

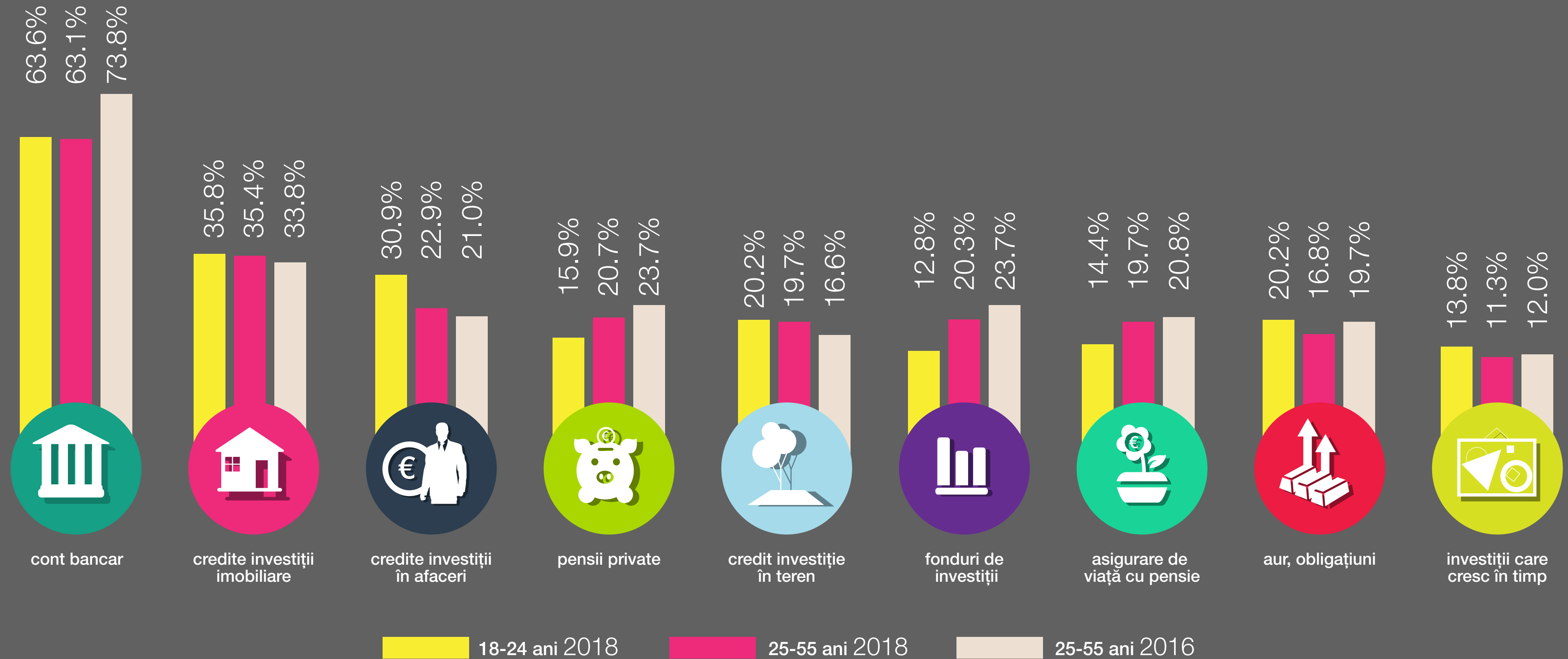
Banii, românii și investițiile



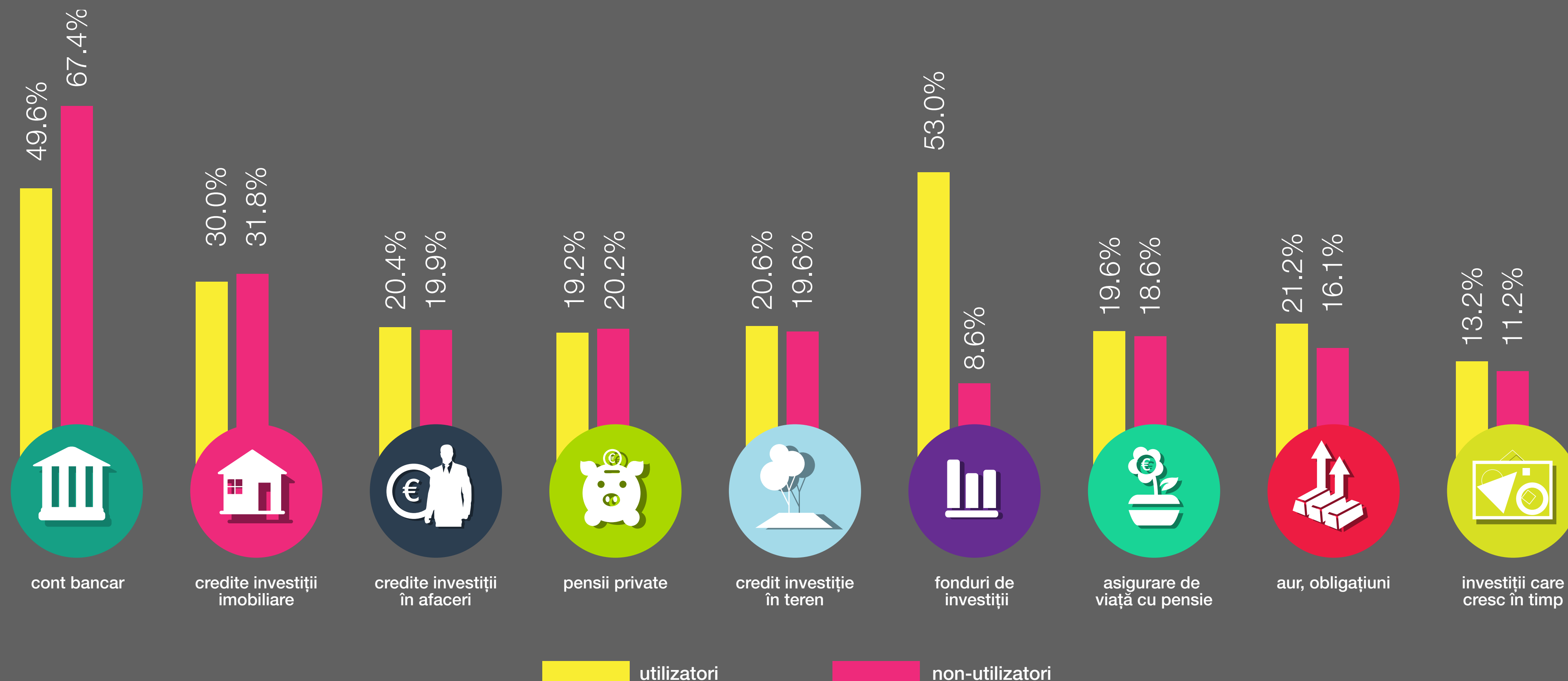
Economisire & Investiții



Unde se duc banii suplimentari, când se duc



Unde se duc banii suplimentari, când se duc în funcție de experiențele financiare

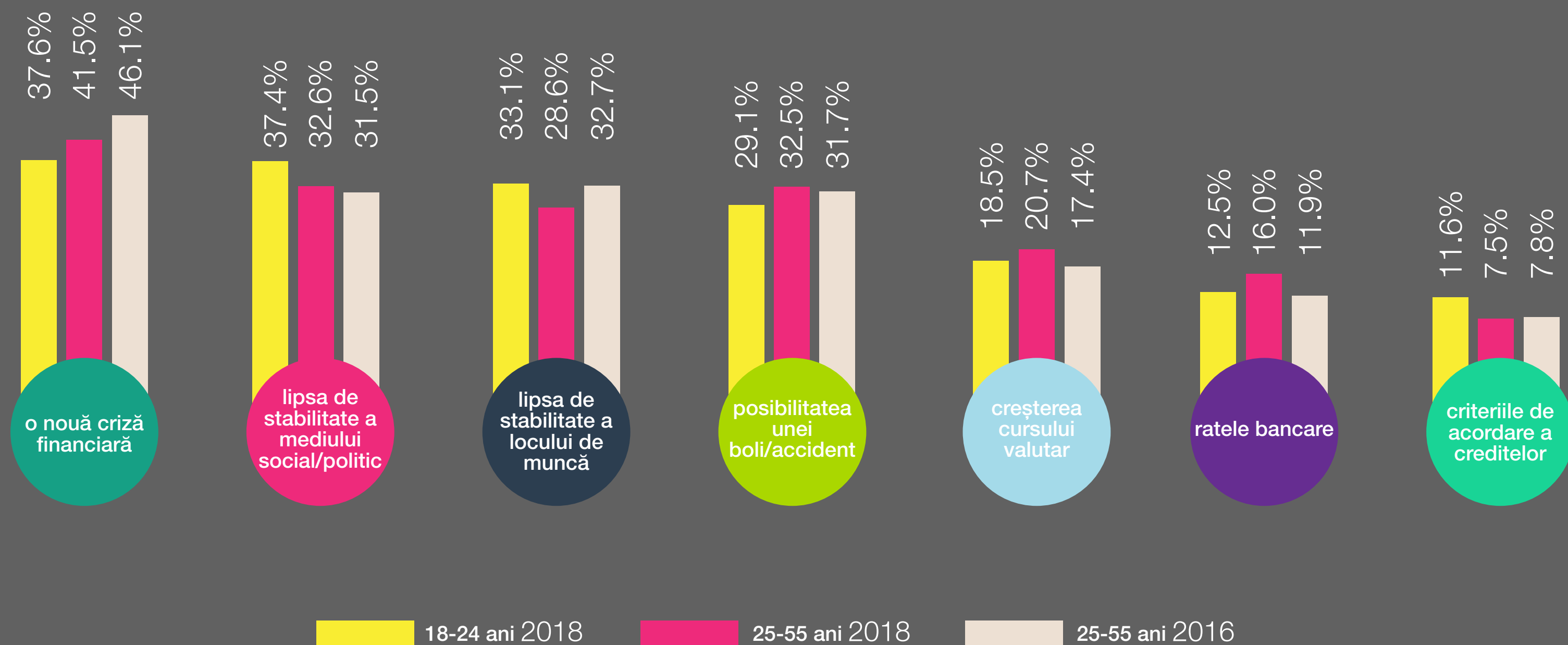


De unde provin riscurile și temerile de zi cu zi?

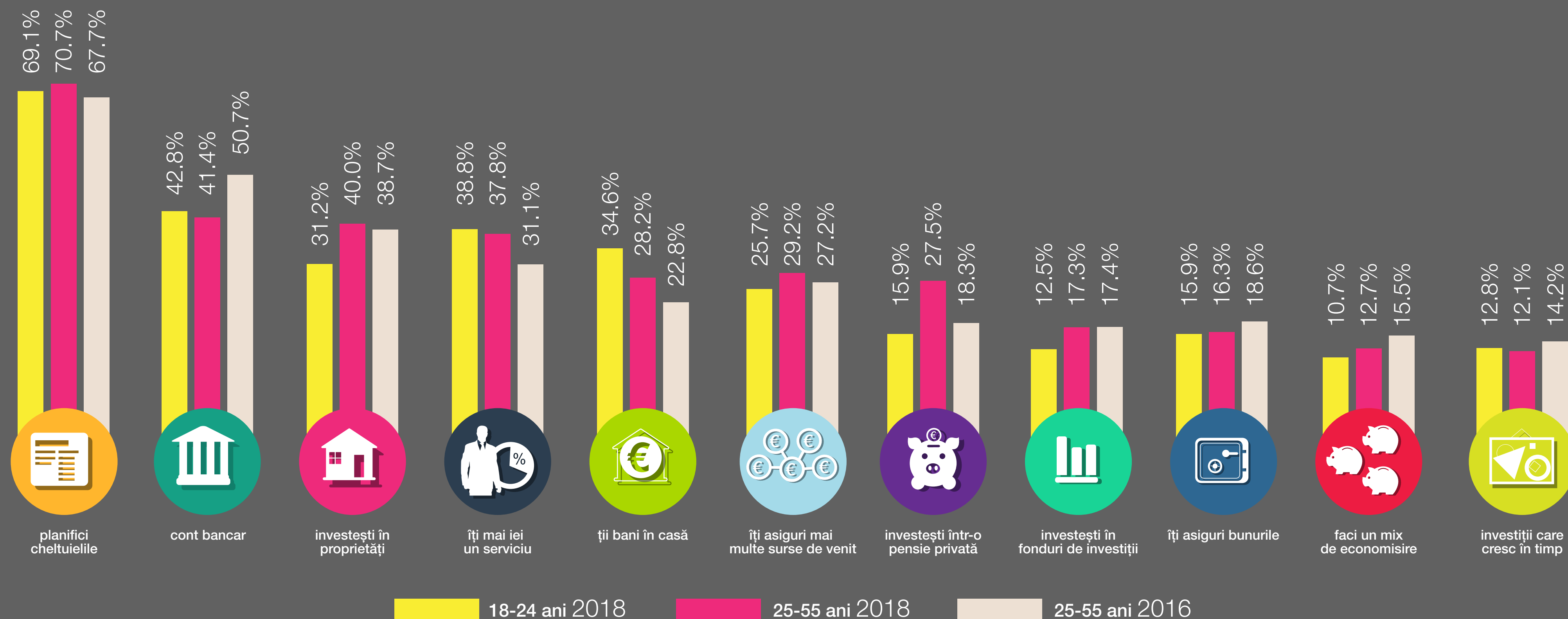
- Stabilitatea financiară a familiei (stabilitatea jobului, creșterea costurilor lunare, creșterea ROBOR, creșterea Euro etc.)
- Sănătate
- Copii (viitor, educație, sănătate și oportunități)
- Stabilitatea la nivel național (instabilitatea politică și socială, starea economiei)
- Scop în viață (temeri legate de atingerea propriilor obiective personale și profesionale)
- Situația la nivel regional/internațional (conflict militar în regiune, Rusia)



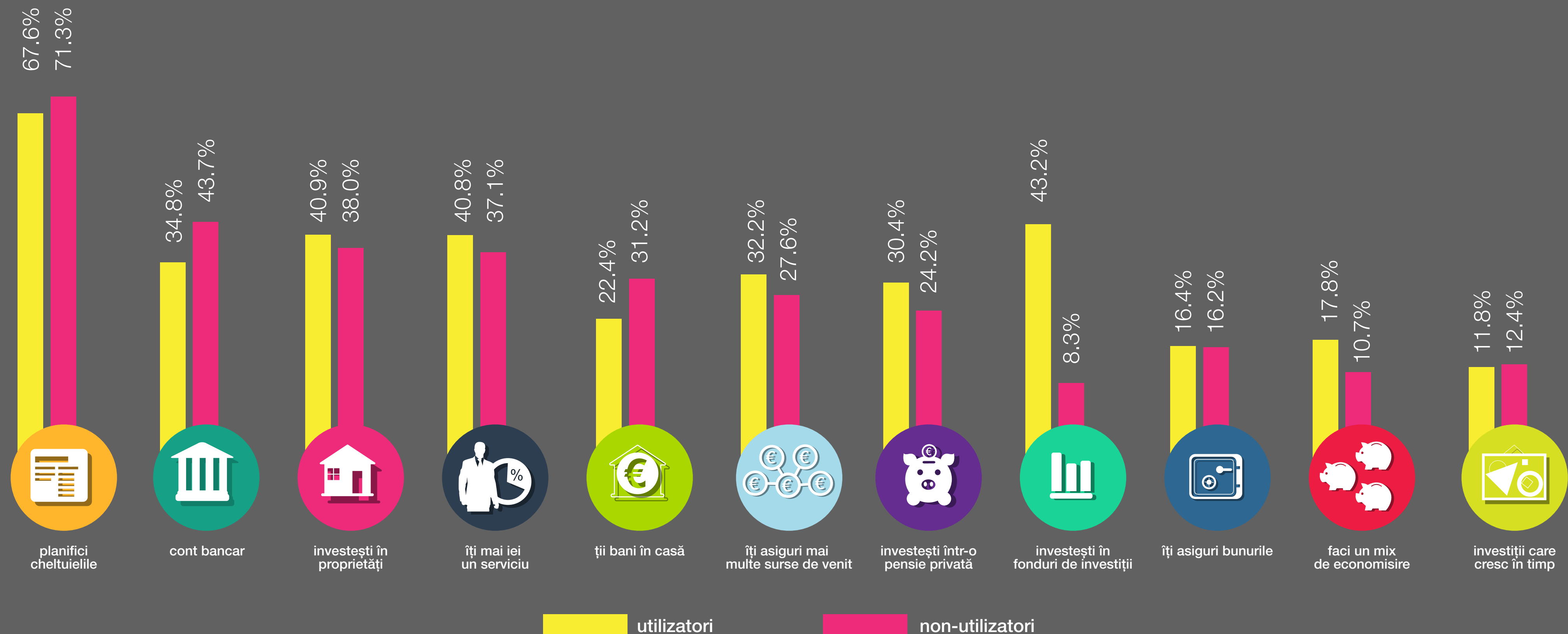
Ce vă sperie cel mai mult?



Cum îți poți menține stabilitatea financiară și evita riscurile



Cum îți poți menține stabilitatea financiară și evita riscurile în funcție de experiența financiară



Economisire - Investiții - Protecție financiară

Economisirea este rudimentară. Bazată pe retenție financiară și nu necesită cunoștințe financiare

Investițiile necesită proactivitate și spirit antreprenorial. Sunt centrate pe ideea de creștere și dezvoltare financiară

Protecția financiară se realizează și prin economisire și investiție și instrumentul financiar asociat spontan este asigurarea de orice tip

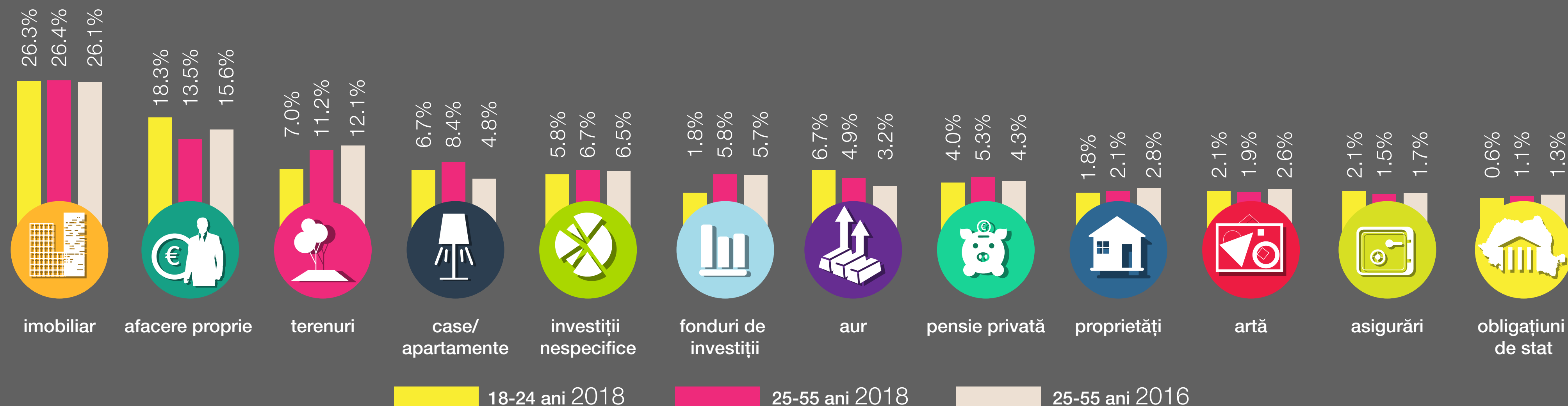


Pensia privată este asociată cu protecția financiară, economisirea și investițiile

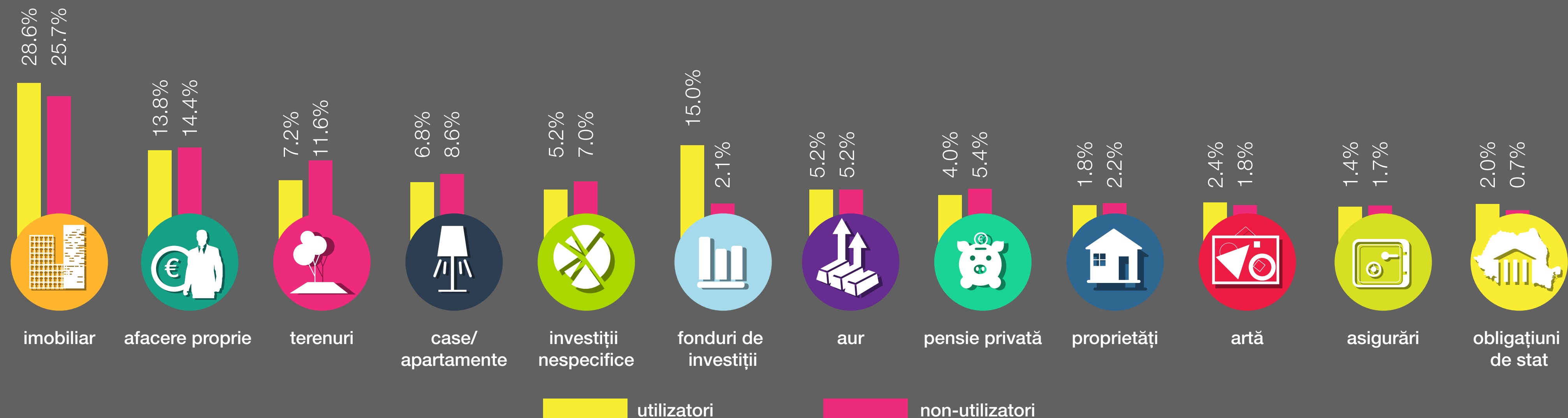
1. protecție financiară - grija pentru viitor
2. economisire - pun bani deoparte forțat
3. investiție - banii puși deoparte aduc profit



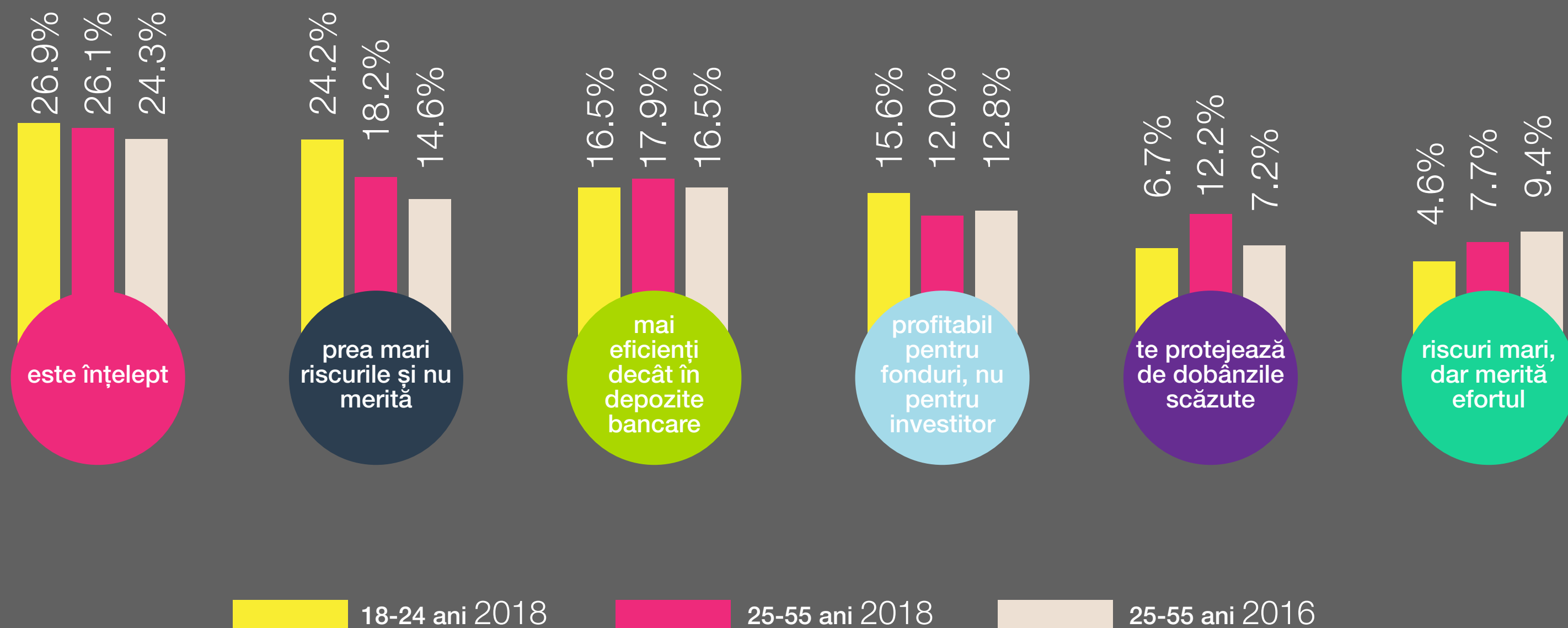
Cea mai bună metodă de a gestiona banii în plus



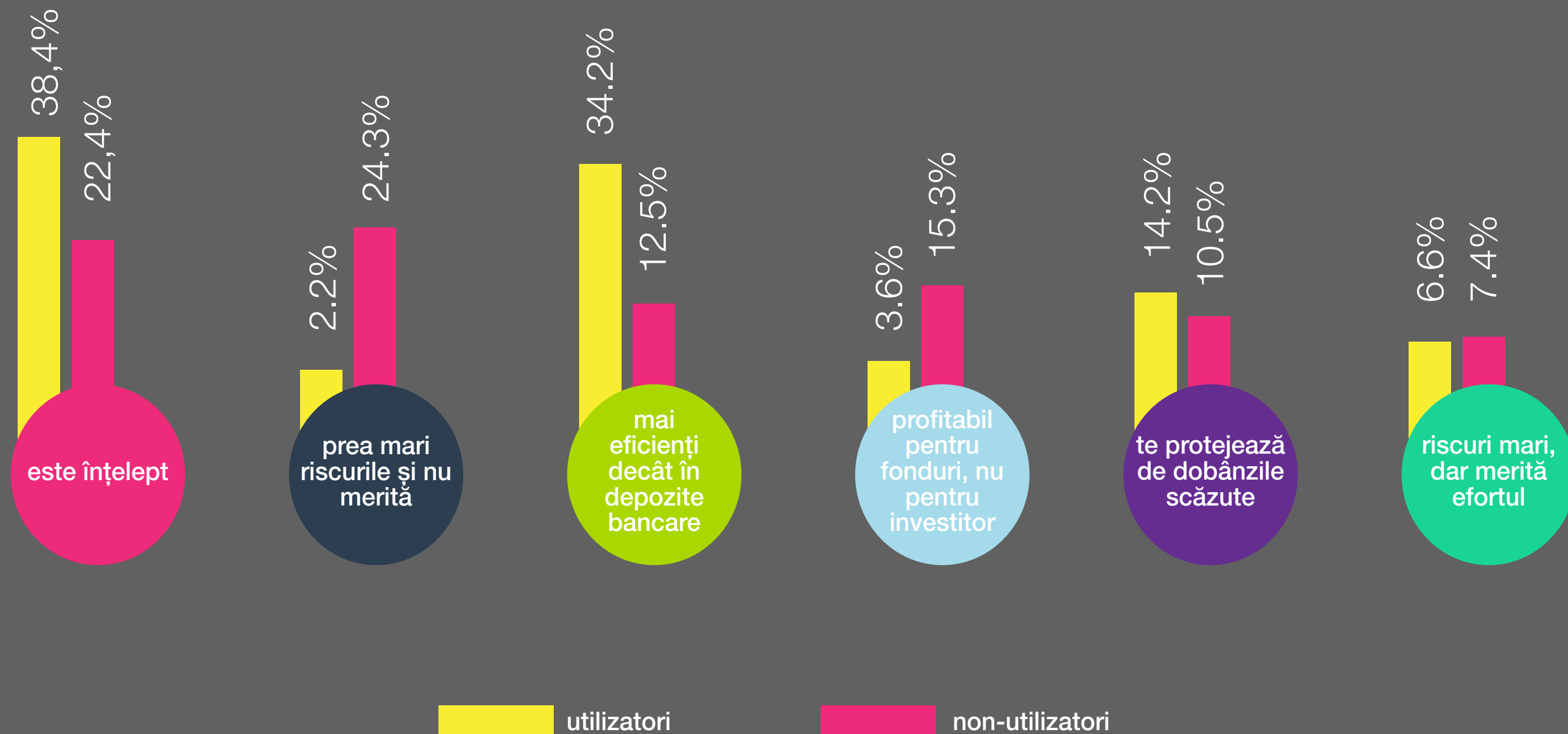
Cea mai bună metodă de a gestiona banii în plus în funcție de experiența financiară



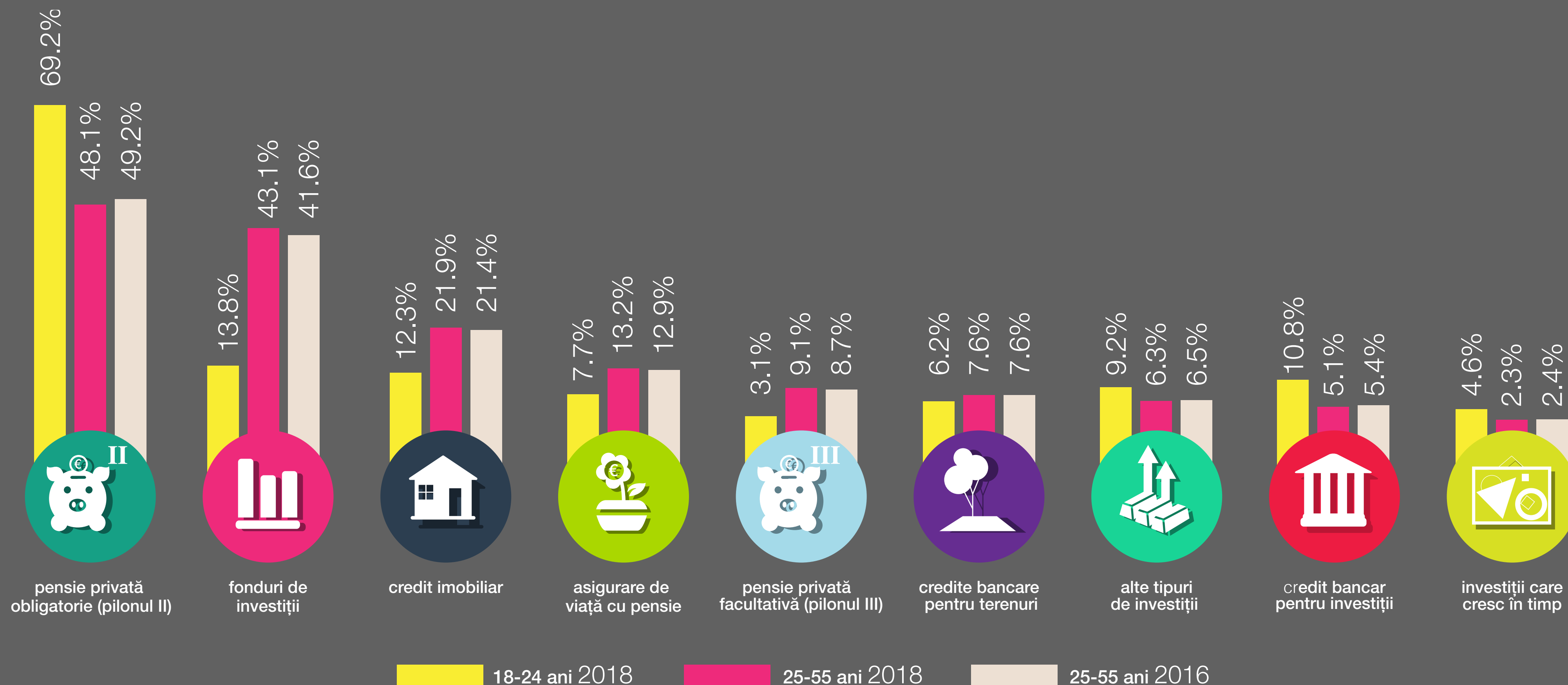
Ce credeți despre banii puși în fonduri de investiții?



Ce credeți despre banii puși în fonduri de investiții, în funcție de experiența financiară?



Ce alte produse financiare folosiți, în afara celor clasice (cont curent sau de economii)?

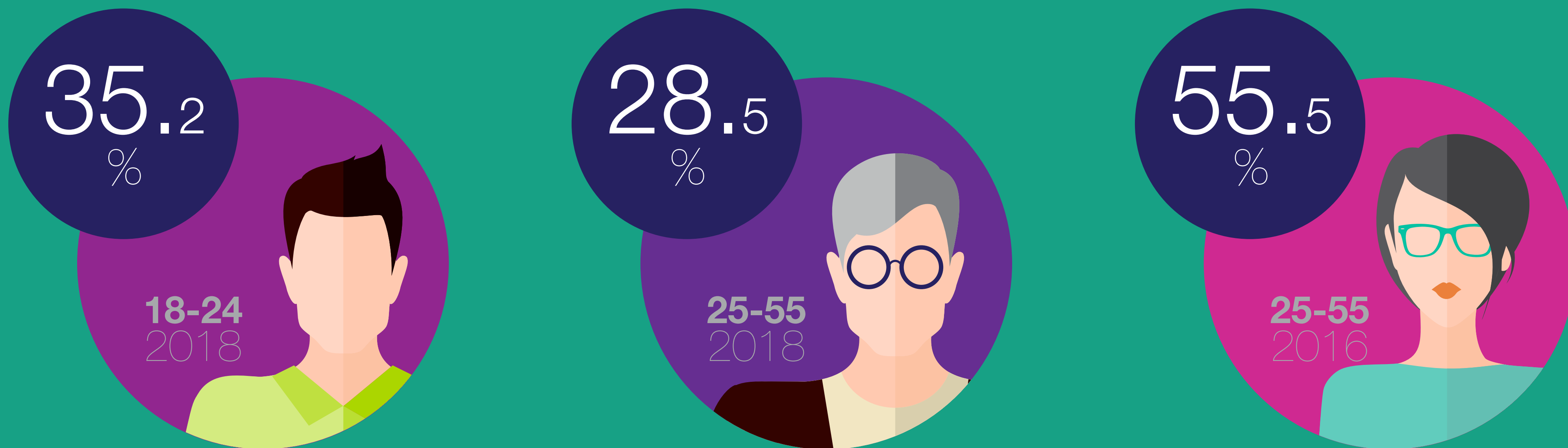


Mituri și cifre despre fondurile de investiții



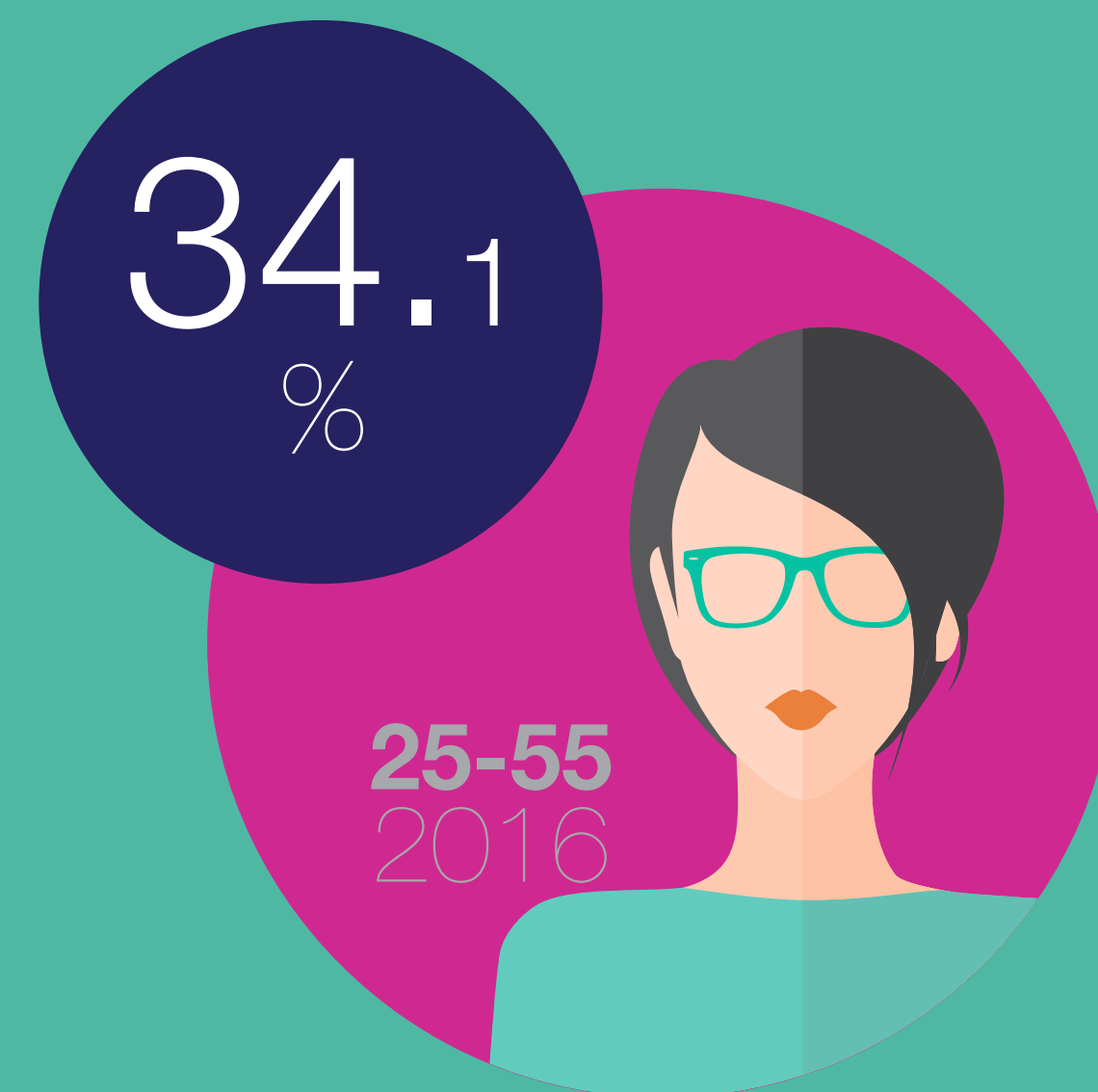
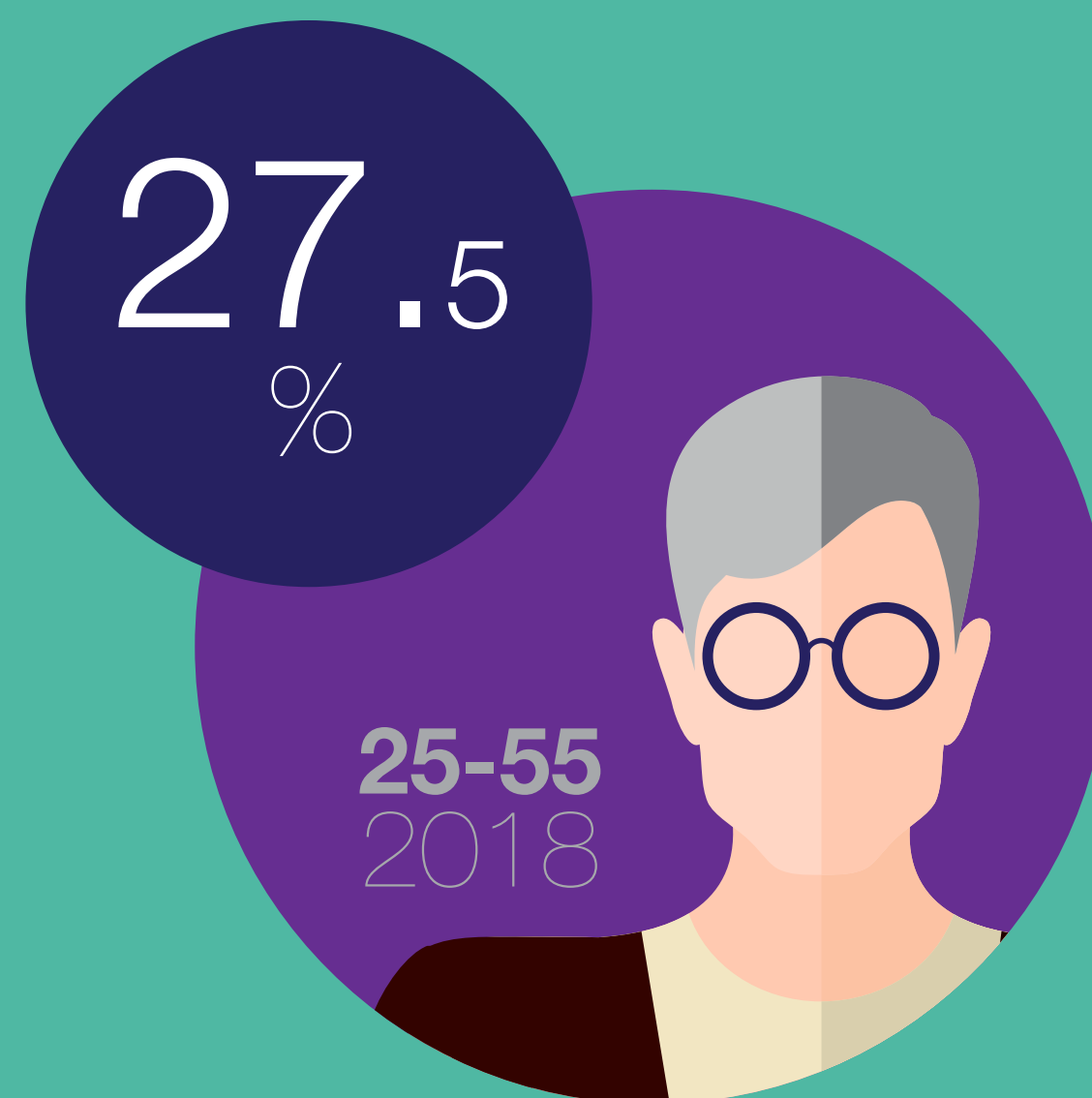
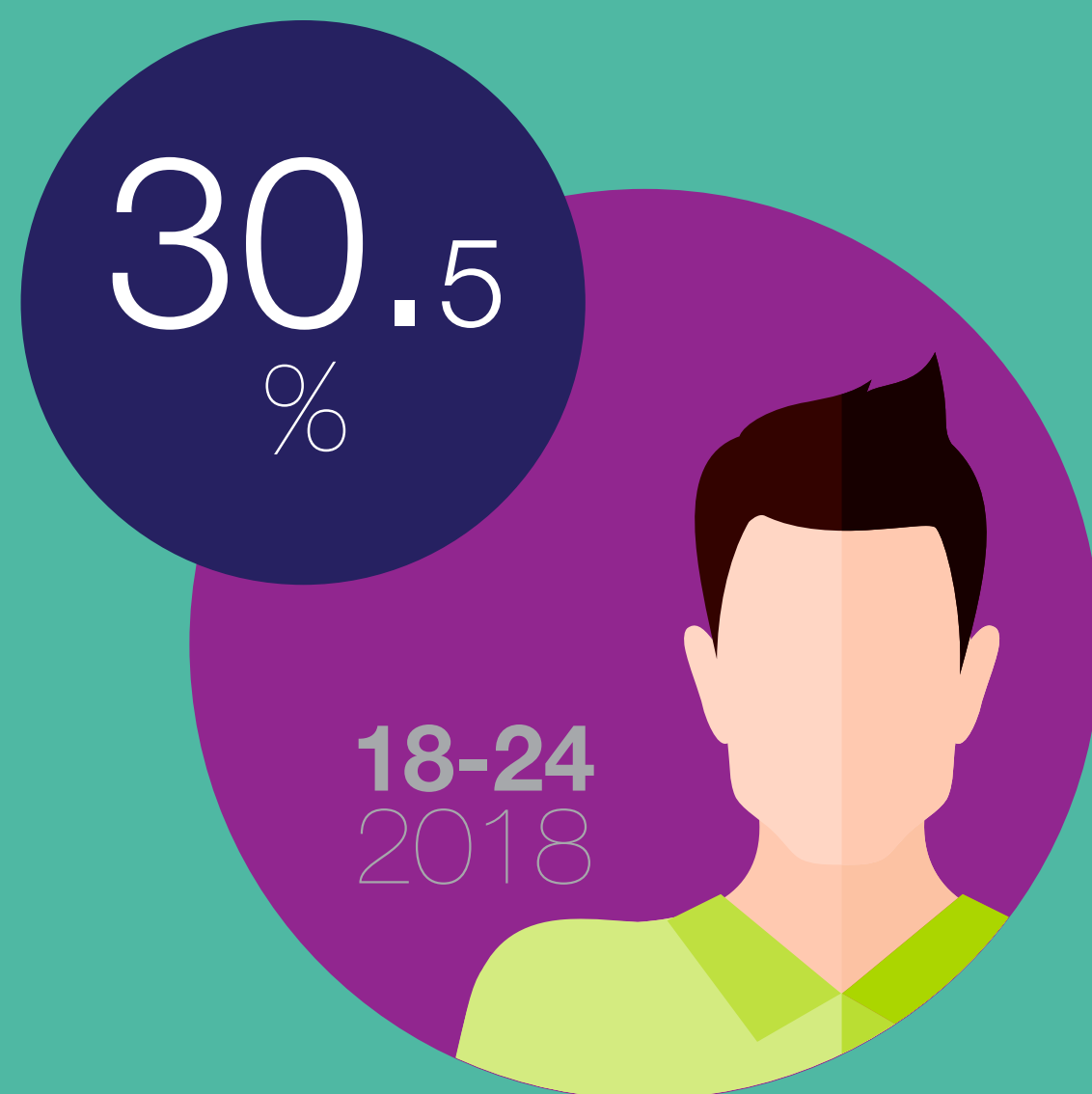
De ce nu ați investi în fondurile de investiții?

“Nu am bani”



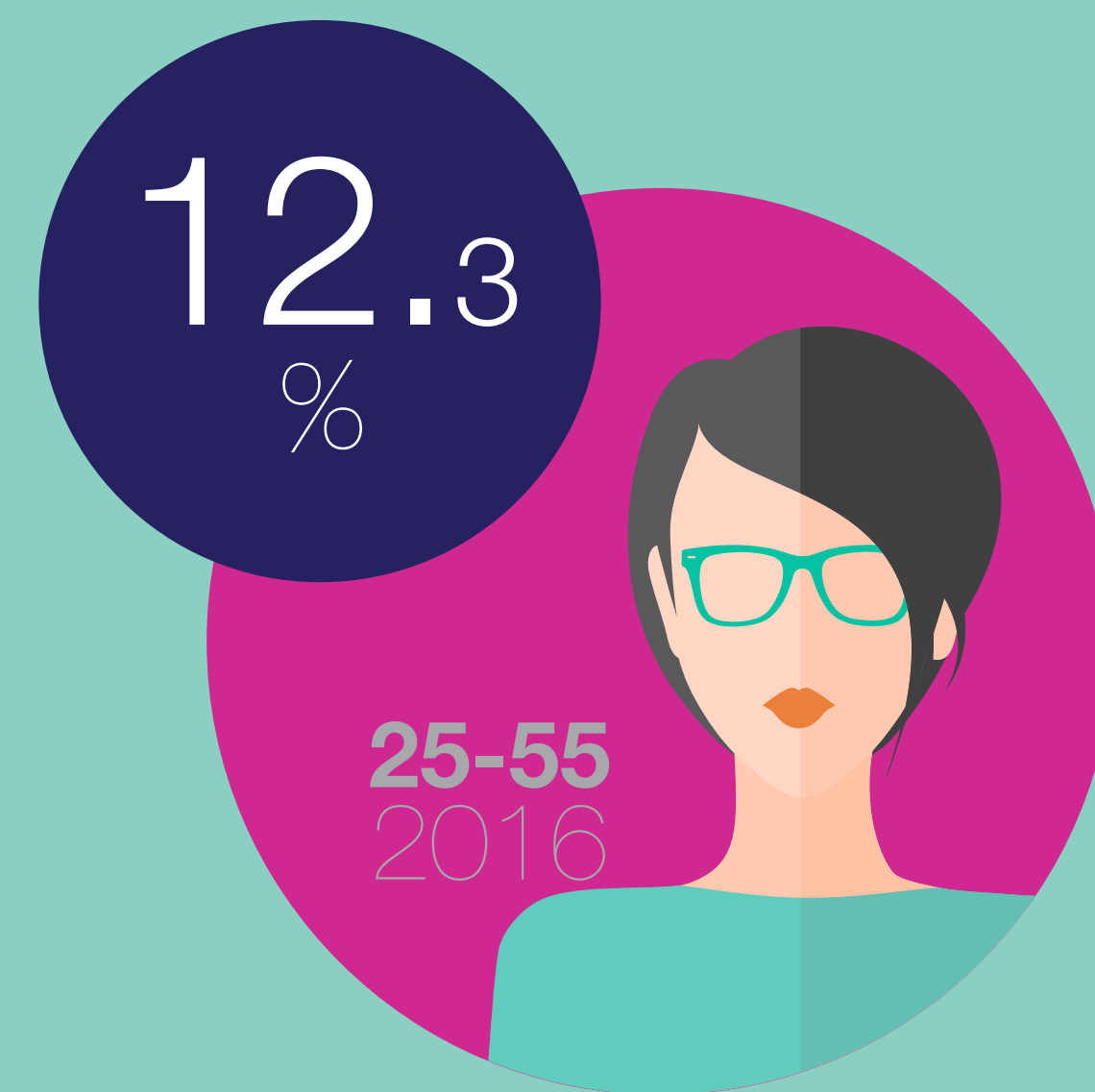
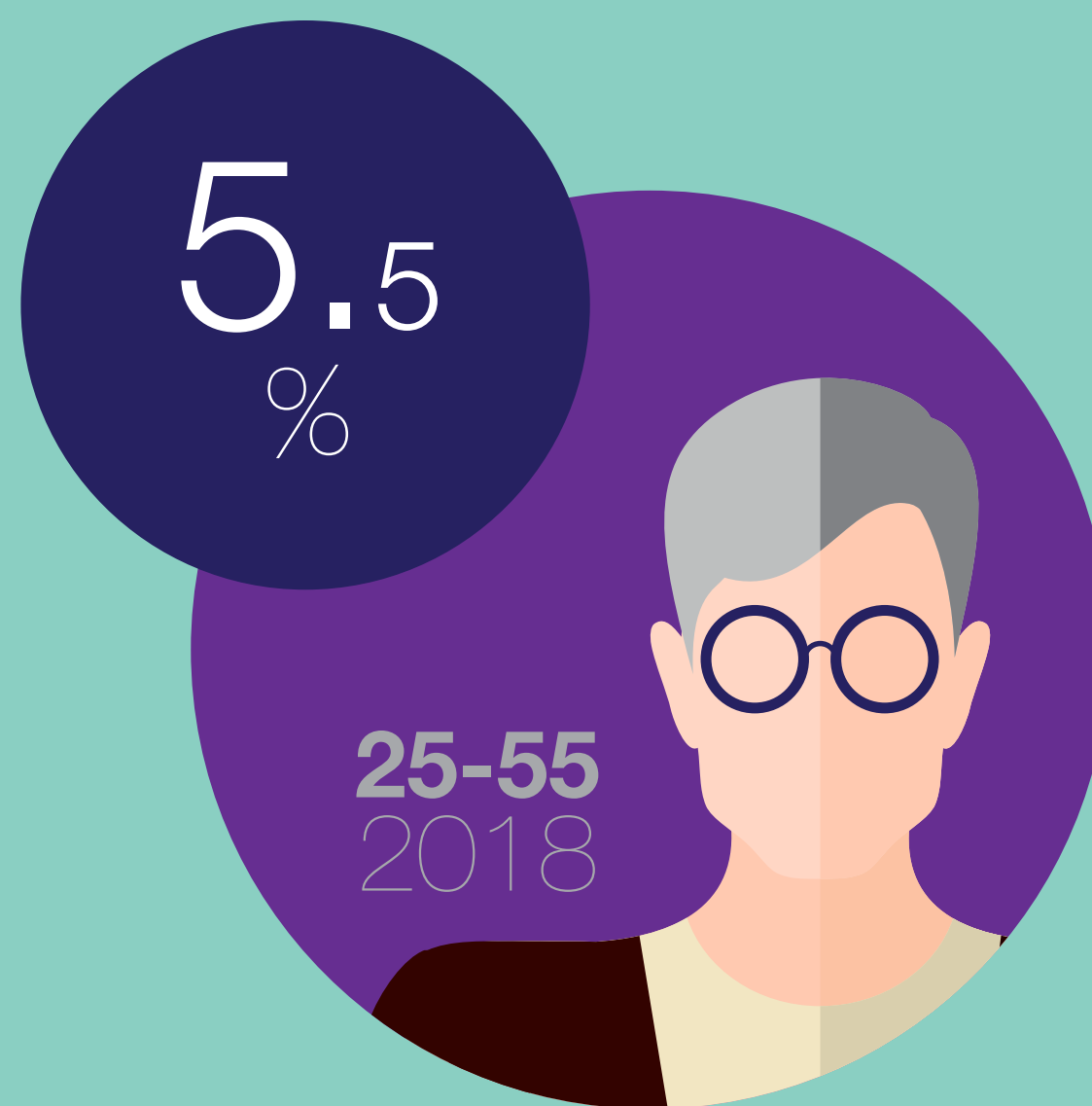
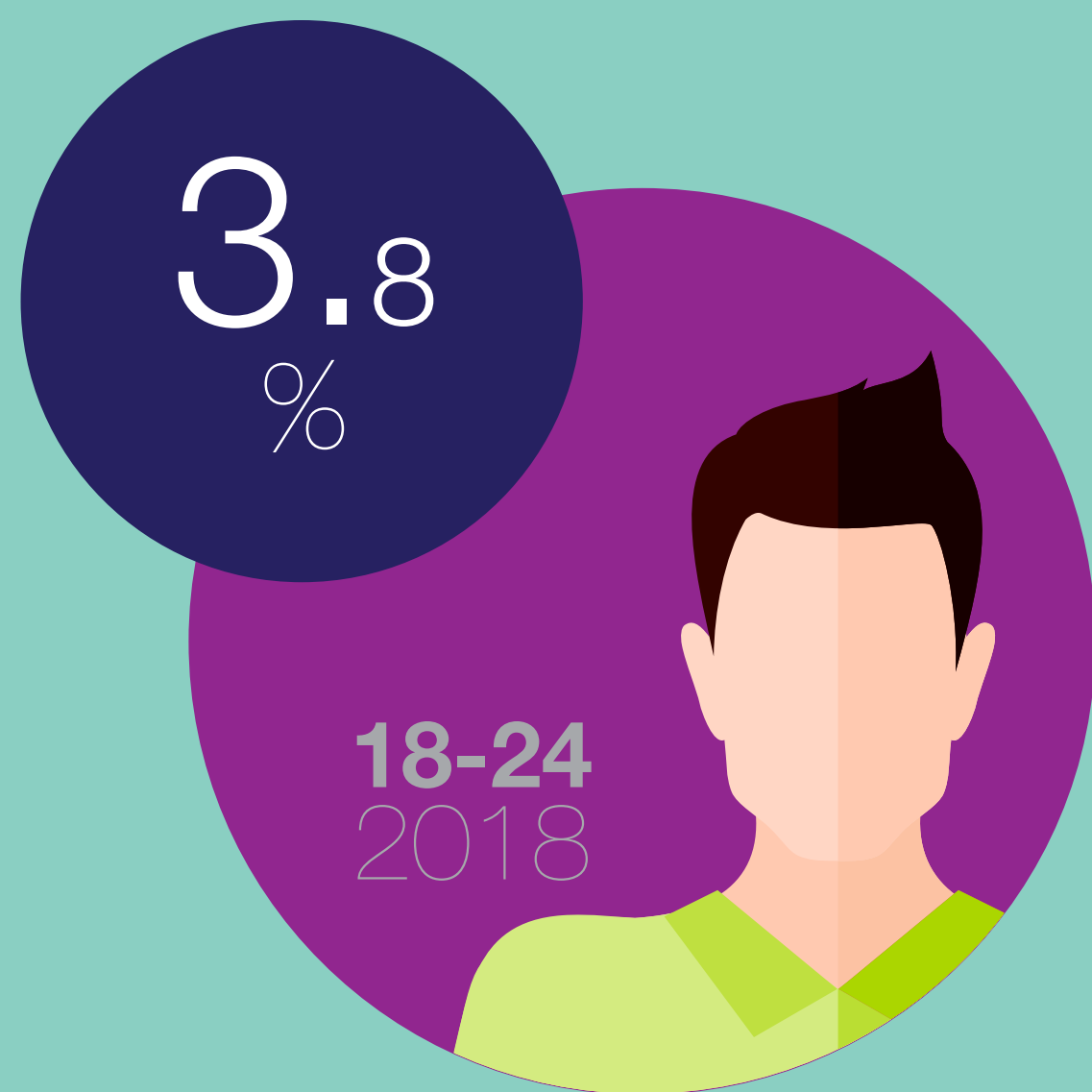
De ce nu ați investi în fondurile de investiții?

“Nu am informații”



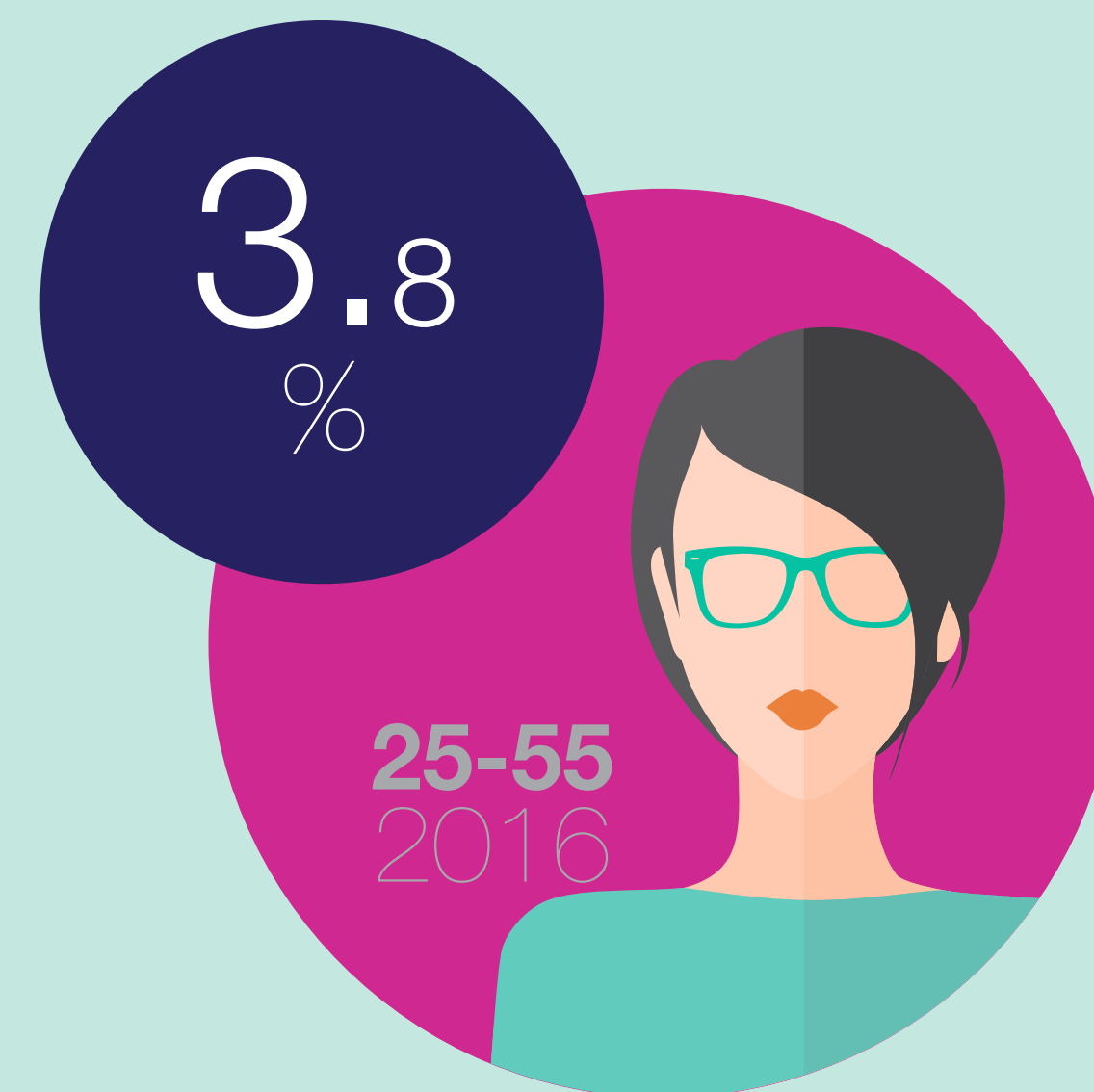
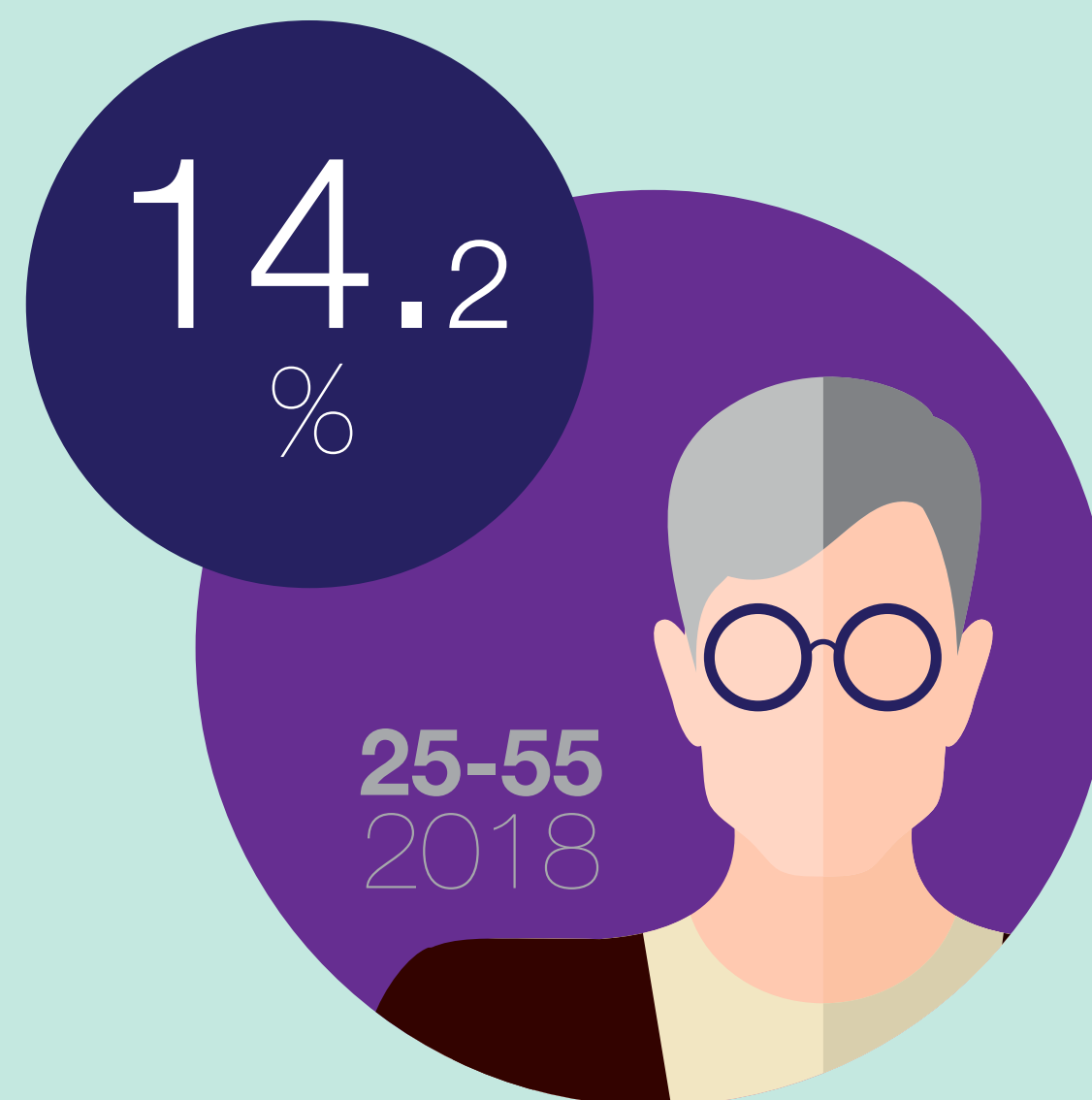
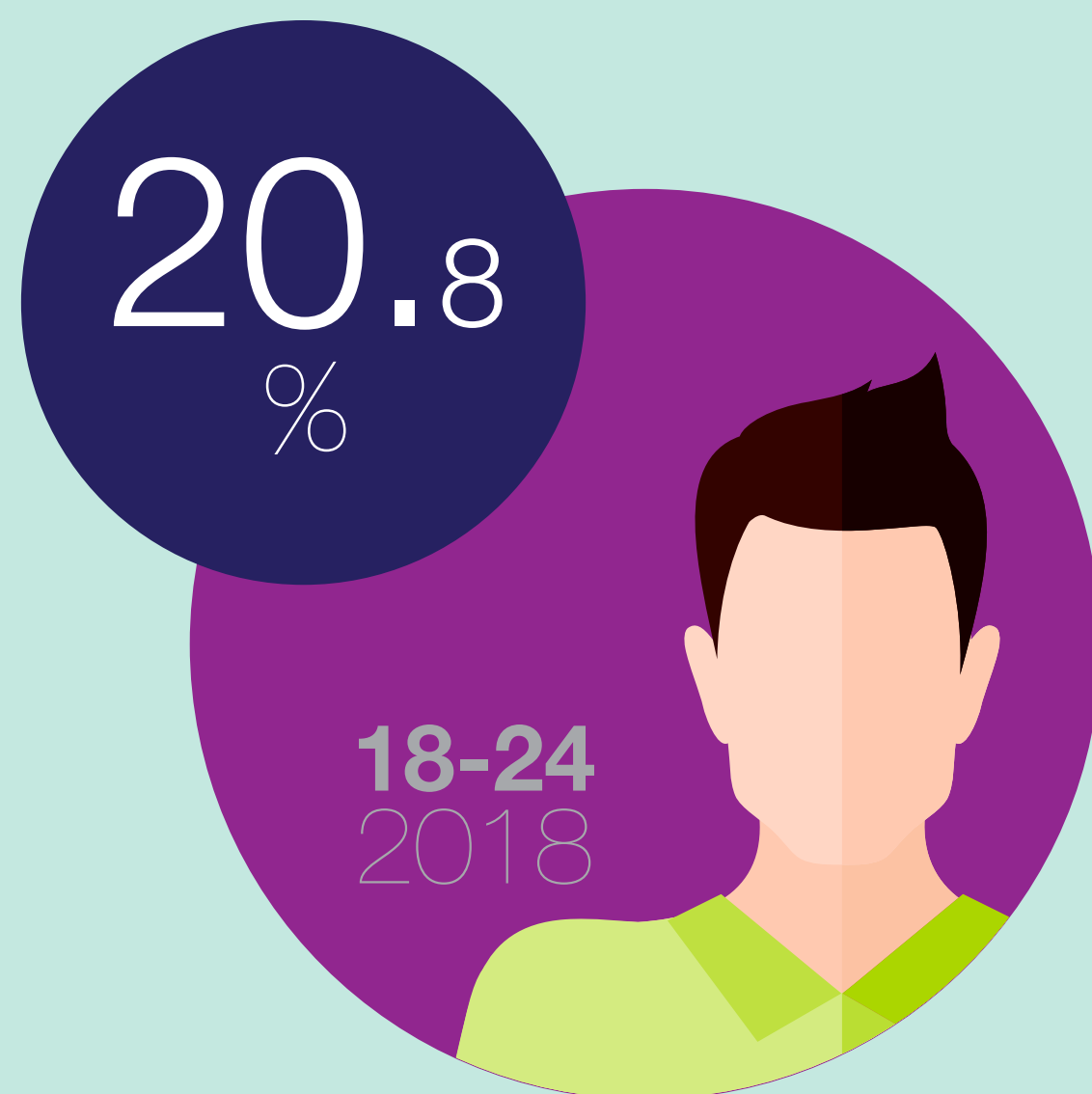
De ce nu ați investi în fondurile de investiții?

“Nu a încercat nimeni să mă convingă”



De ce nu ați investi în fondurile de investiții?

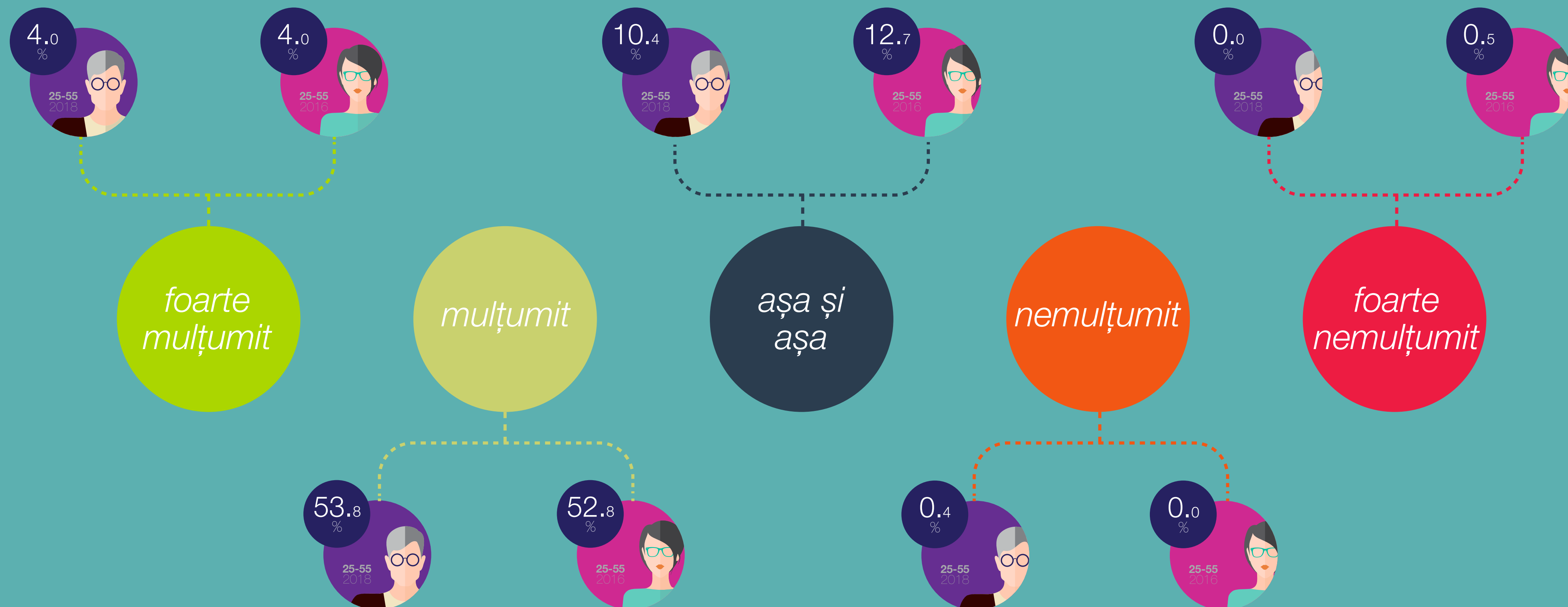
“Nu îmi este potrivit”



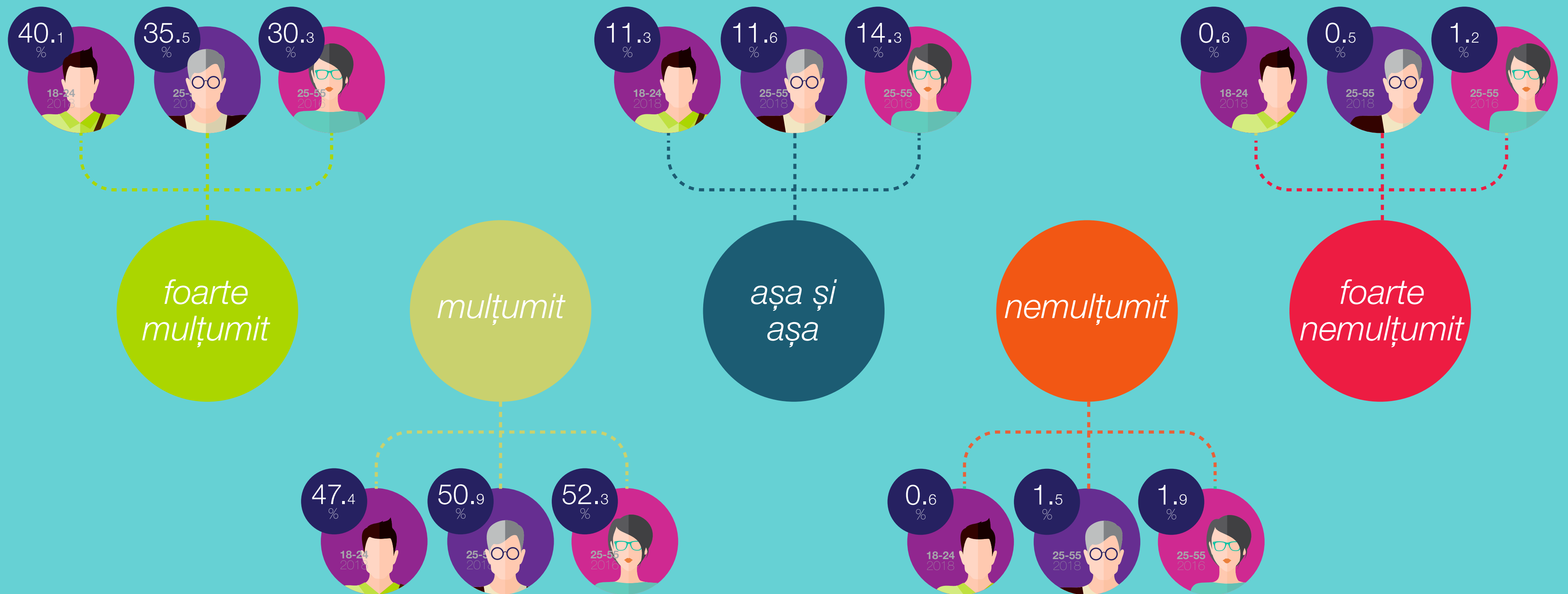
De când aveți cel mai vechi cont de economii sau depozit?



Sunteți mulțumit de cei care vă administrează fondurile de investiții?



Sunteți mulțumit de banca la care aveți conturile de economii și depozitele?



Relația cu banii și instrumentele financiare



Cum ajungem să selectăm instrumentele financiare

1

Apariția nevoii

2

Informare

3

Bariere

4

Selecție

5

Puncte de contact și achiziție



1 Apariția Nevoii

Nevoia apare de obicei la intersecția momentului "oportun" din viața potențialului client și inițiativa unui consultant financiar.



2 Informarea

Canalele de informare diferă în funcție vârstă și nivelul de educație financiară. Principalele canale de informare sunt:

1. internetul
2. contactul direct cu un consultant
3. recomandari ale altor persoane



3 Cum depășim barierele

Există bariere funcționale și emoționale.

Barierele funcționale cel mai des întâlnite (reale sau percepute) sunt legate de lipsa resurselor financiare.

Barierele emoționale:

1. lipsa de încredere în instituțiile financiare
2. lipsa exemplelor de succes, mai ales în cazul instrumentelor noi
3. teama de contracte de lungă durată
4. rezistența mentală față de asumarea riscurilor



4 Selecția instrumentelor

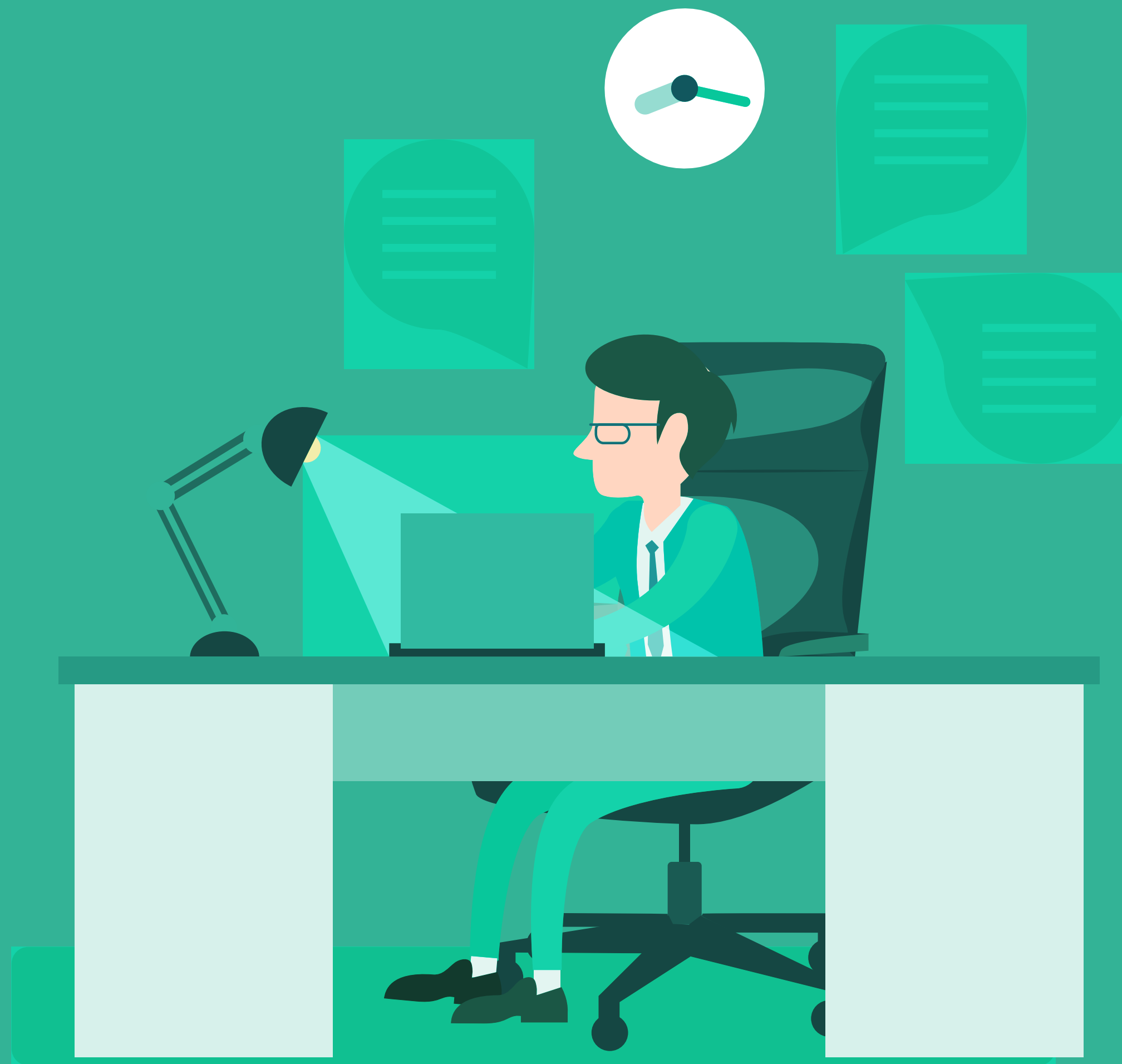
Selecția instrumentelor financiare se face printr-un mix în care se regăsesc factori de risc și profitabilitate și aspecte care țin de încrederea în instituția financiară și calitatea consultanței primite.

Există uneori așteptări nerealiste în privința profitabilității. Se preferă asumarea unui risc scăzut, cu profitabilitate pe măsură. În cazul încrederii în instituția financiară, se constată o importanță ridicată a calității consultanței și a încrederii în consultant.



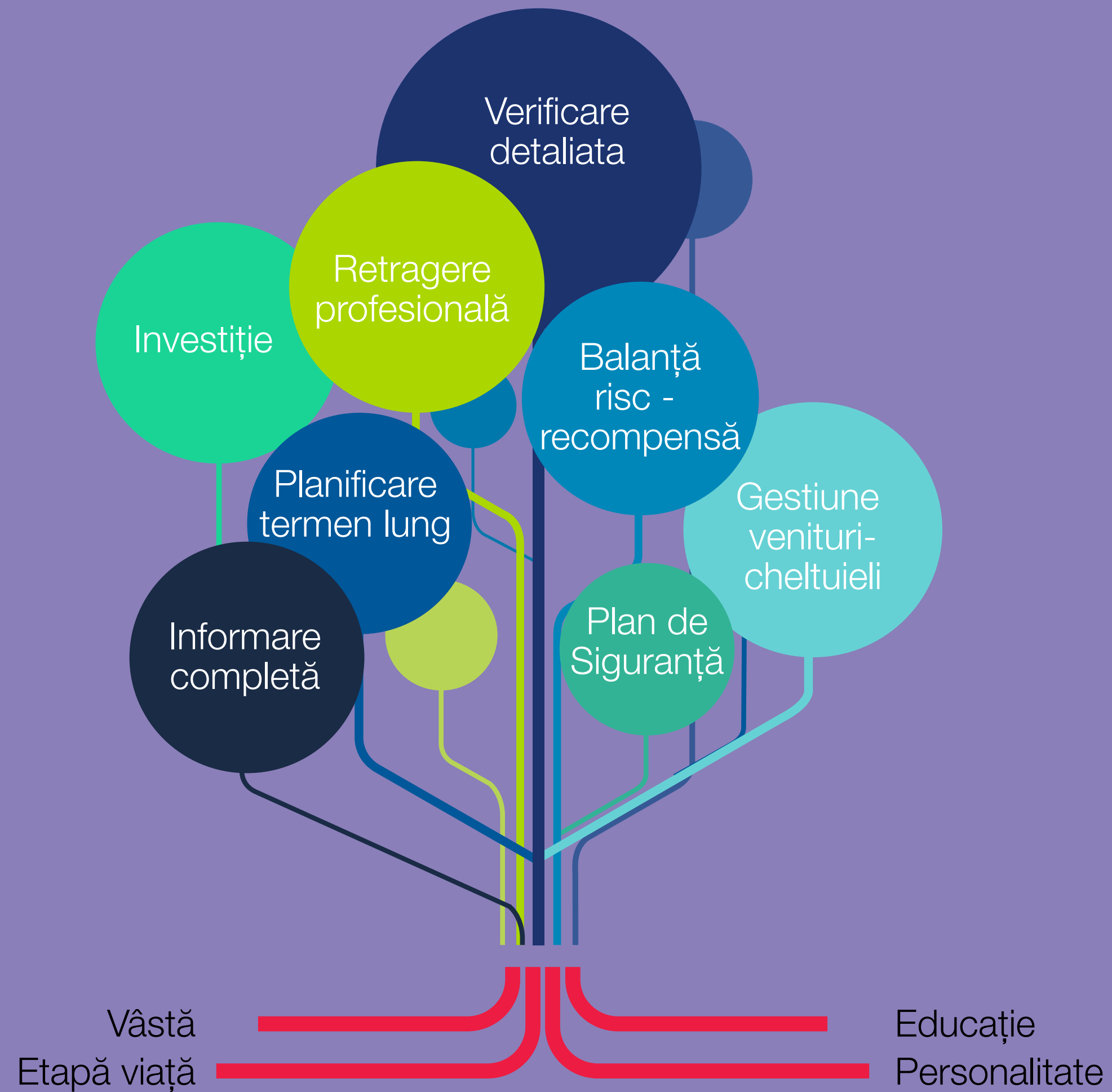
5 Achiziție

Sediul instituției financiare este punctul central de achiziție. Discuția față în față cu un consultant este cel mai important generator de încredere. Siguranța este un aspect mai important în procesul de achiziție decât simplitatea.



Anii și banii





Etapele arhetipale ale educației financiare

*Nu se identifică prin vârstă ci prin
experiențele financiare prin care
trece fiecare dintre noi*



Etapa de inițiere

Social:

perioada studiilor universitare, primul job, primul salariu, parasirea casei părintești

Financiar:

șoc financiar, reducerea sprijinului familial, începi să apreciezi cu adevărat ”valoarea banilor”.



Etapa de dezvoltare

Social:

primi pași în carieră, primul job serios, relații sociale și emoționale serioase, căsători și achiziționare de apartament

Financiar:

perioadă de acumulare de resurse, primele semne ale nevoii de economisire, punctul de echilibru între timp și bani



Etapa de responsabilitate

Social:

apariția copiilor, educația copiilor, ascensiune profesională și stabilizarea carierei, identificarea surselor de satisfacție personală

Financiar:

continuă căutare de resurse, eficientizarea surselor de venit, punctul de echilibru între risc și profit, identificarea instrumentelor financiare



Etapa de stabilitate

Social:

asigurarea siguranței sociale a familiei, sprijinirea copiilor și a familiei extinse, accesul într-o perioadă de mai mare libertate

Financiar:

maturizare financiară, apare surplusul financiar, deschidere către investire, asigurarea unui nivel confortabil de viață după ieșirea la pensie



Etapa de retragere

Social:

retragerea din viața activă, sprijinirea familiei extinse, apariția nepoților

Financiar:

rioadă de declin financiar, preocuparea pentru păstrarea unui nivel decent de viață, preocupare ridicată pentru veniturile din pensie



Profilul general al persoanelor interesate de protecție financiară

- persoane motivate de teamă, aflate mai degrabă în zona de protecție financiară și economisire. Abordare negativă a situațiilor de viață
- persoane motivate de dorința de creștere, interesate de economisire pentru a achiziționa și a investi. O abordare mai pozitivă și o asumare mai ușoară a riscului și acceptare mai ușoară a eșecului



Profilul psihologic al investitorului

Are un grad ridicat de încredere în propria persoană

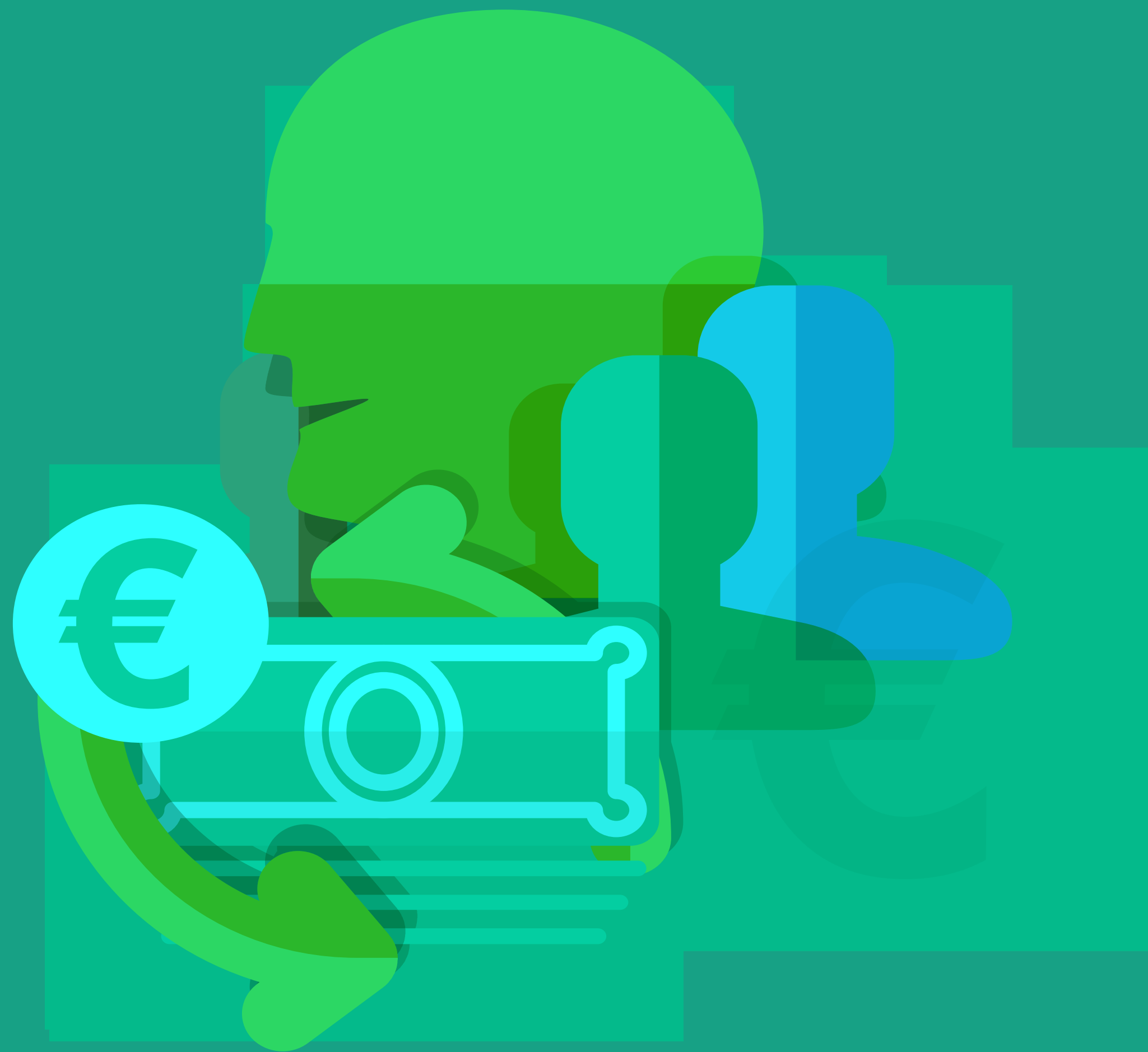
Toleranță la risc

baza acestei atitudini:

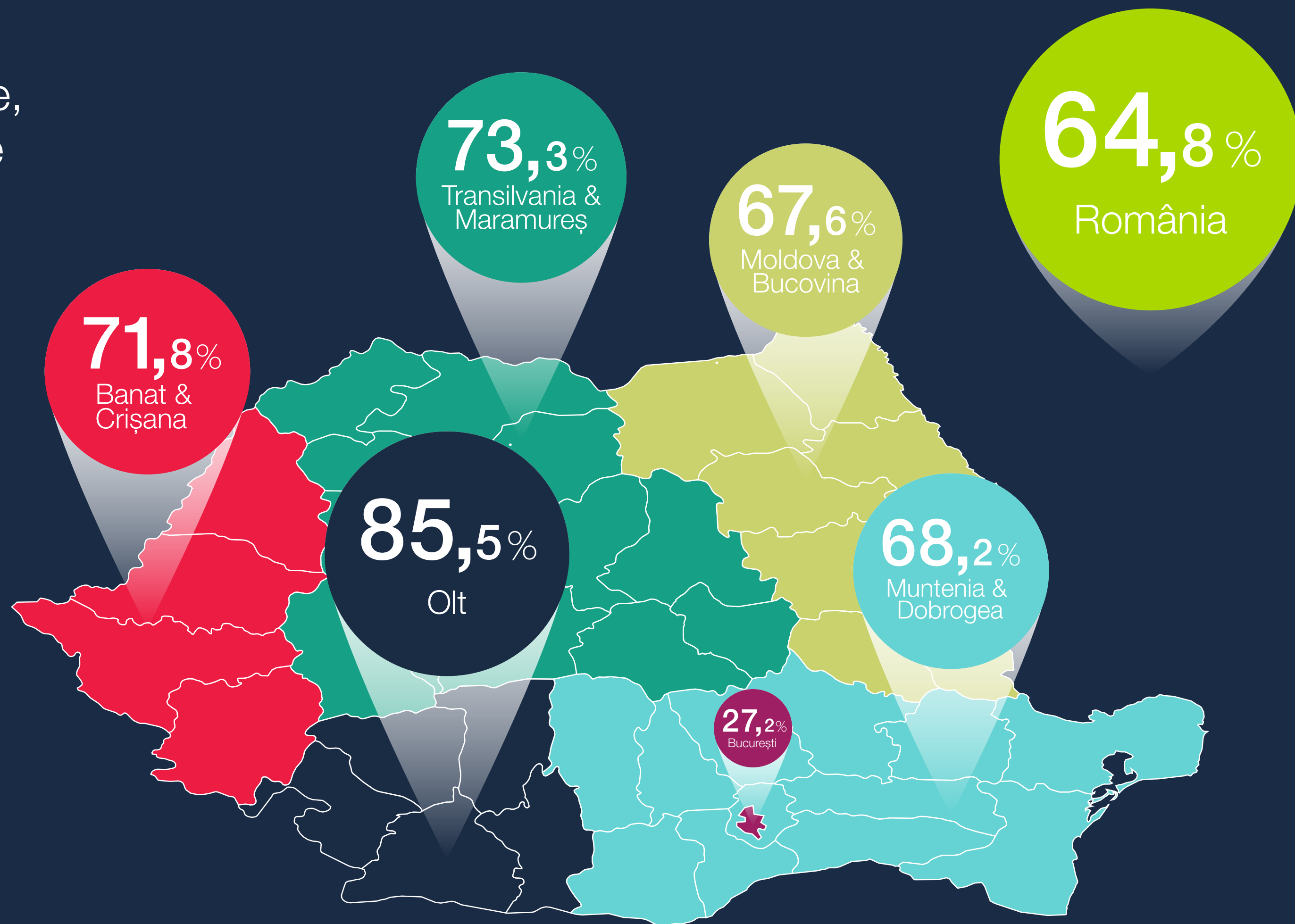
1. se bucură de relaxare financiară
2. au nivel ridicat de educație financiară



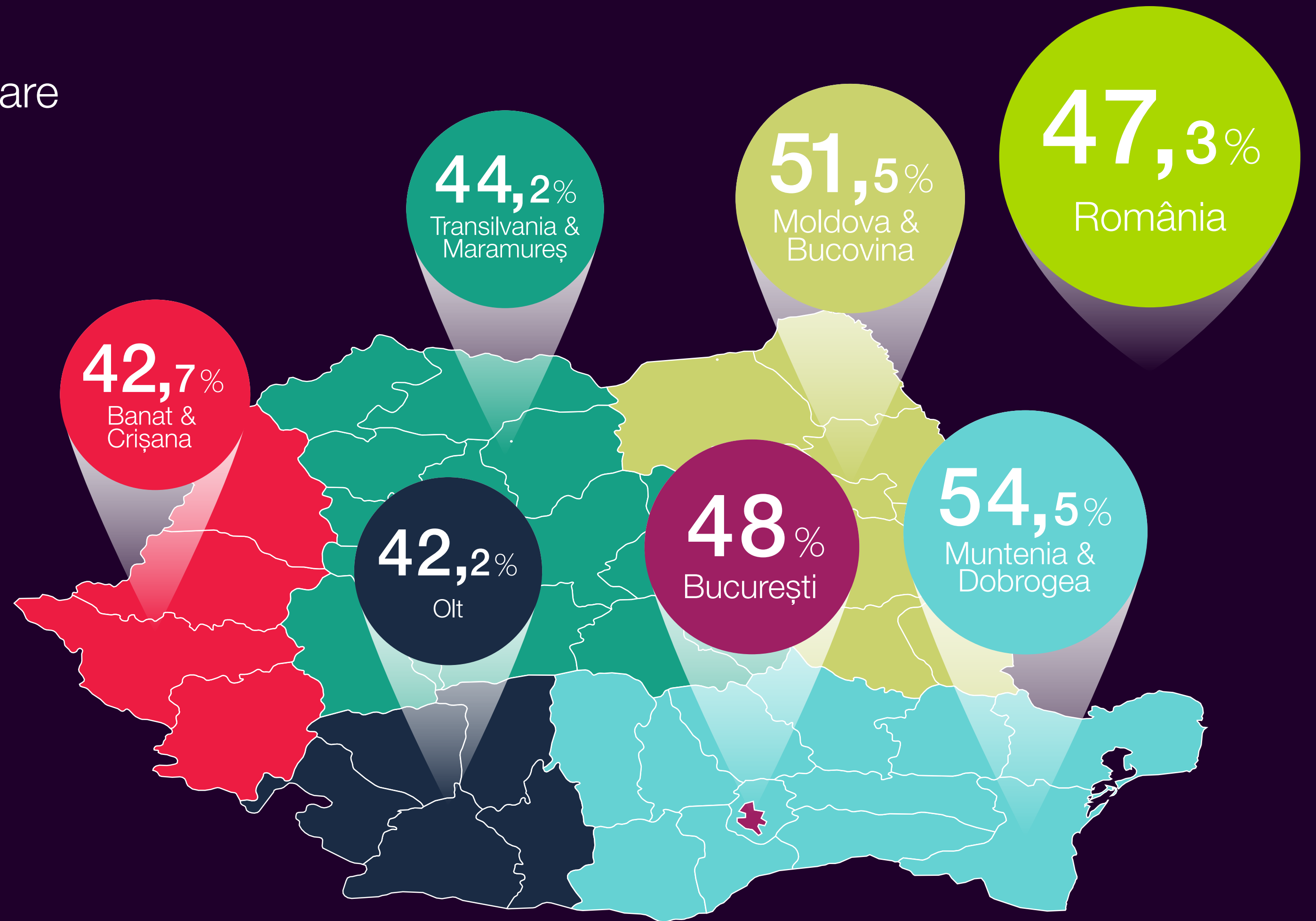
Comportament financiar pe regiuni



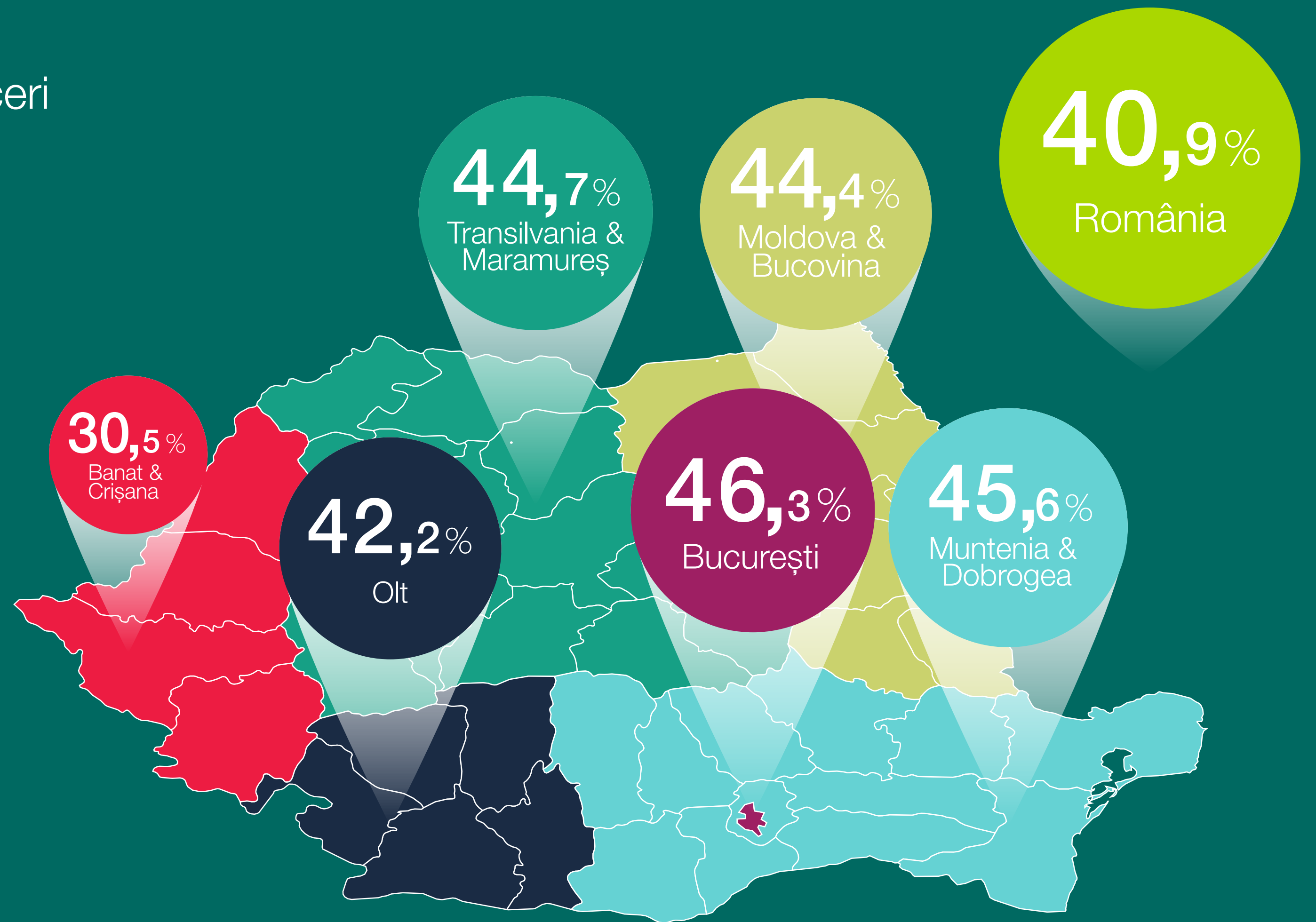
Dacă ați avea bani la dispoziție,
ați investi din nou în fonduri de
investiții?



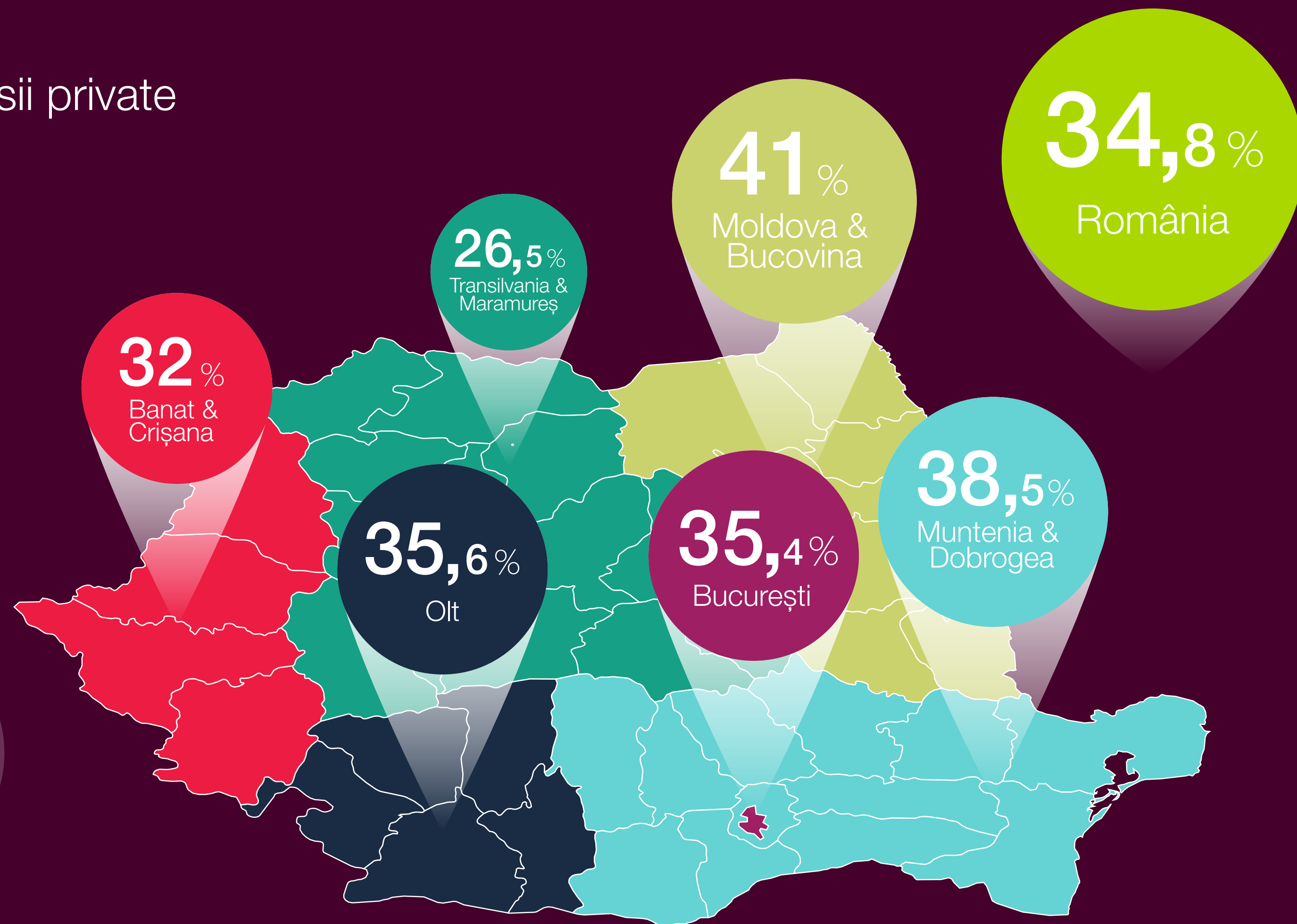
Apetitul pentru investiții imobiliare



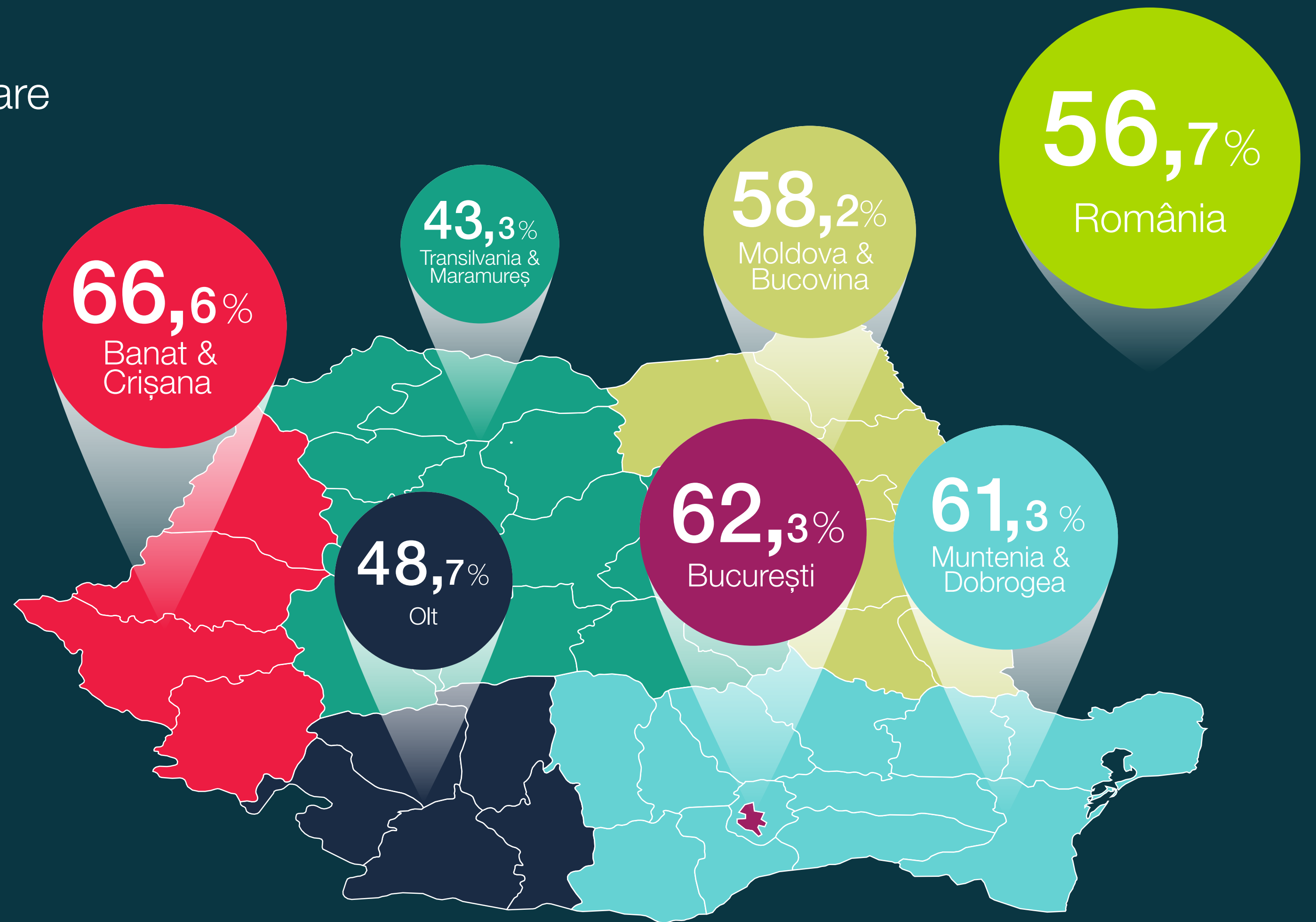
Apetitul pentru investiții în afaceri



Apetitul pentru investiții în pensii private



Apetitul pentru depozite bancare





Mulțumesc