

Ghid pentru a investi

Ce este ESMA?

ESMA înseamnă Autoritatea europeană pentru valori mobiliare și piețe. Aceasta este o autoritate independentă de reglementare din Uniunea Europeană, cu sediul la Paris.

Unul dintre obiectivele ESMA este sporirea protecției investitorilor în sectorul financiar.

Acest obiectiv este realizat prin asigurarea punerii adecvate în aplicare a normelor în vigoare în sectorul financiar pe întregul teritoriu al Uniunii Europene.

Scopul este acela de a contribui la creșterea încrederii consumatorilor în sistemul financiar în ansamblu și de a proteja mai eficient utilizatorii serviciilor financiare.



De ce publică ESMA acest ghid?

Deși în Europa există legi în vigoare pentru protecția investitorilor, ajutorul acordat consumatorilor prin intermediul inițiativelor educaționale, precum acest ghid informativ, reprezintă un pas important către sprijinirea investitorilor în sensul protejării propriilor interese.

Prezentul ghid se adresează consumatorilor care au investit sau intenționează să investească în produse financiare.

Indiferent de cât de mulți bani intenționați să investiți, este important să știți ce opțiuni de investiții aveți la dispoziție. Există diferite servicii de investiții și multe tipuri de produse disponibile; prin urmare, este important să înțelegeți și să luați în considerare riscurile și avantajele presupuse de alegerea diferitelor servicii de investiții și produse.

De asemenea, este important să înțelegeți care sunt drepturile dumneavoastră și la ce vă puteți aștepta în ceea ce privește informațiile care vă sunt solicitate sau furnizate, în funcție de tipul serviciului de investiții sau produsului ales.

Prezentul ghid are rolul de a vă furniza informații practice cu privire la investiții pentru ca, astfel, să fiți mai bine pregătiți. Legislația în vigoare oferă consumatorilor un anumit nivel de protecție, dar pentru a face alegeri informate, trebuie, de asemenea, să vă asumați un rol activ în procesul de investire.

Ce tipuri de servicii de investiții sunt disponibile?

Atunci când investiți, trebuie să vă gândiți la tipul și la amploarea sprijinului pe care doriți să îl obțineți din partea firmei de investiții sau a furnizorului de servicii de investiții, pentru a vă orienta doar către acele firme care răspund cel mai bine nevoilor dumneavoastră.

Înțelegerea clară a ceea ce doriți vă poate ajuta să nu plătiți pentru ceea ce nu aveți nevoie cu adevărat sau să nu alegeți o firmă care nu vă poate oferi ceea ce aveți nevoie.

Sunt disponibile următoarele servicii de investiții:

Consultanță pentru investiții: Vi se oferă recomandări personale cu privire la produse. Acest serviciu este mai potrivit pentru investitorii care doresc să ia propriile decizii de investiții, dar care doresc, de asemenea, sprijinul și recomandările avizate ale consultațiilor financiari.

Investiții (sau tranzacții) fără consultanță pentru investiții: Firma de investiții va primi de la dumneavoastră și apoi va transmite mai departe sau va executa ordinele dumneavoastră de achiziționare sau vânzare de produse – fără a vă oferi consultanță. Acest serviciu este, de obicei, mai potrivit pentru investitori mai experimentați sau independenți, care au capacitatea de a obține și evalua, pe cont propriu, informații despre produse și care au capacitatea de a lua decizii de investiții fără ajutorul altor persoane. Acest tip de serviciu este furnizat din ce în ce mai mult prin intermediul internetului.

Administrarea portofoliilor: Investițiile dumneavoastră sunt administrate de către o firmă de investiții în numele dumneavoastră, iar dumneavoastră aveți încredere în deciziile și alegerile făcute de firmă. Firma nu va comunica cu dumneavoastră de fiecare dată când face o investiție în numele dumneavoastră. Totuși, firma este



obligată să vă furnizeze periodic rapoarte cu privire la activitățile desfășurate în numele dumneavoastră. Acest serviciu (administrarea portofoliilor) este mai potrivit pentru investitorii care preferă să delege altor persoane alegerea investițiilor.

Ce întrebări vi se vor adresa atunci când solicitați servicii de consultanță pentru investiții sau de administrare a portofoliilor?

Atunci când optați pentru consultanță sau administrarea portofoliilor, vă bazați în măsură mai mare pe firma de investiții decât în cazul tranzacțiilor fără consultanță pentru investiții. Prin urmare, trebuie să aveți încredere în faptul că firma înțelege nevoile și circumstanțele dumneavoastră personale, astfel încât să vă poată recomanda sau să poată cumpăra ori vinde produsul potrivit pentru dumneavoastră.

Este important ca firma să colecteze informații complete și corecte de la dumneavoastră pentru a putea să vă recomande sau să selecteze produse care sunt potrivite pentru dumneavoastră. Este în interesul dumneavoastră să furnizați firmei informații corecte, actualizate și complete. De asemenea, trebuie să furnizați firmei informații actualizate cu privire la orice modificări semnificative ale situației dumneavoastră. Firma are obligația de a păstra toate aceste informații confidențiale.

Firma va trebui să vă adreseze mai multe întrebări în cadrul a ceea ce se numește **evaluare a adecvării**. Aceste întrebări se concentrează asupra obiectivelor de investiții, situației dumneavoastră financiare, cunoștințelor și experienței dumneavoastră. Firma își va adapta recomandările în funcție de răspunsurile dumneavoastră.

Obiectivele dumneavoastră de investiții:

Întrebările privind obiectivele dumneavoastră de investiții pot include:

- Scopul investiției. De exemplu, obiectivele dumneavoastră pot fi realizarea de investiții pentru a obține un venit (plăți regulate, precum dividendele sau dobânzile) sau în vederea creșterii (majorarea capitalului dumneavoastră la scadența investiției) sau păstrarea capitalului dumneavoastră în siguranță. De asemenea, aceste informații au legătură cu *disponibilitatea dumneavoastră de a accepta* riscul și profilul dumneavoastră de risc.
- Suma investiției.
- Perioada de timp pe care doriți să faceți investiția. Aceste informații sunt importante în special atunci când achiziționați produse care ar putea fi dificil sau costisitor de vândut înainte de scadența lor contractuală. Aceste informații sunt, de asemenea, importante în ceea ce privește modul în care anumite investiții sunt impozitate (de exemplu, impozitarea poate fi legată de perioada de retenție a produsului).
- Disponibilitatea de a accepta riscul și profilul dumneavoastră de risc. Este important ca firma să înțeleagă dacă doriți să vă limitați riscurile asumate sau să acceptați un nivel mai mare de risc, care implică un potențial mai mare de profit, dar și posibile pierderi de capital.

Situația dumneavoastră financiară:

Informațiile cu privire la situația dumneavoastră financiară pot fi obținute prin intermediul întrebărilor care vizează aspecte cum ar fi venitul, activele, datoriile dumneavoastră și orice alte angajamente financiare pe care le aveți. Prin urmare,

vă puteți aștepta să vi se adreseze întrebări cu privire la următoarele aspecte:

- Rezumatul activelor (de exemplu, numerar deținut într-un cont bancar, proprietăți sau alte investiții). De asemenea, firma trebuie, dacă este relevant, să obțină informații cu privire la condițiile, termenele, accesul, împrumuturile, garanțiile și alte restricții, dacă există, în legătură cu aceste active.
- Rezumatul pasivelor și al angajamentelor financiare regulate (de exemplu, chiria, taxele de școlarizare, asigurarea de viață).
- Valoarea venitului dumneavoastră obișnuit și total, dacă este permanent sau temporar și sursa acestui venit (de exemplu, din încadrare în muncă, venit din pensie, venit din investiții, venituri din închirieri etc.).
- Planuri de sănătate.
- Planuri de pensionare.
- Situația dumneavoastră profesională.
- Starea dumneavoastră civilă.
- Situația dumneavoastră familială (aceasta poate afecta situația dumneavoastră financiară – de exemplu, în cazul unei nașteri sau atunci când copiii dumneavoastră ajung la vârsta studiilor universitare).

Cunoștințele și experiența dumneavoastră:

Informațiile cu privire la cunoștințele și experiența dumneavoastră în ceea ce privește piețele și produsele financiare pot fi obținute prin intermediul întrebărilor despre:

- Tipurile de servicii, tranzacții și produse cu care sunteți familiarizat.
- Natura, volumul și frecvența tranzacțiilor dumneavoastră anterioare.
- Nivelul dumneavoastră de studii.
- Profesia dumneavoastră actuală sau anterioară.

Aceste liste nu sunt exhaustive. Este posibil să vi se solicite și alte informații. Legislația impune firmelor să obțină informații de la dumneavoastră. Volumul informațiilor obținute va varia în funcție de natura clientului, natura și volumul serviciului care urmează să fie furnizat și tipul produsului sau al tranzacției preconizate, inclusiv complexitatea acestora și riscurile implicate.

Trebuie să rețineți că este în interesul dumneavoastră să furnizați firmei o imagine cât mai completă a situației și obiectivelor dumneavoastră personale, cu scopul de a vă asigura că firma deține toate informațiile necesare pentru a putea să formuleze o recomandare potrivită pentru dumneavoastră. Desigur, sunt în vigoare legi privind protecția datelor pentru a proteja datele dumneavoastră cu caracter personal și confidențialitatea.

În cazul în care o firmă care oferă consultanță sau servicii de administrare a portofoliilor nu obține sau nu poate obține informațiile necesare pentru evaluarea adecvării, aceasta nu poate formula o recomandare sau adopta decizii în numele dumneavoastră. Dacă furnizați doar anumite informații sau informații incorecte, acest lucru va afecta natura serviciului pe care firma de investiții va fi autorizată să vi-l furnizeze.



Ce întrebări vi se vor adresa în cazul în care nu solicitați consultanță pentru investiții?

Atunci când doriți ca o firmă să cumpere sau să vândă o investiție fără a vă oferi servicii de consultanță sau de administrare a portofoliilor, firma va trebui să verifice ceea ce se numește **pertinența** produsului pentru dumneavoastră. Trebuie să înțelegeți care sunt implicațiile și nivelul de risc în cazul acestui tip de serviciu.

Firma va trebui să vă adreseze întrebări cu privire la cunoștințele și experiența dumneavoastră în ceea ce privește o investiție specifică pentru a evalua dacă produsul este pertinent pentru dumneavoastră. Tipurile de întrebări care vă pot fi adresate includ:

- Tipurile de servicii și produse cu care v-ați familiarizat deja.
- Natura, volumul și frecvența tranzacțiilor dumneavoastră anterioare.
- Nivelul dumneavoastră de studii.
- Profesia dumneavoastră actuală sau anterioară.

Este important să înțelegeți că unul dintre obiectivele principale ale acestor întrebări este acela de a verifica dacă aveți experiența și cunoștințele necesare pentru a înțelege riscurile implicate în legătură cu o anumită investiție.

În cazul în care firma ajunge la concluzia că aveți experiența și cunoștințele necesare pentru a înțelege riscurile implicate, firma poate realiza tranzacția pe care ați selectat-o.

În caz contrar, veți primi un avertisment din partea firmei, precizând fie că firma nu consideră că tranzacția este pertinentă pentru dumneavoastră, fie că informațiile nu sunt suficiente pentru a-i permite firmei să stabilească pertinența. Dacă insistați totuși să continuați cu tranzacția, faceți acest lucru pe risc propriu.

Ce întrebări trebuie să vă adresați dumneavoastră și firmei?

Este important să adresați întrebări înainte de a lua orice decizie cu privire la investițiile dumneavoastră (cu sau fără consultanță). Nu trebuie să vă intimidați. Nu uitați că este vorba despre banii dumneavoastră.

O firmă trebuie să vă furnizeze anumite informații, inclusiv informații cu să verificați aceste informații. În cazul în care în privirea autoritatea care o reglementează și serviciile pe care este autorizată să le furnizeze. Aceste informații au rolul de a vă ajuta să înțelegeți natura serviciilor, tipurile de produse oferite și riscurile implicate. Nu ezitați care există neclarități sau nu înțelegeți anumite lucruri sau considerați că aveți nevoie de informații suplimentare, solicitați-le.

Adresați întrebări care să vă ajute să înțelegeți produsele și riscurile asociate cu acestea

Dat fiind faptul că dumneavoastră luați deciziile de investiții, trebuie să vă asigurați că înțelegeți avantajele, dezavantajele și riscurile aferente, asociate diferitelor tipuri de investiții. Vi se vor furniza informații care explică natura, riscurile și costurile aferente produselor. Aceste informații includ, de exemplu, o descriere a riscurilor asociate cu produsele și precizează dacă prețurile/valorile pot fluctua. Cantitatea de informații va depinde de tipul produsului, complexitatea și profilul de risc.

Rețineți faptul că toate investițiile implică un anumit nivel de risc: asumarea unor niveluri mai mari de risc crește posibilitatea ca dumneavoastră să pierdeți o parte sau toată investiția dumneavoastră inițială. Este important să înțelegeți care sunt opțiunile dumneavoastră în materie de investiții și modul în care diferitele tipuri de investiții valorifică banii dumneavoastră. Riscurile și potențialele profituri variază foarte mult de la o investiție la alta.

Solicitați informații cu privire la tarife, costuri și comisioane

Serviciile de consultanță pentru investiții și de administrare a portofoliilor nu sunt gratuite. Atunci când solicitați servicii de consultanță de investiții sau de administrare a portofoliilor, întrebați firma despre comisioanele inițiale și viitoare.

Este important să înțelegeți cum este remunerată firma pentru serviciile furnizate; prin urmare, solicitați firmei să vă explice acest lucru. De exemplu, primește tarife sau comisioane sau alte beneficii de la producătorii produselor pe care le recomandă sau în care investește în numele dumneavoastră? Acest lucru vă va ajuta, de asemenea, să evaluați independența firmei atunci când face recomandări sau investește în numele dumneavoastră.

- Pentru diverse produse se aplică costuri și comisioane diferite. Pentru anumite produse, cum ar fi acțiunile și obligațiunile, este probabil să vi se solicite să achitați un comision unic pentru achiziționarea sau vânzarea produsului.
- Pentru alte produse, cum ar fi fondurile mutuale, anumite tarife sunt percepute în momente specifice, pe baza acțiunilor întreprinse de dumneavoastră, iar unele sunt percepute în mod regulat. Tarifele sunt descrise detaliat în prospectul de emisiune al fiecărui fond, pe care trebuie să îl citiți înainte de a face o investiție.
- În plus, există probabilitatea ca păstrarea de către firme a majorității produselor de investiții să genereze anumite tarife suplimentare, numite *tarife de custodie*. Aceste tarife trebuie să fie achitate de către dumneavoastră.

Solicitați informații despre firmă

Firmele trebuie să fie autorizate să furnizeze servicii. În cazul în care o firmă nu este autorizată să furnizeze servicii și activități de investiții, aceasta nu poate le furniza.

Verificați întotdeauna dacă firma este autorizată în țara dumneavoastră la adresa <http://www.esma.europa.eu/page/Investment-Firms> sau pe site-ul autorității naționale de reglementare aferent firmei.

Informații cu privire la administrarea portofoliilor

În cazul în care ați solicitat unei firme să administreze investiții în numele dumneavoastră (administrarea portofoliilor), trebuie să primiți informații, inclusiv o descriere a obiectivelor de administrare, informații despre nivelul de risc aferent, tipurile de produse sau tranzacții care pot fi incluse în portofoliul dumneavoastră și informații cu privire la metoda de evaluare și frecvența evaluărilor investițiilor dumneavoastră. De asemenea, trebuie să întrebați despre modul în care va fi calculat randamentul portofoliului dumneavoastră.

Solicitați informații cu privire la evoluția investițiilor dumneavoastră

Solicitați informații despre cât de des veți primi extrase cu privire la investiție și despre conținutul acestora. Acest lucru vă va ajuta să înțelegeți extrasele primite. Pe parcursul relației dumneavoastră cu firma, solicitați întotdeauna date actualizate cu privire la randamentul investițiilor dumneavoastră și luați în considerare sau chiar discutați cu firma pentru a afla dacă acestea corespund așteptărilor și obiectivelor dumneavoastră. Decurg investițiile respective în maniera care v-a fost descrisă?

Solicitați informații despre politica de executare a firmei

Pentru a achiziționa sau a vinde produse, firma dumneavoastră trebuie să obțină cel mai bun rezultat posibil pentru dumneavoastră. Politica de executare a firmei va include informații cu privire la modul și la locul în care aceasta execută ordine și factorii care afectează alegerea locului de executare.

Solicitați informații despre politica firmei privind conflictele de interes

Firmele au obligația de a servi cât mai bine intereselor dumneavoastră. În acest sens, firmele trebuie să dispună de mecanisme corespunzătoare pentru a împiedica conflictele să lezeze interesele dumneavoastră.

Alte informații

Înainte de a realiza o investiție, ar fi oportun să vă asigurați că știți care sunt mecanismele în cazul în care trebuie să faceți o reclamație despre firmă sau să solicitați despăgubiri.

O listă cu schemele de compensare pentru investitori (sau mecanisme de tratare a reclamațiilor investitorilor) este, de asemenea, disponibilă pe site-ul ESMA (<http://www.esma.europa.eu/content/Welcome-Investor-Corner>), și pe site-ul rețelei FIN-NET (http://ec.europa.eu/internal_market/fin-net/index_en.htm).



Rețineți că toate informațiile furnizate de firmă trebuie, prin lege, să fie corecte, clare și să nu inducă în eroare. Informațiile furnizate nu trebuie să mascheze, minimizeze sau să ascundă elemente, declarații sau avertismente importante. În cazul în care nu înțelegeți informațiile care v-au fost furnizate, solicitați informații suplimentare.

Luați notițe cu privire la toate discuțiile purtate cu firma și cu privire la toate întrebările și răspunsurile. De asemenea, notați-vă deciziile luate. În cazul în care ceva nu merge bine și faceți o reclamație, notițele dumneavoastră vă pot ajuta să stabiliți ceea ce s-a precizat.

Concluzie

Fiecare investitor începe cu elementele de bază. Înainte de a lua o decizie cu privire la modul în care vă investiți banii, trebuie să identificați nevoile și obiectivele dumneavoastră financiare principale. Ajutați firma de investiții să înțeleagă în ce anume doriți să investiți, care este situația dumneavoastră financiară și care sunt experiența și cunoștințele dumneavoastră despre produsele și piețele financiare.

Indiferent de cât de mulți sau de puțini bani aveți, este important să vă instruiți în ceea ce privește oportunitățile și drepturile dumneavoastră. Rețineți: dacă aveți nelămuriri, adresați întrebări.