

Românii sunt tot mai precauți: 3 din 10 amâna investițiile și achizițiile care nu sunt urgente

Românii sunt mai atenți la modul în care își gestionează banii și aleg să prioritizeze cheltuielile esențiale. Aproape o treime (31%) dintre românii care nu vor să ia un credit în viitorul apropiat spun că preferă să fie mai precauți și să amâne orice fel de investiții care nu sunt urgente, precum renovarea locuinței, achiziția unei case sau a unei mașini, arată sondajul realizat de EMOR pentru grupul International Personal Finance (IPF), din care face parte și Provident Financial România.

În plus, tot cu chibzuința este analizată și decizia de a lua un împrumut. Dacă în 2025 38% dintre români aveau intenția să ia un credit, anul acesta doar 28% dintre respondenți au spus că au de gând să facă un împrumut în următoarea perioadă.

Când vine vorba despre sursa de finanțare aleasă, românii apelează în primul rând la bănci (20%), dar și la familie, în special la părinți (18%), iar 11% spun că au împrumutat bani de la partener sau de la prieteni.

Economisirea, încă o provocare pentru majoritatea românilor

Mulți români încă nu reușesc să pună bani deoparte. Aproape unu din trei (31%) spune că nu a economisit deloc în ultimul an. Chiar dacă în scădere, tot este cel mai ridicat procent dintre cele patru țări din Europa de Est incluse în studiu. Totuși, și procentul celor care spun că nu au deloc economii a scăzut ușor, de la 22% în 2025 la 20% anul acesta, semn că românii încep să pună mai mare preț pe chibzuință.

Doar 36% dintre români spun că și-ar putea acoperi cheltuielile timp de cel puțin șase luni dacă și-ar pierde principala sursă de venit, iar unul din cinci nu are deloc economii pentru o astfel de situație.

În același timp, aproximativ patru din zece respondenți consideră că IFN-urile îi ajută pe cei cu acces limitat la servicii financiare să își construiască un istoric de creditare și oferă o alternativă sigură la creditarea ilegală.

„Prudența pe care o arată rezultatele studiului o vedem și noi în fiecare zi. Oamenii sunt mai atenți, își fac calculele și vor să fie siguri că decizia pe care o iau este una potrivită. Tocmai de aceea, pentru noi, conversația cu clientul este la fel de importantă ca produsul în sine. Colegii noștri din teren își fac timp să înțeleagă situația fiecărui client și să găsească împreună o variantă care să nu-i pună presiune pe buget”, afirmă Laurențiu Marcuș, Director de Vânzări, Provident România.

Bugetul lunar rămâne sub presiune

Aproape jumătate dintre respondenți (49%) spun că le rămâne doar o sumă mică după ce își plătesc toate cheltuielile, iar unul din cinci (20%) afirmă că nu le mai rămâne nimic. România are astfel al doilea cel mai ridicat procent din regiune, după Ungaria (28%).

Sondajul a fost realizat în România, prin metoda CAWI (Computer Assisted Web Interviews) de Norstat (cercetarea de teren) și EMOR (raportarea) în luna mai 2026, pe un eșantion reprezentativ de 1.002 de persoane, cu vârsta cuprinsă între 18 și 75 de ani.