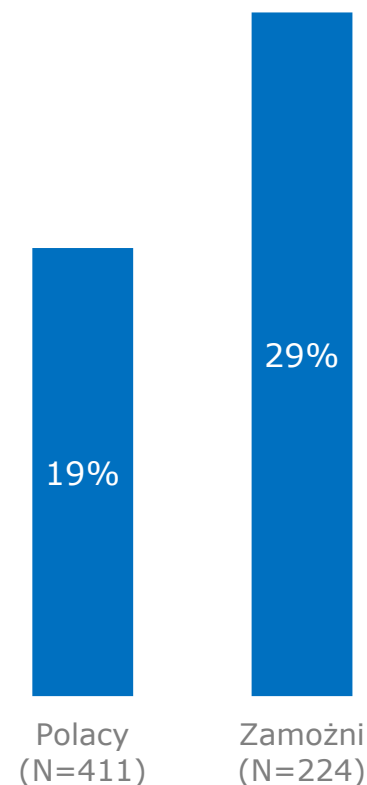
- Muszę...
 - ...więcej zarabiać
 - ...mieć mniejsze wydatki
- **Niedocenienie roli wiedzy** oraz **dobrych nawyków**
- Rzadziej oszczędzanie daje poczucie bezpieczeństwa (tylko 16% zdecydowanie się z tym zgadza)

Bariery

- **Wiele barier:**
 - **brak umiejętności długoterminowego odkładania,**
 - **brak kontroli,** brak **umiejętności odmawiania sobie** przyjemności,
 - **brak konsekwencji** w trzymaniu się ustalonego celu



A co mnie obchodzi oszczędzanie, nie wiem, nie zastanawiałem się. Pewnie bym mógł, ale jest tyle rzeczy które chcę mieć, że trudno się powstrzymać przed kupowaniem. A są w ogóle jakieś fajne oferty?



Na jaki produkt się zdecydować?

Segment 2 Spontaniczny

Mając do wyboru:		Wybiorą...	I zrobią to...
Elastyczność a większy zysk	➔	Elastyczność	Tak samo często jak ogół Polaków
Ryzyko i wyższy zysk a niższy zysk, ale pewny	➔	Niższy pewny zysk	Tak samo często jak ogół Polaków
Wyższą jakość i cenę a niższą jakość i cenę	➔	Raczej wyższą jakość i cenę	Tak samo często jak ogół Polaków
Oszczędzanie długoterminowe a krótkoterminowe	➔	Brak preferencji	Tak samo często jak ogół Polaków
Raczej nie interesują się oszczędzaniem długoterminowym. Tylko 13% deklaruje takie zainteresowanie. Najczęściej ze wszystkich. Najrzadziej ze wszystkich uważają, że aby oszczędzać długoterminowo, trzeba się na tym znać			
Lokatę długoterminową i obligacje skarbowe	➔	Tak samo często lokatę i obligacje	Tak samo często jak ogół Polaków
Lokatę długoterminową i konto oszczędnościowe	➔	Konto oszczędnościowe	Jako jedyni

Jak oszczędza?

Segment 2 Spontaniczny

Poziom oszczędności



- **Niski poziom**, brak regularności
- Posiadają pewne oszczędności, ale szybko je **konsumują na bieżące potrzeby**
- Wśród oszczędzających 2/3 odkłada do 200 zł miesięcznie, a 65% posiada do 10 000 zł zgromadzonych oszczędności

Polacy (N=411)



Segment 2 (N=76)



- Ledwo starcza mi od pierwszego do pierwszego
- Wszystko przeznaczam na bieżące potrzeby
- Od czasu do czasu udaje mi się coś zaoszczędzić
- Poza bieżącymi wydatkami regularnie odkładam pewną sumę pieniędzy

Możliwości



- **Przeciętne możliwości**
- Średni poziom dochodu
- Trzecia w kolejności, kwota jaką można odłożyć, gdyby zaszła taka potrzeba

263 zł

Max. Kwota
możliwa do
odłożenia

- Poczucie że **mogliby oszczędzać więcej gdyby tylko chcieli**

62%

Na koniec miesiąca zostają jakieś środki

25%

Jeśli zechcę lub zajdzie taka potrzeba, jestem w stanie ograniczyć wydatki na rzecz oszczędzania/ większego oszczędzania



Oszczędzanie
- postawy i oczekiwania polskiego społeczeństwa

© TNS lipiec 2015

Z czego to wynika?

Segment 2 Spontaniczny

Poziom kompetencji



- **Niski poziom**
- **Brak zaangażowania** i zainteresowania – wiele odpowiedzi „nie wiem”
- Przeciętna samoocena

54%

Niska samoocena wiedzy

30%

Nie mam na oszczędzanie swojego własnego, wypróbowanego sposobu

Poziom kontroli



- Najniższy poziom kontroli
- Przeciętna samoocena
- **Beztroski stosunek** do finansów i brak właściwej motywacji „gdybym chciał, to bym mógł”

57%

Wysoka samoocena umiejętności zarządzania budżetem

50%

Kiedy przychodzą pieniądze, zawsze dysponuję nimi w tej kolejności: opłacenie ważnych wydatków, rachunków, potem odłożenie, a potem nieplanowane wydatki

Wzorce z domu rodzinnego



Przeciętny udział osób z dobrymi nawykami z domu

Doświadczenie we współpracy z bankami



Ma średnio 3,1 produktów - więcej niż przeciętnie
Umiarkowanie wysoki poziom zorientowania w ofercie banków

Co musiałoby się wydarzyć żeby zaszła zmiana?

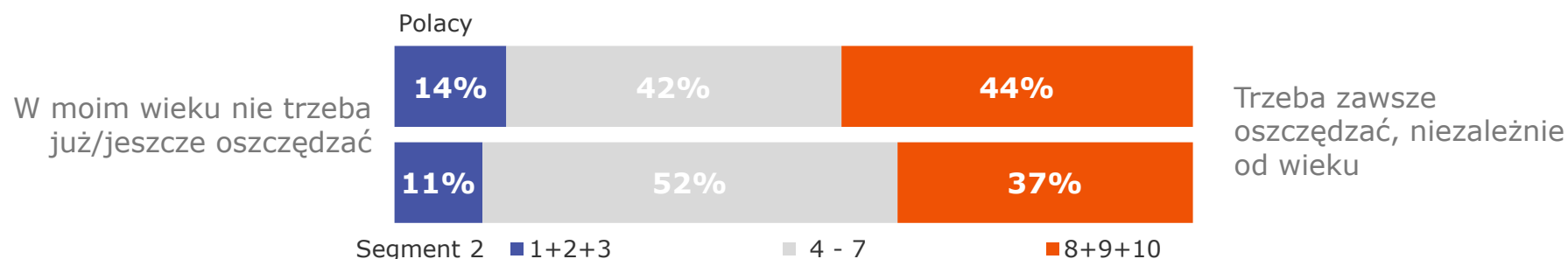
Segment 2 Spontaniczny

Motywatory

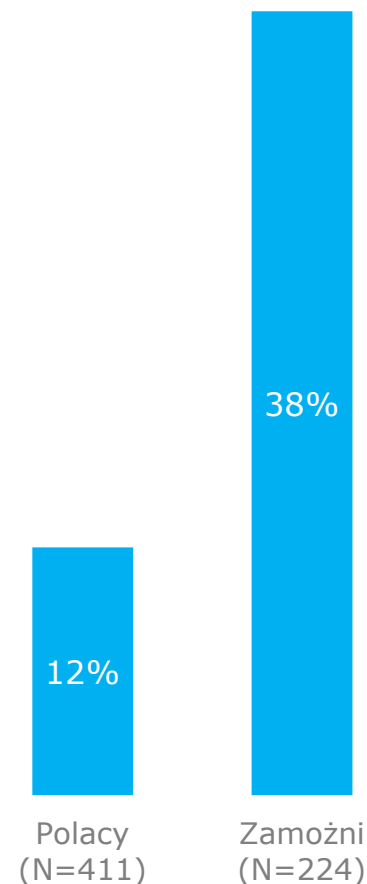
- Muszę...
 - ...otrzymać atrakcyjną ofertę
 - ...zmienić swoje nawyki i przyzwyczajenia
- Rządziej oszczędzanie daje poczucie bezpieczeństwa (tylko 25% się z tym zgadza)

Bariery

- **Niewielki udział barier**, jeśli już:
 - trudność ustalenia i trzymania się ustalonego celu
 - poczucie, że banki głównie mówią o oszczędzaniu krótkoterminowym.
- **Brak skrajnych opinii i** wiele opinii „środka” potwierdza niewielkie zaangażowanie



Pewnie że odkładam. Mam tyle celów do zrealizowania, że aż się chce dać sobie szansę. Taki biedny to ja nie jestem, więc coś tam zawsze oszczędzam, ale grunt to mieć wiedzę i sposoby i trochę systematyczności też się przyda.



Na jaki produkt się zdecydować?

Segment 3 Systematyczny

Mając do wyboru:		Wybiorą...	I zrobią to...
Elastyczność a większy zysk	➔	Elastyczność	Najczęściej ze wszystkich
Ryzyko i wyższy zysk a niższy zysk, ale pewny	➔	Czasami ryzyko, czasami niższy zysk	Najrzadziej ze wszystkich wybierają niższy zysk, ale wciąż stanowi on duży udział
Wyższą jakość i cenę a niższą jakość i cenę	➔	Wyższą jakość i wyższą cenę	Częściej niż ogół Polaków
Oszczędzanie długoterminowe a krótkoterminowe	➔	Długoterminowe	Częściej niż ogół Polaków
▪ Częściej niż inni są zainteresowani długoterminowym oszczędzaniem. Najczęściej ze wszystkich uważają, że do długoterminowego oszczędzania niezbędna jest odpowiednia wiedza.			
Lokatę długoterminową i obligacje skarbowe	➔	Lokatę długoterminową	Tylko trochę częściej niż ogół Polaków
Lokatę długoterminową i konto oszczędnościowe	➔	Lokatę długoterminową	Częściej niż inni, za wyjątkiem segmentu 6

Jak oszczędza?

Segment 3 Systematyczny

Poziom oszczędności



- **Bardzo wysoki poziom**
- **Regularne odkładanie**
- Wśród oszczędzających prawie połowa odkłada ponad 200 zł miesięcznie, a 1/4 posiada ponad 10 000 zł zgromadzonych oszczędności

Polacy (N=411)



Segment 3 (N=50)



- Ledwo starcza mi od pierwszego do pierwszego
- Wszystko przeznaczam na bieżące potrzeby
- Od czasu do czasu udaje mi się coś zaoszczędzić
- Poza bieżącymi wydatkami regularnie odkładam pewną sumę pieniędzy

Możliwości



- **Bardzo duże możliwości**

342 zł

Max. Kwota
możliwa do
odłożenia

- Wysoki poziom dochodu (44% między 4 a 7 500 PLN)
- Zdecydowanie duże **możliwości zwiększenia oszczędzanej kwoty** gdyby taka potrzeba się pojawiła

78%

Na koniec miesiąca zostają jakieś środki

52%

Jeśli zechcę lub zajdzie taka potrzeba, jestem w stanie ograniczyć wydatki na rzecz oszczędzania/ większego oszczędzania

Z czego to wynika?

Segment 3 Systematyczny

Poziom kompetencji



- **Bardzo wysoki** poziom
- Wysoka samoocena swojej wiedzy i umiejętności
- **Duże poczucie samodzielności**

74%

Wysoka samoocena wiedzy

52%

Mam swoją własną, wypróbowaną metodę na oszczędzanie

Poziom kontroli



- **Bardzo wysoki poziom** kontroli
- **Bardzo wysoka samoocena** umiejętności
- **Wysoka ocena jakości swojego życia** (82% uważa, że w życiu dobrze im się wiedzie)

82%

Wysoka samoocena umiejętności zarządzania budżetem

64%

Mam kontrolę nad każdą złotówką i dokładnie wiem, co się dzieje z pieniędzmi, którymi dysponuję

Wzorce z domu rodzinnego



Wysoki udział osób z dobrymi nawykami z domu
Bardzo **duży nacisk** na **przekazywanie właściwych wzorców** swoim dzieciom

Doświadczenie we współpracy z bankami



Ma średnio 3,7 produktów
Wysoki poziom wiedzy na temat oferty banków
Jako jedni z niewielu posiadają obligacje skarbu państwa oraz jednostki funduszy inwestycyjnych



Oszczędzanie
- postawy i oczekiwania polskiego społeczeństwa

© TNS lipiec 2015

Co musiałyby się wydarzyć żeby zaszła zmiana?

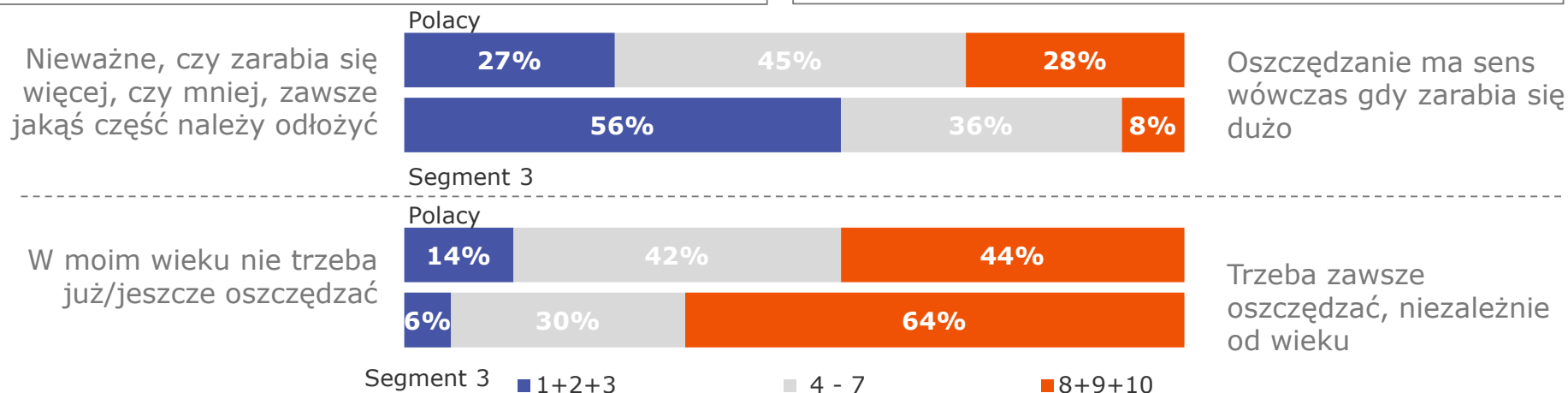
Segment 3 Systematyczny

Motywatory

- Muszę...
 - ...mieć sprecyzowany cel, na który będę oszczędzać
 - ...otrzymać atrakcyjną ofertę
 - ...mieć możliwość szybkiego wycofania środków (elastyczność)
- Oszczędzanie daje poczucie bezpieczeństwa (40% zdecydowanie się z tym zgadza)

Bariery

- **Brak znaczących barier**, jeśli już:
 - ustalanie planu oszczędzania na jakiś cel i konsekwentne trzymanie się go
- Segment, dla którego nie jest przerastającym wyzwaniem:
 - ani długoterminowe wyzwanie
 - ani odmawianie sobie przyjemności
 - ani to, że doradcy czy banki źle informują o produktach



Oszczędzanie
- postawy i oczekiwania polskiego społeczeństwa

© TNS lipiec 2015

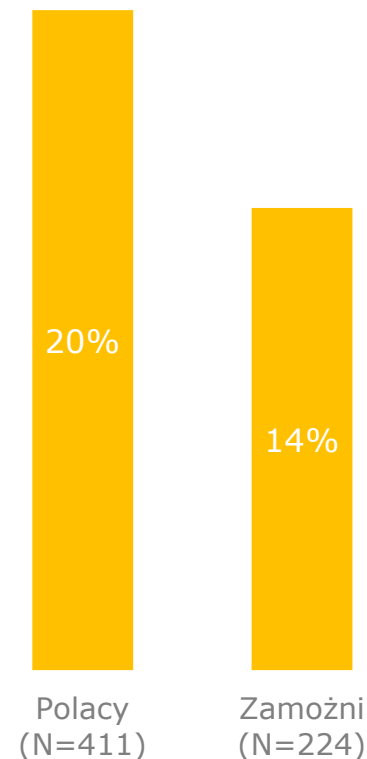
Typy oszczędzających

Segment 4 Niezmotywowany

*Staram się, staram i nawet mi trochę
wychodzi – tak fajnie kontroluję i
zarządzam swoim budżetem.*

*Ale w życiu jak to w życiu bywa różnie i
nie dam się zamknąć w jakimś
długoterminowym produkcie.*

*Jeśli kasa będzie mi potrzebna, to ta kasa
ma być natychmiast.*



Na jaki produkt się zdecydować?

Segment 4 Niezmotywowany

Mając do wyboru:	Wybiorą...	I zrobią to...
Elastyczność a większy zysk	Elastyczność	Jest dla nich kluczowa, podobnie jak dla 3 segmentu
Ryzyko i wyższy zysk a niższy zysk, ale pewny	Zaakceptowaliby trochę większe ryzyko dla wyższego zysku	Częściej niż ogół Polaków, ale wciąż wielu wybiera niższy ale pewny zysk
Wyższą jakość i cenę a niższą jakość i cenę	Raczej wyższa jakość i cena	Częściej niż ogół Polaków
Oszczędzanie długoterminowe a krótkoterminowe	Krótkoterminowe	Najczęściej ze wszystkich
Raczej nie interesują się oszczędzaniem długoterminowym. Tylko 12% deklaruje takie zainteresowanie. Cztery osoby na dziesięć są przekonane o tym, że aby oszczędzać długoterminowo trzeba się na tym znać		
Lokatę długoterminową i obligacje skarbowe	Lokatę	Oprócz segmentu 6 nikt tak często jak oni nie wybiera lokaty
Lokatę długoterminową i konto oszczędnościowe	Lokatę	Częściej niż ogół Polaków

Jak oszczędza?

Segment 4 Niezmotywowany

Poziom oszczędności



- **Umiarkowanie niski** poziom (nie najniższy)
- **Niska wysokość** posiadanych i odkładanych oszczędności.
- Wśród oszczędzających **2/3** maksymalnie odkłada **do 200 zł** miesięcznie, a **68%** posiada maksymalnie **do 5000 zł zgromadzonych** oszczędności

Polacy (N=411)



Segment 4 (N=81)



- Ledwo starcza mi od pierwszego do pierwszego
- Wszystko przeznaczam na bieżące potrzeby
- Od czasu do czasu udaje mi się coś zaoszczędzić
- Poza bieżącymi wydatkami regularnie odkładam pewną sumę pieniędzy

Możliwości



- Mają **możliwość** oszczędzania **niewielkich kwot**
- **Przeciętny poziom dochodu** (63% do 2 000 PLN)



- Poczucie, że **mogliby o niewielkie kwoty zwiększyć** swoje oszczędności

62%

Na koniec miesiąca zostają jakieś środki

33%

Jeśli zechcę lub zajdzie taka potrzeba, jestem w stanie ograniczyć wydatki na rzecz oszczędzania/ większego oszczędzania

Z czego to wynika?

Segment 4 Niezmotywowany

Poziom kompetencji



- **Wysoki** poziom
- Wysoka samoocena swojej wiedzy i umiejętności
- **Niewielka potrzeba wsparcia** w zakresie decyzji
- Wypróbowany sposób oszczędzania – częściej niż inni

62%

Wysoka samoocena wiedzy

35%

Mam swoją własną, wypróbowaną metodę na oszczędzanie

Poziom kontroli



- **Przeciętny poziom** kontroli
- **Wysoka samoocena** umiejętności, poczucie, że dobrze im się wiedzie

70%

Wysoka samoocena umiejętności zarządzania budżetem

70%

Kiedy przychodzą pieniądze, zawsze dysponuję nimi w tej kolejności: opłacenie ważnych wydatków, rachunków, potem odłożenie, a potem nieplanowane wydatki.

Wzorce z domu rodzinnego



Umiarkowanie wysoki (42%) udział osób z dobrymi nawykami z domu

Rozumieją potrzebę edukacji dzieci o tym jak zarządzać pieniędzmi

Doświadczenie we współpracy z bankami

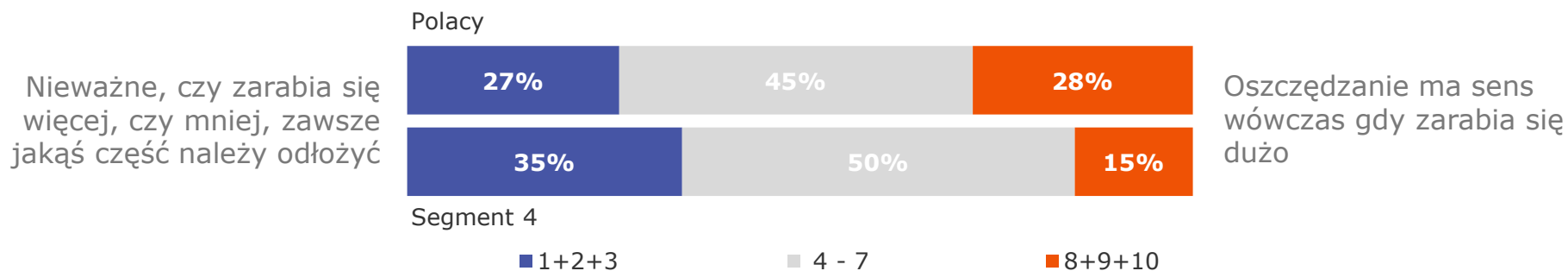


Ma średnio 2,3 produktów
O wielu produktach słyszeli lecz nie korzystali: teoria tak, praktyka nie

Co musiałoby się wydarzyć żeby zaszła zmiana?

Segment 4 Niezmotywowany

Motywatory	Bariery
▪ Muszę... ▪ ...mieć mniejsze wydatki ▪ ...otrzymać atrakcyjną ofertę ▪ ...mieć możliwość szybkiego wycofania środków (elastyczność) ▪ Oszczędzanie daje poczucie bezpieczeństwa (90%) ▪ Posiadanie celu sprawia że oszczędza się łatwiej (95%)	▪ Brak znaczących barier, jeśli już: ▪ Zbyt wiele wydatków ▪ Banki nie zachęcają dostatecznie, żeby ludzie odkładali pieniądze długookresowo



Oj dobra jestem za młody żeby o oszczędzaniu myśleć. W ogóle nie wiem, nie orientuję się, nie mam kasy, a banki to gadają tak żeby ich nikt nie zrozumiał.

13%

Polacy
(N=411)

6%

Zamożni
(N=224)

Na jaki produkt się zdecydować?

Segment 5 Nieorientowany

Mając do wyboru:	Wybiorą...	I zrobią to...
Elastyczność a większy zysk	Raczej zysk	Elastyczność jest dla nich zdecydowanie mniej ważna niż dla ogółu Polaków
Ryzyko i wyższy zysk a niższy zysk, ale pewny	Zaakceptowaliby trochę większe ryzyko dla wyższego zysku	Częściej niż ogół Polaków, ale wciąż wielu wybiera niższy ale pewny zysk
Wyższą jakość i cenę a niższą jakość i cenę	Niższą jakość i niższą cenę	Oprócz segmentu 1 nikt tak często jak oni tak nie wybiera
Oszczędzanie długoterminowe a krótkoterminowe	Najrzadziej wskazują krótkoterminowe	Rzadziej niż wszyscy
Raczej nie interesują się oszczędzaniem długoterminowym. Tylko 12% deklaruje takie zainteresowanie. Jednocześnie tylko co trzecia osoba z tego segmentu uważa, że aby oszczędzać długoterminowo trzeba się na tym znać		
Lokatę długoterminową i obligacje skarbowe	Lokatę, ale brak wyraźnych preferencji	Podobnie jak ogół Polaków
Lokatę długoterminową i konto oszczędnościowe	Brak preferencji – dokładnie taka sama grupa preferuje konto i lokatę	Żaden inny segment nie ma tak równo podzielonych głosów

Jak oszczędza?

Segment 5 Nieorientowany

Poziom oszczędności



- **Niski poziom, nieregularnie**
- **Najwyższy udział nieorientowanych** czy na koniec miesiąca zostają jakieś środki
- Najwyższy udział „odmów”
- Wśród oszczędzających 1/3 odkłada do 100 zł i posiada do 1000 zł zgromadzonych oszczędności



- Ledwo starcza mi od pierwszego do pierwszego
- Wszystko przeznaczam na bieżące potrzeby
- Od czasu do czasu udaje mi się coś zaoszczędzić
- Poza bieżącymi wydatkami regularnie odkładam pewną sumę pieniędzy

Możliwości



- **Ograniczone możliwości**, rzadko zostają im środki
- **Niski poziom dochodu** (75% do 2 000 PLN)
- Nawet dodatkowe środki przeznaczyliby na bieżące potrzeby, spłatę zobowiązań



- Poczucie **braku możliwości większego ograniczenia wydatków** do celów oszczędzania

35%

Na koniec miesiąca zostają jakieś środki

35%

Nie mogę już bardziej ograniczyć swoich wydatków na rzecz oszczędzania/
większego oszczędzania

Z czego to wynika?

Segment 5 Nieorientowany

Poziom kompetencji



- **Niski** poziom
- Niska samoocena swojej wiedzy i umiejętności
- Potrzeba wsparcia w zakresie decyzji o oszczędzaniu

48%

Niska samoocena wiedzy

27%

Jeśli chodzi o oszczędzanie potrzebuję pomocy specjalisty aby o tym decydować

Poziom kontroli



- **Niski poziom** kontroli
- **Niska samoocena** umiejętności
- Najniższy odsetek osób, które uważają że w życiu dobrze im się wiedzie

48%

Niska samoocena umiejętności zarządzania budżetem

Wzorce z domu rodzinnego



Najniższy udział osób z dobrymi nawykami

Doświadczenie we współpracy z bankami



Ma średnio 2,5 produktów
Co trzecia osoba ma kredyt/ pożyczkę gotówkową, a co szósta kredyt ratalny.
Brak wiedzy, zorientowania jakiego rodzaju produkty są dostępne i na czym polegają

Co musiałoby się wydarzyć żeby zaszła zmiana?

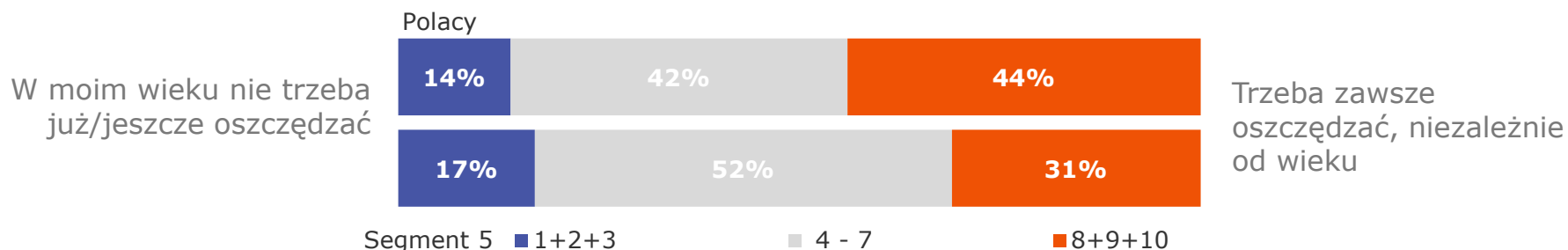
Segment 5 Nieorientowany

Motywatory

- Muszę...
 - **...być trochę starszy**
 - **...otrzymać atrakcyjną ofertę**
- Doceniają rolę wiedzy (zdają sobie sprawę, że mają jej za mało),
- Posiadanie celu ułatwia oszczędzanie , oszczędzanie daje poczucie bezpieczeństwa – najrzadziej

Bariery

- **Wiele barier:**
 - brak umiejętności długoterminowego odkładania,
 - brak kontroli, brak umiejętności odmawiania sobie przyjemności,
 - brak konsekwencji w trzymaniu się celu
- Pretensje wobec banków:
 - nie przekonują do długookresowego oszczędzania
 - nie potrafią dobrze wytłumaczyć o co chodzi w produktach oszczędnościowych



Typy oszczędzających

Segment 6 Zaradny i konsekwentny



Analizując wyniki badania dla tego segmentu, należy zwrócić uwagę na jego mały udział w populacji.

Żeby oszczędzać trzeba mieć rozum, a ci co nie odkładają to tylko się żalą że to niby przez niskie dochody.

Cóż wiedza, konsekwencja, rzetelność, dyscyplina tego często ludziom brakuje. Mi nie, dlatego oszczędności mam i zawsze będę miał.

4%

Polacy
(N=411)

10%

Zamożni
(N=224)

Na jaki produkt się zdecydować?

Segment 6 Zaradny i konsekwentny

Mając do wyboru:	Wybiorą...	I zrobią to...
Elastyczność a większy zysk	 Większy zysk	Najczęściej ze wszystkich
Ryzyko i większy zysk a niższy zysk, ale pewny	 Większy zysk	Najczęściej ze wszystkich
Wyższą jakość i cenę a niższą jakość i cenę	 Wyższą jakość i wyższą cenę	Najczęściej ze wszystkich
Oszczędzanie długoterminowe a krótkoterminowe	 Oszczędzanie długoterminowe	Najczęściej ze wszystkich
▪ Wykazują wyższą niż inni skłonność do ryzyka, gotowi są zapłacić za jakość i oszczędzają długotermimowo		
Lokatę długoterminową i obligacje skarbowe	 Lokatę długoterminową	Najczęściej ze wszystkich
Lokatę długoterminową i konto oszczędnościowe	 Lokatę długoterminową	Najczęściej ze wszystkich

Jak oszczędza?

Segment 6 Zaradny i konsekwentny

Poziom oszczędności



- **Najwyższy poziom**
- **Regularne odkładanie**
- Ponad połowa odkłada powyżej 500 zł miesięcznie, a **63% posiada ponad 10 000 zł** zgromadzonych oszczędności.

Polacy (N=411)



Segment 6 (N=16)



- Ledwo starcza mi od pierwszego do pierwszego
- Wszystko przeznaczam na bieżące potrzeby
- Od czasu do czasu udaje mi się coś zaoszczędzić
- Poza bieżącymi wydatkami regularnie odkładam pewną sumę pieniędzy

Możliwości



- **Największe możliwości oszczędzania**



- **Wysokie dochody** – co drugi zarabia powyżej 3000, a co czwarty – powyżej 5000 PLN.
- Możliwość zwiększenia odkładanych kwot

81%

Na koniec miesiąca zostają jakieś środki

69%

Jeśli zechcę lub zajdzie taka potrzeba, jestem w stanie ograniczyć wydatki na rzecz oszczędzania/ większego oszczędzania



Oszczędzanie
- postawy i oczekiwania polskiego społeczeństwa

© TNS lipiec 2015

Z czego to wynika?

Segment 6 Zaradny i konsekwentny

Poziom kompetencji



- **Bardzo wysoki** poziom
- Wysoka samoocena swojej wiedzy i umiejętności
- **Niewielka potrzeba wsparcia** w zakresie decyzji
- Wypróbowany sposób na oszczędzanie – częściej niż inni

94%

Wysoka samoocena wiedzy

81%

Mam swoją własną, wypróbowaną metodę na oszczędzanie

Poziom kontroli



- **Bardzo wysoki poziom** kontroli
- **Bardzo wysoka samoocena** umiejętności, silne poczucie własnych kompetencji i tego, że to od nich najwięcej zależy

94%

Wysoka samoocena umiejętności zarządzania budżetem

94%

Mam kontrolę nad każdą złotówką i dokładnie wiem, co się dzieje z pieniędzmi, którymi dysponuję

Wzorce z domu rodzinnego



Wysoki (50%) udział osób z dobrymi nawykami z domu

Najwyższy udział kładących nacisk na wpajanie odpowiednich postaw finansowych swoim dzieciom

Doświadczenie we współpracy z bankami

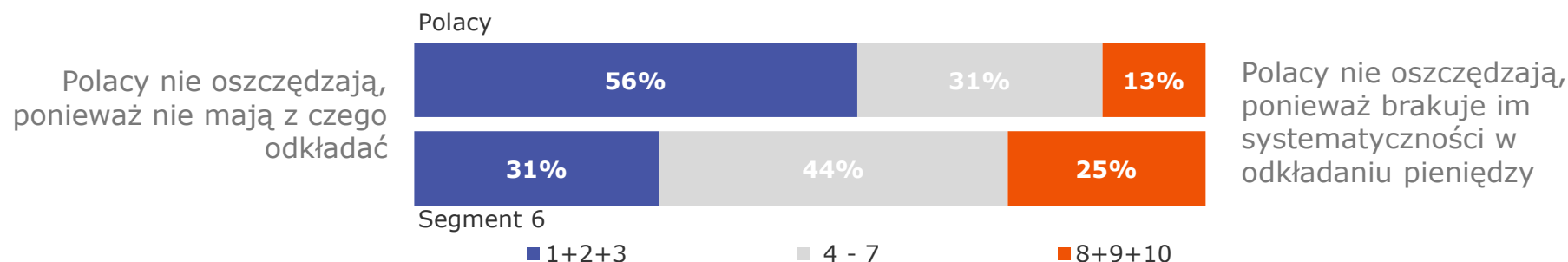


Ma średnio 5,3 produktów
Otwartość na korzystanie z wielu produktów bankowych
Co drugi rachunek oszczędnościowy, a blisko 40 % lokatę terminową, co trzeci jednostki funduszy inwestycyjnych oraz akcji spółek giełdowych

Co musiałyby się wydarzyć żeby zaszła zmiana?

Segment 6 Zaradny i konsekwentny

Motywatory	Bariery
- Muszę... ...otrzymać atrakcyjną ofertę ... otrzymać rzetelnie przedstawiony produkt - Duże znaczenie przypisuje się wiedzy oraz dobremu nawykowi finansowemu oraz dobrej sytuacji finansowej na rynku	Najmniejsze znaczenie barier, ponieważ: - Odznaczają się dużym zdyscyplinowaniem i konsekwencją oszczędzania - Oszczędzanie nie wymaga od nich wielkich wyrzeczeń - Mają wiedzę i rzadziej niż inni mają problemy ze zrozumieniem komunikacji banku / doradcy - Ani wiek, ani dochody nie są barierą – liczy się wiedza i systematyczność



Dziękujemy

TNS Polska | ul. Wspólna 56 00-687 Warszawa | 22 598 98 98 | www.tnsglobal.pl



Oszczędzanie
- postawy i oczekiwania polskiego społeczeństwa

© TNS lipiec 2015