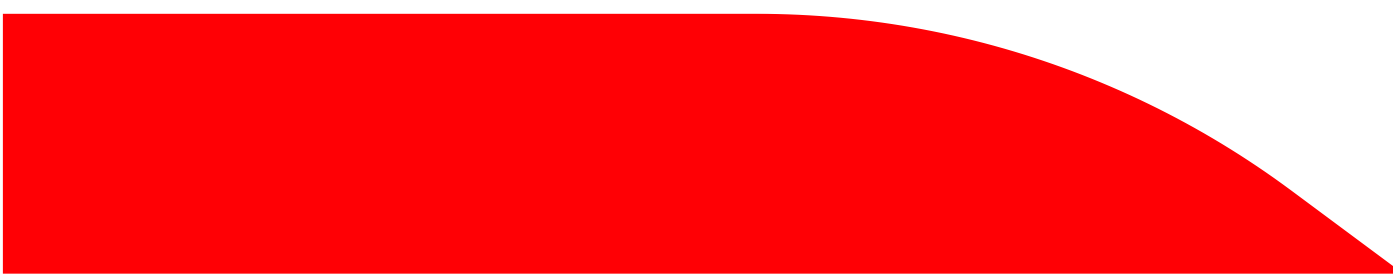
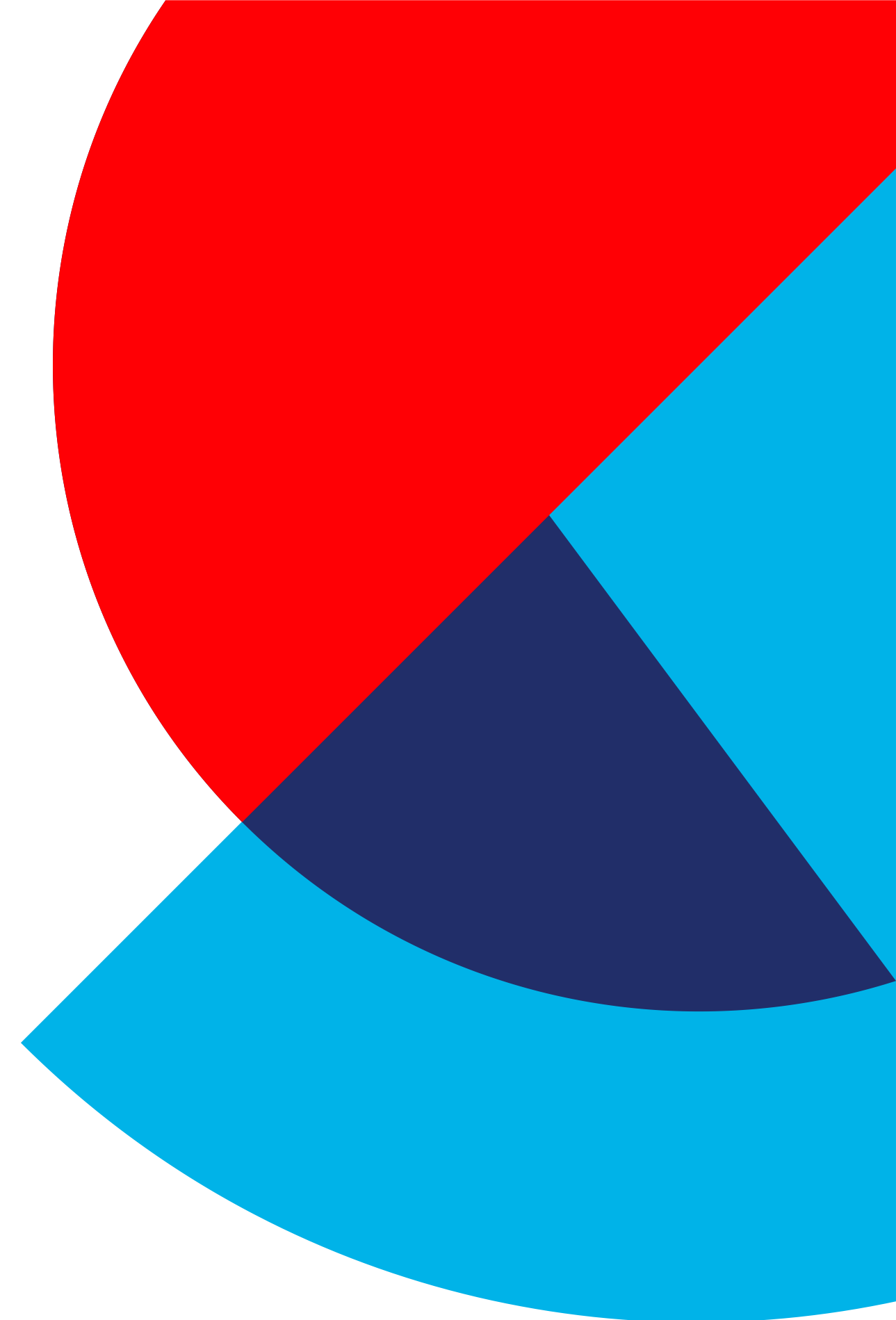


***WIEDZA I PODEJŚCIE POLAKÓW DO
KREDYTÓW W MOTORYZACJI***

*Prezentacja wyników badania
Minds & Roses zrealizowanego
dla OTOMOTO*

Grudzień 2022

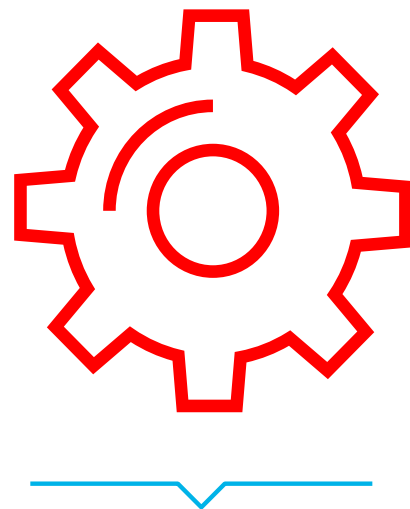


Dla wielu Polaków, zwłaszcza spoza dużych miast, samochód jest oknem na świat. Prawo do mobilności, to często jednocześnie prawo dostępu do pracy, opieki zdrowotnej, edukacji i rozrywki. Jednak zmieniające się warunki na rynku, skomplikowane procedury przyznawania kredytu i brak wiedzy w tym temacie sprawiają, że wiele osób rezygnuje z zakupu samochodu z finansowaniem.

Przy okazji premiery zintegrowanego z platformą OTOMOTO narzędzia do finansowania – OTOMOTO Pay, przeprowadziliśmy z agencją Minds & Roses badanie postawy Polaków wobec finansów i ich wiedzy na temat kredytów. Wyniki badania zestawiliśmy z danymi własnymi z OTOMOTO Klik oraz programu pilotażowego OTOMOTO Pay, by dowiedzieć się, kim są Polacy, którzy kupują samochody używane z finansowaniem, jakie marki wybierają i na jak długie zobowiązanie się decydują.

Zapraszamy do prezentacji wyników badania.

KILKA SŁÓW O BADANIU



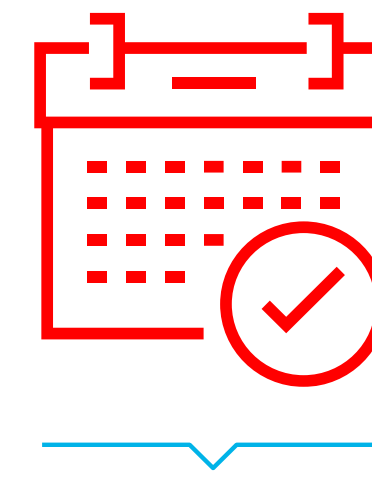
Metodologia:

Wywiady były zebrane w oparciu o panel badawczy i przeprowadzone techniką CAWI to jest ankietą online wypełnianą samodzielnie przez respondenta.



Próba badawcza:

Badanie zostało zrealizowane na reprezentatywnej próbie Polaków w wieku 18+ kontrolowanej ze względu na wiek, płeć, wielkość zamieszkania. N=1000



Termin realizacji:

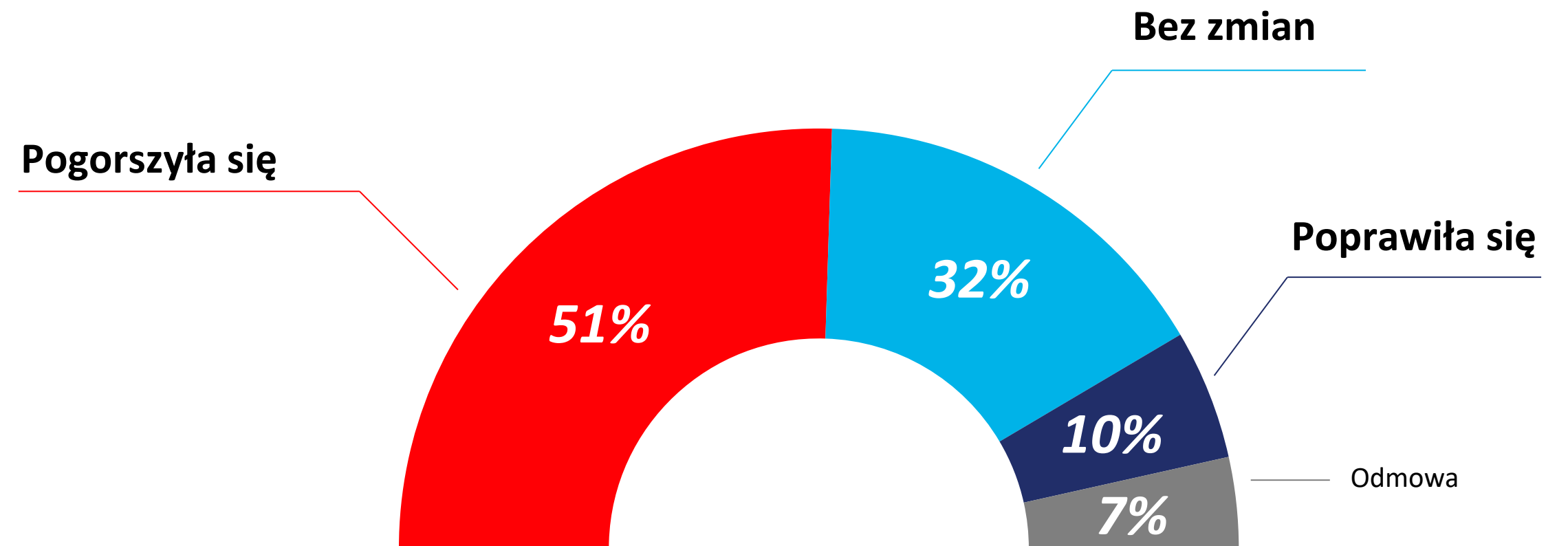
Badanie zostało zrealizowane w dniach 29.11 – 5.12.2022



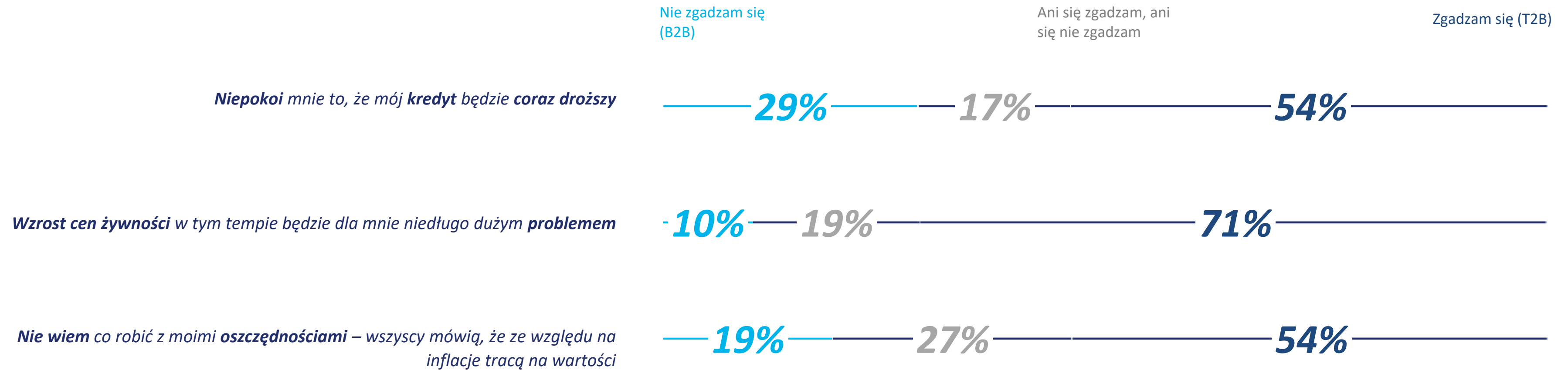
WIEDZA I OCENA SYTUACJI EKONOMICZNEJ

OCENA SYTUACJI MATERIALNEJ KIEROWCÓW W CIĄGU OSTATNICH 12 MIESIĘCY

Ponad połowa kierowców w Polsce oceniła swoją sytuację materialną gorzej niż rok temu. Wpływ na to mają m.in. rosnące ceny paliwa czy niestabilna sytuacja gospodarcza w naszym kraju.



OCENA SYTUACJI EKONOMICZNEJ POLAKÓW



Polacy obawiają się ciągłego wzrostu cen żywności, szalejącej inflacji a co za tym idzie niepokoją się, że ich obecne kredyty będą coraz droższe. Tylko nieliczni wiedzą co zrobić z obecnie posiadanymi oszczędnościami.



WZROST CEN KREDYTÓW A ZARZĄDZANIE OSZCZĘDNOŚCIAMI

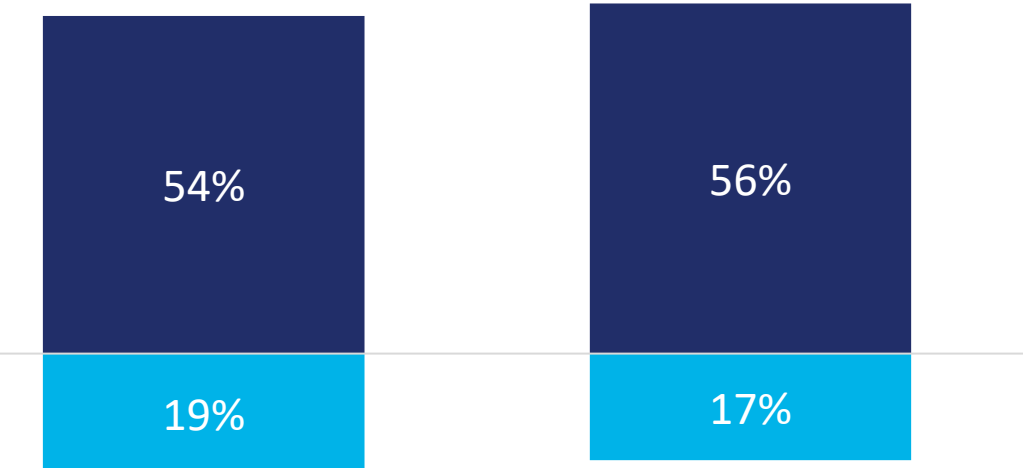
Ponad połowa Polaków przyznaje, że nie wie co zrobić ze swoimi oszczędnościami w związku z sytuacją ekonomiczną.

Nie wiem co robić z moimi oszczędnościami – wszyscy mówią, że ze względu na inflację tracą na wartości

- Zgadzam się (T2B)
- Nie zgadzam się (B2B)

Ogółem
N=1000

Aktywni kierowcy
N=535

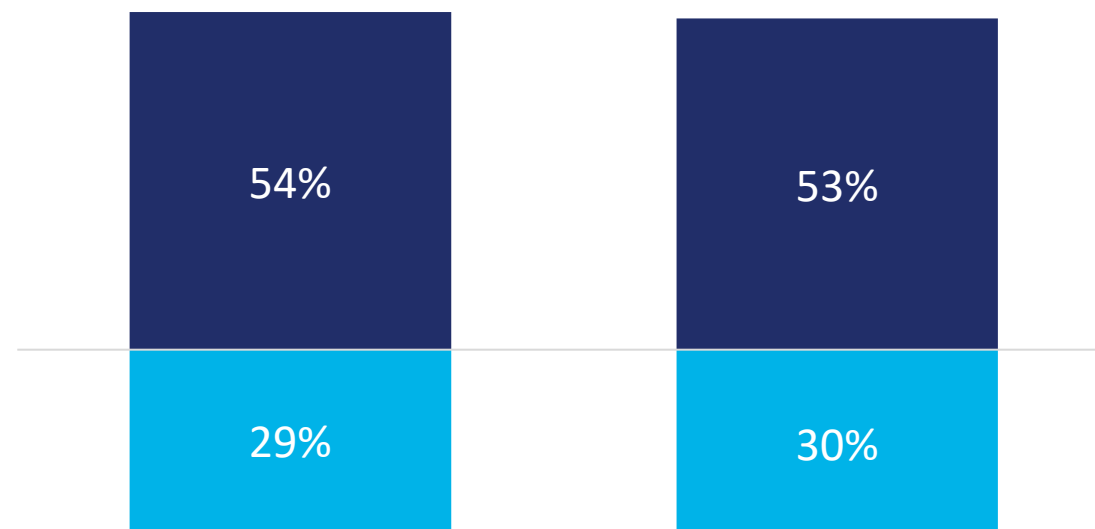


Ogółem
N=1000

Aktywni kierowcy
N=535

Niepokoi mnie to, że mój kredyt będzie coraz **droższy**

- Zgadzam się (T2B)
- Nie zgadzam się (B2B)



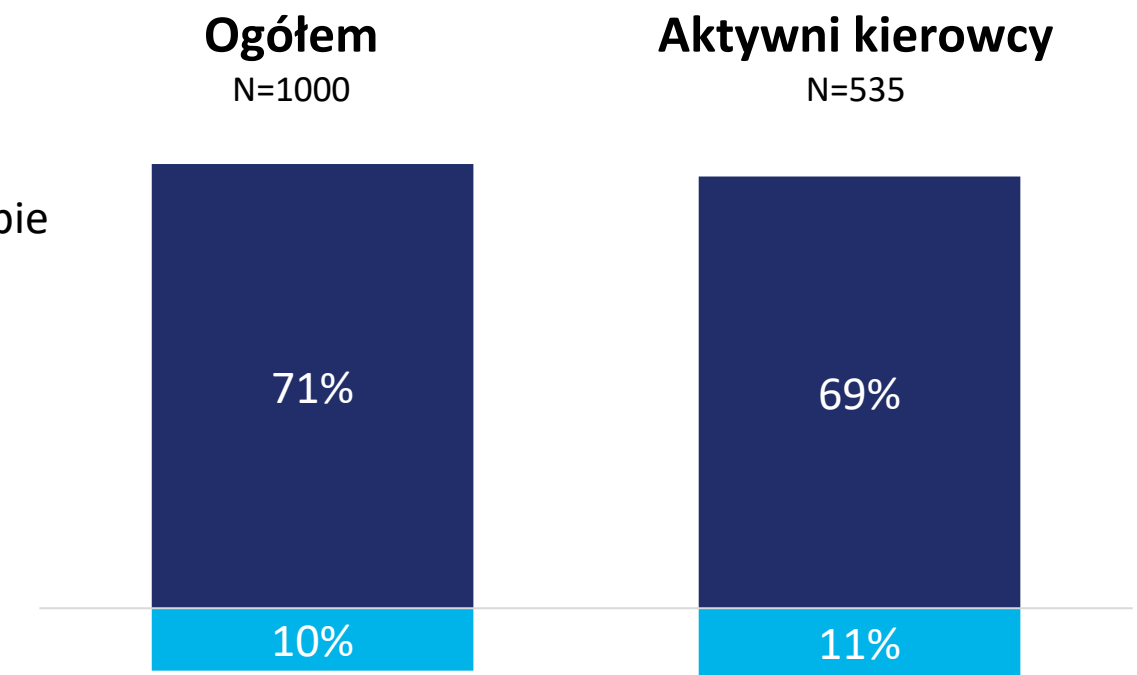
Ponad połowa Polaków obawia się wzrostu cen kredytów.

WZROST CEN ŻYWNOSCI

Zdecydowana większość Polaków obawia się swojej sytuacji materialnej w związku ze wzrostem cen żywności.

Wzrost cen żywności w tym tempie będzie dla mnie niedługo **dużym problemem**

- Zgadzam się (T2B)
- Nie zgadzam się (B2B)



PŁATNOŚCI I BANKOWOŚĆ

Bankowość **mobilna** to zdecydowanie **bezpieczny** sposób na kontakt z bankiem

58%

42%

Mam **wątpliwości**, czy bankowe aplikacje **mobilne** są rzeczywiście bezpieczne

Lubię gdy na rynku pojawia się nowa usługa lub rozwiązanie na rynku finansowym. **Nowocześniej to łatwiej i wygodniej**

39%

61%

Wolę sprawdzone sposoby. Finanse to nie jest temat gdzie powinny dominować nowe technologie.

Jeśli tylko mogę to **płacę kartą lub telefonem**

60%

40%

Lubię gotówkę, łatwiej zapanować nad pieniędzmi gdy trzyma się je w ręku

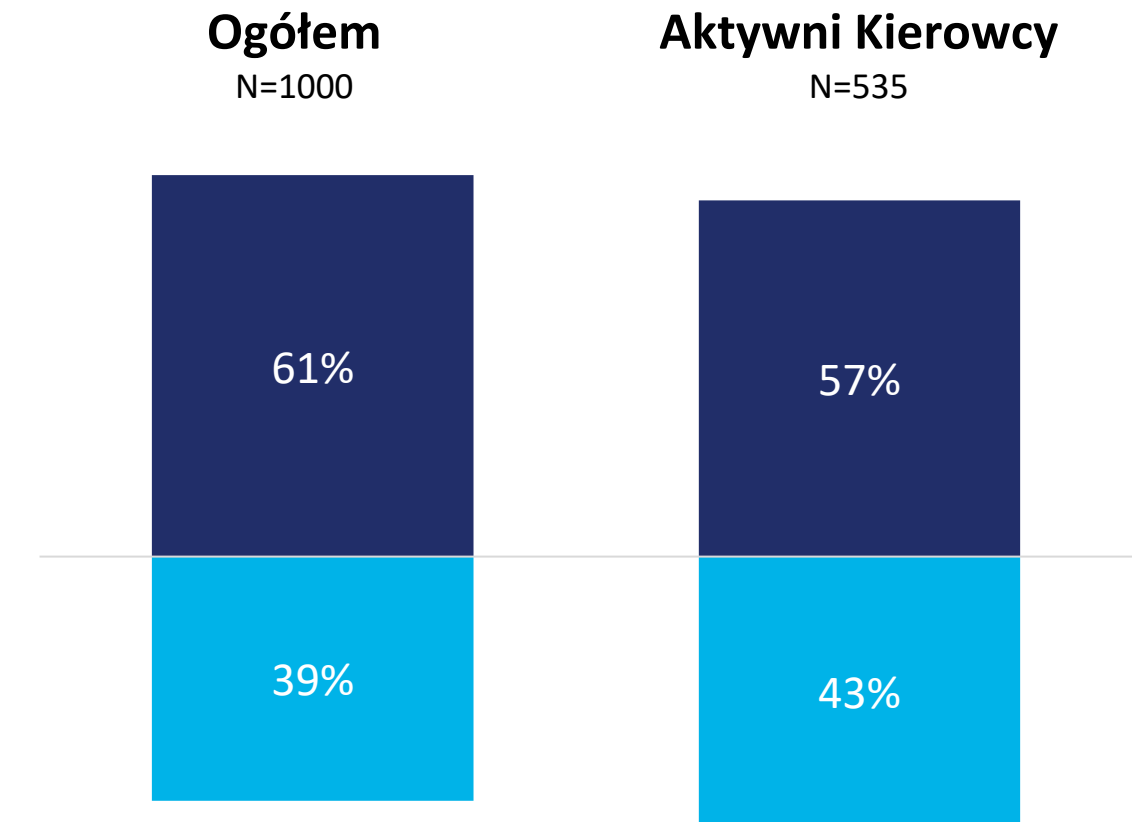
Polacy mimo iż wolą zazwyczaj sprawdzone sposoby związane z finansowaniem, nie odrzucają nowości. Aż 4 na 10 z nas lubi gdy na rynku finansowym pojawia się nowa usługa. Preferujemy bankowość mobilną i płatności kartą czy telefonem.



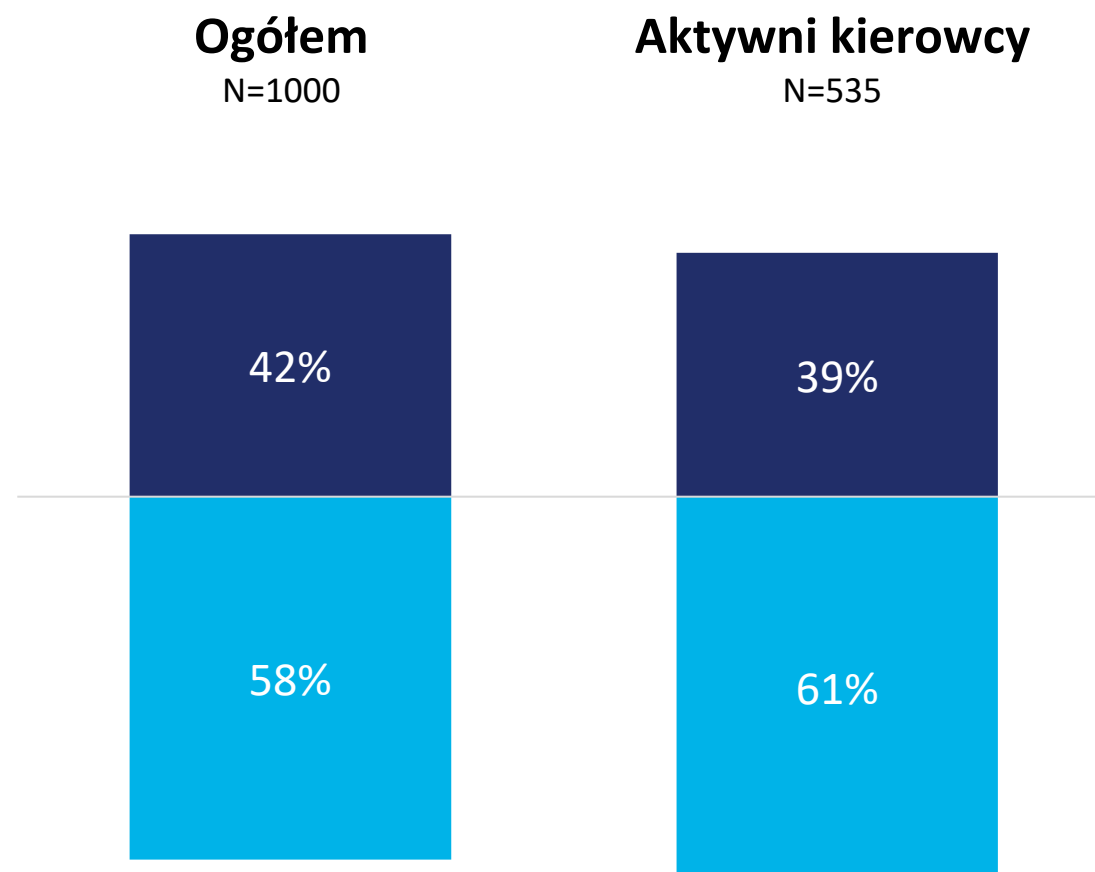
PERCEPCJA APLIKACJI BANKOWYCH ORAZ ROLA TECHNOLOGII

Sześciu na dziesięciu Polaków woli sprawdzone sposoby kontaktu z bankiem a nie nowe technologie. Kierowcy są nieco bardziej otwarci na nowoczesne rozwiązania w bankowości.

- **Wolę sprawdzone sposoby.** Finanse to **nie** jest temat gdzie powinny dominować **nowe technologie**
- Lubię gdy na rynku pojawia się nowa usługa lub rozwiązanie na rynku finansowym. **Nowocześniej to łatwiej i wygodniej**



- Mam **wątpliwości**, czy **bankowe aplikacje** mobilne są rzeczywiście **bezpieczne**
- **Bankowość mobilna** to zdecydowanie **bezpieczny sposób** na kontakt z bankiem



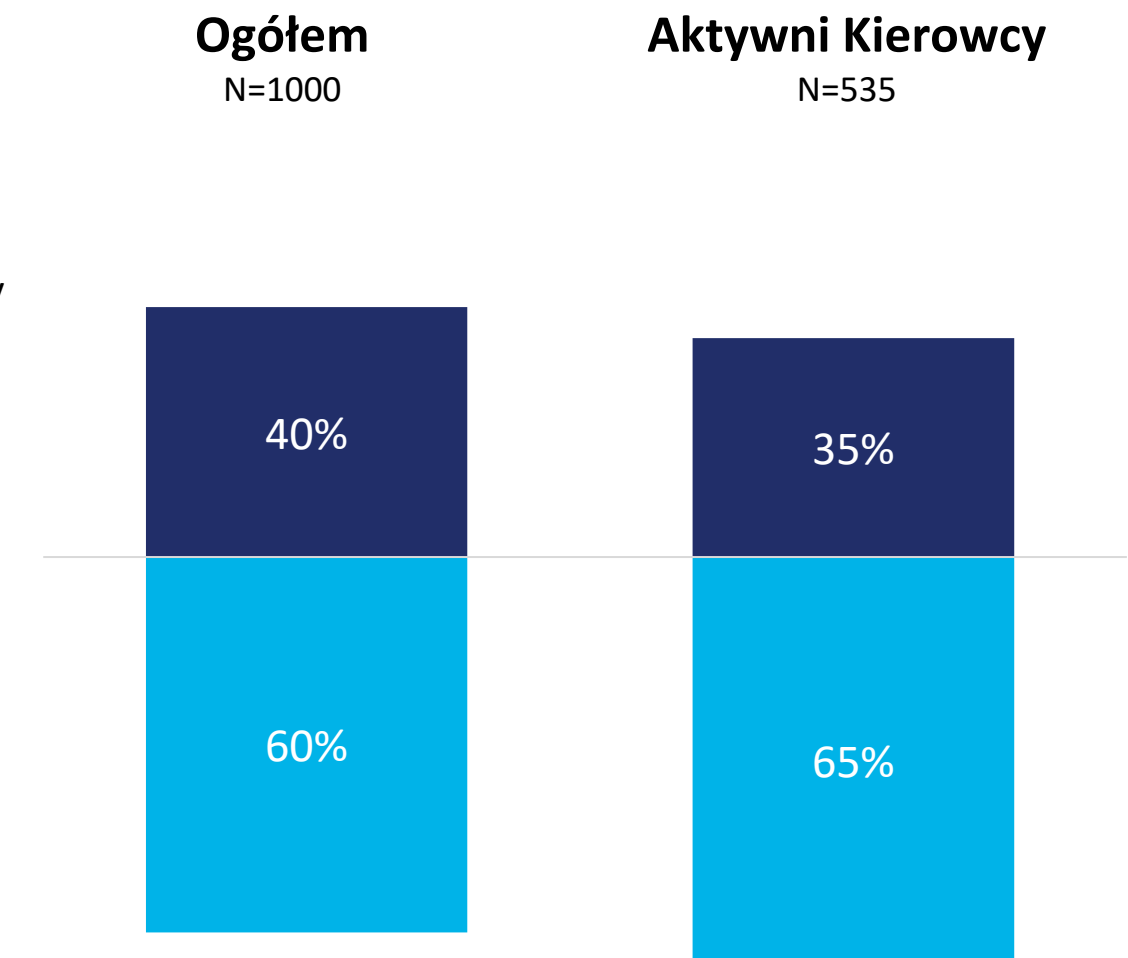
Większość Polaków jak też kierowców jest przekonana o bezpieczeństwie korzystania z aplikacji bankowości mobilnej.

P3. Pójdźmy krok dalej i porozmawiajmy bardziej szczegółowo o finansach. Proszę wskazać, które ze stwierdzeń pasują do Pana(i) w większym stopniu: Ocena na skali 1-4, na wykresie pokazano TOP2 i BOTTOM2

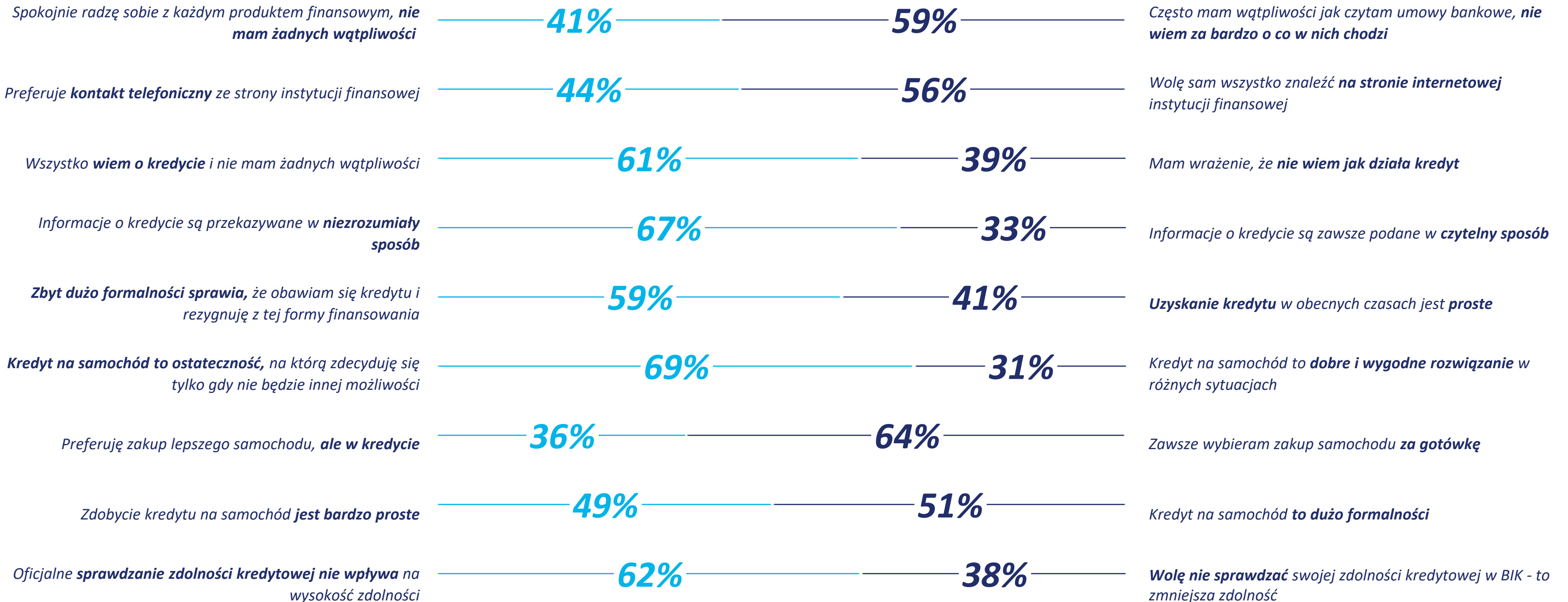
PREFEROWANE SPOSBY PŁATNOŚCI ORAZ ROLA OSZCZĘDZANIA

Kierowcy znacznie częściej niż ogół Polaków są zwolennikami płatności bezgotówkowych.

- **Lubię gotówkę**, łatwiej zapanować nad pieniędzmi gdy trzyma się je w ręku
- Jeśli tylko mogę **to płacę kartą** lub telefonem



PERCEPCJA KREDYTÓW OGÓŁEM ORAZ KREDYTÓW SAMOCHODOWYCH



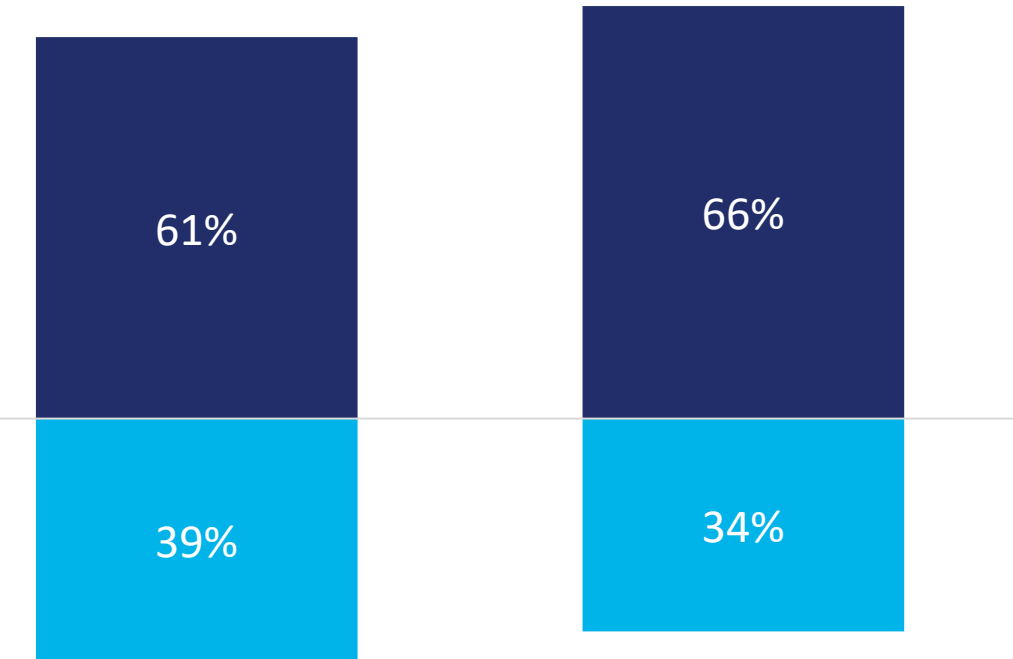
WIEDZA NA TEMAT PRODUKTÓW FINANSOWYCH

Kierowcy częściej niż ogół Polaków są przekonani o swojej wystarczającej wiedzy odnośnie do kredytów. Jednakże warto zwrócić uwagę, że aż 1/3 z nich nie go końca wie jak działa kredyt.

- **Wszystko wiem o kredycie** i nie mam żadnych wątpliwości
- Mam wrażenie, że **nie wiem jak działa kredyt**

Ogółem
N=1000

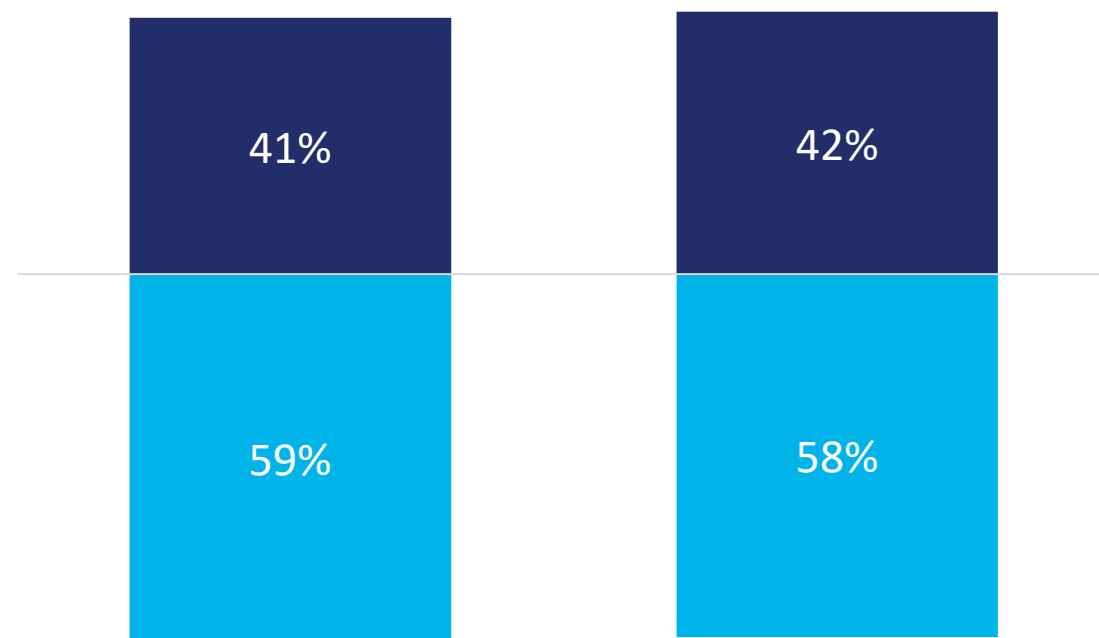
Aktywni kierowcy
N=535



- Spokojnie radzę sobie z każdym produktem finansowym i nie mam żadnych wątpliwości
- Często mam wątpliwości jak czytam umowy bankowe, nie wiem za bardzo o co w nich chodzi

Ogółem
N=1000

Aktywni kierowcy
N=535

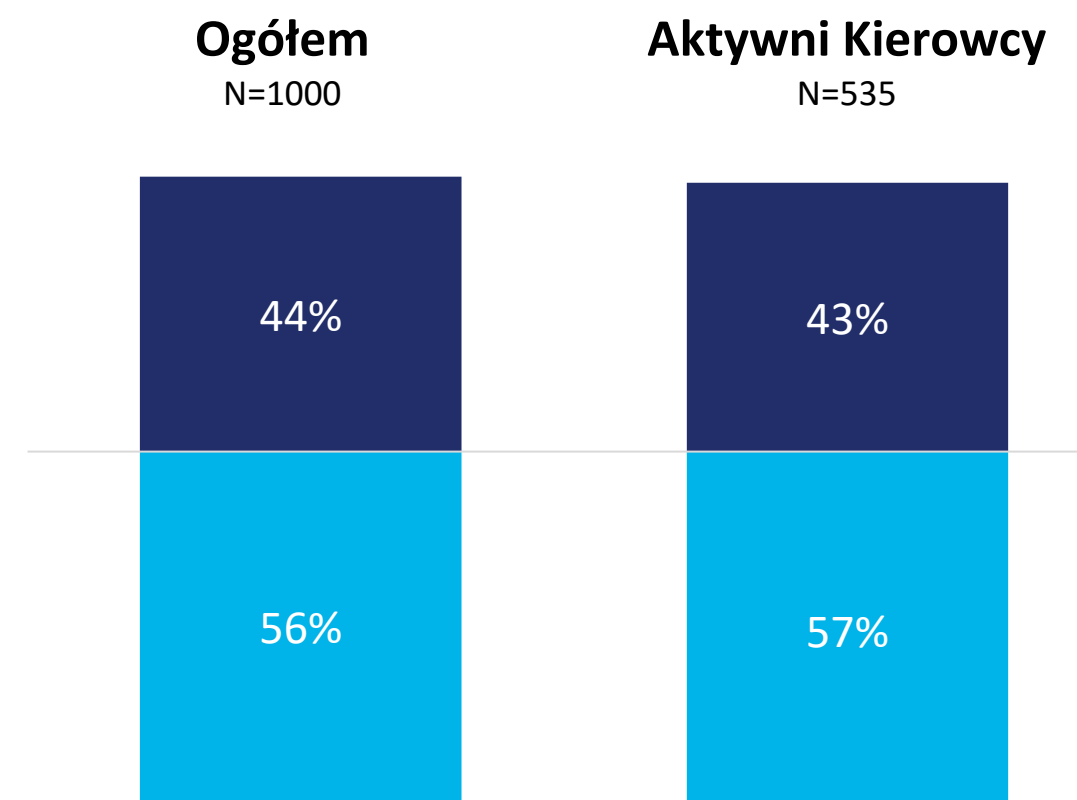


Sześciu na dziesięciu Polaków ma problemy z zapisami zawartymi w umowach bankowych. Często mamy wrażenie, że umowy bankowe są napisane niezrozumiałym dla nas językiem.

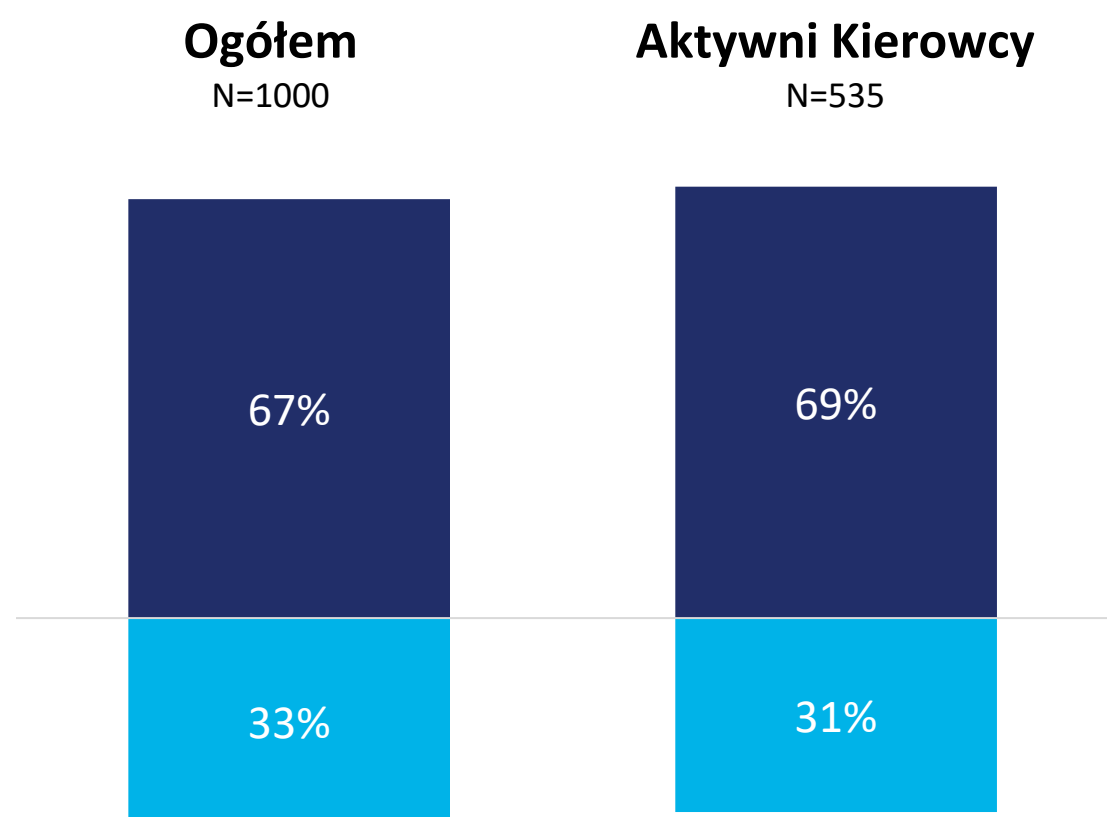
ZROZUMIAŁOŚĆ ORAZ SPOSOBY POZYSKIWIWANIA INFORMACJI

Ponad połowa Polaków preferuje wsparcie ze strony instytucji finansowej przez kontakt telefoniczny. Jednakże nie odrzucamy weryfikacji samodzielnej przez stronę internetową.

- **Wolę sam wszystko znaleźć** na stronie internetowej instytucji finansowej
- **Preferuje kontakt telefoniczny** ze strony instytucji finansowej



- **Informacje o kredycie są** przekazywane w niezrozumiały sposób
- **Informacje o kredycie są** zawsze podane w czytelny sposób

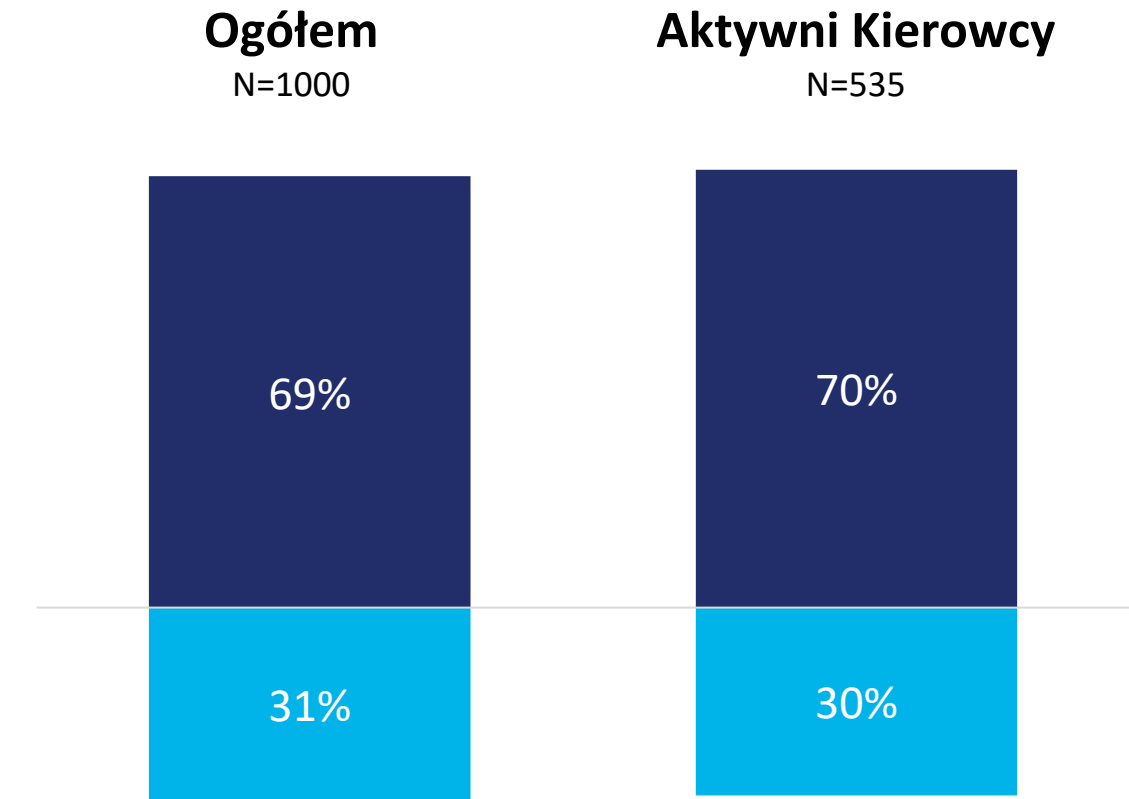


Ponad dwie trzecie Polaków jak też kierowców jest zdania, że informacje o kredytach są przekazywane w niezrozumiały sposób.

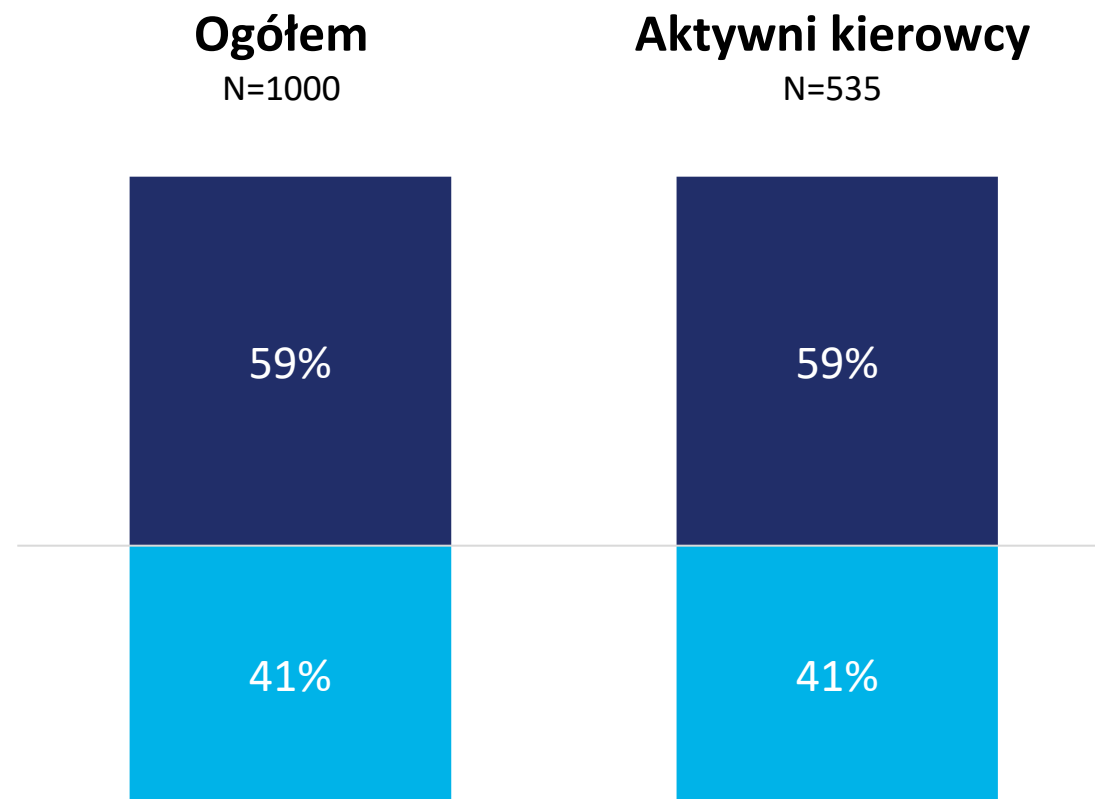
OTWARTOŚĆ NA POZYSKANIE KREDYTU

1/3 badanych uważa, że kredyt na samochód to rozwiązanie dobre i wygodne.

- **Kredyt na samochód to ostateczność**, na którą zdecyduję się tylko gdy nie będzie innej możliwości
- **Kredyt na samochód to dobre i wygodne rozwiązanie** w różnych sytuacjach



- Zbyt dużo formalności sprawia, że **obawiam się kredytu** i rezygnuję z tej formy finansowania
- **Uzyskanie kredytu** w obecnych czasach jest **proste**

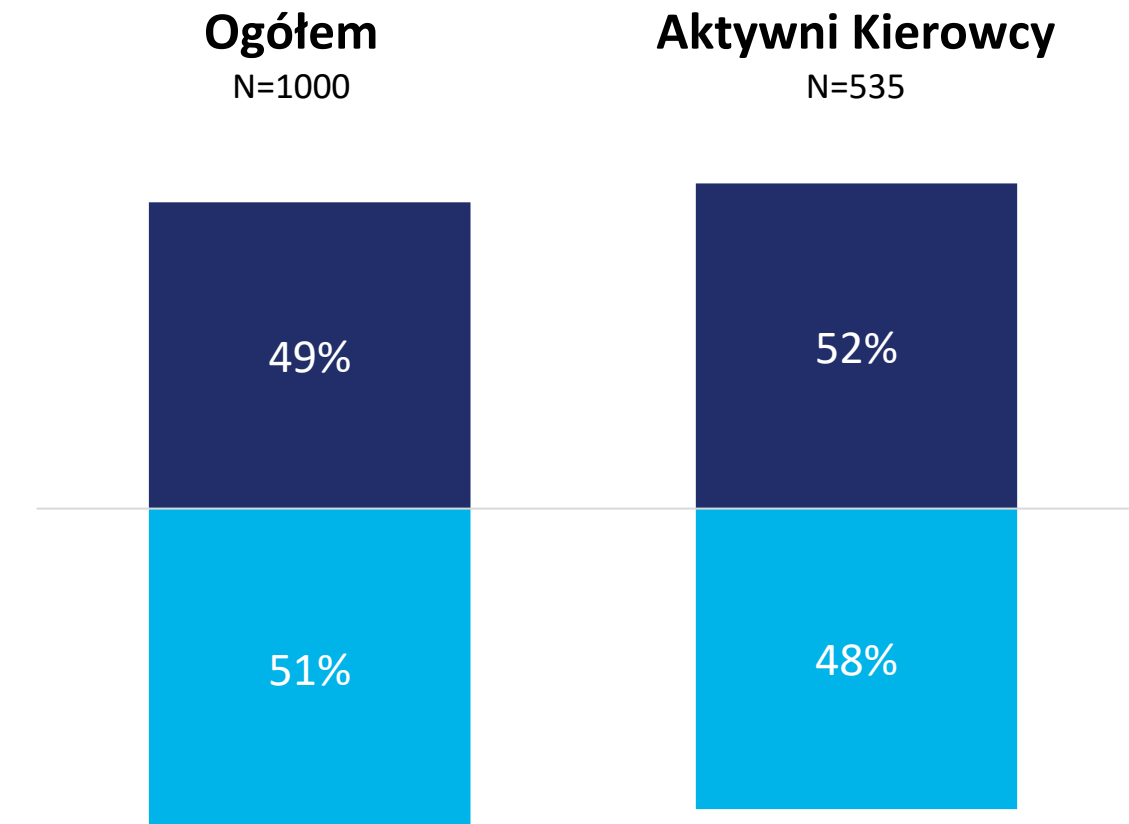


Sześciu na dziesięciu kierowców obawia się zaciągania kredytu ze względu na formalności i będzie sprawiać problemy.

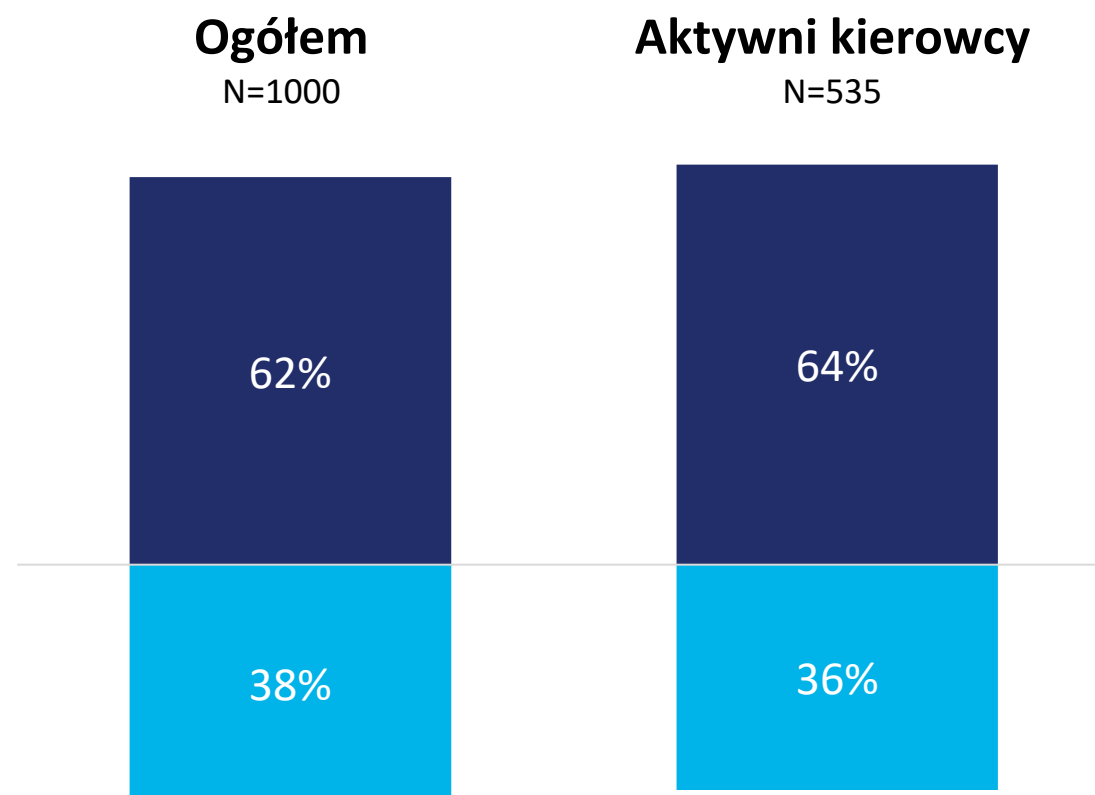
PERCEPCJA FORMALNOŚCI ZWIĄZANYCH Z KREDYTEM

Blisko połowa kierowców jest zdania, że otrzymanie kredytu na samochód to dużo formalności.

- Zdobyć kredyt na samochód jest **bardzo proste**
- Kredyt na samochód to **dużo formalności**

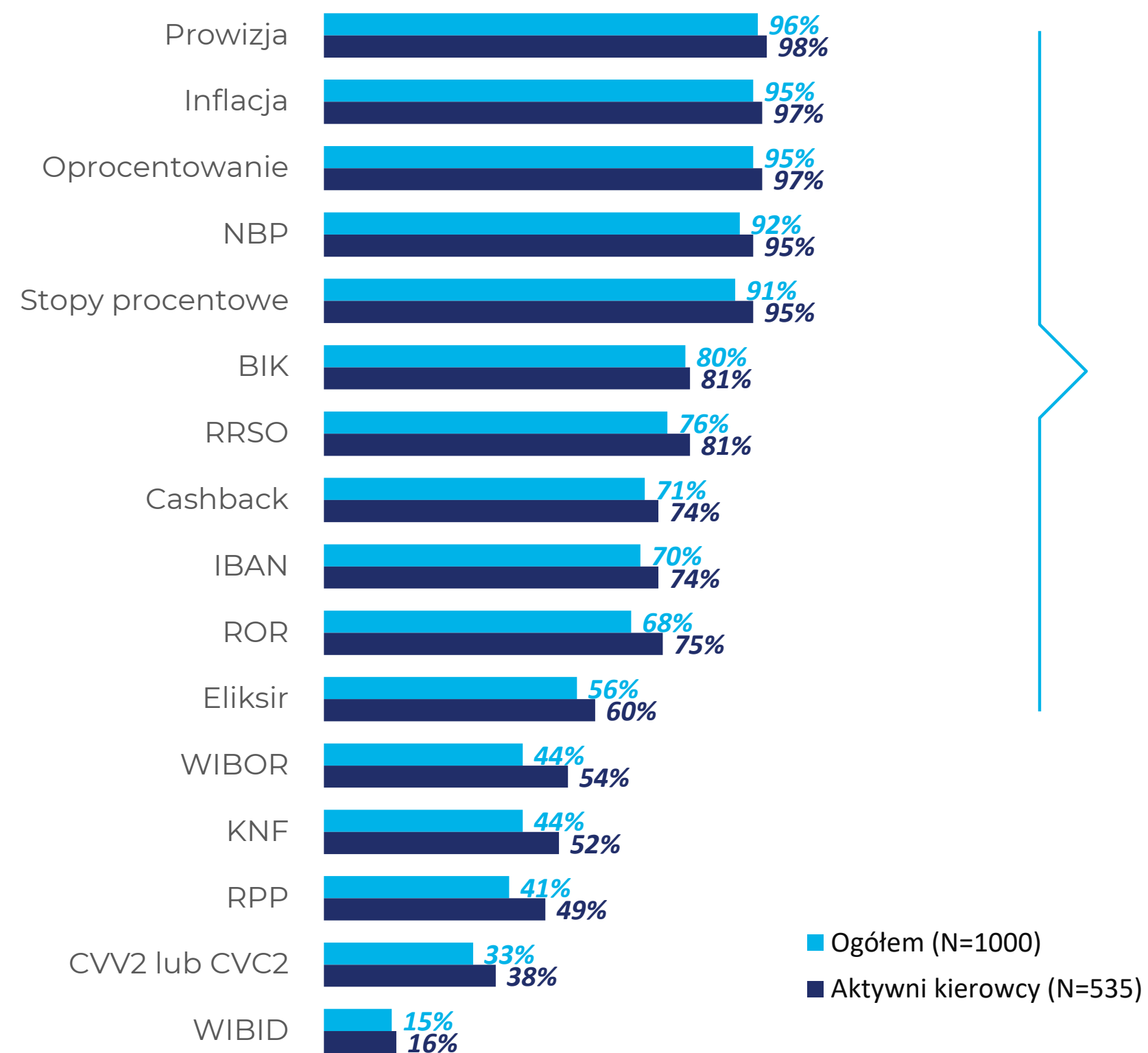


- Oficjalne **sprawdzanie zdolności** kredytowej **nie wpływa** na wysokość zdolności
- **Wolę nie sprawdzać** swojej **zdolności** kredytowej w BIK - to zmniejsza zdolność



Stosunkowo wysoki odsetek Polaków jest przekonany o tym, że weryfikacja zdolności kredytowej w BIK wpływa na wysokość zdolności kredytowej i wolą jej nie weryfikować.

ZNAJOMOŚĆ SŁOWNICTWA FINANSOWEGO

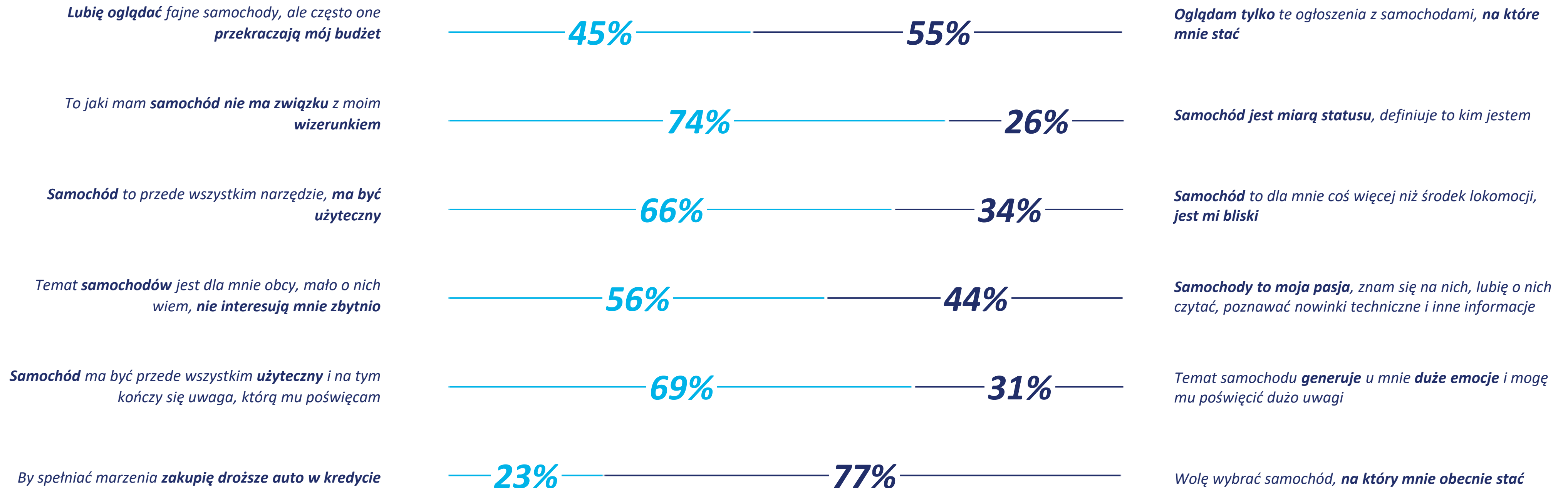


Polacy znają podstawowe skróty czy słownictwo ze świata finansów. Jednakże kierowcy cechują się nieco lepszą znajomością słownictwa używanego w branży finansowej w porównaniu do ogółu Polaków.



MOTORYZACJA OKIEM POLAKÓW

MOTORYZACJA W PERSPEKTYWIE POLAKÓW



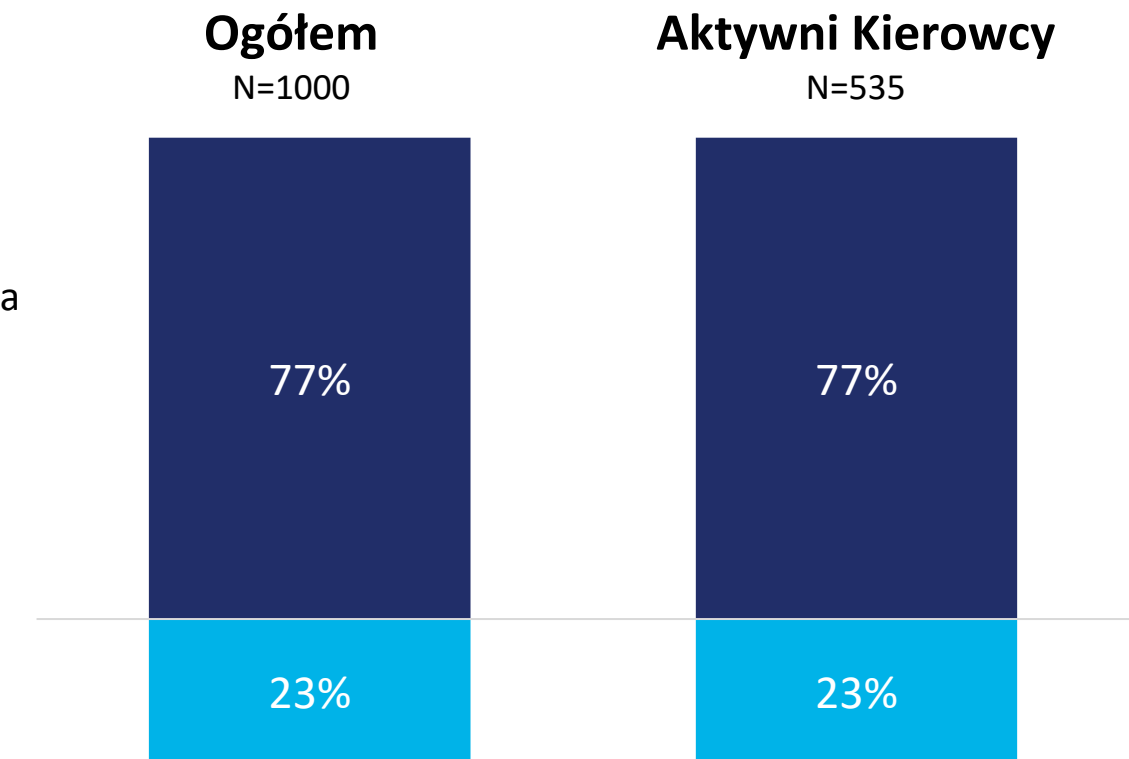
A2. Patrząc na poniższe pary przeciwstawnych stwierdzeń, proszę wskazać odpowiedź, która najlepiej pasuje do Pana(i) sytuacji

Podstawa: Ogółem N=1000

POSZUKIWANIA SAMOCHODU

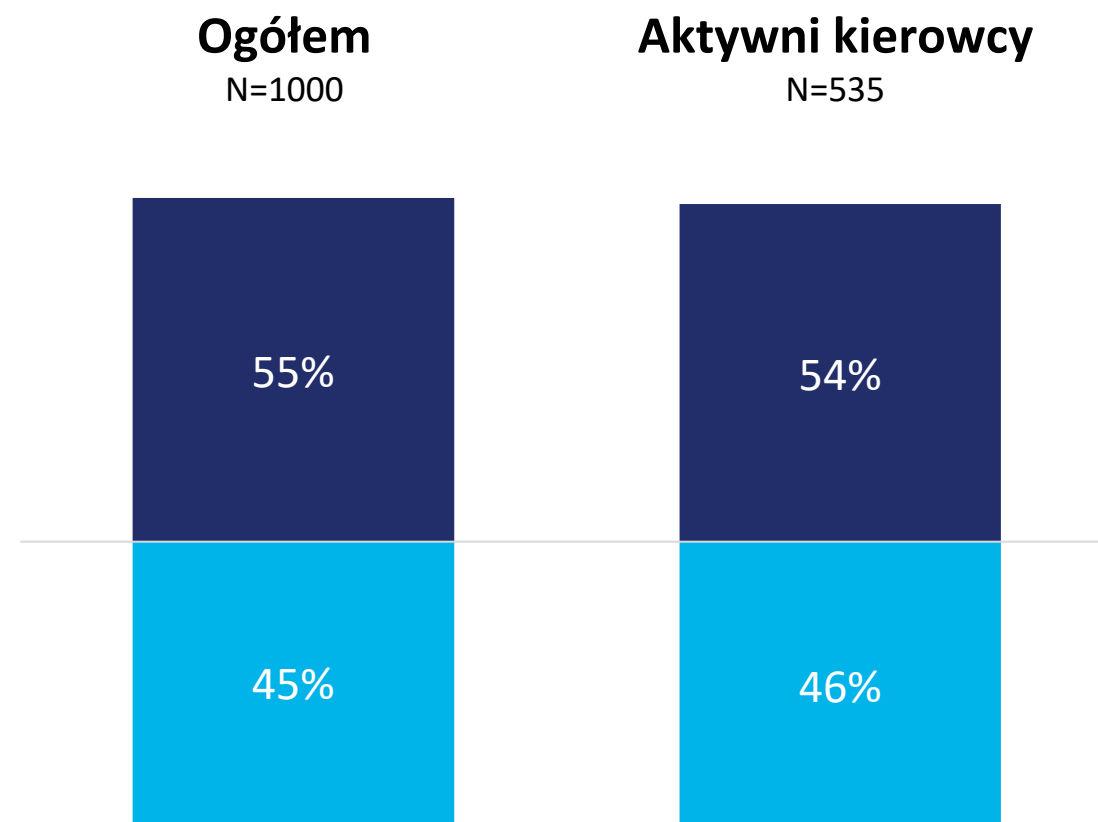
Trzech na czterech Polaków jest bardziej skłonnych wybierać samochód, na których ich niż stać zamiast kredytować zakup droższego auta. Warto podkreślić, że 1/4 z nas jest marzycielami i chce spełniać swoje plany kupując droższe auto w kredycie.

- Wolę **wybrać** samochód, na który mnie **obecnie stać**
- By spełniać **marzenia** zakupię **droższe auto** w kredycie



Nieco pod połowa Polaków przyznaje, że przegląda tylko te ogłoszenia o sprzedaży aut, na które je stać. Jednakże lubimy także oglądać fajne samochody, które przekraczają nasz zaplanowany budżet.

- Oglądam **tylko** te ogłoszenia z samochodami, **na które mnie stać**
- Lubię oglądać fajne samochody, ale **często** one **przekraczają mój budżet**

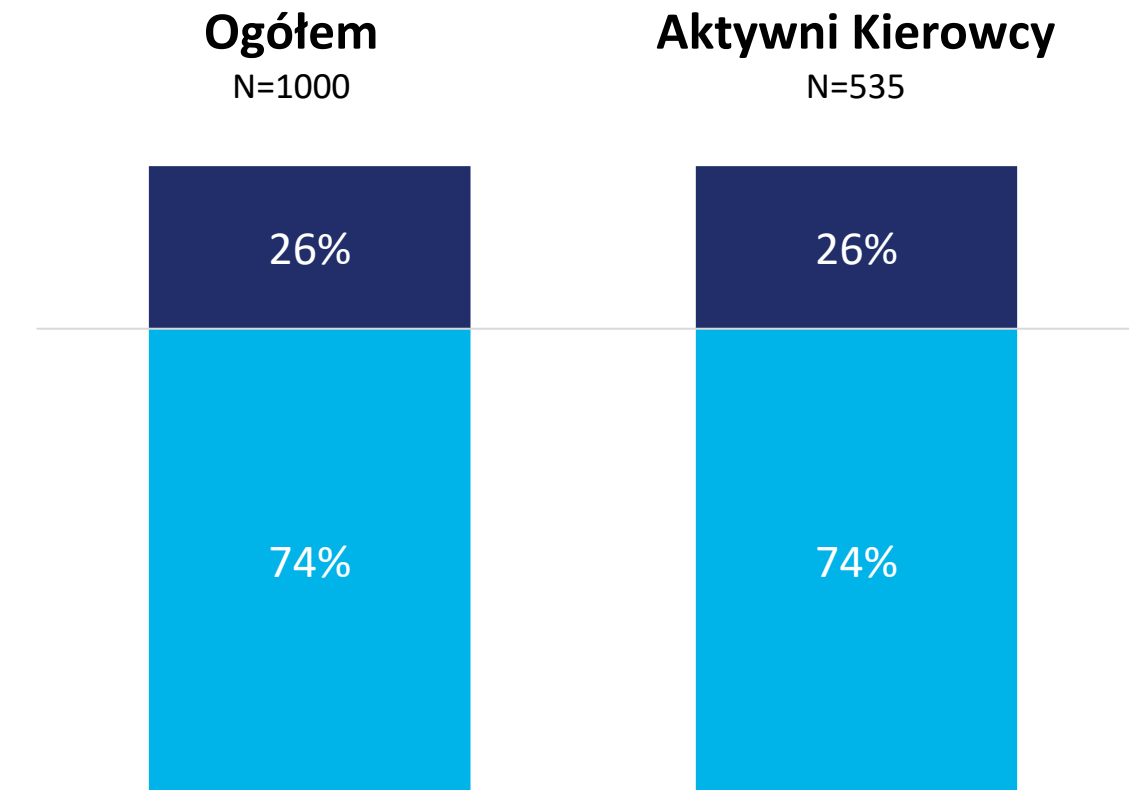


A2. Patrząc na poniższe pary przeciwstawnych stwierdzeń, proszę wskazać odpowiedź, która najlepiej pasuje do Pana(i) sytuacji
Ocena na skali 1-4, na wykresie pokazano TOP2 i BOTTOM2

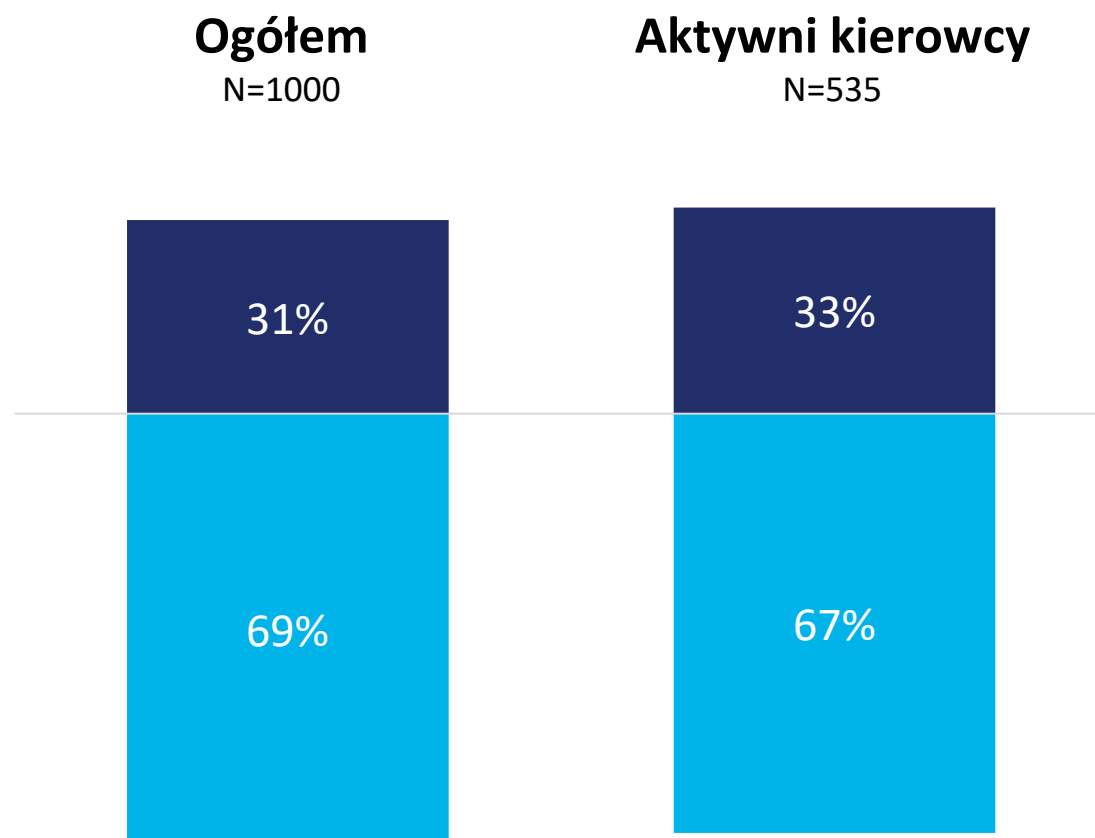
EMOCJE I STATUS ZWIĄZANY Z SAMOCHODEM

Trzech na czterech Polaków jest zdania, że samochód nie ma nic wspólnego z ich wizerunkiem. Warto podkreślić, że jednak dla 1/4 Polaków samochód to nadal miarą statusu i definiuje to kim jest.

- Samochód jest miarą statusu, definiuje to kim jestem
- To jaki mam samochód **nie ma** związku z moim wizerunkiem



- Temat samochodu generuje u mnie **duże emocje** i mogę mu poświęcić dużo uwagi



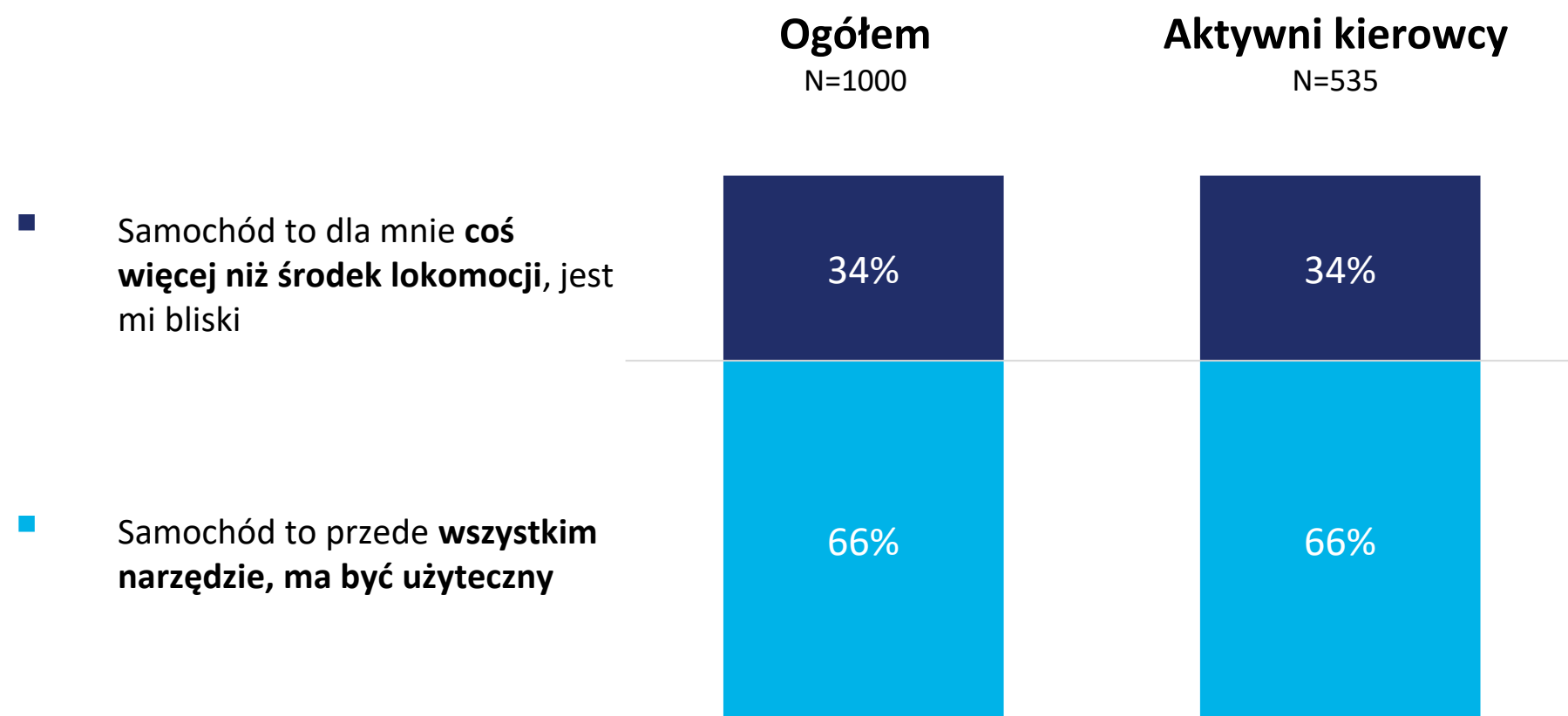
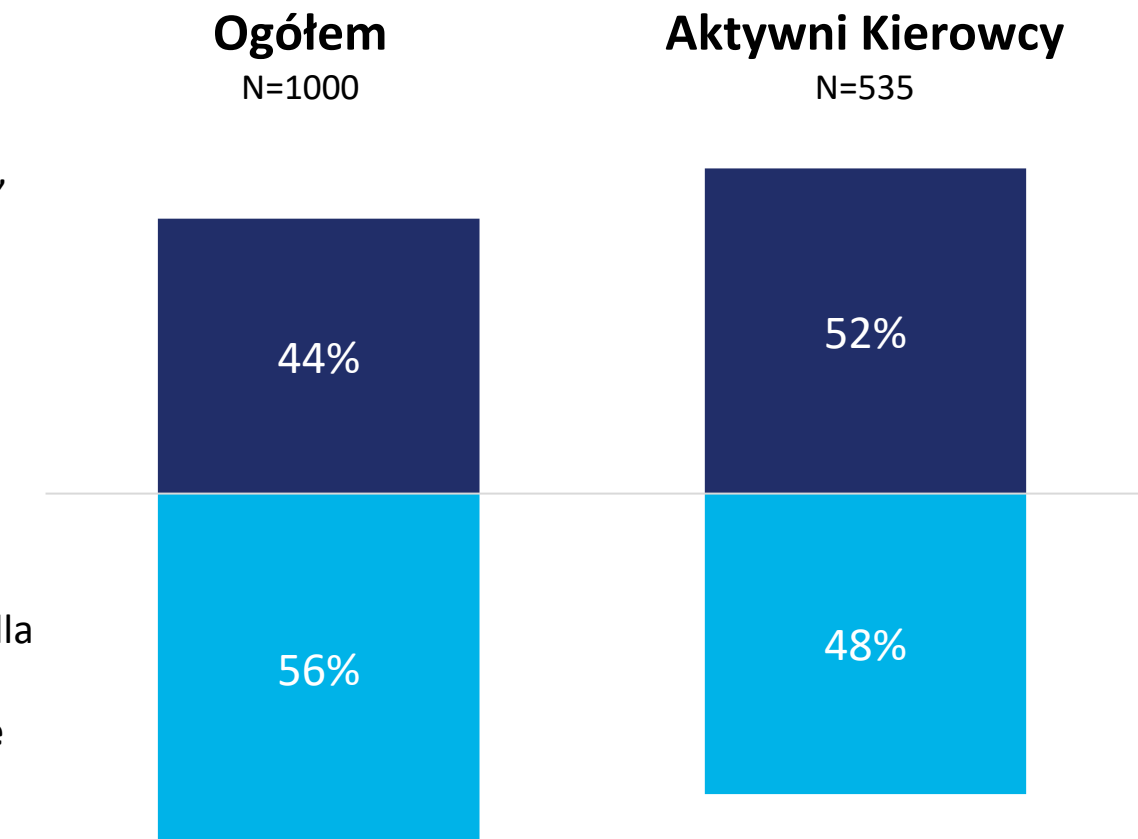
- Samochód **ma być** przede wszystkim **użyteczny i na tym kończy się uwaga**, którą mu poświęcam

Jedna trzecia kierowców przyznaje, że temat samochodu generuje u nich duże emocje i poświęcają mu dużo uwagi.

MOTORYZACJA JAKO PASJA CZY TYLKO ŚRODEK LOKOMOCJI

Aktywni kierowcy znacznie częściej przyznają, że motoryzacja jest ich pasją.

- Samochody to **moja pasja**, znam się na nich, lubię o nich czytać, poznawać nowinki techniczne i inne informacje
- Temat samochodów jest dla mnie obcy, mało o nich wiem, **nie interesują mnie zbytnio**



Dla dwóch trzecich Polaków samochód to przede wszystkim użyteczne narzędzie.

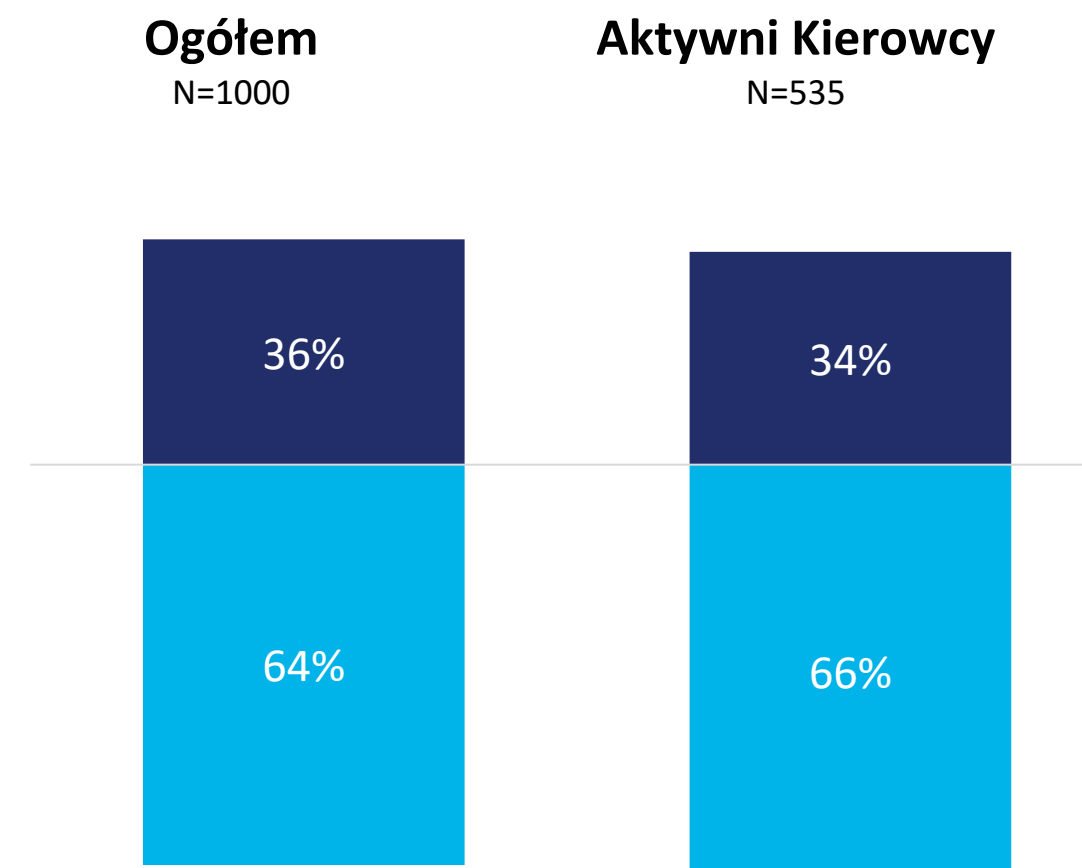


FINANSOWANIE ZAKUPU SAMOCHODU

SKŁONNOŚĆ DO ZAKUPU SAMOCHODU Z FINANSOWANIEM

Ponad 1/3 Polaków preferuje zakup lepszego samochodu, ale w kredycie.

- Preferuję **zakup** lepszego samochodu, ale w **kredycie**
- Zawsze wybieram **zakup** samochodu **za gotówkę**



PODEJMOWANIE DECYZJI O ZAKUPIE SAMOCHODU

Ogółem
N=1000



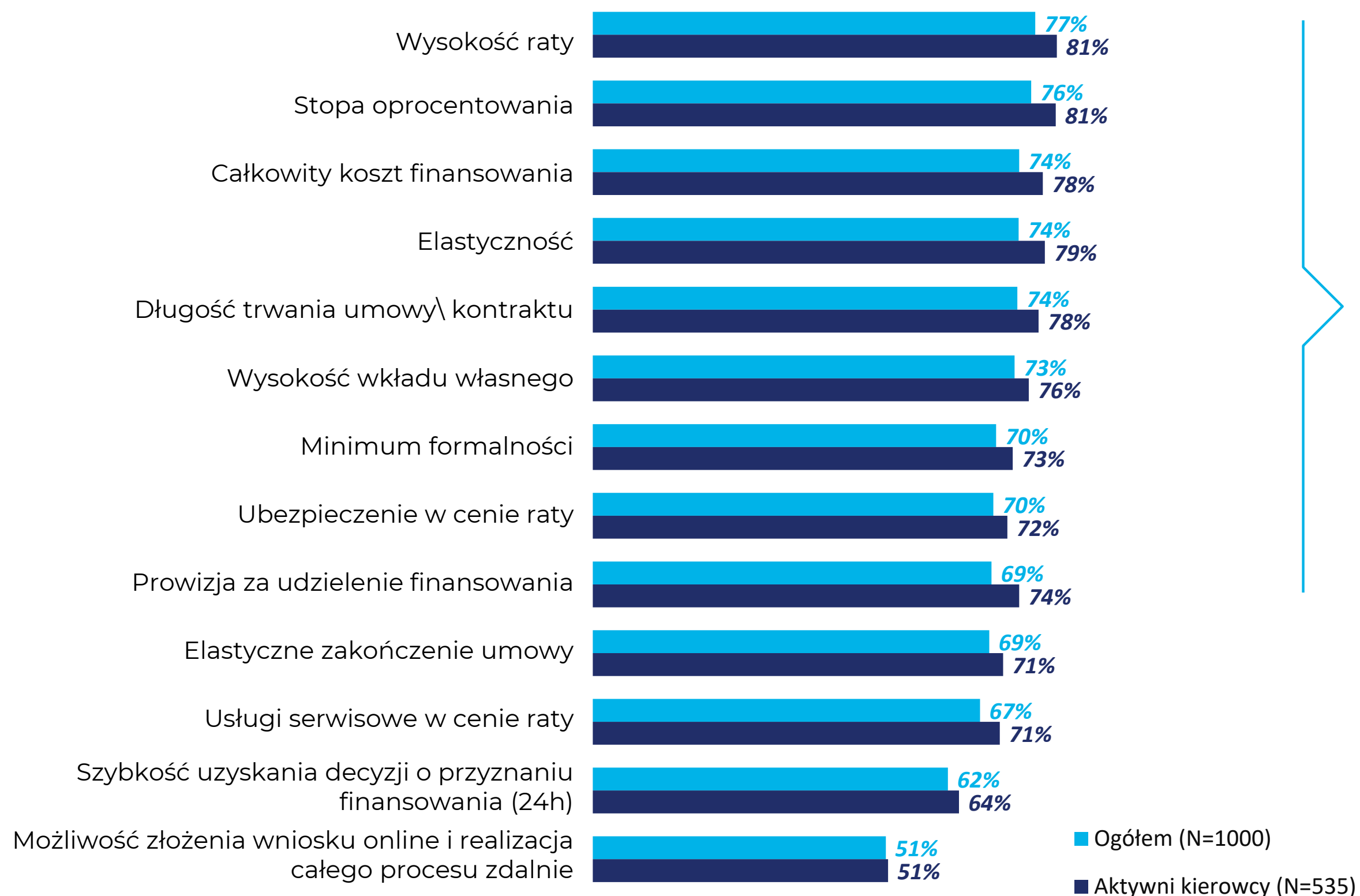
Aktywni
kierowcy
N=535



- Najpierw wybór marki potem finansowania
- Wybór marki i finansowania równoległe
- Najpierw określenie budżetu i finansowania potem wybór marki

Kierowcy częściej niż ogół społeczeństwa podejmując decyzję o zakupie samochodu zaczynają od określenia finansowania a dopiero później wybierając markę i model.

CZYNNIKI WYBORU FINANSOWANIA SAMOCHODU



Dla kierowców najważniejszym czynnikiem przy wyborze finansowania samochodu jest wysokość raty oraz stopa oprocentowania. Tylko nieco mniej istotna jest dla elastyczność warunków kontraktu oraz TCO i czas na jaki zawierana jest umowa. Warto podkreślić, że dla 7 na 10 kierowców istotne jest także ubezpieczenie w cenie raty czy usługi serwisowe.

A5 Które z wymienionych czynników są dla Pan(i) ważne przy wyborze produktu finansowania samochodu

UDZIAŁ KREDYTU DO WARTOŚCI AUTA JEST WYŻSZY DLA MAREK PREMIUM

W przypadku marek premium
średnia wynosi **83%**,
a dla pozostałych **65%**

Audi	84%
BMW	83%
Citroën	54%
Dacia	65%
Dodge	78%
Fiat	64%
Ford	82%
Honda	26%
Hyundai	74%
Jaguar	90%
Jeep	70%
Kia	73%
Lexus	88%
Mazda	57%
Mercedes-Benz	83%
Mitsubishi	82%
Nissan	69%
Opel	66%
Peugeot	70%
Renault	75%
Seat	66%
Škoda	49%
Subaru	35%
Suzuki	60%
Toyota	81%
Volvo	71%
Volkswagen	65%

WOJEWÓDZTWO A WARTOŚĆ KREDYTU

Województwo	Średnia wartość kredytu	Stosunek kredytu do zarobków
świętokrzyskie	32 516 zł	5,78988604
kujawsko-pomorskie	33 069 zł	5,59732566
opolskie	32 502 zł	5,213666987
lubuskie	30 546 zł	5,072401196
zachodniopomorskie	30 833 zł	4,936439321
warmińsko-mazurskie	26 469 zł	4,902574551
śląskie	32 542 zł	4,889122596
wielkopolskie	28 449 zł	4,774924471
podlaskie	26 809 zł	4,573353804
łódzkie	28 204 zł	4,568929208
podkarpackie	24 813 zł	4,428520435
lubelskie	24 661 zł	4,422704448
dolnośląskie	29 798 zł	4,332364059
pomorskie	29 429 zł	4,26321889
małopolskie	27 733 zł	3,99610951
mazowieckie	28 270 zł	3,595319852

Mieszkańcy Świętokrzyskiego i Kujawsko-Pomorskiego zaciągają największe zobowiązania na auto w stosunku do swoich zarobków, najbardziej powściągliwi są natomiast mieszkańcy Mazowieckiego i Małopolskiego.

WIEK KREDYTOBIORCY A DŁUGOŚĆ KREDYTU

Wiek respondenta

<25	57
25-34	59
35-44	59
45-54	59
55-64	55
65-74	52

Czas trwania kredytu (w miesiącach)

Osoby młode, wchodzące na rynek pracy oraz osoby w wieku emerytalnym zaciągają krótsze zobowiązania niż osoby w średnim wieku, co jest związane z ich sytuacją materialną i polityką kredytową instytucji finansowych.

OSOBY NA WŁASNEJ DZIAŁALNOŚCI POŻYCZAJĄ WIĘCEJ NIŻ OSOBY NA UMOWIE O PRACĘ LUB UMOWIE ZLECENIE

	Średnia wielkość kredytu (w złotych)	Średnia długość kredytu (w miesiącach)
Umowa cywilno prawna	21044	58
Umowa o pracę	28413	59
Własna działalność	36112	58

IM WYŻSZE WYKSZTAŁCENIE TYM WIĘKSZY KREDYT

Wykształcenie	Średnia wielkość kredytu (w złotych)	Średnia długość kredytu (w miesiącach)
Podstawowe	27766	56
Zawodowe	28512	59
Średnie	29055	58
Wyższe	30741	59

KOMPLEKSOWE ROZWIĄZANIE

OTOMOTO Pay



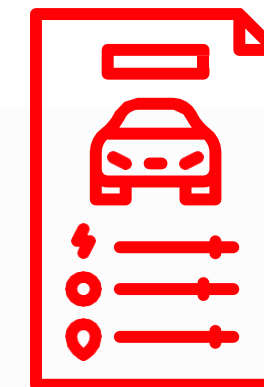
rekomendacja oferty
jednej z 18
instytucji finansowych



roczna gwarancja
na nieprzewidziane
naprawy



oferta najtańszego
ubezpieczenia
na rynku



raport historii
pojazdu
przed zakupem

OTO MOTO *Pay*

