

Анна Плешакова

«Южный фондовый магазин»

Действуем на результат:

**эффективные посткризисные
методы привлечения вкладчиков
в НПФ**

Задача:

понять психологию посткризисных потребителей финансовых услуг и предположить варианты их поведения в будущем

Группы опрашиваемых:

- ✓ Вкладчики НПФ и ИСИ
- ✓ Посетители информационно-образовательных мероприятий ЮФМ
- ✓ Уличные социальные опросы

Опрошено 650 человек

Анна Плешакова «Южный фондовый магазин»

Эффективные посткризисные методы привлечения вкладчиков в НПФ

Некоторые итоги исследования

- ✓ **74%** продолжают пользоваться финансовыми инструментами для накопления и приумножения своих средств
- ✓ **82%** необходима помощь независимых финансовых консультантов
- ✓ **72%** готовы откладывать на пенсию/на будущее, суммы от 50 до 200 грн в месяц.

На один из ключевых вопросов:

«Из чего, по Вашему мнению, должны складываться доходы пенсионера?»

96% опрошенных ответили «из пенсии, накопленных сбережений и доходов из любых других источников».

При этом проигнорировав ответы: «только из государственной пенсии», «из пенсии и помощи детей», «из пенсии и заработной платы».

Анна Плешакова «Южный фондовый магазин»

Эффективные посткризисные методы привлечения вкладчиков в НПФ

Каким стал наш потребитель

Замена человеческих отношений на виртуальное общение привела:

- К растущим потребностям моральной поддержки
- Росту социальных сетей
- Возросшему чувству неуверенности, неопределенности
- Необходимости оценить многие сферы своей жизни, «навести в них порядок»

Анна Плешакова «Южный фондовый магазин»

Эффективные посткризисные методы привлечения вкладчиков в НПФ

Клуб «ФАМИЛЬНЫЙ КАПИТАЛ»



Анна Плешакова «Южный фондовый магазин»
Эффективные посткризисные методы привлечения вкладчиков в НПФ

Клуб «ФАМИЛЬНЫЙ КАПИТАЛ»



Анна Плешакова «Южный фондовый магазин»
Эффективные посткризисные методы привлечения вкладчиков в НПФ