

Postawy młodych wobec emerytury



Pekao TFI

Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych



Główne wnioski



Marlena Janota

Prezes Zarządu Pekao TFI S.A.

Badanie pokazuje obraz młodego pokolenia, które w dużej mierze odpowiedzialnie podchodzi do finansów, planuje wydatki i wyznacza sobie cele, jednak funkcjonuje w realiach konkurujących priorytetów. Dla wielu respondentów najważniejsze pozostają cele bliskie i konkretne – przede wszystkim zakup lub remont mieszkania, budowanie poduszki finansowej oraz bieżąca stabilność życiowa. Emerytura pojawia się wśród istotnych celów (TOP 5), ale rzadko jest priorytetem pierwszego wyboru, głównie ze względu na jej odległość w czasie i presję innych, bliższych wydatków, jak zakup sprzętu, wakacje czy ślub. Jednocześnie widoczna jest rosnąca świadomość, że przyszłe świadczenia publiczne mogą nie zapewnić oczekiwanego poziomu życia.

W badaniu analizowaliśmy osoby, które posiadają stałe zatrudnienie, niezależnie od jego formy (praca na etat, zlecenie, JDG). Warto zwrócić uwagę na to, że osoby prowadzące własną działalność gospodarczą mają bardziej odpowiedzialne podejście do pieniędzy (unikają zadłużania, kontrolują wydatki), emerytura jest dla nich znacznie mniej odległa niż dla pozostałych ankietowanych i mają dużo silniejsze przeświadczenie, że muszą się o nią troszczyć już tu i teraz. Zapraszam do zapoznania się z całym raportem.





Błażej Szczecki

Wiceprezes Zarządu Banku Pekao S.A.
nadzorujący Pion Dystrybucji Oddziałowej,
Bankowości Prywatnej i Operacji



Wysoka rozpoznawalność rozwiązań emerytalnych, takich jak IKE czy IKZE, niestety nie przekłada się bezpośrednio na ich wykorzystanie. Barię pozostaje przede wszystkim niedostateczna wiedza o zasadach działania tych produktów oraz przekonanie o konieczności posiadania większych nadwyżek finansowych. Badani deklarują raczej umiarkowaną pewność swoich kompetencji finansowych i często poszukują informacji w kanałach cyfrowych, stopniowo pogłębiając wiedzę i dopiero na dalszym etapie sięgając po kontakt z instytucją finansową lub doradcą.

W kontekście zaufania kluczową rolę odgrywają banki, które postrzegane są jako najbardziej stabilne i wiarygodne instytucje finansowe.

Jednocześnie fundusze inwestycyjne wymagają dodatkowego uzasadnienia i wyjaśnienia, a sama obecność silnej marki bankowej zwiększa poczucie bezpieczeństwa, lecz nie zastępuje potrzeby jasnej i zrozumiałej komunikacji.


Badanie potwierdza jak ważną rolę w procesie dystrybucji rozwiązań inwestycyjnych, w tym emerytalnych, odgrywa dystrybutor oraz bliska współpraca banku z TFI. Jestem przekonany, że wnioski z badania pozwolą nam lepiej zrozumieć potrzeby tej grupy klientów oraz dostarczyć im rozwiązania i komunikację jakiej oczekują.


Finansowa dojrzałość młodego pokolenia

Młodzi badani wykazują wysoki poziom świadomości finansowej. Zdecydowana większość z nich wyznacza sobie konkretne cele i aktywnie stara się je realizować. Jednocześnie młodzi deklarują kontrolę wydatków oraz unikanie nadmiernego zadłużania się.

Odpowiedzialne podejście do pieniędzy nie oznacza jednak rezygnacji z codziennych przyjemności. Przeciwnie – badani podkreślają, że starają się korzystać z życia w sposób świadomy, dopasowując wydatki do realnych możliwości.

Kluczowe postawy finansowe

 Unikanie nadmiernego zadłużania

 Kontrola wydatków

 Świadome decyzje finansowe

88%

“ Młode pokolenie coraz częściej postrzega zarządzanie finansami jako element długofalowego planowania, a nie jedynie bieżące reagowanie na potrzeby. ”

Bartosz Post, Dyrektor
Makroregionu Centrum Banku
Pekao S.A.

Stabilne dziś, pewniejsze jutro

Za deklaracjami odpowiedzialnego podejścia do finansów stoją realne możliwości ekonomiczne. Większość badanych (dochód miesięczny powyżej 6200 zł netto) dysponuje środkami pozwalającymi na regularne odkładanie pieniędzy oraz budowanie rezerw finansowych.

Znaczna część respondentów posiada oszczędności umożliwiające utrzymanie się przez kilka miesięcy w przypadku utraty pracy, co świadczy o rosnącej roli bezpieczeństwa finansowego w codziennych decyzjach.



72%

może pozwolić sobie
na odkładanie pieniędzy



2/3

posiada rezerwę finansową
na min. 3 miesięcy



1/3

posiada zabezpieczenie
nawet do 6 miesięcy



80%

oczekuje poprawy sytuacji
materialnej w ciągu 5 lat

“ Z raportu wynika, że młode pokolenie patrzy w przyszłość z optymizmem. Zdecydowana większość badanych spodziewa się poprawy swojej sytuacji materialnej w perspektywie najbliższych lat. ”

Paweł Nowak, Dyrektor Makroregionu
Południe Banku Pekao S.A.

N=400



Priorytety finansowe młodego pokolenia

Najważniejszym celem młodego pokolenia pozostaje zakup lub remont własnego mieszkania, który dla wielu badanych stanowi fundament poczucia stabilności.

Równolegle istotną rolę odgrywa budowanie bezpieczeństwa finansowego – tworzenie poduszki finansowej oraz zabezpieczenie środków na nieprzewidziane sytuacje. Respondenci wskazują, że emerytura jest kolejnym punktem na liście celów oszczędnościowych.

Obok celów długoterminowych pojawiają się również potrzeby bardziej bieżące, takie jak wyjazdy i wypoczynek.



53%

Poduszka finansowa

Mówi o niej 53%, a dla 41% jest ona jednym z kluczowych celów



54%

Styl życia, wakacje

Mówi o nim 54%, a dla 28% jest on jednym z kluczowych celów

63%

Mieszkanie

Mówi o nim 63%, a dla 48% jest ono jednym z kluczowych celów

“ Raport pokazuje, że młodzi badani starają się łączyć odpowiedzialne planowanie z dbaniem o jakość życia. Wśród TOP 3 priorytetów finansowych młodego pokolenia własne mieszkanie plasuje się zaraz obok oszczędzania na wakacje czy poduszki finansowej. ”

Justyna Jabłońska, Dyrektor Makroregionu Wschód Banku Pekao S.A.

N=352

Kiedy zaczynamy myśleć o emeryturze?

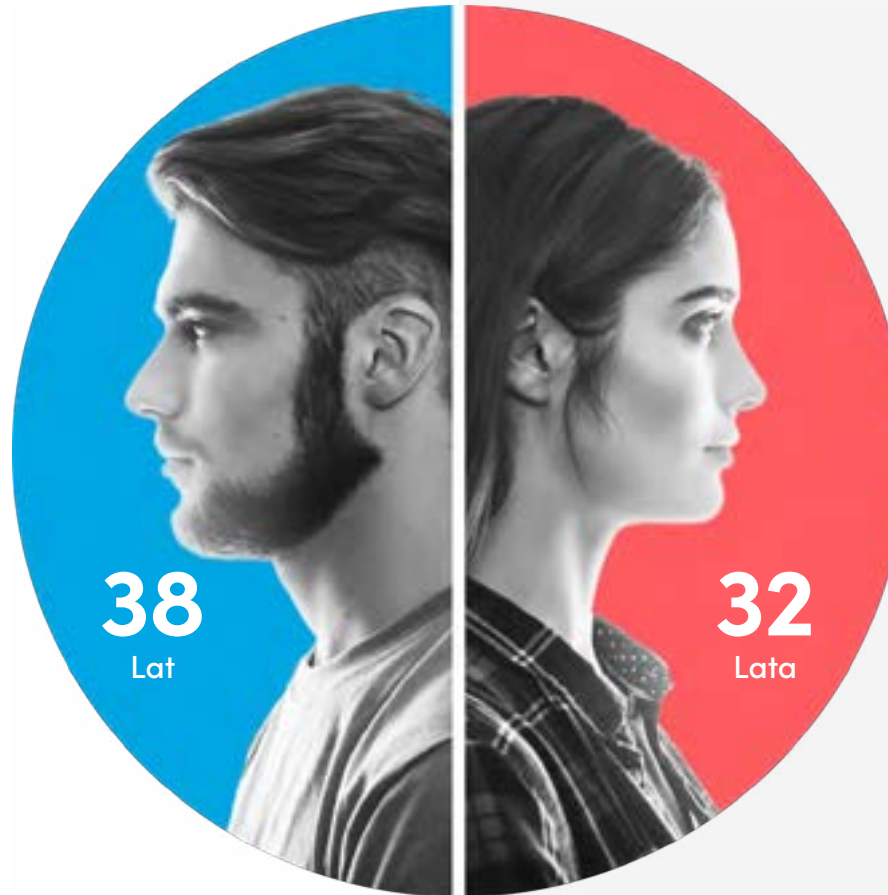
Choć emerytura pojawia się w planach finansowych młodego pokolenia, wciąż pozostaje celem odsuniętym w czasie. Badani dostrzegają jej znaczenie, jednak z uwagi na to, że mają jeszcze wiele lat aktywności zawodowej przed sobą, traktują ją jako etap bardzo odległy. Wpływa to na tempo podejmowania decyzji dotyczących długoterminowego zabezpieczenia finansowego mimo, że mają świadomość, że warto dość wcześnie zacząć myśleć o emeryturze.

Oczekiwania

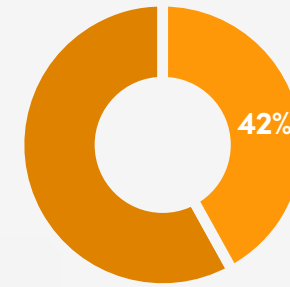
- czas odpoczynku
- więcej czasu dla siebie
- możliwość realizowania pasji

Obawy

- niska emerytura
- niepewność materialna
- kwestie zdrowotne



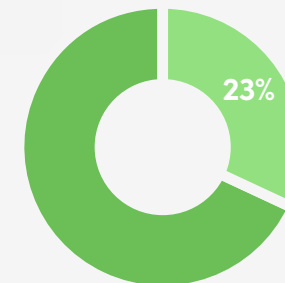
35 lat - wiek w którym powinno się zacząć myśleć o emeryturze



42% badanych uwzględniła emeryturę w swoich celach finansowych
N=352

“ *Mimo rosnącej świadomości znaczenia zabezpieczenia emerytalnego, młodzi odkładają myślenie o emeryturze na później. Temat emerytury wyraźnie zyskuje na znaczeniu po 30. roku życia, szczególnie wśród mężczyzn.* ”

Monika Czupajło, Dyrektor Makroregionu Północ Banku Pekao S.A.



23% badanych wskazuje emeryturę jako jeden z trzech najważniejszych celów
N=352

77%

badanych **nie wierzy**, że tradycyjna emerytura będzie wystarczająca

N=400

“ *Silna potrzeba niezależności finansowej sprawia, że młodzi coraz częściej biorą odpowiedzialność za swoją przyszłą emeryturę we własne ręce.* ”

Katarzyna Koroch, Dyrektor Makroregionu Zachód Banku Pekao S.A.

Ograniczona wiedza na temat dostępnych rozwiązań inwestycyjnych stanowi istotną barierę w podejmowaniu długoterminowych decyzji finansowych.

80%

badanych uważa, że musi samodzielnie zadbać o swoją przyszłość finansową

N=400

61%

osób, które mają emeryturę jako cel finansowy, deklarują, że realizują go poprzez inwestowanie

Między chęcią działania a realnymi barierami

Młode pokolenie wykazuje wysoką gotowość do samodzielnego zabezpieczania swojej przyszłości finansowej. Kluczowym wyzwaniem pozostaje uproszczenie komunikacji oraz budowanie zaufania.

Zaufanie

- fundusze inwestycyjne: 36% ufa im / 25% nie ufa im
- banki postrzegane jako bardziej wiarygodne
- marka silnego banku zwiększa wiarygodność funduszy

Barier

- konkurencja innych celów krótkoterminowych (mieszkanie, rozwój dzieci)
- niska wiedza praktyczna o IKE i IKZE
- niejasne zasady produktów

“ Całość wyników badania na młodych, względnie zamożnych mieszkańcach miast wskazuje, że potencjał do budowania długoterminowych nawyków oszczędzania i inwestowania istnieje, jednak jego wykorzystanie zależy od ograniczenia barier poznawczych, uproszczenia komunikacji oraz uwzględnienia realiów życiowych młodych dorosłych. Skuteczne działania w tym obszarze wymagają podejścia etapowego – od wzbudzenia zainteresowania tematem, przez edukację, aż po wsparcie w podjęciu decyzji finansowej. ”

Karol Goluch, Dyrektor Departamentu Dystrybucji
Bankowości Detalicznej Banku Pekao S.A.





Szczegółowe wyniki

Cel i metodologia badania

Badanie jakościowe

- Eksploracja postaw i przekonań względnie zamożnych młodych ludzi (25 - 34 lata, pokolenie Z i Milleniali) związanych ogólnie z oszczędzaniem i w szczególności z oszczędzaniem na własną emeryturę.
- Porównanie postaw, planów działań tej grupy z osobami w wieku 35 - 45. Przeanalizowanie, jak z biegiem lat zmienia się podejście do oszczędzania na emeryturę.

METODA

Indywidualne wywiady pogłębione - IDI

DŁUGOŚĆ WYWIADU

1 godzina

WIELKOŚĆ PRÓBY

N=18 e-IDI

TERMIN REALIZACJI

Listopad 2025

LOKALIZACJA

Próba ogólnopolska, z naciskiem na większe ośrodki miejskie

WYKSZTAŁCENIE

Przeważnie średnie lub wyższe

Do badania wybraliśmy względnie zamożnych młodych dorosłych, ponieważ chcieliśmy zrozumieć postawy finansowe osób, które mają realną możliwość oszczędzania i planowania swojej przyszłości. Wszyscy respondenci posiadają konto w banku i nie wykluczają oszczędzania, przy czym część z nich planuje także odkładać środki na emeryturę. Badani mieszkają głównie w większych miastach w Polsce, mają przeważnie wykształcenie średnie lub wyższe i prowadzą świadomy styl życia – planują wydatki, unikają zadłużenia i zarządzają pieniędzmi w sposób odpowiedzialny.

Badanie zrealizowano we współpracy z Grupą IQS.

Badanie ilościowe

Metoda badania: Ankieta online (CAWI)

Wiek

25–35 lat

Płeć

♀ 50% ♂ 50%

Dochód miesięczny netto

>6200 PLN

Status zatrudnienia

Stała praca

Liczba wywiadów

400

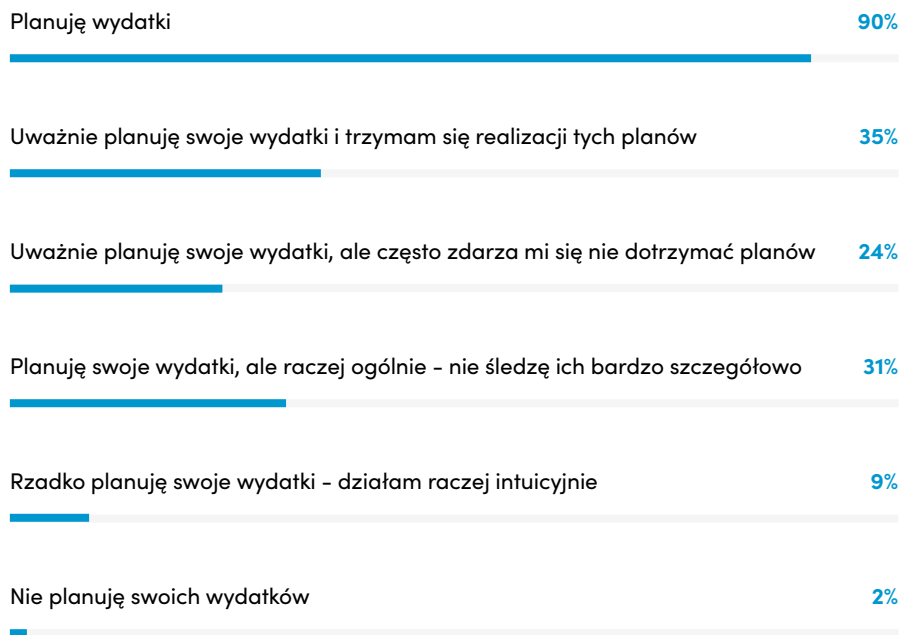


Jak młodzi zarządzają pieniędzmi?

Postawy finansowe młodego pokolenia charakteryzuje wysoki poziom kontroli nad codziennymi wydatkami oraz świadome podejście do zarządzania budżetem. Dla większości badanych planowanie finansów stanowi naturalny element codzienności, a nie działanie doraźne podejmowane wyłącznie w sytuacjach kryzysowych.

Planowanie budżetu to standard, nie wyjątek

Zdecydowana większość badanych planuje swoje wydatki, przy czym duża część robi to w sposób systematyczny i stara się trzymać ustalonych założeń. Styl zarządzania budżetem jest spójny niezależnie od płci i wieku.



N=400

“ Choć znajomość produktów finansowych jest wysoka, realne doświadczenie z ich wykorzystaniem pozostaje ograniczone, co pokazuje wyraźną lukę między świadomością a praktyką. ”





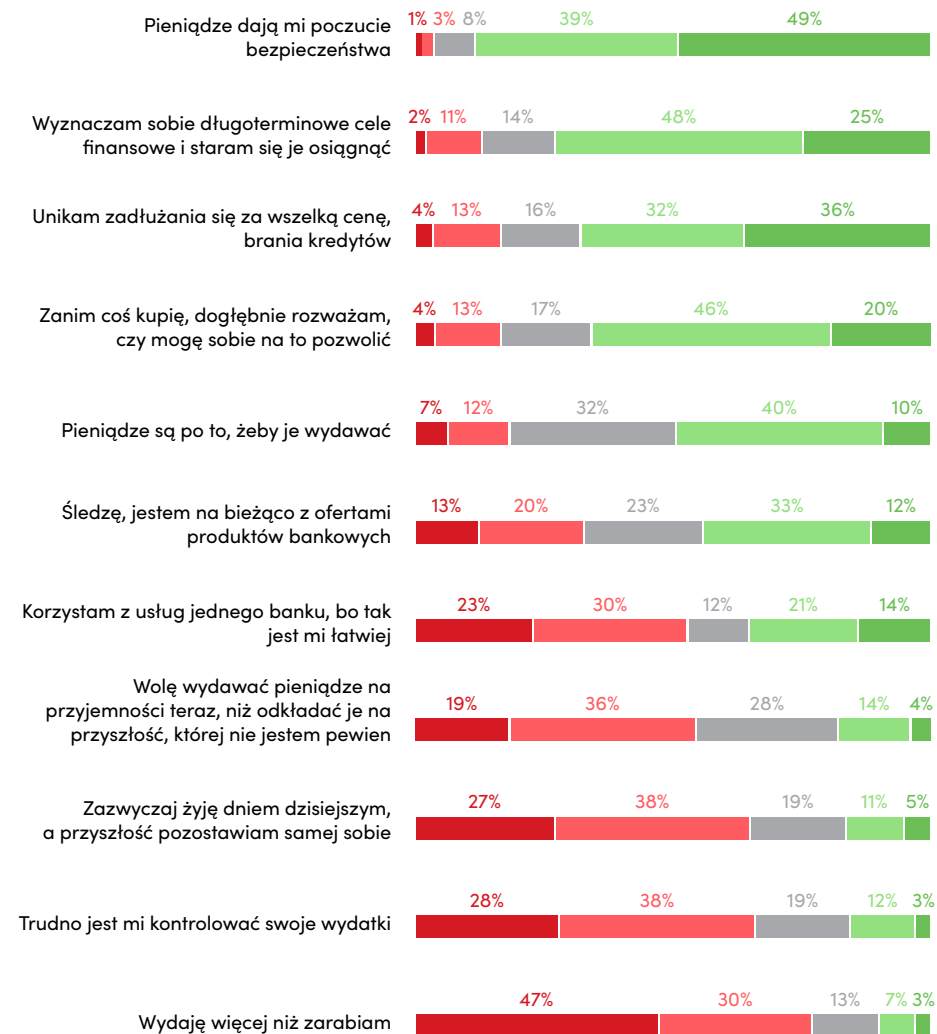
Ostrożność
kredytowa

Bezpieczeństwo
finansowe jako
priorytet

Świadome
decyzje
zakupowe

Kontrola, rozważa i długoterminowe myślenie

Badani deklarują silne nastawienie na bezpieczeństwo finansowe, unikanie nadmiernego zadłużania oraz analizowanie decyzji zakupowych. Jednocześnie zachowują równowagę pomiędzy bieżącymi potrzebami a myśleniem o przyszłości. Zestawienie pokazuje, na ile badani zgadzają się z poniższymi stwierdzeniami.



● Zdecydowanie się nie zgadzam ● Raczej się nie zgadzam ● Ani się zgadzam, ani się nie zgadzam
● Raczej się zgadzam ● Zdecydowanie się zgadzam

Poczucie stabilności i finansowy spokój

Większość badanych deklaruje stabilną sytuację materialną oraz zdolność do budowania finansowych rezerw. Znaczna część respondentów posiada zabezpieczenie pozwalające utrzymać dotychczasowy poziom życia przez kilka miesięcy w przypadku utraty dochodu. Jednocześnie dominuje optymizm wobec przyszłej sytuacji finansowej.

Sytuacja materialna za 5 lat?

N=400

23%

Zdecydowanie się poprawi

55%

Raczej się poprawi

17%

Pozostanie bez zmian

5%

Raczej się pogorszy

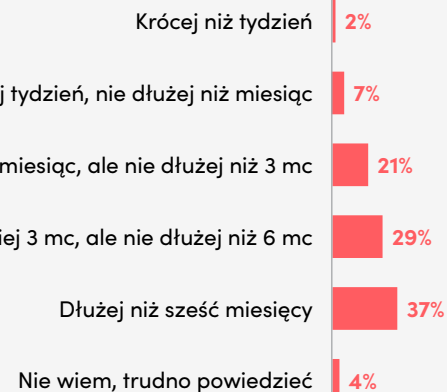
Samoocena sytuacji materialnej

N=400



Jak długo mogliby się utrzymać po utracie dochodów?

N=400



* Kobiety są nieco bardziej optymistyczne od mężczyzn (84% vs 71% uważa, że za 5 lat będzie lepiej).

“ Wiadomo, że człowiek zawsze jest nienasycony pod tym względem i chciałby zawsze więcej, ale na pewno nie jestem człowiekiem, który żyje z miesiąca na miesiąc. Nie wyobrażam sobie takiego życia. ”

Mężczyzna, 29 lat, Radom



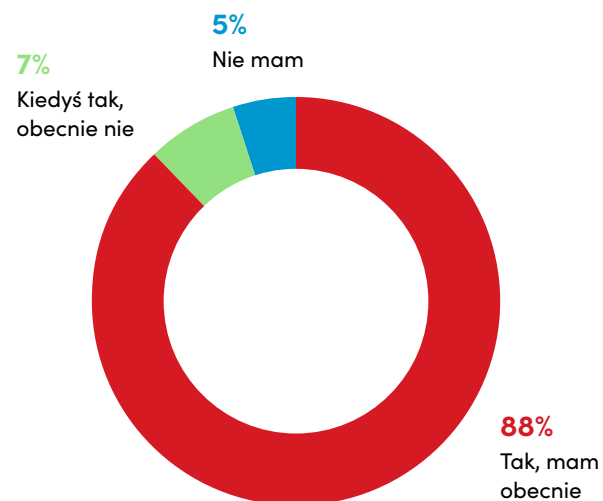
Priorytety i cele młodego pokolenia

Młodzi planują finansowo, ale ich cele są silnie zakorzenione w bieżących potrzebach życiowych – przede wszystkim mieszkaniowych i zabezpieczających.



Czy młodzi ludzie mają cele?

N=400



“ Część środków mamy odłożoną na mieszkanie oraz wkład do kredytu hipotecznego – tych pieniędzy nie ruszamy. Druga część jest przeznaczona na przyjemności i bieżące potrzeby, takie jak wakacje, samochód czy zakupy do mieszkania, na przykład ekspres do kawy. To środki na bardziej codzienne, przyziemne wydatki. ”

Kobieta, 28 lat, Warszawa

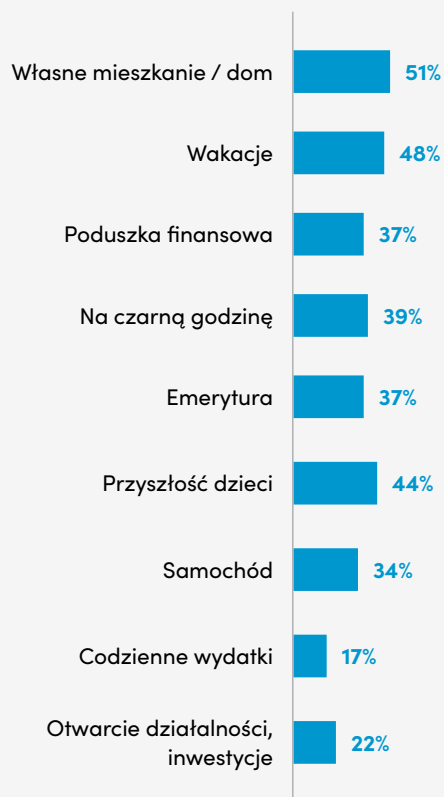
Jakie cele finansowe mają młodzi?

N=352



Rozwój i cele inwestycyjne

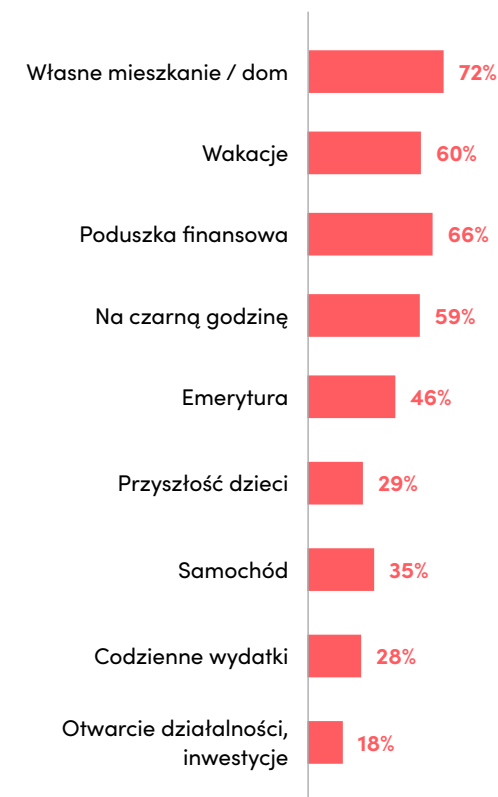
Mężczyźni częściej wskazują cele związane z rozwojem majątku oraz inwestowaniem. Większe znaczenie mają również wydatki związane z mobilnością oraz zabezpieczeniem przyszłości dzieci.



Emerytura jest najbardziej „inwestycyjnym” celem finansowym – w jej przypadku badani znacznie częściej wybierają inwestowanie niż klasyczne odkładanie środków.

Bezpieczeństwo i stabilność

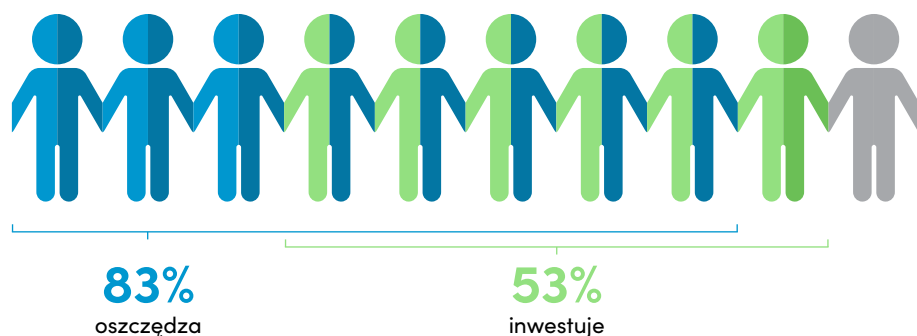
Kobiety częściej koncentrują się na budowaniu stabilnych fundamentów finansowych. Priorytetem jest dla nich bezpieczeństwo, zabezpieczenie nieprzewidzianych sytuacji oraz cele mieszkaniowe, które postrzegane są jako podstawa długoterminowej stabilności.



Od odkładania do inwestowania

Zdecydowana większość badanych aktywnie zarządza swoimi finansami. Najczęstszym modelem jest łączenie oszczędzania z inwestowaniem.

N=400



35%	48%	5%	12%
Tylko oszczędza	Oszczędza i inwestuje	Tylko inwestuje	Nie robi nic

- Inwestowanie postrzegane jest jako coś innego niż oszczędzanie. To zazwyczaj działanie długoterminowe, a jego celem nie jest konkretne dobro lecz ogólnie zysk i pomnożenie kapitału.
- Inwestują zazwyczaj starsi respondenci (głównie 35 lat lub więcej) i najczęściej wybierają bezpieczne, mało agresywne sposoby – obligacje, a jeżeli akcje, to głównie dużych wiarygodnych marek.
- Perspektywicznie, młodszy uczestnicy badań deklarują zamiar inwestowania głównie w aktywa „trwałe”, np. złoto lub nieruchomości. Inwestowanie zarówno w akcje, jak i w kryptowaluty większość postrzega jako bardzo ryzykowne.

* Oszczędzają częściej kobiety, niezależnie od wieku. To mężczyznom częściej zdarza się nie podejmować żadnych działań.

34% odkłada co miesiąc (elastyczna kwota)

31% odkłada stałą kwotę co miesiąc

27% stara się odkładać stałą kwotę co miesiąc

4%

odkłada tylko wtedy, gdy zostanie jakaś kwota na koniec miesiąca

3%

odkłada określoną kwotę kilka razy w roku (np. z premii)

N=333

Oszczędzają częściej kobiety, niezależnie od wieku. Inwestowanie jest demokratyczne, choć kobiety częściej niż mężczyźni łączą inwestowanie z oszczędzaniem. Istnieje też niewielka grupa mężczyzn, która wyłącznie inwestuje. To mężczyznom częściej zdarza się nie podejmować żadnych działań – nie oszczędzają i nie inwestują.

“ Na początku to były jakieś proste lokaty, konta oszczędnościowe. Później przyszedł etap kontaktów z giełdą, a następnie etap obligacji i inwestycji w przedmioty bardziej materialne.

Mężczyzna, 29 lat, Radom

”

♂
75% oszczędza
52% inwestuje
43% oszczędza i inwestuje
16% nie robi nic

♀
92% oszczędza
55% inwestuje
54% oszczędza i inwestuje
8% nie robi nic

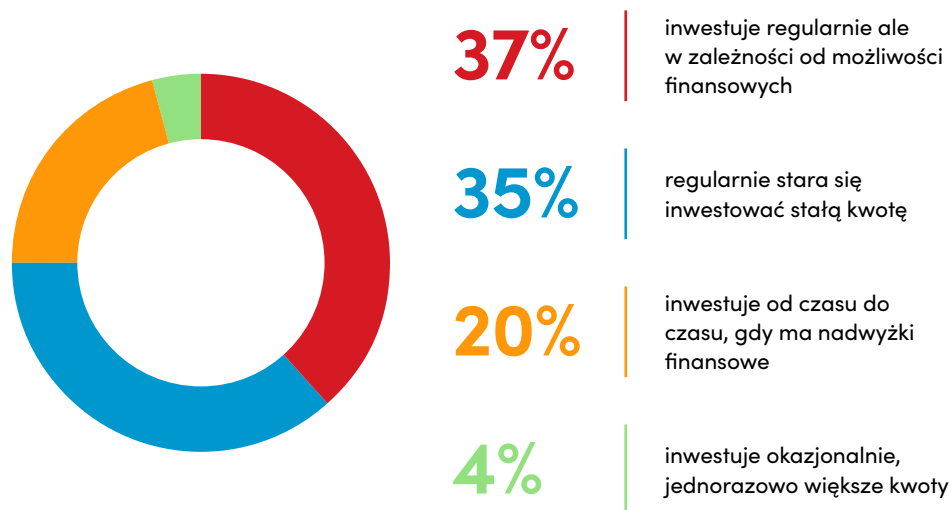


Inwestowanie - między motywacją a niepewnością

Dane pokazują, że motywacja do inwestowania istnieje, jednak jej realizację ograniczają bariery informacyjne i percepcyjne, które mogą zostać zredukowane poprzez odpowiednią edukację i wsparcie doradcze.

Spośród inwestujących:

N=212



Co motywuje do oszczędzania i inwestowania?

Oszczędzaniu i inwestowaniu sprzyja przede wszystkim posiadanie określonego celu. Głównym impulsem do inwestowania jest chęć zwiększania wartości zgromadzonych środków oraz zabezpieczenia przyszłości finansowej. Inwestowanie postrzegane jest jako sposób na aktywne budowanie kapitału, a nie jedynie bierne przechowywanie oszczędności.

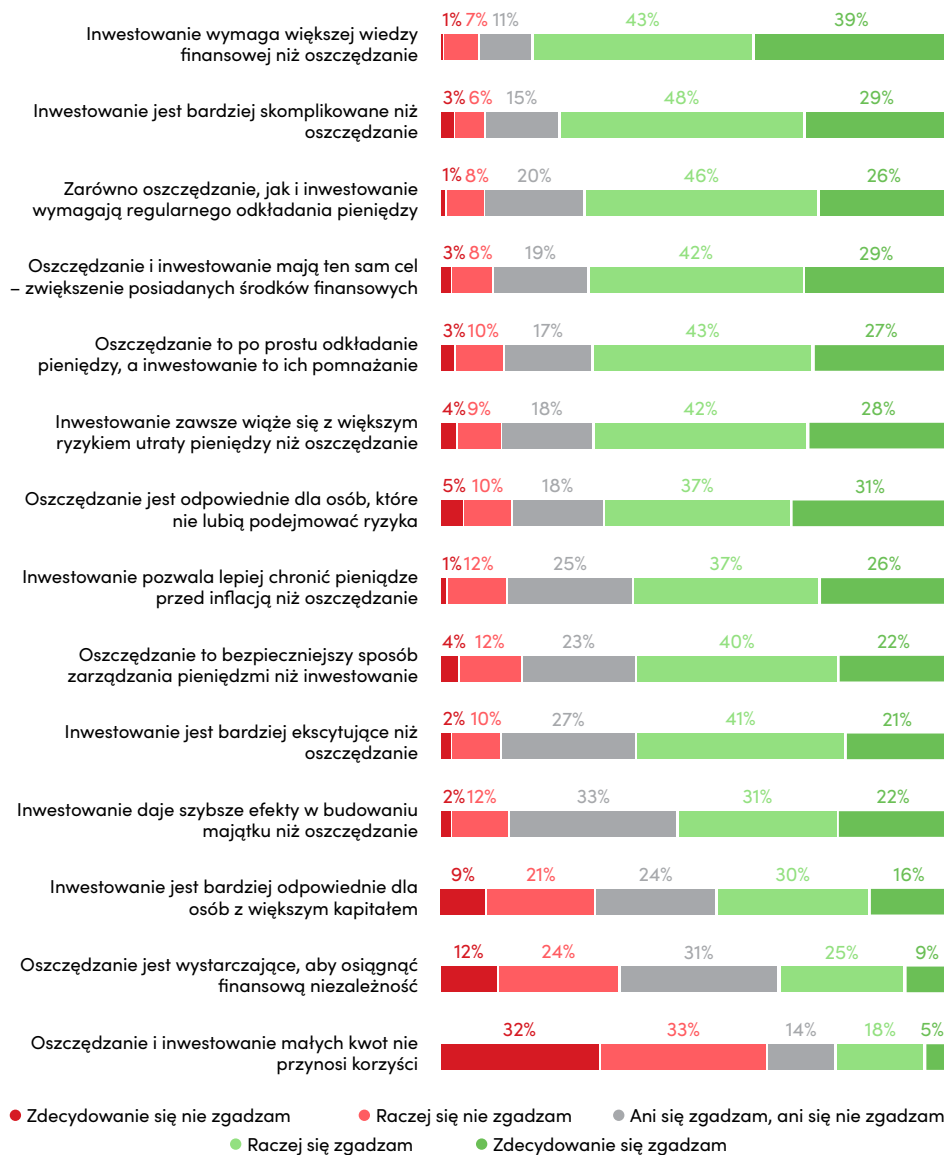


N=400

Percepcja oszczędzanie vs inwestowanie

N=400

Inwestowanie jest postrzegane jako bardziej skomplikowane i wymagające pewnej wiedzy – zwłaszcza w oczach kobiet. Mężczyźni nieco częściej myślą o nim jako o ekscytującym, choć raczej wymagającym większego kapitału. Widać zatem dwa kierunki barier wejścia: kobiece „nie znam się na tym” i męskie „nie stać mnie na to”.



Najczęstsze bariery wejścia w inwestowanie

Dane pokazują, że motywacja do inwestowania istnieje, jednak jej realizację ograniczają bariery informacyjne i percepcyjne, które mogą zostać zredukowane poprzez odpowiednią edukację i wsparcie doradcze.

- brak wiedzy
- obawa przed stratą
- brak nadwyżek finansowych
- niepewność co do produktów



Znajomość programów emerytalnych

Programy emerytalne są powszechnie rozpoznawalne, jednak poziom praktycznej wiedzy na temat ich funkcjonowania pozostaje ograniczony. Różnica między „słyszałem o tym” a „rozumiem, jak to działa” stanowi istotną barierę w podejmowaniu decyzji o długoterminowym oszczędzaniu.



Kobiety częściej korzystają z „tradycyjnych” produktów oszczędnościowych (zwłaszcza te w wieku 30-34 lata).



Mężczyźni z kolei częściej niż kobiety wybierają kryptowaluty, grę na giełdzie czy złoto.

PPK – wysoka rozpoznawalność, ograniczona aktywność

Pracownicze Plany Kapitałowe są jednym z najbardziej rozpoznawalnych programów emerytalnych, jednak dla wielu badanych pozostają rozwiązaniem biernym, powiązaniem głównie z automatycznymi wpłatami pracodawcy. W porównaniu do IKE i IKZE, PPK rzadziej postrzegane są jako narzędzie aktywnego budowania kapitału emerytalnego.



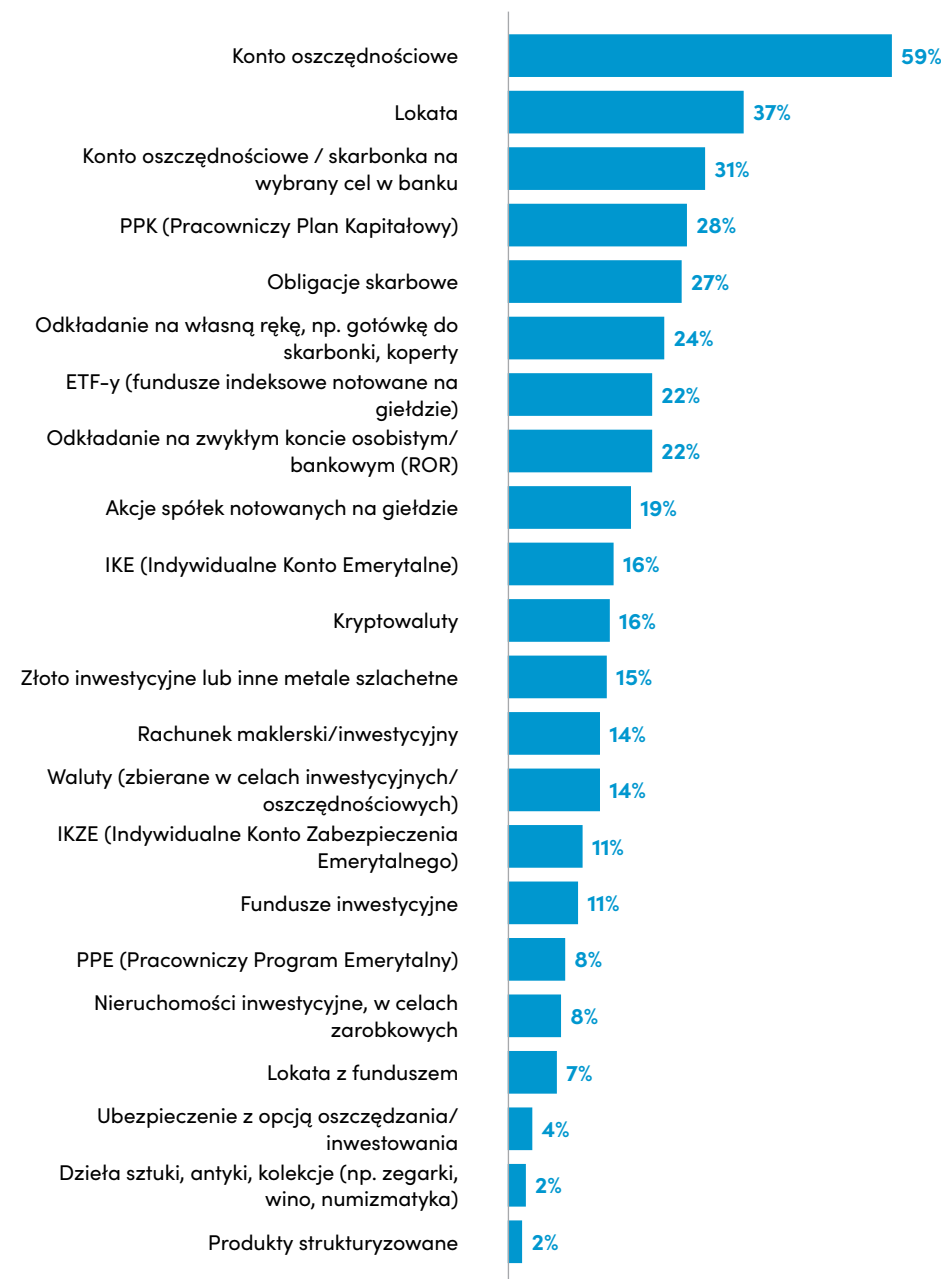
Słyszałam o PPK, ale jedynie pobieżnie – sam termin jest mi znany, natomiast nie mam większej wiedzy na ten temat. O IKE również słyszałam, jednak jeszcze nie zagłębiałam się w to zagadnienie, choć planuję się nim bliżej zainteresować.

Kobieta, 26 lat, Warszawa



W jaki sposób obecnie oszczędza i inwestuje Pan/i pieniądze?

N=400



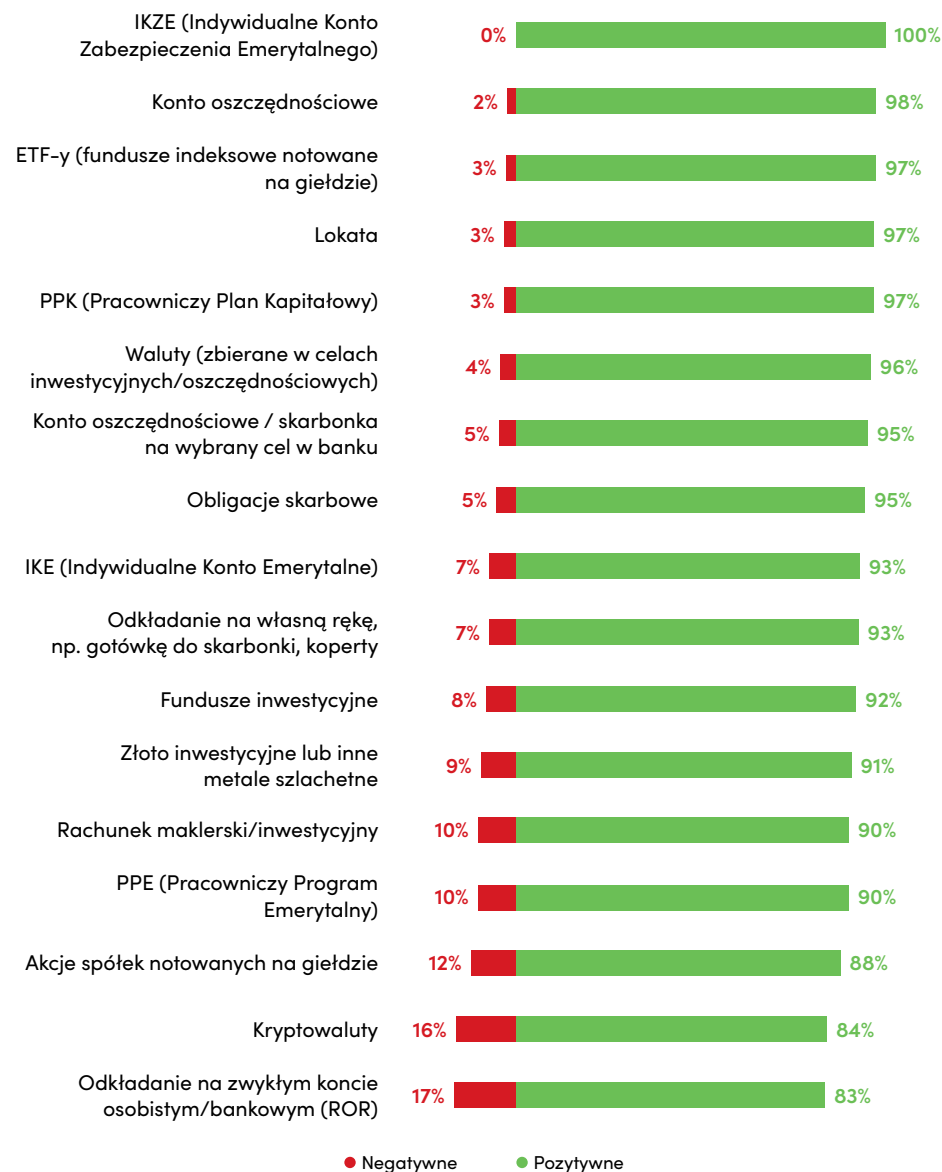
Zaufanie jako kluczowy czynnik decyzji finansowych

Wśród badanych rośnie przekonanie, że odpowiedzialność za przyszłą sytuację materialną spoczywa przede wszystkim na nich samych.



Doświadczenia z produktami inwestycyjnymi

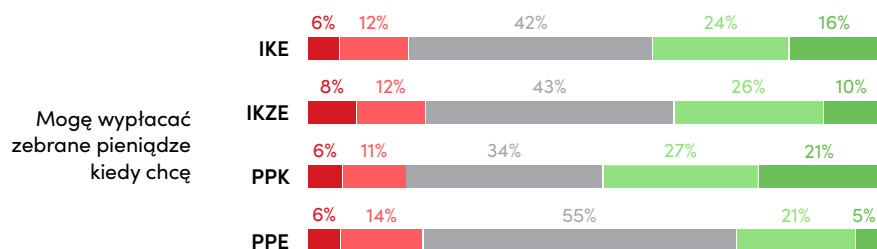
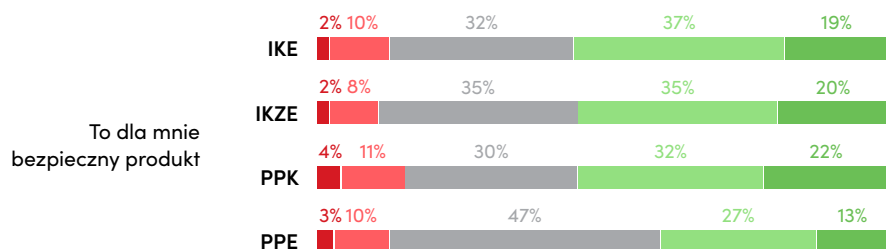
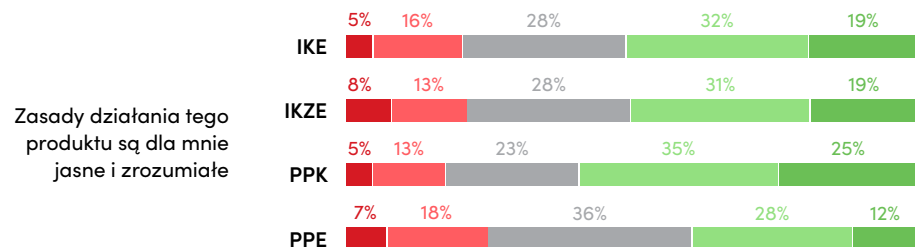
Doświadczenia z większością produktów są pozytywne. Tylko dla produktów bardzo ryzykownych (akcje, kryptowaluty) negatywne doświadczenia miało co najmniej 1 z 10 korzystających. Najstabiliej wypada proste odkładanie na koncie, ale nawet tam znakomita większość nie ma zastrzeżeń.



Percepcja produktów emerytalnych

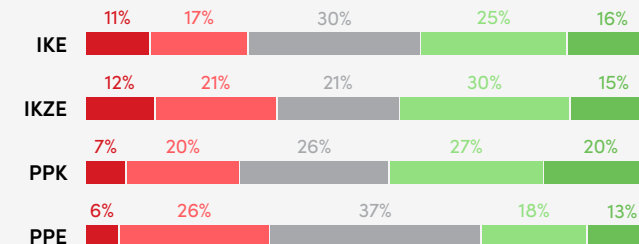
Znajomość zasad działania produktów emerytalnych jest umiarkowana – najwyższa dla PPK, najniższa zaś – dla PPE. Brak wiedzy na temat PPE jest też widoczny w bardzo dużych odsetkach wskazań „ani się zgadzam, ani nie” na ocenie bezpieczeństwa i w kwestii możliwości wypłat.

Warto zauważyć, że kwestia wypłat jest słabo rozpoznana również dla IKE/ IKZE – zwłaszcza w porównaniu z PPK.

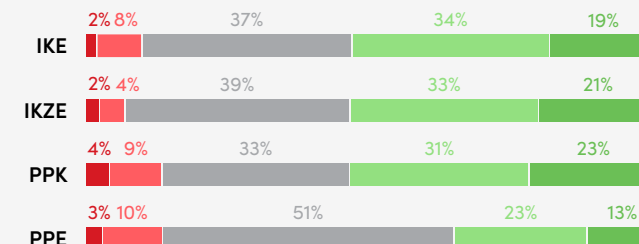


● Zdecydowanie się nie zgadzam ● Raczej się nie zgadzam ● Ani się zgadzam, ani się nie zgadzam
● Raczej się zgadzam ● Zdecydowanie się zgadzam

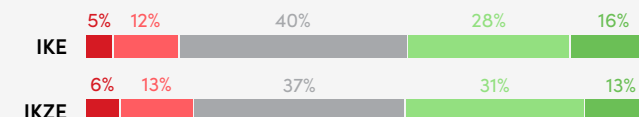
Traktuję ten produkt jako poduszkę finansową na przyszłość, ale niekoniecznie na emeryturę



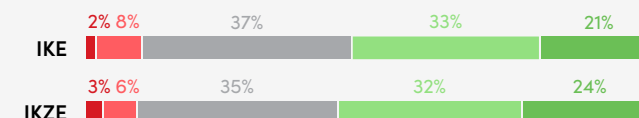
To produkt, który mi się opłaca



Nie muszę regularnie wpłacać



Oszczędzanie w ... daje realne korzyści finansowe



Zaufanie buduje się przez wiarygodność

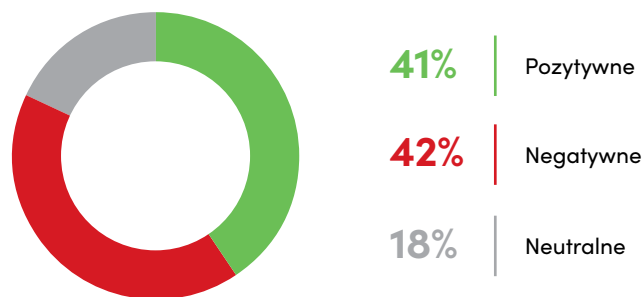
- Banki postrzegane jako najbardziej wiarygodne instytucje finansowe (szczególnie duże, rozpoznawalne marki)
- TFI i fundusze inwestycyjne nie mają jeszcze wyrobionego wizerunku zaufania (większość badanych nie ma osobistych doświadczeń)
- Powiązanie funduszu z bankiem zwiększa poczucie bezpieczeństwa (ale wymaga jasnego uzasadnienia i komunikacji)

Emerytura w percepcji młodego pokolenia

Skojarzenia z emeryturą są bardzo ambiwalentne. W podobnym stopniu widzimy tu elementy pozytywne (odpoczynek, spokój, dużo czasu, rodzina etc.) i negatywne (brak pieniędzy, problemy zdrowotne).

Skojarzenia z emeryturą są bardzo ambiwalentne

N=400



Przede wszystkim emerytura i wiek emerytalny jest dla osób dwudziesto-, a także trzydziestokilkuletnich bardzo odległą perspektywą. Nie jest ona brana pod uwagę jako priorytetowy cel oszczędzania. Poprzedzają ją inne, mniej odległe i postrzegane jako bardziej realne, przedsięwzięcia. W zależności od wieku, etapu życia i sytuacji rodzinnej są to sprawy mieszkaniowe, zdobywanie dodatkowych kwalifikacji, założenie rodziny, dzieci – ich edukacja i zapewnienie im przyszłości.

Emerytura, w pierwszej reakcji, kojarzy się większości z biedą, brakiem środków na większe wydatki, koniecznym obniżeniem standardu życia i problemami zdrowotnymi. Opiniom tym przeczy jednak, formułowane w dalszej kolejności, wyobrażenie własnej emerytury. Ta jawi się bowiem w wyraźnie jaśniejszych barwach. Nasi rozmówcy są bowiem, w większości przypadków przekonani, że po osiągnięciu wieku emerytalnego będą nadal pracować (ale bardziej z własnej woli niż z konieczności), a ponadto podróżować, zajmować domem i ogólnie cieszyć się życiem.

Skojarzenia młodego pokolenia z emeryturą

N=400



Jakie emocje budzi emerytura?

“ *Bezpieczeństwo i dobra jakość życia z pieniędzmi, które zaoszczędziłam obecnie* ”

“ *Troszkę obawa o sytuację finansową i zdrowotną, ale też nadzieja na spokój i odpoczynek* ”

“ *Często bardziej boję się, że nie dożyję emerytury niż tego, że będę miała na niej mało pieniędzy. Odkładam na nią niewielkie kwoty ale regularnie w razie jakby jednak się trafiło* ”

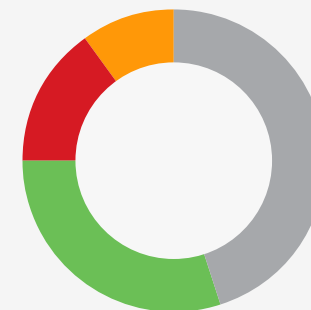
“ *Wyobrażam sobie swoją emeryturę żyjąc w spokoju, korzystać z wolnego czasu, z kochającą rodziną* ”

“ *Absolutnie nie wiem, czego się spodziewać* ”

“ *Odpoczynek, czas na realizację zainteresowań, spokojna starość* ”

Emerytura budzi głównie neutralne emocje

N=400



45% | Neutralne

30% | Pozytywne

15% | Negatywne

10% | Zaskoczenie

Skojarzenia z emerytura są ambiwalentne. Z jednej strony pojawiają się pozytywne skojarzenia związane z odpoczynkiem, spokojem i czasem dla siebie. Z drugiej strony silnie obecne są obawy dotyczące poziomu przyszłych świadczeń, stabilności finansowej oraz stanu zdrowia.

Badani najczęściej postrzegają emeryturę jako wydarzenie bardzo odległe w czasie, co sprawia, że temat ten rzadko staje się bieżącym priorytetem finansowym.

Kiedy i dlaczego zaczynamy myśleć o emeryturze

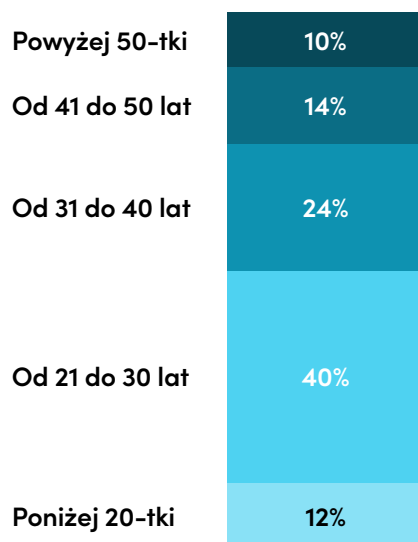
Myślenie o emeryturze nie pojawia się przypadkowo. Jest silnie powiązane z wiekiem, sytuacją życiową oraz konkretnymi bodźcami finansowymi. W dużym stopniu zależy od statusu zatrudnienia.

W jakim wieku powinniśmy myśleć o emeryturze?

Postrzegany wiek, w którym należy zacząć myśleć o emeryturze zależy od płci i do pewnego stopnia też od wieku.

Zdecydowanie później o emeryturze myślą chcą mężczyźni (średnio dopiero w wieku 38 lat), a wcześniej – kobiety (32 lata). Z kolei przekroczenie trzydziestki uświadamia – zwłaszcza mężczyznom – bliskość emerytury i są skłonni myśleć o niej wcześniej (panowie przed 30-tką dopiero po 40. roku życia, a panowie po – w wieku 36 lat).

N=400



Średni wiek
Kobiety
32

Średni wiek
Mężczyźni
38

Podejście do oszczędzania na emeryturę zależy od statusu zatrudnienia. **Osoby prowadzące działalność gospodarczą wcześniej (nawet ok. 30 roku życia) zaczynają zastanawiać się nad perspektywą emerytury.** Nie znaczy to, że podejmują jakieś konkretne działania, ale temat ten stopniowo pojawia się w ich rozmowach ze znajomymi, znajdującymi się w podobnej sytuacji zawodowej, a także z członkami rodziny.

Młode osoby zatrudnione na umowach o pracę raczej ignorują tę kwestię. Nie są one tematem rozmów i nie stykają się z nimi w mediach społecznościowych. Dodatkowo, w przeciwieństwie do prowadzących działalność, nie widzą sprawczości w kształtowaniu własnej sytuacji materialnej w tak (ich zdaniem) odległej przyszłości.

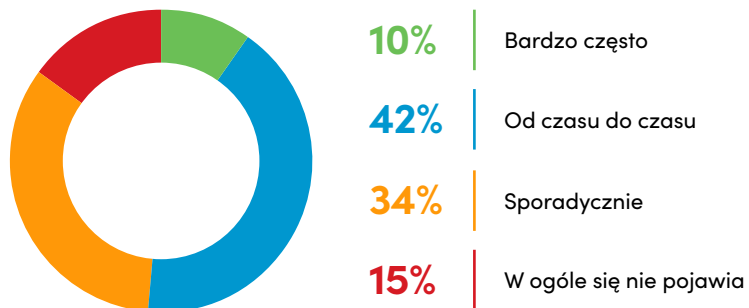


Emerytura jako temat rozmów i refleksji

Temat emerytury nie jest nieobecny w życiu badanych. Przynajmniej od czasu do czasu występuje on u połowy – najczęściej w rozmowach z rodziną, ale też sami o nim myślą – zwłaszcza kobiety.

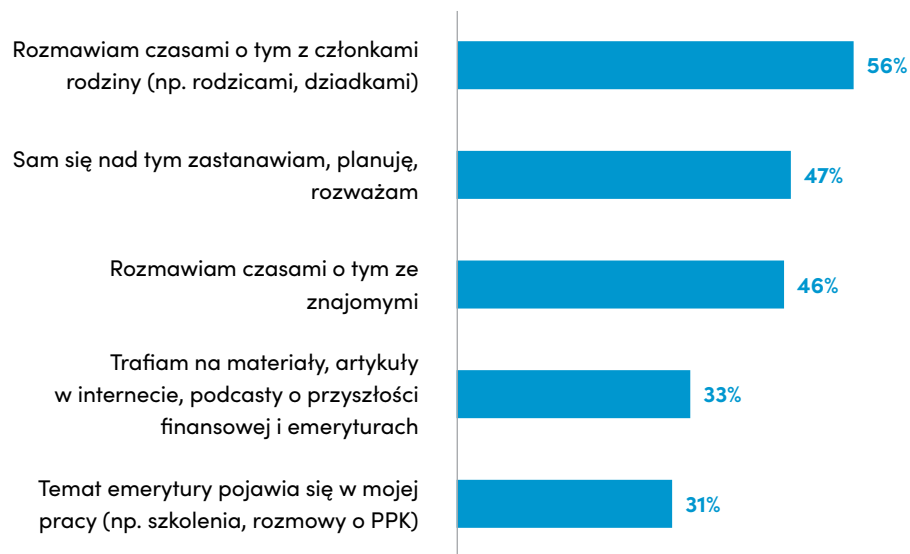
Jak często temat się pojawia?

N=400



W jaki sposób?

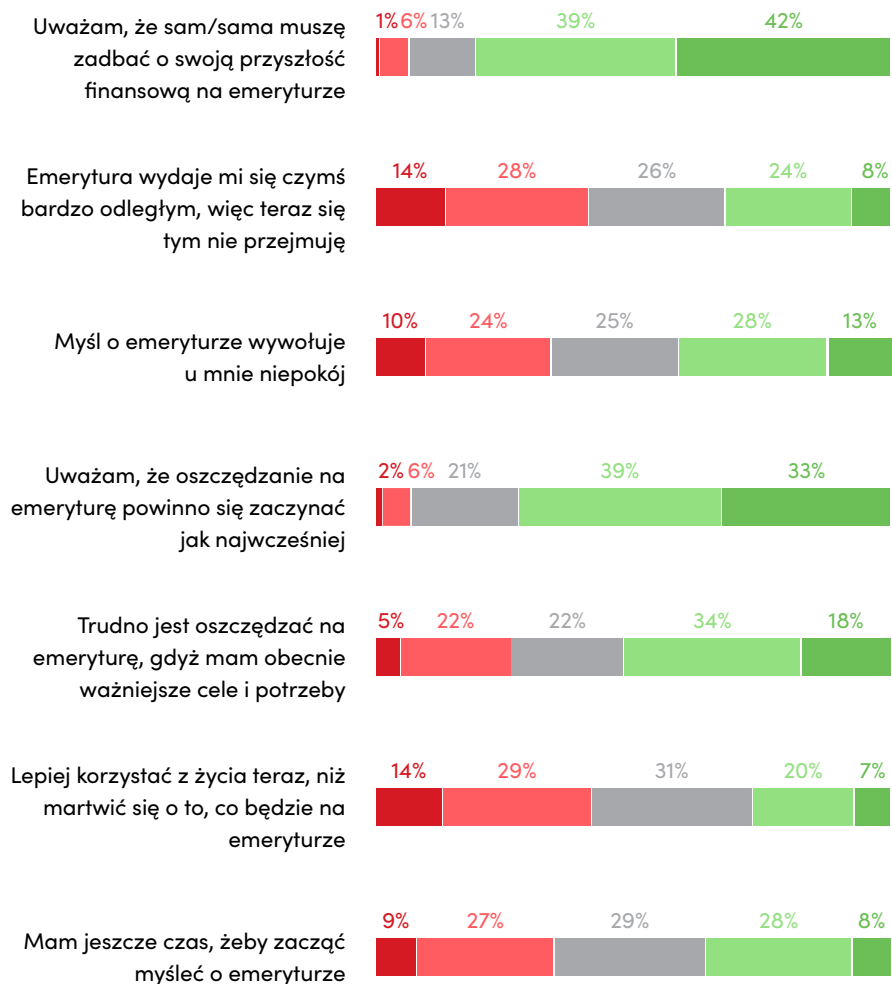
N=341



Co realnie motywuje do odkładania na emeryturę?

N=400

Motywacje do odkładania na emeryturę odzwierciedlają ambiwalentny stosunek do przyszłości finansowej. Wprawdzie badani deklaruwali w innym pytaniu, że temat emerytury jest im daleki, to jednak wydaje się, że nie ignorują go – spora część twierdzi, że i tak się nim dość przejmują.



● Zdecydowanie się nie zgadzam ● Raczej się nie zgadzam ● Ani się zgadzam, ani się nie zgadzam ● Raczej się zgadzam ● Zdecydowanie się zgadzam

Barierzy oszczędzania na emeryturę

Podstawową barierą, artykułowaną zwłaszcza przez młodsze osoby, jest brak środków. Tłumaczenie to jest jednak o tyle mało wiarygodne, że te same osoby deklarują oszczędzanie na cele doraźne takie jak wypoczynek, podróże, zakup sprzętu AGD i audio-wideo. Przyczyna nie leży zatem w faktycznym braku środków, lecz raczej w hierarchii priorytetów.

Kolejną barierą jest niepewność sytuacji geopolitycznej. Implikuje ona obawę, że środki gromadzone w dłuższej perspektywie mogą być stracone. W tej sytuacji „lepiej teraz żyć względnie dostatnie, niż odmawiać sobie w imię niepewnej przyszłości”.

Częstą przyczyną obaw jest także świadomość braku wystarczającej wiedzy na temat różnych programów emerytalnych i możliwości inwestycyjnych. Konsekwencją braku edukacji ekonomicznej społeczeństwa jest trudność w zrozumieniu (postrzeganych jako skomplikowane) produktów finansowych i zasad inwestowania, rodząca obawy przed ryzykiem i stratą pieniędzy.

Kolejną barierą jest obawa przed utratą kontroli nad własnymi pieniędzmi, niechęć do blokowania środków na długi czas i utraty dostępu do nich. W konsekwencji oznacza to brak możliwości wykorzystania zgromadzonych funduszy w razie potrzeby.

Dodatkowo, zdaniem respondentów, zyski z programów emerytalnych są niskie w porównaniu z innymi formami inwestowania. Pewną niekonsekwencją jest fakt, że większość badanych deklaratywnie preferuje bezpieczne formy inwestowania, z drugiej strony jednak oczekuje wysokich zysków.



Triggery oszczędzania na emeryturę

Znaczna większość respondentów, niezależnie od wieku, formułuje podobne warunki, które mogłyby zachęcić ich do skorzystania z produktu służącego długoterminowemu oszczędzaniu.

- **Cel oszczędzania** – nie emerytura, której perspektywa jest trudna do wyobrażenia, lecz ogólnie przyszłość.
- **Podmiot zarządzający** – instytucja zaufana, duży bank lub związane z nim TFI – brakuje jednak wiedzy na temat zasad działania funduszy inwestycyjnych, stąd nie są one domyślną ścieżką wyboru w kontekście oszczędzania. W tej sytuacji wskazane jest komunikowanie korzyści wynikających z korzystania z nich.
- **Elastyczność warunków** – możliwość czasowego zmniejszenia lub zawieszenia wpłat, a także wypłaty części środków (w wyjątkowych sytuacjach) bez straty zgromadzonych środków i wypracowanych premii.
- **Łatwy i intuicyjny dostęp do konta** – możliwość bieżącej kontroli stanu konta, przede wszystkim w aplikacji mobilnej, a ewentualnie także poprzez stronę www.
- **Transparentność warunków** – zrozumiały język umowy i komunikacji, bez „drobnego druczku” i żargonu finansowego.
- **Możliwość korzystania z telefonicznych porad**, prowadzonych przez żywych (nie wirtualnych) doradców.
- **Relatywnie korzystne warunki finansowe** – zysk kompensujący inflację, wyższy od zysku z obligacji skarbowych. Dodatkowo, możliwość dodania bardziej agresywnych modułów, na życzenie klienta.
- **Ulgi podatkowe** – zwolnienie z podatku od zysku, bardzo wyraźnie zakomunikowane ze względu na niewielką wiedzę potencjalnych beneficjentów oraz panujący w tej dziedzinie szum informacyjny.



Decyzje emerytalne w praktyce: motywacje i wybory

Obawy przed zbyt niską emeryturą z ZUS i potrzeba niezależności finansowej to główne przyczyny odkładania samodzielnie. Inne priorytety i poczucie, że nadal jest dużo czasu do emerytury to z kolei główne bariery. Zwłaszcza osoby do 30-tki uważają, że mają jeszcze czas (47% nieodkładających do 29 lat vs. 30% powyżej 30 lat).



38%
odkłada

62%
nie odkłada

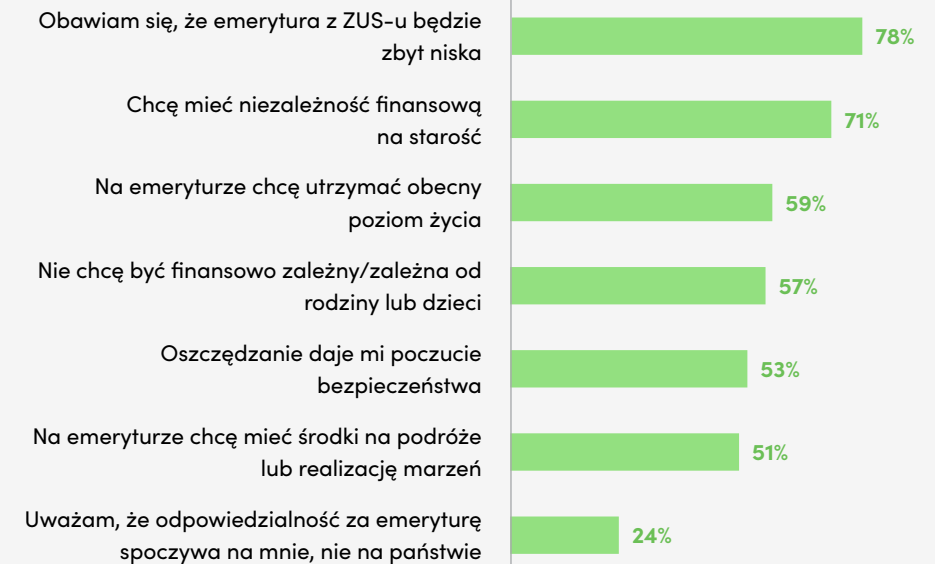
“ *Na ten moment, na tym etapie życia, moim głównym celem finansowym jest wesele, więc przede wszystkim odkładam na nie pieniądze. Nie jestem jeszcze na etapie myślenia o emeryturze – tym bardziej, że wydaje mi się ona bardzo odległą perspektywą. Być może zacznę się nad tym poważniej zastanawiać koło czterdziestki. Na razie skupiam się na swoim obecnym wieku i związanych z nim wydatkach, a nie na tak dalekiej przyszłości. Myślę, że mniej więcej około 45. roku życia przychodzi moment, kiedy rzeczywiście powinno się zacząć myśleć o emeryturze.* ”

Mężczyzna, 29 lat, Radom

N=400

Powody dlaczego odkładają

N=150



Powody dlaczego nie odkładają

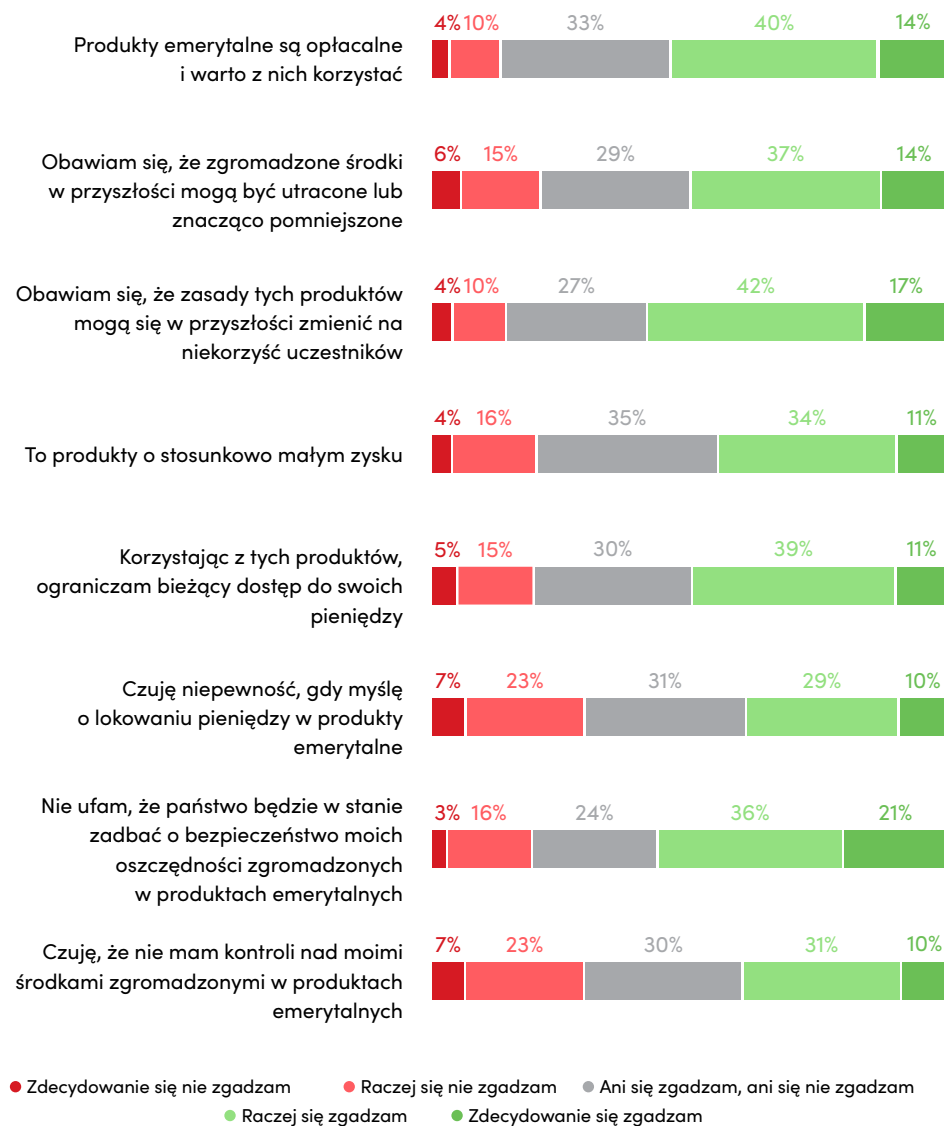
N=250



Postawy wobec produktów emerytalnych

N=400

Wyraźną postawą jest brak zaufania wobec pewności środków i zasad produktów emerytalnych. Zwłaszcza kobiety przejawiają taką postawę. Produkty te są postrzegane jako produkty o stosunkowo małym zysku, ale jednak na tyle opłacalne, że warto z nich korzystać.



Co decyduje o wyborze rozwiązania emerytalnego?

- Bezpieczeństwo wygrywa z agresywnym zyskiem. Ponad połowa badanych wskazuje bezpieczeństwo jako kluczowy czynnik wyboru.
- Wiarygodność instytucji ma kluczowe znaczenie. Duża część respondentów zwraca uwagę na wiarygodność instytucji.
- Prostota i elastyczność realnie wpływają na decyzję. Istotna grupa bierze pod uwagę prostotę produktu i elastyczność wpłat.



Kto budzi największe zaufanie?

Dobrze postrzegane są banki. Zaufanie do nich ogranicza się jednak do tych, które uważane są za duże i wiarygodne. W tej grupie wymienia się duże, zakorzenione w świadomości klientów, podmioty np. Bank Pekao S.A.



Banki

Banki są postrzegane jako najbardziej wiarygodne instytucje finansowe.

Obecność silnej marki bankowej pozytywnie wpływa na postrzeganie produktów inwestycyjnych, choć nie eliminuje potrzeby edukacji.



Fundusze inwestycyjne

Fundusze inwestycyjne budzą ostrożność.

Wobec funduszy inwestycyjnych widoczna jest większa rezerwa oraz brak wyrobionego zdania, szczególnie wśród osób bez wcześniejszych doświadczeń inwestycyjnych.



Poziom zaufania do poszczególnych instytucji finansowych

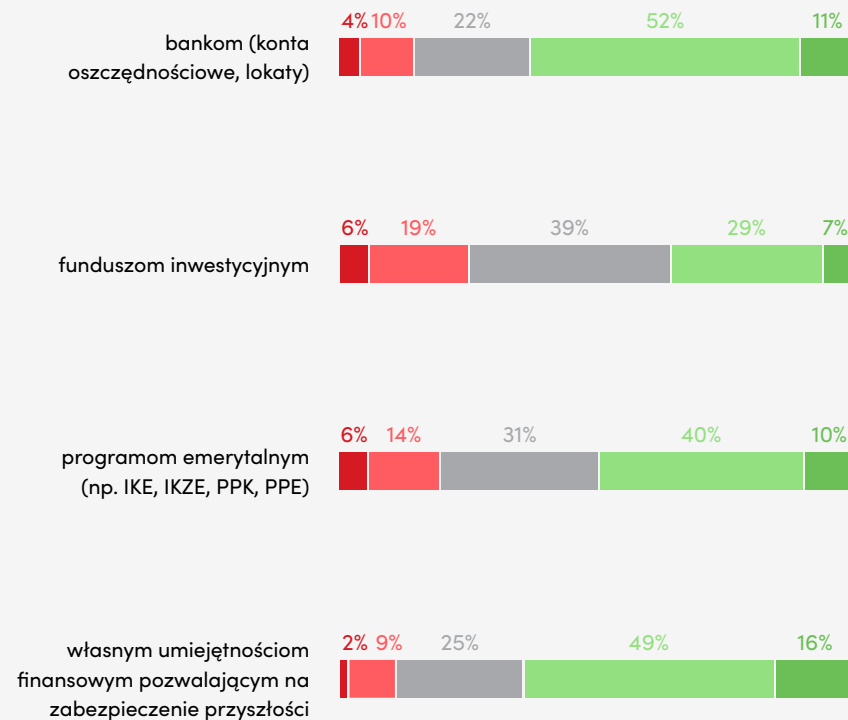
Poziom zaufania wyraźnie różni się pomiędzy typami instytucji finansowych. Najwyżej oceniane są banki, podczas gdy fundusze inwestycyjne oraz instytucje publiczne budzą większą ostrożność wśród badanych.



Jak bardzo ufają...

N=400

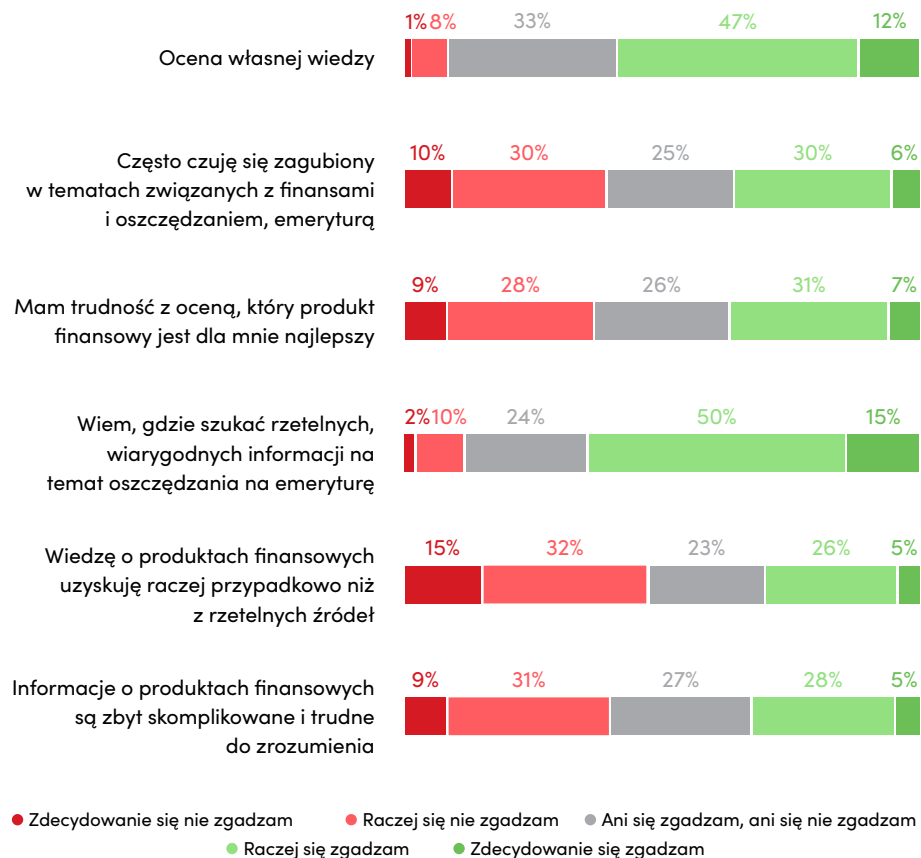
Programom emerytalnym ufa połowa badanych, a funduszom inwestycyjnym – wyraźnie mniej. Dlatego wydaje się zasadne podkreślanie roli banku, bo te z kolei cieszą się sporym zaufaniem.



● Zdecydowanie się nie zgadzam ● Raczej się nie zgadzam ● Ani się zgadzam, ani się nie zgadzam
● Raczej się zgadzam ● Zdecydowanie się zgadzam

Jak badani oceniają swoją wiedzę o emeryturze?

Większość badanych ocenia swoją wiedzę na temat emerytury jako przeciętną lub niewystarczającą. Niewielka grupa deklaruje wysoki poziom kompetencji w tym obszarze, co potwierdza istnienie luki edukacyjnej w zakresie długoterminowego planowania finansowego. Najlepiej oceniana jest własna wiedza o tym, gdzie szukać wiarygodnych informacji.



Skąd badani czerpią wiedzę o emeryturze

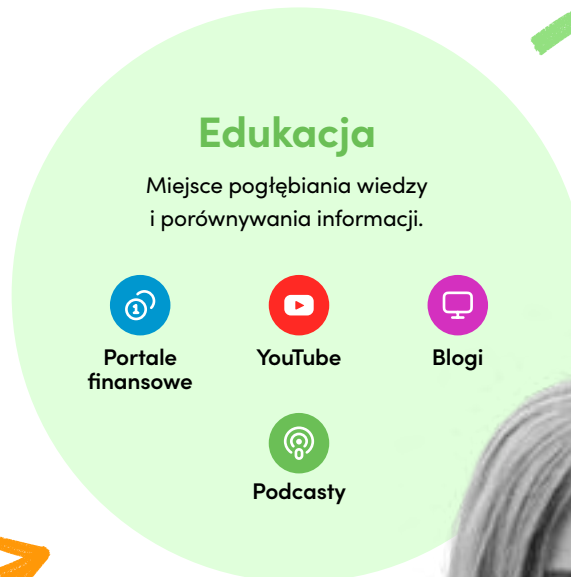
- 1. Internet dominuje jako podstawowe źródło informacji**
Najczęściej wskazywanym źródłem wiedzy są portale internetowe oraz treści online, co potwierdza cyfrowy charakter poszukiwania informacji finansowych.
- 2. Media społecznościowe pełnią rolę inspiracyjną**
Social media są wykorzystywane głównie jako źródło pierwszego kontaktu z tematyką finansową, a nie pogłębionej wiedzy.
- 3. Kontakt bezpośredni ma znaczenie przy trudniejszych decyzjach**
Doradcy finansowi i rozmowy z ekspertami są rzadziej wykorzystywane, ale zyskują na znaczeniu na etapie podejmowania konkretnych decyzji.
- 4. Wiedza nie pochodzi z jednego kanału**
Badani korzystają z wielu źródeł jednocześnie, łącząc informacje internetowe, opinię znajomych oraz materiały eksperckie.



Kanały dotarcia do klienta

Proces docierania do tematyki emerytalnej ma charakter etapowy. Badani najczęściej po raz pierwszy stykają się z tematem w kanałach cyfrowych, następnie pogłębiają wiedzę w internecie i materiałach eksperckich, a decyzje finansowe podejmują dopiero w kontakcie z instytucją bankową lub doradcą. Skuteczna obecność na każdym z tych etapów jest kluczowa dla budowania długoterminowego zaangażowania klientów.

“ *Edukacja klientów powinna mieć charakter wielostopniowy. Zainteresowani przechodzą przez kolejne „stopnie wtajemniczenia”.* ”





Dziękujemy