

Innehåll

❖ Sammandrag	1
❖ 1 Temabedömningens syfte.....	2
❖ 2 Centrala mål för Priips-regleringen	2
❖ 3 Basfakta och välgrundat investeringsbeslut	3
❖ 4 Jämförbarhet	6
❖ 5 Faktabladens tydlighet och språkliga kvalitet	7

Sammandrag

Finansinspektionen har gjort en temabedömning av de faktablad som Priips-regleringen förutsätter. Kravet på att ett faktablad ska publiceras över paketerade investerings- och försäkringsprodukter för icke-professionella investerare trädde i kraft vid ingången av 2018. Tillämpningen av Priips-regleringen har överlag varit förenad med vissa utmaningar och de europeiska tillsynsmyndigheternas (Esmå, Eba och Eiopa) gemensamma kommitté har också meddelat tolkningar som gäller Priips-regleringens tillämpning. Finansinspektionen har beaktat dessa utmaningar och koncentrerat sig på faktabladens användbarhet ur icke-professionella investerares synvinkel i sin temabedömning.

Finansinspektionens temabedömning visar att Priips-regleringens mål om ett faktablad som innehåller basfakta som är nödvändiga för att fatta ett välgrundat investeringsbeslut och jämföra produkter i olika produktgrupper är utmanande i praktiken. När det gäller produkters jämförbarhet tycks den största nyttan av Priips-regleringen för icke-professionella investerare vara att det finns en enhetlig struktur för presentationen av information i alla produktgrupper.

Enligt Finansinspektionens iakttagelser måste man till exempel i fråga om strukturerade produkter balansera mellan vad som är basfakta och vilken information som behövs för att fatta ett investeringsbeslut. I fråga om vissa strukturerade produkter har man fokuserat mer på basfakta och de är i allmänhet klarare och lättare att förstå. Att basera ett investeringsbeslut på dem kan däremot kännas osäkert. Av den information som regleringen förutsätter verkar också beskrivningarna av strukturerade produkters likviditet och förtida försäljning vara utmanande, och produktutvecklarna behöver förbättra dem.

Faktabladerna över investeringsrelaterade försäkringars s.k. försäkringsskal ger mycket knapphändig med konkret och nyttig information om till exempel produktens risker, kostnader eller avkastningsutsikter, som kan betraktas som faktabladens viktigaste innehåll. Dessutom är beskrivningarna av försäkringsprodukternas egentliga investeringsobjekt och syften mycket allmänna. Till följd av detta är möjligheterna att jämföra dessa produkter med varandra eller med andra investeringsprodukter utifrån faktabladerna och utan att välja investeringsobjekt eller sätta sig in i informationen om dem begränsade. När det gäller strukturerade produkter och derivat är möjligheter större att jämföra produkter som hör till samma produktgrupp och som tillhandahålls av olika utvecklare, i den mån som det finns liknande produkter på marknaden.

Finansinspektionen vill uppmärksamma faktabladens utvecklare på kvaliteten. I faktabladerna används oklara och komplicerade termer, mycket snäva eller alltför allmänna beskrivningar och de innehåller rikligt med skriv- och översättningsfel. Utvecklarna ansvarar för att dokumenten är högklassiga. Då läser investerarna dem och kan använda dem när de fattar investeringsbeslut. Större uppmärksamhet måste

fästas vid kvalitetssäkringen, särskilt när man använder automatiserad eller maskinell produktion för att utarbeta eller översätta faktablad eller för att producera den information som ingår i dem.

1 Temabedömningens syfte

I Finansinspektionens temabedömning har man granskat presentationen av information, dvs. hur den information som ingår i faktabladen ter sig ur icke-professionella investerares synvinkel. Målet har varit att bedöma huruvida faktabladen uppfyller de mål som satts för dem i praktiken när det gäller välgrundade investeringsbeslut och produkternas jämförbarhet.

Temabedömningen baserar sig på stickprov samt genomgång och bedömning av valda sakkomplex.

I Finland finns på nationell lag baserad skyldighet att sända faktablad och uppdateringar av dem till Finansinspektionen. Under 2018 har Finansinspektionen tagit emot sammanlagt över 200 000 faktablad eller uppdateringar av faktablad. I temabedömningen har man granskat centrala produktgrupper, såsom försäkringsprodukter, strukturerade investeringsprodukter och derivat. Placeringsfonder och AIF-fonder omfattas också av Priips-regleringen, men i fråga om dem har den tillåtna övergångstiden i allmänhet utnyttjats¹. Sålunda har dessa produkter inte varit föremål för bedömning. I temabedömningen har 30 faktablad från olika produktgrupper bedömts närmare.

I temabedömningen har man inte bedömt vad som är korrekt tillämpning av den metodologi som använts för att bestämma siffror eller värden eller huruvida siffrorna och värdena är korrekta. Temabedömningen är inte heltäckande så att man dokumentspecifikt eller ämnesvis skulle ha bedömt huruvida faktabladen har utarbetats på det sätt som regleringen förutsätter.

2 Centrala mål för Priips-regleringen

Utgångspunkten för Priips-regleringen kan anses vara att icke-professionella investerare ska kunna fatta ett investeringsbeslut utifrån faktabladet. Faktabladen ska innehålla den information som behövs för att fatta välgrundade investeringsbeslut och jämföra olika produkter. Å andra sidan har man velat att informationen ska vara koncis och således i praktiken fokuserad på basfakta².

Ett faktablad ska vara korrekt, opartiskt och tydligt. Det ska presenteras och utformas så att det är lättläst, med tillräckligt stora tecken och inriktas på de basfakta som icke-professionella investerare behöver. Dessutom ska det vad språket och stilen beträffar vara klart och begripligt och hjälpa läsaren att förstå informationen.

¹ Utarbetar de faktablad som UCITS- och AIFMD-regleringen förutsätter.

² Priips-förordningens skäl 15: icke-professionella investerare bör förse med den information som krävs för att de ska kunna fatta välgrundade investeringsbeslut och jämföra olika Priip-produkter, men det finns en risk att de inte kommer att använda informationen om den inte är kort och koncis. Därför bör faktabladet bara innehålla basfakta, i synnerhet om produktens natur och huvuddrag, inklusive huruvida investeraren kan förlora kapital, kostnaderna för produkten och dess riskprofil, relevant resultatinformation samt viss annan särskild information som kan behövas för att förstå enskilda produkttypers egenskaper”.

Utdrag ur Priips-förordningens skäl 22: Faktablad ligger till grund för icke-professionella investerares investeringsbeslut.

3 Basfakta och välgrundat investeringsbeslut

3.1 Produkttyp

De beskrivningar av typen av Priip-produkt som gäller produktens rättsliga form är oklara i vissa faktablad. När det gäller till exempel försäkringsprodukter varierar beskrivningarna och i många fall måste kunden sätta sig in i försäkringens produktblad eller villkor för att få säkerhet om produktens rättsliga form.

I vissa faktablad nämns till exempel fondanknuten sparlivförsäkring eller fondanknutet kapitaliseringsavtal, som är etablerade termer för de försäkringar som omfattas av regleringen. Vanligtvis används mer allmänna beskrivningar som "fondanknuten sparlivförsäkring" eller "placeringsförsäkring", det hänvisas till försäkringsklasserna enligt lagen om försäkringsklasser, eller så presenteras mer omfattande beskrivningar. För försäkringsprodukterna är detta av betydelse, eftersom det i ett kapitaliseringsavtal inte finns någon som ska försäkras till skillnad från en sparlivförsäkring. Förmånstagaren för en sparlivförsäkring kan definieras till skillnad från ett kapitaliseringsavtal.

När det gäller strukturerade skuldebrev uttrycker punkten typen av produkt produktens skuldebrevsnatur och ofta även naturen av produktens underliggande tillgång, till exempel "aktierelaterat obligationslån". Vid karakteriseringen har man också kunnat använda termer från lagstiftningen, såsom finansiellt instrument, som ändå inte nödvändigtvis är en exakt term för att beskriva produkten för genomsnittsinvesteraren.

3.2 Skapande av avkastning och produktens natur

När det gäller komplicerade investeringsprodukter, såsom strukturerade produkter eller försäkringsprodukter, är det i praktiken vanligtvis inte möjligt att presentera alla centrala villkor i basfakta. Den största utmaningen tycks vara att hitta en balans vid presentationen av basfakta och den information som behövs för ett välgrundat investeringsbeslut, så att bägge kommer fram.

Snävare information kan leda till att information som behövs för investeringsbeslutet utelämnas ur faktabladet och försämra faktabladets användbarhet för investeringsbeslutet. Om man försöker ge mycket detaljerad information kan å andra sidan faktabladets läsbarhet och tydlighet bli lidande.

När det gäller *strukturerade produkter* har produkten och avkastningen beskrivits på varierande sätt beroende på produktutvecklaren. En del har beskrivit villkoren mycket knapphändigt. Då är det klart att man endast presenterar basfakta. Om det är komplicerat och förenat med många olika villkor att beräkna avkastningen av produkten, så går det inte att få en exakt bild av hur avkastningen skapas enbart utifrån dessa basfakta. En del beskriver produktvillkoren mer ingående och nämner t.ex. skyddsnivåer och värderingsdagar.

Hur detaljerad informationen om avkastningen är har åtminstone när det gäller de faktablad som ingick i temabedömningens stickprov ett intressant samband med hur komplicerad produkten är. Exempelvis i fråga om produkter som tillhörde riskklass 5 var produktvillkoren ofta mycket detaljerat beskrivna i form av förteckningar medan beskrivningen av produkter i en lägre riskklass kunde innehålla endast några av de mest väsentliga villkoren och en kort förklaring som beskrev hur avkastningen skapas. Korta förklaringar är förståeliga, men det är klart att av dem framgår inte alla detaljerade villkor som inverkar på beräkningen av avkastningen och som är av betydelse till exempel när slutvärdet ska bestämmas.

Försäkringsprodukters syften beskrivs på mycket allmän nivå, liksom sätten att nå dem. Investeringsobjekten nämns ofta, men de beskrivs endast sällan närmare och även då på en allmän nivå. Marknaden definieras i allmänhet inte desto närmare.

Målet kan vara beskrivet, till exempel så att "målet är en positiv avkastning på medellång eller lång sikt", "målet är en positiv värdeökning för försäkringspremierna", "produkten är avsedd för långsiktigt sparande och för att öka investerarens tillgångar genom de valda investeringsobjektens värdeökning" eller "målet är att utöka tillgångarna genom investeringsobjekten samt ekonomisk trygghet för förmånstagarna". Man redogör inte direkt för hur det nämnda målet ska nås. Däremot beskrivs produktens konstruktion och egenskaper, till exempel de investeringsobjekt som man kan välja bland och kostnaderna.

Investeringsobjekten beskrivs i huvudsak genom att man berättar vilka objekt som kan hänföras till försäkringen (investeringsfonder och -korgar, fonder, investeringsobligationer, alternativ med årsränta [=kalkylräntebaserad del], obligationslån, aktier).

Det tycks vara möjligt att utarbeta faktablad över värdepapperiserade derivat så att informationen i dem är till nytta åtminstone när investeringsbeslutet fattas, men det slutliga beslutet påverkas i hög grad av produktens aktuella marknadspris på marknadsplatsen. Å andra sidan tycks nyttan av faktablad över derivatavtal, till exempel ränteswappar, inte vara lika klar för beslutsfattandet, eftersom produktinformationen måste presenteras i exempelform och avtalsräntan är beroende av marknadsräntorna vid avtalstidpunkten och dessutom ofta av kundspecifika faktorer.

3.3 Produktens likviditet och förtida försäljning

Ett utmanande delområde för produktutvecklarna när det gäller strukturerade produkter är beskrivningarna av produktens likviditet, likviditetsrisk och förtida försäljning, som inte var tillräckligt tydliga i flera av de faktablad som ingick i stickprovet.

I samband med riskindikatorn ska investerarna varnas för produktens svaga likviditet eller avsaknad av likviditet, om produkten på det sätt som definieras i regleringen är antingen illikvid eller förenad med en betydande likviditetsrisk. I en del faktablad saknas standardvarningen helt och hållet, trots att behovet av den framgick av faktabladets övriga delar.

Dessutom ska information om hur och när investeraren har möjlighet att realisera produkten i förtid ges i faktabladets avsnitt "*Hur länge bör jag behålla investeringsprodukten och kan jag ta ut pengar i förtid?*" Här konstateras det ofta i faktabladen till exempel att investeraren antingen inte kan lösa in produkten i förtid eller att detta är förenat med stora kostnader eller förluster. Dyliga beskrivningar är besvärliga för investeraren, eftersom de är oklara och kan tolkas på olika sätt. De ger inte en säker bild av huruvida produkten kan säljas i förtid så att extra kostnader hänför sig till den eller om det över huvud möjligt att avveckla produkten under löptiden.

I faktabladen över försäkringsprodukter berättas om möjlighet att annullera försäkringen inom 30 dagar efter det att avtalet ingåtts och oftare om möjlighet att säga upp och återköpa den. Även de villkor och kostnader som hänför sig till saken nämns. Vanligtvis sägs inget om investeringsobjektens likviditet. Om ett investeringsobjekt som hänför sig till försäkringen eller en del av investeringsobjekten är illikvida, kan försäkringens återköpsvärde inte bestämmas och det kan dröja innan man får pengarna.

3.4 Riskindikator

I faktabladen över försäkringsprodukter har vanligtvis angetts att hela riskskalan eller punkterna 2-6 i skalan ska tillämpas på produkten i fråga. Dessutom nämns att risken är beroende av de valda investeringsobjekten. Sålunda är den information som riskindikatorn ger inte så värst informativ i sig.

I samband med riskindikatorn ska man också ge information om sådana risker i anslutning till produkten som inte har beaktats i riskindikatorn. En typisk sådan risk är till exempel valutakursrisken. Ibland uppräknades flera sådana riskfaktorer i faktabladet (bland annat andrahandsmarknadsrisk, överkursrisk och resolutionsförfarande). Ibland nämner utvecklarna möjligheten till förtida inlösning som en sådan risk.

Utgångspunkten för regleringen är att riskfaktorernas inverkan på investeraren måste förklaras. Enbart en förteckning uppfyller inte detta krav.

3.5 Avkastningsutsikter

Det har i allmänhet varit förenat med stora tillämpningsutmaningar att presentera avkastningsutsikter för produkter vilkas rekommenderade innehavstid är mindre än ett år eller som inte förutsätter någon investering i början. Som avkastning har angetts negativa avkastningssiffror i tusentals procent, negativa avkastningssiffror i alla scenarier, samma avkastningssiffror i alla scenarier, eller så har de inte alls angetts.

I fråga om vissa strukturerade produkter anger en del utvecklare i fotnoter de avkastningsutsikter som är förenade med förtida inlösning av ett strukturerat skuldebrev i enlighet med villkoren. Genom denna praxis har man försökt klarlägga denna utmanande sak och fästa investerarnas uppmärksamhet vid produktens egenskaper. Strävan är bra, men visar samtidigt att det i praktiken inte är lätt att informera om svårare produktens egenskaper i faktabladet.

De livförsäkringar som säljs i Finland och som omfattas av Priips-regleringen är i huvudsak s.k. MOP-produkter, dvs. flera olika investeringsobjekt kan hänföra sig till dem. De behöver inte heller redogöra för avkastningsscenarierna på samma sätt och av de faktablad som ingick i stickprovet berättades det om eventuell avkastning i endast ett par. I en del nämns inget om avkastningen, i en del konstateras att den varierar i enlighet med investeringsobjektens värdeutveckling.

3.6 Kostnader

I samtliga produktgrupper (strukturerade produkter, försäkringar och derivat) är huvudsaklig praxis att man nämner att kostnadssiffrorna är uppskattningar. Kostnadsinformation i form av uppskattningar försämrar bedömningen av kostnadssiffrorna och deras genomskådlighet. Enligt regleringen är det möjligt att tillämpa dylik praxis endast om det är fråga om s.k. nya Priip-produkter.

När det gäller försäkringsprodukter är presentationen av kostnader förenad med även andra faktorer som är väsentliga för att kostnadsinformationen ska kunna utnyttjas. Av faktabladen framgår inte alltid om man i kostnadskalkylerna har beaktat kostnaderna för både försäkringen och investeringsobjekten, och hur kostnaderna för investeringsobjekten har beaktats. I fråga om MOP-produkter uppges dessutom vanligtvis kostnadsintervallen och de kan vara verkligt stora. Exempelvis kostnaderna under en 1 års investeringsperiod kan vara 3-7 % och i fråga om den rekommenderade investeringstiden 1-4 % om året. Sådär stora intervaller försämrar naturligtvis informationens användbarhet och jämförbarheten med andra produkter.

3.7 Icke-professionell investerartyp

De punkter i faktabladerna där man berättar om den icke-professionella investeraren som avsikten är att marknadsföra produkten för är ofta på rätt allmän nivå med tanke på regleringsmålen. I beskrivningarna har man lyckats bäst med att föra fram aspekten i anslutning till investerarens riskhanteringsförmåga och investeringshorisont. Däremot var beskrivningarna av den kompetens och insikt som förutsätts av investeraren mera allmänna och på det hela taget sällsyntare.

Det finns också klara kvalitetsmässiga nivåskillnader mellan aktörernas beskrivningar. När man jämför produktgrupperna utifrån detta stickprov är beskrivningarna av de icke-professionella investerartyperna överlag snävare i fråga om försäkringsprodukter än i fråga om andra produktgrupper. Beskrivningarna är i vissa fall mycket korta, innehållet exempelvis "tål värdefluktuation", "långsiktig", "beredd att godkänna investeringsförluster" eller "finländska professionella och icke-professionella investerare". I en stor del påpekar man att investerartypen är beroende av de valda investeringsalternativen.

När det gäller strukturerade skuldebrev är karakteriseringarna av målgrupperna mer heltäckande än genomsnittet, även om de varierar. I allmänhet är målgruppen avgränsad med karakteriseringar i anslutning till investeringserfarenhet, investeringsmål, riskhanteringsförmåga och investeringshorisont. I vissa faktablad har man använt termerna "insatt" eller "kunnig investerare" för att ange investeringserfarenheten och termerna definieras i en fotnot eller själva beskrivningen.

Ibland är karakteriseringarna dock mycket motstridiga. I faktabladet har man kunnat berätta att produkten lämpar sig för en investerare som vill behålla kapitalet, men som samtidigt måste vara beredd att förlora betydande kapital. I ett annat exempel berättas att produkten lämpar sig för en investerare vars mål är att trygga kapitalet, trots att produktens riskklass är mycket hög. Utifrån dessa iakttagelser förefaller produktionen av denna information i vissa fall vara kopplad till produktens egenskaper på ett sätt som inte nödvändigtvis alltid verkar producera konsekvent och korrekt information.

4 Jämförbarhet

4.1 Jämförelse mellan produkter i samma produktgrupp

Faktabladerna möjliggör klart jämförelse mellan produkter som hör till samma produktgrupp men som tillhandahålls av olika utvecklare upp till en viss gräns. Jämförbarheten kan utnyttjas bäst om det samtidigt finns produkter med mycket liknande villkor på marknaden. Jämförelsemöjligheterna försämras åter av att utvecklarna så som nämnts tidigare uppvisar väsentliga skillnader i detaljrikedomen hos beskrivningarna i avsnittet "vad innebär produkten".

Det är till exempel möjligt att i vissa avseenden jämföra tillräckligt likadana värdepapperiserade derivat enbart utifrån informationen i faktabladerna. Vanliga (plain vanilla) ränteswappar har ofta enkla och likadana villkor, vilket också kunde konstateras utifrån de faktablad som ingick i stickprovet. Till exempel i faktabladens avkastningsutsikter och kostnader finns det emellertid sådana skillnader som indikerar att olika aktörer eventuellt tillämpar regleringen på olika sätt, och uppgifterna är därför inte jämförbara. I denna kartläggning har man ändå inte gått djupare in på tillämpningen av kraven på presentation av dessa avkastningsutsikter och kostnader.

När det gäller strukturerade skuldebrev omfattade granskningen flera s.k. autocall-produkter, beträffande vilka faktabladet innehåller detaljerad information om villkoren, vilket möjliggjorde noggrannare jämförelse. Jämförbarheten hos många produkter av lägre riskklass försvårades dock till exempel av att emissionspriset (emissionskursen) inte hade uppgetts för tillnärmelsevis alla produkter i faktabladet. När

det gäller avkastningsutsikterna för strukturerade skuldebrev försämrades jämförbarheten av att flera aktörer uppgav produktens förfallodag i faktabladet i stället för rekommenderad innehavsperiod.

I faktabladen över försäkringsprodukter används olika termer för produkterna, så kunden vet inte nödvändigtvis om han eller hon jämför liknande försäkringar (sparlivförsäkring vs kapitaliseringsavtal). Även i fråga om andra produkter avvek de juridiska namnen på produkter i samma produktgrupp ofta från varandra, vilket försvårar jämförbarheten.

4.2 Jämförelse mellan produkter i olika produktgrupper

När investeraren jämför olika produktgruppers produkter sinsemellan har han eller hon störst nytta av att det finns en enhetlig struktur för presentation av informationen. Investeraren hittar samma avsnitt, till exempel kostnader, risker och avkastningsutsikter "på bekanta ställen" i dokumentationen och kan således snabbare gå igenom även en större mängd produkter när potentiella investeringsalternativ utreds.

Viktiga element är likaså till exempel den standardtext om faktabladets syfte som regleringen förutsätter samt en eventuell varning för produktens komplexitet. De ger även mindre insatta investerare ett klart underlag om såväl produktens som faktabladets natur. I Finansinspektionens temabedömning upptäcktes inga brister i presentationen av denna standardinformation.

Det är ändå svårt att jämföra den *egentliga informationen* mellan produkter som tillhör olika produktgrupper. Detta syns tydligast när man ska jämföra MOP-produkter med andra produkter. Försäkringar går utifrån faktabladen inte att jämföra med andra produkter, eftersom till de flesta försäkringar kan hänföras flertalet, rentav tiotals separata investeringsobjekt, vilkas egenskaper varierar och påverkar hela försäkringens avkastningsförväntning, risk och kostnader. Sålunda kan försäkringar inte utifrån faktabladen jämföras sinsemellan eller med andra produkter utan att investeringsobjekten väljs noggrannare.

En annan sak som redan på grund av produkternas grundläggande natur försämrar jämförbarheten är att de rekommenderade innehavstiderna i praktiken vanligtvis är mycket olika för till exempel derivat, strukturerade skuldebrev och försäkringar.

Även det faktum att regleringen tillämpas på olika sätt i olika produktgrupper kan försvåra jämförbarheten. Exempelvis i beskrivningarna av avsnittet "Vad händer om Priip-produktutvecklaren inte kan göra några utbetalningar" fanns det klara skillnader mellan produktgrupperna, trots att det inte borde finnas någon direkt orsak till detta. I fråga om strukturerade skuldebrev nämns det i allmänhet att produkten inte omfattas av antingen insättningsgaranti eller någon ersättnings- eller garantiordning. I försäkringsprodukters faktablad konstateras ofta att det inte finns någon ersättningsgaranti eller investerarskyddsfond. I dem finns emellertid ofta beskrivningar av tillsynsreglerna, den myndighetstillsyn som riktas mot försäkringsbolaget eller försäkringsfordringars företrädesrätt vid konkurs.

5 Faktabladens tydlighet och språkliga kvalitet

5.1 Tydlighet

Överlag är presentationssättet tydligt i de faktablad som ingick i stickprovet. Man har följt den givna modellen och det hänvisas inte till marknadsföringsmaterial i dem. Användningen av färger eller andra effekter är inte vilseledande. I fråga om vissa produkter med många villkor är texten dock mycket kompakt och sålunda inte särskilt lättläst.

Språket i faktabladen är till övervägande del tämligen tekniskt allmänspråk, men det förekommer en del mycket långa och invecklade juridiska beskrivningar, vilket inte motsvarar de krav på begripligt språk som ställs på faktablad. Detta syns särskilt tydligt i produkternas namn eller produkttypen, som många gånger är rent juridiska eller tekniska definitioner.

I de mest extrema fallen är faktabladen behäftade med sådana större brister gällande exakthet och begriplighet att faktabladets olika avsnitt innehåller sinsemellan motstridig eller oklar information om produktens viktigaste egenskaper. Ett exempel på oklar presentation och inkonsekvenser mellan olika avsnitt gällde de faktablad som saknade information om emissionspriser, men där man ändå varnade för risken att delvis förlora investerat kapital till följd av överkurs.

Siffrorna i vissa faktablad är dessutom inkonsekventa så att till exempel produktens totala kostnader är över 100 procent eller förlusterna över 100 procent i fråga om produkter utan tilläggsbetalningsskyldighet. De siffror som beräkningsformlerna ger tycks ha presenterats mycket mekaniskt utan att resultaten kontrollerats tillräckligt.

5.2 Språklig kvalitet

Däremot iaktogs överraskande många svagheter hos språket faktabladen. Dessa iakttagelser tyder på att dokumenten inte har kontrollerats tillräckligt omsorgsfullt eller överhuvudtaget.

I stickprovet ingick också faktablad som tycks vara producerade och/eller översatta maskinellt och de innehåller eventuellt på grund av felkodningar till exempel sådana klara fel som att tabellerna saknar numeriska uppgifter eller språket byts mitt i en mening. I stickprovet framkom också enstaka fall där faktabladet var fullständigt oanvändbart på grund av bristande kvalitet och fel³.

5.3 Begriplighet

Produktvillkoren är ofta så komplicerade att det är klart utmanande att skriva till exempel faktabladets punkt "vad innebär produkten?" på ett sådant klart, koncist och begripligt språk som regleringen förutsätter. Att kopiera de detaljerade produktvillkoren till denna punkt i faktabladet som sådana till exempel från det prospekt som regleringen förutsätter rekommenderas inte, åtminstone inte utan att man förklarar vad de avtalstekniska termerna i villkoren betyder i praktiken, eftersom de ofta avviker från allmänspråket.

³ Till exempel KID översatt till barn.