



Krystian Karwowski

Accenture Poland | Capital Markets | Sell-side | Wealth Management

Raport Accenture „(Nie)inwestycyjny obraz Polaków”

Czego szukają klienci biur maklerskich?

Gdzie szukać inspiracji i innowacji na rozwój oferty?

(Nie)inwestycyjny obraz Polaków

Aby pomóc polskim instytucjom finansowym **lepiej zrozumieć zwyczaje inwestycyjne Polaków**, przeprowadziliśmy **badanie na inwestorach**, które stanowiło bazę do raportu



styczeń 2024

N=
1163

ankietowanych



Klienci
polskich biur
maklerskich



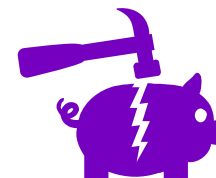
Klienci
zagranicznych
biur maklerskich



Inwestorzy
ryнку
kryptowalut



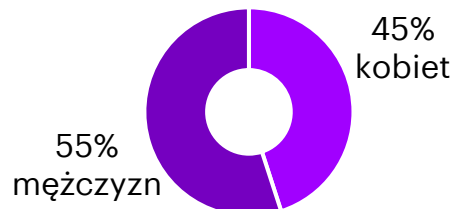
Inwestujący
poza biurami
maklerskim



Tylko
oszczędzający

45
lat

średnia wieku



>10k

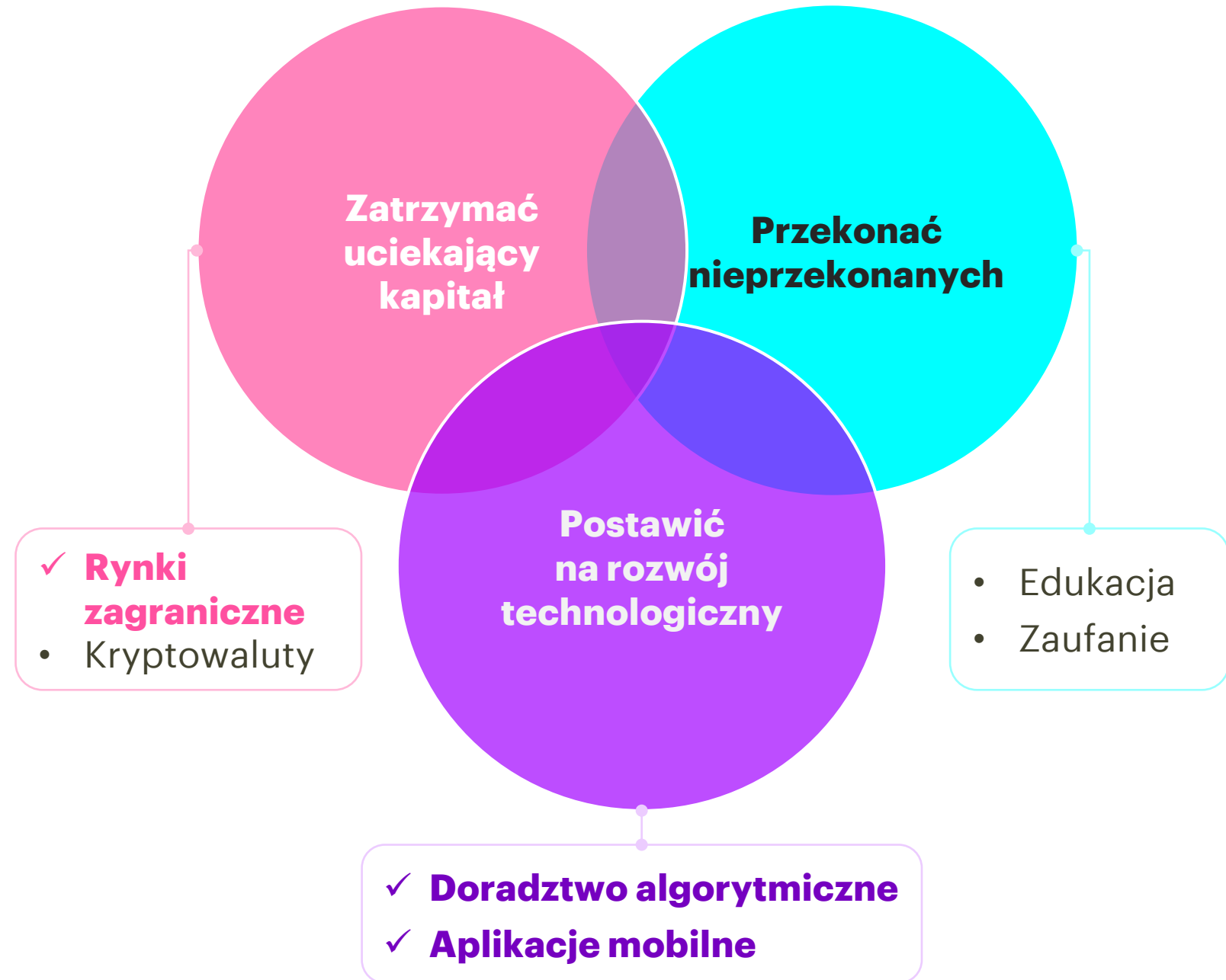
z portfelem powyżej
10 tys. PLN



QR Code do pełnego raportu
udostępnimy na koniec panelu

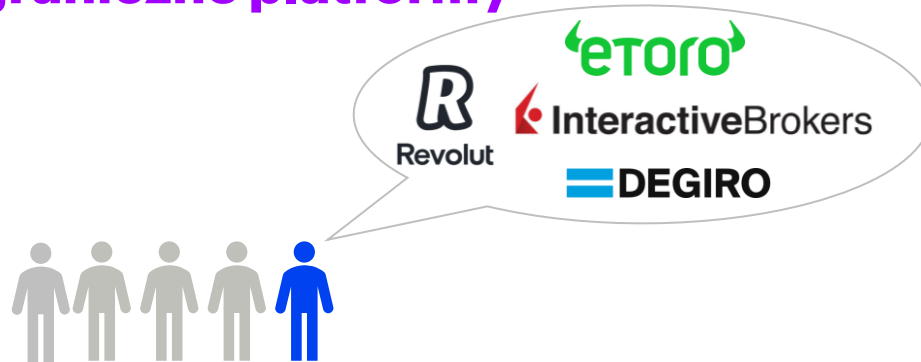
Gdzie skupić swoją uwagę?

Co powinny robić polskie instytucje finansowe aby **zachęcić Polaków do inwestycji** oraz **obronić się przed zagraniczną konkurencją?**



Nie tylko lokalnie, ale i globalnie

Rynki zagraniczne to luka w portfelu polskiego inwestora, która jest silnie adresowana przez zagraniczne platformy



Co 5-ty klient polskiego BM jest również klientem zagranicznych brokerów



Dostęp do rynków zagranicznych oraz poziom opłat i prowizji to Top2 kategorie z największą przewagą zagranicznych brokerów w ocenie klientów¹

2x

Klienci zagranicznych brokerów 2 razy częściej deklarują posiadanie zagranicznych akcji w portfelu

4x-16x

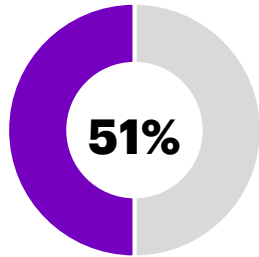
Oferta polskich biur maklerskich jest średnio od 4 do 16 razy droższa niż zagranicznych podmiotów²

¹ klienci podmiotów zagranicznych mający rachunki maklerskie w polskich biurach

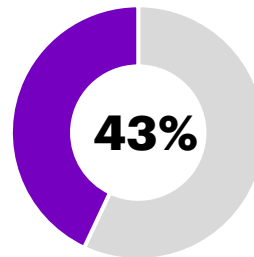
² symulacja dla różnych scenariuszy inwestorskich dla giełdy NYSE

W algorytmach szansa

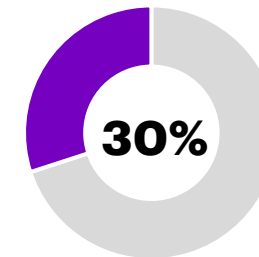
Polscy inwestorzy są gotowi na **cyfrowe wspomaganie procesów inwestycyjnych** (zgodnie z regulacją MiFID II)



zaufałoby rekomendacji wygenerowanej przez algorytm, przygotowanej na bazie sytuacji finansowej oraz preferencji i celów inwestycyjnych



zaufałoby rekomendacji wygenerowanej przez algorytm **bardziej niż rekomendacji doradcy**

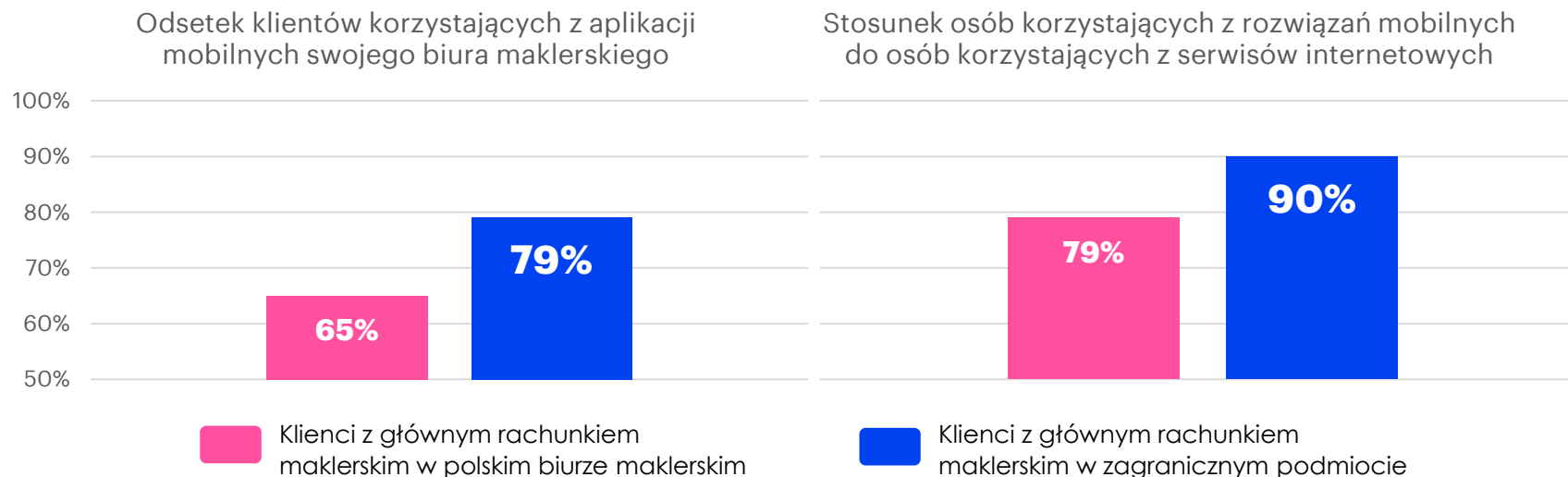


prawie **co trzeci klient z rachunkiem maklerskim** zadeklarował, że brakuje mu w ofercie krajowych instytucji **narzędzi automatycznie tworzących strategię inwestycyjną w oparciu o wynik ankiety MiFID**

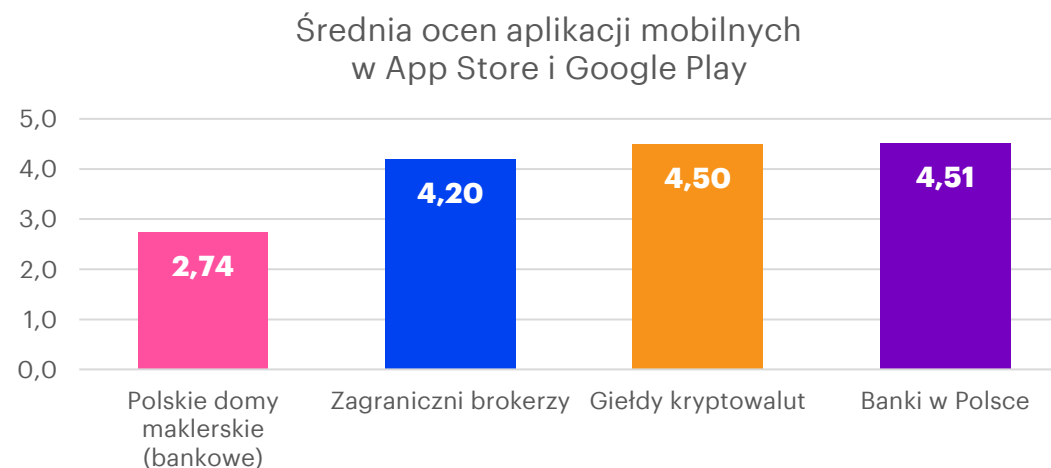
Zagraniczne aplikacje zawstydzają rodzimych brokerów

Biura maklerskie powinny traktować **kanał mobilny na równi z webowym**

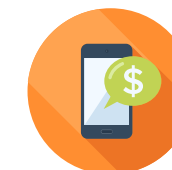
Niższa adopcja



Niższa ocena



Dostępność i jakość aplikacji mobilnej



wskazana w **Top3** kategorii, gdzie **podmioty zagraniczne zostały lepiej ocenione** przez klientów¹

¹ klienci podmiotów zagranicznych posiadający również rachunki maklerskie w polskich biurach



A teraz, zapraszam do panelu

