

Pokolenie Z zaakceptuje CBDC po kampanii reklamowej

11 stycznia 2024

Światowe Forum Ekonomiczne [opublikowało niedawno artykuł](#) wyjaśniający, w jaki sposób banki mogą przyciągnąć najmłodszych na całym świecie. Pokolenie Z (urodzeni w latach 1997–2012) to pierwsze pokolenie, które dorastało w środowisku internetu. Młodszy milenials miał dostęp, ale nie w takim stopniu, jak pokolenie Z, które nie pamięta życia przed smartfonami. WEF w tym kontekście szuka sposobów na wykorzystanie zaufania w tej grupie do produktów cyfrowych.



Elity NWO tworzą pieniądź cyfrowy (CBDC), który wyłączy ci, gdy przekroczysz limit towarowy, limit CO2, termin ważności lub... będziesz niegrzeczny.

W artykule odnotowano ankietę przeprowadzoną przez Oliver Wyman Forum, która wykazała, że pokolenie Z ma zaufanie do tradycyjnych banków oddziałowych, a 43% stwierdziło, że fizyczne lokalizacje zapewniają im „spokój ducha”. Około 72% dorosłych w tej grupie demograficznej korzysta z „neobanków”, które są dostępne wyłącznie online, ale mają różne aplikacje i zaktualizowane funkcje, które w rzeczywistości upraszczają bankowość młodym osobom. WEF wierzy, że połączenie obu tych rozwiązań przyniesie korzyści pokoleniu, które nie będzie miało nic na własność i będzie szczęśliwe.

Mówią o tym, że pokolenie Z częściej niż mileniałsi rozpoczyna inwestowanie w akcje w młodym wieku, ale nie zauważają, że dzieje się tak dlatego, że nikt już nie ufa inwestycjom rządowym. Jeśli chodzi o młodych inwestorów, to obligacje i tradycyjne instrumenty są po prostu nudne. Ich tolerancja ryzyka jest znacznie wyższa. Widzieliśmy fenomen Gamestop i niezliczoną liczbę ludzi, którzy stracili wszystko, krzycząc „Diamonds hands” i „HODL” (tak, słyszałem ten żargon wbrew mojej woli), gdy zostali wprowadzeni w błąd w przekonaniu, że mają moc manipulowania rynkami.

WEF omówił też, w jaki sposób Bitcoin i kryptowaluty przemawiają do młodszych inwestorów, i że „nie oznacza to odrzucenia tradycyjnych [fizycznych] pieniędzy”.

Nie jest to jednak prawda! „Aby jednak zbudować trwałe relacje z pokoleniem Z, banki muszą połączyć swoją fizyczną obecność z konkurencyjną, ekscytującą ofertą cyfrową – w tym w metaświecie, gdzie spędza czas wielu członków tego pokolenia. Banki muszą także świadczyć usługi, które zaspokajają zapotrzebowanie pokolenia Z na wygodę, możliwości wyboru, wartości, zrównoważony rozwój i hiperpersonalizację”.

Czy widzisz, dokąd to zmierza? WEF wierzy, że pokolenie Z będzie chętniej akceptować ideę cyfrowej waluty. Będą reklamować to jako „ekscytujące”, używając ich słów i po prostu jako kolejny nowoczesny postęp technologiczny. Wiedzą, że następne pokolenie nie ma doświadczenia życiowego, aby zrozumieć pełny zakres tego, co się dzieje. Nie byłoby zaskoczeniem, gdyby globaliści zaczęli najpierw prowadzić marketing walut cyfrowych, docierając do młodszych odbiorców, zanim stanie się to obowiązkowe.

Na podstawie: [WEForum.org](https://www.weforum.org)

Źródło: [PrisonPlanet.pl](https://prisonplanet.pl)