



OPIEKUN INWESTORA
OPIEKA WARTA INWESTYCJI

RAPORT

(2010-05-03)

**POLITYKA INFORMACYJNA
DOSTAWCÓW POLIS INWESTYCYJNYCH**

CZYLI JAK TUIŻ INFORMUJĄ POTENCJALNYCH KLIENTÓW O SWOIM PRODUKCIE?

[AEGON, AXA, COMPENSA, GENERALI, HDI, NORDEA, SKANDIA]

**ZAMIAST ANALIZY ILOŚCI I WYSOKOŚCI KOSZTÓW, DOSTĘPNOŚCI FUNDUSZY
POSTANOWILIŚMY ZBADAĆ POLITYKĘ INFORMACYJNĄ DOSTAWCÓW PRODUKTÓW
TYPU „POLISA INWESTYCYJNA” I SPRAWDZIĆ CZY POTENCJALNY KLIENT ZNAJDZIE
NA STRONACH INTERNETOWYCH TUIŻ NAJWAŻNIEJSZE INFORMACJE**

WWW.OPIEKUNINWESTORA.PL | BLOG.OPIEKUNINWESTORA.PL

SKUTECZNE DECYZJE NA RYNKU FUNDUSZY INWESTYCYJNYCH



Firma Opiekun Inwestora otrzymała tytuł **Innowacja Roku 2009**. Kapituła konkursu (Ministerstwo Rozwoju Regionalnego i Centrum Innowacji FIRE) przyznała ten tytuł za¹: **system analizy funduszy** dopasowany do indywidualnego profilu inwestora oraz **system powiadomień** realizujących indywidualne (stworzone przez inwestora) lub gotowe strategie inwestowania (długo- lub krótkoterminowego).

¹ <http://www.opiekuninwestora.pl/innowacjaroku>

GDY INWESTOR CHCE ZACZAĆ OSZCZĘDZAĆ DŁUGOTERMINOWO...

... często zainteresuje się produktami, które zostały do tego stworzone. Mowa tutaj o Polisach Inwestycyjnych, czyli produktach które pod parasolem ubezpieczenia pozwalają uzyskać korzyści prawne, podatkowe (brak podatku przy konwersjach) oraz w przypadku wyboru rozwiązania opartego o wpłaty systematyczne mobilizujące do systematycznego oszczędzania (za pomocą wysokiej opłaty likwidacyjnej). Pozostaje tylko wybrać taki produkt.

Metody wyboru produktu mogą być różne. To z jednej strony ilość dostępnych funduszy, możliwość przeglądania wyników funduszy, dostęp do rachunku online i oczywiście kosztów. Na końcowy wynik inwestycji bardzo duży wpływ mają koszty. Klient powinien mieć możliwość zapoznania się z nimi już na etapie wyboru produktu. Ale czy ma taką możliwość?

ZAMIAST RANKINGU NAJLEPSZYCH PRODUKTÓW - RANKING NAJBARDZIEJ PRZEJRZYSTYCH

Postanowiliśmy sprawdzić jakie informacje otrzyma potencjalny klient zainteresowany inwestowaniem za pomocą polis inwestycyjnych. To pierwszy krok do świadomego wyboru produktu.

WYBRALIŚMY 7 TOWARZYSTW UBEZPIECZENIOWYCH OFERUJĄCYCH POLISY INWESTYCYJNE

Ranking obejmuje następujące Towarzystwa Ubezpieczeniowe:



Wybór obejmuje największych dostawców polis inwestycyjnych. Dodatkowym kryterium doboru było umożliwienie dostępu Klientowi do wielu funduszy różnych TFI w ramach produktu inwestycyjnego.

KRYTERIA OCENY

Za każdą badaną cechę przyznajemy punkty. W ocenie uwzględniamy dwie grupy cech: informacje o samym produkcie inwestycyjnym oraz sposób prezentacji notowań funduszy.

Dodatkowo pozostawiliśmy kategorię "Na Plus" oraz "Na minus" - tu mogliśmy dodać lub odjąć maksymalnie 2 punkty za szczególne cechy - te pozytywne, ale też te negatywne.

CECHA	OPIS	PUNKTY
INFORMACJE O PRODUKCIE		
Dostępność OWU	Czy można pobrać Ogólne Warunki Ubezpieczenia	-2 do +2
Informacja o kosztach	Czy na stronach znajduje się informacja o tym, że produkty inwestycyjne zawierają koszty?	0 do +2
Koszty produktu	Czy można pobrać informacje o wysokości kosztów produktu. I czy są łatwe do odszukania.	-2 do +2
Dostępne fundusze	Czy są dostępne informacje o funduszach dostępnych w danym produkcie.	0 do 2
INFORMACJE O FUNDUSZACH, WYNIKI FUNDUSZY		
Tabela z aktualnymi notowaniami	Czy są dostępne aktualne notowania. I czy są prezentowane w poprawny sposób	0 do 2
Dostęp do danych historycznych	Czy są dostępne dane historyczne. Czy można te dane przeglądać i pobierać.	0 do 2
Wyniki portfeli modelowych	Czy są podawane wyniki portfeli modelowych	-1 do 0

WYNIKI RANKINGU

Zwycięzcą rankingu jest polityka informacyjna realizowana na stronach Internetowych firmy Axa. Od strony przejrzystości informacji na stronie internetowej jest to wzór do naśladowania. Przewaga punktowa jest znacząca – ale w tym rankingu trudno doszukać się cech związanych z przejrzystością polityki informacyjnej, które powodowałyby obniżenie wyniku dla Axa.

Dobrze ocenić można też dostępność informacji na stronach **Generali** oraz **Skandia**. Pozostałe cztery badane portale straciły głównie przez **brak publikacji informacji o kosztach** oraz **brak publikacji dokumentów OWU**. Dużym przegranym jest tutaj portal firmy AEGON, który mimo bardzo przejrzystego układu (pod tym względem wraz z firmą AXA mógłby plasować się na pierwszym miejscu) zajmuje dopiero trzecie miejsce. Powód jest jeden - całkowity brak informacji o kosztach w oferowanych produktach inwestycyjnych na stronach internetowych.

Uzupełnieniem raportu może być lektura artykułów na blogu dokumentujących problemy z pozyskaniem załączników dotyczących kosztów produktów inwestycyjnych.

- [HTTP://BLOG.OPIEKUNINWESTORA.PL/SKOCZ/RAPORTWWW](http://blog.opiekuninvestora.pl/skocz/raportwww)
- [HTTP://BLOG.OPIEKUNINWESTORA.PL/SKOCZ/RAPORTWWW1](http://blog.opiekuninvestora.pl/skocz/raportwww1)

	WYNIK	INFORMACJE O PRODUKCIE	INFORMACJE O FUNDUSZACH	NA PLUS, NA MINUS
Axa	11 pkt.	8	3	-
Generali	7 pkt.	5	3	-1
Aegon	6 pkt.	2	2	2
Skandia	5 pkt.	4	2	-1
Nordea	1 pkt.	-2	3	-
Compensa	0 pkt.	-3	3	-
HDI	-1 pkt.	-3	2	-

Warto odwiedzić strony z opisem poszczególnych produktów aby sprawdzić jak ranking oddaje rzeczywistą dostępność i przejrzystość informacji.

STRONA WWW PRZYKŁADOWEGO PRODUKTU INWESTYCYJNEGO	
Axa	www.axa-polska.pl/navi/36635
Generali	www.generali.pl/klienci-indywidualni/inw-i-ochrona/programy-inwestycyjne/beneficio-ubezpieczenie-na-zycie-z-ufk
Skandia	www.skandia.pl/plany/zloty_wiek
Aegon	www.aegon.pl/inwestycje-i-ochrona-kapitalu/oferta-produktowa/programy-inwestycyjne/wplaty-systematyczne/multi-program-inwestycyjny-aegon-2008
Nordea	www.nordea.pl/klienci-indywidualni/nordea-inwestor.html
Compensa	www.compensa.pl/Klientindywidualny/Zycie/SuperFundusz/tabid/88/Default.aspx
HDI	www.hdi-gerling.pl/pl/oferta/twoje-zycie-i-zdrowie/mega-kapital/

SZCZEGÓŁOWE WYNIKI - INFORMACJE O PRODUKTACH INWESTYCYJNYCH

WYNIKI I KOMENTARZ

	Aegon	Axa	Compensa	Generali	HDI	Nordea	Skandia
Dostępność OWU	2	2	-2	2	-2	2	2
Informacja o kosztach	0	2	0	0	0	0	0
Koszty produktu	-2	2	-2	1	-2	-2	1
Dostępne fundusze	2	2	1	2	1	2	1
	2	8	-3	5	-3	-2	4

Zaskoczeniem jest **brak możliwości pobrania Ogólnych Warunków Ubezpieczenia** dla polis inwestycyjnych w dwóch z siedmiu badanych Towarzystw Ubezpieczeniowych. Firmy te otrzymały ujemną punktację. Zadamy tym firmom pytanie o przyczyny takiego podejścia.

TABELE

-  Tabela opłat i limitów - składka jednorazowa
-  Tabela opłat i limitów - składka regularna

Informacja o kosztach w polisie inwestycyjnej.

Firma Axa wyróżnia się tutaj pełną przejrzystością (*patrz rysunek obok*). Tylko na stronach tej firmy pojawia się słowo „opłaty i limity”, do tego pozwalając pobrać załącznik z ich dokładnym wyróżnieniem. Na stronach pozostałych 6 firm w opisach produktów słowo „opłaty” lub „koszty” w opisach produktów się nie pojawia...

Koszty produktu - o ile samym istnieniem kosztów firmy ubezpieczeniowe nie chcą się (poza firmą Axa) przed Klientem na swoich stronach pochwalić, to przynajmniej niektóre umieścić informację o kosztach w dokumencie OWU. Ale nie wszystkie.

Dokumenty OWU udostępniły oprócz Axa jeszcze cztery firmy. Niestety firma NORDEA w OWU produktu inwestycyjnego Nordea Inwestor załącznika z wysokością kosztów nie publikuje, co ciekawe - w przypadku innego produktu - Planu Systematycznego Oszczędzania informacje o kosztach są opublikowane wprost na stronie Internetowej! **Przykład firm Generali oraz Skandia pokazuje, że jednak można.** Co prawda na stronie próżno szukać informacji o istnieniu kosztów, jednak jeden punkt należy się za umieszczenie załącznika z tabelą kosztów w tym samym pliku PDF co Ogólne Warunki Ubezpieczenia. Czy to nie wystarczy? Naszym zdaniem nie. Nie każdy z przeglądających strony zorientuje się, że informacji o kosztach należy szukać w załączniku do OWU dostępnym na ostatnich stronach pobranego dokumentu PDF. Można powiedzieć, że wzorcem jest tutaj firma AXA, która wprost umożliwia pobranie załącznika z listą i poziomem poszczególnych opłat.

Czy firmy ubezpieczeniowe muszą taki dokument publikować? Zapytaliśmy o to biuro Rzecznika Ubezpieczonych. Okazuje się, że jest to całkowicie zgodne z prawem działanie. Załącznik z informacją o kosztach Klient musi otrzymać w momencie podpisania umowy jako integralną jej część. To czy otrzyma możliwość zapoznania się z takim załącznikiem wcześniej to tylko dobra wola firmy. Jak widać z przeprowadzonego przeglądu portali część firm taką dobrą wolą potrafiła się wykazać.

Dostępne fundusze - na każdej ze stron informacje takie są dostępne. Jeden punkt otrzymały jednak te strony, gdzie ta informacja podana jest w sposób „niewygodny” dla inwestora. Na stronach HDI Gerling listę funduszy w produkcie sprawdzimy dopiero pobierając plik pdf. Compensa prezentuje listę funduszy w postaci wykresu pokazującego poziom ryzyka funduszy. Edukacyjne - to prawda. Ale przydałaby się zwykła lista funduszy na stronie. W przypadku Skandii zabrakło informacji, że w produktach dostępne są wszystkie fundusze z oferty.

SZCZEGÓŁOWE WYNIKI - INFORMACJE O FUNDUSZACH

WYNIKI I KOMENTARZ

	Aegon	Axa	Compensa	Generali	HDI	Nordea	Skandia
Tabela z aktualnymi notowaniami	1	1	2	1	1	1	1
Dostęp do danych historycznych	1	2	1	2	1	2	2
Wyniki portfeli modelowych	0	0	0	0	0	0	-1
	2	3	3	3	2	3	2

Informacje o aktualnych notowaniach - komplet punktów otrzymała strona firmy Compensa. Pozostałym **odebrano punkt za jeden - bardzo ważny błąd merytoryczny**. Chodzi o mieszanie na stronie wyników z różnych dni (różne fundusze udostępniają dane z różnym opóźnieniem) i stosowanie kolumny „zmiana dzienna” **bez stosownego komentarza**. Jedynie na stronie firmy Compensa pojawił się komentarz „Procentowa zmiana wartości jednostki od ostatniej wyceny”. Często nie jest pokazana kolumna Data, co dodatkowo utrudnia zauważenie tej nieprawidłowości².



Dostęp do danych historycznych. Jeden punkt odjęto tam, gdzie nie można było pobrać danych historycznych w postaci pliku do dalszej analizy.



Wyniki portfeli modelowych. W przypadku firmy Skandia odjęto jeden punkt. Portfele modelowe mają swoje wyceny - nie są one publikowane jednak na stronie z wynikami. Podana jest tylko zmiana procentowa. Dostęp do wycen tych portfeli możliwy jest dopiero gdy korzystamy z porównywarki wyników funduszy.



SZCZEGÓŁOWE WYNIKI - COŚ NA PLUS I COŚ NA MINUS

Dwa punkty na plus przyznajemy firmie **AEGON** za doskonale rozwiązane przeglądanie aktualnych wycen z podziałem na poszczególne produkty. W ofercie AEGON takich produktów jest wiele i zakres dostępnych funduszy w produktach jest często różny. Duży plus także za dostęp do wersji demonstracyjnej rachunku do zarządzania kontem.

Jeden punkt na minus dla stron firmy **Skandia** - za korzystanie wszędzie z własnych kodów funduszy zamiast jednoczesnego pokazania nazw funduszy.

Jeden punkt na minus dla stron firmy **Generali** - za utrudniony dostęp do informacji o produkcie Generali Omniprofit (zewnątrzni dystrybutorzy firmy Generali). Aby odszukać informacje o tym produkcie trzeba... proszę samemu spróbować!

² Ma to znaczenie bardzo praktyczne. Nadal wielu inwestorów dobiera fundusze patrząc np. na zmianę za ostatni miesiąc. Przykładowo fundusze akcji zarabiał w danym miesiącu od 3-8% a w dniu dzisiejszym z uwagi na spadki na GPW fundusze straciły 4%. Dwa fundusze wcześniej opublikowały swoją wycenę. Pozostałe jeszcze nie. Wynik „za ostatni miesiąc” pokaże te fundusze na ostatnich miejscach takiej listy. W rzeczywistości dla tych funduszy pokazany jest wynik za „inny okres czasu” niż dla pozostałych.

OMÓWIENIE BADANYCH CECH PORTALI INFORMACYJNYCH

Decydując się na wybór polisy inwestycyjnej Klient powinien mieć możliwość porównania np. kosztów, zakresu dostępnych funduszy. To ważna informacja - szczególnie ta dotycząca kosztów, gdyż temat ten jest często poruszany i z pewnością wielu inwestorom znany. Jawność tej informacji to ważny element wizerunku firmy - szczególnie gdy wiele osób o kosztach dowiaduje się w momencie zawarcia umowy, nie mając czasu na dokładne się z nimi zapoznanie i ich zrozumienie.

Raport pokazuje jak mocno tego typu opłaty są przed inwestorami ukrywane.

Nie tylko rzadkością jest możliwość pobrania tabeli zawierającej pełne zestawienie kosztów z podaniem ich wysokości, ale, poza jednym wyjątkiem (**Axa**) o kosztach nie wspomina się ani słowa.

A przecież w ramach tych opłat inwestor otrzymuje konkretne korzyści, te pozafinansowe (korzyści prawne) oraz bardzo wymierne korzyści finansowe - czyli brak podatku od zysków kapitałowych przy konwersjach między funduszami. Odpowiednie zarządzanie pieniędzmi, które ulokowaliśmy w takiej polisie pozwala, pomimo tych opłat, uzyskać (dla inwestycji ponad 5 lat) wyższy zysk niż inwestowanie poza polisą.

Polisa Inwestycyjna to produkt ubezpieczeniowy, którego warunki opisane są w Ogólnych Warunkach Ubezpieczenia (OWU). Nie jest to interesująca lektura dla większości inwestorów, ale na stronach Internetowych twórców produktu dokumenty z OWU powinny być udostępnione.

Informacje o dostępnych funduszach - to także ważna informacja. Nie chodzi tu o licytację, w której polisie inwestycyjnej jest więcej funduszy - liczy się różnorodność i dostępność funduszy różnych TFI - aby nie trzeba było zdawać się na to, że akurat zarządzający jednym TFI okażą się najlepsi w przyszłości.

* * * * *

Opiekun Inwestora to portal udostępniający unikalne usługi dla inwestorów na rynku Funduszy Inwestycyjnych. Jako pierwszy w Polsce dostarcza w pełni konfigurowalny system powiadomień (e-mail / SMS) pozwalający automatycznie nadzorować strategię inwestycyjną użytkowników portalu (w ten sposób abonenci portalu oszczędzają czas i nie muszą samodzielnie monitorować rynku funduszy oraz swojego portfela inwestycji). To także analizy i **oceny funduszy oparte o indywidualny profil inwestora** i tzw. analizę dynamiczną. Zamiast prezentować wyniki na dzień dzisiejszy użytkownik otrzymuje ocenę funduszu wraz z informacją ile w przeszłości można było zarobić, ale też ile można było stracić. Najnowsza oferta portalu to **gotowe strategię inwestycyjne** kierowane przede wszystkim do osób, które inwestują poprzez polisy inwestycyjne firm Axa, Aegon, Skandia, Generali, Nordea, Compensa itd. Wystarczy wybrać produkt, strategię, datę systematycznych wpłat, aby otrzymywać gotowe do zastosowania informacje. **To strategia inwestowania długoterminowego, strategia dla inwestycji krótszych niż rok, oraz strategia z gwarancją kapitału** (działanie podobne do produktów strukturyzowanych). Portal jest finalistą licznych krajowych, a także międzynarodowych konkursów branży Internetowej oraz laureatem nagrody Innowacja Roku 2009. Usługi portalu to opieka indywidualna, "opieka warta inwestycji", płatna ale dająca w rewanżu wygodę i pewność tej opieki. **Opiekun Inwestora** to także projekty szkoleniowe, w tym sztanदारowe (ponad 50 edycji) szkolenia Fundusze to nie lokata, Fundusze to nie gra, realizowane na terenie całego kraju.

Dodatkowych informacji udziela:

Remigiusz Stanisławek, e-mail: opiekuninwestora@opiekuninwestora.pl