



Budapest, 2020. október 28. - Meglehetősen tudatosak és felkészültnek érzik magukat a millenniumi és a Z generáció tagjai, ha a pénzügyekről van szó. Hosszabb távra is vannak pénzügyi terveik, rendelkeznek megtakarítással, úgy érzik, rendelkeznek a megfelelő tudással és információkkal, ugyanakkor a koronavírus-járvány miatt sokan borúsán látják a pénzügyi jövőjüket – többek között ezek jellemzik az 1980-as években és az 1990-es évek első felében született millenniumi, illetve az őket követő Z generáció tagjait a nemzetközi kutatások szerint.

A Deloitte „2020 Millennial Survey” nemzetközi felmérés alapján például elmondható, hogy a koronavírus-járvány kedvezőtlen irányba befolyásolta, hogyan látják hosszabb távon a pénzügyi helyzetüket, 61 százalék pesszimistán nyilatkozott a kilátásokról.

Az elemzésből azonban az is kiderült, hogy meglehetősen tudatosak és felkészültek a pénzügyeket illetően ennek a két korosztálynak a tagjai. Egyáltalán nem ismeretlen számukra a takarékoskodás, a millenniumi nemzedék több mint fele (54 százalék) három havi jövedelmének megfelelő, illetve annál nagyobb megtakarítással bír, míg a Z generáció körében 44 százalék ez az arány. Ez magyarázza azt is, hogy a millenniumiak 54 százaléka jelezte, hogy ha hirtelen szokatlanul nagyösszegű számlát kapna, vagy jelentős kiadásra kényszerülne, meg tudna birkózni vele, a Z generációból pedig 43 százalék válaszolta ezt.

„A mi tapasztalataink is azt mutatják, hogy az Y és Z generáció tagjai jóval tudatosabbak pénzügyeik terén, szemben a szüleikkel. Ez annak is nagyban köszönhető, hogy kinyíltak előttük a lehetőségek: nyugat-európai országokba mennek egyetemre, karrier- és sikerorientáltak és sokkal inkább nyitottak saját vállalkozás indítására, start up projektek menedzselésére” – tette hozzá Keszthelyi Erik, a Hungarikum Alkusz Cégcsoport alapító, társtulajdonosa

A fiatalok tudatosságát jelzi, hogy a millenniumi nemzedék 74 százaléka és a Z generáció 65 százaléka készít valamilyen szinten költségvetést, így pontosan tudja, hogy mennyit költhet a következő héten, vagy hónapban. A Deloitte felméréséből az is kiderült, hogy meglehetősen magabiztosan intézik

pénzügyeiket, a millenniumiak 72 százaléka szerint megvan a tudásszintje ahhoz, hogy jól megalapozott pénzügyi döntéseket hozzon, a Z generáció tagjai közül pedig 61 százalék látja így a helyzetet.

A GlobalData's „2019 Retail Banking and Payments Survey” című, tavaly nyáron bemutatott felmérése is arra utal, hogy a fiatalok igen tudatosan gondolkodnak a jövőről, ha a pénzügyek kerülnek szóba. A Z generáció tagjai közül Ázsiában 74 százaléka tartotta fontosnak, hogy félretegyen a pénzéből, és a fennmaradó rész válaszolta azt, hogy fontosabb számára, hogy most jól éljen. Európában 62, míg Észak-Amerikában 63 százalék azok aránya, akik szerint fontosabb, hogy gondoljanak a jövőre és legyen megtakarításuk.

Bár általánosságban hajlamosak vagyunk azt gondolni, hogy a fiatalok sokkal inkább függenek a technológiai eszközöktől, nyitottabbak az újdonságokra, mint az idősebb generációk, azért, ha pénzügyekről van szó, ez nem teljesen van így. A GlobalData kutatása szerint például globális szinten mintegy felük fontosnak tartja, hogy személyes tanácsadást is igénybe vehessen pénzügyei intézésekor. Bár a millenniumi és Z generáció a pénzügyi szektor digitalizációjának egyik fő haszonélvezője és egyben mozgatója is, még az újdonságokra leginkább nyitott amerikai fiatalok körében is csak 45 százalék tartja fontosabbnak, hogy új élménnyel találkozzon pénzügyeinek intézése során, míg 55 százalék a már ismert, bevált módszereket preferálja, az európaiak körében pedig még magasabb, 59 százalék ez az arány.

„Ezek az adatok is jól mutatják, hogy a fiatalok is igénylik a biztonságot, kiszámíthatóságot a pénzügyekben is, azonban tudomásul kell vennünk azt is, hogy más csatornákon, módszerekkel lehet őket elérni, megszólítani. Míg néhány évvel ezelőtt még a jövő ügyfeleként definiáltuk az Y és Z generáció tagjait, mára a lakossági üzletágunk ügyfélkörének jelentős hányadát alkotják. Magam is „Y generációs” vagyok, és különösen fontosnak tartom, hogy a személyes tanácsadás és ügyfélszolgálat mellett a digitális térben is megadjunk minden támogatást ügyfeleink részére. Az elmúlt 10 évben ennek érdekében jelentős erőforrást fordítottunk arra, hogy igazodva a 21.századi digitális megoldásokhoz újszerű megoldásokkal érkezzünk a biztosítási piacra.

Kiváló példa erre a vírushelyzet hatására a biztosítási piacon átfarmálódott ügyfélkiszolgálás. A világméretű járvány kirobbanásakor Cégcsoportunkon belül felállítottunk egy „vállásstábot”, akik azonnal hozzákezdték az új digitális ügyfélkiszolgáló stratégia felépítéséhez, és alig 3 hét múlva a hazai biztosítási piacon az elsők között vezettük be a teljes mértékben elektronikus szerződés-kötési folyamatot az életbiztosítási termékekre, a KKV és lakossági üzletágunkban. Cégcsoportunkon belül több tagvállalatunknál is dolgoznak tehetséges fiatalok pénzügyi tanácsadóként, key account menedzserként, valamint egyetemisták számára is biztosítunk gyakornoki lehetőséget a szervezetben belül. A biztosítási termékek esetén a klasszikus utas, casco vagy kötelező gépjármű felelősségbiztosításokon túl, ma már a Z generáció is egyre nyitottabb a megtakarítási termékek, valamint az egészségbiztosítások iránt. A nagyvállalati szektorban kifejezetten azt tapasztaljuk, hogy felerősödött az igény a munkavállalókban, a szélesebb körű egészségbiztosítási termékek - mint vállalati juttatások - iránt. Egy vállalat a fiatalok szemében ma már nem csak attól „sexy”, hogy modern irodai környezetet és közösségépítő programokat biztosít, hanem attól is, ha az alkalmazottak egészségéről személyre szabott egészségbiztosítási csomagok keretében gondoskodik. Főleg napjainkban, amikor mindannyian megtapasztalhattuk, mit jelent az, ha a vírushelyzet miatt hetekig vagy hónapokig nem juthatunk hozzá, a legalapvetőbb orvosi vizsgálatokhoz sem. Mennyivel erősebb munkaerő megtartó értéket képvisel az egy cég részéről, ha baj esetén munkavállalói gyorsan és kulturált körülmények között juthatnak magán-egészségügyi intézményekben orvosi ellátáshoz”- tette hozzá Keszthelyi Erik, a Hungarikum Alkusz Cégcsoport alapító, társtulajdonosa