

Inwestowanie?

To robota dla robota

Poznaj robota Investo

Konferencja prasowa

10 czerwca 2021





Agenda

1. Nasi eksperci
2. Wprowadzenie
3. Wyniki badania
4. Pytania

Wprowadzenie

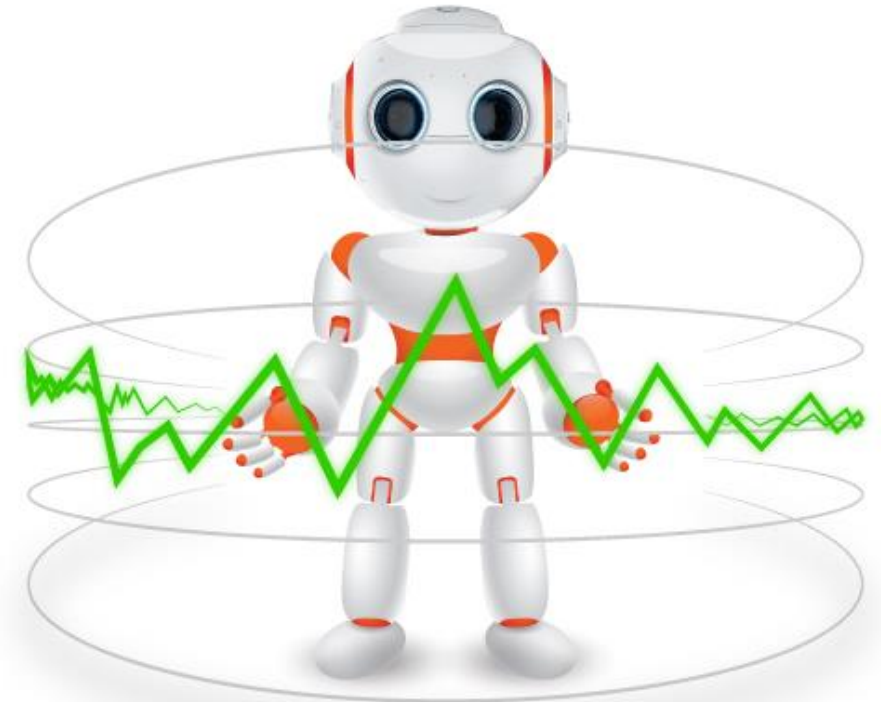
Rok doświadczenia z robo-doradztwem

- Wprowadziliśmy **INVESTO** do oferty ING Banku prawie rok temu, w sierpniu 2020 r
- Argumenty przyświecające stworzeniu produktu nadal pozostają aktualne:
 - **Badania z klientami**
Największe bolączki klientów przy inwestowaniu to: brak czasu, brak wiedzy, ryzyko straty.
 - **Niskie stopy procentowe**
Żyjemy w świecie niskich stóp procentowych, toteż klienci szukają alternatywnych rozwiązań dla odkładania pieniędzy.
 - **Fintechy**
Na rynku pojawiło się sporo rozwiązań typu robo-advice, które w zautomatyzowany sposób oferują klientom tanie i proste rozwiązania.
- Nieustannie słuchamy opinii klientów dotyczących szans, obaw i barier dotyczących inwestowania, aby zapewnić im najlepsze doświadczenia
- Dzięki dialogowi z klientami wzmacniamy swoje kompetencje w oferowaniu inwestowania w kanałach zdalnych



Robo-doradztwo

Podstawy



Radosław Sosna, CFA, CAIA
NN Investment Partners TFI



Robo-doradztwo – definicja i przewagi produktu



Doradztwo

- Profilowanie
- Podejście portfelowe
- Zdywersyfikowany portfel



Robot

- Rebalancing
- Algorytm zarządzania
- Kontrola ryzyka

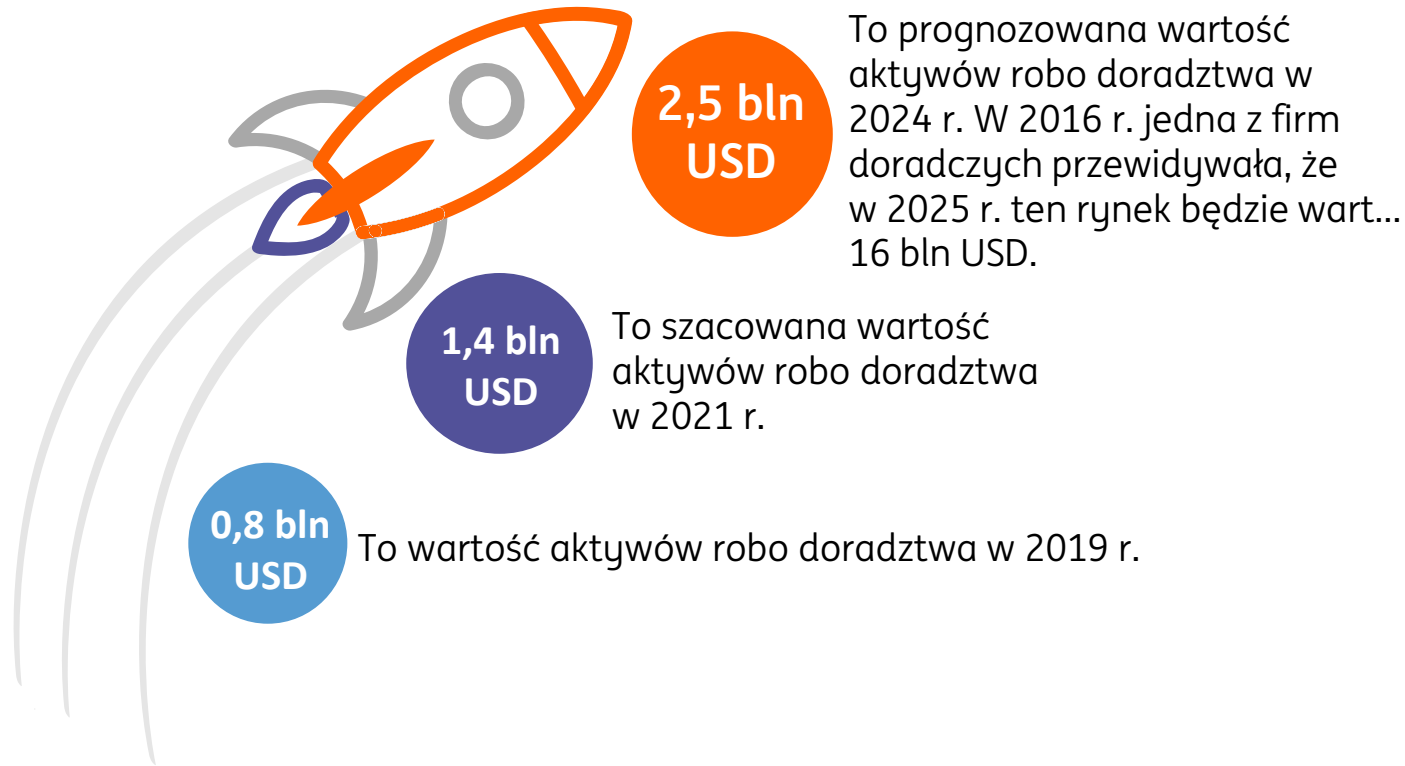


Przewagi

- Demokratyzacja usługi doradztwa
- Inwestycyjny autopilot
- Niższe koszty



Rynek robo doradztwa



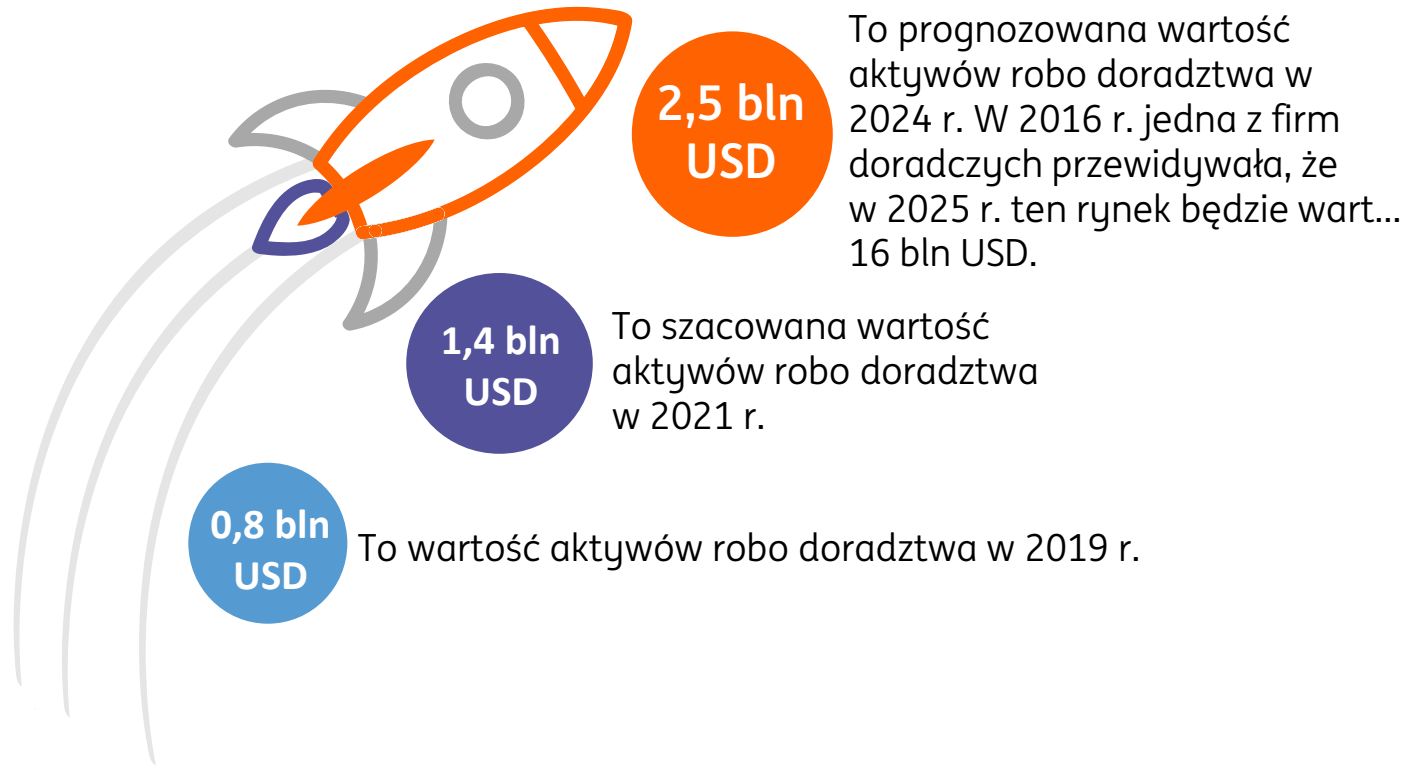
Wartość aktywów robo doradztwa (w mld USD, 30.09.2020 r.)	
Vanguard Personal Advisor Services	179,7
Charles Schwab	45,9
Wealthfront	23,0
Betterment	22,0
TD Ameritrade	18,4
Personal Capital	13,0
E*TRADE	7,7
Wealthsimple	7,0
M1 Finance	1,8
Vanguard Digital Advisor	1,0

Źródło: Statista cyt. za [15+ Exciting Robo Advisor Statistics \[2021 Update\]](#) ([digitalintheround.com](#))

Źródło: [Robo Advisors 2020: There's Work To Be Done Pushing Investors Towards Balance](#) ([investopedia.com](#))

Źródło: [Rise of robo-advisors: market size, performance and future trends](#) | JustCoded

Rynek robo doradztwa



Trendy kształtujące branżę robo doradztwa:

- Rozwiązania hybrydowe, czyli wykorzystywanie mechanizmów robo doradztwa w tradycyjnym modelu zarządzania aktywami i doradztwa finansowego
- Coraz bardziej zaawansowane algorytmy i funkcjonalności
- Wejście banków w robo doradztwo
- Konsolidacja branży i kupowanie gotowych rozwiązań/całych firm przez duże instytucje finansowe

Źródło: [Robo Advisors 2020: There's Work To Be Done Pushing Investors Towards Balance \(investopedia.com\)](#)

Źródło: [Rise of robo-advisors: market size, performance and future trends | JustCoded](#)

Źródło: Statista cyt. za [15+ Exciting Robo Advisor Statistics \[2021 Update\] \(digitalintheround.com\)](#)

Investo

Sposób działania



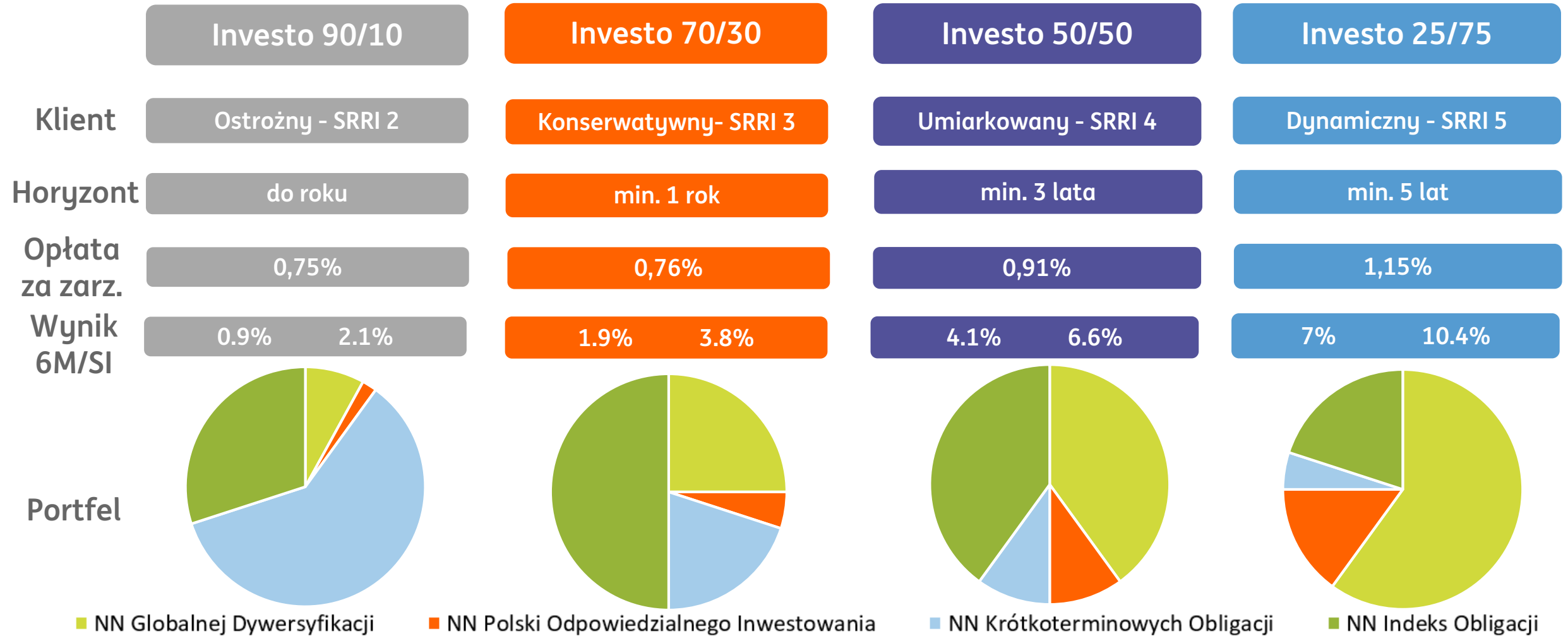
Radosław Sosna, CFA, CAIA
NN Investment Partners TFI



Zdywersyfikowany portfel subfunduszy



Tani portfel subfunduszy dopasowany do profilu ryzyka

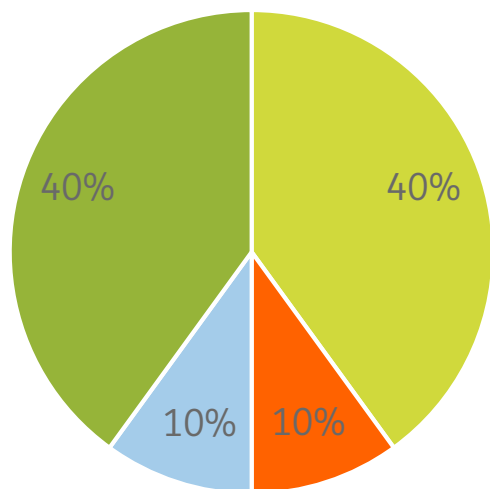


Przykład Inwestycyjny - Investo 50/50

🏠 Koszt doradztwa inwestycyjnego – 0 zł

🏠 Koszt Investo – 0 zł

🏠 Koszt rebalancingu / kwartał – 0 zł

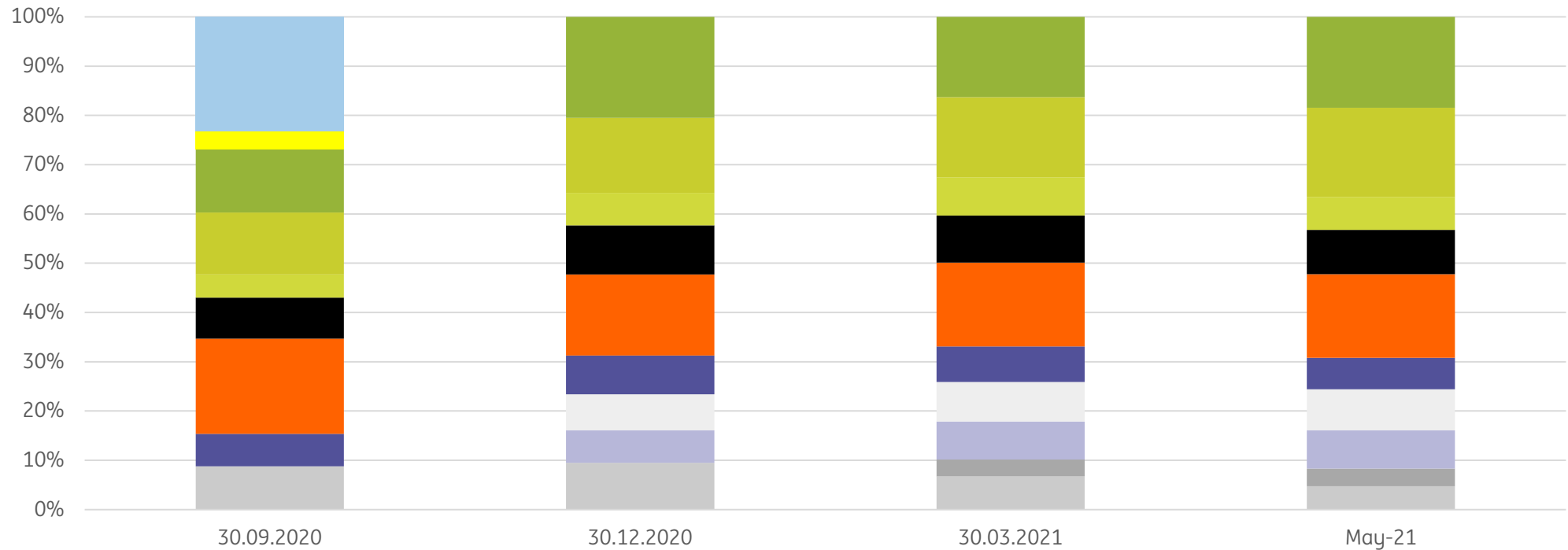


	Waga	Opłata	Strategia	Zarządzanie ryzykiem
NN Indeks Obligacji	40%	0.3%	Pasywna – obligacje PL skarbowe	vs. indeks
NN Krótkoterminowych Obligacji	10%	0.8%	Aktywna – obligacje, Polska & Świat, (nie)skarbowe	Absolutny poziom ryzyka
NN Polski Odpowiedzialnego Inwestowania	10%	2%	Aktywna – akcyjna ESG, Polska & Świat, wielosektorowa	vs. indeks i absolutny poziom ryzyka
NN Globalnej Dywersyfikacji	40%	1.25%	Aktywna – wiele klas aktywów	Absolutny poziom ryzyka

Przykład Inwestycyjny - Investo 50/50

- Obligacje USA
- Złoto
- Obligacje Rynków Wschodzących
- Obligacje Korporacyjne
- REIT
- Surowce
- Akcje Globalne ESG
- Akcje Rynki Wschodzące
- Akcje Europa
- Akcje USA

Alokacja funduszu NN Globalnej Dywersyfikacji



Investo w kontekście usług robo-doradztwa

Cechy	Investo	inne Robo
Profilowanie	Tak – 4 portfele, zgodne z rynkami docelowymi	Zazwyczaj tak – często większa ilość profili
Składniki portfela i dywersyfikacja	4 fundusze inwestycyjne FIO Eskpozycja do 15 różnych rynków i klas aktywów	Od kilku do ok. 20 funduszy, najczęściej ETF
Ekspozycja na dług polski	Tak	Ograniczone możliwości
Pasywność rozwiązania	Udział funduszy w portfelu stały Alokacja w funduszach (i portfelu Investo) – zmienna	Różna – często rebalancing do wag modelowych
Ryzyko walutowe	Ograniczone	Tak
Integracja ESG	Tak, w tym inwestycje <i>best-in-class / impact</i>	Raczej nie
Koszty za doradztwo	0 zł	Różne
Koszty za zarządzanie robo	0 zł	Różne
Koszty transakcyjne	Znikome – grupowane na poziomie 4 funduszy a nie konta uczestnika	Wyższe
Koszty funduszy	Koszty funduszy	Koszty ETFów

Wyniki badania

„Inwestycje? To robota dla robota”



Główne założenia badania

Celem badania było poznanie:

- nastawienia Polaków do pieniędzy i tego jak nimi obecnie zarządzają,
 - opinii związanych z oszczędzaniem inwestowaniem, w tym wyobrażenia, proces decyzyjny, obawy i bariery, ale również potrzeby i pomocne rozwiązania.
-
- Badanie zrealizowane zostało w ramach panelu internetowego w okresie od 30 kwietnia do 6 maja 2021.
 - W ramach badania zrealizowano 1000 wywiadów, trwających średnio ok 16 minut.
 - Badanie objęło reprezentatywną grupę Polaków w wieku 18 – 75 lat, których dochody miesięczne to minimum 2 000 PLN.
 - korzystający z bankowości mobilnej



JAK DZIŚ ZARZĄDZAMY BUDŻETEM?

Duża otwartość na inwestowanie

- Spadek stóp procentowych sprzyja myśleniu o inwestowaniu
 - **21%** już inwestuje lub zaraz zacznie
 - **43%** jest otwarta na rozpoczęcie inwestowania

Najpierw oszczędności, potem inwestycje

- Otwartość na inwestowanie wyraźnie wzrasta wraz z kwotą posiadanych oszczędności.

W czasie pandemii Polacy nie przestali oszczędzać

- W większości przypadków oszczędzanie nie uległo zmianie. W wypadku **22%** ankietowanych **oszczędzane kwoty wzrosły**.
- Powód wzrostu odkładanych kwot to bilans większej rozwagi w wydawaniu pieniędzy, ale też mniejszej liczby okazji do ich wydawania.
- **Co 5 osoba w związku z tym zaczęła inwestować. Kolejne 46% rozważało inwestowanie, ale jeszcze nie podjęło tej decyzji.**



ZMIANA POSTAW W OKRESIE PANDEMII COVID

Oszczędzamy, ale szukamy alternatyw

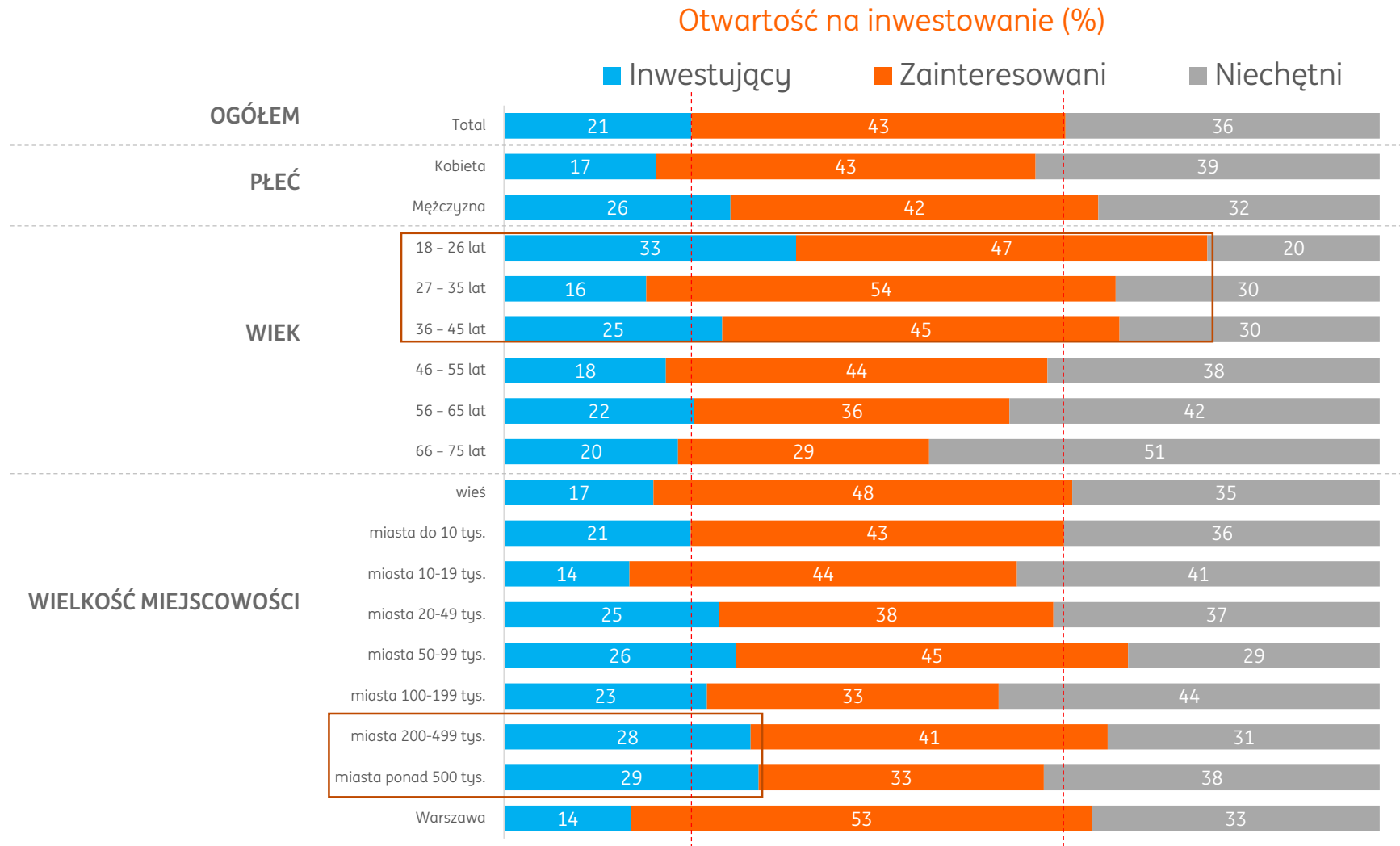
- **73%** które do pory sporadycznie odkładały pieniądze przez zmniejszenie oprocentowania na lokatach, obecnie jeszcze **mniej środków wpłacają na konta, lokaty**
- Natomiast osoby, które do tej pory **regularnie oszczędzały, kontynuują** tę drogę **63%**
- Najczęściej mniejszych wpłat dokonują osoby inwestujące, zmieniły one profil z osób **oszczędzających na inwestujące**:
 - **55%** inwestujących
 - **20%** otwartych na inwestycje

Młodzi inwestują

- Wśród ankietowanych, którzy zaczęli inwestować widać przede wszystkim **młode osoby 33%**
- Równocześnie nie porzucili swoich nawyków i jeśli wcześniej regularnie odkładali środki, dalej oszczędzają – **61%**

MŁODZI Z WIĘKSZYCH MIEJSCOWOŚCI TO INWESTUJĄCY I ZAINTERESOWANI INWESTYCJAMI

- Większą skłonność do inwestowania i rozważania inwestycji wykazują **młodsze segmenty wiekowe do 45 r.ż., a w szczególności 18-26**
- **Większa otwartość młodego segmentu** na inwestycje wynika z jego większej skłonności na tle populacji:
 - do ryzyka,
 - przekonania, że inwestować można już niewielkie kwoty
 - świadomości funkcjonowania na rynku rozwiązań technologicznych które mogą być pomocne przy inwestowaniu
- Wśród osób rozważających inwestowanie **największą grupę stanowią mieszkańcy miast powyżej 200 tysięcy mieszkańców**





BARIERY STOJĄCE PRZED INWESTOWANIEM

Wiedza i jeszcze raz wiedza

- Żeby inwestować trzeba się na tym znać.
- Brak wiedzy ma swoje odbicie już na początku „ścieżki” czyli świadomości od czego powinno się zacząć.
- W dalszym kroku to umiejętność wyboru konkretnych instrumentów.
- Z tego względu możliwość uzyskania sugestii od Robo Investo jest postrzegana jako pozytywna strona rozwiązania.

Żeby inwestować trzeba mieć pieniądze

- Inwestycje są kojarzone z dużymi kwotami i dużą kwotą zgromadzonych oszczędności

Czas

- Czas i zaangażowanie wskazują zarówno inwestujący, jaki i otwarci na inwestowanie

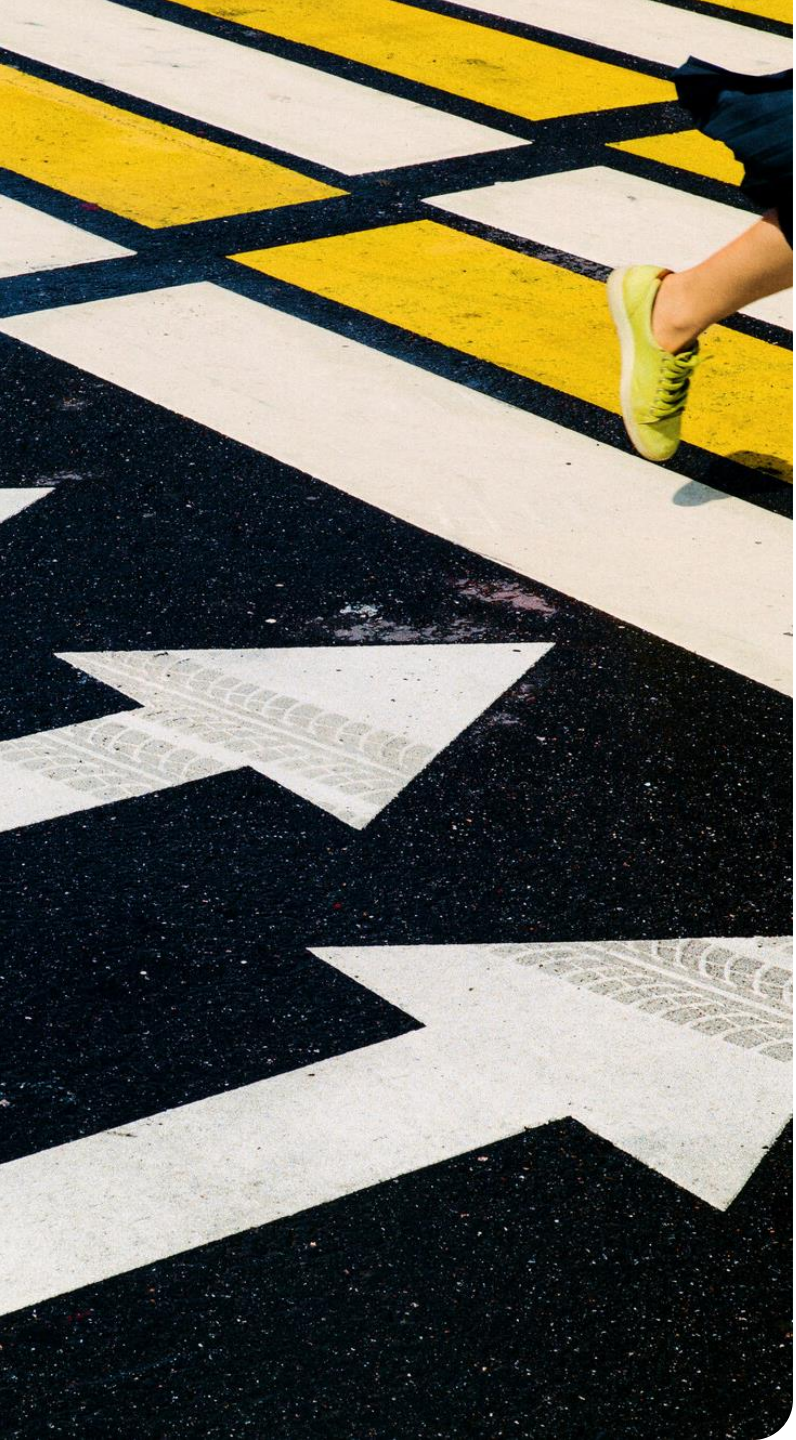
Ryzyko

- Polacy wykazują niską skłonność do ryzyka, w większości wolą niższy ale pewny zysk.

PODEJŚCIE DO INWESTOWANIA – BARIERY

- Na pewno **inwestowanie wymaga wiedzy** – bez względu na podejście do inwestycji klienci zgodnie przyznają, że wiedza pozwala samodzielnie podejmować decyzje.
- Inwestowanie kojarzone jest także **z dużą ilością czasu i zaangażowaniem jakie wymaga od klienta**.
- W świadomości większości klientów inwestycje dotyczą dużych kwot i są przeznaczone dla osób, które posiadają znaczne oszczędności. Nieco mniej stanowczy pod tym względem są osoby, które już inwestują – **42% przyznaje, że inwestować można także nieduże kwoty**, 1 – 2 tysiące PLN.

	Ogół	Nastawienie do inwestowania			Regularność oszczędzania		
		Inwestujący	Otwarci	Niechętni	Regularnie	Zazwyczaj	Sporadycznie
WIEDZA							
■ Żeby korzystać z inwestycji trzeba mieć dużą wiedzę, żeby samodzielnie podejmować decyzję	62 12	58 14	60 12	67 10	69 10	62 10	53 16
■ Inwestowanie nie wymaga dużej wiedzy, można wspierać się wiedzą doradcy, przedstawiciela banku							
CZASOCHŁONNOŚĆ							
■ Inwestowanie wymaga dużo czasu i jest angażujące	49 14	46 20	50 14	50 11	56 14	51 12	38 16
■ Żeby inwestować nie trzeba poświęcać dużo czasu							
KWOTA INWESTYCJI							
■ Inwestować można nieduże kwoty, już 1 – 2 tysiące PLN to inwestycja	28 39	42 36	26 36	23 45	31 45	26 38	27 33
■ Inwestycje mają sens jeśli inwestuje się duże kwoty							
KWOTA OSZCZĘDNOŚCI							
■ Żeby korzystać z produktów inwestycyjnych wcale nie trzeba mieć dużych oszczędności	21 44	37 30	22 42	10 56	24 48	22 41	16 42
■ Inwestycje są przeznaczone dla osób, które mają dużo odłożonych pieniędzy							



JAK WYOBRAŻAMY SOBIE INWESTYCJE?

Nie będę umiał wybrać

- Dużą trudnością jest też wybór konkretnych instrumentów finansowych, w które ulokowany ma zostać kapitał. Co ważne ta trudność dostrzegana jest przede wszystkim przez osoby **inwestujące(70%, otwarte 57%)**, a więc te które w praktyce przekonały się, że podejmowanie takich decyzji stanowi wyzwanie nawet dla doświadczonych inwestorów.
- Wśród otwartych na inwestowanie barierą jest sposób wejścia na rynek – **46% chciałoby inwestować, ale nie wie od czego zacząć.**

Nie stać mnie..

- Tylko 26% otwartych na inwestycje uważa, że inwestować można już niewielkie kwoty, a wśród inwestujących zdanie to podzieliła jedynie 46% badanych

Inwestowanie zajmuje dużo czasu

- **46%** inwestujących
- **50%** otwartych na inwestowanie

Stracę..

- Oprócz braku wiedzy jest duża **obawa przed utratą części pieniędzy.** Jest to wprost połączone z deklarowaną przez respondentów niską skłonnością do ryzyka (**47% deklaruje, że woli mniejszy, ale pewny zysk**).

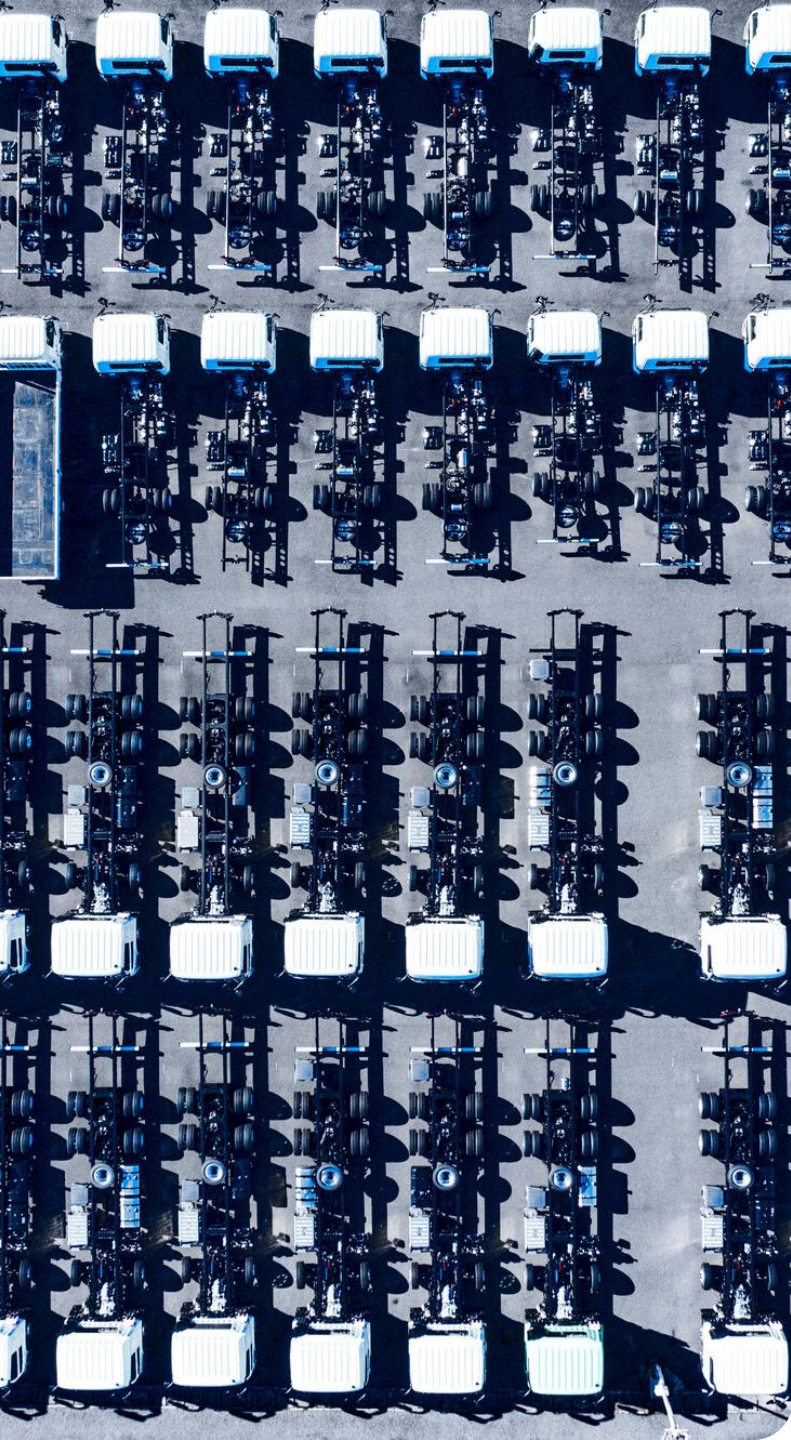


OBAWIAMY SIĘ, ALE JESTEŚMY OTWARCI NA INWESTOWANIE...

Jedną z ważnych barier jest gotowość na podjęcie ryzyka. Ryzyko przede wszystkim akceptują respondenci, którzy już **inwestują (44%)**. Nieco wyższa akceptacja ryzyka obserwowana jest też wśród osób, które **odkładają regularnie 24%**.

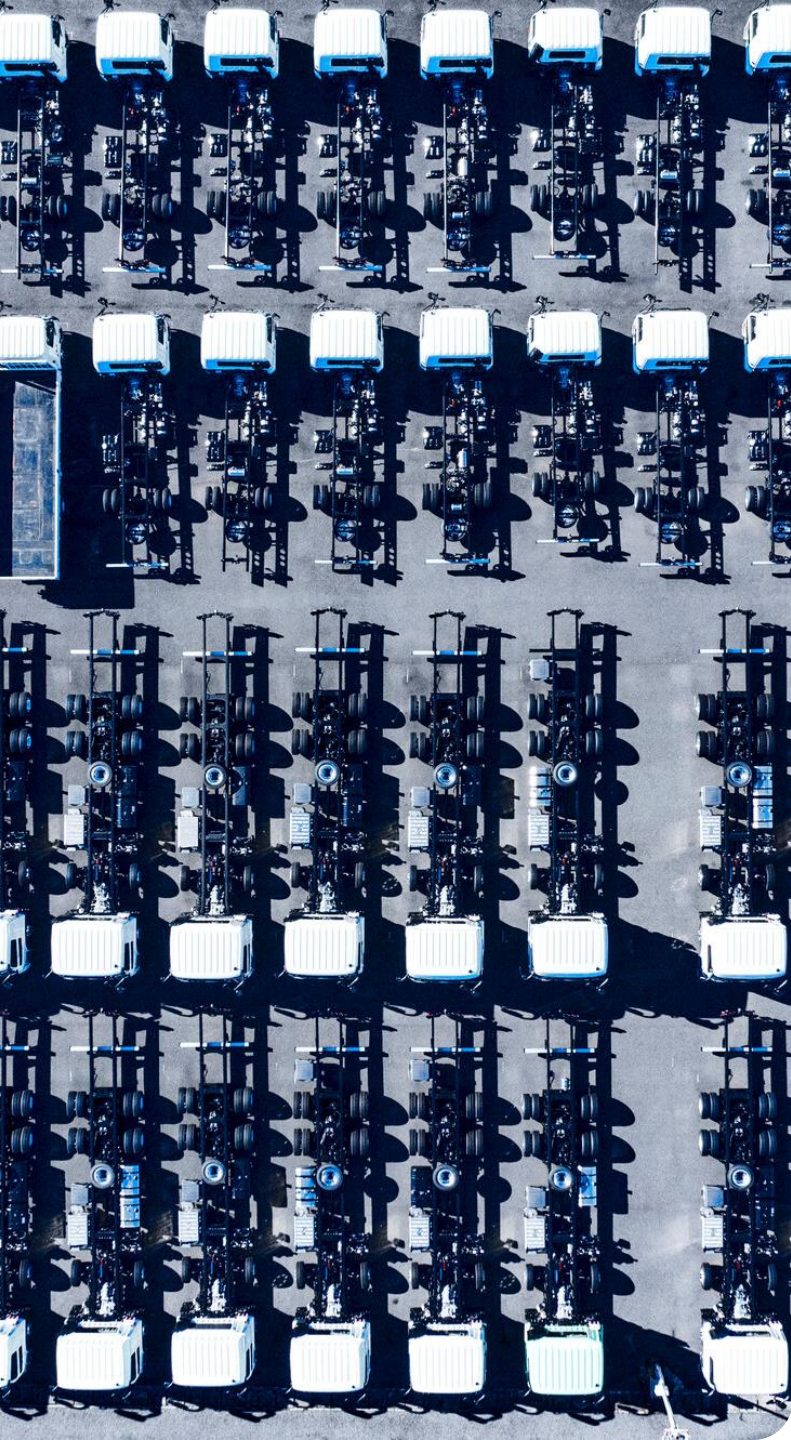
ale..

- **Co 5 klient obecnie inwestuje lub jest pewny, że „za chwilę” zacznie inwestować.** Grupa ta jest wyraźnie liczniejsza wśród osób o dochodach przekraczających 5 000 PLN oraz w grupie, gdzie suma zgromadzonych oszczędności przekracza 50 000 PLN. **Blisko połowa badanych jest przekonana, że chcąc obecnie pomnażać oszczędności trzeba je inwestować.** Przekonanie to jest szczególnie silne wśród klientów, którzy już inwestują **75%**, wśród regularnie oszczędzających 62%, otwartych na inwestycje 42%.



Nowoczesne narzędzia inwestycyjne robo-doradztwa i Investo mogą przełamywać wskazane obawy:

- wspierać procesy decyzyjne i wiedzę,
 - podpowiadać dobór instrumentów,
 - wskazywać na poziom ryzyka,
- w naturalny sposób być pierwszym krokiem w inwestowaniu dla osób nie posiadających jeszcze doświadczenia.

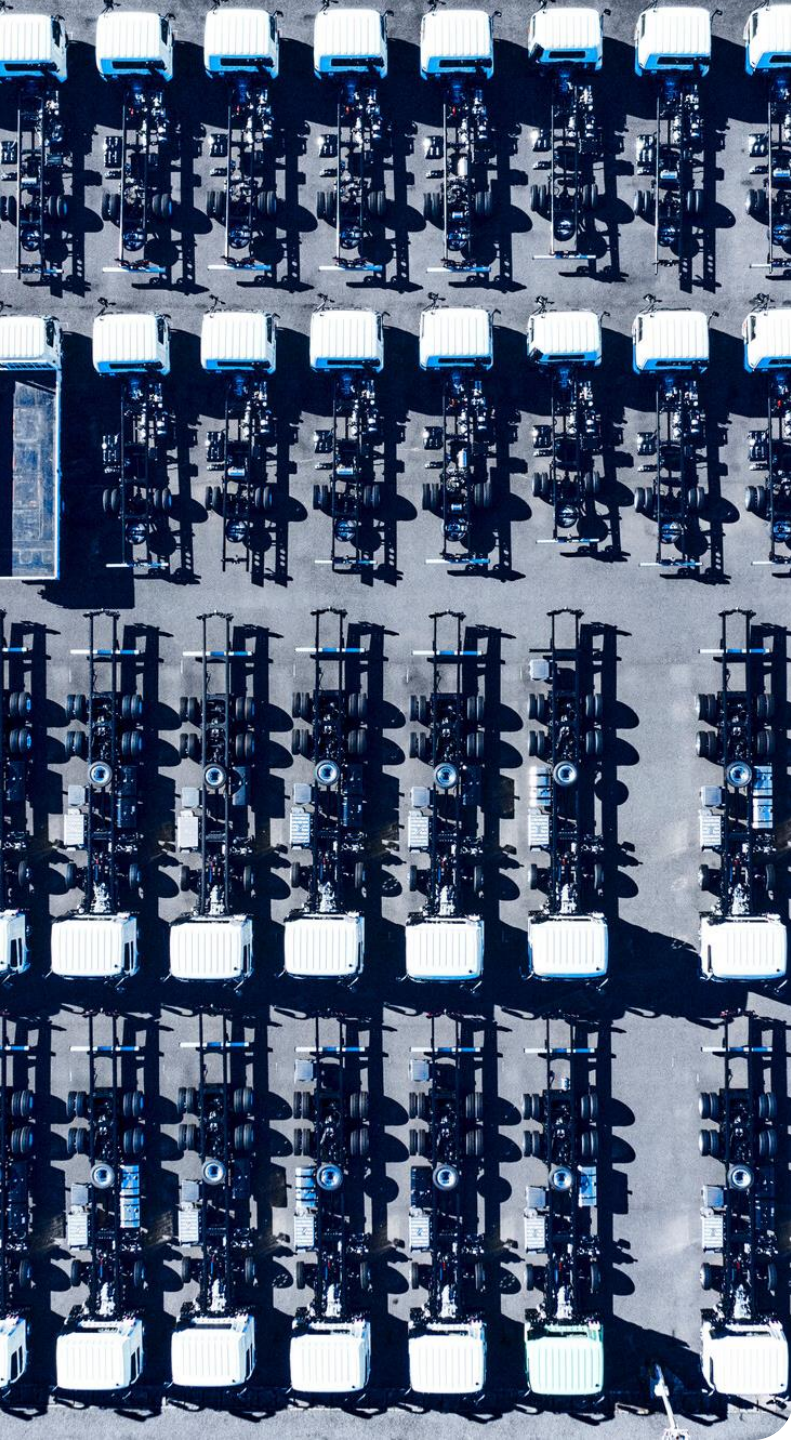


CZY TECHNOLOGIA POMAGA W INWESTOWANIU?

- Wiedza jest jedną z głównych barier powstrzymujących klientów przed rozpoczęciem inwestowania.

Wydaje się, że wykorzystanie nowych technologii może wyjść naprzeciw temu wyzwaniu:

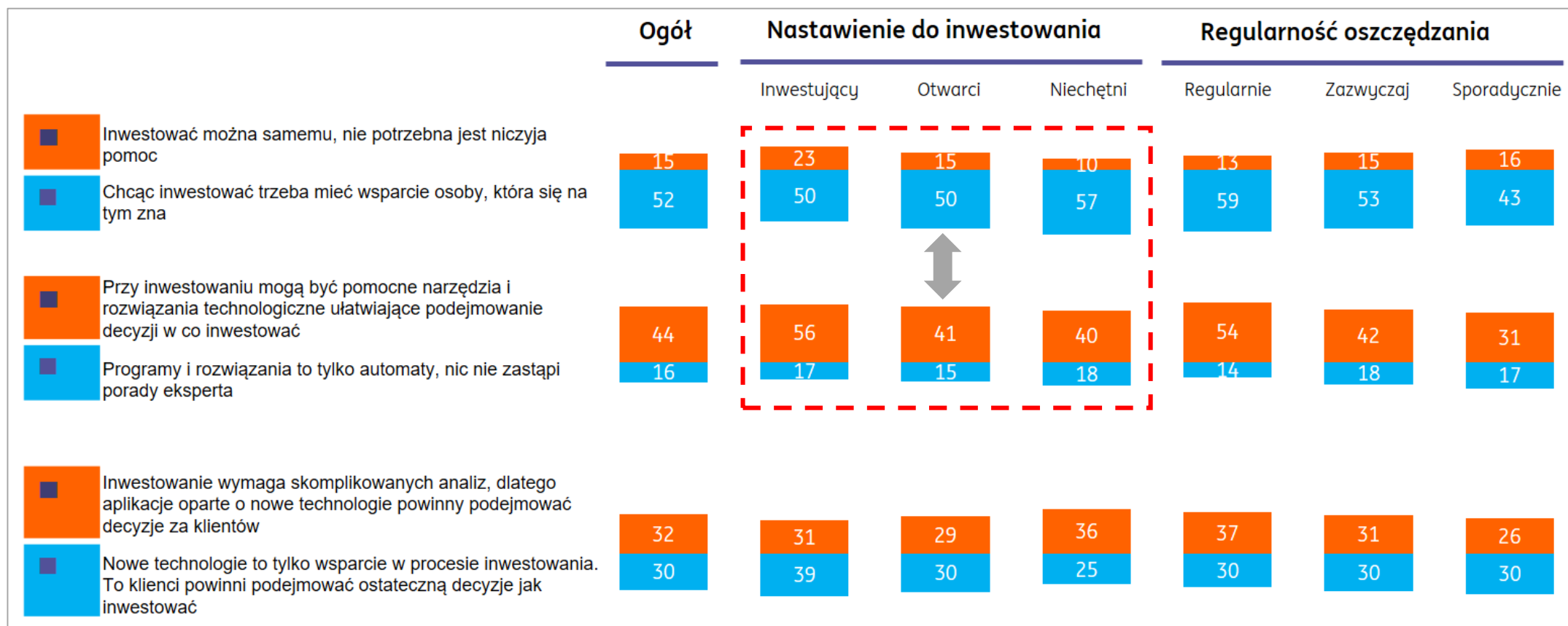
- **44%** klientów uważa, że narzędzia oparte o nowe technologie ułatwiają podejmowanie decyzji dotyczących inwestycji.
- Jednocześnie **ponad połowa (52%)** wskazuje, że chcąc inwestować trzeba mieć wsparcie osoby, która się na tym zna.
- Możliwość **wygodnego inwestowania z domu** wskazuje prawie **30%** inwestujących



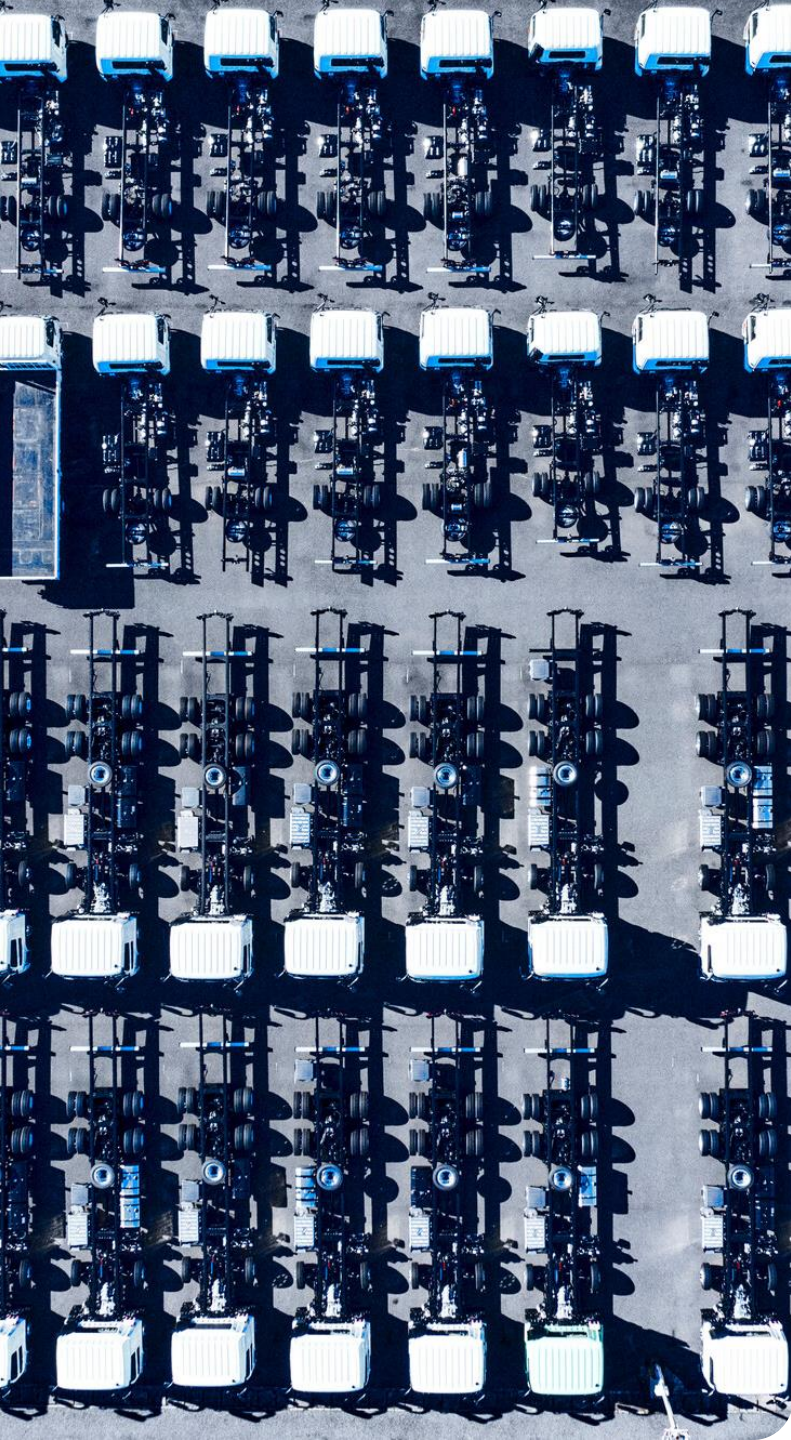
Technologia w procesie inwestowania jest pozytywnie oceniana i stanowi odpowiedź na **deficyt wiedzy i potrzebę wsparcia klientów w nowej kategorii**

A w porównaniu z doradzającym człowiekiem - nowoczesne rozwiązania są równie dobrze postrzegane

- Ponad połowa klientów oczekuje wsparcia / doradztwa w tym zakresie, ale **dla ponad 40% klientów narzędzia oparte o technologię stanowią alternatywę dla porad eksperta**
- Pomimo otwartości na technologię w obszarze inwestowania, **respondenci chcą mieć poczucie wpływu i kontroli nad „technologią ułatwiającą proces inwestowania”** - technologia nie może odbierać pełnej sprawczości inwestorowi

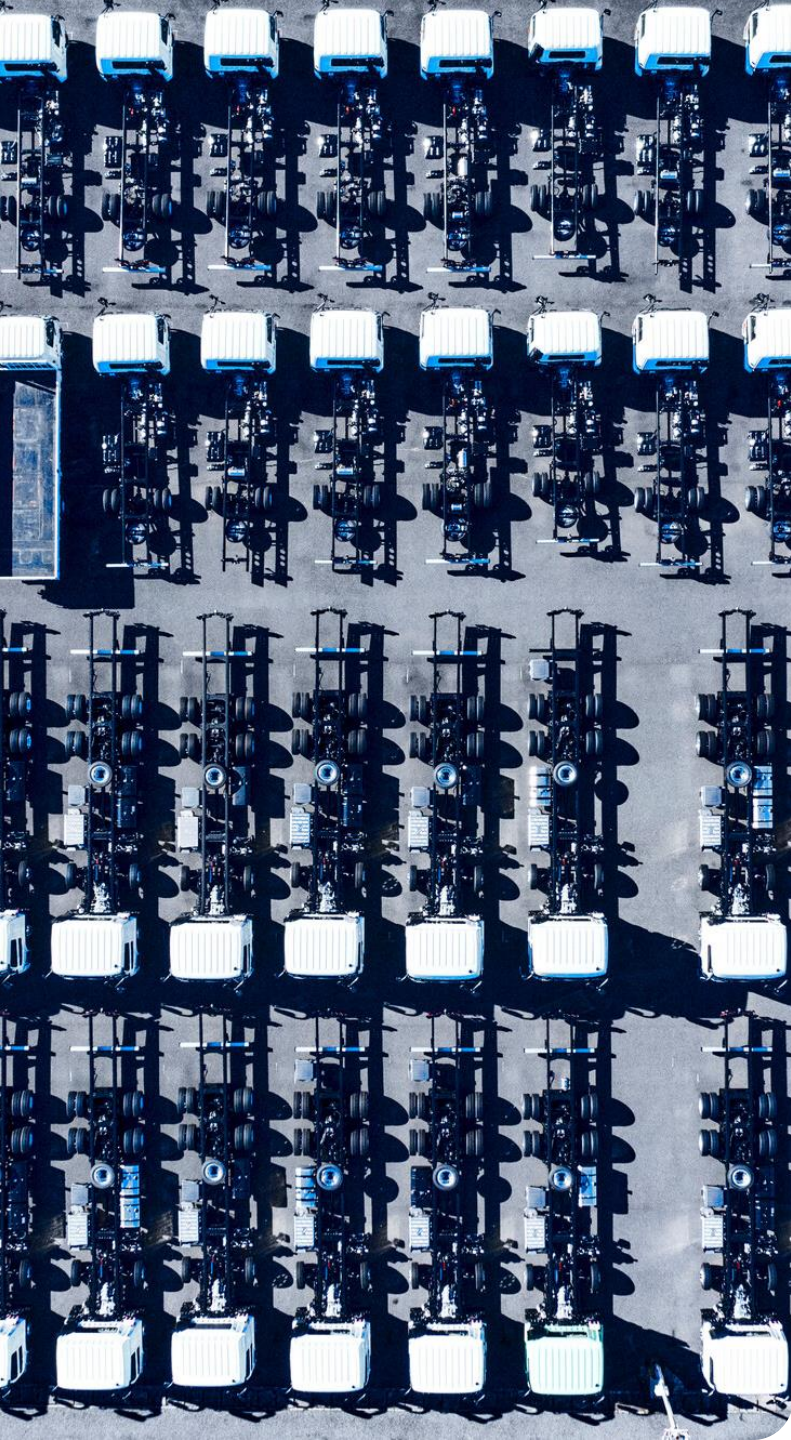


P14. Poniżej znajdują się opinie dotyczące inwestowania pieniędzy, proszę za każdym razem wskazać z którym stwierdzeniem zgadza się Pan(i) w większym stopniu



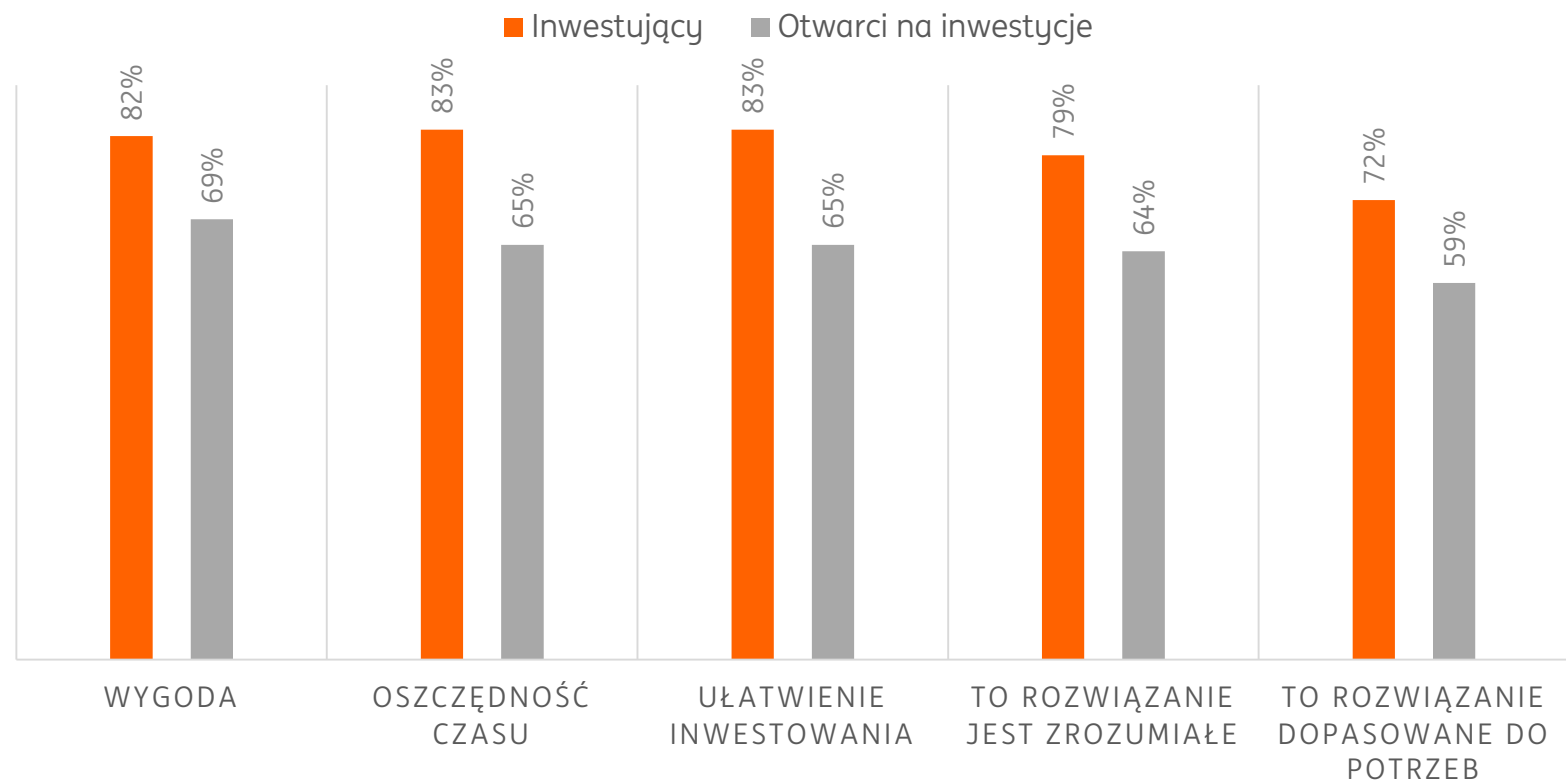
DORADCA CZY TECHNOLOGIA?

- Doradca nie jest już jedynym **źródłem wiedzy**.
- Polacy otwierają się na nowe narzędzia. W percepcji klientów prawie równie wiarygodnym źródłem wiedzy są algorytmy – technologia. Wysoko oceniani są również zewnętrzni eksperci
- Wśród **otwartych na inwestycje jako źródło wiedzy**:
 - **41%** wskazuje informacje uzyskiwane dzięki narzędziom\rozwiązaniom opartym o algorytmy, które ułatwiają inwestowanie
 - **45%** jako źródło podaje doradcę bankowego
 - **51%** - specjalistów, którzy opisują rynek inwestycyjny i publikują swoje rekomendacje



JAK OCENIANE JEST ROZWIĄZANIE?

- Doradztwo oparte o nowe technologie i analizę danych to bardzo dobre rozwiązanie tak powiedziało **70%** inwestujących i **59%** otwartych na inwestycje
- Skłonność do skorzystania z rozwiązania jest bardzo wysoka wśród inwestujących (**69%**). Otwarcu na inwestowanie swoich oszczędności **53%**



Czas na pytania



Nota prawna:

Ten materiał został przygotowany przez NN Investment Partners Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych S.A. (dalej NN IP TFI) i jest upowszechniany w celu reklamy lub promocji świadczonych przez nie usług. NN IP TFI posiada zezwolenie Komisji Nadzoru Finansowego na prowadzenie działalności.

Niniejszy materiał nie stanowi oferty, propozycji nabycia, doradztwa inwestycyjnego ani rekomendacji kupna lub sprzedaży instrumentów finansowych, nie zwalnia adresata z konieczności dokonania własnej oceny. Informacje zawarte w niniejszym materiale nie mogą stanowić podstawy do podejmowania decyzji inwestycyjnych.

Niniejszy materiał został przygotowany przez NN IP TFI przy dołożeniu należytej staranności i zgodnie z jego najlepszą wiedzą oraz przekonaniem. Wszelkie informacje zawarte w niniejszym materiale pochodzą ze źródeł własnych NN IP TFI lub źródeł zewnętrznych uznanych przez NN IP TFI za wiarygodne, lecz nie istnieje gwarancja, iż są one wyczerpujące i w pełni odzwierciedlają stan faktyczny. NN IP TFI nie może jednak zagwarantować poprawności i kompletności informacji zawartych w niniejszym materiale i nie ponosi żadnej odpowiedzialności za szkody powstałe w wyniku jego wykorzystania niezgodnie z jej przeznaczeniem. Wszelkie opinie i oceny wyrażane w niniejszym materiale są opiniami i ocenami NN IP TFI lub jej doradców będącymi wyrazem ich najlepszej wiedzy opartej informacjami z kompetentnych rynkowych źródeł, obowiązującymi w chwili jej sporządzania. Mogą one podlegać zmianie w każdym momencie, bez uprzedniego powiadomienia.

NN IP TFI i Fundusze Inwestycyjne zarządzane przez NN IP TFI nie gwarantują osiągnięcia celów inwestycyjnych funduszy i subfunduszy ani uzyskania określonych wyników inwestycyjnych. Inwestycje w Fundusze Inwestycyjne zarządzane przez NN IP TFI są obciążone ryzykiem inwestycyjnym, a Uczestnik musi liczyć się z istnieniem możliwości utraty części zainwestowanych środków.

Informacje o Funduszach Inwestycyjnych zarządzanych przez NN IP TFI oraz o ich ryzyku inwestycyjnym zawarte są w Prospektach Informacyjnych dostępnych w siedzibie NN IP TFI i na stronie www.nntfi.pl oraz w Kluczowych Informacjach dla Inwestorów i Informacjach dla klienta alternatywnego funduszu inwestycyjnego dostępnych w siedzibie NN IP TFI, u Dystrybutorów i na stronie www.nntfi.pl.

Wartość aktywów netto NN Subfunduszu Polskiego Odpowiedzialnego Inwestowania oraz NN Subfunduszu Globalnej Dywersyfikacji będących subfunduszami NN Parasol FIO może się cechować dużą zmiennością, ze względu na inwestowanie aktywów tych subfunduszy w akcje.

NN Subfundusz Krótkoterminowych Obligacji, NN Subfundusz Globalnej Dywersyfikacji i NN Subfundusz Indeks Obligacji będące subfunduszami NN Parasol FIO mogą lokować powyżej 35% wartości swoich aktywów w papiery wartościowe emitowane, poręczane lub gwarantowane przez Skarb Państwa.

