

Raport inwestycyjny

INSTYTUT ROZWOJU INWESTORA
JAKUB STRYSIK, JĘDRZEJ JANIAK

Raport przygotowany przez Fundację Instytut Rozwoju Inwestora

Jesteśmy organizacją non profit, stawiającą sobie ambitny cel szerzenia finansowej edukacji wśród Polaków. W ramach fundacji pomagamy osobom lokującym swoje oszczędności w produktach finansowych. Naszą misją jest, abyś przy naszej pomocy zrozumiał jak pracują Twoje finanse. W szczególności pomagamy zrozumieć Ci czym dokładnie są produkty finansowe, w które zainwestowałeś swoje środki oraz jakie wiąże się z nimi ryzyko. Dzięki nam łatwiej będzie Ci zarządzać i kontrolować swój kapitał i - w przyszłości - nabywać produkty finansowe odpowiednie do Twoich realnych potrzeb.

1

1. Produkt poddany przeglądowi

[Wskazujemy nazwę konkretnego produktu, który poddajemy analizie. Z reguły są nimi złożone instrumenty ubezpieczeniowe (np. polisolokaty), złożone instrumenty finansowe (np. FIZ) albo inwestycje alternatywne.]

2. Czas poświęcony na przygotowanie raportu

[***] godzin

3. Data przystąpienia do produktu

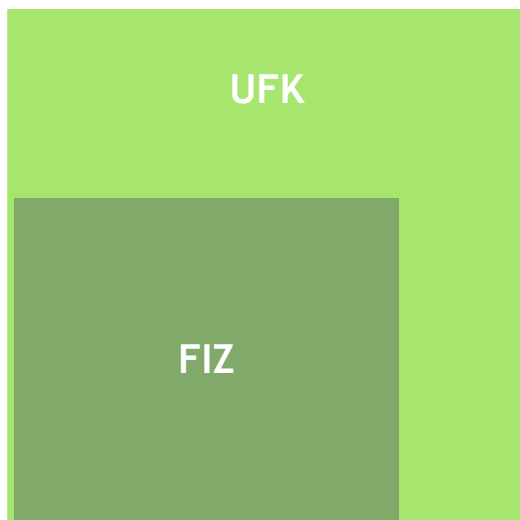
[***].

4. Dokumenty służące do przygotowania raportu

- Udostępnione przez klienta:
[W pierwszej kolejności staramy się bazować na dokumentach dostarczonych przez klienta. Na ich podstawie odtwarzamy stan faktyczny i stan prawny. Bierzymy pod uwagę także okoliczności nie dostarczenia klientowi określonych dokumentów przez kontrahenta.]
- Publicznie dostępne¹ (Klient oświadczył, że niniejsze dokumenty nie zostały mu udostępnione w czasie podpisywania umowy ubezpieczenia):
[We własnym zakresie staramy się odszukać pozostałe dokumenty, tj. niedostarczone nam przez klienta, a które składają się na relację prawną klienta z kontrahentem. W miarę możliwości staramy się bazować także na innych istotnych dokumentach, jak sprawozdania finansowe, raporty o transakcjach, decyzje UOKiK.]

¹ Dokumenty zostały odzyskane przez Fundację w sieci Internet, dlatego Fundacja nie gwarantuje, że są to dokumenty wiążące klienta.

5. Rodzaj/konstrukcja/typ produktu



[W niniejszej części opisujemy czym dokładnie jest inwestycja klienta. W szczególności wyjaśniamy charakter prawny produktu oraz jego konstrukcję. Jeśli produkt jest zbudowany z różnych produktów, bądź jeśli jest kaskadowo opakowany - wówczas w przystępny sposób opisujemy także zasady zw. z budową „opakowania” produktu. To bardzo ważna część, ponieważ klienci często nie zdają sobie sprawy w co tak naprawdę zainwestowali i na jakich zasadach działa produkt.]

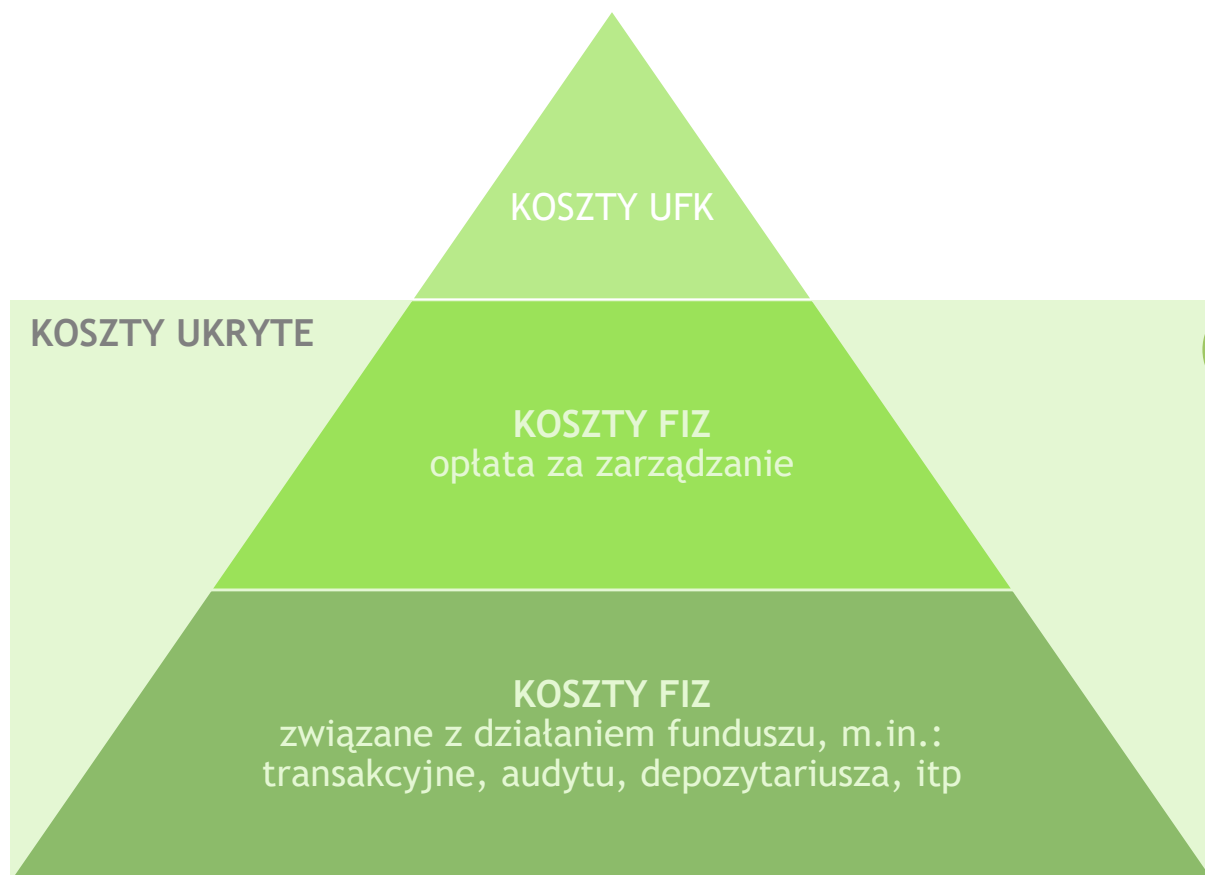
6. Opis polityki inwestycyjnej przewidzianej przez dostawcę produktu

[W tym miejscu opisujemy politykę inwestycyjną produktu - o ile takowy w ogóle jakąś posiada. W pierwszej kolejności opisujemy, te walory inwestycyjne, w które dostawca deklaruje, że inwestuje. Następnie staramy się dotrzeć do materiałów, z których można powziąć wiedzę o faktycznych inwestycjach poczynionych w ramach produktu. Dla naszych klientów jest to niezwykle ważna część, ponieważ dzięki niej są w stanie skonfrontować z rzeczywistości opis produktu, który został im przedstawiony przez jego sprzedawcę.]

7. Czynniki ryzyka opisane przez dostawcę produktu

[W niniejszej części w przystępny sposób opisujemy główne czynniki ryzyka zw. z inwestycją. W czasie sprzedaży produktów finansowych klienci często zachęceni są do podpisywania różnych zastrzeżeń prawnych, w których deklarują, że zapoznali się z ryzykiem i je akceptują. Wielokrotnie okazuje się jednak, że istota ryzyka zw. z inwestycją nie została im rzetelnie przedstawiona. My staramy się podejść do tego realnie, rzetelnie, a co najważniejsze - w sposób zrozumiały dla przeciętnego klienta instytucji finansowych.]

8. Opłaty i inne koszty związane z inwestycją



[Pokazujemy koszty zw. z inwestycją - takimi jakie są. Jeśli produkt składa się z różnych opakowań, jak np. polisolokata, staramy się pokazywać koszty zw. z każdym poziomem opakowania. Dzięki tej części klient jest w stanie ocenić, czy produkt został przedstawiony w sposób rzetelny. Jest w stanie ocenić także, czy jego inwestycja jest rentowna oraz czy koszty nie przeważają nad zyskami. W tej części staramy się także pokazać zasady wynagradzania dostawcy produktu. Dzięki temu klient jest w stanie ocenić, czy jego interesy są spójne z interesami osoby, która sprzedała klientowi dany produkt.]

9. Zasady wyceny produktu

[W tym miejscu znajdziesz opis zasad, na podstawie których ustalana jest wartość inwestycji. To bardzo ciekawe miejsce, ponieważ na rynku funkcjonuje wiele produktów, w stosunku do których nie można jednoznacznie określić tych zasad. Można spotkać też rozwiązania, w których wycena oderwana jest od realnej wartości aktywów i może nie oddawać rzetelnie wartości inwestycji klienta. Staramy się to pokazać w rzetelny i możliwie przystępny sposób.]

10. Informacja czy produkt stanowi instrument finansowy

[W tej części informujemy czy produkt jest instrumentem finansowym w rozumieniu prawa, czy też jest innego rodzaju inwestycją. Jest to ważna informacja dla klienta,

ponieważ z charakterem prawnym produktu ściśle związane są zasady, w ramach których dany produkt powinien być sprzedany. Dzięki temu klient jest w stanie ocenić, czy produkt został sprzedany mu prawidłowo, a także czy osoba, która mu go sprzedała miała prawo namawiać klienta do inwestycji.]

11. Informacja czy produkt jest regulowany

[Dla klientów niezwykle ważną jest informacja, czy produkt jest objęty nadzorem Komisji Nadzoru Finansowego. Weryfikujemy tę okoliczność i pokazujemy w raporcie.]

12. Informacja czy sprzedaż lub doradztwo w zakresie produktu wymaga zezwolenia KNF

[Sprzedaż niektórych produktów finansowych wymaga zezwolenia KNF. Podobnie jest z doradztwem w zakresie takich produktów. Jeśli sprzedawca nie posiada odpowiedniej licencji KNF, to nie może namawiać klienta na zakup niektórych produktów. Taka sprzedaż lub doradztwo jest przestępstwem. W ramach raportu staramy się ustalić, czy podmiot, który sprzedał klientowi produkt finansowy (lub namawiał do jego zakupu) miał prawo to robić. Dzięki temu klient jest w stanie ocenić, czy produkt został sprzedany mu prawidłowo.]

13. Czy inwestycja objęta jest systemem rekompensat lub gwarancją kapitału

[W przypadku gdy klient już poniósł stratę na inwestycji i nie ma perspektyw, aby odzyskał swoje pieniądze, w sukurs mogą przyjść publiczne systemy gwarantujące częściowy zwrot z inwestycji. W niniejszej części pokazujemy czy inwestycja klienta jest objęta takim systemem oraz na jakich warunkach klient może oczekiwać rekompensaty.]

14. Warunki wyjścia z inwestycji

[W przypadku niektórych inwestycji jednym z głównych problemów są skomplikowane i niekorzystne warunki wyjścia z inwestycji. Tego typu stan rzeczy ma miejsce w szczególności w przypadku niektórych polis lokat. Często prowadzi to do sytuacji, w których klient dysponuje jakąś inwestycją, niemniej nie jest w stanie jej zakończyć bez narażenia się na straty. Dlatego w niniejszej części szczegółowo opisujemy zasady zw. z zakończeniem inwestycji i ryzyka z tym związane. Co ciekawe, w wielu przypadkach okazuje się, że problemy leżą w zupełnie innych miejscach, niż powszechnie znane już kwestie zawiązaných opłat likwidacyjnych w niektórych UFK.]

15. Dodatkowe uwagi

[Każdy produkt finansowy charakteryzuje się pewnymi osobliwościami. Dlatego jeśli ocenimy, że w ww. punktach nie przedstawiliśmy klientowi wszystkich istotnych informacji zw. z inwestycją, wówczas dodajemy je w tym miejscu. Zdarza się też, że nasi klienci proszą nas, abyśmy zwrócili szczególną uwagę na jakieś kwestie. Chętnie przychylamy się do takich próśb i zamieszczamy odpowiednie informacje w niniejszej części.]

16. Wnioski

[Doświadczenie uczy nas, że po lekturze naszego raportu oraz jego wspólnym omówieniu, nasi klienci są w stanie sami wyciągnąć odpowiednie wnioski. Dochodzą bowiem do miejsca, w którym rozumieją inwestycje, zasady jej wyceny, koszty i ryzyka z nią związane oraz wszelkie mechanizmy prawne i ochrony inwestora. Niemniej w niniejszej części staramy się dokonać podsumowania, w ramach którego informujemy klienta, o najważniejszych wnioskach płynących z raportu. Jeśli klient samodzielnie oceni, że będzie oczekiwał pomocy, jesteśmy w stanie znaleźć dla klienta doświadczoną kancelarię prawną. Największą wartością dla klient jest jednak to, że po współpracy z nami jest w stanie zrozumieć inwestycję, wie, czy może zaufać swojemu doradcy finansowemu, a także staje się mniej podatny na stanie się ofiarą nierzetelnej sprzedaży produktów finansowych.]

Jakub Strysik

Prezes Zarządu

Jędrzej Janiak

Wiceprezes Zarządu

Fundacja

Instytut Rozwoju Inwestora



INSTYTUT ROZWOJU
INWESTORA

Poświęcamy wiele czasu w analizę Twoich produktów finansowych. Możesz się odwdziaczyć wspierając nas darowizną. Serdecznie dziękujemy za Twoją pomoc!

Dane do przelewu:

Fundacja Instytut Rozwoju Inwestora
ul. Umińskiego 24,24a lok.1, 61-518 Poznań
nr rachunku: 17 1140 2004 0000 3202 7928 9537

Zastrzeżenia prawne:

Niniejszy raport został przygotowany w ramach działalności statutowej Fundacji Instytut Rozwoju Inwestora z siedzibą w Poznaniu. Stanowi on utwór w rozumieniu przepisów o prawie autorskim i nie może być rozpowszechniany ani udostępniany bez zgody Fundacji. Raport zawiera dane oparte na dokumentach dostarczonych przez klienta oraz dokumentach powszechnie dostępnych. Autorzy niniejszego raportu dokładają starań, aby informacje w nim zawarte były rzetelne, niemniej z uwagi na okoliczność, że niektóre dane mogą nie być znane autorom niniejszego raportu bądź nie być publicznie dostępne, Fundacja nie może brać odpowiedzialności za treści w nim zawarte. Ewentualne wnioski lub opinie stanowią wyraz poglądów autorów niniejszego raportu. Niniejszy raport nie stanowi usługi doradztwa inwestycyjnego, ani wyrazu jakiegokolwiek innej usługi maklerskiej. Niniejszy raport nie stanowi usługi doradztwa prawnego lub podatkowego.

Dane do przelewu:

Fundacja Instytut Rozwoju Inwestora
ul. Umińskiego 24,24a lok.1, 61-518 Poznań
nr rachunku: 17 1140 2004 0000 3202 7928 9537