

Polacy częściej myślą o bliskich i ich komforcie w razie nieprzewidzianych zdarzeń.

Rola rodziny wśród polskich respondentów ma ogromne znaczenie nie tylko w planowaniu przyszłości finansowej, ale też w podejmowaniu decyzji finansowych i przy wyborze produktów ubezpieczeniowych

FINANSE W NASZYM ŻYCIU



Jakie są główne cele finansowe Polaków, a jakie Amerykanów?



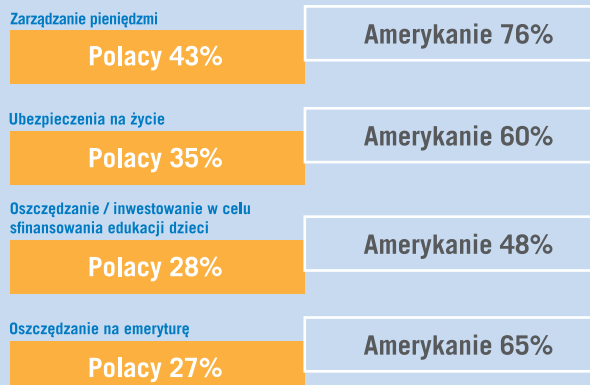
Jakimi produktami finansowymi Polacy zabezpieczają swoje plany na przyszłość?



Co daje Polakom poczucie bezpieczeństwa finansowego?



W jakich obszarach Polacy najlepiej oceniają swoją wiedzę finansową, a w jakich Amerykanie?



PRZYSZŁOŚĆ FINANSOWA



DZIŚ UBEZPIECZENIE...

Niemal połowa Polaków uważa, że posiadanie ubezpieczenia na życie jest ważne

Polacy 47%

Amerykanie 60%

Jak motywują zakup ubezpieczenia na życie Polacy, a jak Amerykanie?

PL 40%
Aby po mojej śmierci zrekompensować bliskim utracony dochód

37%
Aby pokryć koszty życia w razie trwałego inwalidztwa

31%
Aby posiadać środki na opiekę medyczną

USA 87%
W celu pokrycia kosztów mojego pogrzebu

62%
Aby pozostawić spadek bliskim

61%
Aby po mojej śmierci zrekompensować bliskim utracony dochód

71% Polaków posiadających indywidualne ubezpieczenie na życie jest pewnych lub bardzo pewnych, że zapewni swoim bliskim podobny standard życia w razie ich choroby lub śmierci.



61% osób, które nie posiadają polisy na życie, czuje w tym obszarze niepewność.



...JUTRO EMERYTURA

Jak Polacy realizują swoje plany emerytalne?

„Realizuję swój plan z wyprzedzeniem” lub „czuję, że jestem na dobrej drodze do realizacji moich planów”

Polacy 39%

Amerykanie 56%

A co tak naprawdę Polacy robią w tym kierunku?

50%
Oszacowują, ile pieniędzy otrzymamy od ZUS

23%
Opracowują cel oszczędnościowy, jaki muszą zrealizować przed odejściem na emeryturę

16%
Oszacowują, ile pieniędzy będą potrzebować, aby pokryć niespodziewane wydatki na leczenie podczas emerytury

26%
Oszacowują miesięczne wydatki na emeryturze

22%
Oszacowują, ile lat podczas emerytury będą posiadali swoje oszczędności

16%
Spotykają się z doradcą finansowym

AGENT UBEZPIECZENIOWY – przyjaciel rodziny



Najważniejszym źródłem informacji o produktach i usługach finansowych jest:

- Profesjonalny doradca – 24%
- Rodzina i przyjaciele – 21%

Agent ubezpieczeniowy to najbardziej preferowany kanał zakupu ubezpieczeń

51% respondentów zakupiło polisę u agenta lub agentki ubezpieczeniowej

ROLA INSTYTUCJI FINANSOWYCH



Z usług eksperta finansowego korzysta mniej Polaków niż Amerykanów:

27%
POLACY

48%
AMERYKANIE

Co mogą zrobić firmy z sektora usług finansowych, by podnieść poziom zadowolenia?

Mówić językiem pozbawionym fachowego żargonu

Polacy 28%

Amerykanie 46%

Oferować wysokiej jakości produkty i usługi

Polacy 27%

Amerykanie 35%

Dać mi poczucie, że się o mnie troszczą

Polacy 22%

Amerykanie 46%

Przestrzegać etyki w biznesie

Polacy 14%

Amerykanie 42%

22% Polaków jest zadowolonych z jakości obsługi świadczonej przez firmy z sektora finansowego