

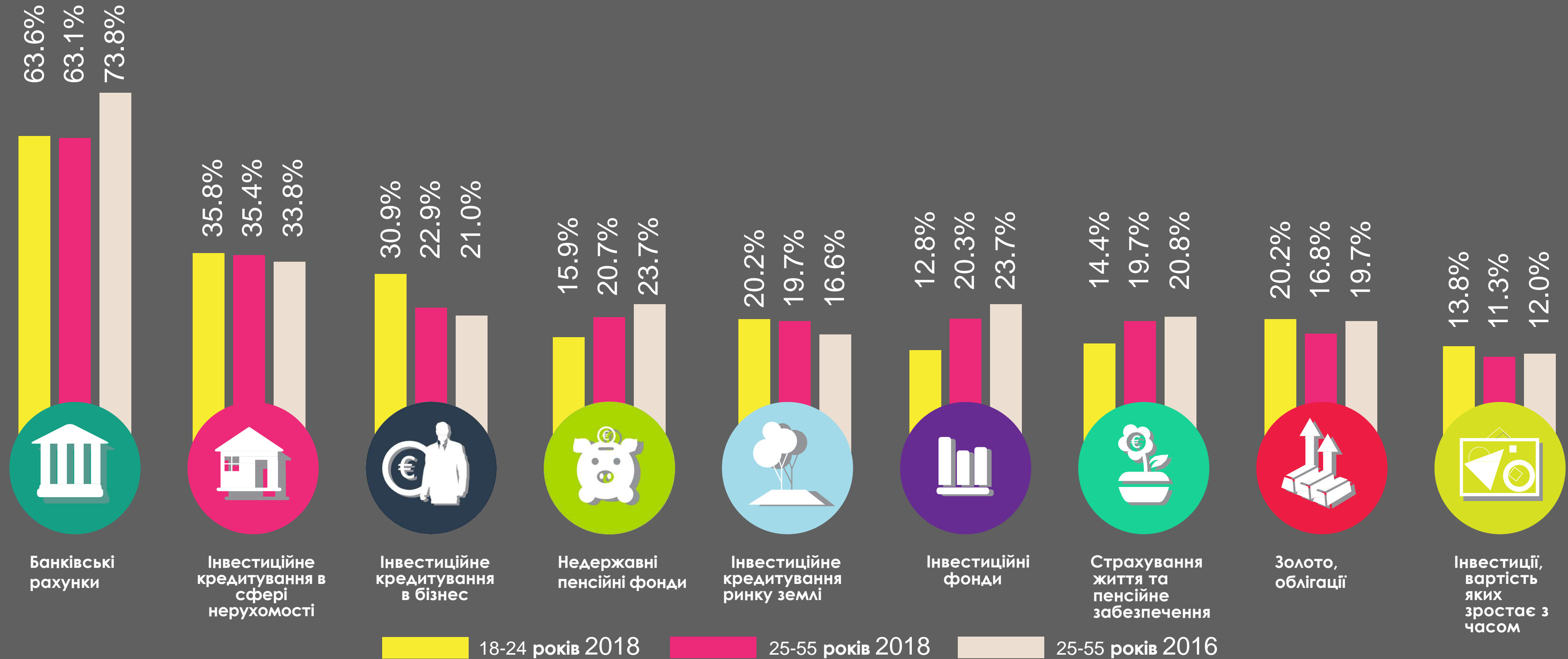
Гроші та інвестиції в Румунії



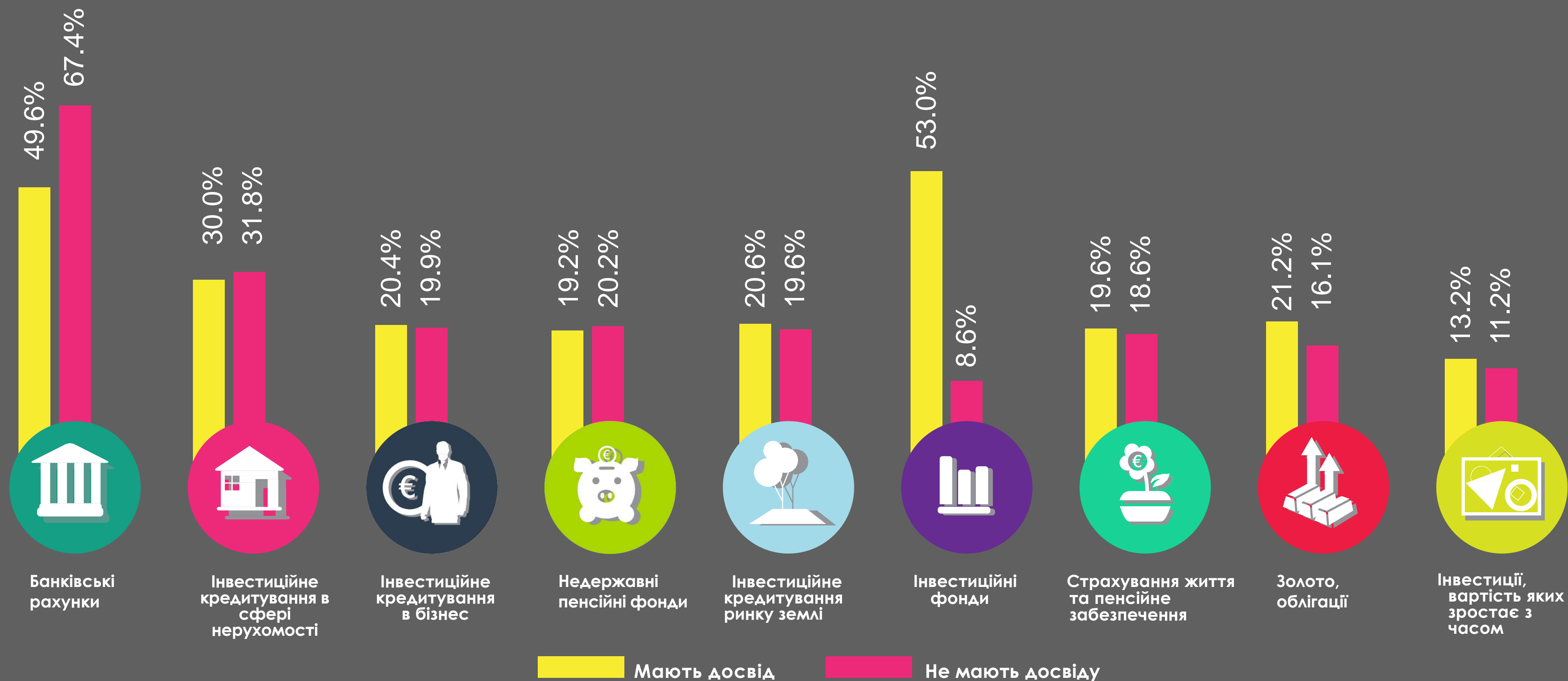
Заощадження & інвестиції



Куди спрямовується наявний чистий дохід?



Куди спрямовується наявний чистий дохід респондентами, що мають фінансовий досвід?

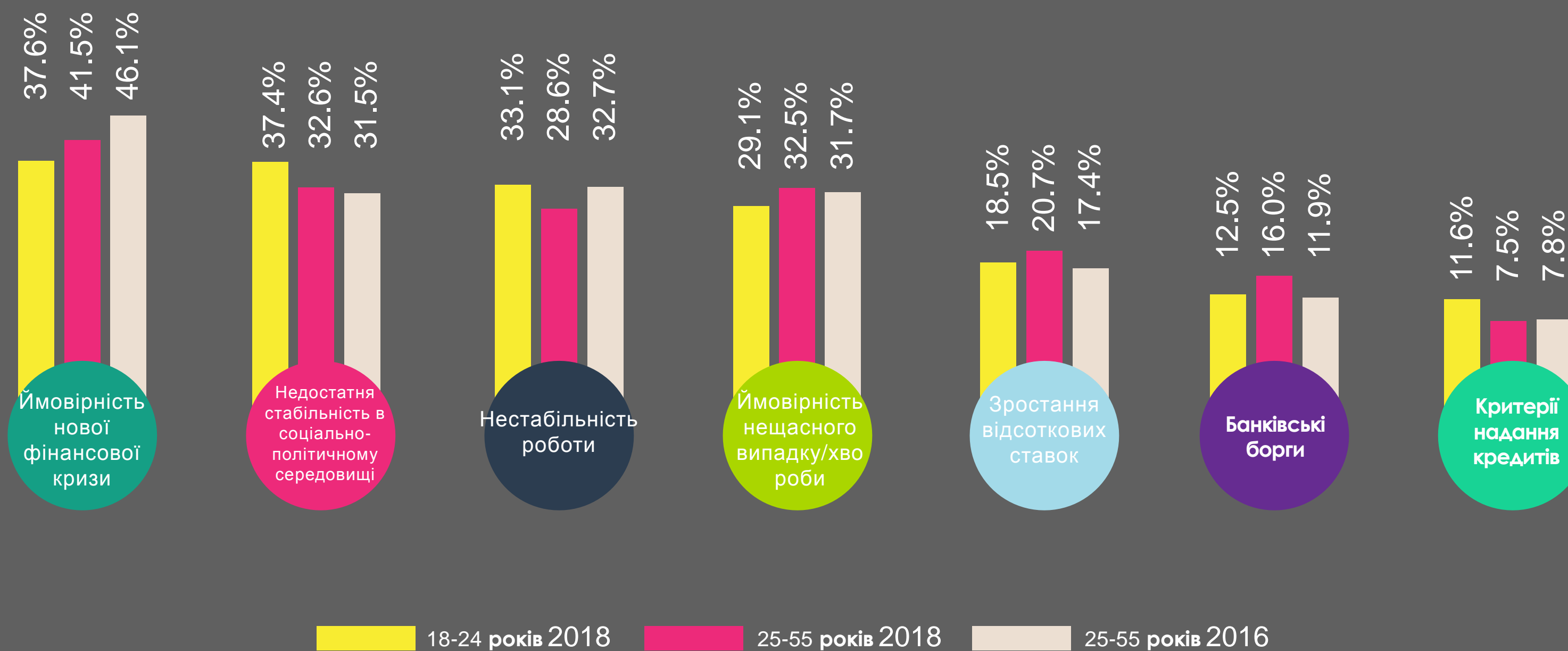


Звідки походять щоденні ризики та страхи?

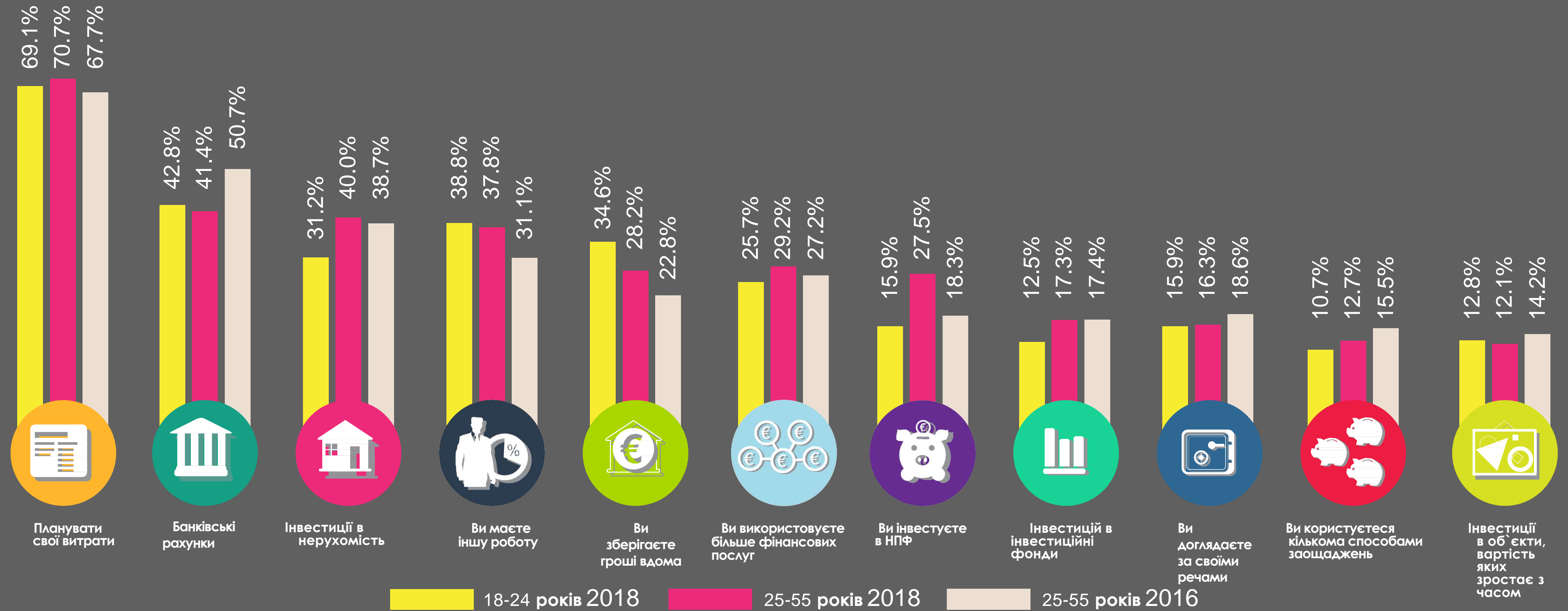
- Фінансова стабільність в сім'ї (стабільність роботи, підвищення цін, підвищення ставки національного банку Румунії, зростання курсу Євро)
- Здоров'я
- Діти (майбутнє, освіта, здоров'я та можливості)
- Стабільність на національному рівні (політична й соціальна стабільність, стан економіки)
- Ціль у житті (страхи щодо можливості досягнення власних та професійних цілей)
- Ситуація в регіоні та на міжнародному рівні (військовий конфлікт в регіоні, Росія)



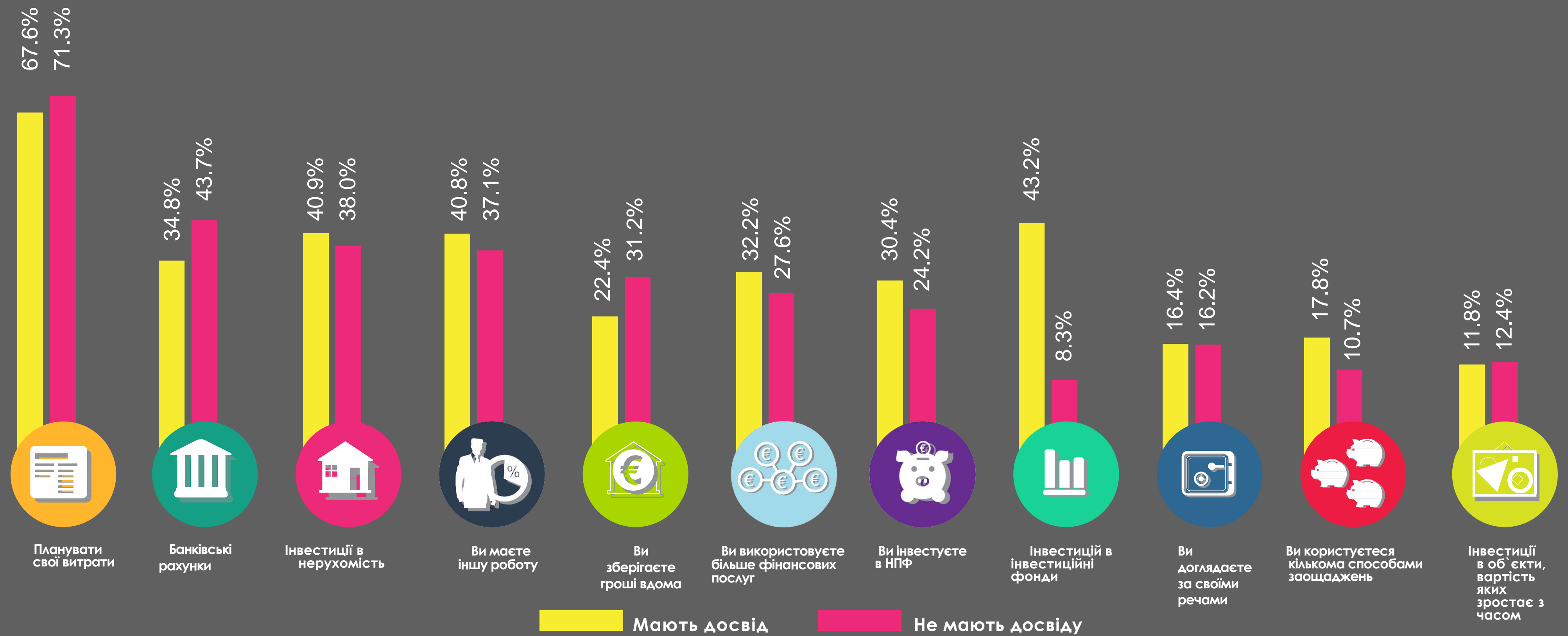
Що лякає вас найбільше?



Як ви можете зберегти свою фінансову стабільність та уникнути ризиків?



Як ви можете зберегти свою фінансову стабільність та уникнути ризиків покладаючись на фінансовий досвід?



Культура зберігання - Інвестиції – Фінансовий захист

Культура заощаджень рудиментарна. Вона базується на утриманні фінансів і не вимагає фінансових знань.

Інвестиції вимагають активності та підприємницького підходу. Вони сконцентровані на примноженні та фінансовий розвиток

Фінансовий захист досягається заощадженнями, інвестиціями та використанням фінансових інструментів, таких як будь-які види страхування.

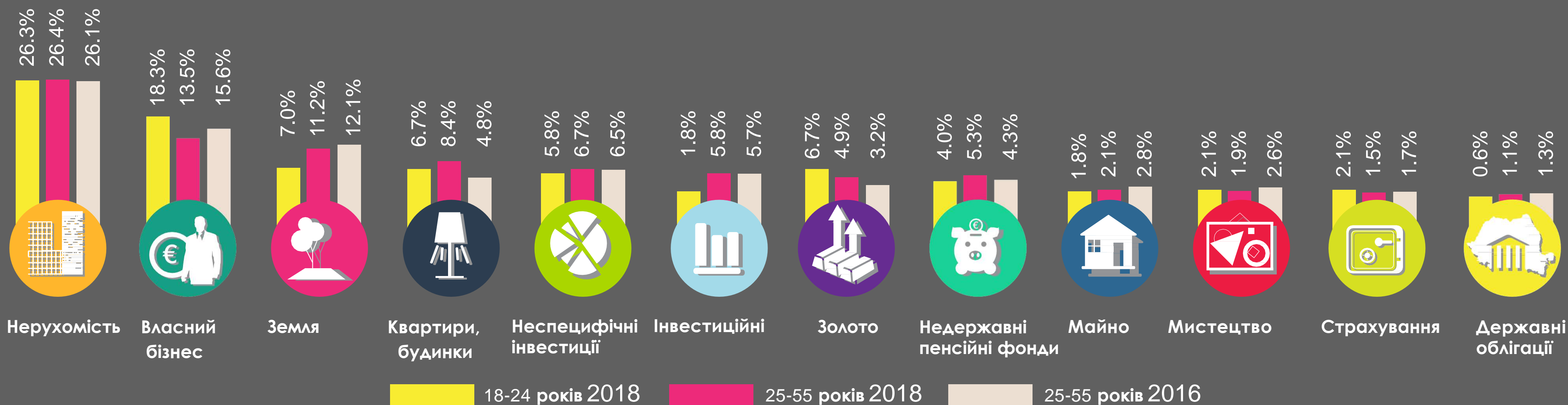


Недержавні пенсійні фонди асоціюються з фінансовим захистом, заощадженнями та інвестиціями.

1. Фінансовий захист – піклування про майбутнє
2. Заощадження- ви умисно відкладаєте гроші
3. Інвестиції – відкладені гроші приносять прибуток



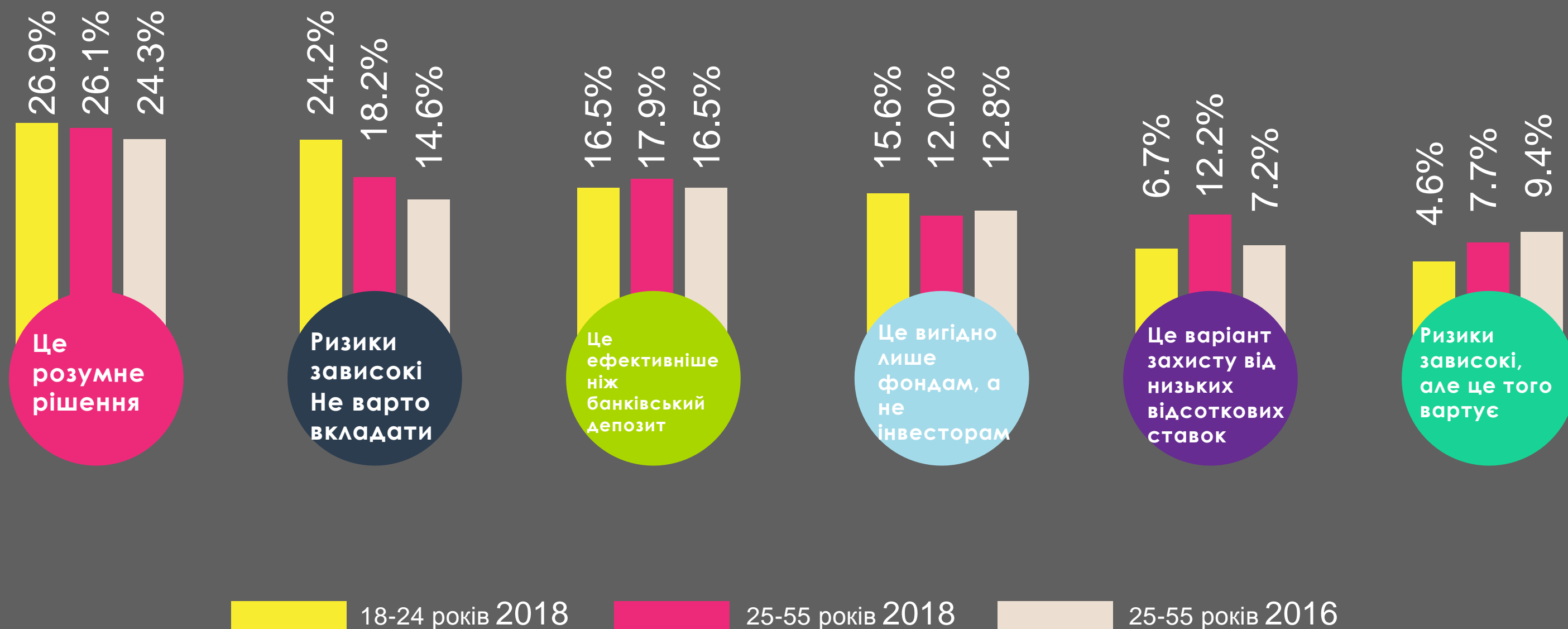
Найкращий спосіб розпорядження наявним чистим доходом



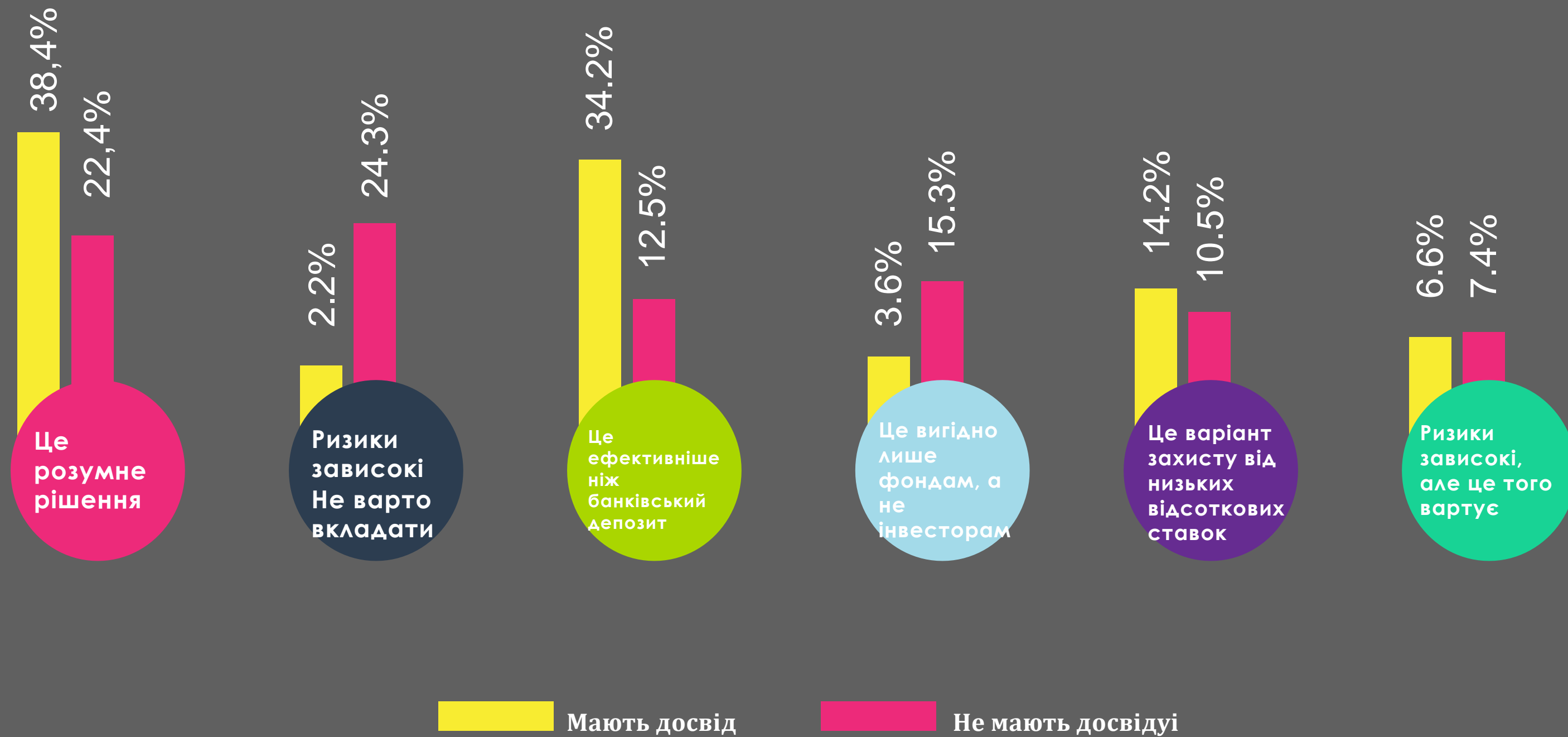
Найкращий спосіб розпорядження наявним доходом залежно від фінансового досвіду



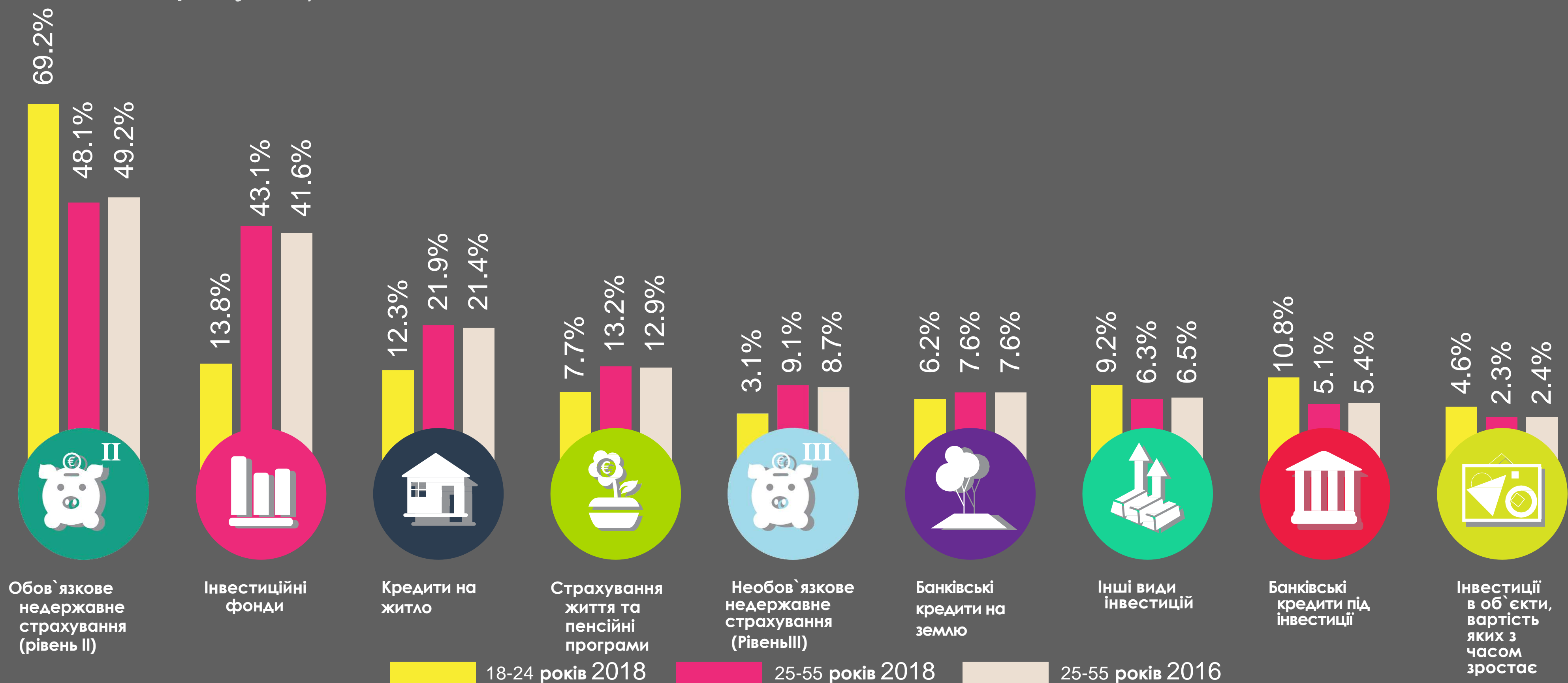
Що ви думаєте про інвестиції в інвестиційні фонди?



Що ви думаєте про інвестиції в інвестиційні фонди, залежно від фінансового досвіду?



Які інші фінансові продукти ви використовуєте, окрім класичних (поточні або накопичувальні банківські рахунки)?

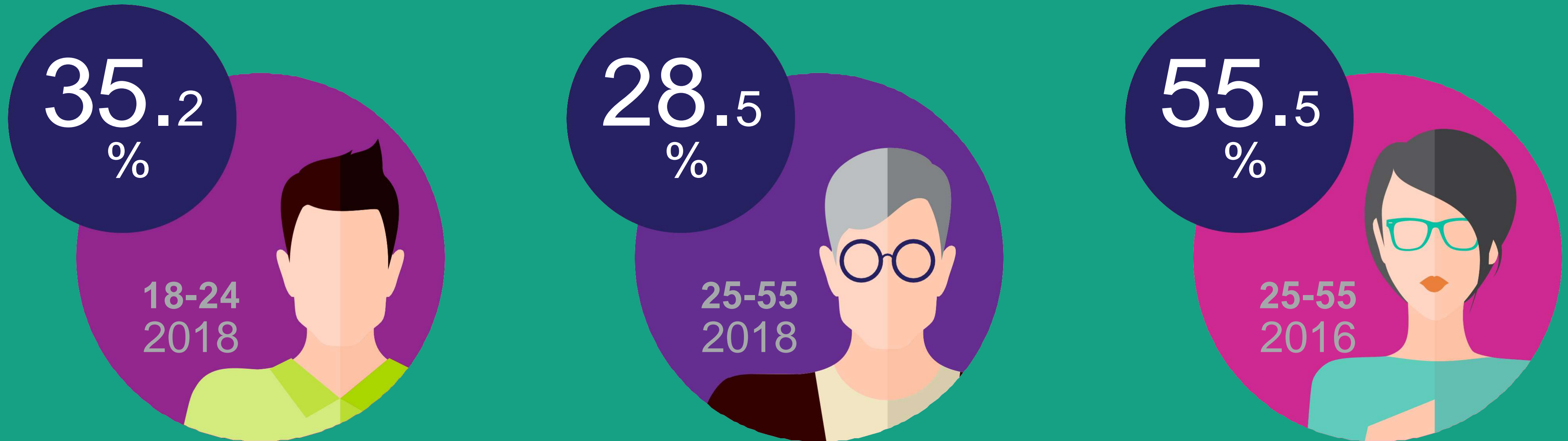


Міфи і реальність про інвестиційні фонди



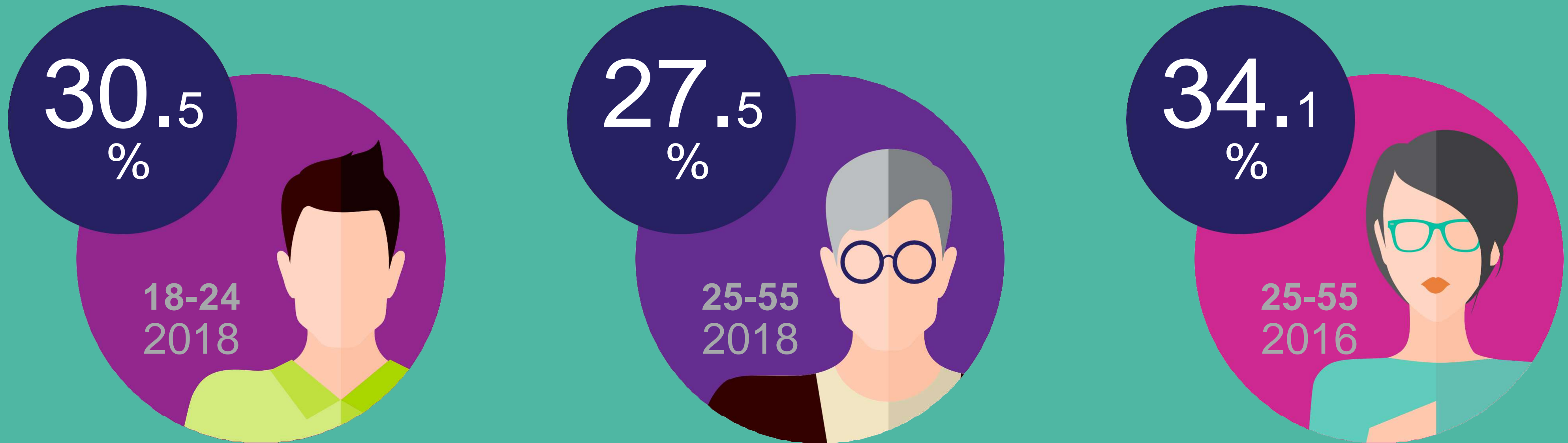
Чому ви не інвестуєте в інвестиційні фонди?

“У мене немає грошей”



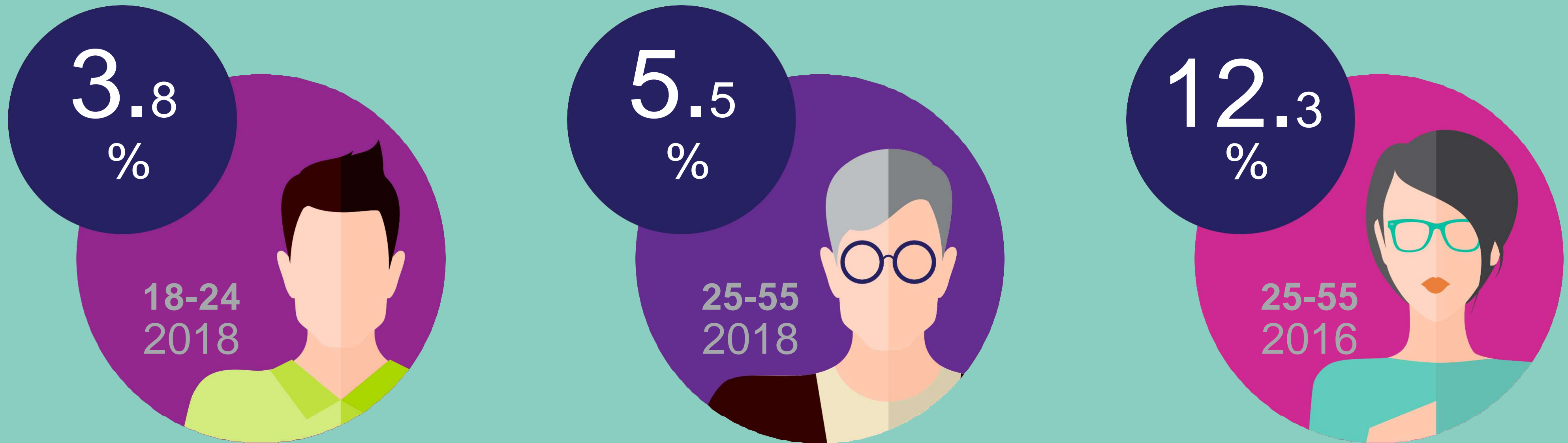
Чому ви не інвестуєте в інвестиційні фонди?

“Я не проінформований”



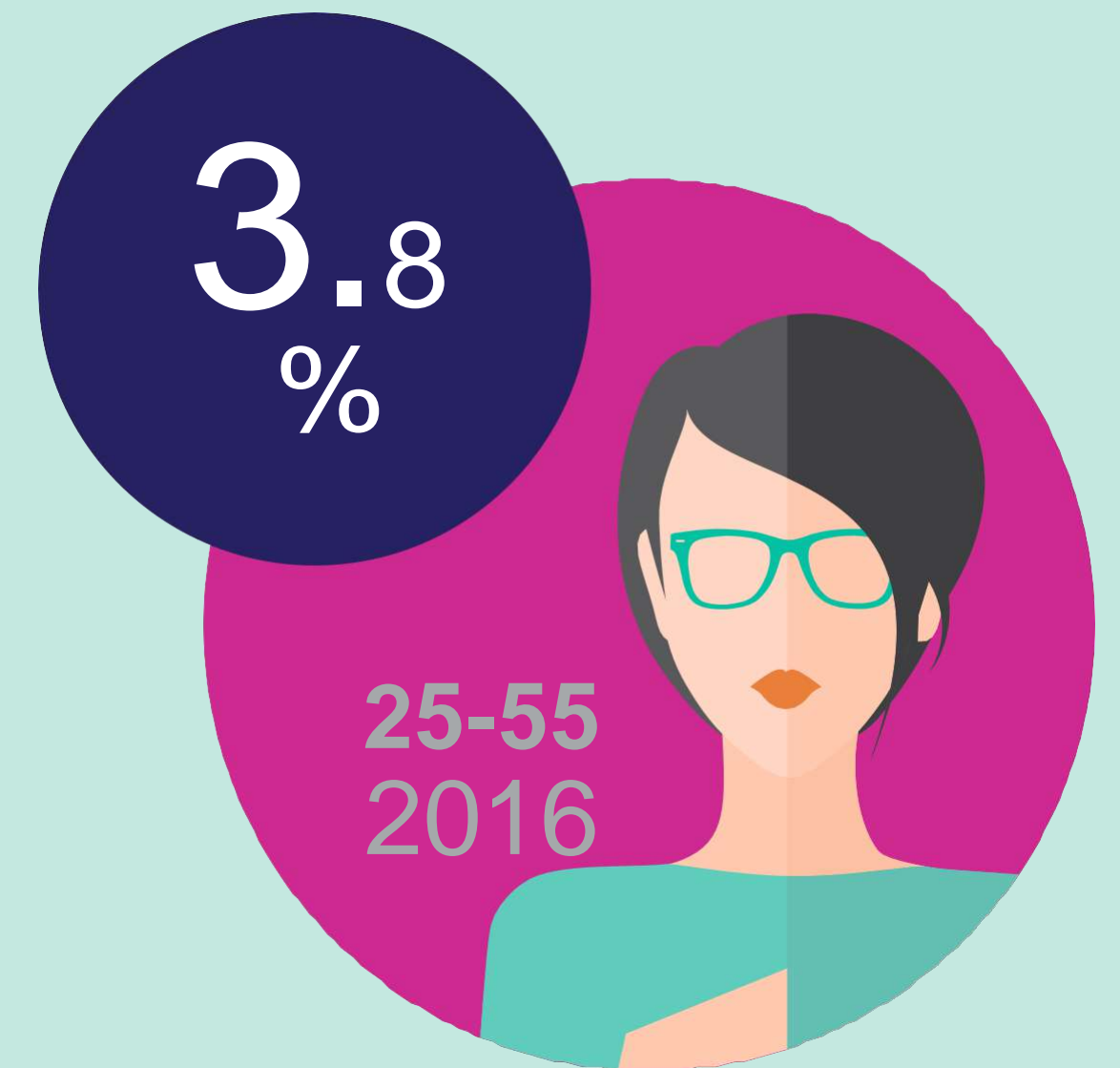
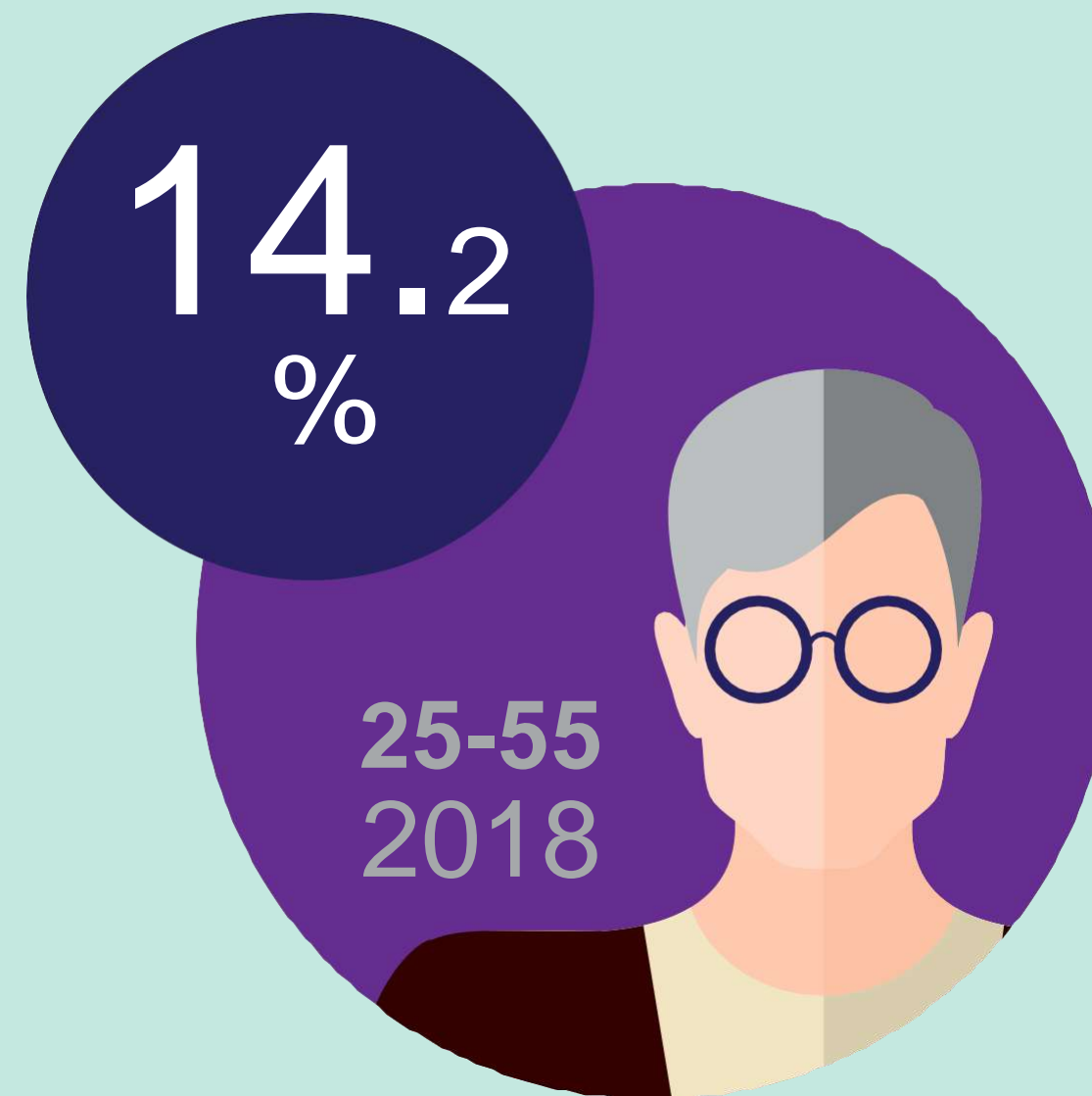
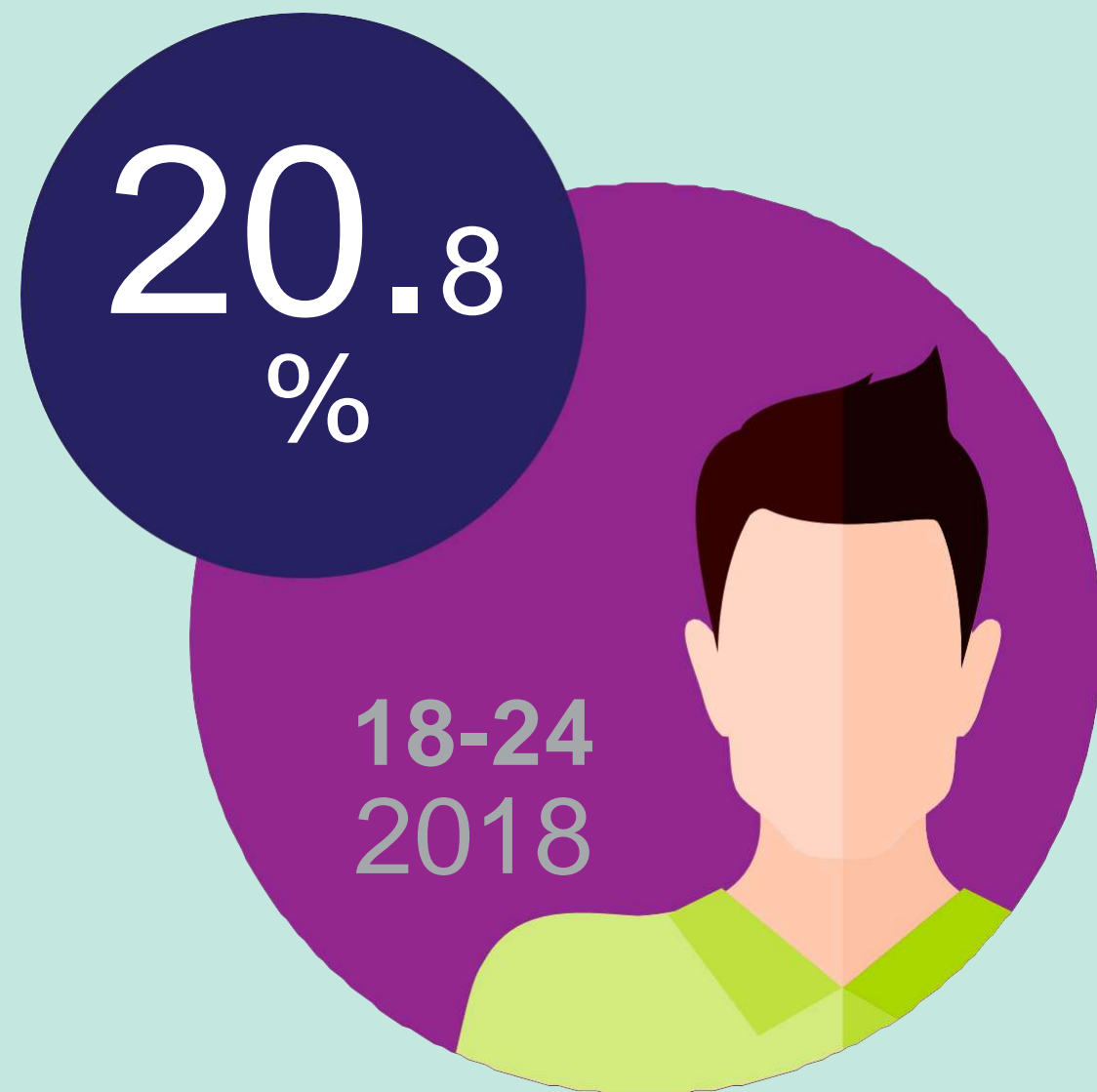
Чому ви не інвестуєте в інвестиційні фонди?

“Ніхто не переконав мене”



Чому ви не інвестуєте в
інвестиційні фонди?

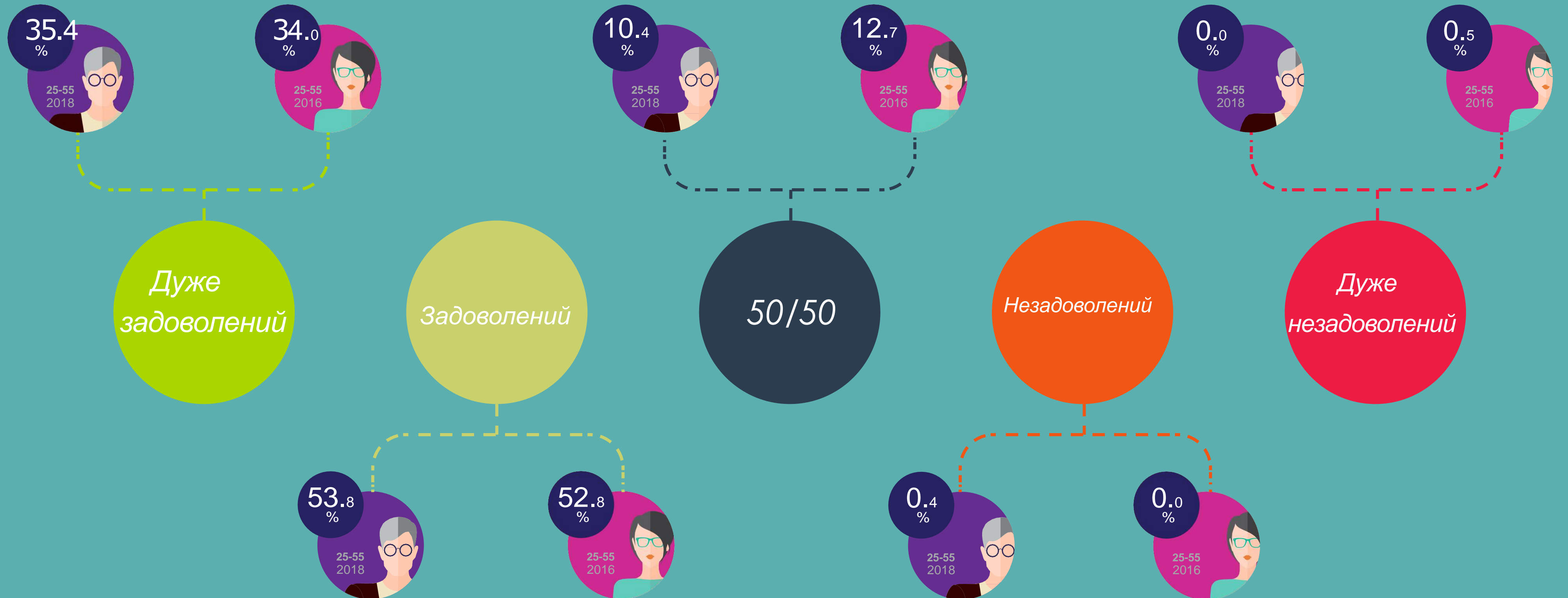
“Це не для мене”



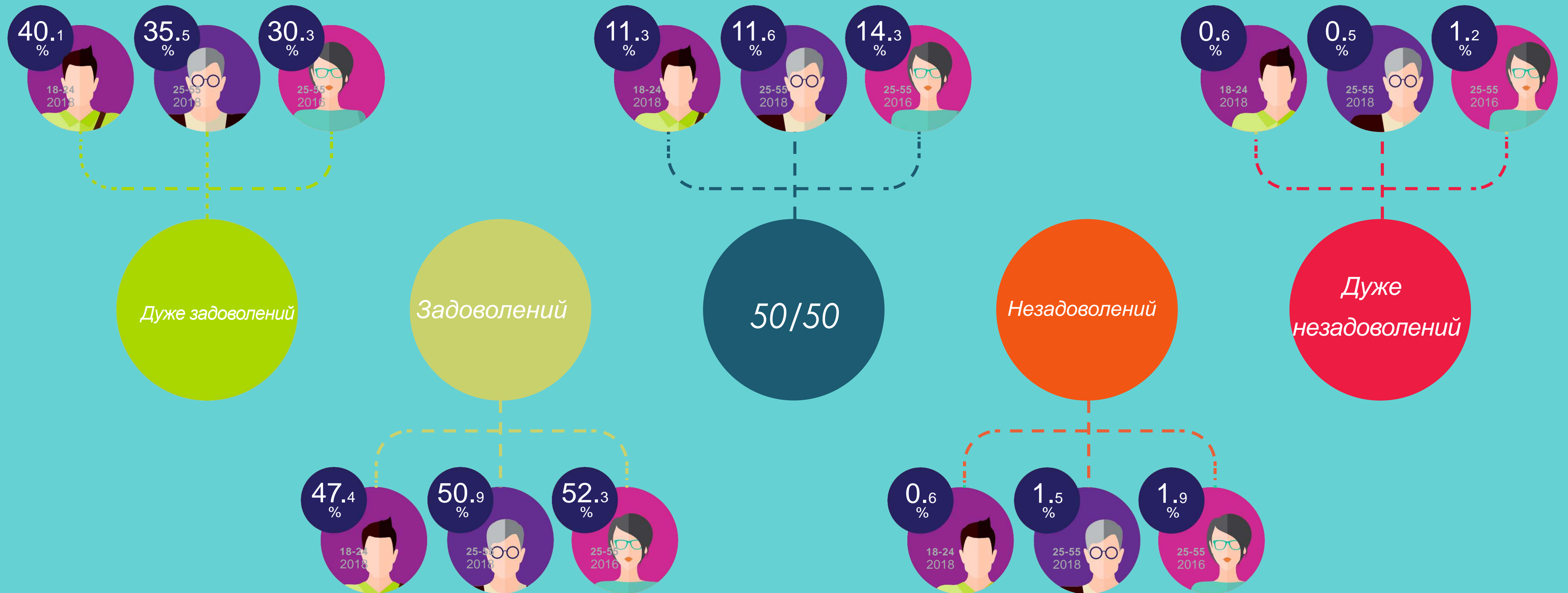
Як довго ви маєте ваш депозитний чи накопичувальний рахунок?



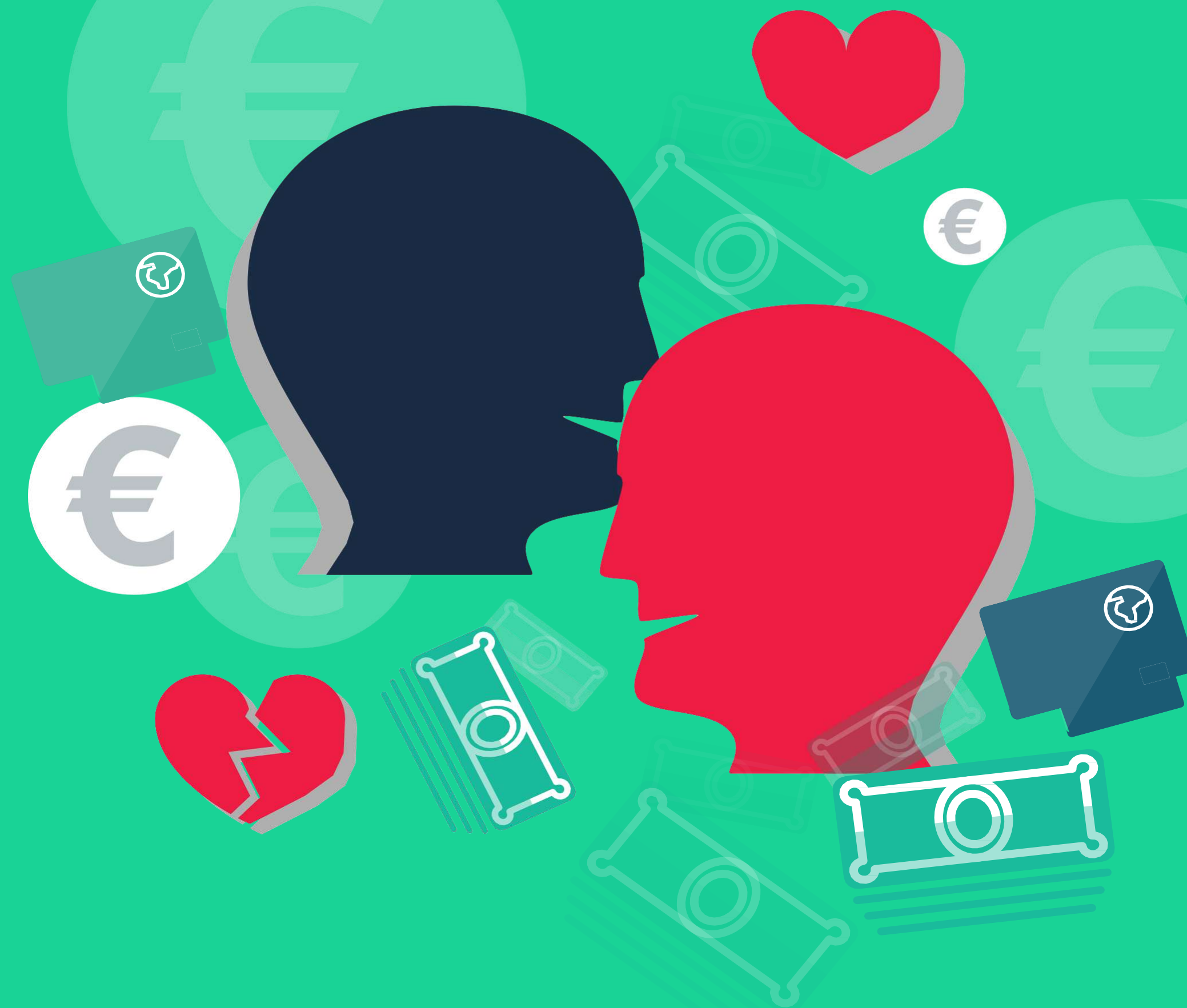
Ви задоволені тим хто керує вашим інвестиційним фондом?



Чи задоволені ви банком в якому маєте депозит чи накопичувальний рахунок?



Взаємини з грошима та фінансовими інструментами



Як ми обираємо фінансові інструменти

- 1 Прояв потреби
- 2 Інформація
- 3 Бар'єри
- 4 Вибір
- 5 Точки контакту і прийняття рішення



1 Прояв потреби

Потреба, як правило, виникає при перетині “підходящого” моменту у житті потенційного клієнта та ініціативи фінансового консультанта.



2 Інформація

Канали інформації різняться залежно від віку та рівня фінансової освіти. Основними каналами інформації є:

1. Інтернет
2. Прямі контакти з консультантом
3. Рекомендації інших людей



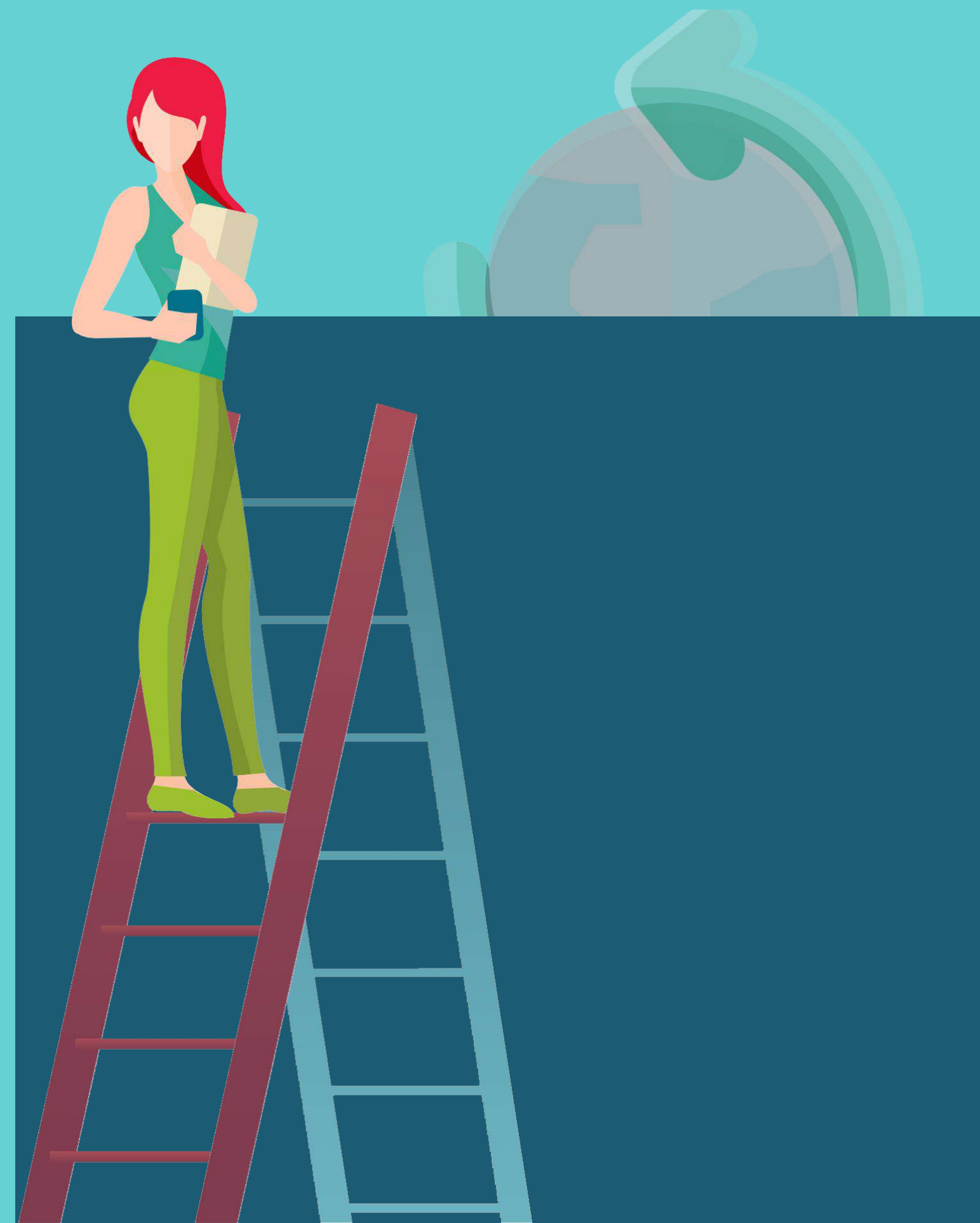
3 Як ми долаємо бар'єри?

Існують функціональні та емоційні бар'єри.

Найбільш поширеними є функціональні бар'єри (реальні або уявні) пов'язані з відсутністю фінансових ресурсів.

Емоційні бар'єри:

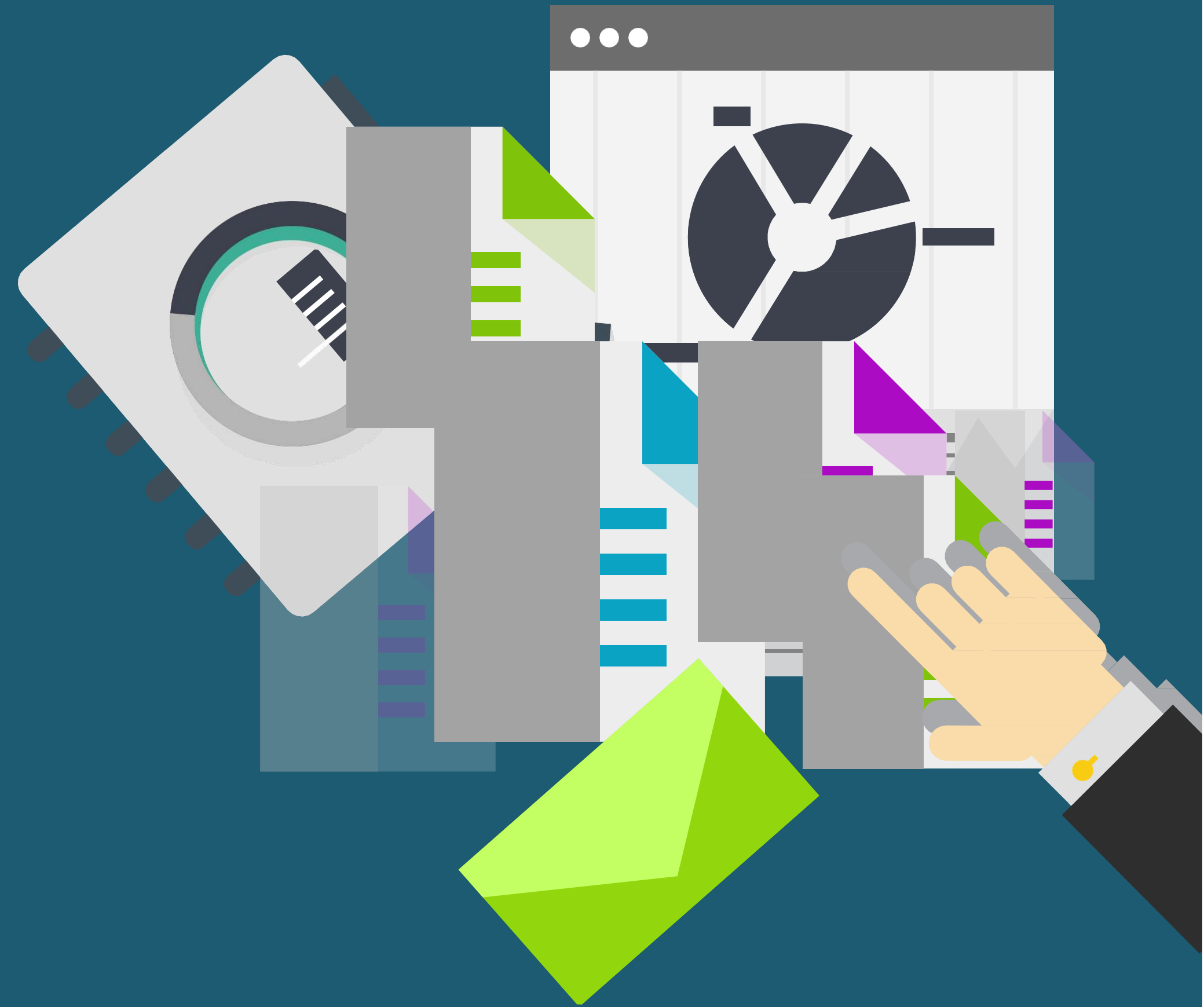
- Низька довіра до фінансових інститутів
- Недостатня кількість вдалих прикладів, особливо у випадку нових фінансових інструментів
 - Страх довгострокових контрактів
 - Ментальне неприйняття ризику



4 Вибір інструменту

Вибір фінансових інструментів здійснюється через суміш факторів в якій присутні ризик, рентабельність, а також проблеми, пов'язані з рівнем довіри до фінансової установи, та якість консалтингу.

Іноді існують нереалістичні очікування щодо прибутковості. Краще обрати низький ризик з низькою рентабельністю. У випадку довіри до фінансової установи, якість консультацій та довіра до консультанта є високою.



5

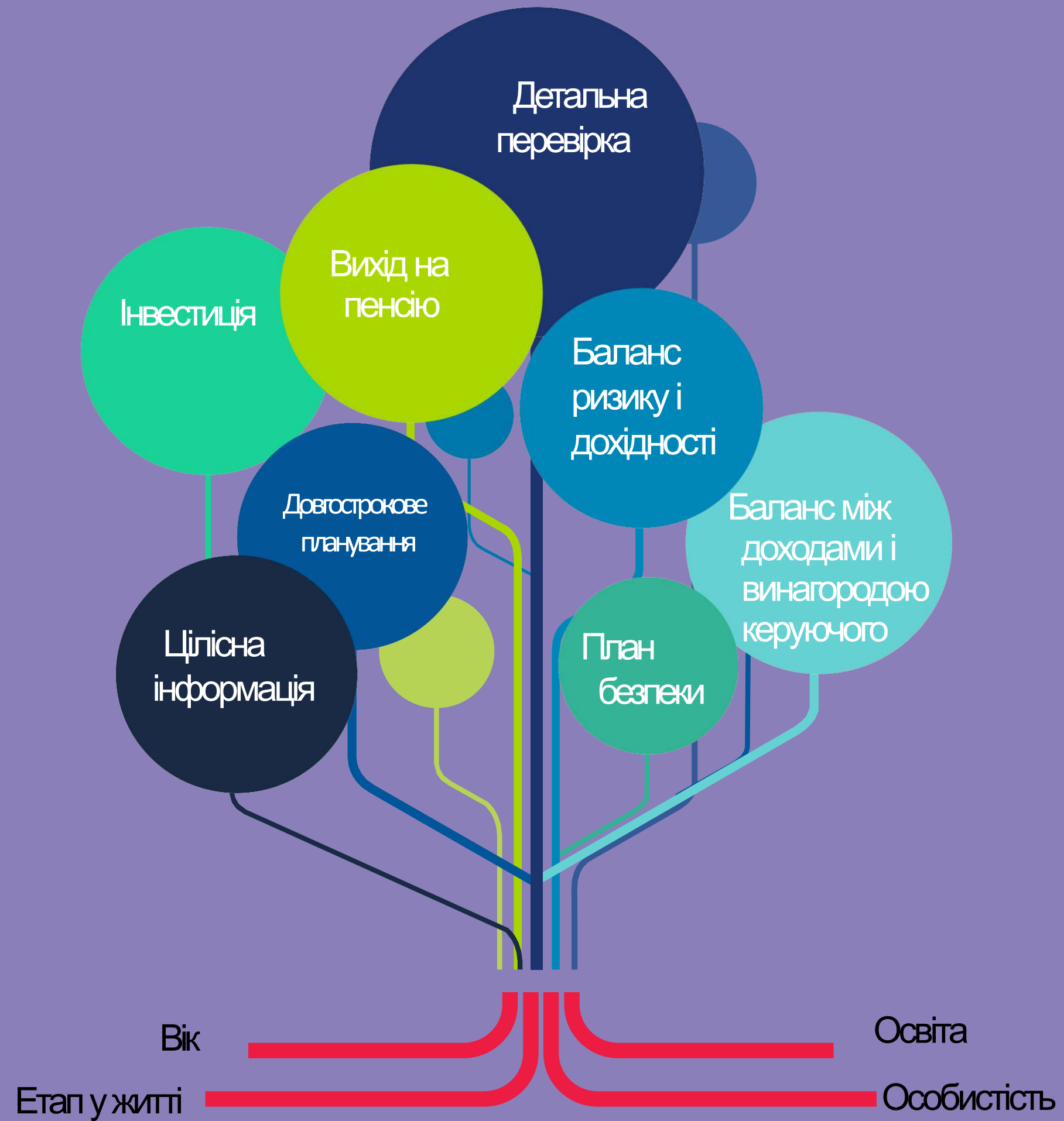
Прийняття рішення про обрання інструменту

Головний офіс фінансової установи є центральним пунктом прийняття рішення про обрання інструменту. Живе обговорення з консультантом є найважливішим генератором довіри. Безпека важливіша, ніж простота процесу.



Ваші гроші чи ваше життя





Архетипічні етапи фінансової освіти

Визначається не за віком, а через фінансовий досвід, через який кожен проходить.



Стадія посвячення

Соціально:

Період навчання в університеті, перша робота, перша зарплата, лишання батьківського дому,

Фінансово:

Фінансовий шок, зменшення підтримки сім'ї, починаєш цінити "Вартість грошей".



Стадія становлення

Соціально:

Перші кар'єрні кроки, перша серйозна робота, серйозні соціальні та емоційні взаємовідносини, шлюб та купівля власного житла.

Фінансово:

Період накопичення ресурсів, перші ознаки необхідності заощаджень, баланс між часом та грошима



Стадія відповідальності

Соціально:

Поява дітей, освіта дітей, професійне піднесення та стабілізація кар'єри, ідентифікація джерел особистого задоволення

Фінансово:

Постійний пошук ресурсів, упорядкування джерел доходу, баланс між ризиком та дохідністю, визначення фінансових інструментів.



Стадія стабільності

Соціально:

Забезпечення соціального захисту сім'ї, підтримка дітей та сім'ї, перехід до періоду більшої свободи.

Фінансово:

Фінансова зрілість, фінансовий надлишок, відкритість до інвестування, забезпечення комфортного рівня життя після виходу на пенсію.



Стадія пенсії

Соціально:

Відпочинок від активного життя, підтримка сім'ї, поява онуків.

Фінансово:

Період фінансового спаду, турбота про підтримку гідного рівня життя, висока важливість пенсійного доходу.



Загальний профіль осіб, зацікавлених у фінансовому захисті

- Люди, які, швидше за все, опиняться у сфері фінансового захисту та економії це ті у яких основним мотиватором є страх. Песимістичний підхід до стресових життєвих ситуацій.
- Люди, мотивовані прагненням до розвитку, зацікавлені в економії задля накопичення та інвестування. Більш позитивний підхід, легкість прийняття ризику невдач



Психологічний профіль інвестора

Він / вона має високу впевненість у собі.

Терпимість ризику

Базис такого підходу:

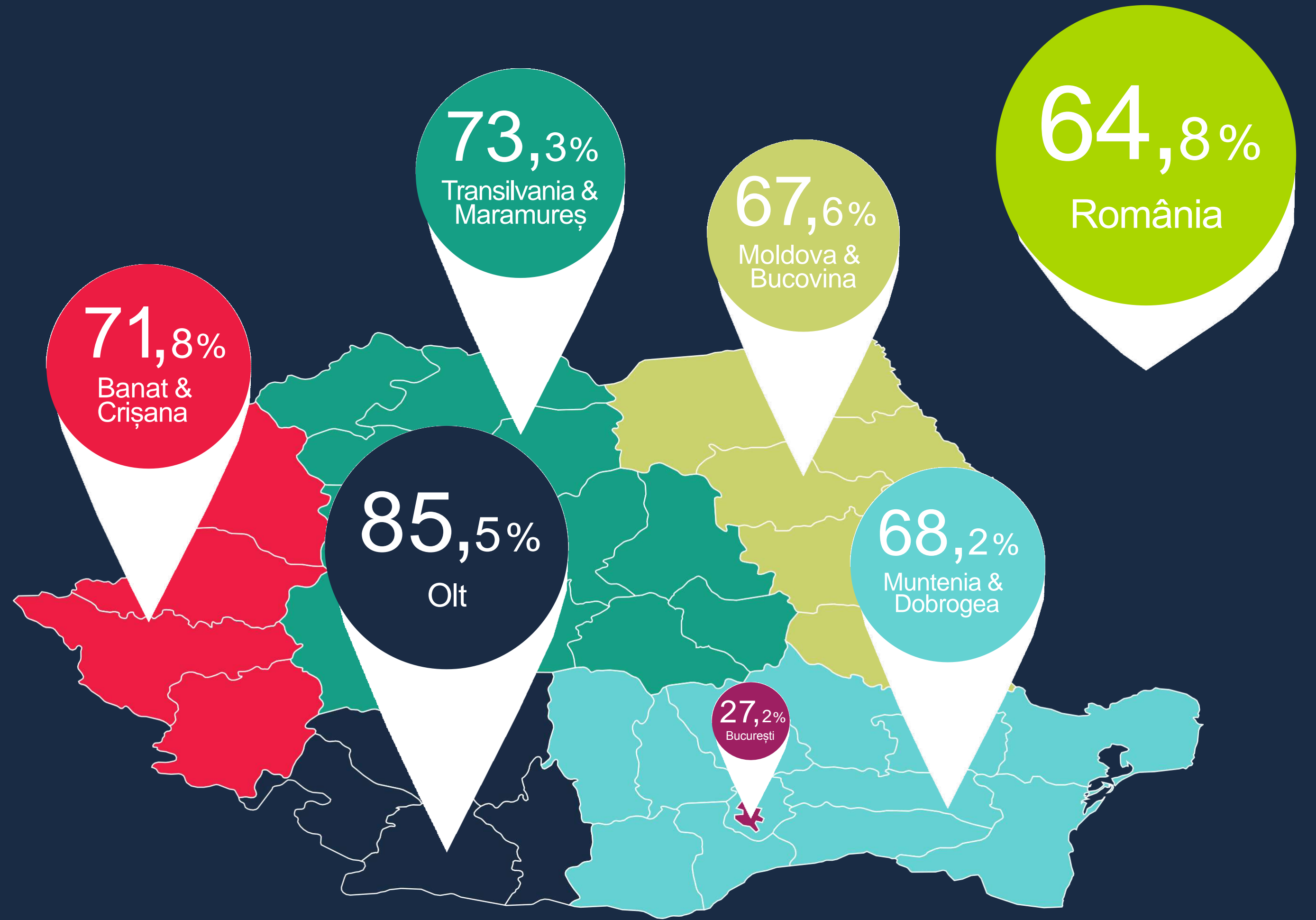
1. Насолоджується фінансовою свободою
2. Має високий рівень фінансової освіти



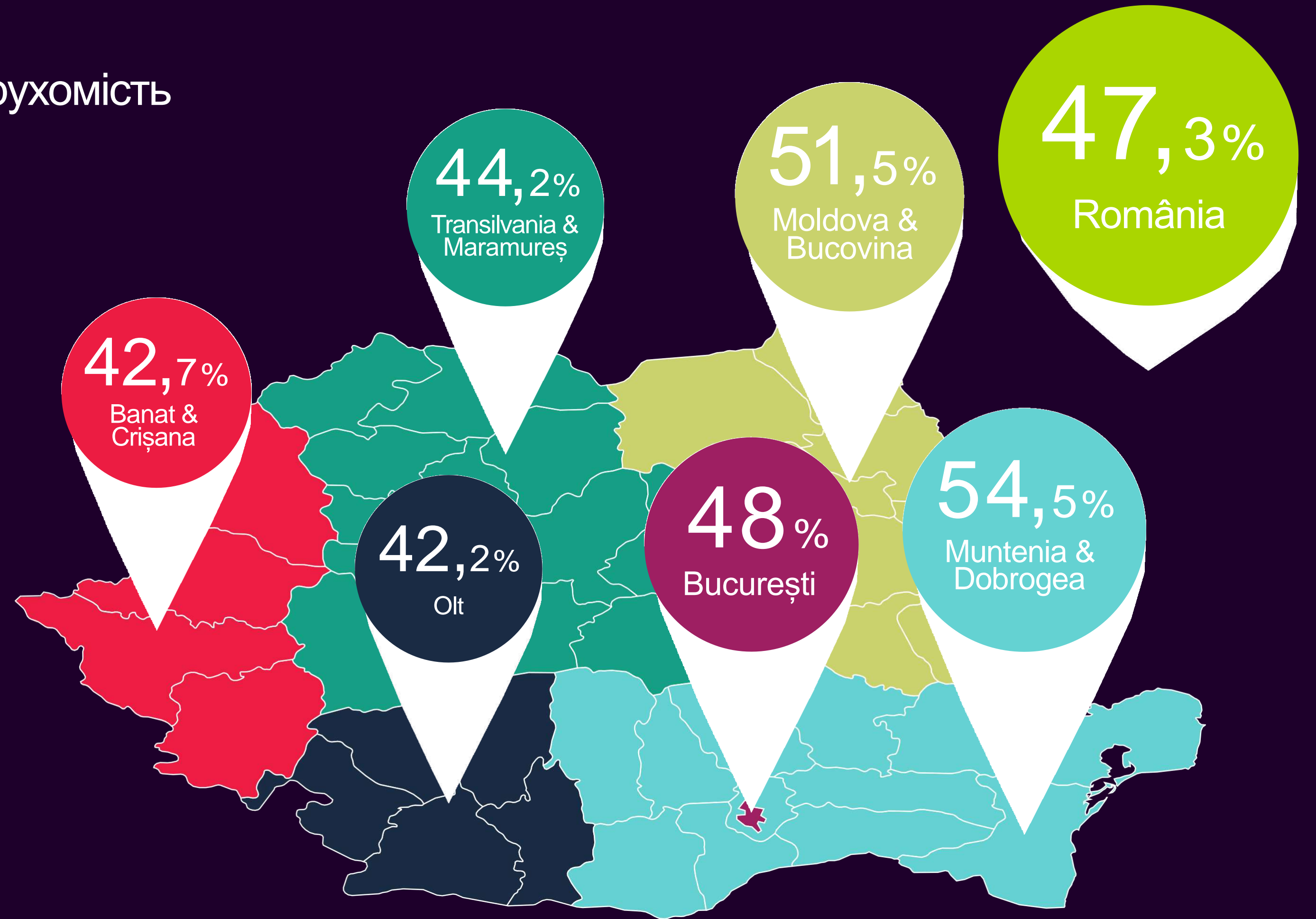
Фінансова поведінка за регіонами



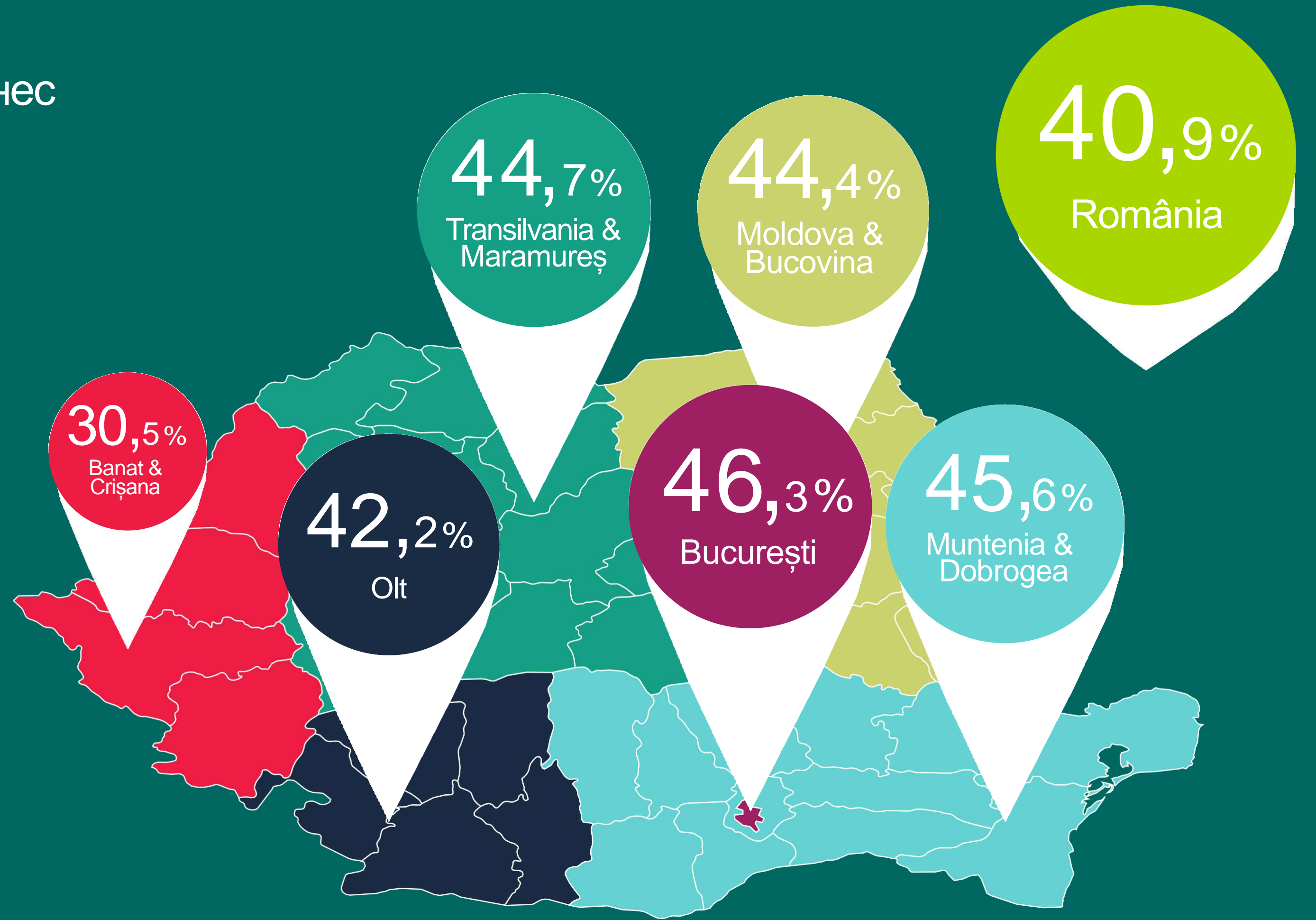
Якщо у вас є гроші, чи
будете ви знову
інвестувати у інвестиційні
фонди?



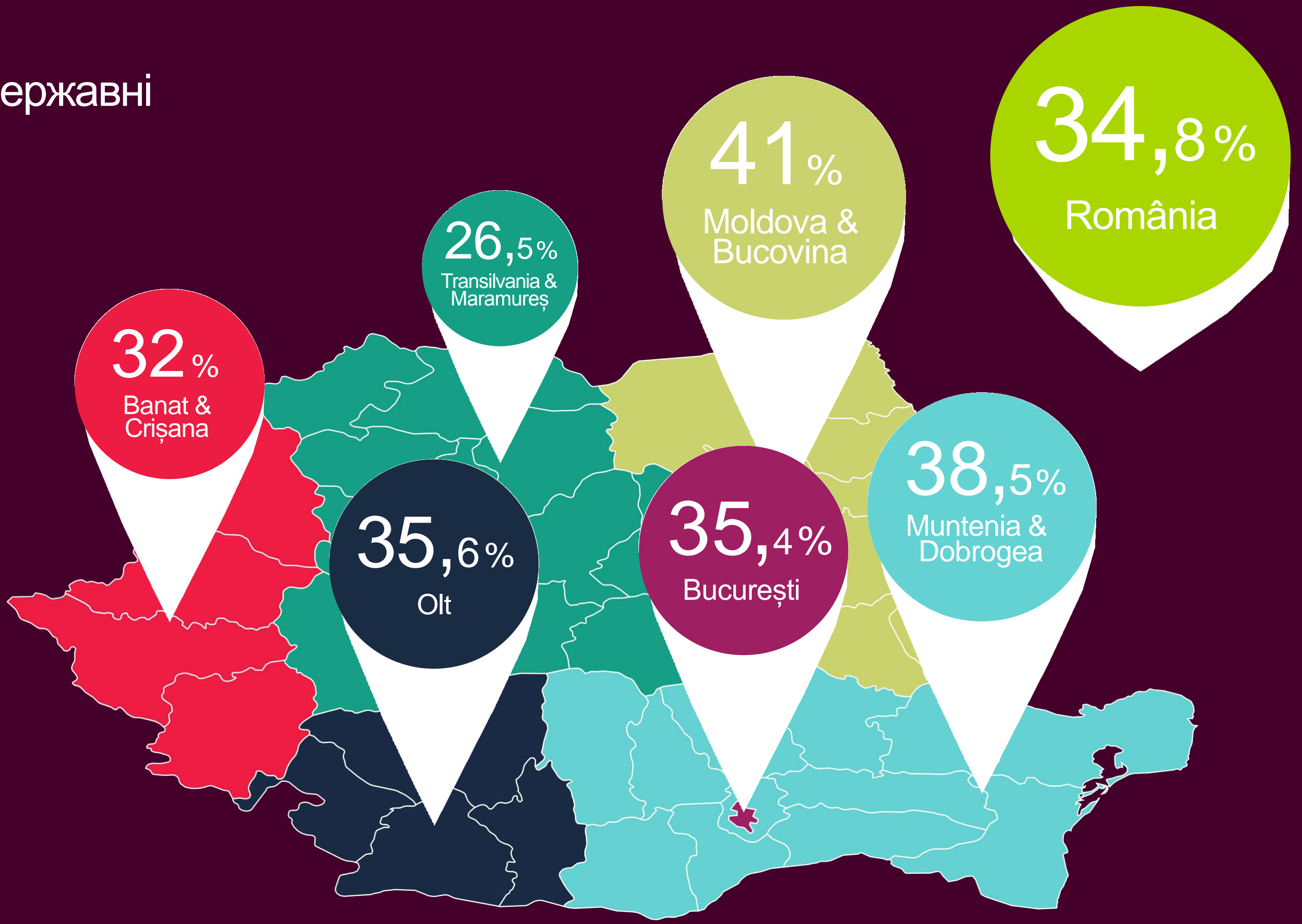
Прагнення до інвестицій в нерухомість



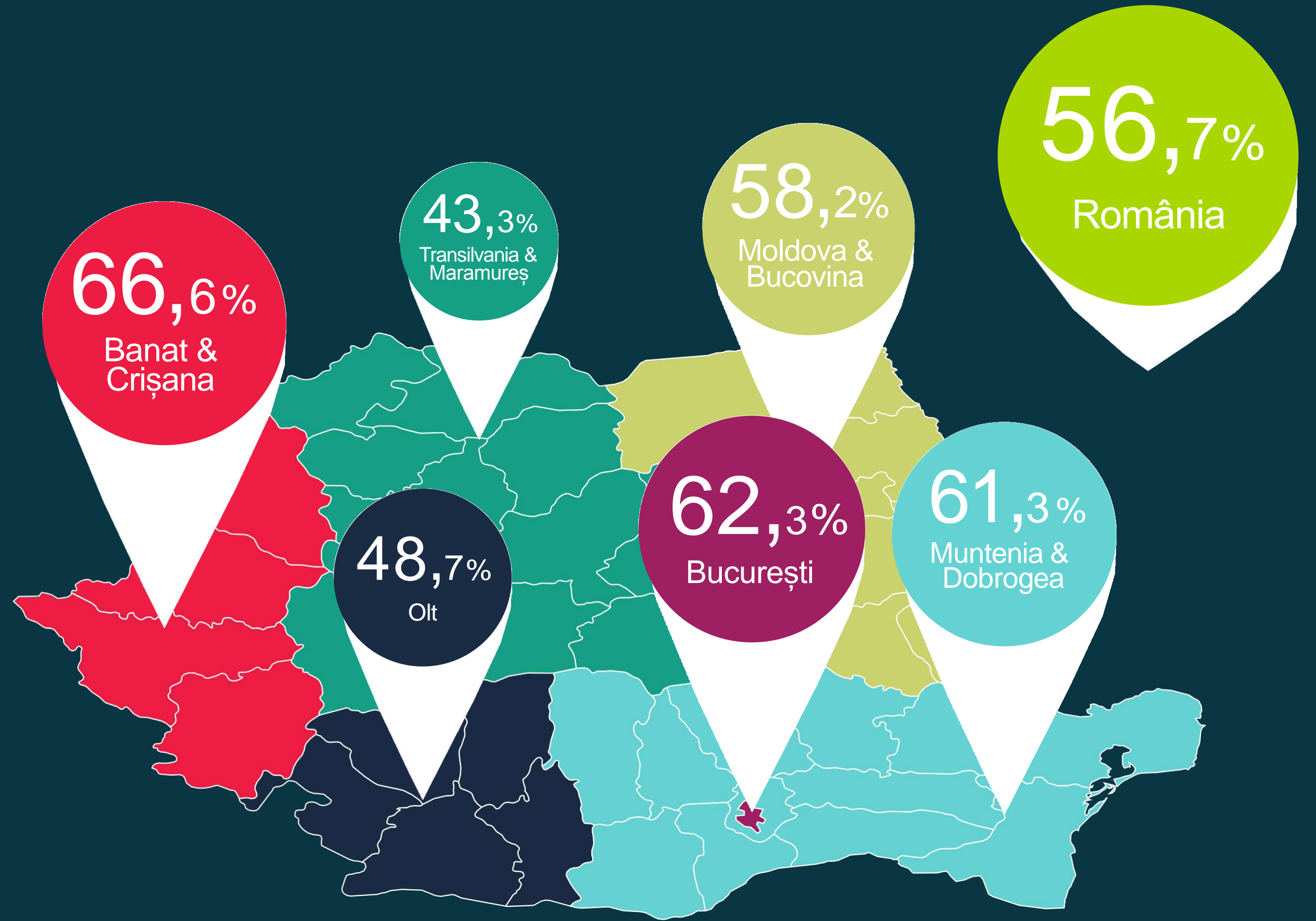
Прагнення до інвестицій в бізнес



Прагнення до інвестицій в недержавні пенсійні фонди



Прагнення до інвестицій в банківські депозити





Дякуємо
за увагу

