

Poradnik inwestycyjny

Czym jest EUNGiPW?

EUNGiPW (dalej: ESMA) to Europejski Urząd Nadzoru Giełd i Papierów Wartościowych. Jest on niezależnym organem regulacyjnym Unii Europejskiej z siedzibą w Paryżu.

Jednym z celów EUNGiPW jest zwiększenie ochrony inwestorów w sektorze finansowym.

Urząd realizuje ten cel, zapewniając odpowiednie wdrożenie przepisów mających zastosowanie do sektora finansowego w całej Unii Europejskiej.

Działania te służą zwiększeniu zaufania konsumentów do systemu finansowego jako całości i lepszej ochronie klientów korzystających z usług finansowych.



Dlaczego EUNGiPW wydaje niniejszy poradnik?

Chociaż w Europie funkcjonują przepisy chroniące inwestorów, pomoc udzielana konsumentom w ramach inicjatyw edukacyjnych, takich jak niniejszy poradnik stanowi ważne ułatwienie dla inwestorów w samodzielnej ochronie ich interesów.

Niniejszy poradnik jest przeznaczony dla konsumentów, którzy zainwestowali lub planują zainwestować w produkty finansowe.

Niezależnie od tego, jaką kwotę planują Państwo zainwestować, powinni Państwo znać dostępne opcje inwestycyjne. Ze względu na dużą liczbę oferowanych usług i produktów inwestycyjnych ważne jest, aby rozumieć i rozważyć możliwe ryzyko oraz korzyści związane z wyborem poszczególnych usług i produktów.

Należy również znać swoje prawa i wiedzieć, jakie informacje będą wymagane od Państwa lub zostaną Państwu udzielone w zależności od wybranego rodzaju usług lub produktów inwestycyjnych.

Celem niniejszego poradnika jest dostarczenie praktycznych informacji o inwestowaniu, aby dać Państwu lepsze przygotowanie. Obowiązujące przepisy zapewniają konsumentom pewną ochronę, ale aby dokonywać świadomych wyborów, trzeba też aktywnie uczestniczyć w procesie inwestycyjnym.

Jakie rodzaje usług inwestycyjnych są dostępne?

Inwestując, należy zastanowić się, jakiego rodzaju i poziomu wsparcia oczekują Państwo od firmy inwestycyjnej lub dostawcy usług inwestycyjnych – pozwoli to ograniczyć wybór do tych firm, które mogą spełnić Państwa potrzeby.

Pełna świadomość swoich celów może pozwolić uniknąć płacenia za niepotrzebne w rzeczywistości usługi lub wyboru firmy, która nie jest w stanie spełnić Państwa oczekiwań.

Dostępne są następujące usługi inwestycyjne:

Doradztwo inwestycyjne: otrzymują Państwo osobiste zalecenia dotyczące produktów. Ta usługa jest najwłaściwsza dla inwestorów, którzy pragną podejmować własne decyzje inwestycyjne, ale zarazem chcą uzyskać wsparcie i specjalistyczne porady doradców finansowych.

Inwestowanie (lub obrót) bez doradztwa inwestycyjnego: firma inwestycyjna przyjmuje od Państwa, a następnie przekazuje lub realizuje zlecenia zakupu lub sprzedaży produktów bez udzielania porad. Ta usługa jest zazwyczaj najwłaściwsza dla bardziej doświadczonych lub samodzielnych inwestorów, którzy potrafią we własnym zakresie gromadzić i oceniać informacje na temat produktów oraz potrafią podejmować decyzje inwestycyjne bez pomocy z zewnątrz. Ten rodzaj usług coraz częściej bywa świadczony za pośrednictwem Internetu.

Zarządzanie portfelem: inwestycjami zarządza w Państwa imieniu firma inwestycyjna i polegają Państwo na jej decyzjach oraz wyborach. Firma nie kontaktuje się z Państwem przy dokonywaniu każdej kolejnej inwestycji, ma jednak obowiązek regularnie składać sprawozdania z działań podejmowanych w Państwa imieniu. Ta usługa (zarządzanie portfelem) jest najwłaściwsza dla inwestorów, którzy są skłonni zlecać wybór inwestycji innym osobom.



Na jakie pytania trzeba odpowiedzieć, korzystając z usług doradztwa inwestycyjnego lub zarządzania portfelem?

Wybierając doradztwo lub zarządzanie portfelem, polegają Państwo na firmie inwestycyjnej w większym stopniu niż w przypadku transakcji realizowanych bez doradztwa. Dlatego muszą Państwo żywić przekonanie, że firma ta rozumie Państwa indywidualne potrzeby i sytuację, dzięki czemu może zalecić odpowiedni produkt, kupić go lub sprzedać w Państwa imieniu.

Ważne jest, aby firma uzyskała od Państwa pełne i dokładne informacje pozwalające jej zalecić lub wybrać odpowiednie produkty. Dostarczenie prawidłowych, aktualnych i pełnych informacji leży w Państwa najlepiej pojętym interesie. Należy również informować ją o wszelkich znaczących zmianach w swojej sytuacji. Obowiązkiem firmy jest zachować wszystkie takie informacje w poufności.

Firma będzie musiała zadać Państwu kilka pytań w ramach tzw. **oceny odpowiedniości**. Pytania te dotyczą Państwa celów inwestycyjnych, sytuacji finansowej oraz wiedzy i doświadczenia. Firma dostosuje swoje zalecenia zależnie od Państwa odpowiedzi.

Cele inwestycyjne – pytania na temat Państwa celów inwestycyjnych mogą obejmować następujące kwestie:

- Cel inwestycji. Mogą Państwo na przykład inwestować, aby osiągać dochód (regularne płatności, takie jak dywidendy czy odsetki) lub zwiększenie kapitału (wzrost wartości kapitału na koniec okresu zapadalności inwestycji) albo też chronić swój kapitał. Informacje te mają również związek z Państwa gotowością do podejmowania ryzyka i profilem ryzyka.
- Kwotę inwestycji.
- Okres, przez który pragną Państwo utrzymywać inwestycję. Informacja ta jest szczególnie ważna przy zakupie produktów, których sprzedaż przed umownym terminem zapadalności może okazać się trudna lub kosztowna. Jest też istotna dla sposobu opodatkowania pewnych inwestycji (podatek może być na przykład uzależniony od okresu utrzymywania produktu).
- Gotowość do podejmowania ryzyka i profil ryzyka. Ważne jest, aby firma wiedziała, czy pragną Państwo ograniczyć podejmowane ryzyko, czy też zaakceptować wyższy poziom ryzyka związany z potencjalnie większym zyskiem, ale też możliwą utratą kapitału.

Sytuacja finansowa – informacje na temat sytuacji finansowej można uzyskać, zadając pytania dotyczące takich kwestii, jak Państwa dochody, aktywa, zadłużenie oraz wszelkie inne zobowiązania finansowe. W związku z tym mogą się Państwo spodziewać pytań o następujące zagadnienia:

- Podsumowanie aktywów (na przykład gotówki

w banku, nieruchomości lub innych inwestycji). Firma powinna też w stosownych przypadkach zgromadzić informacje o warunkach, zasadach dostępu, kredytach, gwarancjach i innych możliwych ograniczeniach dotyczących powyższych aktywów.

- Podsumowanie zobowiązań finansowych, w tym regularnych (na przykład czynszu, czesnego, składek ubezpieczenia na życie).
- Wysokość regularnych i całkowitych dochodów, ich stały lub tymczasowy charakter oraz źródło tych dochodów (np. stosunek pracy, emerytura, dochody z inwestycji, dochody z wynajmu itp.).
- Ubezpieczenie zdrowotne.
- Plany zabezpieczenia emerytalnego.
- Sytuację zawodową.
- Stan cywilny.

Sytuację rodzinną (może ona wpływać na sytuację finansową, np. w przypadku narodzin dziecka lub podjęcia studiów przez dzieci).

Wiedza i doświadczenie – informacje na temat Państwa wiedzy i doświadczenia w dziedzinie rynków oraz produktów finansowych można uzyskać, zadając pytania o następujące kwestie:

- Znane Państwu rodzaje usług, transakcji i produktów.
- Charakter, wielkość i częstotliwość Państwa poprzednich transakcji.
- Poziom Państwa wykształcenia.
- Państwa obecny lub poprzedni zawód.

Powyższe wykazy nie są wyczerpujące. Firma może również zadawać inne pytania. Do uzyskania informacji od Państwa zobowiązują ją przepisy. Zakres gromadzonych informacji będzie zależeć od charakteru klienta, charakteru i zakresu usługi, która ma być świadczona, oraz typu produktu lub zaplanowanej transakcji, z uwzględnieniem ich złożoności i związanego z nimi ryzyka.

Należy zawsze pamiętać, że przedstawienie firmie jak najpełniejszego obrazu swojej sytuacji i celów leży w Państwa najlepiej pojętym interesie. Dzięki temu firma uzyska wszystkie niezbędne informacje pozwalające przedstawić Państwu odpowiednie zalecenia. Państwa dane osobowe i prywatność są oczywiście chronione przez odpowiednie przepisy.

Jeżeli firma świadcząca usługi doradztwa lub zarządzania portfelem nie uzyska lub nie będzie w stanie uzyskać informacji niezbędnych do przeprowadzenia oceny odpowiedniości, nie może ona przedstawić zaleceń ani podejmować decyzji w Państwa imieniu. Jeżeli udzieli Państwo niepełnych lub błędnych informacji, wpłynie to na charakter usług, które firma inwestycyjna będzie mogła Państwu świadczyć zgodnie z przepisami.



Na jakie pytania należy odpowiedzieć, nie korzystając z usług doradztwa inwestycyjnego?

Jeżeli firma ma nabyć lub sprzedać produkt inwestycyjny, nie świadcząc usług doradztwa inwestycyjnego ani zarządzania portfelem, musi ona zweryfikować tzw. **adekwatność** produktu z Państwa punktu widzenia. Należy rozumieć implikacje takiej usługi oraz poziom związanego z nią ryzyka.

Firma będzie musiała uzyskać odpowiedzi na pytania na temat Państwa wiedzy i doświadczenia związanego z konkretną inwestycją, aby ocenić, czy dany produkt jest adekwatny. Zadawane pytania mogą obejmować następujące kwestie:

- Znane już Państwu rodzaje usług i produktów.
- Charakter, wielkość i częstotliwość Państwa poprzednich transakcji.
- Poziom Państwa wykształcenia.
- Państwa obecny lub poprzedni zawód.

Należy zwrócić uwagę na fakt, że podstawowym celem tych pytań jest ustalenie, czy dysponują Państwo niezbędnym doświadczeniem i wiedzą, aby zrozumieć ryzyko związane z daną inwestycją.

Jeżeli firma dojdzie do wniosku, że posiadają Państwo niezbędną wiedzę i doświadczenie, aby zrozumieć ryzyko związane ze wskazaną przez Państwa transakcją, może ją zrealizować.

W przeciwnym razie firma ostrzeże, że nie uważa wnioskowanej transakcji za adekwatną dla Państwa, lub że uzyskane informacje nie są wystarczające, aby mogła ocenić jej adekwatność. Jeżeli zdecydują się Państwo zrealizować transakcję mimo to, uczynią to Państwo na własne ryzyko.

Jakie pytania należy zadać sobie samemu i firmie?

Przed podjęciem jakiegokolwiek decyzji o inwestycji (związanej z doradztwem lub nie) należy zadać pewne pytania. Trzeba przezwyciężyć onieśmienie i pamiętać, że chodzi o Państwa pieniądze.

Firma musi udzielić Państwu pewnych informacji, między innymi o organie regulacyjnym, któremu podlega, oraz o usługach, które ma prawo oferować. Informacje te mają pomóc w zrozumieniu charakteru świadczonych usług, rodzajów oferowanych produktów i związanego z nimi ryzyka. Należy bez wahania sprawdzić otrzymane informacje. Jeżeli występują jakiegokolwiek niejasności, coś jest niezrozumiałe lub potrzebują Państwo więcej informacji, należy poprosić o wyjaśnienia.

Należy zadawać pytania służące poznaniu produktów i związanego z nimi ryzyka

To Państwo podejmują decyzje inwestycyjne, powinni się więc Państwo upewnić, że rozumieją zalety i wady poszczególnych rodzajów inwestycji oraz związane z nimi ryzyko. Uzyskają Państwo informacje na temat charakteru i kosztu produktów oraz związanego z nimi ryzyka. Obejmują one na przykład opis ryzyka związanego z produktem oraz wskazanie, czy jego cena/wartość podlega wahaniom. Ilość informacji zależy od rodzaju produktu, jego złożoności oraz profilu ryzyka.

Należy pamiętać, że wszystkie inwestycje wiążą się z pewnym ryzykiem: podejmowanie większego ryzyka zwiększa prawdopodobieństwo utraty części lub całości pierwotnie zainwestowanej sumy. Należy rozumieć możliwe wybory inwestycyjne i wiedzieć, w jaki sposób Państwa pieniądze pracują przy różnych rodzajach inwestycji. Poziom ryzyka i potencjalnych zysków bardzo się różni w zależności od inwestycji.

Należy pytać o opłaty, koszty i prowizje

Usługi doradztwa inwestycyjnego i zarządzania

portfelem nie są bezpłatne. Zwracając się o porady inwestycyjne lub zarządzanie portfelem, należy zapytać firmę, jakie opłaty będzie pobierać na początku i w przyszłości.

Ważną informacją jest, w jaki sposób firma uzyskuje wynagrodzenie za świadczone usługi, warto więc poprosić o wyjaśnienie tego. Czy na przykład otrzymuje ona opłaty, prowizje lub inne korzyści od dostawców produktów, które poleca, lub w które inwestuje w Państwa imieniu? Pomoże to w ocenie, na ile firma jest niezależna, przedstawiając zalecenia inwestycyjne lub inwestując w Państwa imieniu.

- Koszty i opłaty w odniesieniu do poszczególnych produktów różnią się. W przypadku niektórych produktów, takich jak akcje i obligacje, prawdopodobnie zapłacą Państwo jednorazową prowizję za ich zakup lub sprzedaż.
- W przypadku innych produktów, takich jak fundusze inwestycyjne, niektóre opłaty są naliczane w konkretnych momentach w zależności od podejmowanych przez Państwa działań, niektóre zaś są naliczane na bieżąco. Szczegółowy opis opłat znajduje się w prospekcie każdego funduszu i należy się z nim zapoznać przed dokonaniem inwestycji.
- Ponadto przechowywanie większości produktów inwestycyjnych przez firmy wiąże się z dodatkowymi opłatami zwanymi opłatami depozytowymi. Opłaty te pokrywane są przez Państwo.



Należy pytać o informacje o firmie

Na świadczenie usług konieczne jest zezwolenie. Jeżeli firma nie posiada zezwolenia na świadczenie usług i prowadzenie działalności inwestycyjnej, nie może tego robić.

Należy zawsze upewnić się, czy firma posiada zezwolenie w Państwa kraju – pod adresem <http://www.esma.europa.eu/page/Investment-Firms> lub na stronie internetowej krajowego organu regulacyjnego danej firmy.

Informacje o zarządzaniu portfelem

Zwracając się do firmy o zarządzanie inwestycjami w Państwa imieniu (zarządzanie portfelem), powinni Państwo uzyskać informacje obejmujące opis celów zarządzania, związanego z nimi poziomu ryzyka, rodzajów produktów lub transakcji dopuszczalnych w przypadku Państwa portfela, jak również informacje o metodzie i częstotliwości wyceny Państwa inwestycji. Należy również zapytać, w jaki sposób będą obliczane wyniki Państwa portfela.

Należy pytać o wyniki swoich inwestycji

Należy zapytać o częstotliwość przesyłania wyciągów oraz o ich treść. Ułatwi to Państwu zrozumienie wyciągów, gdy zostaną one przesłane. Należy regularnie pytać firmę o stopę zwrotu inwestycji i rozważyć – lub wręcz omówić z firmą – czy spełniają one Państwa oczekiwania i służą realizacji celów. Czy wyniki inwestycji pokrywają się z wcześniejszymi zapewnieniami?

Należy pytać o politykę realizacji zleceń przez firmę

Dokonując zakupu lub sprzedaży produktów, firma ma obowiązek zapewnić Państwu jak najkorzystniejszy wynik. Polityka realizacji zleceń firmy obejmuje informacje na temat tego, jak i gdzie

firma realizuje zlecenia, oraz czynników wpływających na wybór miejsca realizacji.

Należy pytać o politykę firmy dotyczącą konfliktów interesów

Firmy mają obowiązek działać w Państwa najlepiej pojętym interesie. W tym celu mają obowiązek wdrożyć skuteczne rozwiązania zapobiegające sytuacjom, w których takie konflikty szkodziłyby Państwa interesom.

Inne informacje

Przed zainwestowaniem warto sprawdzić zasady składania skarg dotyczących działania firmy lub dochodzenia roszczeń.

Wykaz systemów rekompensat dla inwestorów (lub mechanizmów rozpatrywania skarg inwestorów) znajduje się na stronie internetowej EUNGiPW (<http://www.esma.europa.eu/content/Welcome-Investor-Corner>) oraz na stronie internetowej sieci FIN-NET (http://ec.europa.eu/internal_market/fin-net/index_en.htm).



Należy pamiętać, że wszystkie informacje dostarczane przez firmę muszą na mocy prawa być rzetelne, niebudzące wątpliwości i niewprowadzające w błąd. Nie należy w nich ukrywać, umniejszać ani przedstawiać w sposób niejasny istotnych elementów, stwierdzeń lub ostrzeżeń. Jeżeli nie rozumieją Państwo przedstawionych informacji, należy prosić o dodatkowe wyjaśnienia.

Należy odnotowywać treść wszystkich rozmów z pracownikami firmy oraz wszystkich pytań i odpowiedzi. Należy też odnotować podjętą decyzję. Jeżeli wystąpią problemy i złożą Państwo skargę, notatki mogą pomóc w ustaleniu, co zostało powiedziane.

Podsumowanie

Każdy inwestor musi zacząć od kwestii podstawowych. Przed podjęciem decyzji, jak zainwestować pieniądze, muszą Państwo określić swoje najważniejsze potrzeby i cele finansowe. Firmie inwestycyjnej należy pomóc w zrozumieniu celów Państwa inwestycji, określeniu Państwa sytuacji finansowej oraz ocenie Państwa doświadczenia i wiedzy na temat produktów i rynków finansowych.

Niezależnie od tego, jaką kwotą Państwo dysponują, najważniejsze jest, aby poznali Państwo swoje możliwości i prawa. Proszę zawsze pamiętać: w razie jakichkolwiek wątpliwości należy zadawać pytania.