

PRZEGLĄD INFORMACJI Z MEDIÓW

(28 listopada – 4 grudnia 2020 r.)

BANKOWOŚĆ & RYNEK KAPITAŁOWY

Banki chcą interwencji rządu w sprawie hipotek frankowych

Banki przegrywają w sądach większość spraw z frankowiczami i chcą, aby to rząd, a nie sądy, rozwiązał frankowy problem. Do Ministerstwa Finansów, a prawdopodobnie i na biuro premiera - pisze "Parkiet"(Nr z 27.11.2020 r.) - trafiła analiza przygotowana przez bankowców z propozycją rozwiązania kwestii hipotek frankowych. Branża uważa, że konieczne jest zaangażowanie w ten proces państwa, zarówno finansowe, jak i mediacyjne. Bankowcy rekomendują resortowi finansów możliwe 3 opcje.

I tak, pierwsza to wykupienie portfela kredytów frankowych przez państwo po cenach rynkowych przez specjalnie powołaną do tego instytucję państwową (obecna wartość hipotek to 98 mld zł; 8,5 proc. kredytów udzielonych sektorowi niefinansowemu). Druga, też "raczej mało prawdopodobna i – co najważniejsze – nierozwiązująca sedna problemu (...) to zwrot spreadów walutowych klientom dzięki odpowiedniej ustawie". Trzecia zaś, to "ustawowe przewalutowanie kredytów frankowych z umorzeniem ustalonej części kapitałowej, co miałyby się odbyć dzięki zaangażowaniu banków i państwa".

W opinii gazety, ta ostatnia propozycja wydaje się najbardziej realistyczna, ale "największą niewiadomą jest skłonność państwa do poniesienia części kosztów przewalutowania".

Cyfryzacja banków w Polsce powyżej średniej światowej

Według raportu "Digital Banking Maturity 2020", przygotowanego przez Deloitte, banki w Polsce pod względem dostępnych funkcjonalności online plasują się powyżej globalnej średniej, natomiast w pewnych obszarach, takich jak np. sprzedaż ubezpieczeń, zostają w tyle za cyfrowymi liderami - donosi "Dziennik Gazeta Prawna"(Nr z 26.11.2020 r.).

W latach 2018-2020 polskie instytucje bankowe w Polsce rozwijały kanały zdalne szybciej niż banki globalne, zwiększając swoją przewagę w bankowości internetowej i mobilnej.

I tak, "spośród 13 polskich banków objętych badaniem w 2020 roku, pięć to cyfrowi liderzy, którzy znajdują się w gronie 10 proc. najbardziej dojrzałych cyfrowo banków na świecie, a trzy znajdują się w grupie pościgowej" - pisze gazeta.

Przewaga polskich banków jest najbardziej widoczna w zarządzaniu produktami i rachunkami oraz w procesie otwierania konta. Natomiast w przypadku obsługi klienta online, czy sprzedaży produktów dodatkowych, znajdują się one już poniżej średniej globalnej. Pozostają zaś w tyle "szczególnie w zakresie zakupu ubezpieczenia (24 p.p.), zgłoszenia zagubionej karty (21 p.p.), zamknięcia konta (20 p.p.) i zakupu produktu kredytowego (18 p.p.)".

Badanie Deloitte objęło 318 banków z 39 krajów.

Skarga nadzwyczajna PG w sprawie tzw. „nadzabezpieczenia wierzytelności”.

Prokurator Generalny skierował skargę nadzwyczajną do Sądu Najwyższego w sprawie pożyczki, w której zabezpieczenie stukrotnie przerosło pożyczoną sumę pieniędzy 500 zł - donosi "Bankier.pl"(www.bankier.pl z 30.11.2020 r.).

PG wniósł o uchylenie orzeczenia sądu i przekazanie sprawy do ponownego rozpoznania. Wniósł też o wstrzymanie wykonania zaskarżonego nakazu do czasu rozpatrzenia skargi nadzwyczajnej. Zdaniem PG, umowa pożyczki "naruszyła zasady konsumenckie i była rażąco krzywdząca".

Jak pisze portal, konsument zawarł w 2015 r. umowę pożyczki 500 zł na 30 dni. W tym "opłata przygotowawcza wyniosła 225 zł, a oprocentowanie roczne (...) 10 proc. Łączne zobowiązanie do spłaty wyniosło 729,15 zł, natomiast koszt przedłużenia terminu spłaty pożyczki na kolejne 30 dni 200 zł". Ponadto, pożyczkobiorca podpisał weksel in blanco oraz deklarację wekslową, w której wyraził zgodę na wypełnienie weksla do kwoty 50 tys. zł. A że pożyczka nie została spłacona, to w maju 2015 r. weksel został wypełniony przez osobę reprezentującą pożyczkodawcę".

Sąd Rejonowy w Toruniu z 11 września 2015 r. nakazał pozwanemu zapłatę dochodzonej pozewem kwoty, a 5 listopada 2015 r. nadał nakazowi zapłaty klauzulę wykonalności.

KNF nałożyła na Idea Bank karę 10 mln zł za obligacje GetBacku

Idea Bank został ukarany przez Komisję Nadzoru Finansowego (KNF) grzywną w wysokości 10 mln zł za obligacje GetBacku - donosi "Dziennik Gazeta Prawna"(Nr z 03.12.2020 r.). Według nadzoru, skala zarobku banku pozwoliłaby na nałożenie na Idea Bank kary w wysokości niemal 44,8 mln zł, ale "ze względu na trudną sytuację banku skończyło się na 10 mln zł".

KNF wzięła także pod uwagę cele nadzoru, a więc zgodnie z art. 2 ustawy o nadzorze nad rynkiem finansowym "zapewnienie stabilności rynku finansowego, jego bezpieczeństwa oraz zabezpieczenie interesów jego uczestników" oraz "określone w art. 133 ust. 1 ustawy – Prawo bankowe w zakresie zapewnienia bezpieczeństwa środków pieniężnych gromadzonych na rachunkach bankowych" – pisze gazeta, powołując się na komunikat Komisji. Natomiast Idea Bank "podejmie decyzję co do ewentualnego wniesienia odpowiedniego środka odwoławczego" dopiero „po zapoznaniu się z obszernym uzasadnieniem decyzji oraz analizie prawnej”.

Nadzór finansowy oszacował dochody Idea Bank z możliwej, dzięki nieprawidłowościom, jakie miały miejsce w banku, dystrybucji produktów inwestycyjnych, przede wszystkim obligacji firmy windykacyjnej GetBack, na 65 mln zł.

Zakup mieszkania aby przechować wartość kapitału

Polacy szukają sposobu na ochronę swoich oszczędności przed wysoką inflacją. Przede wszystkim wycofują pieniądze z lokat - od początku br. ubyło z nich 78 mld zł – a "część tych środków przeznaczają na zakup mieszkań, wspierając się przy tym kredytem" - pisze

"Rzeczpospolita"(02.12.2020 r.). Według danych NBP, w październiku 2020 r., pomimo pandemii, banki udzieliły gospodarstwom domowym kredytów mieszkaniowych na ponad 5,7 mld zł. Jest to o prawie 19 proc. więcej niż rok temu i o 13 proc. więcej niż we wrześniu br. Zdaniem gazety, "tak duże odbicie częściowo wynika z odłożonego popytu", gdyż w połowie br. „niepewność dotycząca rynku pracy przełożyła się na mniejszą chęć do zaciągania długu, a wzrost ryzyka skłonił banki do zwiększenia wymogów wobec kredytobiorców, co negatywnie wpłynęło na sprzedaż". Ponadto, ścięcie wosną przez Radę Polityki Pieniężnej (RPP) stóp procentowych niemal do zera, oznacza "nie tylko tańsze kredyty – średnie oprocentowanie nowych hipotek w październiku wyniosło niecałe 3 proc. wobec 4,4 proc. tuż przed pandemią – ale i wyższą zdolność kredytową klientów". Popytowi i sprzedaży hipotek w ostatnich miesiącach br. służy też poluzowanie przez banki wymagań, zwłaszcza w zakresie wkładu własnego.

Polacy obawiają się pogorszenia kondycji finansowej

Według badania Corona Mood, przeprowadzonego przez GfK i mierzącego dynamikę zachowań konsumenckich w pandemii COVID-19, coraz mniej Polaków deklaruje, iż w przypadku utraty pracy, posiadane oszczędności pozwolą im się utrzymać dłużej niż jeden–trzy miesiące – donosi "Dziennik Gazeta Prawna"(Nr z 02.12.2020 r.). Z kolei tylko 12 proc. ankietowanych przyznało, że za zaskórniaki przetrwa dłużej niż miesiąc, gdy jeszcze we wrześniu br. uważało tak 17 proc. Natomiast 24 proc. (o 1 pkt proc. mniej niż na koniec III kwartału 2020 r. i o 5 pkt proc. mniej niż w połowie br.) myśli, iż przeżyje z oszczędności więcej niż trzy miesiące. Jednocześnie z 19 proc. do 23 proc. zwiększyła się od września br. grupa osób bez zapasów finansowych. Wprawdzie oszczędności deklaruje obecnie aż 78 proc. Polaków, ale są one nieduże w większości przypadków. Przy tym ankietowani w razie konieczności nie chcą pożyczać środków w banku. Zdecydować się na to może zaledwie co 14. Polak, a co szósty myśli o zaciągnięciu ewentualnej pożyczki u rodziny czy znajomych. Niechęć wobec produktów bankowych narasta. We wrześniu br. banki odnotowały o 23,3 proc. mniej udzielonych kredytów gotówkowych, a w październiku spadek sięgnął już 32,1 proc.

UBEZPIECZENIA GOSPODARCZE

Polacy kupują prywatną ochronę zdrowia

Covid-19 podbił rynek polis zdrowotnych w naszym kraju. Coraz więcej osób kupuje ubezpieczenia na życie i zdrowie. Analitycy spodziewają się rekordów - donosi "Rzeczpospolita"(Nr z .

W pierwszym półroczu 2020 r. na polisy zdrowotne wydaliśmy prawie 0,5 mld zł. Posiadało je już ponad 3 mln osób, a więc o 13,1 proc. więcej niż analogicznym okresie ub.r. Gazeta podkreśla, iż zainteresowanie Polaków ubezpieczeniami zdrowotnymi w ostatnich latach szybko rośnie. Jeżeli w 2017 r. miało je 2,3 mln osób, to już w 2018 r. – 2,6 mln, a na koniec 2019 r. dysponowało nimi już 3 mln rodaków. Przy tym, na polisy zdrowotne wydawaliśmy coraz więcej. I tak, w 2017 r. zapłaciliśmy za nie 685 mln zł, w 2018 r. - 821 mln zł, a w 2019 r. już 894 mln zł. "Zainteresowanie napędzała niewydolność

publicznej służby zdrowia i problemy z szybkim dostępem do lekarzy. Pandemia jeszcze wzmocniła ten trend" – komentuje dziennik .

Według Polskiej Izby Ubezpieczeń (PIU), w czasie pandemii wzrosło też znaczenie polisy zdrowotnej jako benefitu pracowniczego. W górę poszybował popyt na polisy, i to zarówno w indywidualnych ubezpieczeniach na życie, jak i grupowych.

Polisa szkolna zadziała podczas zdalnej nauki

Przeniesienie lekcji do domu ucznia nie zmieniło odpowiedzialności odszkodowawczej ubezpieczycieli za wypadki z tytułu ubezpieczenia następstw nieszczęśliwych wypadków (NNW) - informuje "Prawo.pl"(www.prawo.pl z 02.12.2020 r.). Świadczenie należy się niezależnie od tego, gdzie doszło do zdarzenia, "chyba że OWU jasno stanowią, że ubezpieczenie obejmuje wyłącznie szkody, do których doszło na terenie szkoły".

Andrzej Paduszyński z Compensy mówi, że sformułowanie „pobierać naukę w szkole” nie oznacza, że nauka musi odbywać się na terenie placówki oświatowej. "Lekcje zdalne traktujemy tak samo jak te w szkole. Jeżeli (...) ubezpieczony nie może korzystać z lekcji zdalnych, przysługuje mu świadczenie pokrywające koszty korepetycji". Natomiast w przypadku, gdy polisa ma ograniczony zakres ochrony, obejmując tylko szkody, które zaistniały na terenie placówki szkolnej, to NNW nie zadziała, gdy wypadek zdarzy się poza szkołą – tłumaczy mec. Wojciech Radyński z EIB.

Od kilku lat normą jest, że w ubezpieczeniu NNW - grupowym, czy indywidualnym - ubezpieczyciele wypłacają świadczenia niezależnie od tego, czy do wypadku doszło w szkole, w domu czy w innym miejscu, tylko „za sam fakt uszkodzenia ciała wskutek nieszczęśliwego wypadku”.

Istotny pogląd RzF w sprawie kasacyjnej o zadośćuczynienie

Rzecznik Finansowy złożył istotny pogląd w sprawie uprawnienia do zadośćuczynienia dla najbliższych osoby poszkodowanej w wypadku, wskutek czego doznał ciężkiego i nieodwracalnego uszczerbku na zdrowiu - informuje "Dziennik Gazeta Prawna"(Nr z 03.12.2020 r.). O zadośćuczynienie walczy przed Sądem Najwyższym z ubezpieczycielem matka dziewczynki, poszkodowanej w wypadku w lutym 2011 r. Dziecko potrącone na oznakowanym przejściu dla pieszych w pobliżu szkoły ma niedowład czterokończynowy, jest niezdolne do samodzielnej egzystencji i wykonywania podstawowych czynności życiowych. Sądy niższych instancji uznały argumenty matki dziewczynki, ale ubezpieczyciel uważa jednak, że "płacić nie trzeba i w postępowaniu kasacyjnym przed SN walczy o potwierdzenie braku takiego uprawnienia".

Prof. Mariusz Golecki, Rzecznik Finansowy, jest innego zdania. Przyznaje, iż "najbliższym osoby ciężko i nieodwracalnie poszkodowanej np. w wypadku komunikacyjnym należy się zadośćuczynienie.(...). W takiej sytuacji nie ma możliwości nawiązania normalnej relacji między bliskimi".

RzF podkreśla, iż "istnieje bogate orzecznictwo wskazujące, że taka sytuacja narusza dobro osobiste w postaci więzi emocjonalnej łączącej osoby bliskie".

Polacy niewiele wiedzą o ochronie z polisy ubezpieczenia na życie

Według "Rzeczpospolitej"(Nr z 26.11.2020 r.), która powołuje się na wyniki badania ARC Rynek i Opinia, przeprowadzonego na zlecenie j Ergo Hestii, blisko 46 proc. Polaków w ciągu ostatniego półrocza rozważało lub zdecydowało się na zakup ubezpieczenia na życie. Często jednak nie wiemy, jakiego typu ochronę mogą zapewnić nam takie polisy.

I tak, zdaniem 64 proc. badanych, ubezpieczenie na życie i zdrowie może zapewnić świadczenie rodzinie w przypadku śmierci osoby objętej ochroną. Nieco ponad połowa (54 proc.) utożsamia ubezpieczenie na życie i zdrowie z ochroną, gdy np. ulegnie wypadkowi. Z kolei 51 proc. badanych uważa, że polisa może zapewnić odszkodowanie w przypadku poważnego zachorowania, typu rak, wylew czy udar. Natomiast o możliwym odszkodowaniu w razie wypadku lub utraty dziecka wie 31 proc. respondentów; w tym 15 proc. nie wie w ogóle, co może dać ubezpieczenie na życie i zdrowie.

Badanie wykazało, iż 21 proc. ankietowanych mogłoby przeznaczyć na polisę życiową do 50 zł rocznie, 31 proc. respondentów 50-100 zł, a 20 proc. od 100 do 300 zł. Powyżej 300 zł w ciągu roku mogłoby wydać 16 proc. badanych. Jednak aż 12 proc. nie jest w stanie przeznaczyć na polisę ani złotych.

Grupowe pracownicze ubezpieczenia na życie bardziej popularne

Pandemia wzmogła zainteresowanie warunkami grupowych polis ubezpieczenia na życie. Wśród przedsiębiorców są coraz bardziej popularne i można spodziewać się wzrostu ich cen. Jeżeli wzrośnie liczba i wartość wypłacanych odszkodowań z powodu pandemii, to podwyżki polis są nieuniknione - przyznaje w "Pulsie Biznesu"(Nr z 03.12.2020 r.) dyr. Tomasz Kaniewski z EIB. Twierdzi, że pandemia nie zmieni zakresu ochrony tych ubezpieczeń, ani nie wpłynie na ich konstrukcję. Zdaniem dyr. Sylwestra Janiaka z Warty, obecnie klienci najbardziej interesują się świadczeniami zdrowotnymi z „grupówek”, a więc czy będzie wypłata dla pracownika za pobyt w szpitalu, z tytułu poważnego zachorowania, za urodzenie dziecka, czy za śmierć bliskiego. Większa jest też świadomość, że taka polisa przyda się w braku możliwości świadczenia pracy ze względów zdrowotnych. Coraz częstsze są pytania o pokrycie kosztów pobytu w szpitalu i na OIOM-ie, o zakres assistance w czasie choroby itp. - mówi dyr. Aleksandra Polakowska-Szymańska z Axy.

Dyr. Leszek Osiewicz z Unilinku zaznacza, że zachorowanie na Covid-19 nie jest traktowane przez ubezpieczycieli jako poważne zachorowanie i nie znajduje się w katalogu zamkniętym takich chorób.

Gwarancje ubezpieczeniowe mogą być remedium na kryzys

Pandemia Covid-19 i niepewność dalszej sytuacji hamuje firmy przed podejmowaniem ryzyka inwestycyjnego. Grozi to wojną cenową oraz stanowi ryzyko, czy w przyszłości dany kontrakt będzie rentowny; czy pozwoli firmie, która go realizuje, zachować płynność finansową - pisze "Rzeczpospolita"(Nr z 8.11.2020 r.).

Pomóc może gwarancja ubezpieczyciela, która jest zobowiązaniem towarzystwa do wypłaty określonej kwoty na wypadek, jeśli „zawali” wykonawca kontraktu.

Np. Warta ma ofertę gwarancji przede wszystkim dla firm (niezależnie od ich wielkości), realizujących małe i średnie kontrakty. Ubezpieczyciel zdecydował się na uproszczenie procedury przyznawania gwarancji o niższych sumach, m.in. zwiększył maksymalną możliwą do otrzymania kwotę limitu gwarancji oraz wprowadził tzw. ścieżki uproszczone, umożliwiające otrzymanie gwarancji po wypełnieniu kilku informacji ankietowych.

Bartosz Ornatowski, odpowiedzialny w Warcie za gwarancje ubezpieczeniowe podkreśla, że "gwarancję o niskiej sumie, zarówno w procedurze uproszczonej, jak i w ramach umowy o limit, może wystawić pośrednik", co ułatwia ich dostępność. Zdaniem eksperta, pomimo obecnej niepewności, portfel gwarancji, zwłaszcza o niższych sumach, pozostanie rentowny.

ZABEZPIECZENIE EMERYTALNE

Samorządy gromadzą środki na wdrożenie PPK

Samorządy są obecnie w trakcie procedur wyboru instytucji finansowych, z którymi podpiszą umowę o zarządzanie pracowniczymi planami kapitałowymi (PPK). Chcą zakończyć ten proces do końca br., aby uniknąć konieczności przeprowadzenia przetargu - donosi "Prawo.pl"(www.prawo.pl z 27.11.2020 r.). Jednak COVID -19 utrudnia konsultacje – wiele osób pracuje zdalnie, w izolacji, zaś z nowym obowiązkiem wiążą się koszty systemów kadrowo-płacowych i dodatkowych etatów. Jest to dodatkowe i znaczne obciążenie dla budżetu samorządów. Spadają dochody, rosną koszty, a przy wzroście kwoty najniższego wynagrodzenia za pracę w 2021 r., zwiększy się składka pracodawcy na PPK w wysokości nawet minimalnej (1,5 proc. wynagrodzenia pracownika). Ostateczne koszty są uzależnione od liczby osób, które będą chciały być uczestnikami PPK. Już teraz np. miasta zabezpieczają rezerwy kapitałowe na wdrożenie PPK. Na przykład w Łodzi dla samego urzędu miasta roczne koszty przy minimalnej składce pracodawcy i 100 proc. udziale pracowników wynieść mogą w granicach 1,2 mln zł. Poznań zabezpieczył w projekcie budżetu na 2021 r. 4 mln zł na koszty wdrożenia PPK. Podobne wydatki na wdrożenie PPK szacuje Toruń. Kraków zabezpieczył 3,5 mln , a Sopot ponad 1 mln zł.

Zmiana podmiotu zarządzającego PPK jest możliwa

Zmiana instytucji finansowej, zarządzającej pracowniczym planem kapitałowym (PPK) jest możliwa - twierdzi "Dziennik Gazeta Prawna"(Nr z 04.12.2020 r.). Przedsiębiorstwo może bowiem wypowiedzieć umowę o zarządzanie PPK, jednak wcześniej musi podpisać taką umowę z inną instytucją finansową. Ponadto, od momentu zawarcia nowej umowy pracodawca ma maksymalnie siedem dni na zawarcie – w imieniu i na rzecz wszystkich osób, które uczestniczyły w programie – nowej umowy o prowadzenie PPK. Ma też "obowiązek przeprowadzenia transferu oszczędności zgromadzonych na dotychczasowych rachunkach PPK na ich nowe rachunki PPK w nowej instytucji finansowej", pod warunkiem, że uczestnicy PPK tego nie zablokują. A mogą to zrobić - pisze gazeta - "powiadamiając na piśmie pracodawcę, że nie wyrażają zgody na transfer środków. Wówczas ich oszczędności pozostaną na „starym” rachunku do czasu ich wypłaty, wypłaty transferowej lub zwrotu". Do zmiany instytucji finansowej dojdzie także wówczas, jeśli uczestnik PPK zmieni miejsce zatrudnienia.

Uczestnik PPK decyduje, kto odziedziczy jego oszczędności w programie

Środki zgromadzone w pracowniczych planach kapitałowych (PPK) są dziedziczone. Po śmierci uczestnika PPK, bez względu na jego wiek, oszczędności z jego konta w PPK mogą być wypłacone w formie pieniężnej lub podlegają wypłacie transferowej do PPK, Indywidualnego Konta Emerytalnego lub Pracowniczego Programu Emerytalnego osób uprawnionych do ich otrzymania - pisze "Interia.pl" (www.interia.pl z 01.12.2020 r.). Każdy uczestnik PPK może bowiem zdecydować, czy oszczędności emerytalne po jego śmierci otrzyma osoba przez niego wskazana, czy będą one dziedziczone na zasadach ogólnych. Znaczenie ma też stan cywilny uczestnika PPK w chwili śmierci. Według portalu mojePPK, jeżeli w chwili śmierci uczestnik PPK pozostawał w związku małżeńskim, połowa jego środków zgromadzonych na rachunku PPK trafi na rachunek PPK, IKE lub PPE jego małżonka, albo (na jego wniosek) zostaną mu one wypłacone w formie pieniężnej. Ponadto, wybranej instytucji finansowej uczestnik PPK wskazuje osobę uprawnioną w formie pisemnej - imiennie jedną osobę lub więcej osób, które jako osoby uprawnione mają po jego śmierci otrzymać (zgodnie z przepisami rozdziału 13) środki zgromadzone na jego rachunku PPK.

Limity wpłat na IKE, IKZE i PPE w 2021 r. wzrosną nieznacznie

W 2021 r. wzrosną limity wpłat na indywidualne konta emerytalne (IKE), indywidualne konta zabezpieczenia emerytalnego (IKZE) oraz pracownicze programy emerytalne. Zmiany będą jednak niewielkie - pisze "Rzeczpospolita" (Nr z 27.11.2020 r.).

W 2021 r. limit IKE wzrośnie do 15 777 zł z 15 681 zł obecnie. Natomiast limit IKZE będzie kształtował się na poziomie 6310,80 zł, podczas gdy w br. wynosi on 6272,40 zł. Zmiana limitu dotyczy także pracowniczych programów emerytalnych (PPE). W 2021 r. wyniesie on 23 665,50 zł wobec limitu 23 521,50 w br.

Limity wpłat na produkty emerytalne w trzecim filarze, czyli kwoty, jakie można przelać na indywidualne konta emerytalne (IKE), indywidualne konta zabezpieczenia emerytalnego (IKZE) i pracownicze programy emerytalne (PPE) ustanawiane są każdego roku – przypomina dziennik. I tak, limit IKE to po prostu trzykrotność prognozowanego na dany rok przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia w gospodarce narodowej; IKZE (limit wynosi 1,2-krotność wspomnianego prognozowanego wynagrodzenia). W przypadku PPE limit wpłacanych rocznych składek stanowi 4,5-krotność przeciętnego (prognozowanego) wynagrodzenia miesięcznego w gospodarce narodowej na dany rok.

OFE w październiku 2020 r. na minusie

Według szacunków DM Trigon, otwarte fundusze emerytalne (OFE) kupiły w październiku 2020 r. polskie akcje za 836 mln zł. Kwota ta uwzględnia także IPO Allegro, w którym zaangażowanie OFE obecnie szacowane jest na około 1,2 mld zł - podaje "Interia.pl" (www.interia.pl z 26.11.2020 r.).

Wszystkie fundusze kupowały polskie akcje w związku z IPO Allegro; najwięcej wydał Aviva OFE (225 mln zł). Alokacja OFE w polskie akcje spadła o 1,3 proc. m/m do 73,2 proc. i jest poniżej progu 75 proc. Przy tym, 7 z 10 funduszy jest poniżej tego progu i do jego osiągnięcia brakuje im 2,6 mld zł. Z kolei nastawienie OFE do akcji zagranicznych "było lekko negatywne i nie było żadnego funduszu mocno wyróżniającego się po stronie

popytu, ani podaży" – pisze portal. Saldo popytu i podaży na akcje zagraniczne było ujemne i wyniosło -65 mln zł.

I tak, najlepszy wynik zarządzania w październiku br. osiągnął Aegon OFE (-7,9 proc.), a najgorszy MetLife OFE (-9,6 proc.). Natomiast od początku br. najlepszym jest Aegon OFE (-20,9 proc.), a najgorszym Generali OFE (-24,7 proc.). Średnia ważona jednostka OFE spadła w październiku br. o 8,5 proc.

Napływy z ZUS wyniosły w październiku 253 mln zł, natomiast transfery z tytułu suwaka były na poziomie 459 mln zł.

mBank obniżył prowizję na zagraniczne ETF w ramach IKE/IKZE

Biuro Maklerskie mBanku obniża prowizję pobieraną od zakupu jednostek ETF na rachunkach Indywidualnego Konta Emerytalnego (IKE) i Indywidualnego Konta Zabezpieczenia Emerytalnego (IKZE). Osoby posiadające w BM mBanku rachunek maklerski w ramach IKE lub IKZE w okresie od 01.12.2020 r. do 31.03.2021 r. będą mogły taniej inwestować w zagraniczne fundusze ETF. Prowizja procentowa została obniżona do 0,2 proc., zaś prowizja minimalna do 10 zł - informuje

"Bankier.pl"(www.bankier.pl z 01.12.2020 r.). Natomiast w standardowej ofercie za złożenie internetowego zlecenia na rynkach zagranicznych oszczędzający zapłaci 0,29 proc. wartości transakcji oraz minimum 19 zł. Bez zmian pozostaje procentowy wymiar prowizji – 0,39 proc. w przypadku akcji i 0,19 proc. w przypadku obligacji

Portal podkreśla, że jest to już druga w ostatnim czasie zmiana oferty BM mBanku.

Poprzednia była bowiem mniej korzystna dla klientów. Inwestorzy korzystający z usługi eMakler lub posiadający rachunek maklerski w BM mBanku od 1 października br. płacą minimalną prowizję na poziomie 5 zł (poprzednio 3 zł) przy handlu podstawowymi instrumentami (akcje, ETF, obligacje).