

MIFID II

I. Domeniu de aplicare

Prezentul **GHID PRACTIC** este destinat personalului responsabil cu aplicarea cerintelor de acceptare, clasificare si incadrare a clientilor, respectiv activităților Departamentului Front-Office, Tranzacționare, Departamentului Back-Office, Agenților delegați, Compartimentului de Control Intern și tuturor angajaților societății, în exercitarea atribuțiilor, sarcinilor și competențelor cu care au fost învestiți

Prezentul **GHID PRACTIC** descrie metodologiile de evaluare, clasificare si incadrare a clientilor.

II. Ghid privind aplicarea MiFIDII

Clasificarea Clientilor

Toti Clientii care acceseaza servicii de investitii financiare, respectiv deruleaza, activitati de investitii financiare din obiectul de aplicabilitate MiFID II, trebuie sa fie incadrati intr-una din cele trei categorii, mentionate in ordinea descrescatoare a protectiei acordate:

- a. **clienti retail**
- b. **clienti profesionali**
- c. **contraparti eligibile**

Segmentarea Clientilor este necesara pentru a identifica si oferi protectia corespunzatoare fiecarui tip de Client.

a. **Clienti retail** sunt acei Clienti care beneficiaza de cel mai ridicat nivel de protectie, acesta presupunand un schimb mai mare de informatii intre client si institutia financiara. Totodata, o protectie mai ridicata inseamna:

- i. informarea in ceea ce priveste produsele in care Clientul urmeaza sa investeasca, informarea acestuia inaintea efectuarii tranzactiei, in timpul si dupa tranzactie;
- ii. evaluarea oportunitatii produsului sau a serviciului furnizat pentru Client in functie de cunostintele si experienta acestuia;
- iii. o buna executare a ordinelor in conditiile de piata existente;

- iv. rapiditate si echitate in procesarea ordinelor;
- v. evaluarea adecvarii consultantei in investitii sau a mandatului de gestionare la situatia personala a Clientului, atunci cand firma de investitii va oferi aceste servicii.

In categoria clientilor retail intra persoanele fizice si persoanele juridice care nu intrunesc conditiile de incadrare in categoria clientilor profesionali.

Pentru o mai mare protectie, conform MiFID II, municipalitatile si autoritatile publice locale, se clasifica in categoria retail. Autoritatea competenta (A.S.F) poate emite reglementari privind adoptarea unor criterii specifice pentru evaluarea competentei si a cunostintelor reprezentantilor municipalitatilor si autoritatilor publice locale care solicita sa fie considerate clienti profesionali.

b. Clienti profesionali sunt Clientii care poseda experienta, cunostintele si capacitatea de a lua decizia investitionala si de a evalua riscurile pe care aceasta le implica. Clientii profesionali beneficiaza de un grad mai redus de protectie decat clientii retail.

Intra in aceasta categorie de client profesional :

- i. Entitatile care trebuie autorizate sau reglementate sa opereze pe piete financiare si care **nu** sunt clasificate drept contraparti eligibile:
 - 1. institutii de credit;
 - 2. firme de investitii si S.S.I.F;
 - 3. alte institutii financiare autorizate sau reglementate;
 - 4. societati de asigurare;
 - 5. organisme de plasament colectiv si societatile de administrare ale acestora;
 - 6. fonduri de pensii si societatile de administrare ale acestora;
 - 7. entitati care efectueaza tranzactii cu marfuri si instrumente derivate pe acestea;
 - 8. traderi ;
 - 9. alti investitori institutionali.
- ii. Societatile comerciale care indeplinesc doua din urmatoarele cerinte :
 - 1. bilant contabil total: 20.000.000 euro;
 - 2. cifra de afaceri neta: 40.000.000 euro;

3. fonduri proprii: 2.000.000 euro.

- iii. Guverne nationale si regionale, inclusiv organismele publice care gestioneaza datoria publica la nivel national sau regional, bancile centrale, institutiile internationale si supranationale, precum Banca Mondiala, Fondul Monetar International, Banca Centrala Europeana, Banca Europeana de Investitii si alte organizatii internationale similare.
- iv. Alti investitori institutionali a caror activitate principala consta in investitii in instrumente financiare, inclusiv entitatile care se ocupa cu securizarea activelor sau cu alte operatiuni financiare.
- v. Persoana fizica/ administratorii si directorii entitatilor/persoana autorizata sa efectueze tranzactii in numele entitatii care indeplineste/indeplinesc conditiile impuse de lege in acest sens, respectiv indeplinirea a cel putin doua din urmatoarele criterii:
 - 1. clientul a desfasurat un numar semnificativ de tranzactii pe piata, cu o frecventa medie de 10 pe trimestru, pe o perioada anterioara de cel putin patru trimestre;
 - 2. valoarea portofoliului de instrumente financiare al clientului, cuprinzand depozite bancare si instrumente financiare, depaseste 500.000 euro;
 - 3. clientul activeaza sau a activat in sectorul financiar cel putin un an pe o pozitie profesionala, care necesita cunostinte despre tranzactii sau serviciile de investitii financiare.

c. **Contraparti eligibile** sunt entitatile autorizate sau reglementate sa opereze pe pietele financiare:

- sa desfasoare o activitate, sa aiba un statut desemnat de prevederile legale pentru a figura de drept in aceasta categorie (ex. institutii de credit, societati de asigurare, etc.)
- sa indeplineasca conditiile de acces la categoria « client profesional », indeplinind cel putin doua din cele trei criterii reglementare: cifra de afaceri de cel putin 40 milioane EUR, bilant contabil total de cel putin 20 milioane EUR si capitaluri proprii de cel putin 2 milioane EUR si, in plus, clientul trebuie sa opteze pentru statutul de Contraparte eligibila.

Statele membre recunosc drept contraparti eligibile firmele de investitii, institutiile de credit, societatile de asigurari, organismele de plasament colectiv (OPCVM) si societatile de administrare ale acestora, fondurile de pensii si societatile de administrare ale acestora, alte institutii financiare autorizate si reglementate in conformitate cu dreptul Uniunii Europene sau cu dreptul intern al unui stat membru, guvernele nationale si serviciile/structurile stabilite conform dreptului intern al fiecarui stat, inclusiv organismele publice insarcinate cu gestionarea datoriei publice la nivel national, bancile centrale si organizatiile supranationale.

Acesti Clienti beneficiaza de cel mai redus grad de protectie MiFID II.

Elementele de protectie care nu se aplica Contrapartilor eligibile dat fiind statutul lor deosebit:

- a. o buna executare;
- b. verificarea oportunitatii produsului sau serviciului furnizat pentru serviciile de primire/transmitere de ordine, executie de ordine si tranzactionare in contul propriu;
- c. verificarea adecvarii consultantei in investitii sau a mandatului de gestionare la situatia acestora;
- d. datoria de informare;
- e. transparenta informarii cu privire la costuri si comisioane in functie de acordul Clientului in limitele permise de reglementarile aplicabile MiFID

Indiferent de categoria in care a fost incadrat un Client, firma de investitii trebuie sa respecte toate obligatiile organizationale (gestionarea conflictelor de interese, asigurarea continuitatii si regularitatii furnizarii de servicii de investitii sau cele destinate pastrarii in siguranta a activelor clientilor).



Modificarea nivelului de protecție

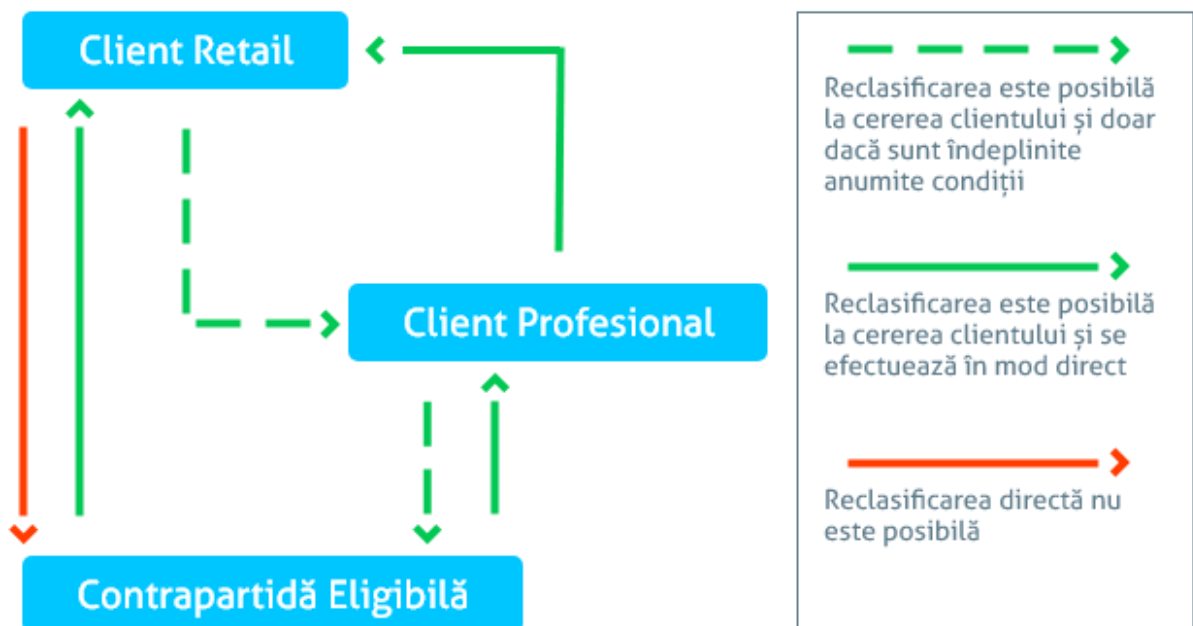
Firma de investiții poate, fie din proprie inițiativă, fie la cererea Clientului, să trateze un Client drept:

- a. un client profesional sau un client de retail atunci când, în alta situație, Clientul respectiv ar intra în categoria contraparte eligibilă în temeiul articolului 30 alineatul (2) din Directiva 2014/65/UE;
- b. un client de retail atunci când Clientul respectiv este considerat client profesional în conformitate cu anexa II secțiunea I din Directiva 2014/65/UE.

Solicitarea de schimbare a nivelului de protecție la un nivel inferior trebuie formulată obligatoriu în scris de către Client și se aplică numai cu respectarea prevederilor MIFID II. Clientul va fi informat despre posibilitatea de a schimba această clasificare, la cerere, în sensul de a deveni client profesional sau contraparte eligibilă, precizându-se că vor beneficia de un grad mai redus de protecție.

De asemenea, solicitarea de schimbare a nivelului de protecție la un nivel superior trebuie formulată obligatoriu în scris de către Client (ex. încadrare de la client profesional la client retail).

Clientilor profesionali și contrapartilor eligibile le revine responsabilitatea de a informa firma de investiții în legătură cu orice modificare ce le poate afecta clasificarea. Dacă firma de investiții constată că un Client nu mai îndeplinește condițiile inițiale, pe baza cărora era considerat client profesional sau contraparte eligibilă, trebuie să ia măsurile adecvate.



Guvernanta produselor. Piata Tinta (Target Market)

Inainte de introduce un nou produs financiar in retea de distributie si vanzare catre clienti, atat creatorul produsului, cat si distribuitorul, trebuie sa evalueze care este "Target Market-ul" (piata tinta) aceluia produs.

Definitii

Creatorul de produs este orice persoana fizica sau juridica care dezvolta si emite produse financiare sau modifica si combina produse financiare.

Distribuitorul este orice persoana fizica sau juridica care prezinta si/ sau vinde un produs clientilor finali.

Mecanism

Creatorii de produse trebuie sa defineasca atat Target Market-ul pozitiv (clientii compatibili cu produsul), cat si cel negativ (clientii incompatibili cu produsul), plus strategia de distributie a produsului.

- ✓ Identificarea de catre producatori a pietei-tinta potenziale nu ar trebui sa se faca exclusiv pe baza criteriilor cantitative, ci trebuie sa se bazeze si pe suficiente considerente calitative. Serviciile pentru piata de masa in mod special ar putea necesita automatizarea proceselor, iar aceasta automatizare se bazeaza, de obicei, pe formule sau metodologii algoritmice care prelucreaza criteriile cantitative pentru produse si clienti. Aceste date numerice sunt generate de regula prin sisteme de punctare (de exemplu folosind caracteristici ale produselor precum volatilitatea instrumentelor financiare, ratingul emitentilor, etc. sau prin „conversia” datelor factice in sisteme numerice). In ceea ce priveste identificarea pietei-tinta, firmele trebuie nu numai sa se bazeze pe aceste criterii cantitative, ci si sa le puna suficient in balanta cu considerente calitative.

Criteria

Definirea Target Market-ului trebuie sa tina cont de urmatoarele cinci seturi de criterii:

- ✓ Tipul de client – categoria MiFID II
- ✓ Cunostintele si experienta clientului
- ✓ Situatia financiara si capacitatea de a suporta pierderi a clientului
- ✓ Toleranta la risc a clientului
- ✓ Obiectivele si nevoile de investitii ale clientului, inclusiv eventuale obiective legate de durabilitate

La evaluarea pietei-tinta, fiecare **producator** trebuie sa foloseasca fiecare dintre acele categorii.

Criteria	Detalii
<u>Tipul de clienti vizati de produs</u>	Firma trebuie sa specifice ce tip de clienti vizeaza produsul. Aceasta specificare trebuie sa se faca in conformitate cu clasificarea clientilor conform MiFID II in „client individual”, „client profesional” si/sau „contrapartida eligibila”
<u>Cunostinte si experienta</u>	Firma trebuie sa specifice cunostintele pe care trebuie sa le aiba clientii vizati despre elemente precum: tipul de produs in cauza, caracteristicile produsului si/sau cunostinte in domenii inrudite tematic, ce ajuta la intelegerea produsului. De exemplu, pentru produsele structurate cu profiluri de randament complicate, firmele ar putea preciza faptul ca investitorii vizati trebuie sa detina cunostinte despre cum functioneaza acest tip de produs si despre posibilele rezultate ce pot fi obtinute din produs. In ceea ce priveste experienta, firma ar putea descrie cat de multa experienta practica trebuie sa aiba clientii vizati cu elemente precum: tipul de produs in cauza, caracteristicile relevante ale produsului si/sau experienta in domenii inrudite tematic. Firma ar putea preciza, de exemplu, o perioada de timp in care clientii sa fi fost activi pe pietele financiare. Cunostintele si experienta pot depinde una de cealalta in unele cazuri (adica un investitor cu experienta limitata sau fara experienta ar putea fi un client vizat valabil daca compenseaza lipsa de experienta cu cunostinte vaste).

<u>Situatia financiara cu accent pe capacitatea de a suporta pierderile</u>	Firma trebuie sa precizeze procentul de pierderi pe care clientii vizati ar trebui sa le poata suporta si sa fie dispusi sa le suporte (de exemplu, de la pierderi minore la pierdere totala) si daca exista obligatii de plata suplimentare ce ar putea depasi suma investita (de exemplu apelurile in marja). Acest aspect ar putea fi exprimat si sub forma unei proportii maxime de active ce trebuie investite.
<u>Toleranta la risc si compatibilitatea profilului de risc/randament al al instrumentului financiar cu piata tinta</u>	Firma trebuie sa precizeze atitudinea generala pe care trebuie sa o aiba clientii vizati in legatura cu riscurile de investitie. Atitudinile de baza fata de risc ar trebui clasificate (de exemplu „orientata catre risc sau speculativa”, „echilibrata”, „conservatoare”) si sa fie descrise cu claritate. Deoarece diferite firme din lant au diferite abordari in definirea riscului, firma ar trebui sa fie explicita in ceea ce priveste criteriile ce trebuie intrunite pentru a clasifica un client in acest fel. Firmele ar trebui sa foloseasca indicatorul de risc prevazut de Regulamentul PRIIPs sau de Directiva OPCVM, unde este cazul, pentru a indeplini aceasta cerinta.
<u>Obiectivele si nevoile clientilor</u>	Firma trebuie sa specifice obiectivele si nevoile de investitii ale clientilor vizati pe care un produs este gandit sa le satisfaca, inclusiv obiectivele financiare mai largi ale clientilor vizati sau strategia globala pe care o urmeaza in plasarea investitiilor. De exemplu, se poate face trimitere la orizontul de investitii preconizat (numarul de ani cat investitia trebuie mentinuta). Aceste obiective pot fi „ajustate” precizand anumite aspecte ale investitiei si asteptarile clientilor vizati. Obiectivele si nevoile particulare ale clientilor pe care un produs este gandit sa le satisfaca pot varia de la cele specifice pana la cele generale. De exemplu, un produs poate fi proiectat sa intruneasca nevoile unei paturi sociale de o anumita varsta, sa obtina eficienta fiscala in functie de tara de rezidenta fiscala a clientilor sau sa fie conceput cu caracteristici speciale astfel incat sa atinga anumite obiective de investitii cum ar fi „protectia monedei”, „investitie ecologica”, „investitie etica” etc., in functie de relevanta.

Obiective legate de durabilitate

Unul dintre obiectivele este acela de a reorienta fluxurile de capital spre investiții durabile pentru a obține o creștere durabilă și favorabilă incluziunii

Firmele de investiții producătoare și distribuitoare de instrumente financiare trebuie să precizeze care este grupul de clienți cu obiectivele legate de durabilitate cărora urmează să li se distribuie instrumentul financiar.

Firmele de investiții instituie mecanisme adecvate astfel încât includerea factorilor de durabilitate în procesul de consiliere și în administrare a portofoliului să nu conducă la practici de vânzare inadecvată sau la prezentarea de date eronate. Pentru a evita prezentarea de date eronate, înainte de a le adresa clienților sau clienților potențiali întrebări referitoare la posibilele lor preferințe în materie de durabilitate, firmele de investiții evaluează obiectivele de investiții ale acestora, orizontul de timp și circumstanțele specifice fiecărui client sau client potențial.

Identificarea pietei-tinta a **distribuitorului** (adica piata-tinta „efectiva” pentru produsul respectiv) trebuie realizata ca parte a procesului decizional general referitor la gama de servicii si produse pe care distribuitorul urmeaza sa le distribuie. Asadar, identificarea pietei-tinta efective trebuie sa aiba loc intr-un stadiu incipient, cand politicile comerciale si strategiile de distributie ale firmei sunt definite de organul de administrare si ex-ante (adica inainte de a incepe activitatea zilnica).

In mod special, distribuitorii isi asuma responsabilitatea de a asigura, inca de la inceput, corespondenta generala a produselor ce urmeaza a fi oferite si a serviciilor aferente ce vor fi prestate cu nevoile, caracteristicile si obiectivele clientilor vizati.

In mod specific, distribuitorii decid anume care produse vor fi recomandate (si prin prestarea serviciului de administrare de portofolii) sau oferite sau comercializate activ anumitor grupe de clienti (caracterizate prin trasaturi comune din punctul de vede al cunostintelor, experientei, situatiei financiare, etc.).

De asemenea, distribuitorii ar trebui sa hotarasca anume care produse vor fi puse la dispozitia clientilor (existenti sau viitori) la propria initiativa prin servicii de executare fara promovare activa, avand in vedere ca in astfel de situatii nivelul de informatii disponibile despre client poate fi foarte limitat

- Obligatia distribuitorului de a identifica piata-tinta efectiva si de a se asigura ca un produs este distribuit in conformitate cu piata-tinta efectiva nu este substituita de o evaluare a adecvarii sau pertinentei si trebuie indeplinita suplimentar fata de si inainte de o astfel de evaluare. In mod special, identificarea, pentru un produs dat, a pietei sale-tinta si a strategiei de distributie aferente trebuie sa asigure faptul ca produsul ajunge la acel tip de clienti pentru a caror nevoi, caracteristici si obiective a fost conceput, in loc sa ajunga la un alt grup de clienti cu care produsul ar putea sa nu fie compatibil.
- Articolul 16 alineatul (3) din MiFID II si articolele 9 si 10 din Directiva delegata MiFID II prevad ca producatorii si distribuitorii trebuie sa analizeze cu regularitate produsele pentru a evalua daca produsul continua sa respecte nevoile, caracteristicile si obiectivele pietei tinta identificate si daca strategia de distributie proiectata ramane adecvata.

In cazul in care un produs nu a fost conceput in conformitate cu cerintele de guvernanta a produselor MiFID II (de exemplu, in cazul produselor de investitii emise de entitati care nu se supun cerintelor de guvernanta a produselor MiFID II), acest lucru poate afecta procesul de culegere a informatiilor sau identificarea pietei-tinta:

Definirea pietei-tinta:

Distribuitorul va determina piata-tinta si cand piata-tinta nu este definita de producator. Asadar, chiar si in cazul in care firma nu primeste o descriere a pietei-tinta de la producator sau informatii legate de procesul de aprobare a produsului, trebuie sa isi defineasca „propria” piata-tinta. Acest lucru trebuie facut intr-un mod adecvat si proportionat.

Procesul de culegere a informatiilor:

Distribuitorii vor lua toate masurile rezonabile pentru a se asigura ca nivelul de informatii despre produs obtinute de la producator sunt la un standard fiabil si adecvat, pentru a se asigura ca produsele vor fi distribuite in conformitate cu caracteristicile, obiectivele si nevoile pietei-tinta. In cazul in care nu toate informatiile relevante sunt accesibile publicului (de exemplu, prin PRIIPs KID sau un prospect), masurile rezonabile trebuie sa cuprinda incheierea unui contract cu

producatorul sau reprezentantul sau pentru a obtine toate informatiile relevante care ii permit distribuitorului sa faca evaluarea propriei sale piete-tinta. Informatiile accesibile publicului pot fi acceptate numai daca sunt clare, fiabile si puse la dispozitie pentru a respecta cerintele de reglementare. De exemplu, informatiile divulgate in conformitate cu cerintele din Directiva privind prospectul, Directiva privind transparenta, Directiva OPCVM, Directiva AFIA sau cerintele echivalente din tari terte sunt acceptabile.

Informatiile despre produse mai simple, mai obisnuite, cum ar fi actiunile ordinare, nu vor avea nevoie in mod obisnuit de un contract cu producatorul, inasa pot fi extrase din multiplele surse de informatii publicate in scop de reglementare pentru aceste produse.

In cazul in care distribuitorul nu se afla in situatia de a obtine in orice mod suficiente informatii despre produsele produse de entitati care nu se supun cerintelor de guvernanta a produselor MiFID II, firma ar fi incapabila sa isi indeplineasca obligatiile prevazute de MiFID II si, prin urmare, ar trebui sa nu le includa in sortimentul sau de produse.

Dupa completarea chestionarului, clientul va fi incadrat in una din urmatoarele profile de risc:

CONSERVATOR

- acest tip de investitor nu doreste investitii ce implica riscuri
- prioritatea acestuia este de a-si conserva capitalul

MODERAT

- acest tip de investitor poseda cunostinte despre comportamentul pietelor financiare
- acesta prefera un balans intre cresterea capitalului investit si conservarea acestuia
- poate sa accepte un risc relativ pentru a putea beneficia de o crestere pe termen lung a capitalului

DINAMIC

- acest tip de investitor este experimentat si posedă cunostinte avansate despre produsele de investitii
- acesta este dispus sa accepte o volatilitate mai mare a performantei investitiei in schimbul unui potential randament mai ridicat al capitalului pe termen lung

Fiecare profil de risc are asociata o matrice de produse financiare considerate a fi potrivite profilului investitional al clientului.

Persoane juridice

	Conservator	Moderat	Dinamic
Cont economii			
Obligațiuni guvernamentale	█	█	█
Fond deschis de investiții - obligațiuni (OPCVM)	█	█	█
FX Forward	█	█	█
FX Swap	█	█	█
FX Option (FXO)	█	█	█
Interest Rate Swap (IRS)	█	█	█
Interest Rate Option (IRO)	█	█	█
Fond deschis de investiții - acțiuni (OPCVM)		█	█
Fond deschis de investiții - mixt (OPCVM)		█	█
Obligațiuni corporative		█	█
Acțiuni		█	█
Exchange Traded Funds (ETF)		█	█
Depozite structurate - capital garantat		█	█
Depozite structurate - capital negarantat			█
Produse cu efect de leverage			█

Persoane fizice

	Conservator	Moderat	Dinamic
Cont economii			
Obligațiuni guvernamentale	■	■	■
Fond deschis de investiții - obligațiuni (OPCVM)	■	■	■
Fond deschis de investiții - acțiuni (OPCVM)		■	■
Fond deschis de investiții - mixt (OPCVM)		■	■
Obligațiuni corporative		■	■
Acțiuni		■	■
Exchange Traded Funds (ETF)		■	■
Unit Linked Notes		■	■
Depozite structurate - capital garantat		■	■
Depozite structurate - capital negarantat			■
Produce cu efect de leverage			■

Obligatiile in materie de guvernanta a produsului pe care le are S.S.I.F. Vienna Investment Trust in calitate de SSIF distribuitoare

S.S.I.F. dispune de masuri adecvate de guvernanta a produsului, pentru a se asigura ca produsele si serviciile pe care intentioneaza sa le ofere sau sa le recomande sunt compatibile cu nevoile, caracteristicile si obiectivele unei pietei-tinta identificate, inclusiv eventualelor obiective legate de durabilitate ale acesteia, si ca strategia de distributie avuta in vedere corespunde pietei-tinta identificate.

S.S.I.F. identifică grupul/grupurile de clienți cu ale căror nevoi, caracteristici și obiective **nu este compatibil instrumentul financiar**, cu excepția cazului în care instrumentul financiar ia în considerare *factorii de durabilitate*.

S.S.I.F. stabilește dacă un instrument financiar corespunde necesităților, caracteristicilor și obiectivelor identificate ale pieței-țintă, examinând inclusiv dacă factorii de durabilitate ai instrumentului financiar, atunci când este cazul, corespund pieței-țintă.

S.S.I.F. identifica si evalueaza in mod corespunzator circumstantele si nevoile clientilor pe care intentioneaza sa se concentreze, astfel incat sa se asigure ca interesele clientilor nu sunt compromise ca urmare a unor presiuni comerciale sau financiare. In cadrul acestui proces, S.S.I.F. identifica grupurile de clienti cu ale caror nevoi, caracteristici si obiective nu este compatibil produsul sau serviciul.

S.S.I.F. obtine de la firmele producatoare care intra in domeniul de aplicare a Legii nr. 126/2018 sau a legislatiei din alt stat membru emise in aplicarea Directivei 2014/65/UE informatii care le permit sa inteleaga si sa cunoasca in masura necesara produsele pe care intentioneaza sa le recomande sau sa le vanda, cu scopul de a se asigura ca respectivele produse vor fi distribuite in conformitate cu nevoile, caracteristicile si obiectivele pietei-tinta identificate.

S.S.I.F. ia toate masurile rezonabile pentru a garanta ca obtin, la randul lor, informatii adecvate si fiabile de la firmele producatoare care nu intra in domeniul de aplicare a Legii nr. 126/2018 sau a legislatiei din alt stat membru emise in aplicarea Directivei 2014/65/UE, pentru a se asigura ca produsele vor fi distribuite in conformitate cu caracteristicile, obiectivele si nevoile pietei-tinta.

Informatiile publice acceptabile sunt informatii care sunt clare si fiabile si care au fost produse pentru respectarea unor prevederi legale, cum ar fi cerintele de informare prevazute de Legea nr. 24/2017 privind emitentii de instrumente financiare si operatiuni de piata.

S.S.I.F. utilizeaza informatiile obtinute de la firmele producatoare si informatii referitoare la proprii clienti pentru identificarea pietei-tinta si a strategiei de distributie.

S.S.I.F. revizuieste si actualizeaza periodic mecanismele de guvernanta a produsului, ori de cate ori considera necesar, dar cel putin o data la 12 luni, pentru a se asigura ca produsele și serviciile pe care intenționează să le ofere sau să le recomande sunt compatibile cu nevoile, caracteristicile și obiectivele unei piețe-țintă identificate, inclusiv cu eventualele obiective legate de durabilitate ale acesteia, și că strategia de distribuție avută în vedere corespunde pieței-țintă identificate.

Organul de conducere exercita un control efectiv asupra procesului desfasurat de S.S.I.F. in materie de guvernanta a produsului pentru a determina gama de produse de investitii pe care le ofera sau le recomanda si serviciile furnizate pietelor-tinta respective.

Receptia si transmiterea ordinelor

Atunci cand se furnizeaza unui client servicii de receptie, transmitere si executare de ordine, firma de investitii evalueaza daca instrumentul sau serviciul financiar este Oportun pentru client. Conform MiFID II, testul de Oportunitate se aplica doar clientilor Retail.

Acest test trebuie sa evalueze cunostintele si experienta clientului cu privire la produsul/serviciul pe care intentioneaza sa il tranzactioneze/aceseze, pentru a permite bancii sa determine daca riscurile si beneficiile aferente sunt bine intelese de catre client.

Cunoștințe și experiență
financiară

- Tipul de investiții, servicii și tranzacții cu care clientul este familiar
- Natura, volumul și frecvența tranzacțiilor de investiții a clientului
- Nivelul de educație și profesia clientului

Adecvarea

„Evaluarea adecvării” înseamnă întregul proces de colectare a informațiilor despre un client și

evaluarea ulterioară de către firmă a faptului că un anumit produs de investiții este potrivit pentru acesta, bazându-se și pe cunoașterea temeinică a firmei cu privire la produsele pe care le poate recomanda sau în care poate investi în numele clientului.

INFORMAREA CLIENTILOR CU PRIVIRE LA MOTIVUL EVALUARII ADECVARII

Legislație relevantă: articolul 24 alineatele (1), (4) și (5) din MiFID II; articolul 54 alineatul (1) din Regulamentul delegat al MiFID II.

Orientarea generală 1

- Firmele ar trebui să-și informeze clienții, în mod clar și simplu, cu privire la evaluarea adecvării și motivul acesteia, care este acela de a permite firmei să acționeze în cel mai bun interes al clientului. Aceasta ar trebui să includă o explicație clară a faptului că efectuarea evaluării este responsabilitatea firmei, astfel încât clienții să înțeleagă motivul pentru care li se cere să furnizeze anumite informații și importanța faptului că aceste informații să fie actualizate, exacte și complete. Aceste informații pot fi furnizate într-un format standardizat.

Orientări specifice

- Informațiile despre evaluarea adecvării ar trebui să ajute clienții să înțeleagă scopul cerințelor. Ar trebui să îi încurajeze să furnizeze informații corecte și suficiente cu privire la cunoștințele, experiența, situația financiară (inclusiv capacitatea de a suporta pierderi) și obiectivele de investiții (inclusiv toleranța la risc) ale acestora. Firmele ar trebui să evidențieze clienților faptul că este important să se colecteze informații complete și corecte, astfel încât firma să poată recomanda clientului produse sau servicii adecvate. Fără aceste informații, firmele nu pot oferi clienților servicii de consultanță de investiții și de administrare a portofoliului.
- Este la latitudinea firmelor să decida modul în care își vor informa clienții cu privire la evaluarea adecvării.
Formatul utilizat ar trebui, cu toate acestea, să permită controale pentru a verifica dacă informațiile au fost furnizate.
- Firmele ar trebui să evite să precizeze sau să dea impresia că clientul este cel care decide asupra adecvării investiției sau cel care stabilește instrumentele financiare care corespund propriului profil de risc. De exemplu, firmele ar trebui să evite să indice clientului că un anumit instrument financiar ales de client este cel adecvat sau să solicite clientului să confirme faptul că un instrument sau serviciu este adecvat.

- Orice declaratie de declinare a responsabilitatii (sau alte tipuri similare de declaratii) care vizeaza limitarea responsabilitatii firmei privind evaluarea adecvarii nu ar influenta in niciun fel caracterizarea serviciului furnizat in practica pentru clienti, nici evaluarea conformitatii firmei cu cerintele corespunzatoare. De exemplu, atunci cand colecteaza informatiile clientilor care sunt necesare pentru a efectua o evaluare a adecvarii (cum ar fi orizontul lor de investitii/perioada de detinere sau informatiile referitoare la toleranta la risc), firmele nu ar trebui sa pretinda ca nu evalueaza adecvarea.

- Pentru a remedia eventualele lacune in intelegerea de catre clienti a serviciilor furnizate prin consiliere automatizata, firmele trebuie sa informeze clientii, pe langa alte informatii solicitate, despre urmatoarele:
 - o explicatie foarte clara a gradului si masurii exacte ale implicarii umane si daca si in ce fel poate clientul solicita interactiunea umana;
 - o explicatie precum ca raspunsurile oferite de clienti vor avea un impact direct in determinarea adecvarii deciziilor de investitii recomandate sau intreprinse in numele lor;
 - o descriere a surselor de informatii utilizate pentru a genera consultanta de investitii sau pentru a furniza serviciul de administrare a portofoliului (de exemplu, daca se utilizeaza un chestionar online, firmele ar trebui sa explice ca raspunsurile la chestionar pot constitui singura baza pentru consilierea automatizata sau daca firma are acces la alte informatii sau conturi ale clientilor);
 - explicatie a modului si momentului in care datele clientului vor fi actualizate in ceea ce priveste situatia sa, circumstantele personale etc.

- Cu conditia ca toate informatiile si rapoartele furnizate clientilor sa respecte dispozitiile relevante (inclusive obligatiile privind furnizarea de informatii pe suport durabil), firmele ar trebui, de asemenea, sa analizeze cu atentie daca informatiile divulgate in scris sunt eficiente (de exemplu, informatiile divulgate sunt puse in mod direct la dispozitia clientilor si nu sunt ascunse sau de neinteles). Pentru firmele care furnizeaza consiliere automatizata, acest lucru poate include, in special:
 - evidentierea informatiilor relevante (de exemplu, prin utilizarea unor caracteristici de proiectare, cum ar fi casetele pop-up);
 - posibilitatea ca anumite informatii sa fie insotite de text interactiv (de exemplu, prin utilizarea unor caracteristici de proiectare, cum ar fi sugestiile) sau alte mijloace pentru a oferi mai multe detalii clientilor care cauta informatii suplimentare (de exemplu, printr-o sectiune de „Intrebari frecvente”).

Firmele ar trebui, de asemenea, sa ia masuri rezonabile pentru a evalua intelegerea clientului cu privire la riscul de investitie, precum si relatia dintre risc si rentabilitatea investitiilor, deoarece acest lucru este essential pentru a permite firmelor sa actioneze intr-un mod care sa corespunda cel mai

bine intereselor clientului atunci cand efectueaza evaluarea adecvarii. Atunci cand prezinta intrebari in acest sens, firmele ar trebui sa explice clar si simplu ca scopul raspunsurilor la acestea este de a ajuta la evaluarea atitudinii clientilor privind riscul (profilul de risc) si, prin urmare, tipurile de instrumente financiare (si riscurile asociate acestora) adecvate pentru ei.

Informatiile necesare pentru efectuarea unei evaluari a adecvarii includ diferite elemente care pot afecta, de exemplu, analiza situatiei financiare a clientului (inclusiv capacitatea acestuia de a suporta pierderi) sau a obiectivelor de investitii (inclusiv toleranta acestuia la risc). Exemple de astfel de elemente referitoare la client sunt:

- starea civila (in special capacitatea juridica a clientului de a angaja active care pot apartine si partenerului sau);
- situatia familiala (schimbarile privind situatia familiala a unui client pot avea impact asupra situatiei sale financiare, de exemplu, un copil nou-nascut sau un copil aflat la varsta la care incepe studiile universitare);
- varsta (care este foarte importanta pentru a asigura o evaluare corecta a obiectivelor de investitii si, in special, a nivelului riscului financiar pe care investitorul este dispus sa si-l asume, precum si perioada de detinere/orizontul de investitii care indica dorinta de a detine o investitie pentru o anumita perioada de timp);
- situatia profesionala (gradul de securitate a locului de munca sau faptul ca clientul se apropie de varsta de pensionare ar putea avea impact asupra situatiei sale financiare sau a obiectivelor de investitii);
- nevoia de lichiditati in anumite investitii relevante sau necesitatea de a finanta un angajament financiar viitor (de exemplu, achizitia de bunuri, taxele de educatie).

Volumul de informatii care trebuie colectate de la clienti (proportionalitate)

Legislatie relevanta: articolul 25 alineatul (2) din MiFID II; articolul 54 alineatele (2) - (5) si articolul 55 din Regulamentul delegat al MiFID II.

Orientare generala

- Atunci cand furnizeaza consultanta de investitii sau servicii de administrare a portofoliului, societatea trebuie sa colecteze de la client toate "informatiile necesare" prevazute la articolul 25 alineatul (2) din Directiva MiFID II si la articolul 54 alineatul (2) din Regulamentul MiFID II delegat. Mai mult, alineatul (8) din articolul 54 mentionat clarifica faptul ca, in cazurile in care firma de investitii nu obtine astfel de informatii, aceasta nu recomanda servicii de investitii sau instrumente financiare acelu client sau potential client.

Orientari specifice

- Pentru a stabili ce informatii sunt „necesare”, firmele ar trebui sa ia in considerare, in ceea ce priveste cunostintele si experienta unui client, situatia sa financiara si obiectivele sale de investitii:
 - ✓ tipul de instrument financiar sau de tranzactie pe care firma il/o poate recomanda sau incheia (inclusiv complexitatea si nivelul de risc);
 - ✓ natura si amploarea serviciului pe care firma il poate furniza;
 - ✓ nevoile si situatia clientului;
 - ✓ tipul de client.

- Desi volumul de informatii care trebuie colectate poate varia, standardul care asigura ca o recomandare sau o investitie facuta in contul clientului este adecvata acestuia va ramane intotdeauna acelasi. MiFID permite firmelor sa colecteze nivelul de informatii proportional pentru produsele si serviciile pe care le furnizeaza sau cu privire la care clientul solicita servicii specifice de consultanta de investitii sau de administrare a portofoliului. Directiva nu permite firmelor sa reduca nivelul de protectie datorat clientilor.

De exemplu, atunci cand ofera accesul la instrumente financiare complexe sau riscante (este la latitudinea fiecarei firme sa defineasca *a priori* nivelul de risc al instrumentelor financiare incluse in oferta sa pentru investitori, luand in considerare posibile orientari, acolo unde sunt disponibile, emise de autoritatile competente de supraveghere a firmei), firmele ar trebui sa analizeze cu atentie daca este necesar sa colecteze mai multe informatii detaliate despre client decat ar colecta in cazul unor instrumente mai putin complexe sau mai putin riscante. Acest lucru este necesar pentru ca firmele sa poata evalua capacitatea clientului de a intelege, si suporta financiar, riscurile asociate unor astfel de instrumente (pentru a se asigura ca clientii inteleg riscul investitiei si potentialele pierderi pe care este posibil sa le suporte, firma ar trebui sa prezinte, in masura posibilului, aceste riscuri intr-o maniera clara si usor de inteles, utilizand eventual exemple ilustrative ale amplorii pierderilor in cazul unei investitii care evolueaza nesatisfactor).

Pentru astfel de produse complexe, ESMA se asteapta ca firmele sa realizeze o evaluare solida, printre altele, a cunostintelor si experientei clientului, inclusiv, de exemplu, capacitatea acestuia de a intelege mecanismele care fac produsul investitional „complex”, daca clientul a facut deja tranzactii cu astfel de produse (de exemplu, produse derivate sau produse de indatorare), perioada de timp in care le-a tranzactionat etc.

Pentru instrumentele financiare nelichide (este la latitudinea fiecărei firme să stabilească a priori pe care dintre instrumentele financiare incluse în oferta sa pentru investitori le consideră ca fiind nelichide, luând în considerare posibile orientări, acolo unde sunt disponibile, emise de autoritățile competente de supraveghere a firmei), „informațiile necesare” care trebuie colectate vor include informații cu privire la intervalul de timp în care clientul este pregătit să retina investiția. Pentru ca informațiile despre situația financiară a clientului vor trebui întotdeauna colectate, volumul de informații care trebuie colectate poate depinde de tipul de instrumente financiare care urmează a fi recomandate sau tranzacțiilor care urmează a fi încheiate. De exemplu, pentru instrumente financiare nelichide sau riscante, „informațiile necesare” care trebuie colectate pot include toate elementele următoare, după cum este necesar, pentru a se asigura că situația financiară a clientului îi permite să investească, sau să se investească în contul său, în astfel de instrumente:

- cuantumul venitului regulat și al venitului total al clientului, indiferent dacă venitul este realizat în mod permanent sau temporar, și sursa acestor venituri (de exemplu, de la locul de muncă, venituri din pensii, venituri din investiții, profituri din închiriere etc.);
- activele clientului, inclusiv activele lichide, investițiile și proprietățile imobiliare, care ar include investițiile financiare, proprietățile personale și de investiții, fondurile de pensii și orice depozite de numerar etc. pe care le poate avea clientul. De asemenea, firma ar trebui, dacă este relevant, să colecteze informații despre condițiile, termenii, accesul, împrumuturile, garanțiile și alte restricții, dacă este cazul, care pot exista pentru activele de mai sus;
- angajamentele financiare regulate ale clientului, care ar include angajamentele financiare asumate de client sau pe care acesta intenționează să și le asume (debitele clientului, gradul total de îndatorare și alte angajamente periodice etc.).

La stabilirea informațiilor care trebuie colectate, firmele ar trebui, de asemenea, să țină seama de natura serviciului care urmează a fi furnizat. Practic, aceasta înseamnă ca:

- ✓ atunci când se furnizează servicii de consultanță de investiții, firmele ar trebui să colecteze informații suficiente pentru a putea evalua capacitatea clientului de a înțelege riscurile și natura fiecăruia dintre instrumentele financiare pe care aceasta preconizează să le recomande clientului respectiv;
- ✓ atunci când se furnizează servicii de administrare a portofoliului, deoarece deciziile de investiții sunt luate de firmă în contul clientului, nivelul necesar de cunoștințe și experiența a clientului cu privire la toate instrumentele financiare care ar putea alcatui portofoliul poate fi mai puțin detaliat decât nivelul pe care ar trebui să îl dețină acesta atunci când se furnizează un serviciu de consultanță de investiții.

Cu toate acestea, chiar si in astfel de situatii, clientul ar trebui sa inteleaga cel putin riscurile globale ale portofoliului si sa aiba o intelegere generala a riscurilor asociate fiecarui tip de instrument financiar care poate fi inclus in portofoliu. Firmele ar trebui sa ajunga sa inteleaga si sa cunoasca foarte bine profilul de investitii al clientului.

In mod similar, amploarea serviciului solicitat de client poate avea impact si asupra gradului de detaliere a informatiilor colectate cu privire la client. De exemplu, firmele ar trebui sa colecteze mai multe informatii despre clientii care solicita consultanta de investitii care sa acopere intregul lor portofoliu financiar decat despre clientii care solicita consultanta specifica privind modul de a investi o anumita suma de bani care reprezinta o parte relativ mica din portofoliul lor total.

- ▶ Cerintele de adecvare se aplica atat clientilor profesionali, cat si clientilor de retail. Cu toate acestea, firmele de investitii ii este permis sa faca anumite ipoteze in cazul clientilor profesionali. Astfel de ipoteze de lucru sunt functionale numai in cazul in care clientul a fost corect clasificat ca un client profesional. In timpul acestui proces de clasificare, firma trebuie sa se asigure ca clientul are suficiente cunostinte si experienta pentru a fi considerat un client profesional. Avand in vedere ca aceasta evaluare a fost facut ca parte din procesului de clasificare a clientului, nu trebuie repetata in scopul adecvarii. Cu toate acestea, unele dintre aceste informatii (care nu sunt necesare din perspectiva MiFID) pot fi relevante pentru firma, atunci cand vine vorba de a face o recomandare clientului profesional.
- ▶ Un raport de adecvare este obligatoriu atunci cand unui client de retail i se livreaza recomandari de investitii, indiferent daca recomandarea este sau nu urmata de o tranzactie in acest sens.
- ▶ Atunci cand ofera consultanta pentru investitii, inainte de executarea tranzactiei, societatea va oferi clientului o declaratie privind adecvarea pe un suport durabil, specificand recomandarile efectuate si cum aceste recomandari corespund preferintelor, obiective si altor caracteristici ale clientului de retail.
- ▶ Raportul de adecvare trebuie sa contina data si ora zilei in care clientul a primit recomandarea.
- ▶ Firmele care ofera consultanta de investitii trebuie sa furnizeze clientului intotdeauna un raport de adecvare, indiferent de recomandarile specifice date, inclusiv sfaturile de a NU cumpara, detine sau vinde un instrument financiar.

In conformitate cu articolul 54 alineatul (7) din Regulamentul delegat cu privire la MiFID II, societatile sunt responsabile pentru a asigura fiabilitatea informatiilor colectate de la clienti si trebuie sa ia masuri rezonabile in acest sens. Acestea ar putea, de exemplu, sa verifice aceste informatii impotriva altor surse relevante care ar putea fi disponibile firmei in sine. Aceasta ar putea fi cazul, de exemplu, pentru o institutie de credit care furnizeaza nu numai servicii de investitii, ci si servicii bancare traditionale care ar putea avea cunostinte ale unui imprumut bancar existent sau ale altor datorii si restante.

In orice caz, daca firma constata ca informatiile furnizate de client cu privire la datoriile sale existente nu sunt exacte, ar trebui sa se abtina de la a oferi consultanta de investitii sau de a oferi servicii de administrare a portofoliului.

Cerintele pentru evaluarea adecvarii

Informatii pentru a fi obtinute la evaluarea caracterului adecvat	Cerinte
Cunostintele si experienta clientului	<ul style="list-style-type: none">✓ tipuri de servicii, tranzactii si investitii reglementate cu care clientul este familiar;✓ natura, volumul, frecventa tranzactiilor clientului cu investitii reglementate;✓ nivelul de educatie, profesie sau (daca este relevant) fosta profesie a clientului.
Situatia financiara a clientului	<ul style="list-style-type: none">✓ sursa si amploarea clientului venit regulat;✓ activele clientului, inclusiv activele lichide, investitii si proprietati;✓ Obligatiile financiare ale clientului;✓ capacitatea de a suporta pierderi.
Obiectivele de investitii clientului	<ul style="list-style-type: none">✓ Orizontul de investitii al clientului;✓ profilul de risc si toleranta la risc al clientului;✓ scopul investitiilor.

Cerinte de conformitate in conformitate cu MiFID II:

- ▶ **Recomandari privind mentinerea / vanzarea si / sau schimbarea instrumentelor financiare**
MiFID II prevede in mod clar ca obligatiile de adecvare se aplica si in cazul emiterii unei recomandari personale unui client pentru a cumpara, detine, vinde, subscrie, schimba, instrumente financiare. Pe baza preferintei clientului, testul adecvarii pre-tranzactionare trebuie efectuat pe instrumentul financiar.
- ▶ **Capacitatea de a suporta pierderi**
- ▶ **Colectarea de informatii**
- ▶ **Rapoarte privind adecvarea**
Rapoartele de conformitate vor trebui sa includa:
 - ✓ o descriere a recomandarilor;
 - ✓ o explicatie de ce recomandarea este adecvata, inclusiv cum indeplineste clientului (persoana / persoane sau entitate) obiectivele si circumstantele cu referire la atitudinea fata de risc si capacitatea de asumarea a pierderii;
 - ✓ o declaratie care informeaza clientul cu privire la eventuale revizuri periodice a adecvarii si a metodelor de revizuire;
 - ✓ o declaratie conform careia un raport periodic poate fi sub forma unei actualizari a unui raport de adecvare anterioara.
- ▶ **La evaluarea oportunitatii, firma de investitii trebuie sa obtina informatiile necesare privind cunostintele si experienta clientului (sau a reprezentantilor acestuia in cazul institutiei sau societatii), situatia financiara a clientului (sau cea a institutiei sau societatii) si obiectivele investitionale ale clientului (sau a institutiei sau a societatii) pentru a permite firmei sa recomande servicii de investitii si instrumente financiare adecvate clientului sau potentialului client.**
- ▶ **Firmele trebuie sa defineasca responsabilitatile personalului si sa se asigure, daca este cazul, ca in concordanta cu serviciile furnizate de firma si cu organizarea sa interna, exista o distinctie clara in descrierea responsabilitatilor intre rolul de a furniza consultanta si cel de a oferi informatii.**

Cerinte de evaluare		Numai executare	Consultant a pentru investitii	Administrare portofoliu pe baza discretionara
Oportunitate	Obiective investitionale, inclusiv legate de durabilitate		✓	✓
	Situatia financiara		✓	✓
Adecvare	Experienta si cunostinte	✓	✓	✓

Pastrarea inregistrarilor

Directiva MiFID II a introdus, de asemenea, noi cerinte privind evidenta contabila. Aceasta inseamna ca firmele de investitii trebuie sa tina evidenta evaluarilor adecvarii. Aceste inregistrari ar trebui sa includa:

- ▶ rezultatul evaluarii adecvarii;
- ▶ orice avertisment adresat clientului ca serviciul de investitii sau cumpararea produsului a fost evaluat ca fiind potential necorespunzator pentru client, ca clientul a cerut sa continue tranzactia in ciuda avertismentului si, daca este cazul, ca firma a acceptat solicitarea clientului de a continua tranzactia;
- ▶ orice avertisment adresat clientului ca acesta nu a furnizat suficiente informatii pentru a permite firmei sa efectueze o evaluare a adecvarii, ca clientul a cerut sa continue tranzactia in ciuda acestui avertisment si, dupa caz, ca firma a acceptat.
- ▶ cererea clientului de a continua tranzactia.

Oportunitate (Appropriateness)

Atunci cand furnizeaza servicii de investitii fara consultanta (asta insemand ca cerintele de adecvare nu se aplica), firmele trebuie sa evalueze daca instrumentul financiar sau serviciul este corespunzatoare pentru client. In acest scop, societatea de investitii trebuie sa solicite clientului de retail (non-profesional) informatii cu privire la cunostinte relevante si experienta in cazul in care clientii doresc sa investeasca in produse financiare complexe.

Firma de investitii solicita Clientului incadrat in categoria Retail din punct de vedere MiFID II furnizarea de informatii privind cunostintele si experienta sa in materie de investitii in raport cu tipul specific de produs sau de serviciu propus sau solicitat, astfel incat firma de investitii sa fie in masura sa stabileasca daca serviciul sau produsul de investitii avut in vedere ii este potrivit Clientului (Testul de Oportunitate).

In cazul in care Clientul nu furnizeaza informatiile sau furnizeaza informatii insuficiente privind cunostintele si experienta lor, Clientul va fi avertizat ca firma de investitii nu poate stabili daca serviciul sau produsul avut in vedere ii este potrivit.

In cazul clientilor Retail, conform MiFID II, testul de Oportunitate se aplica instrumentelor complexe, inasa conform regulilor interne din unele banci, testul de Oportunitate se poate aplica atat pentru instrumente Complexe, cat si pentru instrumente Non-complexe.

Pentru serviciul de receptie si trimitere de ordine, testul de Oportunitate nu se aplica clientilor Profesionalii si Contrapartidelor Eligibile.

Informatii care trebuie obtinute in scopul evaluarii caracterului adecvat	Cerinte
Cunostintele si experienta clientului pentru a permite firmei sa determine daca instrumentele si serviciile financiare avute in vedere sunt adecvate.	<ul style="list-style-type: none">✓ Tipurile de servicii financiare, tranzactiile si instrumentele financiare reglementate cu care clientul este familiar;✓ Natura, volumul si frecventa tranzactiilor clientului cu instrumente financiare reglementate;✓ Nivelul de educatie si profesie al clientului (sau fosta profesie).

Atunci cand evalueaza oportunitatea, firma trebuie sa evalueze:

- ▶ daca clientul are cunostinte si experienta in ceea ce priveste serviciile ne-recomandate (numai executare);
- ▶ daca instrumentul financiar este adecvat pentru client, luand in considerare cunostintele si experienta sa, inclusiv obiective legate de durabilitate.

Daca un anumit tip de instrument sau serviciu nu este adecvat, trebuie emis un avertisment (intr-un format standardizat). In cazul in care clientul nu furnizeaza informatii, acesta trebuie, de asemenea, sa fie semnalat de firma de investitii. Evaluarea si informatiile furnizate trebuie, de asemenea, inregistrate.

INSTRUMENTE FINANCIARE

1. Valorile mobiliare.
2. Instrumentele pietei monetare.
3. Unitati ale organismelor de plasament colectiv.
4. Contractele de optiuni, contractele futures, contractele swap, contractele forward pe rate si orice alte contracte derivate referitoare la titluri de valoare, monede, rate ale dobanzii sau ale randamentului, certificate de emisii sau alte instrumente derivate, indici financiari sau masuri financiare care pot fi decontate prin livrare fizica sau in numerar.
5. Contractele de optiuni, contractele futures, contractele swap, contractele forward si orice alte contracte derivate referitoare la marfuri care trebuie decontate in numerar sau pot fi decontate in numerar la cererea uneia dintre parti, altfel decat in caz de incalcare a obligatiilor sau de alt incident care conduce la reziliere;
6. Contractele de optiuni, contractele futures, contractele swap, contractele forward si orice alt contract derivat referitor la marfuri care poate fi decontat prin livrare fizica, cu conditia sa fie tranzactionat pe o piata reglementata, pe un MTF sau un OTF, cu exceptia produselor energetice angro tranzactionate pe un OTF care trebuie decontate prin livrare fizica.
7. Contractele de optiuni, contractele futures, contractele swap, contractele forward si orice alte contracte derivate referitoare la marfuri care pot fi decontate prin livrare fizica, care nu au fost mentionate in alt mod la punctul 6 din prezenta sectiune si neavand scopuri comerciale, care prezinta caracteristicile altor instrumente financiare derivate.
8. Instrumentele derivate care servesc la transferul riscului de credit.
9. Contractele financiare pentru diferente (financial contracts for differences).
10. Contractele de optiuni, contractele futures, contractele swap, contractele forward pe rate si orice alt contract derivat referitor la variabile climatice, la taxe de navlu sau la rate ale inflatiei sau alte statistici economice oficiale care trebuie decontat in numerar sau poate fi decontat in numerar la cererea uneia dintre parti, altfel decat in caz de incalcare a obligatiilor sau de alt incident care conduce la reziliere, precum si orice alt contract derivat privind active, drepturi, obligatii, indici si masuri care nu a fost mentionat in alt mod in prezenta sectiune, care prezinta caracteristicile altor instrumente financiare derivate tinand seama daca, in special, este tranzactionat pe o piata reglementata, un OTF sau un MTF.
11. Certificatele de emisii care constau in orice unitati recunoscute ca fiind conforme cu cerintele Directivei 2003/87/CE (sistemul de comercializare a certificatelor de emisii).

CLASIFICAREA INSTRUMENTELOR FINANCIARE

Conform MiFID II, instrumentele financiare sunt impartite in doua categorii distincte in functie de gradul de risc al acestora:

Instrumentele financiare non-complexe din perspectiva MiFID II sunt urmatoarele

✓ actiuni admise la tranzactionare pe o piata reglementata sau pe o piata echivalenta a unei tari terte sau in cadrul unui MTF, in cazul in care acestea sunt actiuni la companii, cu exceptia actiunilor la organisme de plasament colectiv de alt tip decat OPCVM si a actiunilor care incorporeaza un instrument derivat

✓ obligatiuni sau alte forme de titluri de creanta admise la tranzactionare pe o piata reglementata sau pe o piata echivalenta a unei tari terte sau in cadrul unui MTF, cu exceptia celor care incorporeaza un instrument derivat sau o structura care face dificila intelegerea de catre Client a riscurilor implicate

✓ instrumente ale pietei monetare, cu exceptia celor care incorporeaza un instrument financiar derivat sau o structura care face dificila intelegerea de catre Client a riscurilor implicate

✓ actiuni sau unitati de fond ale unor OPCVM, cu exceptia OPCVM-urilor structurate mentionate la articolul 36 alineatul (1) al doilea paragraf din Regulamentul (UE) nr. 583/2010

✓ depozite structurate, cu exceptia celor care incorporeaza o structura care face dificila intelegerea de catre Client a riscurilor legate de rentabilitate sau a costurilor renuntarii la produs inainte de scadenta

✓ alte instrumente financiare care nu sunt complexe

Instrumente financiare complexe

✓ **celelalte** instrumente financiare care nu sunt mentionate in lista instrumentelor financiare non-complexe.

ex. depozite structurate care incorporeaza o structura financiara complexa, instrumente financiare derivate: FX Forward, FX Swap, FX Option, Forward Rate Agreement, Interest Rate Option, Interest Rate Swap, produse structurate listate, etc

Actiunile - sunt instrumente financiare cu venit variabil. Actiunile confera posesorului statutul de actionar si dreptul de proprietate asupra activelor nete ale emitentului, proportional cu numarul de actiuni detinute in numarul total de actiuni emise.

Riscuri

Investitiile in actiuni nu sunt garantate, existand posibilitatea inregistrarii de pierderi, datorate urmatoarelor riscuri:

- ✓ Riscul financiar
- ✓ Riscul de piata
- ✓ Riscul de inflatie
- ✓ Riscul fiscal
- ✓ Riscul politic
- ✓ Riscul emotional

Titluri de stat - sunt titluri de creanta emise de guvern, iar in functie de scadenta acestora se impart in:

- a) obligatiuni - titluri de stat cu scadenta initiala mai mare de 1 an, cu plati periodice de dobanda (cupon)
- b) certificatele de trezorerie - titluri de stat cu scadenta initiala mai mica de un an, fara cupon, fiind emise la o valoare mai mica decat valoarea lor nominala rambursabila la scadenta.

In functie de momentul tranzactionarii titlurilor de stat, exista doua tipuri de piete de tranzactionare:

- a) piata primara, unde investitorii pot achizitiona titluri la data emiterii acestora de catre statul emitent (de catre Ministerul Finantelor Publice in cazul Romaniei), prin intermediul unei banci care actioneaza ca si intermediar autorizat al pietei primare;
- b) piata secundara, unde investitorii pot incheia tranzactii cu titluri de stat, ulterior emiterii lor, in contrapartida cu, sau utilizand serviciile unor intermediari autorizati.

Riscuri

- ✓ Riscul de piata sau al ratei dobanzii
- ✓ Riscul de credit
- ✓ Riscul de reinvestire
- ✓ Riscul de lichiditate
- ✓ Riscul valutar
- ✓ Riscul de inflatie
- ✓ Riscul de rascumparare anticipata (callable bond)

Optiuni - reprezinta contracte bilaterale in temeiul carora o parte dobandeste dreptul de cumpara sau de a vinde celeilalte parti un instrument financiar sau o marfa la un pret prestabilit. Partea care dobandeste acest drept (optiunea) este cumparatorul si plateste un pret (prima) in avans catre vanzatorul optiunii. Pana la data exercitarii optiunii partile nu au nici o obligatie una fata de alta.

Riscuri

Prima reprezinta pretul optiunii, platit de cumparator vanzatorului la initierea contractului, pentru dreptul pe care vanzatorul il cedeaza.

Forward – este un contract in care partile se angajeaza la derularea unei tranzactii cu o data de decontare viitoare si la o cotatione presabilita. Acest tip de contract poate imbraca o multitudine de forme in functie de activul suport, cum ar fi forward valutar (cumpararea/vanzarea unei valute contra alteia la o data viitoare), forward pe rata dobanzii (forward rate agreement (FRA)), etc. Astfel cele doua parti se angajeaza sa cumpere sau sa vanda un anumit activ suport la o data viitoare si la un pret agreat la data tranzactiei.

Dezavantaje

- ✓ Riscul de oportunitate. La scadenta exista riscul ca in piata cursul spot sa fie mai avantajos decat cursul forward deja agreat.
- ✓ In cazul exportatorului, compania nu poate beneficia de un curs spot mai mare decat cursul forward la scadenta.
- ✓ In cazul importatorului, compania nu poate beneficia de un curs spot mai mic decat cursul forward la scadenta.

Contractele futures - sunt instrumente financiare derivate al caror pret deriva din pretul altui instrument financiar numit uzual activ suport (actiuni, curs de schimb, etc.). Un contract futures reprezinta angajamentul de a cumpara sau a vinde o anumita cantitate din activul suport, la un anumit pret negociat, la o anumita data in viitor. Onorarea angajamentului unui contract futures la scadenta se realizeaza in general prin plata diferentei dintre valoarea contractului futures si pretul spot al activului suport.

Swap – este un contract derivat in care partile schimba anumite beneficii ale unui activ financiar. Beneficiile care fac obiectul acestui schimb depind de tipul activului financiar. Practic, cele doua parti decid sa schimbe un flux de numerar contra altuia. Contractul swap defineste datele cand acest schimb de fluxuri de numerar va avea loc si modalitatea in care sumele vor fi calculate. De regula, la momentul initierii tranzactiei cel putin unul din fluxurile de numerar este dependent de o variabila de piata cum ar fi rata dobanzii, cursul de schimb, pretul materiilor prime, etc.

Riscuri

- ✓ Riscul de contrapartida, cand una din contrapartide nu isi poate indeplini obligatiile de plata.
- ✓ Riscul valutar reprezinta evolutia nefavorabila a cursului de schimb.
- ✓ Riscul de rata a dobanzii reprezinta evolutia nefavorabila a diferencialului de dobanzi.

Depozite cu randament indexat - reprezinta plasamente al caror randament depinde de evolutia unui activ suport, care poate fi cursul de schimb, rata dobanzii, pretul materiilor prime, index bursier, cos de actiuni, etc. Capitalul poate fi garantat la scadenta sau nu, in functie de produs. Unul dintre riscuri este ca randamentul bonificat sa fie inferior unui depozit la termen in cazul in care scenariul prevazut nu este confirmat de evolutia activului suport. In cazul lichidarii anticipate a plasamentului exista riscul recuperarii partiale a capitalului investit.

Riscuri

Depozitele structurate au conditii restrictive de lichidare anticipata.

lesirea anticipata din contract presupune inchiderea pozitiei pe produsul derivat si lichidarea plasamentului. Aceste lucruri, de cele mai multe ori, aduc costuri si, deci, un efect negativ in randamentul final al depozitului structurat, clientul putand chiar pierde din suma initiala constituita in depozitul structurat.

Tranzactii valutare pe baza de colateral - se efectueaza de catre banca la ordinul Clientului, pe baza unui depozit colateral constituit la banca. Pozitia deschisa a Clientului nu poate depasi un multiplu agreeat al sumei constituite ca depozit colateral. Acest depozit colateral are rolul de a acoperi eventualele diferente nefavorabile ce pot rezulta prin efectuarea de tranzactii de schimb valutar. Nu se accepta tranzactii valutare pe baza de depozit colateral pentru clientii incadrati in categoria retail.

Drepturile de preferinta - sunt valori mobiliare negociabile, care incorporeaza dreptul titularului sau de a subscrie cu prioritate actiuni in cadrul unei majorari a capitalului social, proportional cu numarul de drepturi detinute la data subscrierii, intr-o perioada de timp determinata.

Unitatile de fond - reprezinta o detinere de capital in activele nete ale unui fond de investitii.

Exchange Traded Funds (ETF) - sunt produse financiare relativ similare cu fondurile mutuale cu diferenta ca investitorii le pot tranzactiona pe pietele reglementate (bursiere). Acestea sunt concepute pentru a urmari performanta unui indice de actiuni, de obligatiuni, de marfuri sau valute, etc.

Riscuri asociate investitiilor in instrumente financiare

Riscul de piata - riscul de a inregistra pierderi aferente pozitiiilor din bilant si din afara bilantului datorita fluctuatiilor nefavorabile pe piata ale preturilor (cum ar fi, de exemplu, preturile actiunilor, ratele de dobanda, cursurile de schimb valutar);

Riscul sectorial - este dat de investitia in societati care apartin aceleiasi ramuri economice, sau dependente de o singura ramura. In situatia unei instabilitati economice aferente sectorului respectiv, toate aceste societati este posibil sa fie afectate intr-un mod negativ.

Riscul de pierdere totala - este riscul ca o investitie sa devina lipsita de valoare, pierderea totala poate aparea atunci cand emitentul unei valori mobiliare nu mai este capabil de plata obligatiilor din motive economice sau juridice.

Riscul de transfer - in functie de tara respectiva implicata, valorile mobiliare ale emitentilor sau investitorilor straini prezinta un risc suplimentar generat de posibile masuri de control care pot complica sau chiar impiedica realizarea unei investitii.

Riscul ratei dobanzii - este riscul derivat din modificari nefavorabile ale ratei dobanzii si efectul acesteia asupra valorii prezente a fluxurilor de numerar viitoare generate de investitiile efectuate.

Riscul inflatiei - se concretizeaza in deprecierea valorii de cumparare a capitalului din cauza cresterii ratei inflatiei.

Riscul de credit - riscul actual sau viitor de afectare negativa a profiturilor si capitalului ca urmare a neindeplinirii de catre debitor a obligatiilor contractuale sau a esecului acestuia in indeplinirea celor stabilite; fiecare emitent tranzactionat pe pietele de capital prezinta un anumit grad de risc, avand in vedere faptul ca performantele anterioare nu reprezinta garantii ale unor performante viitoare. Riscul de credit se refera la posibilitatea insolventei contrapartidei, si anume incapacitatea uneia dintre parti la o tranzactie de a-si indeplini obligatiile, cum ar fi plata dividendelor, a dobanzilor, rambursarea principalului la scadenta, sau neindeplinirea acestor obligatii in totalitate.

Riscul de schimb valutar sau riscul de moneda reprezinta riscul ca valoarea unei investitii sa fie afectata de fluctuatiile cursului valutar.

Riscul de lichiditate este riscul ca Banca sa nu fie in masura sa faca fata in mod eficient fluxurilor de numerar curente si viitoare, prevazute sau neprevazute si nevoii de garantii, fara afectarea operatiunilor zilnice sau a situatiei financiare a Bancii.

Riscul de rascumparare anticipata (“callable”) este specific emitentilor care isi rezerva dreptul de rascumparare anticipata a emisiunii de obligatiuni in anumite circumstante.

Riscul legat de efectul de levier (“leverage risk”) poate duce la pierderi considerabile, chiar si pe perioade de timp relativ scurte. Preturile instrumentelor care inglobeaza efect de levier, datorita acestuia, sunt influentate semnificativ de schimbari in pretul activului suport, astfel de variatii putand duce la castiguri substantiale dar in egala masura la pierderi considerabile.

Riscul aferent investitiilor in unitati de fond este, dar fara a se limita la, posibila pierdere suferita de Client ca urmare a diminuarii valorii unitare a activului net.

Riscuri de durabilitate - mediu, sociale și de guvernanță -

TCFD evidențiază două **tipuri principale de riscuri climatice**, care pot fi încadrate în Cadrul general CDSB și în Cadrul general climatic SASB:

Riscuri fizice

condiții meteo extreme, precum seceta sau inundațiile, și impactul pe termen lung al creșterii temperaturilor medii globale

Riscuri de tranziție

tranziția globală către o economie cu valori scăzute de carbon, reglementări noi și inovații în eficiența energetică

Veniturile pot fi afectate de schimbarea cererilor clienților și de noile dispoziții de reglementare, în timp ce costurile pot fi afectate de disponibilitatea și prețul materiilor prime. Investitorii și părțile interesate au nevoie de clarificări mai ample asupra modului în care organizațiile evaluează aceste riscuri și oportunități climatice și cum plănuiesc să răspundă. Înțelegerea și comunicarea potențialelor efecte financiare ale riscurilor și oportunităților climatice va genera mai multe informații utile pentru luarea deciziilor, sprijinind astfel un proces decizional mai informat cu privire la investiții, împrumuturi și încheieri de asigurări.

RISCURILE DE TRANZIȚIE		RISCURILE FIZICE
Riscurile asociate tranziției către o economie cu emisii scăzute de carbon		Efectele fizice ale schimbărilor climatice
Riscurile de politică/juridice	Riscurile tehnologice	Riscurile acute
Riscurile care decurg din reglementările actuale și cele emergente; riscurile de litigiu	Costurile asociate investițiilor în tehnologii favorabile climei	Riscurile determinate de evenimentele meteorologice extreme, cum ar fi seceta, inundațiile sau incendiile
Riscurile de piață	Riscurile reputaționale	Riscurile cronice
Riscurile care decurg din schimbarea preferințelor consumatorilor; creșterea costurilor materiilor prime	Riscurile asociate percepției stakeholderilor asupra unei organizații ca fiind în urmă în materie de climă	Riscurile generate de schimbările pe termen lung ale profilurilor climatice, cum ar fi creșterea temperaturii sau a nivelului mării