



RAPORT Z BADANIA WIZERUNKU FUNDUSZY INWESTYCYJNYCH

Maj 2015



INFORMACJE O BADANIU

Informacje o badaniu



- Głównym celem badania było poznanie ogólnego wizerunku branży funduszy inwestycyjnych.
- Badanie obejmowało następujące grupy:
 - **Obecni klienci** – osoby posiadające jednostki funduszy inwestycyjnych
 - **Klienci utraceni** – osoby, które posiadały jednostki funduszy inwestycyjnych, lecz zrezygnowały z uczestnictwa
 - **Klienci potencjalni** – osoby, które oszczędzają pieniądze, lecz nigdy nie korzystały z funduszy inwestycyjnych
- Badanie zostało przeprowadzone metodą wywiadów online (CAWI) za pomocą panelu internetowego epanel.pl, należącego do agencji ARC Rynek i Opinia.
- Próba dobrana została metodą doboru celowego.
- W badaniu wzięło udział N=500 respondentów.

Metodologia

- Badanie przeprowadzane metodą CAWI pozwala na szybkie zbieranie danych oraz łatwe dotarcie do określonych grup respondentów, np. użytkowników danej kategorii produktowej.
- Przeprowadzanie badania on-line pozwala na dotarcie do aktywnej grupy konsumentów, która na co dzień dokonuje wyborów konsumenckich w zakresie określonych kategorii produktowych, więc cechuje się znajomością ich specyfiki.
- Respondenci mają możliwość wypełnienia ankiety w dogodnym dla siebie czasie i miejscu, dzięki czemu mogą udzielać przemyślanych odpowiedzi.
- W metodzie CAWI nie zachodzi tzw. efekt ankietarski – respondent mając kontakt z ankierem (np. w wywiadach bezpośrednich *face-to-face* lub telefonicznych), może odczuwać brak anonimowości. Poza tym, ankier może świadomie lub nieświadomie (np. intonacją głosu, sposobem odczytania pytania) sugerować określone odpowiedzi. Oba te czynniki mogą przełożyć się na treść udzielanych przez respondenta odpowiedzi, a w konsekwencji zniekształcić wyniki badania.
- Badania realizowane metodą CAWI od lat zyskują coraz większą popularność zarówno na polskim, jak i światowym rynku badawczym, a udział badań CAWI w całości realizowanych badań z roku na rok rośnie.



NAJWAŻNIEJSZE USTALENIA

Najważniejsze ustalenia 1/2

Wizerunek

- Fundusze inwestycyjne postrzegane są jako produkt nowoczesny i perspektywiczny.
- Ta forma inwestowania oceniana jest jednak również jako skomplikowana i przeznaczona dla osób znających się na finansach. Takie postrzeganie funduszy inwestycyjnych jest szczególnie powszechne wśród osób, które nigdy nie inwestowały w ten produkt.
- W porównaniu z innymi czynnikami, najslabiej ocenione zostało bezpieczeństwo funduszy inwestycyjnych. Pod względem bezpieczeństwa fundusze inwestycyjne zostały najniżej ocenione przez klientów utraconych. Oznacza to, że częstym powodem rezygnacji z jednostek funduszy inwestycyjnych są złe doświadczenia z bezpieczeństwem inwestycji.

Czynniki zachęcające i zniechęcające do inwestycji

- Czynniki, które zachęcają do inwestowania w TFI to przede wszystkim perspektywiczność tej formy inwestowania. Fundusze inwestycyjne wybierane są z powodu możliwości uzyskania wyższych zysków niż w innej formie inwestowania oraz z powodu możliwości korzystania z zalet rynku kapitałowego bez specjalistycznej wiedzy.
- Postrzeganie funduszy jako skomplikowanych i trudno dostępnych zniechęca potencjalnych klientów. Potencjalni klienci są również zniechęceni przez postrzegane wysokie opłaty.
- Głównym powodem rezygnacji z tej formy inwestycji są złe doświadczenia z inwestowania w fundusze.

Najważniejsze ustalenia 2/2

Zlecenia online

- Większość obecnych klientów (65%) twierdzi, że ich TFI oferuje możliwość składania zleceń online. 29% klientów nie wie, czy mają taką możliwość. Funkcjonalność ta oceniana jest jako niezwykle użyteczna – 90% z tych, którzy wiedzą, że ich TFI ją oferuje, oceniło ją jako przydatną lub bardzo przydatną.

Źródła informacji

- Obecni klienci TFI za najważniejsze źródła informacji uważają internet (strony internetowe Towarzystw, portale tematyczne) oraz inne media (telewizja, prasa). Na trzecim miejscu plasują się informacje uzyskiwane od doradcy finansowego (sprzedawcy).



WYNIKI SZCZEGÓŁOWE

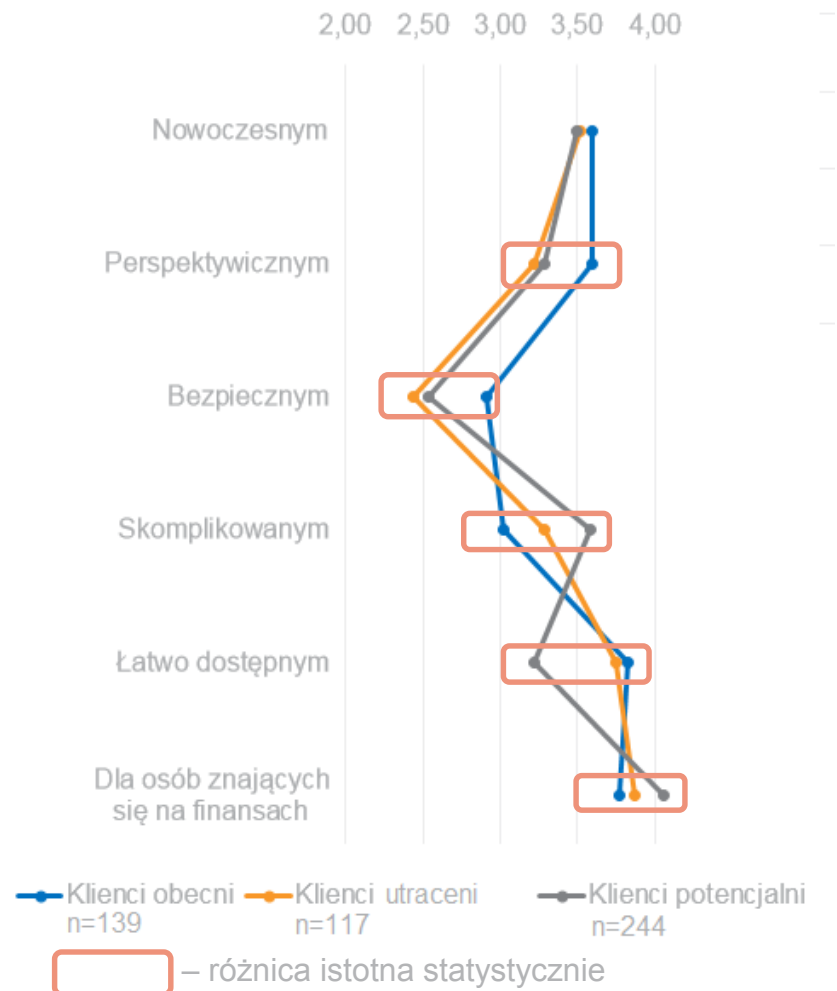
CZYNNIKI ZACHĘCAJĄCE I ZNIECHĘCAJĄCE DO INWESTYCJI

Czynniki zachęcające i zniechęcające do inwestycji w TFI

Za główne czynniki wizerunkowe, zachęcające do inwestycji w TFI oraz do pozostania przy tej formie oszczędzania należy uznać perspektywiczność i bezpieczeństwo tego produktu.

Najważniejsze czynniki, które zniechęcają do zaangażowania się w tę formę inwestycji, to postrzeganie funduszy jako produktu skomplikowanego i przeznaczonego dla osób znających się na finansach. Ważnym powodem wyboru innej formy oszczędzania jest również postrzeganie funduszy inwestycyjnych jako produktu trudno dostępnego.

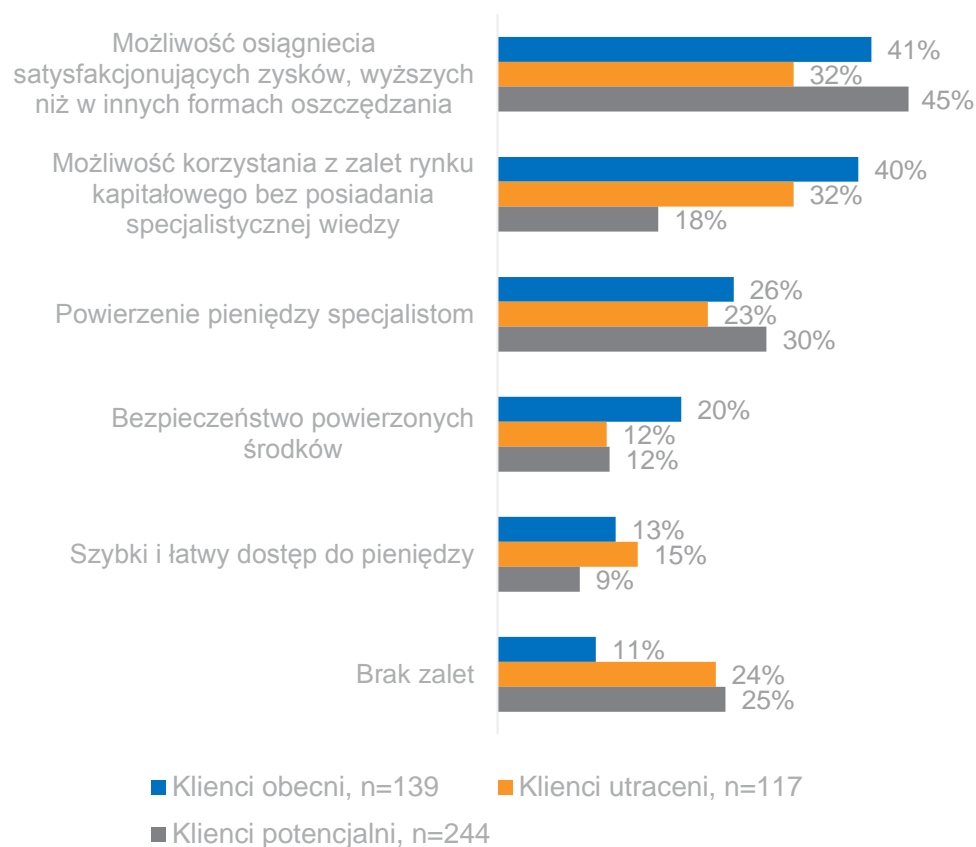
Czy Pani/Pana zdaniem fundusze inwestycyjne są produktem...
Skala od 1 (zdecydowanie nie) do 5 (zdecydowanie tak)



Najważniejsze zalety funduszy inwestycyjnych

Jakie są według Pana/i największe zalety obecnie oferowanych funduszy inwestycyjnych?

Prosimy wybrać maksymalnie 2 odpowiedzi.



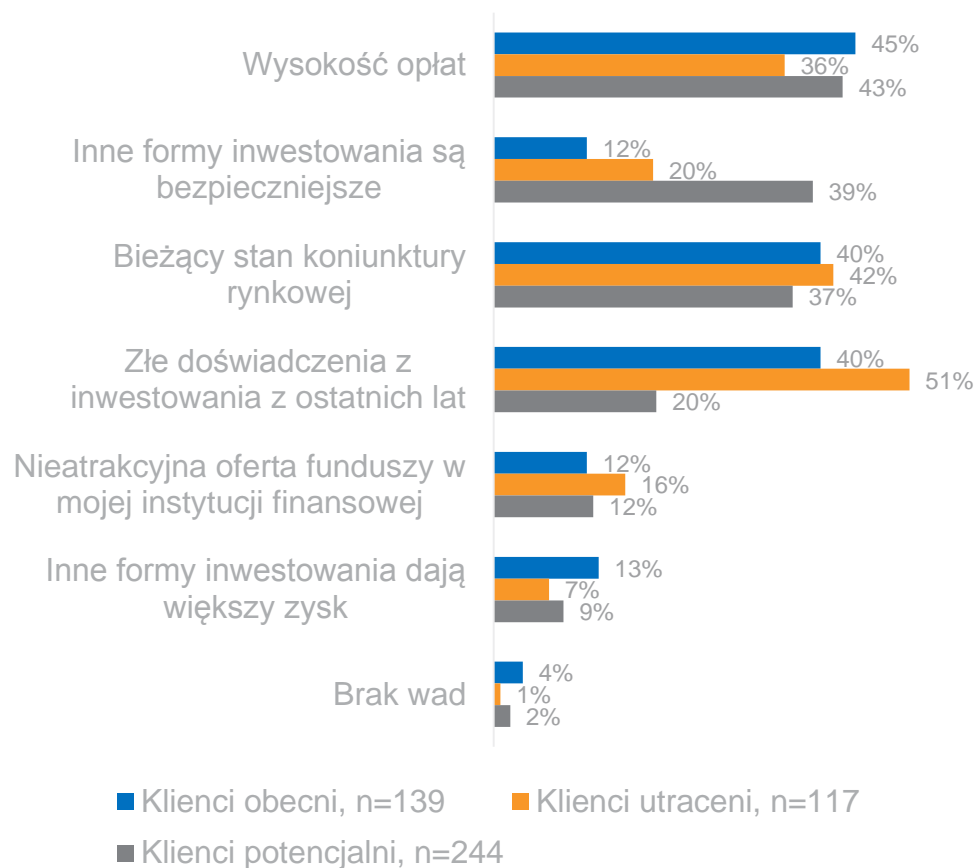
Za najważniejsze zalety funduszy inwestycyjnych respondenci uważają możliwość osiągnięcia wysokich zysków, wyższych niż przy inwestycji w inne formy oszczędzania.

Niemal równie ważną zaletą, która decyduje o inwestycji w ten produkt jest możliwość korzystania z zalet rynku kapitałowego, bez specjalistycznej wiedzy.

Najważniejsze wady funduszy inwestycyjnych

Jakie są według Pana/i największe bariery obecnie oferowanych funduszy inwestycyjnych?

Prosimy wybrać maksymalnie 2 odpowiedzi.



Najważniejszymi wadami funduszy inwestycyjnych, które sprawiają, że potencjalni klienci nie decydują się na ulokowanie środków w ten produkt, jest postrzegana przez nich wysokość opłat, a także niskie bezpieczeństwo.

Czynnikami, które wpływają na rezygnację z tego produktu są przede wszystkim złe doświadczenia z inwestowania oraz stan koniunktury rynkowej.



WYNIKI SZCZEGÓŁOWE

OBECNI KLIENCI

Powody zakupu jednostek funduszy inwestycyjnych

Na pytanie o powody zakupu jednostek funduszy inwestycyjnych, najczęściej wskazywaną odpowiedzią są własne przemyślenia. Jest to spodziewany wynik.

Często wskazywaną odpowiedzią na pytanie jest jednak również namowa sprzedawcy. Świadczy to o dużej roli osobistej porady sprzedawcy przy wyborze formy inwestowania. Może to również wskazywać na intensywne działania sprzedażowe TFI.

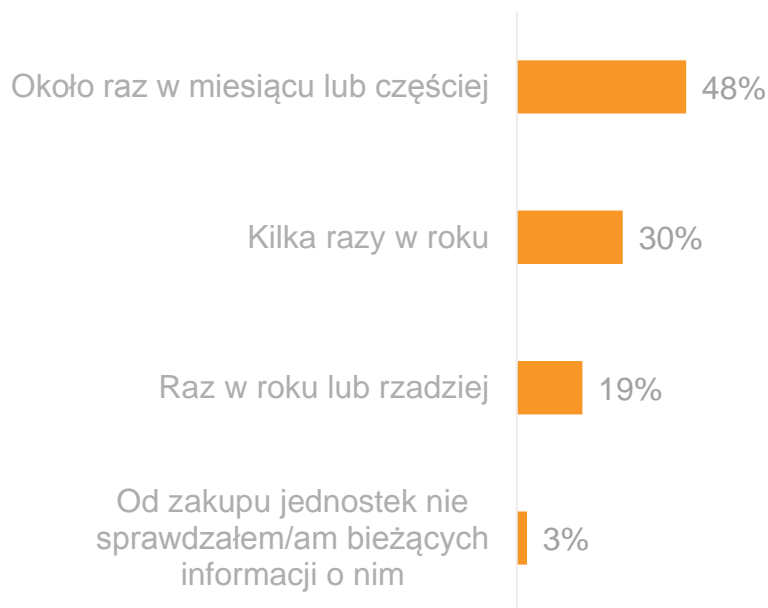
*Co skłoniło Pana/Panią do zakupu jednostek funduszy inwestycyjnych?
N=139, obecni klienci*



Pozyskiwanie informacji na temat funduszy

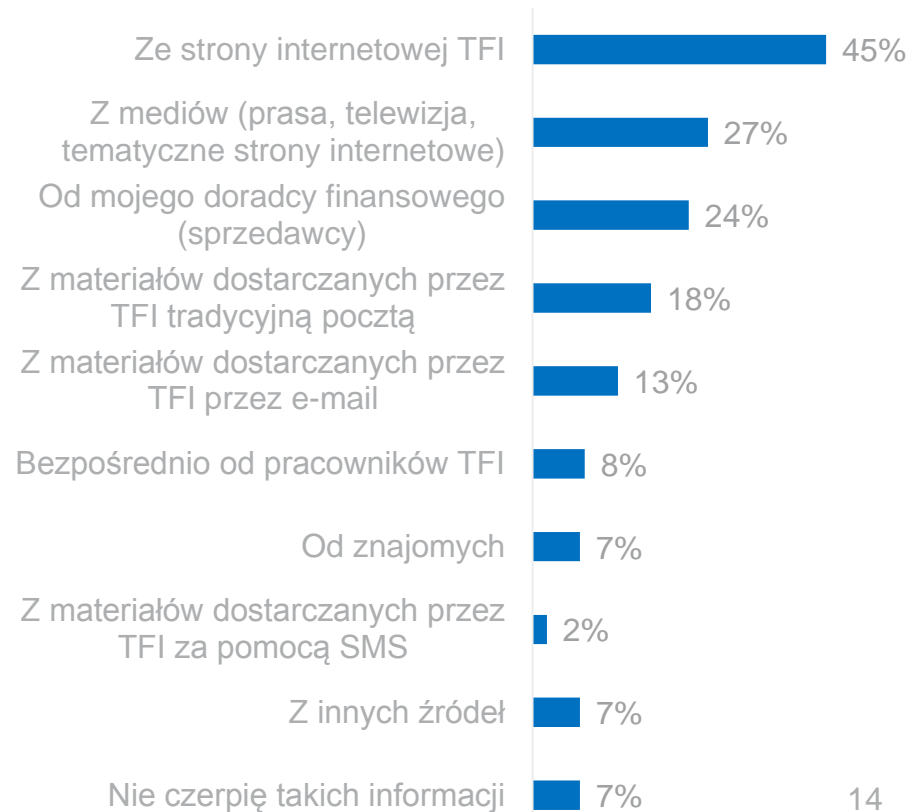
Częstotliwość

Jak często sprawdza Pan/i informacje na temat posiadanych funduszy inwestycyjnych?
N=139, obecni klienci



Źródła informacji

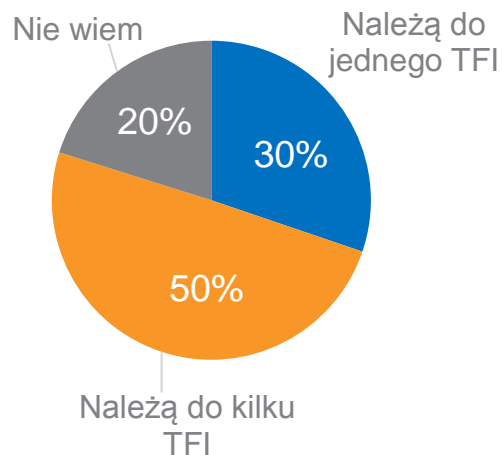
Skąd czerpie Pan/i informacje na temat funduszy inwestycyjnych?
N=139, obecni klienci



Charakterystyka posiadanych jednostek TFI

Jedno czy wiele TFI

Czy posiadane przez Pana/Panią jednostki uczestnictwa funduszu/funduszy:
N=139, obecni klienci



Forma posiadanych jednostek

W jakiej formie posiada Pan/Pani fundusze inwestycyjne?
N=139, obecni klienci



Częstotliwość wpłat

Z jaką częstotliwością wpłaca Pan/Pani środki do funduszy inwestycyjnych?

N=139, obecni klienci



Atrakcyjność TFI

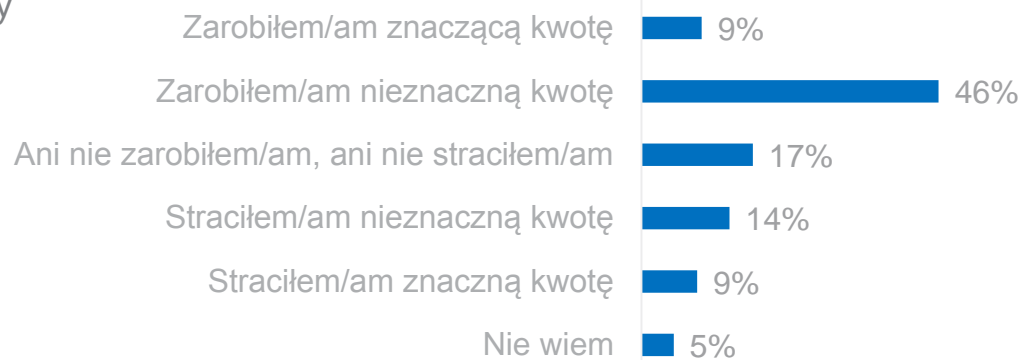
38% respondentów wskazało, że atrakcyjność funduszy inwestycyjnych wzrosła w ciągu ostatnich 10 lat. 31% respondentów uważa jednak, że atrakcyjność tej formy inwestowania spadła.

Jest to związane z wynikami inwestycji respondentów – ponad połowa z nich zyskała na swoich inwestycjach w TFI, jednak 23% badanych odnotowało stratę. Istnieje silny związek między wynikiem inwestycji badanego, a jego oceną atrakcyjności tej formy inwestowania.

Pana/Pani zdaniem, jak zmieniła się atrakcyjność funduszy inwestycyjnych jako formy inwestowania w ciągu ostatnich 10 lat?
N=139, obecni klienci



Biorąc pod uwagę wszystkie Pana/i operacje na posiadanych funduszach oraz bieżącą wycenę posiadanych jednostek, proszę ocenić swoje inwestycje
N=139, obecni klienci



Ocena TFI

Jak ocenia Pan/Pani towarzystwo funduszy inwestycyjnych, z którego Pan/i korzysta?

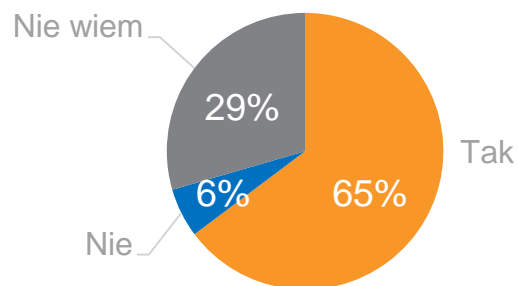
Skala od 1 (bardzo źle) do 5 (bardzo dobrze). N=139, obecni klienci



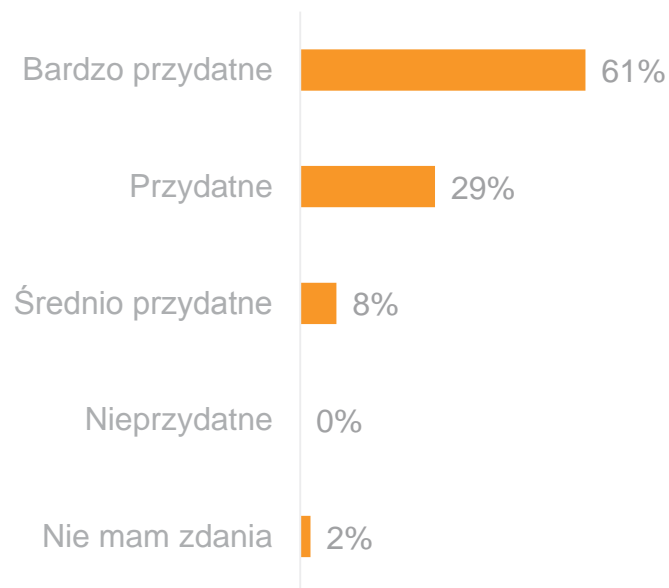
Oceny wszystkich aspektów funkcjonowania TFI jest stosunkowo wysoka. Różnicowanie ocen jest niewielkie i ciężko wyróżnić obszary ocenione wyraźnie niżej lub wyraźnie wyżej od pozostałych.

Zlecenia online

*Czy towarzystwo funduszy inwestycyjnych, z którego Pan/ Pani korzysta, daje klientom możliwość składania zleceń online?
N=139, obecni klienci*



*Jak ocenia Pan/ Pani przydatność składania zleceń online?
n=90*





WYNIKI SZCZEGÓŁOWE

KLIENCI UTRACENI

Powody rezygnacji z funduszy inwestycyjnych

Najczęstszym powodem rezygnacji z inwestowania w TFI jest poniesienie straty bądź obawa przed jej poniesieniem. Powodem rezygnacji aż w jednej czwartej przypadków była również potrzeba gotówki.

Stosunkowo rzadkim powodem jest natomiast wybór innej formy oszczędzania. W takich przypadkach osoby rezygnujące z funduszy inwestycyjnych wybierają lokatę terminową bądź konto oszczędnościowe.

Dlaczego zdecydował(a) się Pan/i na rezygnację z funduszy inwestycyjnych?

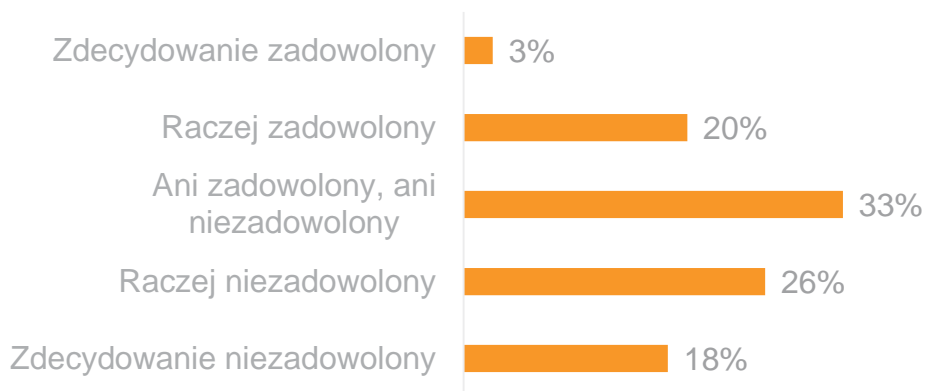
N=117, klienci utraceni



Satysfakcja z funduszy inwestycyjnych

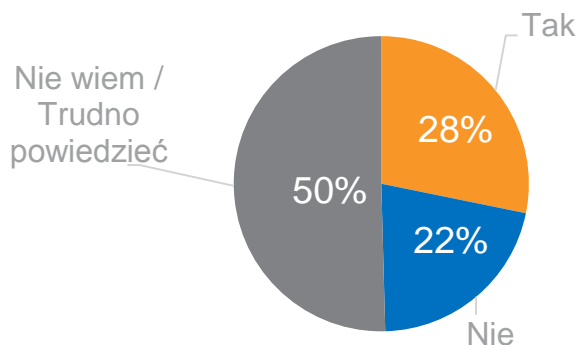
Czy był/a Pan/i zadowolony/a ze swoich inwestycji w funduszach inwestycyjnych?

N=117, klienci utraceni



Czy zamierza Pan/Pani w przyszłości skorzystać ponownie z oszczędzania w funduszach?

N=117, klienci utraceni



Wśród osób, które zrezygnowały z inwestowania w TFI, 23% było zadowolonych z tej formy inwestycji. Osoby te zrezygnowały z jednostek funduszy inwestycyjnych z powodu potrzeby gotówki lub wyboru innej formy inwestowania.

Ponad trzy czwarte klientów utraconych nie odrzuca ponownej inwestycji w fundusze inwestycyjne.



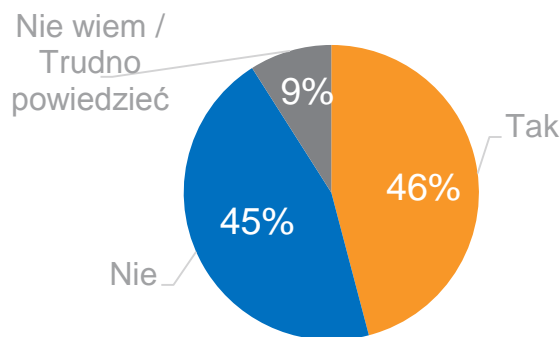
WYNIKI SZCZEGÓŁOWE

KLIENCI POTENCJALNI

Możliwość pozyskania klientów potencjalnych

Czy kiedykolwiek rozważał(a) Pan/ Pani korzystanie z funduszy inwestycyjnych?

N=244, klienci potencjalni



Co zachęciłoby Pana/Panią do korzystania z funduszy inwestycyjnych?

N=244, klienci potencjalni



Niemal połowa osób oszczędzających pieniądze, a niekorzystających z funduszy inwestycyjnych, rozważała już inwestycję w tej formie.

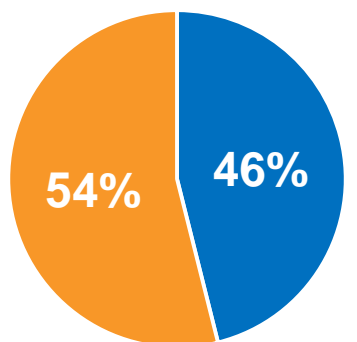
Najbardziej zachęcającym do skorzystania z usług TFI czynnikiem jest wymierna wartość wyższej stopy zwrotu niż w przypadku innych form inwestycji. Potencjalni klienci wskazują jednak niemal równie często na brak wiedzy na temat funduszy inwestycyjnych i brak przejrzystości zasad w nich obowiązujących.



INFORMACJE O RESPONDENTACH

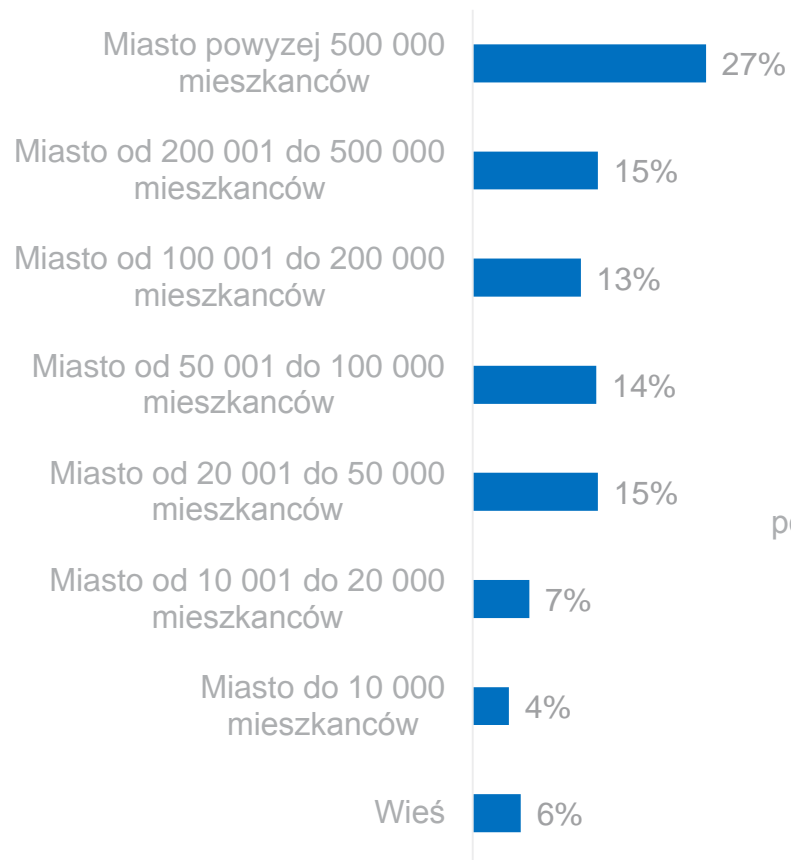
Informacje o respondentach

Płeć

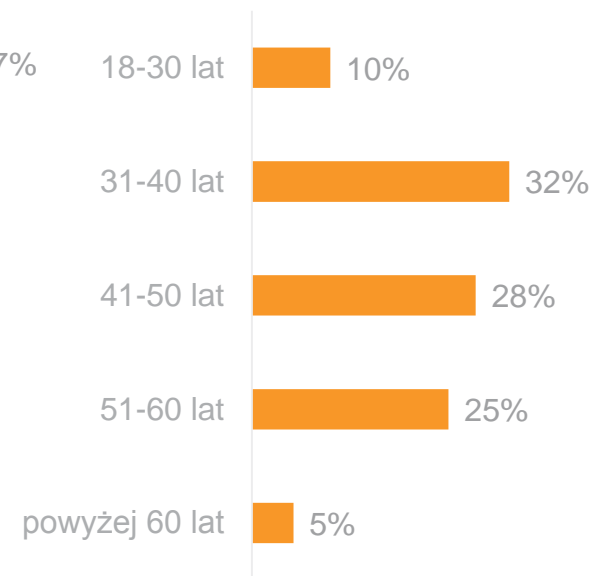


■ Mężczyzna ■ Kobieta

Miejsce zamieszkania



Wiek



N=500



arc
rynek i opinia

ARC Rynek i Opinia Sp. z o. o.
ul. Juliusza Słowackiego 12
– budynek KIRKOR
01-627 Warszawa
tel.: +48 022 584 85 00
fax.: +48 022 584 85 20
e-mail: jakub.wiatrak@arc.com.pl