

# Finansowy Barometr ING

Międzynarodowe badanie ING na temat robodoradztwa finansowego

Sierpień 2017

# Definicja i główne wnioski z badania

Definicja przyjęta w badaniu:

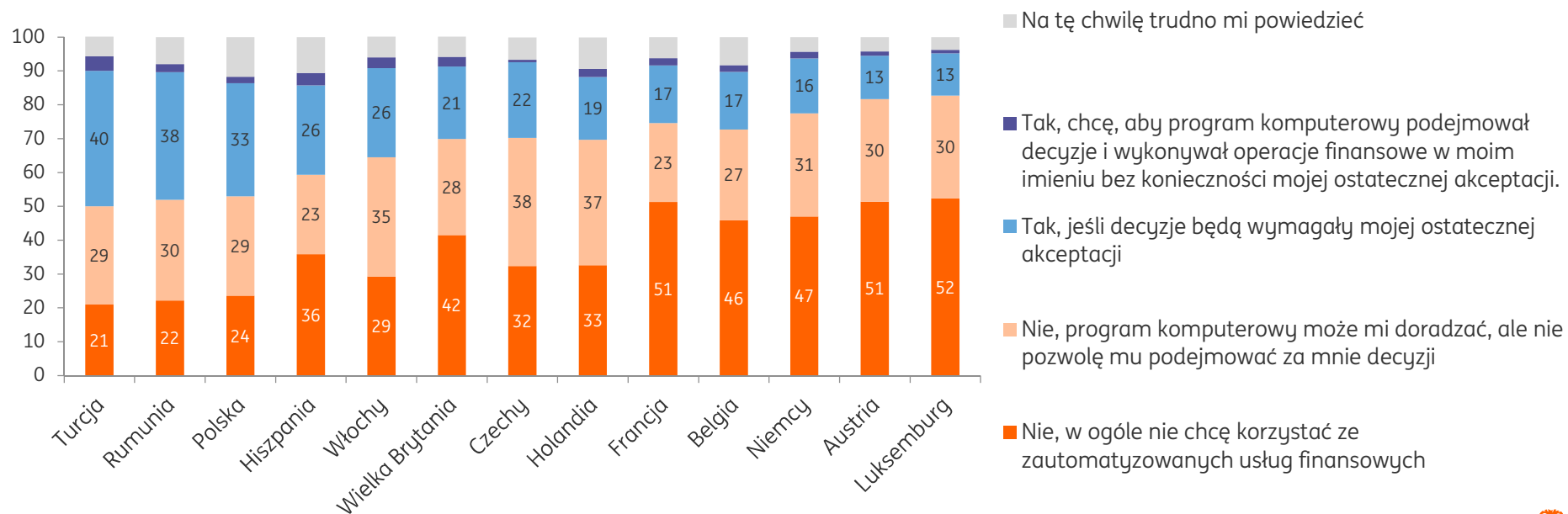
**Robodoradca - program komputerowy poznający preferencje użytkownika i dokonujący w jego imieniu inwestycji finansowych, które uznaje za optymalne w danej sytuacji.**

- Polacy są otwarci na usługi robodoradztwa finansowego, zwłaszcza na tle mieszkańców innych europejskich krajów. Można się spodziewać, że usługa ta upowszechni się kosztem tradycyjnego doradztwa finansowego. Proces ten będzie jednak następować powoli.
- 63% Polaków zainteresowanych inwestowaniem pieniędzy deklaruje, że wysłuchałoby porady inwestycyjnej od robodoradcy, a 33% pozwoliłoby mu podejmować decyzje inwestycyjne, pod warunkiem że mieliby ostatnie słowo przy ich akceptacji. Zupełny brak zainteresowania taką usługą wyraziło 24% osób. Tylko w Rumunii i Turcji poziom otwartości na robodoradztwo jest większy.
- Respondenci nie chcą rezygnować z kontroli nad swoimi decyzjami inwestycyjnymi. Godzą się korzystać z usług robodoradcy, ale wyłącznie jeśli będą mieli możliwość akceptacji lub odrzucenia podejmowanych przez niego decyzji.

## Polacy zainteresowani poradami inwestycyjnymi robodoradców

- Polacy cechują się stosunkowo wysokim zainteresowaniem usługą robodoradztwa przy podejmowaniu decyzji inwestycyjnych. Blisko dwie trzecie Polaków (63%) deklaruje, że chętnie wysłuchałoby porady inwestycyjnej opartej na wykorzystaniu algorytmu, a 33% pozwoliłoby robodoradcy podejmować decyzje inwestycyjne, pod warunkiem że mieliby ostatnie słowo przy ich akceptacji. Tylko 2% Polaków byłoby gotowych zgodzić się, aby robodoradca podejmował za nich decyzje.
- Jedynie 24% Polaków wyraża jednoznaczny brak zainteresowania usługą robodoradztwa, podczas gdy przeciętnie w Europie ten odsetek wynosi 36%. Z badania wynika, że większą otwartością cechują się społeczeństwa mniej zamożne (Turcja, Rumunia, Hiszpania), niż bogate (Niemcy, Austria, BeNeLux).

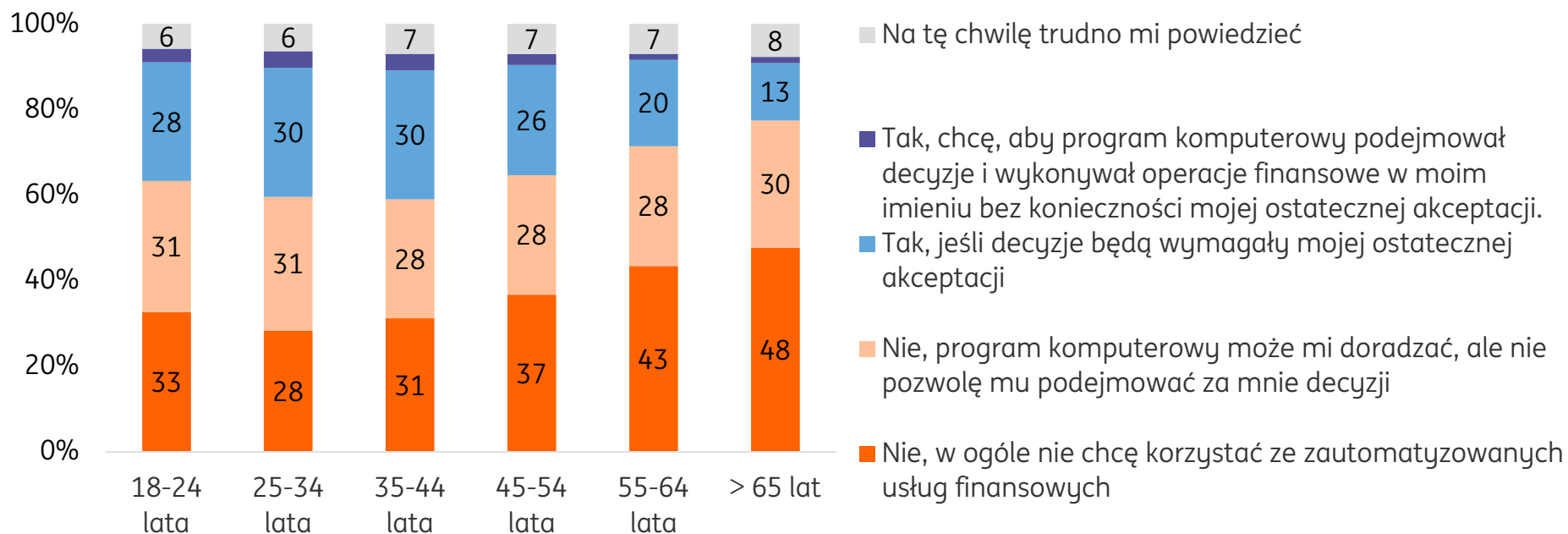
Czy pozwoliłbyś robodoradcy podejmować decyzje inwestycyjne za Ciebie?\*



# Młodzi najbardziej otwarci na robodoradztwo

- Przeciętnie w Europie najbardziej otwarte na korzystanie ze zautomatyzowanego doradztwa inwestycyjnego są osoby w wieku 25-34 lat. W tej grupie wiekowej zdecydowany brak zainteresowania taką usługą wyraziło 28% respondentów, podczas gdy w całej badanej populacji było ich 36%.
- Starsze grupy wiekowe są wyraźnie mniej zainteresowane robodoradztwem. W grupie osób powyżej 65 roku życia, brak zainteresowania tą usługą sięga blisko 50%.

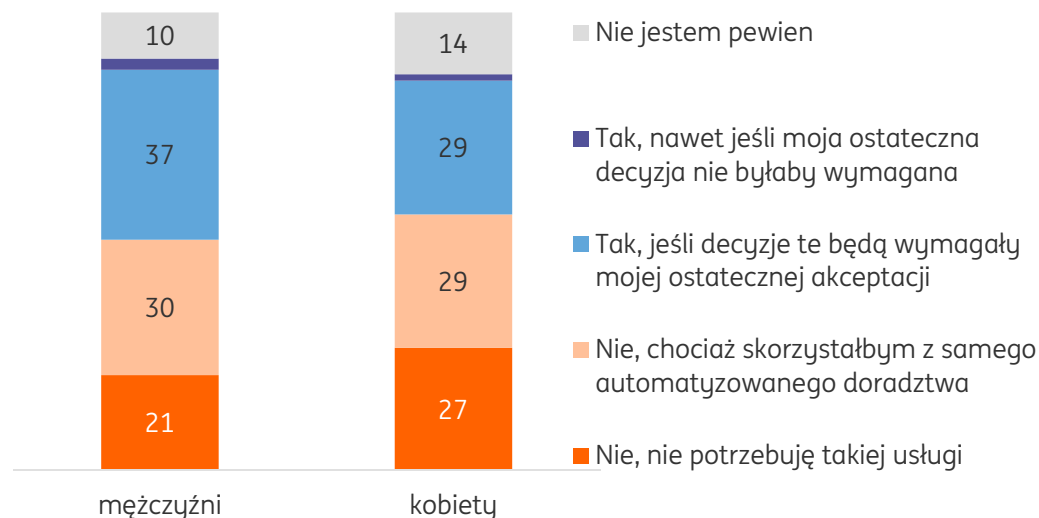
Czy pozwoliłbyś robodoradcy podejmować decyzje finansowe za Ciebie? \* (odpowiedzi ze wszystkich krajów badania)



# Kobiety rzadziej rozważają usługi zautomatyzowanego wsparcia decyzji inwestycyjnych

- Kobiety charakteryzują się większą rezerwą do inwestowania niż mężczyźni. Zainteresowanie inwestycjami w całej Europie deklaruje ok. 77% mężczyzn i 70% kobiet, zaś w Polsce 81% mężczyzn i 68% kobiet. Kobiety częściej deklarują, że nigdy nie zainwestowałyby pieniędzy lub nie wiedzą skąd czerpać wiedzę na ten temat.
- Również kobiety zainteresowane inwestowaniem, w porównaniu do mężczyzn rzadziej rozważają skorzystanie z usługi zautomatyzowanego wsparcia decyzji inwestycyjnych. Ostrożne „tak” wyraziło tylko 29% kobiet i 37% mężczyzn, zaś zdecydowane „nie” 27% kobiet i 21% mężczyzn.

## Czy pozwoliłbyś robodoradcy podejmować decyzje finansowe za Ciebie?

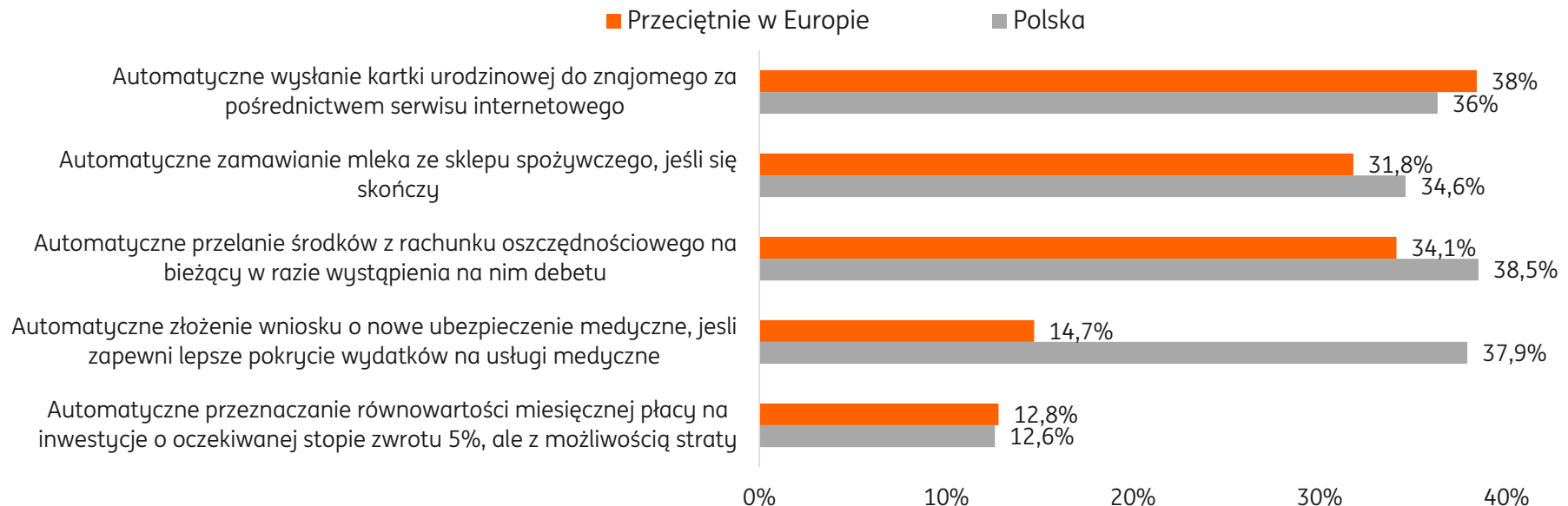


- W badaniu wzięło udział **1004 Polaków**
- **262** z nich wyraziło brak zainteresowania inwestowaniem pieniędzy, w tym 19% mężczyzn i 32% kobiet.
- Na wykresie przedstawiono odpowiedzi pozostałych **742** osób, w tym **387** mężczyzn i **355** kobiet.
- W całym badaniu IIS wzięło udział 12662 mieszkańców Europy i Turcji, z których 27% wyraziło brak zainteresowania inwestowaniem pieniędzy, w tym 23% mężczyzn i 30,5% kobiet.

# Otwartość na automatyzację różnych sfer życia nie idzie w parze z automatycznym inwestowaniem

- Blisko 40% Polaków deklaruje, że czułoby się komfortowo, gdyby program komputerowy wykonywał za nich automatycznie pewne czynności np. wysłanie e-kartki z życzeniami dla znajomego (36%), automatyczne przelanie środków z konta oszczędnościowego na ROR w razie debetu (39%) lub automatyczne złożenie wniosku o korzystniejsze ubezpieczenie medyczne (38%). W większości tych kwestii, zwłaszcza zamawiania ubezpieczenia medycznego Polacy deklarują większy komfort niż przeciętni mieszkańcy Europy.
- Największy sprzeciw budzi automatyczne inwestowanie pieniędzy. Tylko 13% Polaków i mieszkańców Europy deklaruje, że czuliby się z tym komfortowo, gdyby program komputerowy za nich wykonywał automatycznie tę czynność.

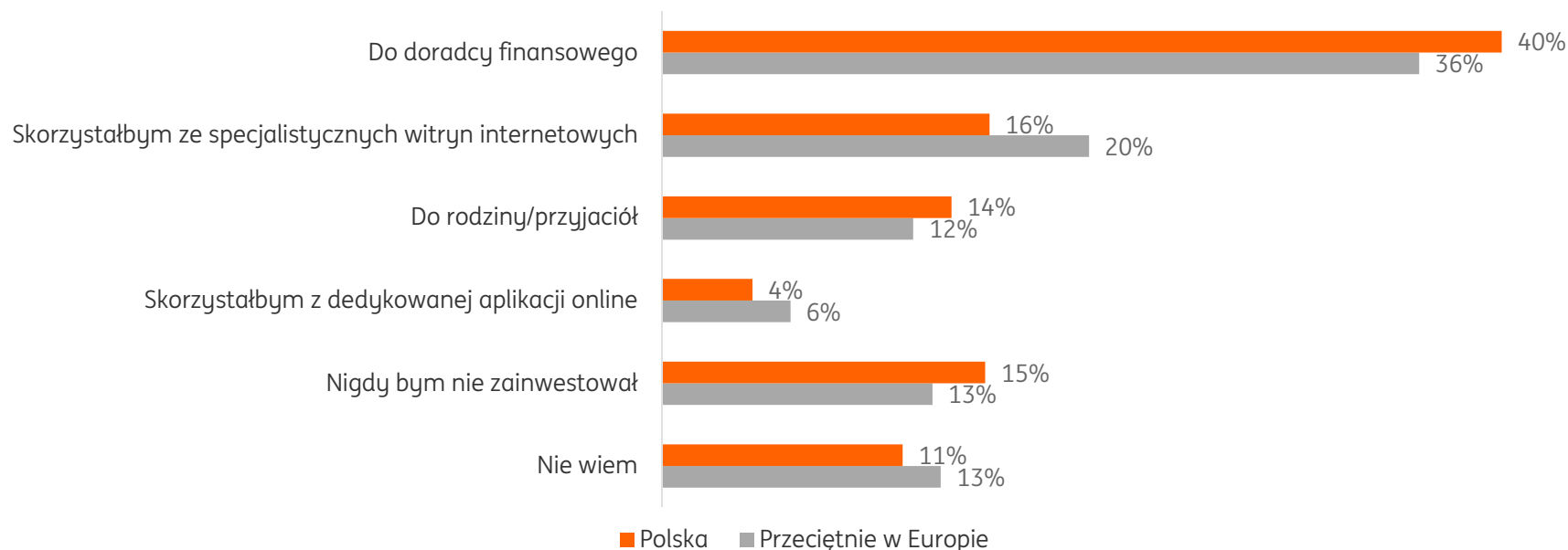
Na ile komfortowo czułbyś się, gdyby program komputerowy wykonywał za Ciebie następujące czynności?\*



# Doradcy finansowi przed rodziną i przyjaciółmi

- Największym zaufaniem Polaków jako źródło porad inwestycyjnych cieszą się doradcy finansowi (40%). Polaków skorzystałoby z ich wiedzy, gdyby miało wolne środki do zainwestowania. W dalszej kolejności Polacy wskazywali na strony internetowe (16%) oraz krewnych i znajomych (14%). 15% respondentów z Polski nie zdecydowałoby się w ogóle na żadną inwestycję.
- Przeciętnie Europejczycy rzadziej od Polaków decydowaliby się na skorzystanie z usług doradców finansowych (36%), ale częściej ze stron internetowych (20%)

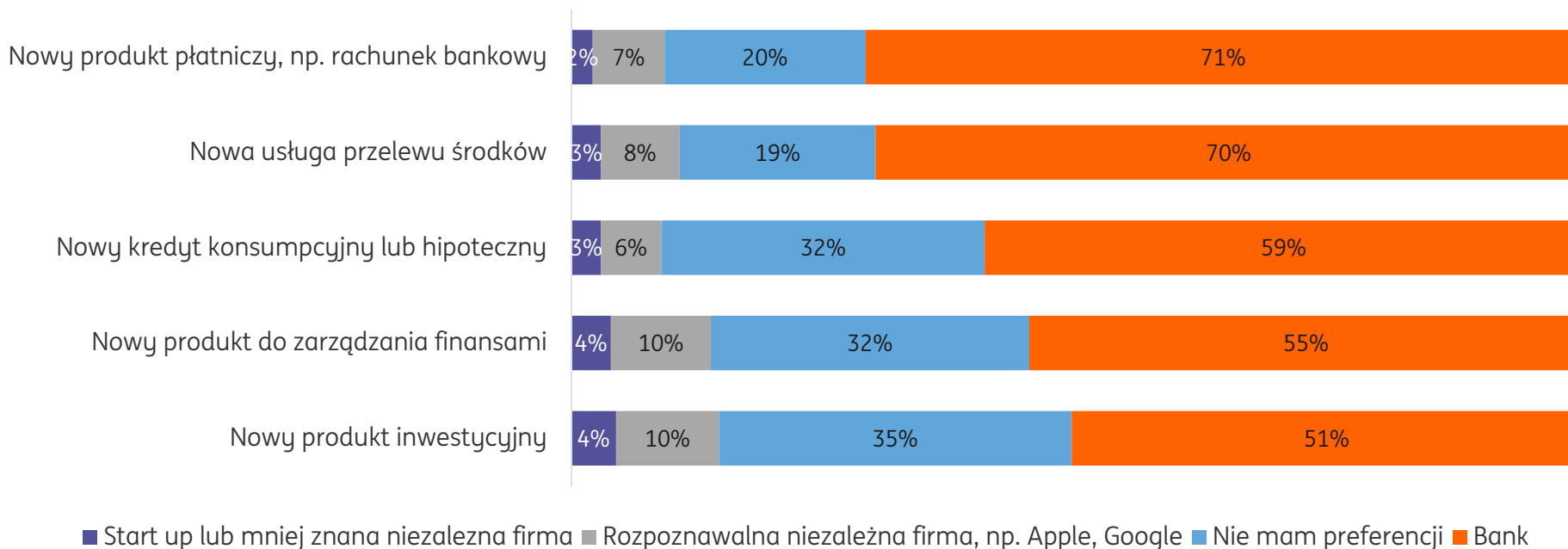
Gdybyś dysponował wolnymi środkami do zainwestowania (równowartość miesięcznego wynagrodzenia), skąd najchętniej uzyskałbyś poradę?



# Banki nadal na czele rankingu zaufania

- Banki pozostają liderem rankingu zaufania do instytucji oferujących usługi finansowe. Ponad dwie trzecie Polaków wybrałoby bank, gdyby chciało skorzystać z nowego produktu płatniczego (71%), 7% zdecydowałoby się na rozpoznawalnego gracza takiego jak Apple lub Google, a ok. 2% na startup lub mniej znaną firmę. 20% nie ma w tym względzie preferencji.
- Polacy deklarują zbliżony poziom zaufania do banków także w przypadku innych usług finansowych np. kredytu, produktu inwestycyjnego czy do zarządzania finansami, przy czym większość chętniej skorzystałaby z oferty własnego banku niż konkurencyjnego.

Założmy, że chcesz skorzystać z nowej usługi lub produktu. Jakiego dostawcę wybierzesz w tym celu?





# Metodologia badania

# O badaniu



## Finansowy Barometr ING

- Międzynarodowe badanie Grupy ING prowadzone od 2011 roku
- Bada zachowania i postawy konsumentów wobec zagadnień finansowych w Polsce i na świecie
- Każda edycja koncentruje się na innym obszarze finansów

## Obecna edycja badania

- Przeprowadzona w 13 krajach: Polska, Austria, Belgia, Czechy, Francja, Hiszpania, Holandia, Luksemburg, Niemcy, Rumunia, Turcja, Wielka Brytania, Włochy
- Próba badawcza: 12 662 respondentów, 1004 z Polski. Próba reprezentatywna ze względu na wiek, płeć oraz region zamieszkania.
- Wykonawca badania: IPSOS
- Czas realizacji: luty 2017 r.
- Metoda badawcza: wywiady kwestionariuszowe wspomagane komputerowo (CAWI)

Więcej informacji na temat prezentacji i badania chętnie udzielą:

**Karol Pogorzelski**

ekonomista ING

[karol.pogorzelski@ingbank.pl](mailto:karol.pogorzelski@ingbank.pl)

tel. 22 820 4891

**Miłosz Gromski**

menadżer ds. komunikacji ING

[milosz.gromski@ingbank.pl](mailto:milosz.gromski@ingbank.pl)

tel. 22 820 4093