



Zmena postoja slovenských klientov k investíciám

Dana Škublová
KBC Asset Management
September 2018

Koho sme sa pýtali?



zber dát

Kvantitatívna štúdia

Online zber dát



cieľové skupiny

A) Reprezentatívna vzorka slovenskej affluentnej populácie

B) Boost mladých ľudí vo veku od **18 do 24 rokov**

C) Boost starších ľudí vo veku of **46 do 69 rokov**



vzorka

A) n=84 respondentov

B) n=315 respondentov

C) n=110 respondentov



nástroje

Štruktúrovaný dotazník v dĺžke **25 minút**



lokalita

Celé územie **Slovenska**



timing

20. 8. až 27. 8. 2018



Čo sme zistili...

Ľudia sporia...

✓ všetci poznajú sporiaci účet, stavebné sporenie, termínovaný vklad a vkladná knižka, ale aj akcie, kryptomeny a dlhopisy

? ETF

✓ až 3 zo 4 ľudí v cieľovej skupine využívajú sporiaci účet (jeho využívania zároveň stúpa), s výrazným odstupom nasledujú sporenie na dôchodok (33 %) či stavebné sporenie (30 %)

✓ Malému záujmu hlavne u mladých čelí investičné životné poistenie

✓ Na dôchodok sa zabezpečuje viac než 90 % ľudí nad 25 rokov (primárne 2. a 3. pilier)

– pri mladých sú to však len necelé dve tretiny

Využívanie produktov

Najvyužívanejším produktom v súčasnosti je **sporiaci účet**, ktorého využívanie celkovo **vzrástlo** a to najmä u **mladých**. **Nasleduje dôchodkové pripoistenie**, ktoré dominuje u starších. **Stavebné sporenie** zaznamenalo **menší pokles** oproti minulosti. **Menej populárnym** sa stáva aj **životné poistenie**.

využívanie 2018

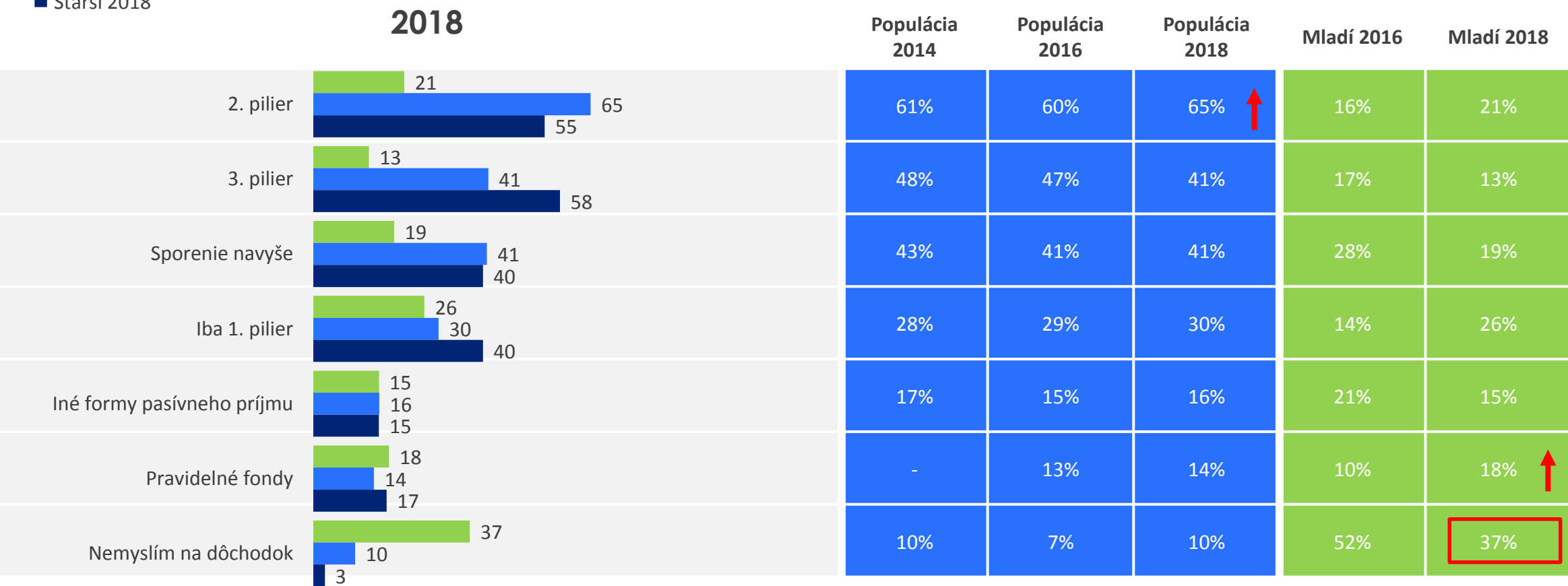
		Populácia 2014	Populácia 2016	Populácia 2018	Mladí 2016	Mladí 2018
↑	Sporiaci účet	65%	67%	74%	50%	71%
	Dôchodkové pripoistenie	41%	34%	36%	9%	11%
	Stavebné sporenie	47%	36%	32%	22%	20%
↓	Investičné životné poistenie	45%	40%	26%	15%	8%
	Termínovaný vklad	36%	27%	22%	9%	20%
	PF konzervatívne	15%	15%	13%	8%	12%
	Vkladná knižka	22%	16%	12%	18%	25%
	PF rizikovejšie	10%	13%	14%	9%	10%
	Akcie	-	6%	7%	4%	6%
	Kryptomeny	-	-	7%	-	6%
	Dlhopisy/HZL	3%	4%	3%	5%	4%
	ETF	-	1%	0%	0%	1%

Q2. Ktoré z nasledujúcich finančných produktov využívate? (možnosť viacerých odpovedí)

Zabezpečenie príjmu na dôchodok

Druhý a tretí pilier využíva takmer či viac než **polovina všeobecnej populácie** a **starších**, zatiaľ čo **mladší** ich využívajú len **marginálne**. U **poslednej** zo spomínaných cieľových skupín **nastal pozitívny vývoj**: výrazne väčší podiel z nich **myslí na zabezpečenie sa v dôchodku**.

- Mladí 2018
- Populácia 2018
- Starší 2018



Q5. Ako máte zabezpečený príjem v dôchodkovom veku? (možnosť viacerých odpovedí)

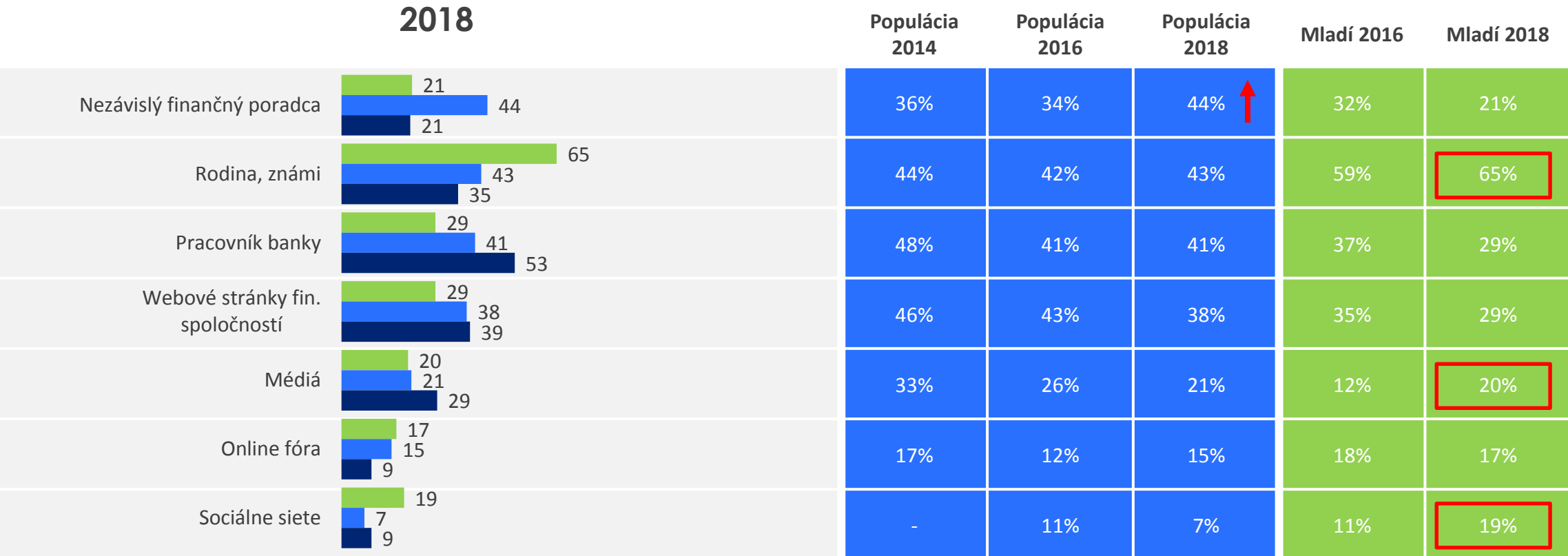
Ľudia hľadajú informácie...

- Väčšina cieľovej skupiny si **zisťuje informácie o ekonomike** (mladí výrazne menej), a to z **rôznych zdrojov**: špecializovaných webov, médií, od finančných poradcov...
- Pri **rozhodovaní** dokážu ľudí najviac **ovplyvniť nezávislý finančný poradca**
- **Mladých** však najviac ovplyvňujú **blízki**
- Mesačný **disponibilní zostatok** cieľovej skupiny sa **zvyšuje**: aktuálne hodnotu **100€** **presahuje** u 30 % mladých a cca 50 % respondentov nad 25 rokov

Zdroje informácií pre finančné rozhodovanie

Rôzne cieľové skupiny sa líšia v tom, kde získavajú informácie pre svoje finančné rozhodnutia: (najmenej skúsení) mladí sa spoliehajú hlavne na odporúčania od komunity. Pri celkovej populácii dosiahli porovnateľné skóre hneď štyri zdroje: nezávislý poradca (nárast), komunita, pracovníci banky (tí dominujú medzi staršími) a weby finančných spoločností (mierny pokles).

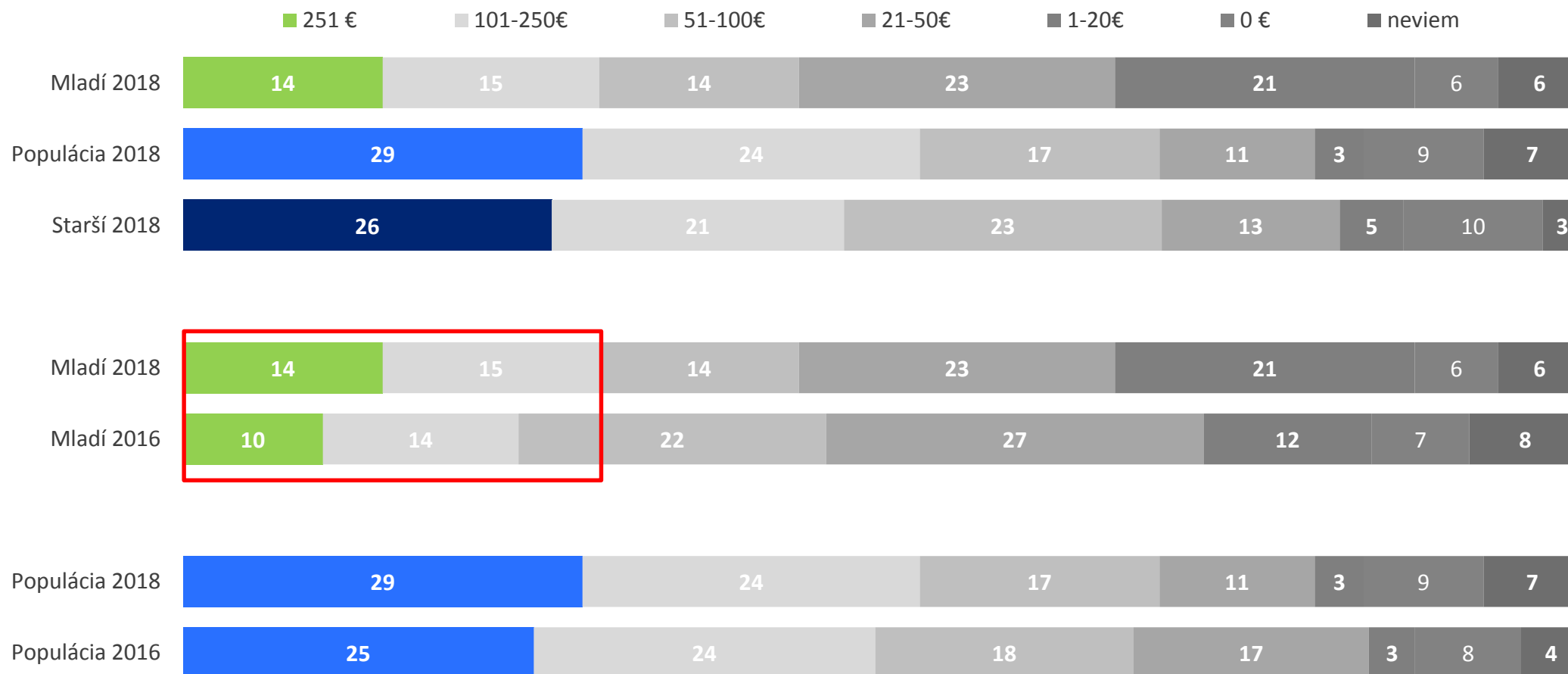
- Mladí 2018
- Populácia 2018
- Starší 2018



Q4. Na základe akých informácií sa rozhodujete, čo urobíte so svojimi peniazmi? (možnosť viacerých odpovedí)

Mesačný zostatok

Cieľová skupina dokáže mesačne **usporiť značné čiastky**: hranicu **100€** prekonalu **30 % mladých** a približne **polovica populácie** a **starších** ľudí, pričom tento podiel sa v porovnaní s rokom 2016 **mierne zvýšil**.



Q6. Aká suma, ktorú neminiete, vám mesačne zostáva? (iba jedna odpoveď)



Sporit' či investovat'?

SPORENIE

- Sporiaci účet - **rýchly prístup** k prostriedkom a ide o Sporenie - **bezpečné uloženie** úspor
- **vytváranie rezervy** bez účelu **nadobudnutia konkrétnej** veci
- Väčšina **spori pravidelne**, v populácii **rastie** podiel **pravidelne sporiacich**, zatiaľ čo medzi mladými podiel tých, ktorí sporia nepravidelne
- Najčastejšou formou sporenia je **sporiaci účet**, s odstupom nasledujú **ŽP** a **bežný účet**, medzi **mladými** sa nezriedka objavuje i odkladanie **hotovosti**
- Viac ako **100€** si mesačne odkladá **štvrtina mladých** a takmer **polovica** populácie a starších

INVESTOVANIE

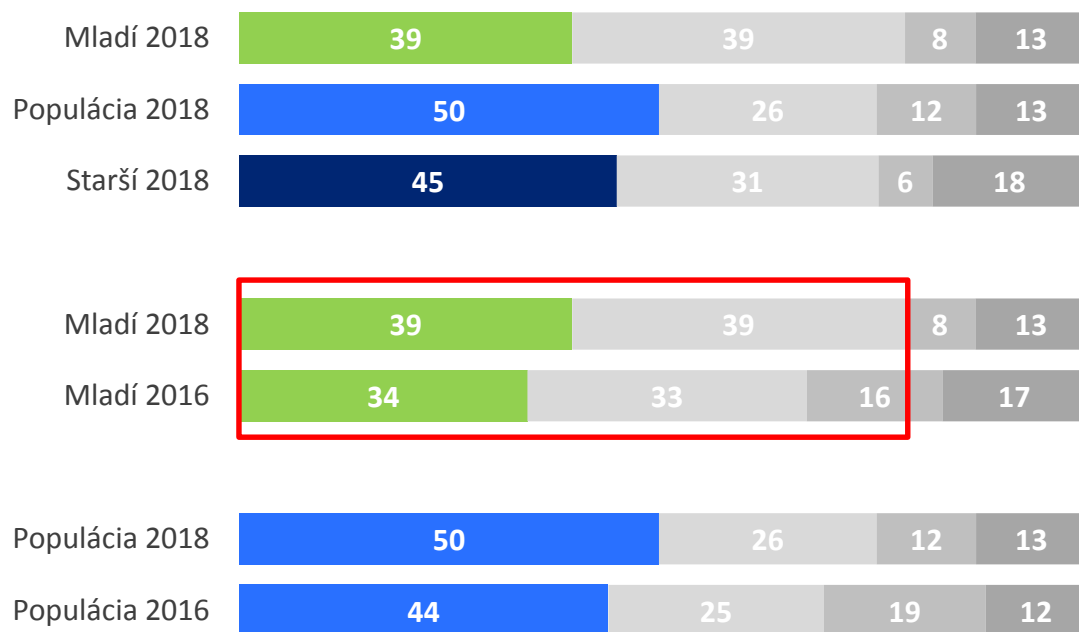
- **Investovanie - príležitosti** pre **zhodnotenie** peňazí, nasledujú **široké možnosti** investovania a **náročnejšia zrozumiteľnosť** (negatívne)
- Cieľová skupina vyžaduje **istotu** a **vyhýba sa riziku**- sú ochotní akceptovať nízky výnos
- Maximálna **potenciálna strata** je na úrovni **10 %** (u mnohých ešte menej)
- Pri **investíciách** je očakávaný **výnos 3% až 5 %**, pri **sporiacich** produktoch **1,6% až 5 %**
- V prípade **poklesu hodnoty** investície by väčšina reagovala **pasívne**: čakaním na zlepšenie situácie
- Preferencie **dĺžky viazanosti** variujú od 1 do 5 rokov, najkratšiu požadujú starší

Charakteristické črty

Sporiaci účet predstavuje pre cieľovú skupinu najmä **rýchly prístup** k prostriedkom (mierny nárast v porovnaní s minulosťou) či **bezpečie** uložených úspor. Naopak k **fondom** majú pomerne **indiferentný** vzťah – **asociujú** si ich s **rozmanitými myšlienkami**: potenciálom zhodnotenia prostriedkov, vyššou rizikovosťou, skúsenosťami profesionálov, investíciami do regiónu...

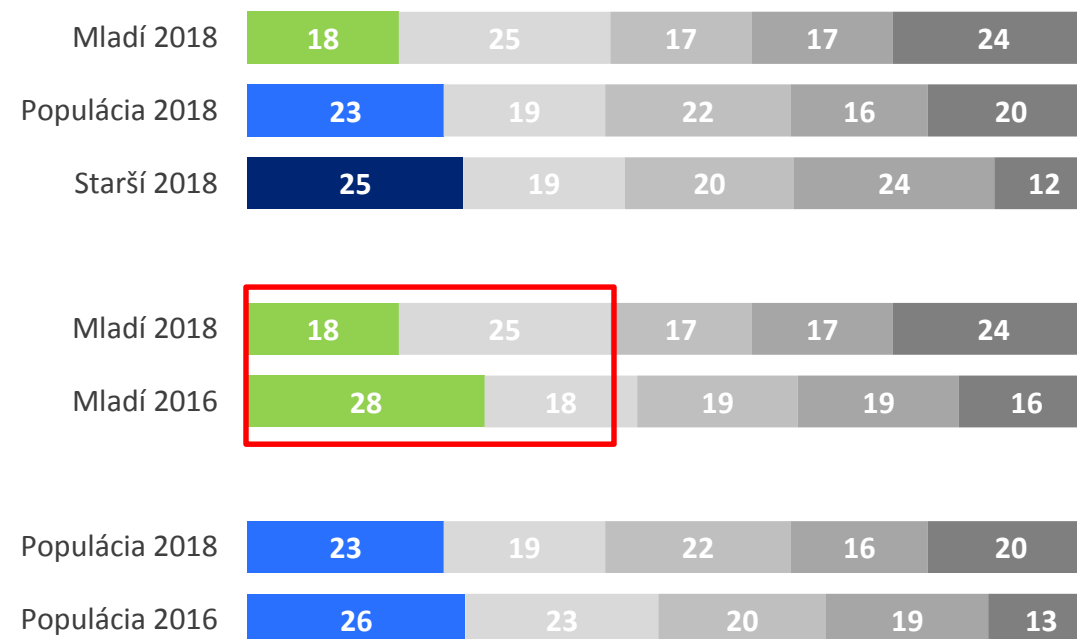
Sporiaci účet

- Rýchla dostupnosť peňazí
- Bezpečné uloženie úspor
- Jednoduchosť a zrozumiteľnosť
- Zhodnotenie úspor



Fondy

- Vyšší potenciál zhodnotenia
- Vyššia rizikovosť
- Kvalitné rozloženie aj pri malej investícii
- Využitie skúseností profesionálov
- Investícia do konkrétneho regiónu

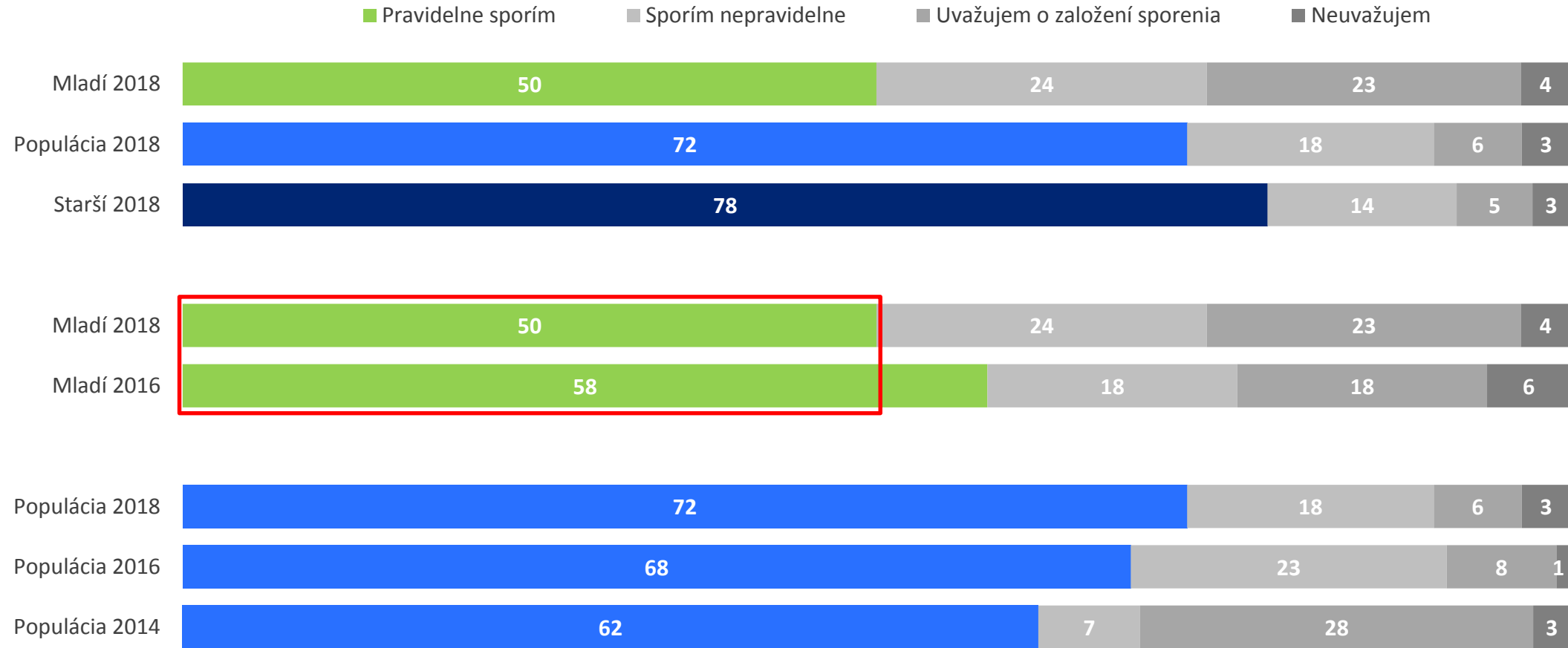


Q20. Čo je podľa najviac charakteristické pre sporiaci účet? (iba jedna odpoveď)

Q21. Čo je podľa vás najviac charakteristické pre fondy/podielové fondy? (iba jedna odpoveď)

Postoje k pravidelnému sporeniu

Väčšina cieľovej skupiny si **pravidelne sporí**. Zatiaľ čo vo všeobecnej populácii rastie **pravidelné** sporenie na úkor **nepravidelného**, u **mladých** ľudí pozorujeme **opačný trend**. Len **minimálna časť** cieľovej skupiny o sporení **ani neuvažuje**.



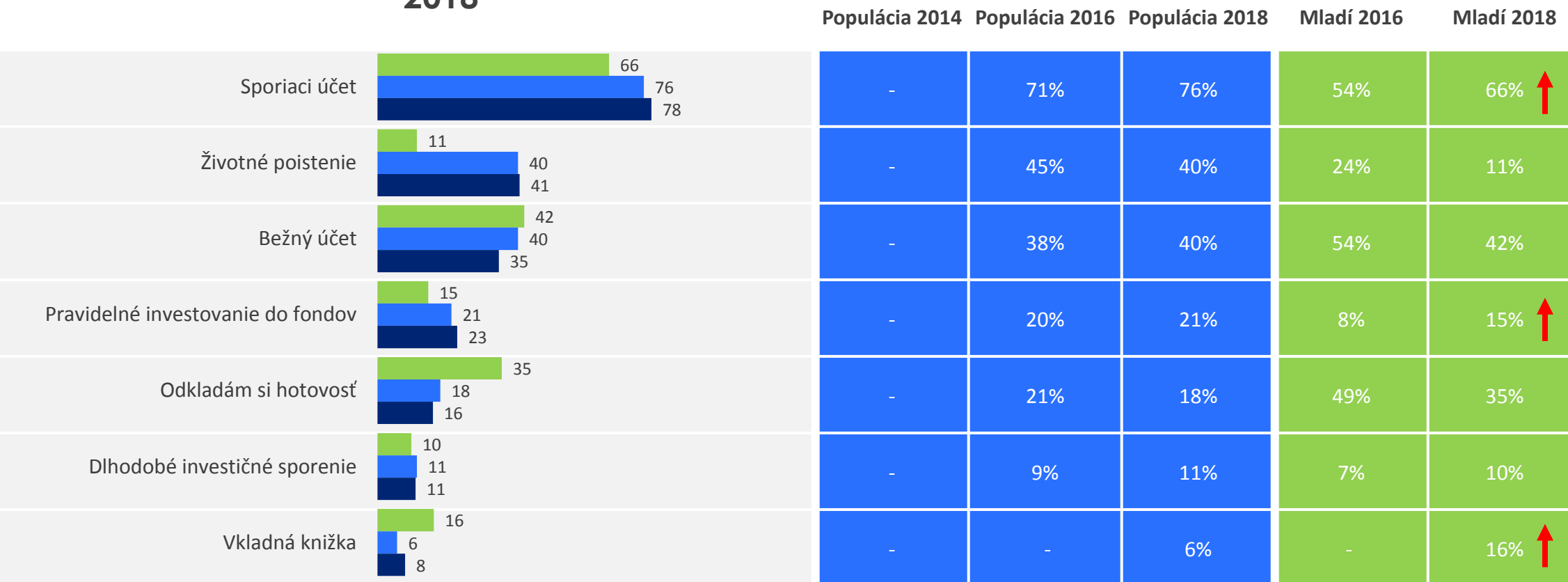
Q8.A Aký je váš postoj k pravidelnému sporeniu? (iba jedna odpoveď)

Formy pravidelného sporenia

■ Mladí 2018
■ Populácia 2018
■ Starší 2018

Sporiaci účet je najčastejšou formou pravidelného sporenia, a to medzi **všetkými** tromi cieľovými skupinami. **Top 3** dopĺňajú **životné poistenie** (okrem mladých) a **bežný účet**. **Mladí** ľudia vynikajú výraznou preferenciou **odkladania hotovosti**.

2018



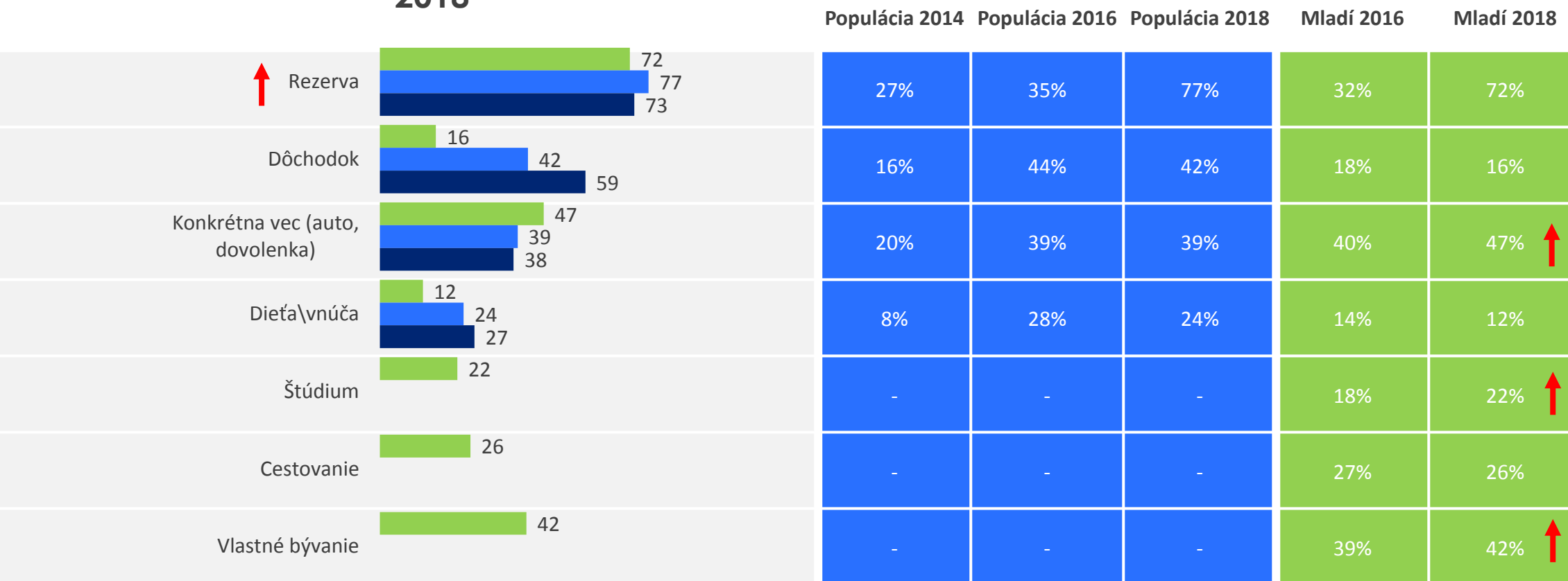
Q8.B Aké formy pravidelného sporenia využívate? (možnosť viacerých odpovedí)

Účel sporenia

Aktuálne sporenie bude slúžiť ako **finančná rezerva**, pomoc v **dôchodku** (čím staršia cieľová skupina, tým častejší výskyt) a na **konkrétnu vec**, ktoré si spotrebitelia plánujú zadovážiť. Pri **mladých** ľuďoch je častá tendencia nasporiť si na **vlastné bývanie**.

■ Mladí 2018
■ Populácia 2018
■ Starší 2018

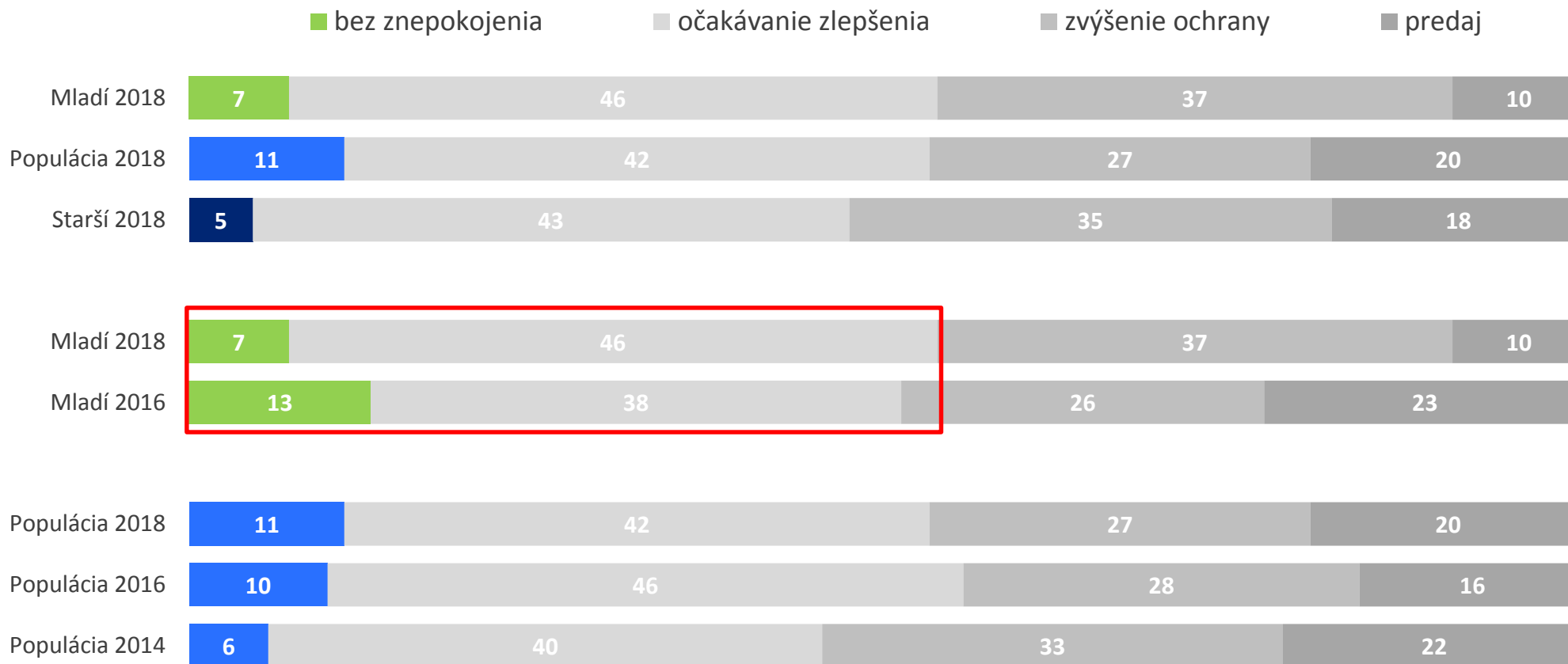
2018*



Q10. Aký je/bude pre vás hlavný účel sporenia? (možnosť viacerých odpovedí v roku 2016) ; *) zmena spôsobu dopytovania

Reakcie na pokles

Aj keď by pokles u väčšiny cieľových skupín **vyvolal znepokojenie**, ich **reakcie** by boli dominantne **pasívne**: čakali by na zlepšenie.



Q18. Aká by bola vaša reakcia, ak by mala hodnota vašej investície klesnúť viac ako ste očakávali? (iba jedna odpoveď)

Najlepšia dlhodobá investícia

Dlhodobu **najvyššie hodnoty** získavajú investície do **nehnutelností**, a to medzi **všetkými cieľovými skupinami** (s výnimkou mladých, u ktorých sa tento rok na prvé miesto dostal sporiaci účet).

**TOP
dlhodobá
investícia**

	2018	Mladší 2016	Mladší 2018	Populácia 2014	Populácia 2016	Populácia 2018
Nehnutelnosti	57	49	45	63	57	62
↑ Sporiaci účet	28	25	48	14	17	23
(Podielové) fondy	21	17	11	15	20	21
Investičné zlato	20	28	24	31	24	20
Akcie	15	22	18	18	13	16
Termínovaný vklad	14	4	18	17	11	11
Stavebné sporenie	14	22	11	25	17	13
Dôchodkové pripoistenie	13	10	2	13	11	11
Investičné ŽP	10	12	6	15	16	11
Dlhopisy	8	10	11	8	5	6
Investičné diamanty	6	8	5	10	10	7
Vkladná knižka	6	12	17	4	4	3
Kryptomeny	6	-	6	-	-	6
Hypotekárne záložné listy	2	3	2	3	5	3

Q19. Čo považujete za najlepšie riešenie pre dlhodobé uloženie peňazí? (max. 3 odpovede)

Ipsos pre ČSOB, Sporenie a investovanie, záverečná správa, september 2018



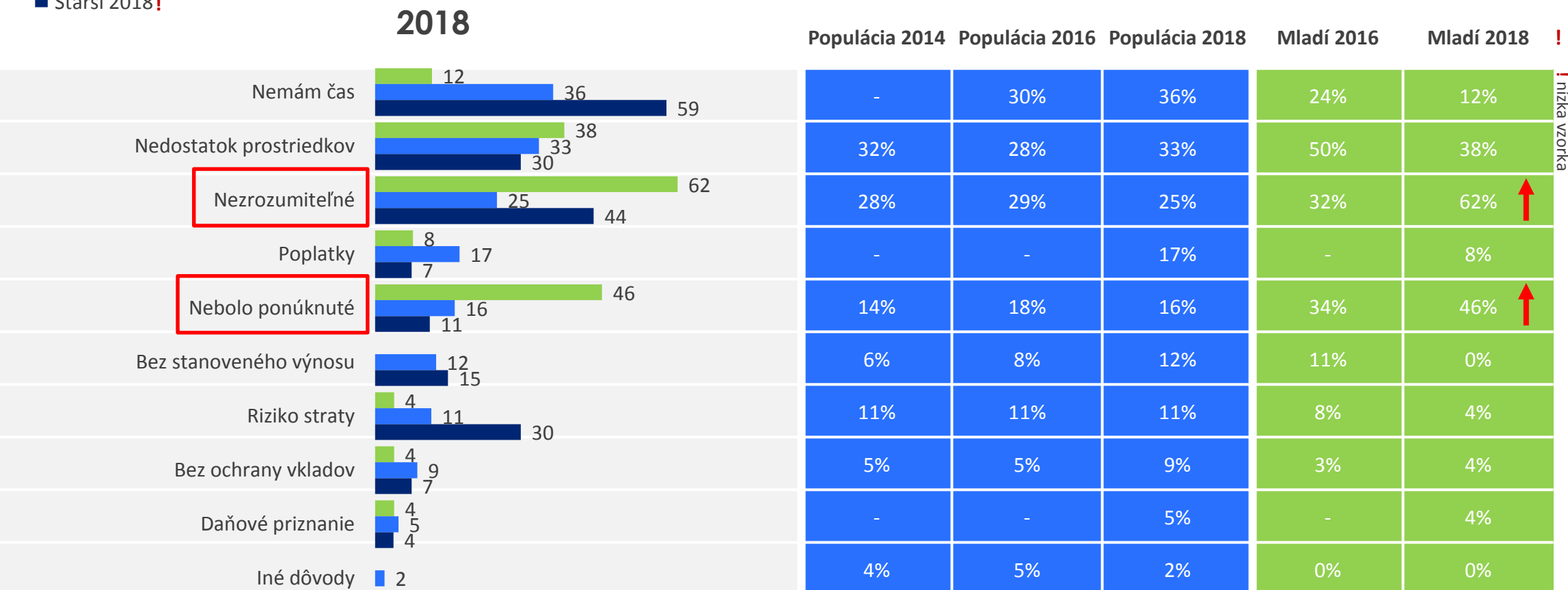
...a čo fondy?

- Skúsenosť s nimi má 40 % mladých, 55 % všeobecnej populácie a až 69 % starších
- väčšina skúseností je pozitívnych či zmiešaných
- Investori boli motivovaní externe ponukou bankového poradcu, interne hľadaním možností, ako lepšie zhodnotiť úspory
- V budúcnosti sa očakáva, že motiváciu zvýšia prostriedky navyše, istota návratnosti investícií, ale aj zvýhodnenia od štátu (najmä medzi tými, ktorí nikdy neinvestovali)
- Hlavnými dôvodmi pre nevyužitie PF sú nedostatok času, prostriedkov a nezrozumiteľnosť
- Mladšej cieľovej skupine sú zároveň tieto produkty zriedkavejšie ponúkané

Bariéry

Najčastejšími dôvodmi, prečo nebolo ešte investované do podielových fondov sú **nedostatok času** (často však len deklarácia pri **nízkej relevancii**), **nedostatok prostriedkov** na investovanie a **nedostatočná zrozumiteľnosť**. **Mladším** respondentom boli zároveň tieto možnosti **zriedkavejšie ponúknuté**.

- Mladí 2018 !
- Populácia 2018
- Starší 2018!



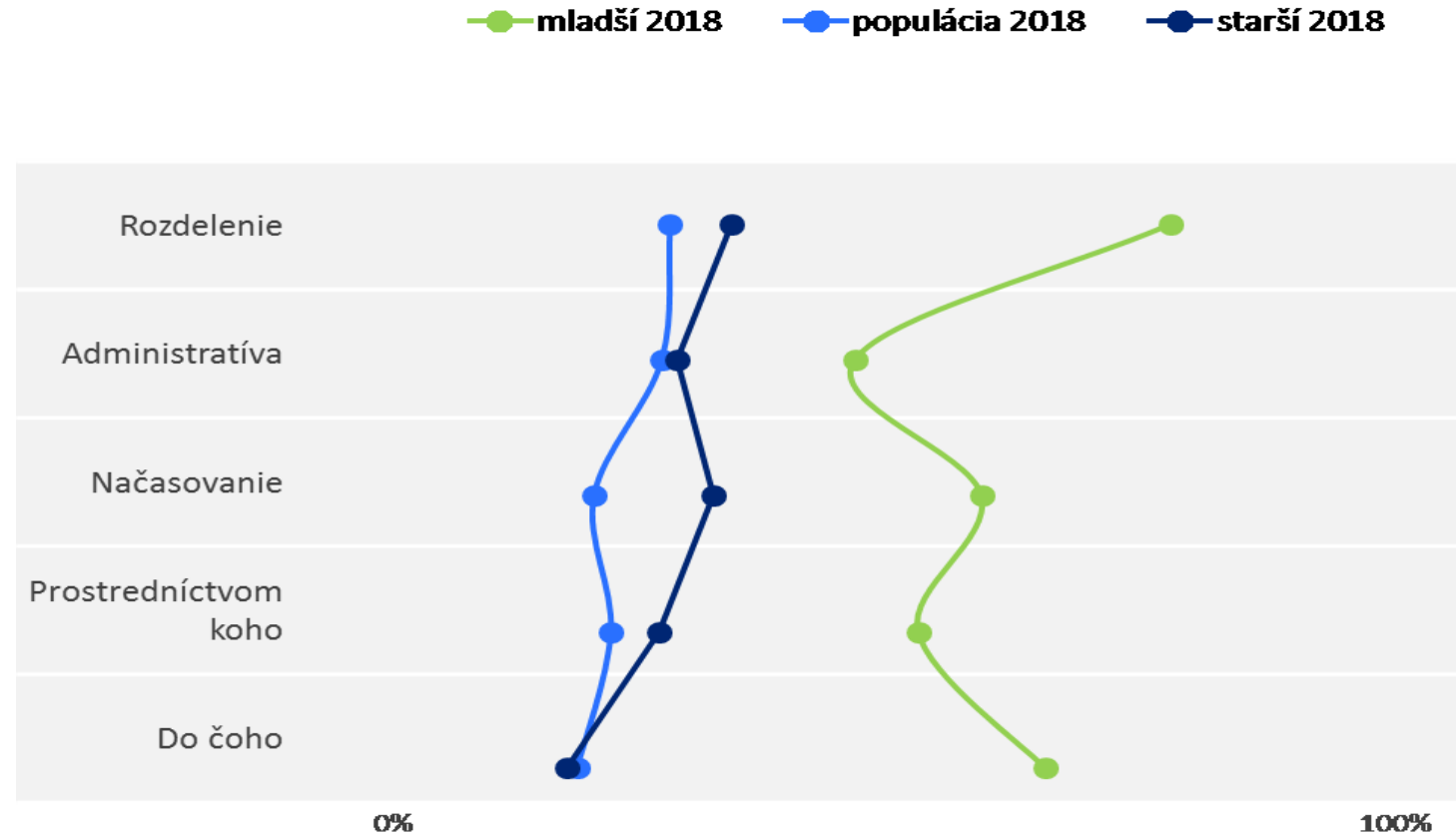
Pozn.: respondenti, ktorí zatiaľ neinvestovali do podielových fondov

Q25. Prečo ste zatiaľ neinvestovali do podielových fondov? (iba jedna odpoveď)

Procesy zriaďovania

Väčšinu rozhodnutí a procesov ľudia v cieľovej skupine považujú za **komplikovanejšie**, resp. sa k ich jednoduchosti **nedokážu vyjadriť**. Ako **najnáročnejšie** sa vidí rozhodnutie, **do čoho konkrétne** investovať. **Mladší** respondenti deklarovali **výrazne vyššiu jednoduchosť** procesov ako ostatné cieľové skupiny.

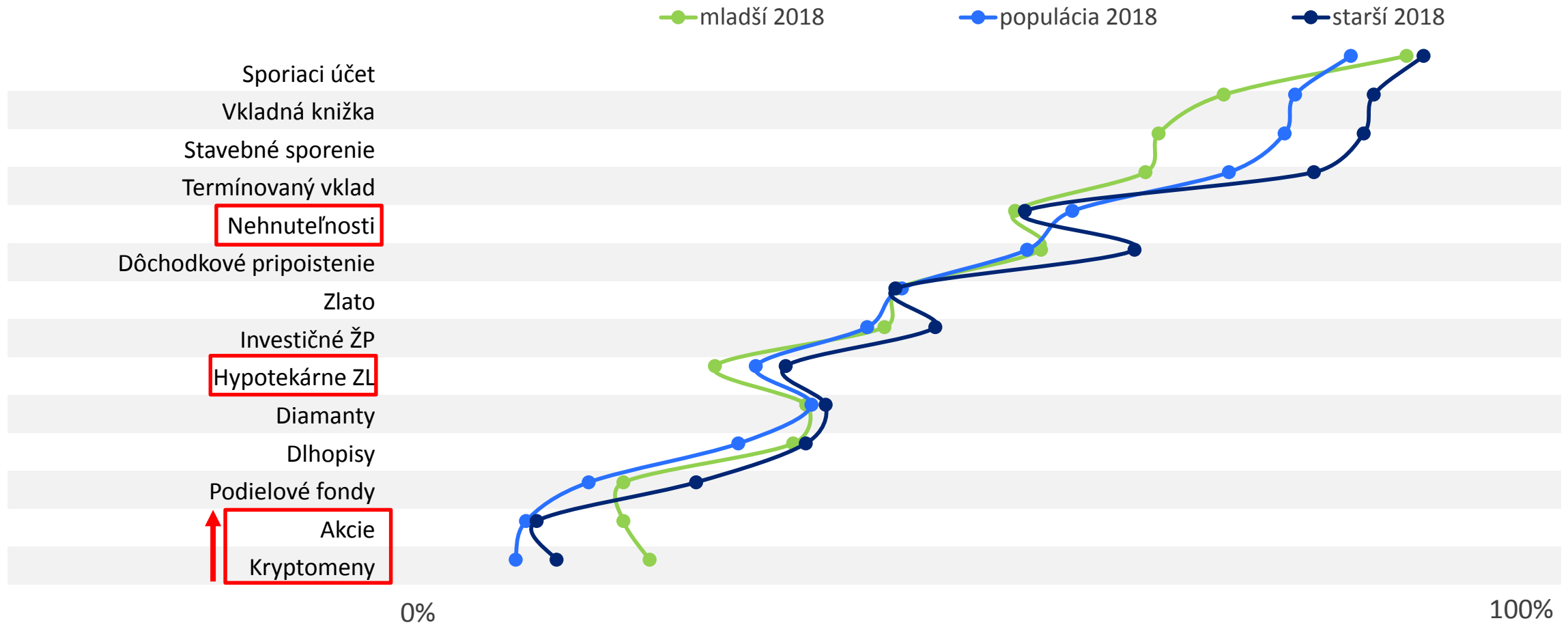
Cieľové skupiny (% veľmi + skôr jednoduché)



N3. Ako hodnotíte nasledujúce procesy pri zriaďovaní investície?

Rizikovosť investovania - cieľové skupiny

Vo vnímaní rizikovosti produktov sú **rozdiely** medzi cieľovými skupinami **zriedkavejšie** a **málo výrazné**. Mladí ľudia napr. považujú **kryptomeny** za **menej rizikové**, naopak **vkladnú knižku** a **stavebné sporenie** za **menej bezrizikové**.



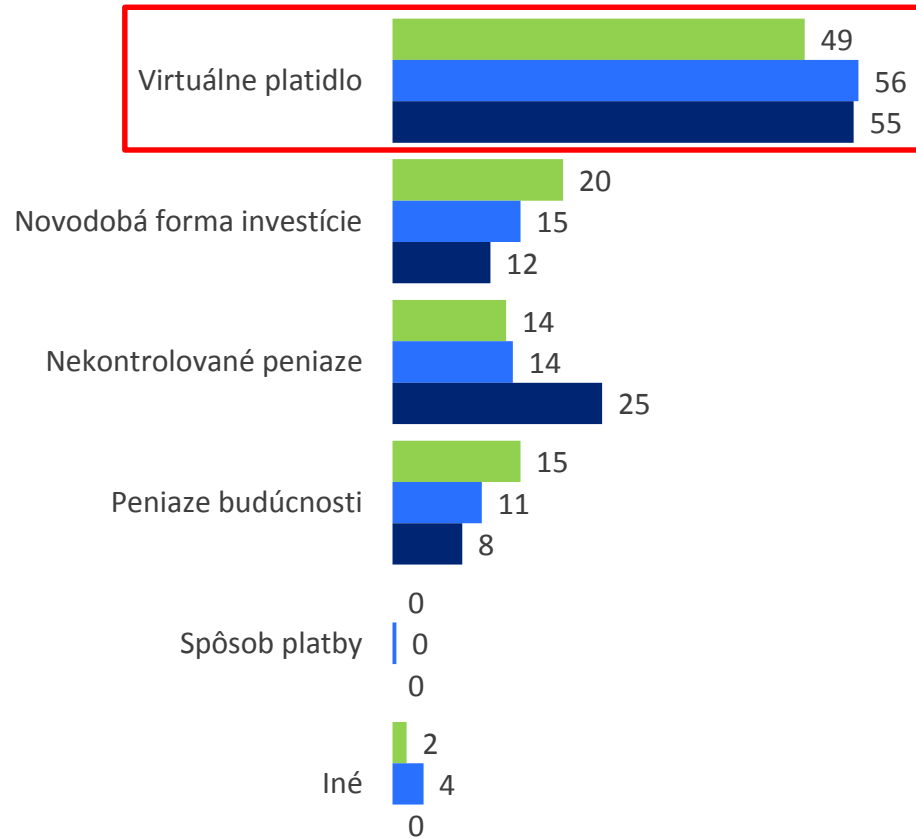
N4. Aké rizikové sú podľa vás nasledujúce formy investovania? (pozn.: zobrazené hodnoty = skôr + úplne bez rizika)

Kryptomeny

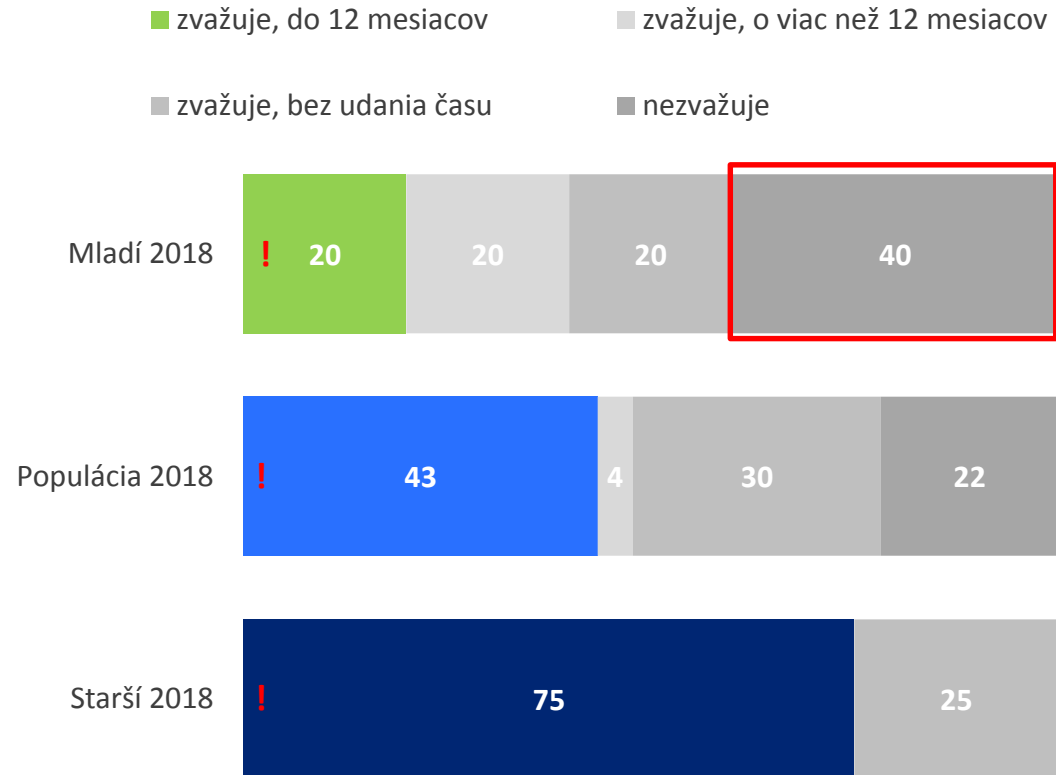
Najčastejšou **asociáciou** s kryptomenami je „**virtuálne platidlo**“. Ak ich už respondenti **poznajú**, nezriedka sa vyjadrili, že ich aj **plánujú začať využívať**, a to dominantne v priebehu **nasledujúceho roku**.

- Mladí 2018
- Populácia 2018
- Starší 2018

Asociácie



Zvažovanie investície



! Nízka vzorka

N5. Čo je podľa vás najviac charakteristické pre kryptomeny? (iba jedna odpoveď)

N6. Uvažujete, že by ste v blízkom čase investovali/opätovne investovali do kryptomien? (iba jedna odpoveď)

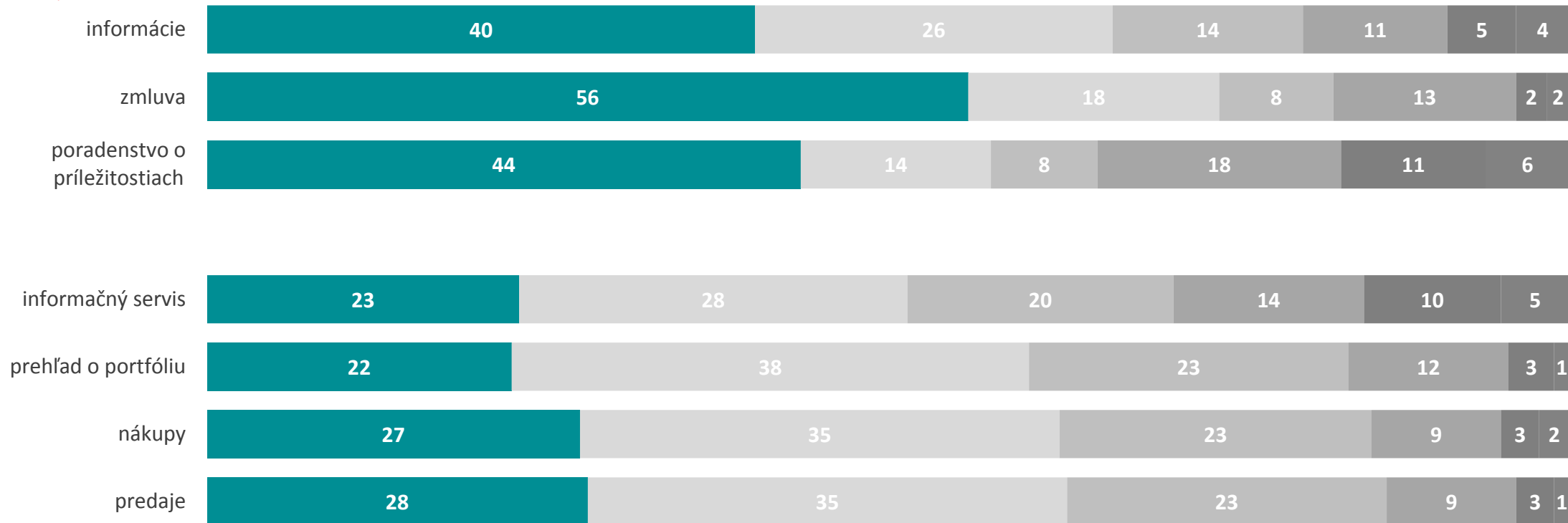
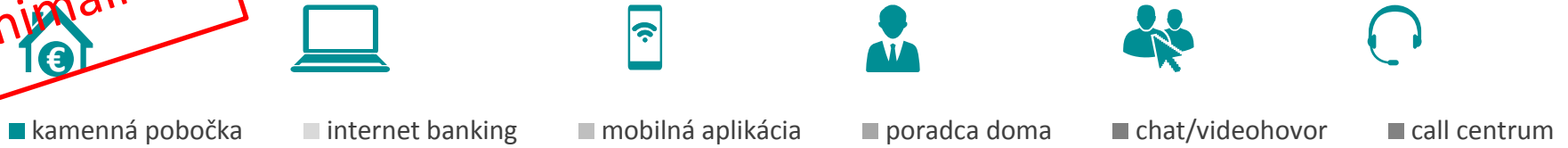


...ešte digitalizácia

Preferované kanály 2018

Ľudia v cieľovej skupine v súčasnosti preferujú nielen **osobný kontakt**, ale aj možnosť riešiť veci **online**. **Pobočka** a **internet banking** sú **najpreferovanejšími** kanálmi: **pobočka** najmä pri získavaní **všeobecných informácií** a **poradenstve**, uzatváraní **zmluvy**; **internet banking** pri **informačnom servise** o dianí na finančných trhoch, prehľade o **portfóliu**, **nákupoch** a **predaji**. **Tretie** miesto v rámci preferencií obsadila **aplikácia**.

Zmeny minimálne



Q28. Aký spôsob poskytnutia uvedených služieb v súvislosti s investovaním preferujete/by ste preferovali? (iba jedna odpoveď)

Robo-advisor

Zatiaľ čo medzi **mladými** a všeobecnou **populáciou dominujú** ľudia so **záujmom** o aplikáciu (zvyčajne však nie do takej miery, že by kvôli nej menili banku), u **starších** je výrazne častejšie jej **odmietnutie**. V porovnaní s **minulosťou záujem** o túto aplikáciu mierne **klesol**.



Q31. Páčilo by sa vám, keby ste mali k dispozícii aplikáciu, ktorá by vám navrhla rozloženie vašich peňazí určených na investovanie?
(iba jedna odpoveď)



Čo s tým?

Ako ďalej?

1. Zvyšovať **povedomie** o investičných **produktoch** a vytvoriť **jasné predstavy** o tom, čo ktorý produkt **poskytuje**
2. Finančne **vzdelávať UŽ AJ mladšiu generáciu**
3. Zároveň **stimulovať záujem** o investovanie, hlavne **formou pravidelného príspevku**
4. Pomáhať s rozhodnutím, najmä **do čoho konkrétne** investovať
5. Poskytnúť informačný, klarifikačný a **poradný touchpoint** pre investície