MANUALUL PRACTIC

PENTRU UTILIZATORUL

DE SERVICII FINANCIARE

PLATFORMA DE EDUCATIE FINANCIARA

MANUALUL PRACTIC PENTRU UTILIZATORUL DE SERVICII FINANCIARE

Editura AGIR

ASOCIAŢIA GENERALĂ A INGINERILOR DIN ROMÂNIA

Editura AGIR
Editură recunoscută de CNCSIS

Calea Victoriei, nr.118, sector 1,
010093 Bucureşti, România
Tel./Fax: 4021-316 89 92, 4021-316 89 93 (redacţie)
4021-319 49 45 (difuzare), fax: 2021-316 89 92
e-m ail: editura@agir.ro
www.edituraagir.ro

Îngrijire editorială: ing. **Dan Bogdan**

Coperta: ing. **Ion Marin**

CUVÂNT INTRODUCTIV

Manualul practic pentru utilizatorul de servicii financiare *reprezintă o sinteză de informații utile clienților actuali și viitori care utilizează servicii și produse financiare sau oricărei persoane care dorește să se familiarizeze cu concepte din piața bancară, piața de capital, asigurări, pensii și leasing. În premieră pentru industria financiară din România în materie de proiecte educaționale comune în beneficiul clienților,* ***Manualul practic pentru utilizatorul de servicii financiare*** *este lansat sub brandul Platforma de Educaţie Financiară.*

Acest material de educație financiară este primul proiect educațional care concentrează contribuția tuturor componentelor pieței serviciilor financiare având ca obiective: promovarea și explicarea produselor, serviciilor și conceptelor financiare și dezvoltarea competențelor necesare pentru aprofundarea cunoștințelor în domeniul financiar.

Conținutul Manualului practic pentru utilizatorul de servicii financiare este realizat de experți din industria financiară și este validat de profesori universitari reputați.

Platforma de Educaţie Financiară este un program al industriei financiare din România care are ca obiectiv creşterea nivelului de educaţie financiară în România. În statisticile internaţionale, educaţia financiară din România se situează pe un loc neonorant, la nivel mondial - respectiv pe poziţia 123 din 143 de ţări şi pe ultimul loc în Uniunea Europeană. Sunt necesare eforturi susţinute pentru a reduce decalajul şi o abordare pentru promovarea integrată a proiectelor stakeholderilor industriei financiare. Membrii Platformei de Educaţie Financiară mizează pe o colaborare interinstituţională care să vizeze promovarea conţinutului acestui manual la nivelul diverselor eşaloane de învăţământ.

Convingerea noastră este că acest demers al membrilor Platformei de Educaţie Financiară va genera un impact pozitiv în educaţie şi în informarea consumatorilor. Prin intermediul acestei lucrări ne dorim să ajutăm clienţii sau potenţialii viitori utilizatori să conştientizeze drepturile lor, beneficiile pe care le pot obţine, dar şi obligaţiile şi riscurile implicite cu care s-ar putea confrunta, atunci când vor avea în vedere atât bunăstarea proprie, cât şi pe cea a familiei.

Membrii Platformei de Educaţie Financiară

Membri invitaţi în Platforma de Educație Financiară

- ACADEMIA DE STUDII ECONOMICE DIN BUCUREȘTI
- ASOCIAȚIA ADMINISTRATORILOR DE FONDURI DIN ROMÂNIA
- ASOCIAȚIA ANALIȘTILOR FINANCIAR - BANCARI DIN ROMÂNIA
- ASOCIAȚIA BROKERILOR
- ASOCIAȚIA DE PLĂȚI ELECTRONICE DIN ROMÂNIA
- ASOCIAȚIA PENTRU PENSIILE ADMINISTRATE PRIVAT DIN ROMÂNIA
- ASOCIAȚIA ROMÂNĂ A BĂNCILOR
- ASOCIAȚIA ROMÂNĂ A BROKERILOR DE CREDITE
- ASOCIAŢIA SOCIETĂŢILOR DE LEASING OPERAŢIONAL
- ASOCIAȚIA SOCIETĂȚILOR FINANCIARE DIN ROMÂNIA
- AUTORITATEA NAȚIONALĂ PENTRU PROTECŢIA CONSUMATORILOR
- BANCA NAȚIONALĂ A ROMÂNIEI
- BURSA DE VALORI BUCUREȘTI
- CONSILIUL PATRONATELOR BANCARE DIN ROMÂNIA
- DEPOZITARUL CENTRAL
- INSTITUTUL BANCAR ROMÂN
- MASTERCARD ROMÂNIA
- MINISTERUL EDUCAȚIEI NAȚIONALE
- UNIUNEA NAȚIONALĂ A SOCIETĂŢILOR DE ASIGURARE ŞI REASIGURARE DIN ROMÂNIA
- UNIUNEA NAŢIONALĂ A SOCIETĂŢILOR DE INTERMEDIERE ŞI CONSULTANŢĂ ÎN ASIGURĂRI DIN ROMÂNIA
- VISA ROMÂNIA

CUPRINS

SISTEMUL FINANCIAR ŞI INTERMEDIEREA FINANCIARĂ **pag. 1**

BĂNCI **pag. 2**

Ce este o instituţie de credit? 2
Cum să-mi gestionez bugetul 3
Creditare 6
Accesarea unui credit 6
Derularea unui credit şi riscurile aferente 13
Restructurarea unui credit 17
Economisirea 20
Economisire-creditare 23
Plăți 26
Instrumente de plată 26
Plata prin internet și mobile banking 34
Utilizarea cardurilor 40
Cum previi frauda? 44

Relația clienți – bănci 48
Soluţionarea alternativă a litigiilor 48
Drepturile consumatorilor conform legislaţiei în vigoare (selecție) 49
Obligaţiile consumatorilor conform legislaţiei în vigoare (selecție) 52
Întrebări de autoevaluare 54
Răspunsuri 60

LEASING **pag. 61**

Ce este leasingul și tipuri de leasing? 61
Ce este o societate de leasing? 64

Servicii accesorii operațiunii de leasing - asigurarea bunurilor 70
Avantajele leasingului 71
Ce trebuie să știi când dorești o finanțare în leasing? 72
Contractul de leasing financiar și riscurile acestuia; modalități de restructurare a facilității de leasing 79
Soluționarea solicitărilor şi/sau reclamațiilor 87
Întrebări de autoevaluare 88
Răspunsuri 89

PIAȚA DE CAPITAL pag. 91

Introducere în domeniul piețelor de capital și bursa românească 91
În ce poți investi? 96
Investițiile în acțiuni 99
Cum să devii investitor 104
Tranzacționarea la bursă 107
Ce fel de investitor ești? 110
Întrebări de autoevaluare 114
Răspunsuri 117

FONDURI DE INVESTIŢII pag. 120

Păşeşte în lumea fondurilor de investiții 120
Ce sunt fondurile de investitii? 120
Cum funcţionează un fond de investiții? 121
Universul fondurilor de investiții 123
Tipuri de fonduri de investiții 123
Cum alegi un fond de investiții 124
Avantajele şi dezavantajele investiţiei prin intermediul unui fond 126
Cum se cumpără și cum se răscumpără unităţile de fond? 128
De unde mă informez cu privire la fondurile de investiții? 130
Întrebări de autoevaluare 132
Răspunsuri 134

PENSII PRIVATE **pag. 135**

Contextul general 135
Impactul problemei demografice asupra sistemului public de pensii din România 136
Reforma sistemului de pensii în România 137
De ce este important să ne gândim la pensie chiar dacă suntem tineri? 141
Fondurile de pensii private din România 142
Întrebări de autoevaluare 143
Răspunsuri 145

ASIGURĂRI **pag. 146**

Istoria asigurărilor 146
Ce este asigurarea? 147
Cum evaluează asiguratorii un risc? 148
Ce este reasigurarea? 148
Ce anume este asigurabil? 149
Principalele tipuri de asigurări 151
Drepturile și obligațiile părților în contractul de asigurare 152
Întrebări de autoevaluare 154
Răspunsuri 155

GLOSAR DE TERMENI **156**

RESURSE WEB CU INFORMAŢII FINANCIARE **174**

SISTEMUL FINANCIAR
ŞI INTERMEDIEREA FINANCIARĂ

Sistemul financiar reprezintă un ansamblu de aranjamente și convenţii care facilitează transferul de fonduri de la cei care le deţin către cei care au nevoie de aceste fonduri.

Sistemul financiar acționează la nivel macro (internațional, național) și micro (agenți economici) și se bazează pe legături organice între componentele sale, pentru a contribui la crearea de valoare economică, bunurile și serviciile fiind valorizate prin intermediul banilor.

În cadrul sistemului financiar operează **intermediarii financiari**: băncile, companiile de leasing, firmele de asigurări, fondurile de pensii, bursa, fondurile de investiții etc.

Sistemul financiar asigură alocarea, investirea sau distribuirea banilor între sectoarele economiei. Aceste circuite financiare generează beneficii, dar și potențiale riscuri asociate intermedierii financiare, pentru agenții economici și pentru populație.

De cele mai multe ori veniturile nu sunt egale cu cheltuielile rezultând astfel un surplus sau un deficit de fonduri. Este necesară o anumită conduită, un set de reguli, care să guverneze transferul de fonduri de la cei care au surplus de fonduri către cei care au nevoie de ele (deficit), iar acest rol este asumat de intermediarii financiari care crează produse specifice nevoilor celor două părţi în vederea alocării fondurilor (banilor) între cerere și ofertă.

Aici intervine a doua categorie de intermediari, şi anume **intermediari ai informaţiei**, care au rolul de a transmite opinii profesionale cu privire la calitatea ideilor de afaceri, care oferă consultanță sau doar informații financiare, contribuind astfel la „cernerea” ideilor bune de cele rele. Ei îi deservesc pe intermediarii financiari și pe clienții acestora, înlesnind un proces de alocare a fondurilor care să se apropie cât mai mult de unul eficient. Intermediarii informaţiei sunt: firmele de audit, agenţiile de rating, analiştii financiari, asociațiile profesionale, furnizorii de educație, presa de specialitate etc.

Sectorul serviciilor financiare evoluează rapid, inovația și globalizarea în acest domeniu permit accesul transparent la o gamă din ce în ce mai largă de produse și servicii financiare tot mai standardizate, menită să răspundă unei diversități de nevoi și împrejurări. Persoanele care au cunoștințe în domeniul financiar vor putea selecta acele produse și servicii financiare pe care le pot gestiona și vor acorda atenție avertismentelor privind potențialele riscuri aferente acestora, înțelegând că orice contract presupune drepturi și obligații pentru ambele părți semnatare. În acest context, rolul educației financiare este decisiv, cu impact pozitiv atât la nivel economic, cât și social.

BĂNCI

Ce este o instituţie de credit?

Conform legislației în vigoare privind instituțiile de credit și adecvarea capitalului, instituţia de credit este:

a) o entitate a cărei activitate constă în atragerea de depozite sau de alte fonduri rambursabile de la public și în acordarea de credite în cont propriu;

b) o entitate, alta decât cea prevăzută la lit. a), care emite mijloace de plată în formă de monedă electronică, denumită în continuare instituţie emitentă de monedă electronică.

Activitatea bancară constă în atragerea de depozite sau alte fonduri rambursabile de la public şi acordarea de credite în cont propriu.

Instituţiile de credit, persoane juridice române, se pot constitui şi funcţiona cu respectarea dispoziţiilor generale aplicabile instituţiilor de credit şi a cerinţelor specifice, în una din următoarele categorii:

a) bănci;

b) organizaţii cooperatiste de credit;

c) bănci de economisire şi creditare în domeniul locativ;

d) bănci de credit ipotecar;

e) instituţii emitente de monedă electronică.

Banca Naţională a României este autoritatea competentă cu privire la reglementarea, autorizarea şi supravegherea prudenţială a instituţiilor de credit. Pentru supravegherea prudenţială a instituţiilor de credit dintr-un alt stat membru, care desfăşoară activitate în România, în special printr-o sucursală, Banca Naţională a României colaborează cu autorităţile competente din statul membru de origine şi din alte state membre în care instituţia de credit desfăşoară activitate.

Cum să-mi gestionez bugetul?

Educația financiară este o necesitate, chiar dacă alegi să utilizezi sau nu produse și servicii bancare. Dacă cheltuiești tot ce câștigi, un buget personal te va ajuta să observi cum ai putea să reduci din cheltuieli sau chiar să economisești.

Trece pe o hârtie într-o parte veniturile și în cealaltă parte toate cheltuielile efectuate în ultima lună sau în ultimele două luni. Acest pas te va ajuta să înțelegi pe ce se duc banii și să stabilești cum să-ți gestionezi cheltuielile.

Împarte cheltuielile tale în trei categorii:

a) ***cheltuieli fixe*** *care trebuie plătite pentru a evita penalizările şi aici incluzi întreținerea, lumina, rata la credit, telefonul, cablul etc.*

b) ***cheltuieli flexibile:*** *bugetul pentru mâncare, mesele cu prietenii, hainele, produsele pentru uzul personal, vacanțele etc.*

c) ***cheltuieli cu impozitul la casă, cu asigurările la casă și mașină****. Acestea trebuie plătite, de regulă, anual sau trimestrial, dar trebuie incluse în buget.*

Ce te sfătuim?

- Înainte de a apela la un credit pentru bunuri de folosință îndelungată (termen lung) este bine ca o bună parte din suma necesară să fie economisită în prealabil.
- Ca să economisești bani pentru plata anticipată a creditului sau pentru o mașină nouă, rezistă tentației de a cumpăra lucruri care nu-ți folosesc!
- Dacă primești bonusuri pune din bani deoparte.
- Verifică câți bani mai ai disponibili în numerar sau soldul contului tău prin ATM sau internet/mobile banking.
- Când ai disponibilităţi financiare suplimentare, poţi depune banii într-un depozit. Reziști tentației de a cheltui și îi protejezi și de evenimente neplăcute. Depozitele și certificatele de depozit sunt garantate de Fondul de Garantare a Depozitelor Bancare până la 100.000 de euro, echivalent în lei, pentru fiecare deponent garantat per bancă. Dacă deținătorul capitalului dorește să investească în instrumente financiare cu câștig potențial mai mare (obligațiuni/acțiuni, fonduri de investiții, fonduri de pensii) trebuie să știe că și riscurile pe care și le asumă cresc proporțional.

- Înainte să decizi plata în avans a creditului solicită băncii un calcul al sumei totale de plată, inclusiv a costurilor aferente acestei operațiuni.
- Dacă vrei un împrumut, analizează-ți situația financiară să vezi dacă îți poți permite un credit și până la ce valoare.
- Citește cu atenție în contractul de credit termenii și condițiile de acordare a împrumutului. Este obligația ta să citești contractul înainte să-l semnezi. În momentul în care l-ai semnat ești responsabil de obligațiile din contract!
- Poți avea acces la un credit, dar trebuie să ai în vedere riscurile! Dacă creditul este cu dobândă variabilă există riscul de dobândă, iar dacă este în euro, dolari sau franci elvețieni și tu ești plătit în lei atunci există și riscul valutar. Când faci bugetul ia în calcul că rata ta poate să crească.
- Dacă ai luat credit când indicii EURIBOR sau ROBOR sau LIBOR din contractul tău cu dobândă variabilă erau la minim istoric, atunci așteaptă-te ca rata să-ți crească dacă aceștia evoluează în creștere.
- Dacă întâmpini dificultăţi în achitarea ratelor de credit sau te confrunti cu alte probleme financiare, adresează-te imediat băncii pentru a identifica împreună soluții.
- Renunță într-o măsură cât mai mare la plățile în numerar și utilizează mijloacele moderne de plată, pentru un control mai bun al cheltuielilor şi o mai bună evidenţă a acestora.
- Cu cât împrumutul se face pe termen mai lung, cu atât suma finală de plată (peste creditul primit) va fi exponențial mai mare. În plus, termene mai lungi înseamnă riscuri asumate mai mari.
- Plătește cu cardul la comercianți, este în avantajul bugetului tău (comisioane 0).
- Dacă ai nevoie să retragi bani, din punct de vedere al costurilor, cel mai indicat este să utilizezi ATM-urile băncii care a emis cardul.
- Află avantajele și evită toate riscurile documentându-te!

Deficitul de capital apare ca urmare a unui comportament invers: indivizii preferă să consume mai degrabă acum decât mai târziu. Economisirea apare pe fondul sacrificării/amânării pe mai târziu a consumului prezent. Cum prezentul este cert și viitorul este incert întotdeauna, alocarea resurselor financiare între cei care preferă să amâne consumul și cei care preferă să consume mai mult în prezent nu se poate face niciodată gratuit. Capitalul, care face obiectul tranzacțiilor în sistemul financiar – bancar, este rezultatul acestui proces de economisire. Niciodată nu va fi alocat fără a avea asociat o dobândă (în diferite forme ale ei).

Creditare

Accesarea unui credit - Solicitarea și contractarea unei facilități de creditare

În acest capitol se vor prezenta mai multe informații utile privind produsele de credit oferite de instituțiile de credit din România, modul în care acestea sunt acordate și categoriile de costuri atașate lor, precum și alte informații necesare în acest proces. Vom parcurge împreună pașii pentru identificarea tipului de credit potrivit, solicitarea și contractarea unui credit, inclusiv unele sugestii pentru un demers cât mai simplu, corect și fără griji.

Pasul 0. Este acest credit necesar?

Înainte de a solicita orice fel de facilitate de creditare (fie că vorbim de un credit ipotecar, de consum, card de credit etc.) primul pas recomandat este o analiză serioasă a nevoii de a contracta acel produs. Provocările economice din anii trecuți au constituit pentru mulţi dintre noi o încercare din punct de vedere financiar și ne-au adus în atenție importanța unei decizii bine chibzuite. De aceea, înainte de a solicita sau utiliza o facilitate de creditare, răspunde la următoarea întrebare: Este această achiziție (casă, mașină, articol vestimentar etc.) absolut necesară acum? În plus, exersează în prealabil capacitatea de a plăti ratele aferente unui credit prin prisma capacității de a pune deoparte lunar o parte din veniturile câștigate.

Foarte important: analizează cu sinceritate certitudinea veniturilor actuale.
Cât de sigure sunt acestea în anul următor? Sau peste 3 ani? Sau 10 ani?

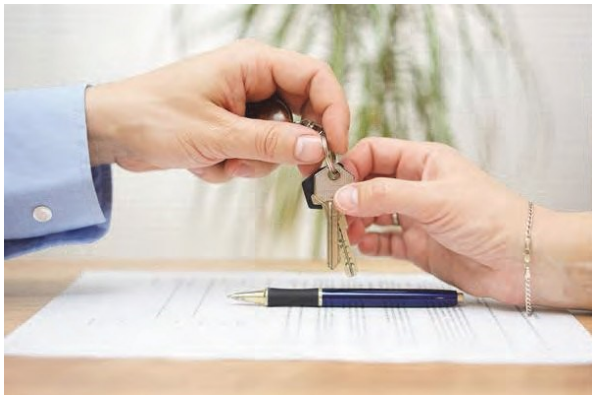
Pasul 1. Ce produs de finanțare mi se potrivește?

Vom clasifica creditele în funcție de destinația acestora, întrucât la acest moment deja știi pentru ce îți dorești să soliciți facilitatea de creditare:

1. Credite pentru achiziția/construirea unei locuințe

Credite Prima Casă - conform reglementărilor existente

- destinate achiziției/construirii primei locuințe (plus alte situații, conform legislației de la data solicitării creditului)
- se acordă pe maxim 30 ani
- avansul minim este de 5%, însă poate diferi de la un finanţator la altul
- garanția Statului Român pentru 40% - 50% din valoarea creditului, în funcţie de prevederile legislative
- dobânda preferenţială conform legislaţiei în vigoare
- comision de garantare, datorat FNGCIMM (Fondul Național de Garantare a Creditelor pentru Întreprinderile Mici și Mijlocii), prevăzut de legislație



Credite Ipotecare - conform reglementărilor în vigoare

- destinate achiziției/construirii unei locuințe (pentru cei ce nu îndeplinesc condițiile Programului Prima Casă sau nu doresc achiziționarea/construirea unei locuințe prin intermediul Programului) se acordă pe maxim 35 ani
- avans minim de 15% pentru credite în RON și 25% pentru credite în EUR (sau în alt procent în funcție de situațiile prevăzute în legislație)
- imobilul achiziționat/construit garantează creditul contractat

Credite Imobiliare

- similar creditului ipotecar, însă nu este necesar ca imobilul achiziționat prin intermediul creditului să garanteze creditul; sunt utilizate alte ipoteci imobiliare, care nu fac obiectul finanțării.

2. Credite de consum

2a. *Facilități de creditare pentru nevoi personale ne-nominalizate:* nu necesită justificarea destinației față de finanțator. Nu necesită garanții reale și se acordă exclusiv în baza veniturilor (lunare) obținute de solicitant.

Descoperit de cont

- util pentru achitarea cheltuielilor neprevăzute sau în lunile în care cheltuielile depășesc veniturile la dispoziție
- anexat contului de încasare a salariului/pensiei
- dobânda se aplică doar sumelor utilizate din descoperit, pentru perioada în care sunt utilizate

Card de credit

- util pentru cheltuieli frecvente de valoare mică, plătite cu cardul la comerciant (retragerile de numerar sunt comisionate de obicei și nu se acordă perioadă de grație de la perceperea de dobândă)
- mod de funcționare: ciclu de tranzacționare (aproximativ 30 de zile în care efectuezi cumpărăturile), urmate de o perioadă de grație (până la aproximativ 30 de zile, în care să rambursezi suma cheltuită sau suma minimă de rambursat)

- eficient în cazul rambursării integrale a sumei împrumutate în cursul fiecărui ciclu de finanțare până la scadența lunară (dobândă 0%);
- chiar și în cazul nerambursării integrale, necesită rambursarea lunară a unui procent a sumei împrumutate (în general, cel puțin 2,5% din suma împrumutată);
- **atenție!** în cazul nerambursării integrale până la scadență, dobânda este mai mare decât cea în cazul unui credit de nevoi personale (află de la început DAE - Dobânda Anuală Efectivă aplicabilă, cât și celelalte taxe și comisioane aplicabile);
- în cele mai multe cazuri, prezintă beneficii suplimentare (asigurări de călătorie, reduceri la diferiți comercianți, programe de recompense);
- unii finanțatori oferă opțiunea mai multor rate fixe fără dobândă.

Credite pentru nevoi personale fără ipotecă

- util pentru cheltuieli mai consistente ce se pot rambursa pe o perioadă de timp mai îndelungată (până la 5 ani)
- se achită în rate lunare
- dobânda este, în general, mai avantajoasă decât în cazul unui card de credit sau în cazul unui descoperit de cont.

Credite pentru nevoi personale cu ipotecă

- util în cazul în care vrei să împrumuți o sumă mai mare, pe care să o rambursezi pe o perioadă de timp mai îndelungată (până la 5 ani)
- se achită în rate lunare
- se garantează și cu ipoteca constituită în favoarea băncii asupra unuia sau mai multor imobile aflate în proprietatea ta sau a unor terți
- dobânda este, în general, mai avantajoasă decât în cazul unui credit pentru nevoi personale fără ipotecă.

2b. *Credite pentru nevoi personale specifice/nominalizate*: credite acordate pentru scopuri specifice, a căror utilizare se face pe baza documentelor justificative (facturi etc.), de obicei prin plata direct către furnizor. În unele cazuri, necesită gajarea bunurilor mobile achiziționate (exemplu: creditele pentru achiziție autoturisme).

- credite pentru studii;
- credite pentru scopuri medicale;
- credite pentru achiziție autoturisme;
- credite pentru achiziționare sisteme de încălzire;
- credite pentru domeniul locativ;
- credite garantate pe întreaga perioadă de derulare, cu garanție de tip depozit colateral; creditele care se rambursează din subvenții.

O altă categorie de credite sunt creditele acordate pentru refinanțarea unor facilități contractate anterior, la care ne vom referi în secțiunea următoare.

Pasul 2. Ce sumă aș putea împrumuta?

Chiar independent de decizia de a solicita un credit, e important ca fiecare dintre noi să evaluăm periodic, cu sinceritate, nivelul veniturilor și cheltuielilor, pentru a identifica posibilitatea reducerii cheltuielilor și de a economisi din timp pentru evenimente neprevăzute sau pentru etapa pensionării. Cu atât mai mult, înainte de a solicita un credit, îți recomandăm să determini realist posibilitatea de a achita lunar obligația de plată suplimentară.

Desigur, la momentul prezentării la bancă, suma maximă pe care o poți achita lunar va fi determinată de reprezentantul bancar, pe baza informațiilor și documentelor pe care le furnizezi, a consultării Biroului de Credit, în baza acordului tău și a normelor de creditare proprii, cu respectarea legislației în vigoare.

Pasul 3. Cum decid care produs din piață este cel mai avantajos pentru mine?

Precum în cazul oricărei achiziții, este foarte important să fii bine informat(ă). Consultă cu atenție ofertele cât mai multor finanțatori, pentru a o identifica pe cea mai potrivită pentru tine.

Când compari costurile, este indicat să ai în vedere compararea DAE (Dobânzii Anuale Efective). **DAE** reprezintă costul total al creditului calculat sub forma unui procent anual în care sunt incluse atât dobânda, cât și comisioanele aferente acestuia (respectiv, comisionul de analiză și comisionul de administrare credit). Pentru a corela corect DAE în compararea creditelor, este foarte important ca acest indicator să fie calculat pentru aceeași sumă împrumutată și același termen de rambursare și aceeași modalitate de rambursare la nivelul tuturor ofertelor comparate. Pentru a fi sigur(ă) că obții o comparație relevantă, utilizează un calculator DAE pus la dispoziție de pagini de internet independente de comparație sau pe paginile de internet ale băncilor, în care introduci pentru fiecare produs toate costurile identificate și determini valoarea DAE aferentă sumei și

perioadei de finanțare dorite. Pentru un credit de 150.000 lei pe o perioadă de 30 de ani, o diferență de DAE de doar 0,1% (de la 4% la 4,1%) poate crește suma pe care trebuie să o rambursezi pe toată perioada de creditare cu peste 3.000 lei.

Tipurile de costuri incluse în DAE pe care un finanțator le poate percepe, conform legislației în vigoare:

- dobânda (fixă sau variabilă);
- comision de analiză dosar;
- comision de administrare credit sau comision de administrare cont curent.

În situația în care banca nu cunoaște anumite costuri care sunt percepute de către terți, acestea nu intră în calculul DAE, însă și acestea trebuie avute în vedere (costurile legate de asigurări sau garanții):

- costuri pentru evaluarea/verificarea rapoartelor de evaluare a bunurilor imobile/mobile admise în garanție;
- primele de asigurare aferente polițelor de asigurare;
- costurile notariale etc.

De asemenea, în cazul în care decizi să rambursezi anticipat un credit cu dobândă fixă, banca poate solicita plata unui comision de rambursare anticipată. Banca poate percepe și un comision unic pentru servicii prestate la cererea ta în legătură cu derularea creditului (acesta nu este inclus în DAE, întrucât se percepe numai dacă soliciți anumite servicii în mod expres pe parcursul derulării creditului).

Ia în considerare și ceilalți factori (termenul de acordare, garanțiile solicitate, perioada de grație, veniturile acceptate etc.).

Consultă informațiile disponibile pe paginile de internet ale băncilor și solicită informațiile necesare prin Call Center-ul fiecărei instituții sau printr-o vizită la sediile acestora. Pe baza informațiilor furnizate de tine, banca poate efectua o pre-analiză și poți afla cu titlu orientativ valoarea creditului pe care îl poți accesa, perioada de finanțare și nivelul ratei lunare.

Ca element suplimentar, din ce în ce mai multe bănci oferă costuri mai avantajoase clienților care încasează venituri în conturi deschise la respectiva instituție de credit sau care achiziționează pachete de produse, deci și acesta este un factor pe care îl poți lua în considerare.

Pasul 4. Ce documente trebuie să prezint băncii?

Pe baza informațiilor primite la pasul anterior, poți să identifici unul sau mai mulți finanțatori cu care dorești să continui procesul de creditare, cărora să te adresezi cu o documentație completă, în vederea primirii unei oferte ferme.

În general, documentația solicitată de bănci cuprinde, dar fără a se limita la acestea:

- actul de identitate în original, o copie a acestuia fiind depusă la bancă;
- acordul de consultare şi prelucrare a informaţiilor din bazele de date ale Ministerului Finanţelor Publice, Agenţia Naţională de Administrare Fiscală sau alternativ adeverința de salariu tip furnizată de Bancă, emisă și completată corect de Angajatorul tău (și al celorlalți codebitori, dacă este cazul), nu mai veche de 30 de zile (în funcție de creditul solicitat și de politica fiecărui finanțator, se pot solicita și copii ale contractelor individuale de muncă înregistrate la Inspectoratul Teritorial de Muncă, document justificativ al veniturilor încasate în anul anterior sau alte documente care certifică nivelul veniturilor tale și consecvența în timp a acestora, în special dacă venitul tău înregistrează fluctuații).

Adițional, în cazul creditelor cu garanții imobiliare:

- acte de proprietate asupra bunurilor aduse în garanție și
- extrasul din Cartea Funciară în termen de valabilitate aferente bunului adus în garanție

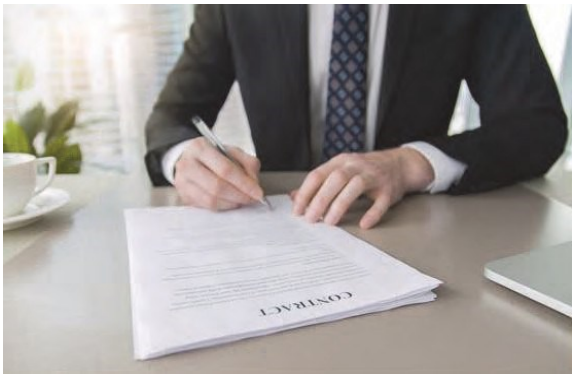
Pe lângă aceste documente, vei completa și semna:

- cererea de credit;
- acordul de consultare la Centrala Riscului de Credit și de transmitere, prelucrare și consultare a informațiilor de risc la Biroul de Credit.
- în funcție de reglementările interne ale fiecărui finanțator și de tipul creditului solicitat, setul de documente solicitate poate diferi de cele enumerate mai sus. De aceea, îți recomandăm o discuție cu un reprezentant al băncii pentru lista completă a documentației.

Pasul 5. Când primesc un răspuns și care sunt pașii următori?

Pe baza documentelor solicitate și depuse, banca determină, în cel mult 30 de zile, eligibilitatea ta pentru un credit și îți poate furniza o ofertă.

Vei primi din partea băncii formularul „Informații standard la nivel european privind creditul pentru consumatori”. Acest formular conține toate informațiile necesare pentru o decizie bine informată și este foarte important să îl parcurgi cu atenție, chiar dacă documentul prezentat de bancă are un conținut consistent. *În cazul în care ai neclarități, solicită informații suplimentare.*



Odată ce ai decis să accepți oferta unei bănci, aceasta va fi formalizată printr-un contract de credit, alături de contracte accesorii pentru ipoteci (dacă este cazul). Contractul de credit va guverna relația contractuală până la rambursarea integrală a creditului, deci parcurge-l cu atenție și *semnează-l doar odată ce ai certitudinea că ai înțeles clauzele incluse în acesta, în special cele care vizează costurile și obligațiile.*

Vei primi și graficul de rambursare al creditului (în cazul creditelor cu rambursare în rate). Păstrează-l și asigură-te că plătești la termen fiecare rată.

În cazul creditelor cu dobândă variabilă, valoarea dobânzii poate varia în funcție de indicele de referință în maniera precizată în contractul de credit, așa încât urmărește evoluția acestuia astfel încât să știi în orice moment valoarea actualizată a ratei lunare în funcție de valoarea acestui indice, conform contractului semnat. Oricum, banca te va informa la momentul în care dobânda se va modifica. Dacă indicele de referință scade situația este în favoarea celui împrumutat.

Derularea unui credit şi riscurile aferente

Ce se întâmplă după contractarea unui credit?

Odată semnată documentația contractuală și prezentate documentele justificative (dacă este cazul), poți utiliza finanțarea obținută în vederea realizării proiectelor personale. În cazul în care nu utilizezi imediat creditul, verifică să nu depășești data maximă de utilizare/tragere a acestuia.

Important! Contractul de credit și cel de asigurare sunt documente foarte importante. Este esențial să le păstrezi cu grijă, să le pui într-un loc știut și să îți faci copii după ele.

Totodată, acum începe și perioada de rambursare.

- În cazul descoperitului de cont, el se acoperă automat prin încasarea drepturilor salariale/de pensii în contul de salariu/pensie. În cazul în care ai împrumutat peste nivelul salariului tău, încearcă să identifici modalități de a reduce cheltuielile lunare, pentru a diminua treptat nivelul descoperitului de cont.
- În cazul cardurilor de credit, este recomandat să plătești lunar suma consumată în ciclul de tranzacționare precedent, pentru a nu plăti dobânda. Chiar dacă nu achiți integral, urmărește să rambursezi cel puțin suma minimă de plată, pentru a nu ți se aplica penalități.
- În cazul creditelor cu rate, urmărește pe graficul de rambursare rata lunară de plată și asigură-te că depui la timp suma necesară pentru acoperirea ratei de plată. În cazul în care ai accesat un credit cu dobândă variabilă în funcție de un indice de referință publică (EURIBOR/ROBOR/LIBOR pe o perioadă conform contractului), noua rată lunară de plată o poți afla oricând de la reprezentanții băncii (inclusiv prin Call Center sau Internet Banking, în cazul unor finanțatori).
- În cazul în care înregistrezi restanțe la creditul contractat, banca te va notifica cu cel puțin 15 zile înainte de transmiterea informațiilor privind restanța înregistrată la Biroul de Credit.

Atenție! Odată ce vei fi înregistrat(ă) la Biroul de Credit cu informații negative, majoritatea finanțatorilor vor lua în considerare acest factor la analiza unor viitoare solicitări de credit, reducându-ți șansele de a obține o nouă facilitate. Mai mult, vei plăti penalizări și poți ajunge chiar în situația executării silite a bunurilor mobile și imobile. Este important să achiți la timp obligațiile lunare de plată.

- Pentru a primi notificările transmise de bancă pe parcursul duratei de finanțare, asigură-te că declari adresa corectă și completă, precum și numărul de telefon, de fiecare dată când intervin modificări.

Care sunt riscurile ce se pot materializa în decursul perioadei de finanțare?

Un credit poate fi acordat pe o durată de până la 35 de ani, o perioadă în care mulți dintre factorii luați în considerare la momentul inițial pot suferi modificări, cu impact în creșterea obligației lunare de plată, uneori chiar peste posibilitatea de rambursare. De aceea, este important să iei în calcul aceste posibile fluctuații înainte de a decide să soliciți un credit de valoare mare, a cărui rată lunară constituie o parte semnificativă a veniturilor lunare. Termenul mediu (3-5 ani) sau lung (peste 5 ani) este mai riscant decât termenul scurt (până în 3 ani) și foarte scurt (sub un an).

Vom detalia în cele ce urmează principalele riscuri pe care este bine să le cunoști și să le anticipezi pe durata unui credit:

Riscul valutar (de curs de schimb)

Cursul de schimb reprezintă prețul la care o monedă se schimbă cu alta. Referindu-ne la România, cursul de schimb al leului reprezintă prețul leului în raport cu alte monede. Ca orice alt preț, cursul de schimb este determinat de raportul cerere-ofertă, fiind publicat zilnic de către Banca Națională a României. Pentru consultarea cursului de schimb, se poate accesa pagina de Internet a Băncii Naționale a României, www.bnr.ro.

În situația în care creditul este contractat în altă monedă decât cea în care se realizează veniturile, apare *riscul valutar*. Acesta este o pierdere potențială care ar putea să apară ca urmare a evoluției nefavorabile a cursului de schimb. Pentru debitorul în valută, acest lucru înseamnă deprecierea monedei naționale față de moneda din contractul de credit (creditul se scumpește în monedă locală). Concretizarea acestui risc va genera o creștere a valorii ratei lunare și implicit a costului total al creditului, expunându-te astfel la dificultăți în rambursarea ratelor lunare. Din acest motiv, este recomandată contractarea creditelor în moneda în care realizezi veniturile.

Un element de asemenea important în decizia privind asumarea sau nu a riscului valutar este reprezentat de durata pe care este acordat creditul. Evenimentele care pot interveni asupra cursului de schimb valutar în cazul unui credit contractat pe o durată de creditare mare (20 sau 30 de ani) sunt foarte diferite, fiind imposibil de anticipat. Astfel, se poate aprecia că riscul valutar este proporțional cu durata de creditare. Cu cât durata creditului este mai mare, cu atât necunoscutele ce pot influența cursul de schimb cresc.

Riscul ratei de dobândă

Similar, în cazul creditelor cu dobândă variabilă, creșterea indicelui de referință pentru calculul dobânzii poate duce la creșterea ratei de plată. Să luăm exemplul indicelui ROBOR: acesta reprezintă rata medie a dobânzii pentru creditele în lei acordate pe piața interbancară și este publicat de Banca Națională a României. Indicii cei mai utilizați de bănci pentru stabilirea nivelului dobânzilor variabile sunt ROBOR 3M (la 3 luni) și ROBOR 6M (la 6 luni), cu actualizare trimestrială/semestrială.

În funcție de diverși factori macroeconomici, aceștia pot varia considerabil. Cu unele excepții, aceștia au înregistrat scăderi consecvente și consistente în ultimii ani, însă, în mod similar, pe o durată de creditare mare (20 sau 30 de ani) acești indici își pot relua tendința de creștere, cu implicații directe în creșterea ratei creditului.

Riscul diminuării sau pierderii veniturilor

În special în cazul creditelor pe o durată mai mare, probabilitatea ca veniturile și cheltuielile de la momentul solicitării creditului să rămână constante pe toată durata creditului este redusă. Există posibilitatea ca, în timp, prin deprinderea de noi cunoștințe și abilități, venitul tău să crească, concomitent cu o mai bună gestiune a cheltuielilor. Dar există și posibilitatea unor evenimente macroeconomice (de ex. instabilitatea politică îndelungată, recesiunea prelungită) sau individuale ce îți pot afecta temporar sau permanent veniturile, sau poți fi confruntat cu noi cheltuieli (de ex., un nou membru al familiei). Este important, pe cât posibil, să prevezi astfel de evenimente și să discuți din timp cu finanțatorul pentru a găsi soluția cea mai bună pentru situația ta specifică. Este, de asemenea, indicat să asiguri împotriva unor posibile evenimente neprevăzute atât propria persoană (accident/deces/șomaj), cât și bunurile achiziționate prin credit sau aduse în garanție, astfel încât tu și cei dragi să nu fiți impactați suplimentar în cazul unui eveniment nedorit.

Ce opțiuni am odată cu materializarea riscurilor?

În primul rând, adresează-te băncii. Foarte probabil, nu ești primul(a) și nici singurul(a) în această situație. Vei descoperi uneori că banca deja a pregătit o soluție pentru tine. În unele cazuri, analizând evoluția intrărilor și ieşirilor de numerar în conturile tale, banca poate identifica înaintea ta unele semnale de alarmă și te poate contacta din timp pentru a identifica o soluție de diminuare a riscurilor. În aceste cazuri, fii sincer(ă) și colaborează cu finanțatorul pentru a agrea împreună cea mai bună soluție.

Printre ***posibilele soluții*** la care poți apela în aceste cazuri sunt:

- perioada de grație la plata dobânzilor și/sau a capitalului, până când veniturile tale revin la nivelul anterior (*atenţie*: în perioada de graţie dobânda se calculează în continuare, se adaugă la creditul inițial prin capitalizarea ei, deci o vei plăti după terminarea perioadei de graţie).
- prelungirea duratei creditului, cu reducerea obligației de plată ca urmare a distribuirii ei pe o durată mai mare etc.
- Interesează-te de posibilitatea de a beneficia de asigurările atașate creditelor și de riscurile acoperite. *Exemplu*: dacă, printr-o întâmplare nedorită, te afli în șomaj, verifică în contractul de credit dacă beneficiezi deja de o asigurare de șomaj, caz în care asiguratorul poate plăti pentru o perioadă de timp rata lunară, conform clauzelor contractuale.
- De asemenea, chiar până să ajungi la o situație de neplată, în cazul în care ai mai multe credite, poţi analiza posibilitatea consolidării acestora, prin intermediul unui credit de refinanțare. În acest fel, nu vei mai avea grija mai multor rate scadente și date de maturitate. Un credit de refinanțare se justifică însă, doar dacă obligația lunară de plată

și suma totală de rambursat sunt inferioare valorii cumulate a ratelor curente, respectiv sumelor totale de rambursat pentru creditele deja accesate.

Restructurarea unui credit

Operațiunile de restructurare a creditelor sunt operațiuni bancare care au scopul de a susține clienții în depășirea unor situații de dificultate financiară temporară apărute pe perioada de derulare a contractelor, cum ar fi:

- diminuarea venitului persoanei împrumutate
- diminuarea veniturilor familiei
- probleme medicale și de invaliditate ale persoanelor împrumutate
- întreruperea activității în muncă
- schimbarea angajatorului
- alte probleme care pot afecta rambursarea lunară a creditului (cursul de schimb, gradul de îndatorare majorat etc.)

În situația în care clienții băncii se confruntă cu una din situațiile menționate, recomandarea este de a contacta banca cât mai devreme. Cazurile care se pot soluționa cel mai ușor sunt cele în care clientul anticipează că poate urma un eveniment ce-i va afecta situația veniturilor. De asemenea, în oricare din situațiile de mai sus, este nevoie de o renegociere a contractelor.

Pașii de urmat pentru negociere:

- întâlnire la sediul unității bancare
- semnalarea problemelor cu care se confruntă clientul
- completarea documentației aferente

Dacă documentația este completă vor urma pașii de analiză și decizie din partea reprezentanților băncii.

Prin operațiunile de restructurare banca urmărește obținerea de soluții de rambursare avantajoase care să susțină clienții în perioadele cu probleme și în același timp, să mențină la un nivel acceptabil soldul creditului și a riscurilor de credit și de nerambursare.

Pentru oricare din variantele de restructurare menționate nu se aplică condițiile de eligibilitate de la acordarea creditului. Banca dorește să vină în întâmpinarea clienților aflați în situații de dificultate temporară de plată a ratelor.

În oricare din situațiile de mai sus, clienții ar trebui să contacteze instituția de credit cât mai repede și să depună o cerere de restructurare. La prima discuție cu banca, clienții sunt informați asupra posibilităților de restructurare, precum și a calculelor, prin simularea unui nou plan de rambursare ce va include una din variantele posibile de restructurare. În această etapă calculele au titlu informativ, fiind efectuate pe baza declarațiilor clienților.

Operațiunile de restructurare a creditelor pot include următoarele opțiuni:

- Perioadă de grație parțială (pentru una sau mai multe componente ale creditului: principal, comision, dobânda, variante combinate ale acestora); în anumite cazuri această perioadă poate fi de până la 12 luni
- Perioadă de grație totală (toate componentele creditului) de până la 12 luni
- Capitalizarea restanțelor înregistrate (sumele restante sunt adăugate și asimilate la soldul creditului rămas de plată)
- Capitalizarea restanțelor înregistrate și perioada de grație (parțială sau totală)
- Prelungirea scadenței finale cu scopul diminuării efortului lunar de plată
- Transformarea unei facilități de credit de tip revolving (credit care se reîntregește după fiecare utilizare ca, de exemplu, card de credit sau overdraft) în credit cu rate lunare
- Consolidarea creditului nerambursat și a restanțelor într-un produs de credit nou - refinanțare
- Conversia valutară prin modificarea valutei creditului (inclusiv conversia în monedă locală)
- Reducerea nivelului dobânzii sau alte forme de discount
- Variante combinate ale metodelor de restructurare de mai sus

Pentru a oferi clienților variante optime, analiza va include accesul la toate informațiile legate de nivelul veniturilor la acordarea creditelor, evoluția acestora și nivelul actual, precum și evoluția pieței imobiliare pentru imobilele aflate în garanţia creditelor. Clienții care solicită restructurarea creditelor vor colabora cu banca oferind toate detaliile legate de situația financiară, medicală sau de altă natură, care au condus la apariția problemei de rambursare cu dificultate și despre evoluția acestor probleme, precum și planurile și așteptările viitoare legate de venituri.

În urma analizei băncii asupra informațiilor și documentelor furnizate se va emite o decizie de restructurare.

Ulterior, clienții vor formaliza aplicațiile prin depunerea unui set de documente:

- cerere de restructurare
- documente care să ateste situația apărută (de ex. decizia de încetare a contractului de muncă sau de diminuare a venitului, documente medicale etc.)
- documente de identitate, acorduri de consultare în bazele de date
- documente legate de garanțiile creditelor (rapoarte de evaluare, dacă este cazul)

În cadrul analizei de restructurare se urmărește identificarea de soluții de rambursare personalizate, adaptate problemelor clienților, soluții care să conducă la rambursarea creditului și la redresarea acestuia.

Din aceste considerente, în cadrul analizei, clienții sunt informați despre riscurile de majorare a soldului creditului prin capitalizarea sumelor restante sau a dobânzii neplătite în perioada de grație, dar aceste situații ar trebui evitate pe cât posibil pentru a nu majora efortul de rambursare ulterior unei perioade de grație.

Decizia de restructurare se va implementa prin semnarea unui Act adițional la contractul de credit și dacă e cazul, la contractul de ipotecă.

Rolul băncii pentru astfel de situații este de a sprijini clienții în perioadele dificile, dar și de consiliere a acestora în legătură cu rambursarea creditelor - se urmărește identificarea unor variante optime de continuare a relațiilor contractuale și evitarea recuperării accelerate prin măsuri judiciare.

În ceea ce privește numărul operațiunilor de restructurare, acestea se analizează individual, de la caz la caz, pe parcursul derulării contractelor putând apărea mai multe planuri de restructurare.

Economisirea

Motivele pentru care economisim sunt multiple:

a. câștigăm în prezent mai mult decât dorim să consumăm (situație prezentă mai ales în faza de maturitate a carierei noastre);
b. nu dorim să consumăm resursele acum, ci mai târziu (avem o preferință mai mare de timp);
c. vrem să avem rezerve pentru situaţii de urgenţă;
d. ne dorim lucruri pe care nu le putem achiziționa din veniturile lunare obișnuite (de exemplu, o vacanță sau o mașină);
e. avem contractate credite, pe care vrem să le acoperim anticipat;
f. ne dorim ca în viitor să putem completa pensia pe care o oferă statul.

Indiferent de motive, fie că sunt ţinte concrete sau doar dorinţă de acumulare, ne preocupă în egală măsură și siguranţa economiilor noastre.

Îţi doreşti siguranţă?

Am putea fi tentaţi să credem că cea mai bună metodă de a-ţi proteja economiile este binecunoscuta păstrare „la saltea". Oricât ar părea de controlabilă, de fapt volatilitatea banilor crește în acest fel – îi ai mai aproape, eşti mai tentat să „intri în ei"….și au fost cazuri în care s-a aruncat salteaua cu totul sau o vizită clandestină a spulberat orice urmă de vise, siguranţă şi economie.

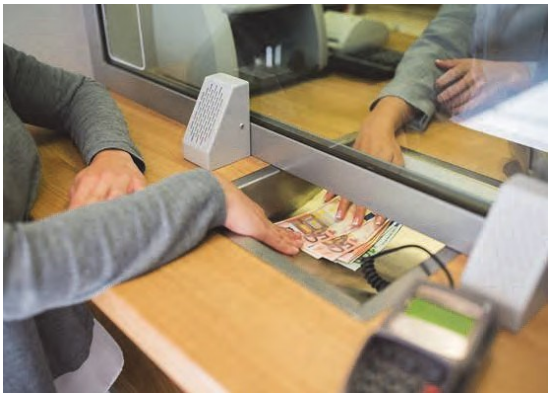
Dincolo de umor şi de obiceiurile perpetuate în timp, o bancă rămâne, în continuare, un loc mult mai sigur în care să îți păstrezi banii. În plus, ai ocazia să câștigi ceva de pe urma lor, iar în timp, chiar dacă rata dobânzii se menţine la un nivel scăzut, vei obţine o sumă mai mare decât cea pe care o deţineai inițial. Un alt motiv îl constituie inflația care erodează puterea de cumpărare a resurselor economisite și pentru care banca oferă o compensație menită să acopere pierderile potențiale generate de acest risc.

Ce trebuie să ştii când alegi banca potrivită:

- Cu care bancă îți dorești un parteneriat pe termen lung?
- Ce oferă banca pe care o alegi: care este programul de lucru cu clienții, la ce nivel se află calitatea serviciilor, care sunt clauzele contractuale?
- Cât de ușor poți să retragi banii?
- Care sunt ratele de dobândă oferite?
- Ce costuri implică deschiderea, utilizarea sau chiar închiderea unui cont?
- Care este nivelul comisioanelor utilizate pentru operațiuni prin conturi sau pentru operațiuni cu numerar?

Dacă documentația este completă, vor urma pașii de analiză și decizie din partea reprezentanților băncii.

Ce îţi oferă sistemul bancar?



Depozitele reprezintă cele mai avantajoase şi sigure modalităţi de economisire. Băncile oferă depozite bancare pentru tine, ca persoană fizică sau pentru persoana juridică pe care o reprezinţi.

Băncile oferă o multitudine de produse cu denumiri comerciale atractive, dar în final, toate se înscriu în câteva tipologii generale:

- **Conturile curente sau depozitele la vedere** sunt cele mai utilizate produse bancare. Prin intermediul lor se pot face încasări (din salarii, de la alți titulari de cont etc.) și plăți (servicii, produse, utilități, rate la credite etc.). De regulă, acestor conturi li se pot atașa și carduri bancare. Titularul de cont poate avea acces oricând la disponibilități. Aceste conturi pot fi sau nu purtătoare de dobândă la vedere (mai mică decât cea pentru depozitele la termen). În aceste depozite/conturi păstrăm fondurile pentru nevoi curente (plăți facturi, cumpărături, acoperirea cheltuielilor de întreținere etc.).
- **Depozite la termen** – aşa-zisele depozite clasice sau standard – pot fi constituite pe termene fixe, cu scadenţă lunară sau pentru un multiplu de luni întregi. *Dobânda* este acordată la scadenţă şi poate fi fixă sau variabilă pe perioada de viaţă a depozitului. În ultimul timp, băncile oferă depozite la termen preponderent cu dobândă fixă. Pot fi prelungite automat şi poţi opta pentru capitalizarea dobânzii (respectiv dobânda să fie adăugată la suma din depozit, urmând ca pentru perioada următoare să primeşti dobândă pentru suma cumulată astfel). O variaţie a acestor produse o reprezintă depozitele cu dobânda plătită în avans, denumite *depozite revolving*.
- **Conturile de economii** – de obicei sunt mai flexibile decât depozitele la termen – poţi accesa fondurile fără a fi nevoit să aştepţi până la scadenţă şi fără a pierde dobânda acumulată. De obicei, rata dobânzii este variabilă şi se actualizează în fiecare lună, la aniversarea depozitului. Astfel, conturile de economii îmbină proprietăţi ale contului curent cu cele ale depozitelor la termen. Tot în rândul conturilor de economii putem integra planurile de economii, care presupun alimentarea regulată a acestor conturi cu sume și date stabilite apriori. Aici putem integra și **Depozitele dedicate copiilor**, care, în general, răspund la nevoia de economisire pe termen lung, în numele copiilor, pentru viitor.
- **Depozite în valută** – se înscriu în categoriile de mai sus. Este necesar să iei în calcul tendinţa din evoluţia monedelor respective şi valoarea cursului valutar la momentul constituirii depozitului.

Cum alegi depozitul potrivit pentru tine?

Fiecare bancă îţi pune la dispoziţie personal calificat, care te poate ajuta să îţi defineşti cât mai clar nevoile şi te consiliază pentru alegerea celui mai potrivit produs de economisire pentru tine. În plus, îţi oferim mai jos o colecţie de întrebări care te pot ghida în alegerea pe care o vei face:

- Care sunt ratele de dobândă oferite?
- Există comisioane la deschiderea sau la închiderea contului?
- Există comisioane sau penalități la desființarea depozitului?
- Există alte costuri care pot să afecteze returnarea fondurilor din depozit - de exemplu, un comision de retragere de numerar?
- Care este cea mai ieftină, dar și cea mai accesibilă metodă de retragere sau de completare a fondurilor din depozit?
- Există posibilitatea efectuării de operațiuni din și înspre contul de depozit pe perioada de viață a acestuia?
- Care va fi valoarea dobânzii la scadență?
- Extrasul de cont poate fi vizualizat online?
- Dacă poate efectua și o altă persoană împuternicită de mine operațiuni de pe acest cont?

Dacă documentația este completă vor urma pașii de analiză și decizie din partea reprezentanților băncii.

Eşti scutit de declaraţii de venit suplimentare

În România, orice venit este considerat impozabil. Prin urmare, veniturile din dobânzi nu sunt nici ele scutite de taxare. În cazul depozitelor bancare, legea prevede reţinerea impozitelor la sursă. Aşadar, nu vei fi nevoit să completezi declaraţii sau să depui impozitul la administrația financiară la finalul anului. Băncile reţin automat şi virează impozitele în numele tău. Suma reţinută este cea prevăzută de lege.

Statul îți protejează economiile!

Sumele pe care le încredinţezi unei bănci se înscriu într-un mecanism de protecţie garantat de stat, prin instituirea Fondului de Garantare a Depozitelor Bancare. În aceste condiții, vei recupera banii în siguranţă, în limita plafonului de 100.00 euro, în echivalent lei.

Există şi depozite care nu se înscriu în categoria celor garantate, dar nu e cazul să îţi faci griji, pentru că limitările se referă la investitori instituţionali sau la situaţii excepţionale.

Pentru detalii privind plafonul de acoperire (suma maximă garantată în cazul în care banca la care este constituit depozitul intră în faliment) și lista depozitelor excluse de la garantare, accesează site-ul web al Fondului de Garantare a Depozitelor Bancare: http://www.fgdb.ro/.

Economisire-creditare

Produsul de economisire-creditare este destinat finanțării proiectelor de îmbunătățire a condițiilor de locuit ale populaţiei, bazându-se pe asocierea unei etape de economisire cu una de creditare. Produsul de economisire-creditare este foarte simplu: clienții, care semnează un contract de economisire-creditare cu o bancă pentru locuințe, economisesc o perioadă de timp, în medie 4 - 5 ani sau mai mult, iar ulterior, au posibilitatea accesării unui credit în lei cu dobândă fixă, avantajoasă.

Activităţi în domeniul locativ:

1. construirea, cumpărarea, reabilitarea, modernizarea, consolidarea sau extinderea imobilelor cu destinaţie preponderent locativă;
2. cumpărarea, reabilitarea, modernizarea, consolidarea sau extinderea altor imobile decât cele cu destinaţie preponderent locativă, cu condiţia să fie folosite ca spaţii locative;
3. cumpărarea de terenuri intravilane sau dobândirea drepturilor de concesiune pentru construirea de imobile cu destinaţie preponderent locativă;
4. cumpărarea de terenuri intravilane sau dobândirea drepturilor de concesiune în scopul construirii altor imobile decât cele cu destinaţie preponderent locativă, în limita cotei deţinute de spaţiile locative din totalul construcţiei poziţionate pe teren;
5. viabilizarea unor terenuri trecute în intravilan în scopul promovării construcţiei cartierelor de locuinţe;

6. preluarea unor creanţe legate de realizarea activităţilor prevăzute la pct. 1 - 5;
7. construirea de spaţii comerciale, industriale şi social-culturale, dacă acestea sunt legate de construcţia de locuinţe sau dacă ele contribuie, prin amplasarea lor în zonele de locuit, la aprovizionarea acestora sau la satisfacerea nevoilor de ordin social-cultural;
8. lucrări în domeniul locativ angajate de chiriaş în scopul modernizării locuinţei.

Avantajele economisirii-creditării

Produsele de economisire-creditare sunt produse financiare pe termen mediu și lung și au următoarele 3 avantaje majore:

- **Eficiența financiară:** randament bun în faza de economisire (prima de stat plus dobânda băncii) ce s-a situat peste media pieței bancare; costuri scăzute în faza de creditare.
- **Siguranța:**
  - ✓ produs în lei, fără risc valutar, cu rate fixe de dobândă;
  - ✓ economii garantate de Fondul de Garantare a Depozitelor Bancare.
- **Simplitate:** rata lunară la credit aproximativ egală cu suma economisită lunar în prima fază a produsului (credit standard locativ negarantat).

Pentru economiile tale vei beneficia din partea Statului de prima de stat, în valoare de 25% din depunerile tale anuale, dar fără a depăși echivalentul în lei a 250 de euro/an/client. Primele de stat se solicită de la autoritatea de implementare (ministerul de resort) după încheierea anului calendaristic în care s-a realizat economisirea. Băncile pentru locuințe solicită necesarul de primă de stat pentru depunerile efectuate de fiecare client în cursul anului anterior, iar ministerul de resort are obligația de a deconta, din fonduri de la bugetul de stat, necesarul de primă solicitat de bănci în numele clienților acestora.

Pentru ce poți utiliza produsele de economisire-creditare

Produsele de economisire-creditare te pot ajuta să finanțezi îmbunătățirea condițiilor de locuit cu cele mai mici costuri.

Aceste produse sunt potrivite pentru cei care se decid din timp ce vor să schimbe în casă și economisesc pe termen mediu sau lung, cinci ani sau chiar mai mult.

Finanțările acordate de băncile pentru locuințe se acordă în lei și pot fi utilizate numai pentru activități în domeniul locativ, de exemplu:

- construcție sau extindere locuință;
- modernizare, reabilitare locuință;

- cumpărare teren intravilan pentru construcție locuință;
- lucrări de viabilizare teren intravilan;
- refinanțare integrală/parțială a unui credit ipotecar/imobiliar;
- plata avansului pentru un credit ipotecar/imobiliar.

Care sunt pașii pentru a beneficia de avantajele acestui sistem?

Este foarte simplu:

- **Pasul 1.** Semnează un contract de economisire-creditare cu o bancă pentru locuințe
- **Pasul 2.** Economisește pe o perioadă de aproximativ 4-5 ani sau chiar mai mult, iar pentru economiile tale primești o dobândă fixă.

  În plus, statul acordă o primă care în prezent este de 25% din economiile tale anuale, primă ce nu poate depăși echivalentul în lei a 250 euro anual.
- **Pasul 3.** La finalul perioadei de economisire, poți lua un credit în lei cu o dobândă mică și fixă pe toată perioada contractului. Creditul se acordă numai pentru activități în domeniul locativ, de exemplu: construirea unei case, renovarea sau cumpărarea unei locuințe etc. Creditul este în lei, dobânda este fixă pe toată perioada contractului, având rate lunare de creditare fixe și egale.

Cel mai eficient mod de a face rost de banii pentru locuință

De exemplu[1], dacă vrei să-ți modernizezi apartamentul și ai nevoie de aprox. 50.000 lei, pașii sunt următorii:

După ce semnezi un contract de economisire-creditare, economisești lunar aprox. 380 lei și după aprox. 5 ani vei avea în cont aprox. 26.500 lei (economiile tale, prima de la stat și dobânda băncii).

Primești restul banilor de aprox. 23.500 lei printr-un credit în lei (fără garanții imobiliare) cu dobândă fixă și avantajoasă de 5%, DAE 5,74% rata lunară a creditului este de aprox. 360 lei pe lună, timp de aproape 7 ani. Valoarea totală plătibilă este de aproximativ 30.400 lei.

Dacă însă ai nevoie de bani mai rapid şi nu poți aştepta să economiseşti 4-5 ani, poţi apela la un alt tip de credit (garantat cu ipoteca imobiliară).

Creditul se poate accesa tot în baza unui contract de economisire-creditare, cu condiţia să poţi pune la dispoziţia băncii un avans începând cu 10% din suma contractată.

Spre exemplu[2], dacă ai nevoie de un credit în valoare de 110.000 lei, avansul este de 11.000 lei şi vei plăti lunar aproximativ 1.400 lei, pentru o perioadă de 44 luni (dobânda de 4,44%/an, DAE 5,51%/an). Ulterior rata ta lunară va scădea la aproximativ 790 lei, pentru o perioadă de 84 luni (dobânda 5%/an, DAE 5,74%/an).

Valoarea totală plătibilă a creditului (pentru întreaga perioadă de 128 luni) va fi de aproximativ 143.000 lei.

[1] Exemplul de calcul este orientativ, realizat la o dobândă la economisire de 1% și la creditare de 5%, ținând cont de valoarea actuală (februarie 2017) a primei de stat

[2] Exemplul de calcul este orientativ

Informaţii utile pentru tine:

Garanţii:

Creditul se acordă în baza:

Ipotecării în favoarea băncii a imobilului modernizat, reabilitat, consolidat, extins, restaurat sau construit prin credit şi, în completare, dacă este cazul, a unui alt imobil.

Asigurări:

Pentru siguranţa ta este necesar să închei:

Asigurarea obligatorie a locuinţelor, cesionată în favoarea băncii.

Asigurarea facultativă a imobilului/imobilelor ce constituie garanţia creditului, cesionată în favoarea băncii.

Facilităţi:

Se finanţează orice proiect de investiţii imobiliare, executarea lucrărilor de construcţii putând fi realizată atât în regie proprie, cât şi prin intermediul unei firme de construcţii.

Riscuri şi consecinţe:

Semnarea unui contract de credit presupune acceptarea termenilor şi a condiţiilor oferite de bancă precum şi un angajament ferm în ceea ce priveşte rambursarea creditului.

În cazul în care te afli în imposibilitatea de a returna creditul se vor aplica reglementările legale în vigoare pentru această situaţie.

Plăţi

Instrumente de plată

Plata

Plata poate fi definită ca un transfer de fonduri prin care se stinge o obligaţie din partea plătitorului către beneficiar. ***Plătitorul*** este acea parte într-o tranzacţie de plată care transferă fondurile, iar ***beneficiarul*** este destinatarul final al fondurilor.

Instrument de plată

Un **instrument de plată** este un dispozitiv și/sau un set de proceduri convenite între un utilizator de servicii de plată și un furnizor de servicii de plată, care permit transferul fondurilor de la plătitor la beneficiar.

Există diferite tipuri de instrumente de plată, fiecare cu propriile caracteristici, în funcţie de mijloacele prin care se realizează plata, de suportul fizic al tranzacţiei, de tipurile de relaţii şi de tranzacţii efectuate între plătitor şi beneficiar.

Numerarul constituie mijlocul de plată cel mai utilizat pentru achiziţionarea de bunuri şi servicii.

Numerarul se compune din bancnote, monede şi din mijloace similare, folosite ca mijloc direct de plată şi acceptate pe scară largă în tranzacţii. Mijloace de plată alternative la numerar pot fi considerate obligaţiunile la purtător, ordinul de plată, cecurile la purtător/de călătorie şi altele.

Instrumente de plată fără numerar

Un **instrument de plată fără numerar** este mijlocul prin care un plătitor dă băncii sale autorizaţie să transfere fonduri pentru efectuarea unei plăţi sau prin care un beneficiar dă instrucţiuni băncii sale să colecteze fondurile de la un plătitor. Conturile celor două părţi pot fi deschise la o singură bancă sau la bănci diferite.

Instrumentele de plată fără numerar pot fi clasificate după mai multe criterii, cel mai important fiind cel al obligaţiilor create şi al părţii care transmite instrumentul de plată pentru procesare.

Transferul fondurilor deţinute în conturi deschise la instituţii de credit, în baza primirii unei instrucţiuni de plată se realizează prin intermediul mijloacelor de plată fără numerar, respectiv următoarele instrumente de plată: transfer credit, debitare directă, card de plată, cec, cambie şi bilet la ordin. Tendinţa pe plan mondial este de reducere a numerarului.

În funcţie de acest criteriu, principalele tipuri de instrumente de plată fără numerar sunt:

- Instrumente de plată de credit, în cazul cărora instrucţiunea de plată este transmisă de plătitor băncii sale pentru a fi procesată,
- Instrumente de plată de debit, în cazul cărora instrucţiunea de plată este transmisă de beneficiar băncii sale pentru a fi procesată.

Din punct de vedere al suportului fizic al plăţii, instrumentele de plată fără numerar pot fi împărţite în:

- Instrumente de plată pe suport hârtie**,**
- Instrumente electronice de plată.

Din punct de vedere al canalului de transmitere, instrumentele de plată pot fi transmise letric/manual sau automatizat prin mijloace de telecomunicaţii (email, fax, etc.).

Cele mai utilizate instrumente de plată fără numerar sunt:

- Transferul credit (ordinul de plată)
- Debitarea directă
- Standing order
- Cardul
- Cecul
- Cambia
- Biletul la ordin

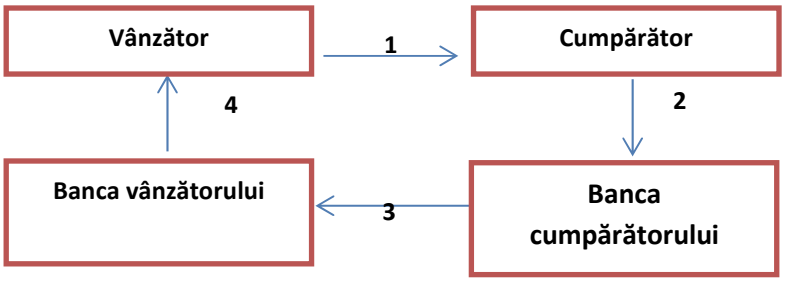
Transferul credit (ordinul de plată)

Transferul credit este o operaţiune de plată iniţiată de către plătitor, prin care o instrucţiune de plată este transmisă băncii plătitorului (băncii iniţiatoare), iar aceasta transferă fondurile către banca beneficiarului (banca destinatară), eventual prin mai mulţi intermediari.

Transferul credit este compus dintr-o serie de operaţiuni care începe prin emiterea de către plătitor a unui ordin de plată dat unei instituţii de credit de a pune la dispoziţia unui beneficiar o anumită sumă de bani şi care se finalizează prin acceptarea respectivului ordin de plată de către instituţia destinatară.

Ordinul de plată reprezintă modalitatea cea mai simplă de efectuare a unei plăţi, respectiv încasări, constând din transmiterea unei sume de la persoana/entitatea care efectuează plata către cea care primeşte suma respectivă.

Transferul credit poate fi iniţiat pe hârtie sau în format electronic, dar de regulă procesarea lui se realizează electronic. Ordinul de plată este un instrument de plată la vedere. Ordinul de plată nu poate fi executat dacă în contul curent al ordonatorului plății nu există suma necesară. Odată dat ordinul de plată suma se blochează. Totuși, după ce a dat ordinul de plată, ordonatorul (cumpărătorul) poate revoca ordinul de plată înainte ca să fie creditat contul beneficiarului. Cu alte cuvinte, după ce trimite dovada plății către vânzător, cumpărătorul poate revoca ordinul său de plată. Acest lucru poate fi riscant pentru vânzător.



Schema 1: Mecanismul plății prin ordin de plată.

Descrierea operațiunilor: (1) - livrarea mărfii de către vânzător condiționată de ordinul de plată dat de cumpărător băncii sale; (2) - completarea unui ordin de plată în bancă (suma se blochează din contul curent al cumpărătorului); (3) - transferul sumei de bani între cele două conturi; (4) - încasarea de către vânzător în contul său a contravalorii tranzacției.

Debitarea directă

Debitarea directă este un transfer iniţiat de beneficiar (banca destinatară) prin intermediul băncii sale, după încheierea unui acord în acest sens între beneficiar şi plătitor (banca iniţiatoare).

Operaţiunile de debitare directă sunt utilizate frecvent în cazul plăţilor periodice, cum ar fi facturile de utilităţi publice, în condiţiile unui acord prealabil cu plătitorul. Plăţile sunt automate din contul curent în sume variabile, la date variabile.

Operaţiunile de debitare directă sunt utilizate şi în cazul plăţilor ocazionale, când plătitorul autorizează o plată individuală. Acest instrument este foarte util pentru plata facturilor curente către diverși furnizori.

Standing order

Operațiunile de standing order sunt plăţi automate din contul curent în sume fixe la date fixe, specificate apriori. Le întâlnim, de regulă, în cazul alimentării planurilor de economii.

Cardul

Cardul emis de o instituţie de credit este un instrument de plată electronică, respectiv un suport de informaţie standardizat, securizat şi individualizat, care permite deţinătorului său să folosească disponibilităţile băneşti proprii dintr-un cont deschis pe numele său la emitentul cardului şi/sau să utilizeze o linie de credit, în limita unui plafon stabilit în prealabil, deschisă de emitent în favoarea deţinătorului cardului, în vederea efectuării uneia sau mai multor operaţiuni.

Cardul este un instrument de plată care permite efectuarea unui număr nelimitat de tranzacţii, spre deosebire de instrumentele de plată pe suport hârtie (o singură tranzacţie), iar transmiterea informaţiilor financiare se realizează electronic.

Cardurile pot fi clasificate după mai multe criterii, precum tipul suportului fizic de informaţii, tipul contului de card, funcţiile realizate, tipul instituţiei care emite cardul, aria geografică de utilizare şi altele.

Operaţiuni care pot fi efectuate prin intermediul cardului:

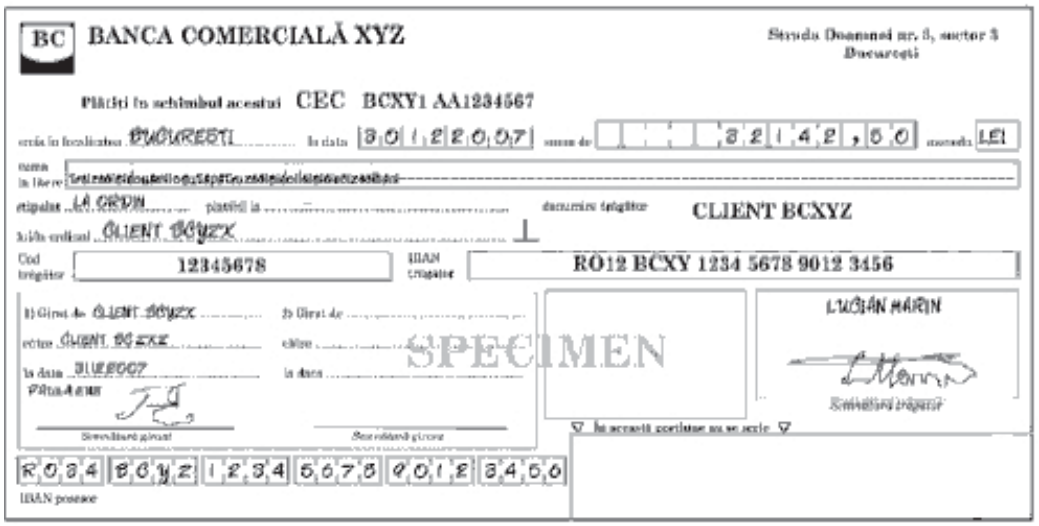
- retragerea sau depunerea de numerar de la terminale, precum distribuitoarele de numerar

sau ATM (Automated Teller Machine), de la ghişeele emitentului/instituţiei acceptante sau de la sediul unei alte instituţii;

- plata bunurilor achiziţionate şi a serviciilor prestate de comercianţii acceptanţi şi/sau emitenţi (de exemplu, plata serviciilor prestate de companii în domeniul telefoniei mobile, fixe, transmisii de date, servicii de televiziune şi internet sau de către alţi furnizori de utilităţi), precum şi plata obligaţiilor către administraţiile publice, reprezentând impozite, taxe, amenzi, penalităţi etc., prin intermediul terminalelor POS (*Point-of-Sale*), ATM sau prin alte medii electronice;
- eliberare de numerar la comerciant (*cash back*) - operaţiune de retragere de numerar, limitată ca valoare şi număr de tranzacţii de către emitentul cardului, efectuată întotdeauna împreună cu o tranzacţie de plată la dispozitivele POS ale comercianţilor;
- transferurile de fonduri.

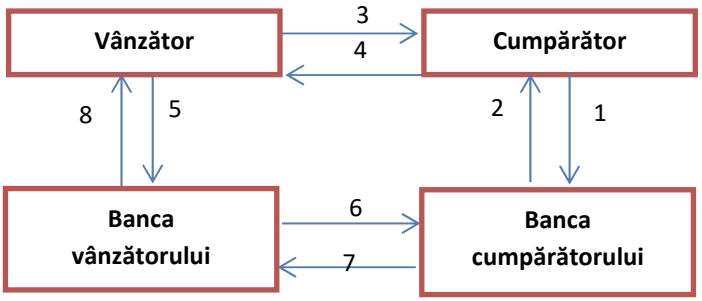
Cecul

Cecul este un instrument de plată fără numerar care pune în legătură în procesul creării sale trei persoane: trăgătorul, trasul şi beneficiarul.



Cecul este emis de către *trăgător* care, în baza unui disponibil constituit în prealabil la o societate bancară, dă un ordin necondiţionat acesteia, care joacă rolul de *tras*, să plătească la prezentare o sumă determinată beneficiarului.

Cele trei persoane care sunt puse în legătură prin cec fac toate operaţiunile legate de acest instrument în nume propriu: trăgătorul emite cecul, posesorul legitim îl încasează, iar trasul îl plăteşte. Cecul este o formă de plată la vedere inițiată de cumpărător care, în prealabil, depune o sumă de bani în contul său curent. Totuși, după completarea cecului și remiterea lui pentru a plăti o comandă de produse/ servicii de către cumpărător acesta poate folosi banii din contul său curent și de aici apare riscul asociat plății prin cec (existența unei file de cec care nu are acoperire în bancă în bani).



Schema 2: Mecanismul plății prin cec.

Descrierea operațiunilor: (1) – Cumpărătorul deschide un cont curent și îl alimentează cu lichidități; (2) – Banca emite o filă de cec (carnet de file de cec) în favoarea cumpărătorului; (3) – Vânzătorul livrează o marfă către cumpărător; (4) – Cumpărătorul plătește la vedere cu o filă de cec; (5) – Vânzătorul depune fila de cec la banca sa pentru a fi încasată; (6) – Banca prezintă fila de cec către banca cumpărătorului pentru efectuarea transferului de bani din contul acestuia; (7) – Transfer de bani din contul cumpărătorului; (8) – Încasarea contravalorii tranzacției de către vânzător.

Fiind un instrument pe suport hârtie, cecul este instrumentul de plată fără numerar cel mai costisitor de procesat şi decontat, de aceea furnizorii de servicii de plăţi caută soluţii pentru reducerea costurilor prin dematerializarea procesului de compensare şi decontare – prin trunchierea cecurilor, în care este procesată doar imaginea electronică a cecului – sau prin promovarea utilizării altor instrumente, precum plăţile prin carduri.

- cecul este foarte rapid, ușor de utilizat, dar riscant
- băncile oferă soluții de sporire a siguranței plății prin cec, cum ar fi blocarea de către tras a sumelor de bani în contul curent al trăgătorului
- garantarea (avalizarea)
- transmiterea cecului prin andosare/gir

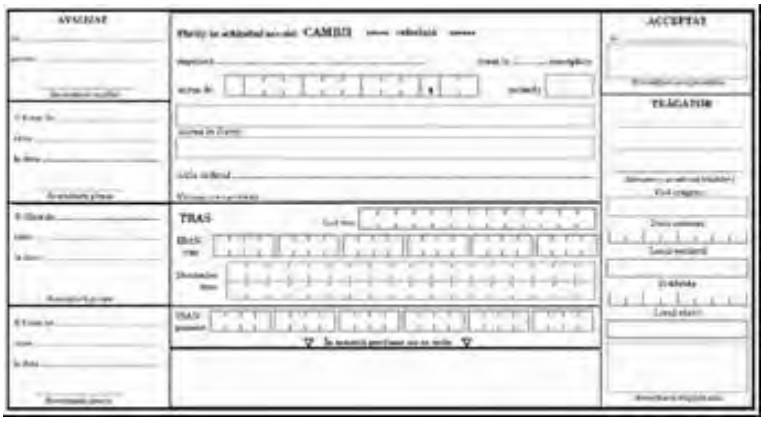
Cambia şi biletul la ordin

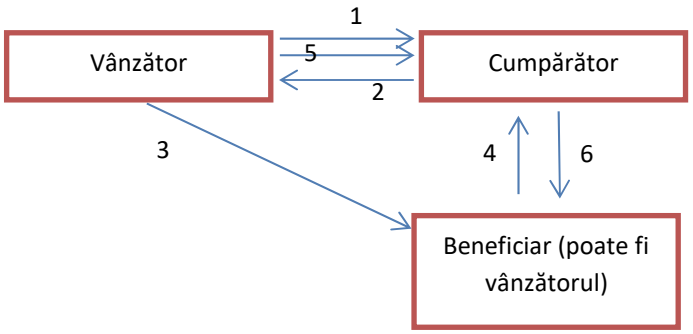
Cambia şi biletul la ordin sunt titluri de credit negociabile şi instrumente de plată care constată obligaţia asumată de către debitor de a plăti la vedere sau cu o scadenţă fixată, beneficiarului sau la ordinul acestuia, o sumă de bani determinată.

Cambia este un titlu de credit, sub semnătură privată, care pune în legătură în procesul creării sale trei persoane: trăgătorul, trasul şi beneficiarul. Titlul este emis de trăgător în calitate de creditor care dă ordin debitorului său numit tras să plătească o sumă fixată la o dată determinată în timp, fie unui beneficiar, fie la ordinul acestuia din urmă.

- Cambia este un instrument simplu, ușor de folosit și universal recunoscut în legislația internațională;
- Cambia, spre deosebire de cec, este emisă de vânzător (în calitate de trăgător) și acceptată de cumpărător (în calitate de tras);

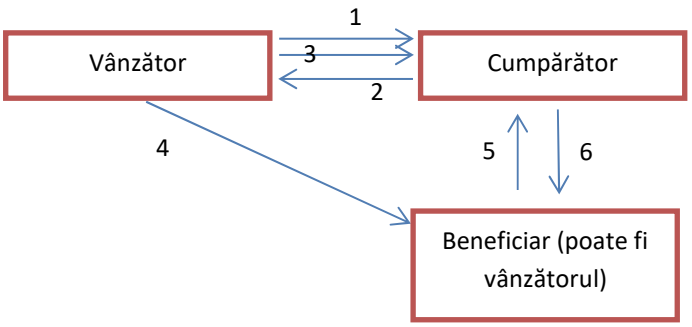
- Cambia, spre deosebire de cec, se poate folosi pentru plăți la vedere (*sight draft*) și pentru plăți la termen (*time draft*);
- Mecanismul instrumentului;





Schema 3.1: Mecanismul plății prin cambia cu plată la vedere (*sight draft).*

Descrierea operațiunilor: (1) – Vânzătorul emite o cambie în calitate de trăgător al acesteia; (2) – Cumpărătorul acceptă cambia în calitate de tras; (3) – Cambia este remisă unui beneficiar (poate fi însă tot vânzătorul) pentru a fi prezentată la încasare; (4) – Cambia este prezentată spre încasare cumpărătorului de către beneficiar; (5) – Livrarea mărfii este condiționată de încasarea cambiei (nu livrez până când nu este încasată cambia); (6) – Plata cambiei la vedere în momentul în care este prezentată.



Schema 3.2: Mecanismul plății prin cambia cu plată la termen (*time draft).*

Descrierea operațiunilor: (1) – Vânzătorul emite o cambie în calitate de trăgător al acesteia; (2) – Cumpărătorul acceptă cambia în calitate de tras; (3) – Livrarea mărfii se face simultan cu acceptarea cambiei cu plată la termen; (4) – Cambia poate fi remisă unui beneficiar (poate fi tot vânzătorul însă); (5) – Prezentarea la termen a cambiei pentru a fi încasată de către beneficiar; (6) – Plata cambiei la termen în momentul în care este prezentată.

- Cambia poate fi scontată (cea la termen), trăgătorul primind banii la vedere de la o bancă de scont (mai puțin taxa scontului) care devine noul beneficiar al cambiei;

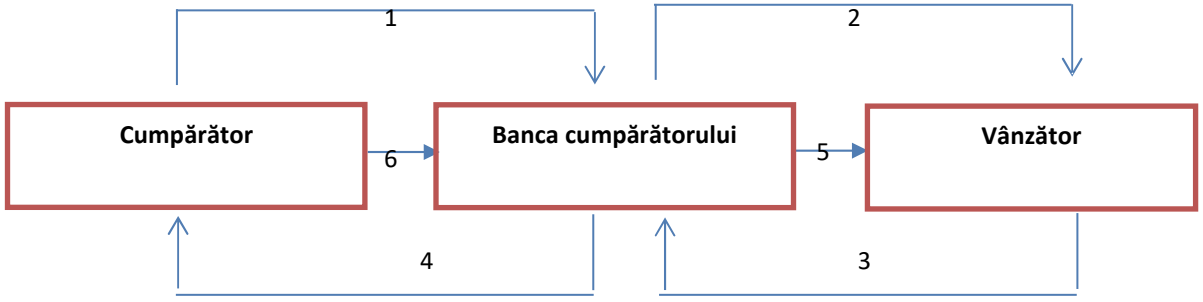
- Cambia poate fi transmisă prin gir;

- Cambia poate fi garantată suplimentar (avalizarea).

Biletul la ordin este un titlu de credit, sub semnătură privată, care pune în legătură în procesul creării sale două persoane: subscriitorul sau emitentul şi beneficiarul. Titlul este emis de subscriitor sau emitent în calitate de debitor, care se obligă să plătească o sumă de bani fixată, la un anumit termen sau la prezentare unei alte persoane, denumită beneficiar, care are calitatea de creditor, inclusiv dobânda negociată inițial cu banca.

- Biletul la ordin poate fi comercial (emis de cumpărător direct față de furnizorul său) sau poate fi bancar (emis de cumpărător față de banca sa și presupune și dobândă)

- Biletul la ordin, spre deosebire de cec, ordin de plată sau cambie, este un instrument folosit exclusiv pentru plata la termen și este inițiat de cumpărător.



Schema 4: Mecanismul plății prin ordin de plată bancar.

Descrierea operațiunilor: (1) – Cumpărătorul promite băncii sale că va plăti la termen o sumă determinată de bani împreună cu dobânda aferentă; (2) – Banca cumpărătorului promite efectuarea unei plăți la vedere către vânzător în baza promisiunii făcute de către cumpărător;

(3) – Vânzătorul livrează marfa către cumpărător via banca cumpărătorului; (4) – Banca cumpărătorului plătește la vedere vânzătorul; (5, 6) – Cumpărătorul plătește la termen contravaloarea tranzacției, inclusiv dobânda negociată cu banca.

Atât girul, cât şi avalul sunt operaţiuni specifice biletului la ordin.

În cazul comerțului exterior (import / export) există în plus mecanisme de plată mai complexe reglementate internațional, cum ar fi: acreditivul documentar sau incaso documentar care oferă facilități în plus pentru astfel de operațiuni.

Plata prin internet și mobile banking

Sfaturi utile privind utilizarea și efectuarea de plăți prin internet banking și mobile banking

Devenit nelipsit din oferta băncilor, serviciul de **internet banking** oferă posibilitatea efectuării unei game largi de operațiuni prin simpla accesare a unui website securizat pus la dispoziție de către instituția financiar-bancară aleasă. Pe scurt, serviciul de internet banking permite vizualizarea soldurilor conturilor și accesarea lor oriunde, oricând, de pe calculator, laptop, tabletă sau smart phone. Printre denumirile alternative des utilizate se află și „online banking" sau „e-banking".

Conceput inițial pentru a facilita acțiuni ca verificarea soldului, generarea de extrase bancare sau efectuarea de plăți online, acest serviciu se adresează astăzi și celor care plănuiesc să economisească prin constituirea de depozite și conturi de economii online, dar și celor interesați de efectuarea de schimburi valutare sau deschideri de conturi suplimentare rapid și fără drumuri la bancă. În prezent, cele mai frecvente operațiuni sunt reprezentate de efectuarea de plăți.

Cum pot fi accesate serviciile de internet banking sau mobile banking?

În România, majoritatea instituțiilor financiar-bancare pun la dispoziție serviciul de internet banking în completarea ofertei curente, ca extensie a serviciilor lor în mediul virtual. Accesul poate fi solicitat chiar din prima zi de relație cu banca, dar și ulterior, în cazul în care doriți acest lucru. El este oferit în urma abonării la serviciu prin completarea unui act

adițional, iar apoi, în funcție de caz, plata unei taxe lunare pentru accesul la platforma online, primirea unui dispozitiv de acces și unui set de instrucțiuni conținând datele necesare pentru conectarea la serviciu.

Dispozitivul de acces poate lua, după caz, forma unui token sau a unei aplicații pentru telefonul mobil și are ca rol principal generarea unor parole unice prin care clientul (utilizatorul) să poată aproba/autoriza procesarea anumitor operațiuni în condiții de securitate ridicată.

Alte modalități de conectare includ și posibilitatea utilizării unei parole statice (parolă valabilă pentru o perioadă de timp relativ mai lungă și care poate fi aleasă și modificată direct de către utilizator).

Pentru a te conecta la serviciul de internet banking ai de parcurs, în general, doar doi pași:

1. **Accesarea adresei web a serviciului.**

   De cele mai multe ori, acest lucru este realizat, inițial, în mod indirect, prin accesarea site-ului web al băncii care oferă serviciul de internet banking ales. O mare atenție trebuie acordată pentru evitarea accesării așa numitelor site-uri „clonă", asemănătoare site-ului original al băncii și care urmăresc captarea datelor de conectare sau a altor informații importante. În acest sens, este recomandat să te asiguri că adresa web tastată este cea corectă și că accesul se realizează în mod securizat (fiecare dintre instituțiile bancare oferă mai multe detalii despre modalitățile de verificare a securității pe paginile de conectare).

2. **Introducerea numelui de utilizator și a parolei.**

   Introdu numele de utilizator comunicat de către banca emitentă, urmând instrucțiunile de conectare specifice, oferite odată cu abonarea la serviciu. Pentru introducerea parolei este necesară, de obicei, utilizarea dispozitivului de acces. Acesta generează un cod unic, valabil doar pentru o perioadă limitată de timp și care, odată introdus, permite accesul la serviciul specific pus la dispoziție de bancă.

După conectare, vei avea acces la meniul platformei de internet banking și vei putea descoperi toate opțiunile disponibile în ceea ce privește tipurile de operațiuni.

Dezvoltarea dispozitivelor mobile și numărul crescut de utilizatori ai acestora a determinat o reorientare a băncilor spre oferirea de servicii bancare prin intermediul acestora. Scopul este de a permite maximum de mobilitate și flexibilitate utilizatorului în realizarea de operațiuni. Astfel, a fost creată o variantă simplificată a platformei de internet banking care să includă funcţionalitățile de bază într-o singură aplicație pentru telefonul mobil sau tabletă, serviciul purtând numele de „mobile banking".

La fel de ușor de accesat ca și platforma de internet banking, utilizarea mobile banking-ului presupune un singur pas suplimentar și anume instalarea aplicației dedicate. Cu toate acestea, procesul este simplificat, menținându-se simplu și rapid.

Costurile pentru plățile efectuate prin internet banking sau mobile banking sunt mai scăzute decât în cazul realizării acestora la ghişeu. De asemenea, în cazul depozitelor sau al altor produse de economisire, clienții pot beneficia de dobânzi speciale în cazul constituirii lor utilizând aceste platforme online. Mai mult, unele dintre aceste produse, care prezintă printre cele mai avantajoase condiții de pe piață, pot fi accesate exclusiv online. În prezent, băncile din România oferă servicii de internet banking adaptate nevoilor specifice ale clienților, persoane fizice sau juridice, adăugând funcționalități dedicate pentru plăți salarii sau plata datoriilor către bugetul de stat.

Ce tipuri de plăți pot fi efectuate prin internet banking sau mobile banking?

Serviciul internet banking oferă o gamă largă de tipuri de plăți ce pot fi efectuate la distanță. Printre acestea, se află următoarele:

1. Transferuri între conturile proprii, deschise la aceeași bancă;
2. Plăți în lei sau valută către conturi deschise la o bancă din România;
    - Plăți facturi;
    - Direct debit;
    - Plăți polițe asigurări;
    - Virare salarii;
    - Plăți taxe și impozite;
3. Plăți în lei sau valută către un cont deschis la o bancă din străinătate.

1. Transferuri între conturi (inclusiv conturile proprii) deschise la aceeași bancă

Care sunt avantajele:

Prin internet banking, plățile efectuate între conturile deschise la aceeași instituție bancară, sunt procesate aproape instantaneu, banii ajungând în câteva secunde sau minute dintr-un cont în altul și fiind disponibili pentru utilizare. În cazul transferului între conturi proprii, de cele mai multe ori, serviciul de internet banking pune la dispoziție o facilitate de precompletare a

câmpurilor privind informațiile uzuale necesare, cum ar fi: IBAN-ul, numele beneficiarului și data la care doriți ca operațiunea să aibă loc. Astfel, singurele informații rămase de completat sunt suma și detaliile privind transferul. Mai mult, aprobarea/autorizarea transferului (după completarea datelor) este de obicei facilitată prin confirmare printr-un singur click.

Care sunt măsurile de securitate:

Pentru efectuarea plăților între conturi proprii prin internet banking sau mobile banking, este necesară conectarea cu ajutorul numelui de utilizator și a parolei unice (sau statice, în funcție de alegerea utilizatorului și de tehnologia pusă la dispoziție de către banca aleasă), prin intermediul unei sesiuni securizate. Astfel, există două măsuri ce sporesc siguranța efectuării tranzacțiilor: utilizarea unei parole unice și protejarea datelor de conectare prin intermediul sesiunii securizate.

În cazul plăţilor intrabancare altele decât conturile proprii, în cele mai multe cazuri, este necesară nu numai conectarea cu ajutorul numelui de utilizator și a parolei unice generate de către dispozitivul de acces, în mod securizat, ci și autorizarea operațiunilor cu ajutorul aceluiași dispozitiv (token sau aplicație mobilă). Astfel, plățile nu sunt procesate decât în momentul autorizării/semnării acestora prin introducerea unui cod unic generat care este valid. Codul este valabil o perioadă limitată de timp (maxim 1-2 minute). Măsuri suplimentare de siguranță includ și limitarea sumelor ce pot fi tranzacționate prin internet banking sau mobile banking.

2. Plăți în lei sau valută către conturi deschise la o bancă din România

În această categorie putem include atât plățile **intrabancare** (între conturi deschise la aceeași instituție bancară, fără a avea, însă, neapărat același titular), cât și plățile **interbancare** (între conturi deschise la instituții bancare diferite) efectuate între conturi deschise la băncile din România.

Pentru efectuarea ambelor tipuri de plăți, în lei sau valută, sunt necesare următoarele informații:

a. Numele și IBAN-ul beneficiarului, iar în cazul persoanelor juridice și CUI-ul acestuia;

b. Valoarea sumei de bani ce urmează a fi transferată;

c. Detaliile plății: pot cuprinde o descriere a ceea ce suma de bani transmisă reprezintă, de exemplu: „chirie luna ianuarie”, „cadou Crăciun”, data la care se doreşte ca plata să fie procesată (banii să fie retrași din contul propriu și transferați către contul beneficiarului).

Care sunt avantajele:

Spre deosebire de transferurile între conturi deschise în cadrul aceleași bănci (intrabancare), în cazul plăților interbancare, intervalul de timp necesar pentru ca banii transmişi să intre în contul beneficiarului poate fi și de o zi, în funcție de următorii factori:

a. intervalul orar în care ordinul de plată a fost procesat;

b. timpul necesar procesării acestuia atât de către banca plătitorului, cât și de către cea a beneficiarului;

c. termenul limită la care acesta poate fi transmis de către banca plătitorului pentru procesare interbancară prin Transfond;

d. corectitudinea informațiilor completate de către plătitor (codul IBAN, numele complet al beneficiarului etc.);

e. valoarea sumei completate de către plătitor să nu fie mai mare decât suma pe care acesta o are disponibilă pe contul propriu ales pentru realizarea transferului.

Cu toate acestea, internet banking se menține pe o poziție competitivă în raport cu alternativa efectuării plăților interbancare la ghișeu, prin eliminarea unor factori, precum: timpul necesar deplasării în cea mai apropiată sucursală, programul de lucru al sucursalei, timpul petrecut în așteptare până a fi preluat de către un consultant, timpul petrecut la ghișeu pentru realizarea operațiunii și timpul scurs de la plasarea cererii până la preluarea pentru procesare a operațiunii de către banca plătitorului.

În plus, comisioanele practicate pentru plățile intra- și interbancare, în lei sau valută, prin internet sau mobile banking sunt mai mici decât cele practicate la ghișeu.

Care sunt măsurile de securitate:

Pentru efectuarea acestui tip de plăți, în cele mai multe cazuri, este necesară nu numai conectarea cu ajutorul numelui de utilizator și a parolei unice generate de către dispozitivul de acces, în mod securizat, ci și autorizarea operațiunilor cu ajutorul aceluiași dispozitiv (token sau aplicație mobilă). Astfel, plățile nu sunt procesate decât în momentul autorizării/semnării acestora prin introducerea unui cod unic generat care este valid. Codul este valabil o perioadă limitată de timp (maxim 1-2 minute). Măsuri suplimentare de siguranță includ și limitarea sumelor ce pot fi tranzacționate prin internet banking sau mobile banking.

Soluții pentru plățile uzuale:

1. Plata facturilor

Cu ajutorul unei facilități dedicate plăților recurente către furnizorii de utilități, plata facturilor poate fi realizată mai ușor, lună de lună, prin opțiunile integrate în serviciul de internet banking oferit de bancă. Aceste facilități pun la dispoziția utilizatorului de internet banking sau mobile banking o listă cu furnizorii agreați (care au conturi deschise la banca respectivă). Pentru plata facturii, utilizatorul nu trebuie decât să selecteze furnizorul dorit, să completeze datele de identificare folosite în relația cu acesta (cod client, număr factură etc.) și suma de achitat. Pentru acest tip de plăți, comisioanele practicate sunt zero.

Pentru cazul plăţilor către furnizori care au conturi deschise la alte bănci utilizatorul trebuie să completeze suplimentar câmpurile specifice identificării furnizorului respectiv (nume, cont IBAN, CUI). Pentru acest tip de plăți se percepe comisionul bancar standard operaţiunii de transfer.

2. Direct debit (debitarea directă)

În plus față de facilitățile de plată a facturilor, opțiunea de direct debit este potrivită celor care doresc să scape de grija plăților recurente. Spre exemplu, pentru plata serviciilor de

telefonie mobilă, poți folosi opțiunea de direct debit disponibilă în cadrul platformei de internet banking și autoriza furnizorul de telefonie mobilă să încaseze banii direct din contul selectat de tine, la scadența facturii. Nu te îngrijora însă asupra controlului pe care îl ai asupra plăților efectuate cu ajutorul acestei facilităţi. De cele mai multe ori, ai la dispoziție posibilitatea de a alege perioada de timp pentru care doreşti ca facturile să fie încasate automat de către furnizor, cât și pe cea de a alege suma maximă de bani pentru care îţi exprimi acordul privind efectuarea transferului automat. Și în acest caz, prin internet banking beneficiezi de comisioane zero.

3. Plăți în lei sau valută către un cont deschis la o bancă din străinătate

Plățile în lei sau valută către un cont deschis la o bancă din străinătate sunt procesate în mod similar celor de pe teritoriul României.

Care sunt avantajele:

Plățile efectuate prin internet banking au avantajul verificării imediate și corectării informației introduse eronat prin posibilitatea introducerii de validări în toate câmpurile care se pretează la astfel de validări. De asemenea, valuta în care se fac plățile poate fi aleasă în așa fel încât plățile să fie executate în acea valută în care se încasează de regulă. Astfel, se evită eventualele pierderi la schimbul valutar.

Care sunt măsurile de securitate:

La nivel de securitate, serviciile de internet banking/mobile banking pot fi extrem de ușor adaptate pentru a emite alerte în funcție de preferințele clientului (de exemplu, încasări, plăți, modificare solduri, tranzacții card etc.).

4. Plăți asigurări

În parteneriat cu firmele de asigurări, o parte dintre instituțiile financiar-bancare oferă posibilitatea încheierii unor polițe de asigurare online, prin intermediul internet banking- ului.

5. Virare/Plată salarii

Soluție dezvoltată pentru companii în vederea eficientizării procesului de virare a salariilor; opțiunea de virare a salariilor permite utilizatorilor efectuarea unor plăți multiple, în mod rapid.

6. Plăți taxe și impozite

Opțiunea de plată prin internet banking a taxelor și impozitelor este menită să faciliteze achitarea datoriilor către bugetul de stat, dar și eliminarea cozilor de la ghișeele băncilor.

Plata taxelor și a impozitelor prin internet banking este un mod simplu și facil de executare a plăților la buget, astfel încât pot fi făcute verificări rapide în ceea ce privește statusul unei plăți. Și în cazul acestor tipuri de plăți, elementele constitutive ale plății pot fi validate încă de la introducere, eliminând posibilitatea de eroare.

Recomandări privind utilizarea serviciului internet banking:

- Pentru alegerea serviciului de internet banking care ţi se potrivește cel mai bine, vizitează site-urile mai multor instituții bancare și informează-te asupra ofertelor lor. Unele bănci pun la dispoziție vizitatorilor filmulețe introductive sau variante demo ale serviciului de internet banking pentru familiarizarea clienților potențiali, dar și existenți cu funcționalitățile oferite.
- Evită accesarea serviciului de internet banking prin conectarea la rețele nesecurizate (wi-fi sau staţii de lucru publice, din incinta hotelurilor, aeroporturilor etc.). Datele tale de logare pot fi puse în pericol.
- În alegerea unei parole statice, evită utilizarea unor cuvinte frecvente sau a unor expresii ușor de determinat de către alte persoane străine. De asemenea, nu comunica nimănui parola ta sau numele de utilizator și nu înstrăina dispozitivul de acces.
- Înainte de efectuarea unei plăți interbancare în regim de urgență, cu scopul încasării banilor de către beneficiar în aceeași zi, este recomandată o marjă de cel puțin 2 ore față de încheierea ultimei sesiuni Transfond (la ora 16:00).

Utilizarea cardurilor

Ce este un card și ce tipuri de carduri există?

Cardul este un instrument modern de plată fără numerar, materializat în principal sub forma unui «dreptunghi de plastic » dar care a început să fie produs și sub forme din ce în ce mai avangardiste: ceas, breloc, SIM pentru telefon etc. Din punct de vedere al fondurilor utilizate, cardurile se împart în trei categorii:

- *carduri de debit*, unde fondurile sunt ale posesorului acestuia
- *carduri de debit* cu overdraft (descoperit de cont), unde fondurile sunt ale posesorului, dar există și o limită de creditare pusă la dispoziție de bancă
- *carduri de credit*, unde fondurile sunt puse la dispoziție de către bancă

Care sunt elementele importante ale unui card?

- numărul cardului (evidențiat pe fața cardului);
- data de expirare (evidențiată pe fața cardului)
- PIN-ul (cod secret, comunicat de bancă, necesar în validarea operațiunilor care necesită o astfel de validare);
- codul de securitate (trei cifre evidențiate pe verso card, utilizat în efectuarea anumitor operațiuni fără prezența cardului, cum ar fi rezervările la hotel etc.);

- parola 3D Secure (parola cunoscută numai de către posesor pentru efectuarea operațiunilor pe internet în maximă siguranță)

Cum putem intra în posesia unui card?

Cardurile pot fi solicitate la unitățile bancare care emit aceste instrumente de plată sau în unele cazuri on-line pe site-urile băncilor.

Ce putem face cu un card?

- plăți la comercianți, inclusiv la cei online;
- prin intermediul ATM-urilor:
  - retrageri numerar (posibil şi de la ghișeele băncilor);
  - plăți facturi, inclusiv utilități;
  - interogare sold;
  - schimbare cod PIN;
  - miniextras cont;
  - plata ratelor credit;
  - alimentare cu numerar a contului;
  - transferuri între conturi.

Avantajele utilizării unui card

- acces 24/24 la disponibilități
- siguranța în utilizare
- costuri reduse pentru plăți la comercianți
- posibilitatea utilizării atât în țară, cât și în străinătate
- evidența facilă a operațiunilor efectuate

Ce trebuie să știm despre siguranța cardului?

- **datele confidențiale (PIN, parola 3D etc.) nu trebuie comunicate nimănui;**
- extrasul de cont trebuie verificat periodic, iar dacă sunt identificate operațiuni nerecunoscute, trebuie anunțată de urgență banca în vederea blocării cardului și efectuării unor demersuri specifice;
- cardul nu trebuie înstrăinat nimănui, nici chiar membrilor familiei. În cazul în care posesorul cardului dorește să acorde acces la cont unui alte persoane poate solicita emiterea unui card de utilizator autorizat (card suplimentar);

Ce informații importante ar trebui cunoscute?

- plătește cu cardul la comercianți pentru eficiența costurilor
- dacă ai nevoie să retragi bani, din punct de vedere al costurilor cel mai indicat este să utilizezi ATM-urile băncii care a emis cardul
- în cazul în care posesorul cardului se află în străinătate și cardul i-a fost furat sau l-a pierdut, poate apela la serviciile de urgență oferite de către organizațiile de carduri și anume: eliberare card în regim de urgență sau eliberare numerar în regim de urgență - în anumite condiții
- băncile dispun de un Call Center cu program 24/24 care poate fi apelat în cazul în care sunt întâmpinate probleme la utilizarea cardurilor
- banca setează limite de utilizare a cardurilor pe care clienții trebuie să le cunoască la achiziția unui card
- pentru unele tranzacții nu este nevoie de validare cu cod PIN (tranzacții *contactless*).

Atenție la modalitățile de fraudă!

- Îţi recomandăm să fii vigilent la modalitățile de fraudă care pot afecta posesorii de carduri și să urmezi sfaturile noastre pentru a preveni situațiile neplăcute.
- În unele situații, clienți ai băncilor posesori de carduri sunt sunați de către persoane care pretind a fi de la diverse instituții (Brigada Antifraudă, ANAF, DIICOT, DNA). Clienților le sunt solicitate informații despre carduri: numărul de card, data expirării, codul de securitate etc. Ulterior sunt efectuate tranzacții pe Internet, utilizând informațiile obținute prin telefon.

Câteva sfaturi adresate posesorilor de carduri:

1. **Să nu ofere informații despre carduri**, precum numărul cardului, data expirării, codul din 3 cifre de securitate aflat pe spatele cardului - CVV2/CVC2 prin intermediul telefonului – Banca / Poliția / Procuratura nu cer niciodată astfel de informații prin telefon;

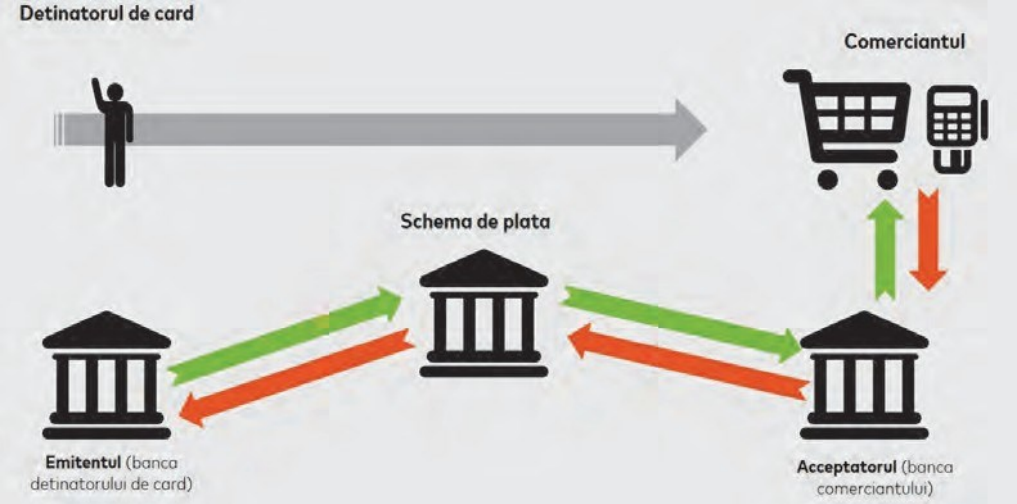
2. **Să ia toate măsurile necesare şi suficiente pentru a menţine confidenţialitatea** PIN-ului, codului CVV2/CVC2 şi a parolei 3D-Secure şi să protejeze integritatea acestora prin:
    - să nu dezvăluie, direct sau indirect, PIN-ul, codul CVV2/CVC2 şi parola 3D-Secure altor persoane;
    - să nu împrumute cardul altor persoane;
    - să se asigure că în timpul tranzacţiilor bancare cardul rămâne sub atenta sa supraveghere;
    - să distrugă plicul cu codul PIN primit de la banca emitentă a cardului, după ce a memorat PIN-ul;
    - să nu înscrie niciodată PIN-ul pe card;
    - să nu dezvăluie niciodată PIN-ul altor persoane, chiar dacă acestea sunt sau se prezintă drept angajaţi ai băncii;
    - să nu tasteze PIN-ul pe site-uri de Internet;
    - să se asigure că în timpul tranzacţiilor bancare efectuate cu folosirea PIN-ului, acesta nu este dezvăluit (voluntar sau involuntar) altor persoane.
3. Pentru asigurarea securităţii tranzacţiilor efectuate prin Internet, sfătuim clienţii a înrola cardul în serviciul **3D Secure**. Înrolarea în acest serviciu oferă o siguranţă sporită în efectuarea tranzacţiilor prin Internet.

Dacă există clienți care au fost victime ale unei astfel de fraude, aceștia trebuie să raporteze evenimentul imediat la 112, precum și la banca emitentă a cardului.

Schema de plată cu card

O companie de tehnologie în industria globală de plăți, denumită și **sistem internațional de plăți prin carduri** sau **schemă de plată** deține și dezvoltă tehnologia de carduri, definește regulile privind interconectarea participanților și procesează tranzacțiile .

Concret, o schemă de plată intermediază o plată electronică între deținătorul de card și emitent (banca deținătorului de card) și acceptator (banca comerciantului) și comerciant. În ciuda percepției generale, schemele de plată nu sunt emitenți de carduri. Cardul reprezintă doar unul dintre instrumentele de plată dezvoltate de o astfel de companie, al cărei obiectiv este să deschidă calea către dezvoltarea de noi metode sigure și eficiente de a face plăți.



Odată inițiată, o tranzacție trece prin trei etape înainte de a fi finalizată, realizate prin intermediul schemei de plată:

- **autorizare** - în timpul autorizării, schema de plată transportă mesaje pentru a verifica identitatea deținătorului de card, autentiticitatea cardului și disponibilitatea fondurilor;
- **clearing** - în etapa de clearing, schema de plată transmite date între părțile implicate pentru a se asigura că toate au informația necesară pentru a finaliza tranzacția;
- **settlement** - în timpul settlementului, schema de plată facilitează transferul fondurilor pentru a se asigura că părțile sunt plătite în mod corespunzător.

Datorită soluțiilor de securitate dezvoltate de o astfel de companie, plata cu cardul este simplă, rapidă, comodă și sigură.

Cum previi frauda?

Primul pas în Prevenirea Cazurilor de Fraudă: INFORMAREA. În rândurile de mai jos o să găsești tipologii de fraudă mai des întâlnite în zilele noastre, precum și câteva sfaturi utile pentru două întrebări importante: **Cum să previi un caz de fraudă?** și **Ce trebuie să faci când ai fost victima unei fraude?**

Tipologii de fraudă

- **Carduri Bancare: Skimming și Phishing**
- **Online banking: Malware**
- **Social engineering: Metoda accidentul**
- **Cum te ajută băncile?**

Carduri Bancare: Skimming și Phishing

Skimming-ul este procesul de copiere a datelor stocate pe banda magnetică a cardului, folosind dispozitive electronice speciale. Această operațiune se poate realiza la:

- **ATM:** prin fixarea unui dispozitiv de copiere pe fanta de introducere a cardului, în vederea copierii informațiilor de pe banda magnetică și a unei tastaturi false sau a unei minicamere video pentru înregistrarea PIN-ului în momentul introducerii acestuia.
- **POS (Comercianți)**: în momentul în care este efectuată o plată la un comerciant (POS) și ulterior cardul este trecut suplimentar și printr-un alt dispozitiv pentru a copia informațiile de pe banda magnetică.

Cum să previi un caz de phishing?

- **Atenţie!** Banca nu îţi solicită NICIODATĂ prin email sau online transmiterea/ actualizarea datelor personale.
- Email-urile falsificate sunt impersonale şi ajung de cele mai multe ori în zona de Spam.
- Email-urile conțin de obicei mesaje sub forma: „*URGENT! Dacă nu răspundeți în 24 de ore, contul d-voastră va fi închis/ blocat!”* **În practica băncilor nu există o astfel de procedură!**

Cum să previi un caz de skimming?

- Tastatura sau partea ATM-ului ce conține fanta de introducere a cardului sunt detașabile. Poți încerca să le miști în plan vertical sau orizontal.
- ATM-ul are urme de vandalism, adeziv, dispozitive conectate sau cutii/stative de fluturași de marketing
- În cazul tentativelor de fraudă la comercianți, aceștia vor încerca să manipuleze cardul în afara razei tale vizuale
- Nu îți nota PIN-ul pe card, în agenda telefonului sau pe o hârtie în proximitatea cardului.
- Nu lăsa comerciantul să plece cu cardul tău. Comercianții trebuie să amplaseze POS-urile la vedere. Cardul trebuie să fie tot timpul în raza ta vizuală.
- Solicită de la comerciant chitanțele pentru tranzacțiile efectuate, chiar dacă nu au fost aprobate.
- Nu accepta ajutorul persoanelor care oferă „suport" la retragerea de numerar de la ATM sau la aparente „erori" ale bancomatului.
- De fiecare dată când introduci PIN-ul acoperă cu cealaltă mână tastatura.
- Verifică lunar extrasul de cont, astfel încât dacă apar tranzacții suspecte, adresează-te băncii cât mai repede.

Online banking: Malware

Aplicații software care au rolul de a instala fără știința ta coduri malițioase pe calculator pentru colectarea de date, accesarea rețelei, interceptarea datelor transmise, obținerea de drepturi de administrare asupra stației de lucru sau rețelei de sisteme.

Cum să previi un caz de malware?

- Instalează un program antivirus și updatează-l în mod constant
- Folosește aplicații și sisteme de operare din surse sigure și actualizate atât pe telefonul mobil, cât și pe calculator
- Nu deschide link-uri necertificate sau atașamente din email-uri ale unor persoane pe care nu le cunoști

Social engineering (Inginerie Socială)

Tip de fraudă ce constă în manipularea ta prin telefon sau email în vederea efectuării de operațiuni sau divulgării de informații confidențiale.

Cum să previi un caz de Inginerie Socială?

- Nu oferi informații confidențiale (date de identificare: CNP, data nașterii, serie act identitate; date financiare: număr card, user și parola cont online banking etc.) unor persoane neautorizate
- Verifică întotdeauna informațiile primite de la persoane străine cu cei în cauză

Ce trebuie să faci când ai fost victima unei fraude?

- Contactează imediat banca (ex. la numărul de pe spatele cardului) pentru blocarea cardului atunci când identifici tranzacții neautorizate de tine
- Verifică întotdeauna înainte să dai curs solicitărilor venite din partea unor persoane străine
- Sesizează autoritățile cu privire la incident

Cum te ajută băncile?

- Sisteme de monitorizare a tranzacțiilor suspecte cu carduri și transferuri
- Servicii de SMS/Email alert prin care ești notificat cu privire la orice tranzacție.

Activează serviciul de 3D Secure pentru plățile online cu cardul și faci orice tranzacție pe internet în siguranță.

Relația clienți - bănci

Soluţionarea alternativă a litigiilor

În procesul derulării operaţiunilor financiar-bancare, relația dintre clienți și bănci devine uneori tensionată. Cunoașterea și asumarea corespunzătoare a riscurilor sunt factori importanți în reclădirea încrederii reciproce. Rezolvarea diferendelor/litigiilor pe cale amiabilă este în interesul partenerilor, atât al consumatorilor, cât și al băncilor.

La nivel european se încurajează folosirea formelor alternative de soluționare a diferendelor dintre consumatori și profesioniști, pe cale extrajudiciară, pentru a asigura stingerea amiabilă a litigiilor şi evitarea costurilor asociate cu acţiunile judiciare. Astfel, în Uniunea Europeană a fost aprobată Directiva 11/2013 privind Soluționarea Alternativă a Litigiilor (SAL).

În vederea transpunerii acestei directive, Guvernul României a aprobat Ordonanţa nr. 38/2015 privind soluţionarea alternativă a litigiilor dintre consumatori şi comercianţi. Astfel, s-a creat cadrul legal ca reclamaţiile împotriva comercianţilor să poată fi prezentate voluntar de către consumatori entităţilor care aplică proceduri de soluţionare alternativă a litigiilor într-un mod independent, imparţial, transparent, eficace, rapid şi echitabil, în scopul asigurării unui nivel înalt de protecţie a consumatorilor şi a bunei funcţionări a pieţei. Având în vedere specificitatea activităţii sectorului bancar, legislația în vigoare a stabilit o entitate SAL care are competență exclusivă de soluționare a litigiilor din sistemul bancar (Centrul de soluţionare a litigiilor din sistemul financiar-bancar – Centrul SAL).

Centrul SAL are misiunea de a organiza soluţionarea, prin proceduri SAL, a litigiilor dintre consumatori şi întreprinzătorii a căror activitate este reglementată, autorizată şi supravegheată/monitorizată de Banca Naţională a României, precum şi sucursalele întreprinzătorilor ce desfăşoară activităţi pe teritoriul României în domeniul bancar.

Soluţionarea litigiilor înaintate de către consumatori Centrului SAL este efectuată de Corpul Conciliatorilor, conform regulilor de procedură.

Reguli de procedură

A) procedura SAL finalizată cu propunerea unei soluţii - concilierea;
B) procedura SAL finalizată cu impunerea unei soluţii - arbitrajul;

Procedura SAL finalizată cu impunerea unei soluţii este calificată drept procedură de arbitraj, iar în această situaţie conciliatorii desemnaţi au calitatea de arbitrii.

Comercianţii au obligaţia să informeze consumatorii cu privire la entitatea SAL de care aceştia aparţin atunci când comercianţii se angajează să utilizeze respectivele proceduri. Informaţiile respective includ adresa site-ului internet al entităţii: www.csalb.ro. Consumatorii pot supune litigiul procedurilor SAL administrate de Centrul SAL dacă fac dovada că, în prealabil, au încercat să soluţioneze litigiul direct cu instituţia de credit în cauză.

Efectele pe termen lung constau în soluţionarea diferendelor prin conciliere în timp mai scurt decât în justiţie şi fără costuri, degrevarea instanţelor şi, implicit, creşterea încrederii consumatorilor în sistemul bancar.

Drepturile consumatorilor conform legislaţiei în vigoare (selecție)

A. Drepturi generale

- de a fi informat complet, corect şi precis asupra caracteristicilor esenţiale ale produselor şi serviciilor oferite de bănci şi asupra tuturor condiţiilor contractuale;
- de a primi un exemplar al contractului încheiat cu banca, contract care să cuprindă toate costurile aferente produsului achiziţionat, inclusiv costurile aferente contului curent ataşat contului de depozit, în cazul contractelor de depozite;
- de a beneficia de o redactare clară şi precisă a clauzelor contractuale, indicarea preţurilor şi tarifelor şi, după caz, a condiţiilor de garanţie;
- de a obţine extras de cont, conform prevederilor contractuale;
- de a fi exoneraţi de plata produselor şi serviciilor pe care nu le-au solicitat;
- de a sesiza asociaţiile pentru protecţia consumatorilor şi organele administraţiei publice asupra eventualelor încălcări ale drepturilor şi intereselor lui legitime;
- de a avea garantate depozitele deţinute la instituţiile de credit participante la Fondul de Garantare a Depozitelor Bancare, în condiţiile şi în limita maximă stabilită prin lege;
- de a nu i se modifica unilateral clauzele contractuale fără încheierea unui act adiţional (cu excepţia serviciilor de plăţi) negociat între părți;
- de a sesiza ANPC, de a apela la instanţă sau de a recurge la proceduri extrajudiciare pentru a soluţiona eventualele diferende.

B. Drepturi aferente produselor de creditare

- de a primi, în prealabil, la solicitarea unei oferte de credit:
    - informaţiile standard la nivel european (informaţii precontractuale asupra condiţiilor de creditare),
    - la cerere şi gratuit un exemplar al proiectului contractului de credit,
    - un grafic de rambursare ori alt document care să menţioneze costurile totale ce vor fi suportate de consumator, pe hârtie sau pe alt suport durabil;
- de a fi informat prin formularul „Informaţiile standard la nivel european” despre:
    - identitatea şi datele de contact ale băncii/ intermediarului de credit;
    - descrierea principalelor caracteristici ale produselor de creditare, costurile creditului, alte costuri, alte aspecte juridice importante şi informaţii suplimentare cu referire la serviciile la distanţă;
- de a opta pentru rambursarea creditului în rate egale (anuităţi) sau rate descrescătoare;
- de a rambursa anticipat creditul, integral sau parţial, în orice moment. În cazul creditelor cu dobândă variabilă nu se percepe comision de rambursare anticipată;
- de a primi un răspuns din partea băncii la sesizările depuse în termen de maxim 30 de zile de la înregistrarea acestora;

- de a primi în mod gratuit, la încetarea contractului de credit, un document care fie atestă faptul că au fost stinse toate obligaţiile dintre părţi decurgând din contractul respectiv, fie indică obligaţiile contractuale neîndeplinite;
- de a fi informat imediat şi în mod gratuit, în scris sau la solicitarea expresă a acestuia, în forma aleasă de acesta şi agreată de bancă, în cazul în care respingerea cererii de creditare se bazează pe consultarea unei baze de date, în legătură cu rezultatul acestei consultări şi cu identitatea bazei de date consultate;
- de a se retrage din contractul de credit, fără a invoca motive, într-un termen de 14 zile de la încheierea contractului;
- de a îşi exprima acordul în scris, la data depunerii cererii de credit, cu privire la transmiterea datelor sale către sistemele de evidenţă de tipul birourilor de credit;
- de a solicita înlocuirea garanţiei imobiliare iniţiale cu altă garanţie;
- de a i se aplica, în cazul în care înregistrează restanţe, o rată a dobânzii penalizatoare ce nu poate depăşi cu mai mult de 2 puncte procentuale rata dobânzii aplicabilă atunci când creditul nu înregistrează restanţă şi de la momentul prezentării documentelor doveditoare, în cazul în care consumatorul sau soţul/soţia se regăseşte într-una din următoarele situaţii: şomaj, reducerea cu minim 15% a salariului, deces;
- de a primi o propunere de reeşalonare/refinanţare a creditului în cazul imposibilităţii acestuia de a accepta majorarea dobânzii;
- de a i se răspunde în scris sau, la solicitarea consumatorului, în altă formă, cu privire la acordarea sau neacordarea creditului, în termen de 30 de zile de la depunerea dosarului de credit, dar nu mai mult de 60 de zile de la depunerea cererii de solicitare a creditului;
- de a fi informat cu privire la cesiunea drepturilor creditorului în temeiul unui contract de credit către un terţ si de a invoca împotriva cesionarului orice mijloc de apărare la care putea recurge împotriva creditorului iniţial, inclusiv dreptul la compensare în cazurile în care drepturile creditorului în temeiul unui contract de credit se cesionează unui terţ.

C. Drepturi aferente serviciilor de plată

- de a primi o descriere a condiţiilor de efectuare a operaţiunilor de plată sau un exemplar al propunerii de contract cadru care să cuprindă informaţiile necesare, cu minim 15 zile înainte de data la care devine parte în contract sau oferta, perioada ce se poate reduce cu acordul său expres;
- de a fi informat despre modificarea clauzelor contractului cadru, cu două luni înainte de data propusă pentru aplicarea acestora (neprimirea unui răspuns este considerată acceptare tacită);
- de a opta pentru încetarea contractului cadru referitor la serviciile de plată, oricând, dacă în cadrul acestuia s-a convenit o perioadă de notificare care să nu depăşească 30 zile;

- de a denunţa unilateral contractul cadru referitor la serviciile de plată, încheiat pe o durată determinată mai mare de 12 luni sau pe o durată nedeterminată după expirarea a 12 luni, în mod gratuit;
- de a primi, la cerere, termenii contractuali ai contractului-cadru referitor la serviciile de plată, în orice moment în timpul relației contractuale;
- de a fi informat in mod gratuit asupra operațiunilor de plată efectuate în baza contractului cadru privind serviciile de plată;
- de a renunţa, în baza unei solicitări exprese formulate în acest scop, la modalitatea gratuită de informare asupra operațiunilor de plată în baza contractului cadru privind serviciile de plată, indicând o altă modalitate gratuită de informare;
- de a sesiza autoritățile competente în cazul unui abuz sau al încălcării condițiilor contractuale privind serviciile de plată.

D. Drepturi aferente legislaţiei privind prelucrarea datelor personale

- de a fi informat, de a avea acces la datele cu caracter personal, de intervenţie asupra acestora, de opoziţie de a nu fi supus unei decizii individuale, de a se adresa justiţiei sau Autorităţii Naţionale de Supraveghere a Prelucrării Datelor cu Caracter Personal;
- de a fi înştiinţat cu 15 zile în prealabil, în scris, telefonic, prin SMS sau e-mail cu privire la întârzierea la plată şi transmiterea datelor negative către sistemele de evidenţă de tipul birourilor de credit;
- de a fi notificaţi în prealabil, în scris cu privire la transmiterea datelor pozitive, referitoare la inadvertenţe şi la fraude către sistemele de evidenţă de tipul birourilor de credit;
- de a-şi modifica opţiunea de acord pentru prelucrarea datelor cu caracter personal prin înregistrarea la operator a unei cereri în scris în acest sens.

E. Alte drepturi conferite de reglementările specifice emise de BNR

- de a i se păstra confidenţialitatea asupra faptelor, datelor, informaţiilor referitoare la activitatea desfăşurată, inclusiv informaţii referitoare la conturile sau la contractele acestuia, aflate la dispoziţia băncii, cu excepţia cazurilor prevăzute de lege.

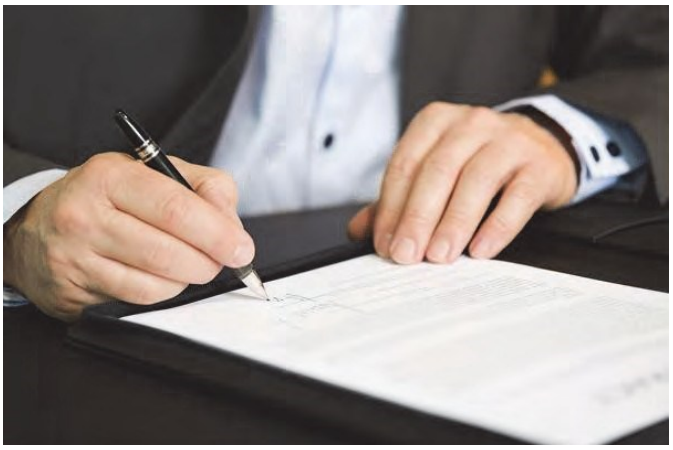
F. **valabil numai pentru băncile care încheie contracte de economisire - creditare*

Drepturi aferente încheierii contractelor de economisire şi creditare în domeniul locativ

- *de a beneficia de o primă de stat pentru depunerile anuale efectuate în baza unui contract de economisire - creditare încheiat cu o bancă de economisire şi creditare în domeniul locativ.*

Obligaţiile consumatorilor conform legislaţiei în vigoare (selecție)

- de a se informa cu privire la toate caracteristicile unui produs financiar înainte de a lua decizia de contractare;
- de a notifica banca imediat ce au survenit modificări cu privire la adresă, locul de muncă, veniturile titularului de contract/codebitor/garant;
- de a comunica imediat băncii opţiunea sa de acceptare sau de neacceptare a noilor condiţii, în cazul modificărilor contractuale propuse de bancă;
- de a sesiza banca în legătură cu nemulţumirile apărute pe perioada derulării contractului, înainte de a se adresa instituţiilor competente să rezolve respectivele litigii;



- de a rambursa ratele sale lunare, inclusiv comisioanele, conform prevederilor contractuale;
- de a utiliza creditul în scopul pentru care a fost solicitat;
- de a pune la dispoziţia băncii toate documentele şi informaţiile solicitate, necesare pentru acordarea/derularea creditului solicitat;
- de a păstra integritatea garanţiilor constituite la garantarea creditului pe toată perioada de valabilitate a contractului de credit;
- de a lua toate măsurile rezonabile pentru protejarea împotriva furtului/pierderii/folosirii neautorizate a cardului de credit;
- de a lua toate măsurile rezonabile pentru a păstra elementele de securitate personalizate ale instrumentelor de plată în siguranţă;
- de a notifica banca cu privire la exercitarea dreptului de retragere din contractul de credit şi de a plăti băncii creditul sau partea de credit trasă şi dobânda aferentă de la data la care creditul sau partea respectivă din credit a fost trasă până la data la care creditul sau partea respectivă din credit a fost rambursată;
- de a nu contramanda un ordin pe care l-a dat prin intermediul instrumentului de plată electronic, doar în anumite situaţii determinate, conform prevederilor contractuale;
- de a anunţa banca în legătură cu orice eroare sau neregulă apărută în urma gestionării contului/conturilor sale;
- de a încheia, în cazul ipotecării unei construcţii, un contract de asigurare acoperind toate riscurile aferente acesteia; contractul de asigurare va fi încheiat şi reînnoit astfel încât să acopere întreaga durată de valabilitate a creditului;
- de a semnala fără întârziere nejustificată prestatorului său de servicii de plată, dar nu mai târziu de 13 luni de la data debitării, faptul că a constatat o operaţiune de plată neautorizată sau executată incorect, care dă naştere unei plângeri.

ÎNTREBĂRI DE AUTOEVALUARE

Întrebările care urmează vă dau posibilitatea să verificaţi modul în care aţi înţeles materialul din această secţiune. După ce aţi răspuns la întrebări, verificaţi-vă răspunsurile, comparându-le cu soluţiile de la sfârşit. Dacă aveţi neclarităţi, revedeţi părţile relevante.

1. În ce constă activitatea bancară comercială?
   a. atragerea de depozite sau alte fonduri rambursabile de la public şi acordarea de credite în cont propriu
   b. tipărirea de bani pentru a fi acordaţi în credite
   c. acordarea de credite din banii acţionarilor constituiţi ca aport de capital
   d. variantele a, b şi c

2. Potrivit legislaţiei, instituţiile de credit, persoane juridice române, se pot constitui şi funcţiona în una din următoarele categorii:
   a. bănci, organizaţii cooperatiste de credit, bănci de economisire şi creditare în domeniul locativ, bănci de credit ipotecar şi instituţii emitente de monedă electronică
   b. bănci, organizaţii cooperatiste de credit, bănci de credit ipotecar
   c. niciuna din variantele de mai sus

3. Care este autoritatea competentă cu privire la reglementarea, autorizarea şi supravegherea prudenţială a instituţiilor de credit?
   a. Banca Naţională a României
   b. acţionarii băncilor şi Banca Naţională a României
   c. niciuna dintre variante

4. Ştii să-ţi gestionezi bugetul? Ce incluzi în categoria cheltuielilor fixe lunare care trebuie plătite pentru a evita penalizările?
   a. întreținerea, lumina, rata la credit, telefonul, cablul etc.
   b. bugetul pentru mâncare, mesele cu prietenii, hainele, produsele pentru uzul personal, vacanțele etc.
   c. cheltuielile cu impozitul la casă, cu asigurările la casă și mașină
   d. variantele a şi b

5. Vrei să accesezi un credit? Ce trebuie să faci înainte?
   a. analizează dacă ai nevoie de un credit şi dacă ai capacitatea financiară să-l rambursezi
   b. dacă răspunsul la punctul a este pozitiv, atunci identifică tipul de credit care se potriveşte
   c. compară cât mai multe oferte de credit ale băncilor pentru a selecta convenabil
   d. compară DAE (Dobânda Anuală Efectivă)
   e. citeşte cu atenţie contractul

6. Dacă ai luat credit când indicii EURIBOR sau ROBOR din contractul tău cu dobândă variabilă erau la minim istoric ce se poate întâmpla cu rata ta?
   a. să-ți crească dacă aceștia evoluează în creștere
   b. să scadă

c. să fie variabilă ca mărime în funcţie de evoluţia EURIBOR sau ROBOR
d. să rămână fixă

7. Când compari costurile totale ale unui credit, ce este indicat să ai în vedere?
   a. compararea DAE (Dobânzii Anuale Efective)
   b. compararea comisioanelor
   c. în corelarea corectă a DAE pentru compararea creditelor, este foarte important ca acest indicator să fie calculat pentru aceeași sumă împrumutată, același termen de rambursare și aceeași modalitate de rambursare la nivelul tuturor ofertelor comparate
   d. dacă creditul este cu dobândă fixă sau variabilă

8. Conform legislației în vigoare, creditele pentru nevoi personale fără ipotecă se acordă pe o perioadă de:
   a. maxim cinci ani
   b. minim cinci ani
   c. cât doreşte clientul
   d. niciuna din variantele de mai sus

9. Care sunt tipurile de costuri incluse în DAE (Dobânda Anuală Efectivă) pe care un finanțator le poate percepe, în conformitate cu prevederile legale:
   a. dobânda
   b. comision de analiză dosar
   c. comision de administrare credit sau comision de administrare cont curent
   d. în situația în care banca nu cunoaște anumite costuri care sunt percepute de către terți, acestea nu intră în calculul DAE, însă și acestea trebuie avute în vedere (costurile legate de asigurări sau garanții, notariale)

10. Ce conţine formularul Informații standard la nivel european privind creditul pentru consumatori?
    a. toate informațiile necesare pentru o decizie bine informată
    b. graficul de rambursare al creditului

11. În cazul în care înregistrezi restanțe la creditul contractat, banca te va notifica cu cel puțin 15 zile înainte de transmiterea informațiilor privind restanța înregistrată la Biroul de Credit. Ce riscuri apar dacă ajungi în această situaţie?
    a. dacă vei fi înregistrat(ă) la Biroul de Credit cu informații negative, majoritatea finanțatorilor vor lua în considerare acest factor la analiza unor viitoare solicitări de credit, reducându-ți șansele de a obține o nouă facilitate
    b. vei plăti penalizări
    c. poți ajunge chiar în situația executării silite a bunurilor mobile și imobile

12. Care sunt riscurile ce se pot materializa în decursul perioadei de finanțare?
    a. riscul diminuării sau pierderii veniturilor
    b. riscul de curs de schimb dacă ai luat un credit în altă valută decât cea în care realizezi veniturile
    c. riscul ratei de dobândă dacă ai luat credit cu dobândă variabilă

13. Ce reprezintă ROBOR şi care este cel mai utilizat?
    a. este indicele de referinţă verificabil reprezentând rata medie a dobânzii pentru creditele în lei acordate pe piaţa interbancară naţională
    b. este indicele de referinţă verificabil reprezentând rata medie a dobânzii pentru creditele în euro acordate pe piaţa interbancară naţională
    c. indicii cei mai utilizați de bănci pentru stabilirea nivelului dobânzilor variabile sunt ROBOR 3M și ROBOR 6M

14. Ce opțiuni ai odată cu materializarea riscurilor şi care sunt posibilele soluții la care poți apela:
    a. perioada de grație la plata dobânzilor și/sau a capitalului, până când veniturile tale revin la nivelul anterior
    b. prelungirea duratei creditului, cu reducerea obligației de plată ca urmare a distribuirii ei pe o durată mai mare
    c. posibilitatea de a beneficia de asigurările atașate creditelor și de riscurile acoperite
    d. poţi analiza posibilitatea consolidării creditelor dacă ai mai multe, prin intermediul unui credit de refinanțare
    e. eviţi discuţia cu banca

15. Ce opţiuni pot include operaţiunile de restructurare a creditelor?
    a. grație parțială sau grație totală
    b. capitalizarea restanțelor înregistrate
    c. capitalizarea restanțelor înregistrate și perioada de grație (parțială sau totală)
    d. prelungirea scadenței finale cu scopul diminuării efortului lunar de plată
    e. transformarea unei facilități de credit de tip revolving (credit care se reîntregește după fiecare utilizare, ca de exemplu, card de credit sau overdraft) în credit cu rate lunare
    f. consolidarea creditului nerambursat și a restanțelor într-un produs de credit nou - refinanțare
    g. conversia valutară prin modificarea valutei creditului
    h. reducerea nivelului dobânzii sau alte forme de discount

16. Ce este un depozit la termen?
    a. depozitul standard ce poate fi constituit pe termene fixe, cu scadenţă lunară sau pentru un multiplu de luni întregi
    b. poţi accesa fondurile fără a fi nevoit să aştepţi până la scadenţă şi fără a pierde dobânda acumulată

17. Depozitele sunt garantate de Fondul de Garantare a Depozitelor Bancare în limita plafonului de:
    a. 100.000 euro, în echivalent lei, per deponent per bancă
    b. 100.000 euro, în echivalent lei, per deponent – indiferent de sumele depuse de deponent în bănci
    c. niciuna dintre variantele de mai sus

18. Care este produsul la care statul acordă o primă care în prezent este de 25% din economiile tale anuale, primă ce nu poate depăși echivalentul în lei a 250 euro anual?
    a. credit de nevoi personale
    b. produs de economisire-creditare
    c. depozit la vedere

19. Care sunt cele mai utilizate instrumente de plată fără numerar?
    a. transferul credit (ordinul de plată)
    b. debitarea directă
    c. cardul
    d. cecul
    e. cambia și biletul la ordin
    f. bancnotele

20. Ce este IBAN-ul?
    a. codul unic utilizat pe plan internaţional pentru a identifica contul unui consumator deschis la bancă
    b. o operaţiune de plată iniţiată de către plătitor
    c. un transfer iniţiat de beneficiar (banca destinatară) prin intermediul băncii sale

21. Ce este Biroul de Credit?
    a. instituţie care colectează, prelucrează şi furnizează informaţii băncilor şi societăţilor financiare referitoare la comportamentul de plată al consumatorilor care beneficiază sau au beneficiat de credite
    b. instituţie care acordă credite
    c. instituţie care colectează, prelucrează şi furnizează informaţii băncilor şi societăţilor financiare referitoare la comportamentul de plată al firmelor care beneficiază sau au beneficiat de credite

22. Ce tipuri de plăți pot fi efectuate prin internet banking sau mobile banking?
    a. transferuri între conturile proprii, deschise la aceeași bancă
    b. plăți în lei sau valută către conturi deschise la o bancă din România
    c. plăți în lei sau valută către un cont deschis la o bancă din străinătate
    d. plăți polițe asigurări
    e. virarea salariilor
    f. plăți taxe și impozite

23. Ce este un POS?
    a. un dispozitiv ce permite, prin mijloace electronice, preluarea, stocarea şi transmiterea de informaţii privind plata prin card
    b. un cod secret, comunicat de bancă, necesar în validarea operațiunilor care necesită o astfel de validare
    c. niciuna dintre variantele enunţate

24. Ce date confidențiale aferente cardului nu trebuie comunicate nimănui?
    a. extrasul de cont care trebuie verificat periodic
    b. cardul care nu trebuie înstrăinat nimănui
    c. PIN, parola 3D, codul CVV2/CVC2 etc.

25. Ce trebuie să faci când ai fost victima unui fraude?
    a. contactează imediat banca (numărul de pe spatele cardului) pentru blocarea cardului atunci când identifici tranzacții neautorizate de tine
    b. verifică întotdeauna înainte să dai curs solicitărilor venite din partea unor persoane străine
    c. sesizează autoritățile cu privire la incident

26. Ce reguli de procedură există pentru soluţionarea alternativă a litigiilor?
    a. procedura SAL finalizată cu propunerea unei soluţii - concilierea
    b. procedura SAL finalizată cu impunerea unei soluţii - arbitrajul
    c. procedura de a acţiona în instanţă

27. Ce este un credit pentru investiţii imobiliare?
    a. instrument de plată ce permite posesorului să utilizeze linia de credit aprobată de bancă în limita unui plafon stabilit
    b. credit garantat cu ipotecă imobiliară, acordat în scopul dobândirii ori menţinerii drepturilor de proprietate asupra unui imobil sau în scopul reabilitării, modernizării, consolidării ori extinderii unei construcţii sau pentru viabilizarea unui teren sau în scopul refinanţării unui astfel de credit
    c. orice alt credit în afara creditului pentru investiţii imobiliare (exemple: credite de nevoi personale, auto, studii, servicii medicale etc.); poate fi garantat sau negarantat

28. Care dintre următoarele enunţuri reprezintă drepturi ale consumatorilor conform legislaţiei în vigoare?
    a. de a fi informat complet, corect şi precis asupra caracteristicilor esenţiale ale produselor şi serviciilor oferite de bănci şi asupra tuturor condiţiilor contractuale
    b. de a primi un exemplar al contractului încheiat cu banca, contract care să cuprindă toate costurile aferente produsului achiziţionat, inclusiv costurile aferente contului curent ataşat contului de depozit, în cazul contractelor de depozite
    c. de a sesiza asociaţiile pentru protecţia consumatorilor şi organele administraţiei publice asupra eventualelor încălcări ale drepturilor şi intereselor lui legitime
    d. de a sesiza ANPC, de a apela la instanţă sau de a recurge la proceduri extrajudiciare pentru a soluţiona eventualele diferende

29. Care dintre următoarele enunţuri reprezintă obligaţii ale consumatorilor conform legislaţiei în vigoare?
    a. de a se informa cu privire la toate caracteristicile unui produs financiar înainte de a lua decizia de contractare
    b. de a sesiza banca în legătură cu nemulţumirile apărute pe perioada derulării contractului, înainte de a se adresa instituţiilor competente să rezolve respectivele litigii

c. de a rambursa ratele sale lunare, inclusiv comisioanele, conform prevederilor contractuale
d. de a utiliza creditul în scopul pentru care a fost solicitat

30. Ce activităţi din domeniul locativ se pot finanţa prin produsele de economisire - creditare?
    a. modernizare locuinţă
    b. extindere locuinţă
    c. cumpărare imobil/teren intravilan
    d. achiziţie teren extravilan

31. Selectează produsele care nu se pot finanţa prin intermediul contractelor de economisire-creditare:
    a. mobilier de casă și grădină
    b. materiale pentru amenajări interioare - faianţa, gresie, pardoseli
    c. plante şi arbori pentru grădină
    d. tablouri
    e. geam termopan

32. Prima de la stat, pentru un contract de economisire - creditare se acordă:
    a. clienţilor titulari de contracte de economisire - creditare, persoane fizice cu cetăţenie română şi domiciliul stabil în România
    b. pentru efectuarea de depuneri anuale în baza contractelor de economisire-creditare
    c. în cazul neefectuării de restituiri totale sau parţiale din sumele economisite, la solicitarea clientului

33. Pe perioada de economisire în cazul unui contract de economisire - creditare, clientul poate veni cu depuneri suplimentare în cont?
    a. nu, deoarece ratele de economisire trebuie să fie egale
    b. da, dar numai la sfârşitul anului
    c. da, oricând pe perioada de economisire

34. Prima de la stat se acordă în cazul unui contract de economisire - creditare:
    a. pe toată perioada de economisire, pentru depunerile anuale
    b. pe toată perioada de economisire

35. Selectează tipul de dobândă pentru creditele care se pot accesa prin intermediul unui contract de economisire - creditare:
    a. dobânzi fixe pe toată perioada de rambursare
    b. dobânzi variabile în funcţie de ROBOR

RĂSPUNSURI

1. *Răspuns:* a
2. *Răspuns:* a
3. *Răspuns:* a
4. *Răspuns:* a
5. *Răspuns:* a+b+c+d+e
6. *Răspuns:* a+c
7. *Răspuns:* a+c+d
8. *Răspuns:* a
9. *Răspuns:* a+b+c
10. *Răspuns:* a
11. *Răspuns:* a+b+c
12. *Răspuns:* a+b+c
13. *Răspuns:* a+c
14. *Răspuns:* a+b+c+d
15. *Răspuns:* a+b+c+d+e+f+g+h
16. *Răspuns:* a
17. *Răspuns:* a
18. *Răspuns:* b
19. *Răspuns:* a+b+c+d+e
20. *Răspuns:* a
21. *Răspuns:* a
22. *Răspuns:* a+b+c+d+e+f
23. *Răspuns:* a
24. *Răspuns:* c
25. *Răspuns:* a+b+c
26. *Răspuns:* a+b
27. *Răspuns:* b
28. *Răspuns:* a+b+c+d
29. *Răspuns:* a+b+c+d
30. *Răspuns:* a+b+c
31. *Răspuns*: a+c+d
32. *Răspuns*: a+b+c
33. *Răspuns:* c
34. *Răspuns:* a
35. *Răspuns:* a

LEASING

Ce este leasingul și tipuri de leasing?

Leasingul reprezintă un instrument financiar pe termen mediu sau lung utilizat pentru închirierea sau achiziționarea de active noi sau second-hand. Operațiunea este o tehnică de finanțare nebancară foarte recomandată companiilor nou lansate (start-ups), IMM-urilor, companiilor care nu au garanții reale (active fixe) consistente sau companiilor puternic îndatorate. Leasingul are un rol cu precădere în dezvoltarea sectorului de afaceri având un rol și în promovarea vânzărilor, mai ales în cazul bunurilor de folosință îndelungată.

Cuvântul „**leasing”** vine din limba engleză, de la substantivul „leasing” și verbul „to lease” care s-ar traduce, într-o prima accepțiune, prin „a închiria” (“to rent”, „to hire”).
Dezvoltarea din ultimele decenii a acestui produs a confirmat însă o formă specifică de finanțare (leasingul financiar), a cărei denumire s-a îndepărtat de înțelegerea inițială de închiriere a leasingului.
S-au dezvoltat astfel două tipuri diferite de leasing: leasingul financiar și leasingul operațional.

Leasingul financiar este o finanțare pe bază de active, deoarece dreptul de proprietate al companiei de leasing asupra activului conferă acesteia o garanție suficientă pentru acordarea finanțării în majoritatea situațiilor.

Leasingul operațional este asimilabil unui contract de închiriere pe termen lung (peste un an), iar la sfârșitul perioadei contractuale bunul este returnat către firma de leasing, care are riscul valorificării acestuia.

Ca și în cazul contractului de închiriere, în prim planul operației economice stă inițial utilizarea obiectelor închiriate (vehicule, echipamente industriale, clădiri etc.) și nu proprietatea asupra acestora, astfel încât Utilizatorul (cel care „primește” un bun/bunuri în leasing) dobândește temporar dreptul de folosință asupra obiectelor care rămân însă în proprietatea Locatorului (cel care „oferă” finanțarea în leasing sau care le cumpără pentru a le închiria, după caz).

Operațiunile de leasing se diferențiază de *creditarea bancară* în principal datorită separării dreptului legal de proprietate asupra unui activ de utilizarea lui economică, care poate fi un echipament, vehicul și/sau proprietate imobiliară. Valoarea adăugată este creată însă de utilizarea acelui activ, și nu este o rezultantă a dreptului de proprietate asupra activului. Finanțatorul are dreptul de proprietate asupra activului, astfel bunurile achiziționate pot fi reposedate relativ ușor, când un client intră în incapacitate de plată sau nu își îndeplinește obligațiile de plată.

În România, operațiunea de leasing este definită și tratată în conformitate cu prevederile **Ordonanței 51/1997 privind operațiunile de leasing și societățile de leasing**, amendate și adăugite prin diferite acte de-a lungul timpului. La data redactării acestui document, ultimul act normativ emis este Legea 383/2009 care aprobă OG 51/1997, cu modificările ulterioare.

În conformitate cu prevederile legale, leasingul ca operațiune economică este definit astfel:

*„... operaţiunea de leasing prin care o parte, denumită **locator/finanţator**, transmite pentru o perioadă determinată dreptul de folosinţă asupra unui bun, al cărui proprietar este, celeilalte părţi, denumită **locatar/utilizator**, la solicitarea acesteia, contra unei plăţi periodice, denumită rată de leasing, iar la sfârşitul perioadei de leasing locatorul/finanţatorul se obligă să respecte dreptul de opţiune al locatarului/utilizatorului de a cumpăra bunul, de a prelungi contractul de leasing fără a schimba natura leasingului ori de a înceta raporturile contractuale. Locatarul/utilizatorul poate opta pentru cumpărarea bunului înainte de sfârşitul perioadei de leasing, dar nu mai devreme de 12 luni, dacă părţile convin astfel şi dacă achită toate obligaţiile asumate prin contract."*

Așa cum am menționat, două tipuri principale de leasing sunt practicate în România:

i) **Leasing Financiar** și

ii) **Leasing Operațional**.

Codul Fiscal al României, cu modificările și completările ulterioare, definește și el cele două forme de leasing, astfel:

Codul Fiscal stabilește că **leasingul financiar** este acea operațiune „*care îndeplineşte cel puţin una dintre următoarele condiţii:*

- riscurile şi beneficiile dreptului de proprietate asupra bunului care face obiectul leasingului *sunt transferate utilizatorului la momentul la care contractul de leasing produce efecte;*
- contractul de leasing *prevede expres transferul dreptului de proprietate* asupra bunului ce face obiectul leasingului către utilizator la momentul expirării contractului;
- utilizatorul *are opţiunea de a cumpăra bunul* la momentul expirării contractului, iar valoarea reziduală exprimată în procente este mai mică sau egală cu diferenţa dintre durata normală de funcţionare maximă şi durata contractului de leasing, raportată la durata normală de funcţionare maximă, exprimată în procente;
- *perioada de leasing depăşeşte 80% din durata normală de funcţionare* maximă a bunului care face obiectul leasingului; în înţelesul acestei definiţii, perioada de leasing include orice perioadă pentru care contractul de leasing poate fi prelungit;
- *valoarea totală a ratelor de leasing*, mai puţin cheltuielile accesorii, *este mai mare sau egală cu valoarea de intrare a bunului."*

Leasingul operațional este acea operațiune care nu îndeplinește criteriile legale pentru a fi calificată ca leasing financiar.

Conform definițiilor, cea mai importantă diferență între cele două tipuri de leasing este dată de scopul operațiunii de leasing, exprimată de părți la momentul semnării contractului, după cum urmează:

- în cazul leasingului **financiar**, scopul operațiunii de leasing o reprezintă intenția Utilizatorului de a achiziționa în rate un bun de la Furnizor, în baza **finanțării** oferite de Locator/Finanțator (societatea de leasing);
- în cazul leasingului **operațional**, scopul operațiunii de leasing o reprezintă intenția Utilizatorului de a **închiria** un bun pentru o perioadă determinată de timp de la Locator.

Alte forme de finanțare prin leasing sunt următoarele:

- **Sale and lease back** este o operațiune de leasing financiar în care Utilizatorul este și Furnizorul bunului finanțat, Finanțatorul achiziționând de la acesta bunul la o valoare mutual agreată. Printr-o astfel de operațiune se realizează finanțarea Utilizatorului, prin scoaterea în afara bilanțului contabil a unui bun aflat în proprietate, urmând ca acesta să fie reachiziționat la finele contractului de leasing. În acest mod, Utilizatorul poate obține într-un termen scurt disponibilități bănești pe care le poate reinvesti, fără a pierde proprietatea bunului. Evident, evaluarea bunului ce face obiectul contractului este hotărâtoare și aparține în exclusivitate Finanțatorului pentru că de evaluarea bunului depinde stabilirea sumei finanțate de societatea de leasing.
- **Leasing cross-border (extern)** este o operațiune de leasing, fie financiar, fie operațional, efectuată între un Finanțator/Locator non-rezident și un Utilizator rezident. Operațiunile de leasing care sunt efectuate între doi rezidenți se numesc *leasing intern*. Odată cu ianuarie 2007 când România a devenit membru U.E., leasingul intern se extinde la noțiunea de rezident U. E.
- **Time-sharing**: în cazul acestui tip de leasing, există mai mulți Utilizatori ai contractului de leasing. Bunul contractat poate fi folosit simultan de mai mulți Utilizatori pe timpi partajați (Utilizatorii își împart minutele sau orele de utilizare/funcționare), astfel că rata de leasing plătită de fiecare în parte este mult mai redusă decât în cazul obișnuit. Această formă de leasing s-a adoptat în practică din considerente economice cum ar fi, de exemplu: costul ridicat al unor utilaje, echipamente electronice de calcul, avioane moderne de transport, precum și uzura morală rapidă a acestora.
- **Leasing experimental:** bunul este închiriat în leasing pentru o perioadă scurtă (câteva luni) în mod experimental. Dacă Utilizatorul este mulțumit, el are obligația să cumpere bunul respectiv, dacă nu, îl restituie societății de leasing. Se folosește în scopul promovării vânzărilor de mașini și utilaje.
- **Hire/renting**: operațiuni de leasing pe termen foarte scurt (câteva ore sau zile). Hire/renting sunt considerate forme „intermediare" de leasing. Prin **„hire"** se înțelege închirierea pe termen scurt a unor mijloace de transport, utilaje și aparate, inclusiv asigurarea service-ului. **„Rentingul"** reprezintă o operațiune de închiriere de scurtă durată, dar mai lungă totuși decât operațiunea „hire". Și în acest caz se asigură aproape fără excepție garanția funcționării utilajelor, iar proprietarul își asumă obligația întreținerii și reparațiilor.
- **Master leasingul** sau **leasingul de containere** - o varietate de leasing operațional, utilizat adesea de expeditorii de mărfuri și de cărăuși pentru care este mai avantajoasă

închirierea de containere decât achiziționarea lor (pentru că aceasta ar implica cheltuieli suplimentare cu exploatarea, întreținerea, repararea lor sau pregătirea unui personal calificat). De aceea, firme specializate în ținerea parcului de containere realizează toate aceste servicii.

Această modalitate de leasing se prezintă sub două forme:

- **term leasing**, ceea ce reprezintă o închiriere pe termen dat;
- **trip leasing sau închirierea cu voiajul** în care intră în calcul poziția containerelor pe trasee și regimul exploatării lor.

➢ **Leasingul de personal** s-a dovedit a fi o formă foarte eficientă pentru satisfacerea nevoilor temporale de personal ale societăților mici și mijlocii pentru durate mai scurte sau mai lungi. Această formă de leasing constă în închirierea de personal specializat, de la agenți de vânzări până la directori, pe perioade de la câteva zile până la câteva luni.

Ce este o societate de leasing?

O societate de leasing este un **profesionist**, organizat sub forma unei societăți, având personalitate juridică, care are înscris în obiectul de activitate desfășurarea operațiunilor de leasing financiar sau operațional.

Funcționarea și activitatea societăților de leasing din România este reglementată diferit, după cum acestea oferă servicii de leasing financiar sau operațional.

Modul de constituire și funcționare a **societăților de leasing financiar** este reglementat atât prin Legea 31/1990 privind societățile, cu modificările și completările ulterioare, cât și prin Legea 93/2009 privind instituțiile financiare nebancare, cu modificările și completările ulterioare și Regulamentul Băncii Naționale a României nr. 20/2009 privind instituțiile financiare nebancare, cu modificările și completările ulterioare.

Societățile de Leasing Financiar sunt:

- organizate întotdeauna ca *societăți pe acțiuni***;**
- înregistrate în Registrul Comerțului, având menționat în obiectul de activitate desfășurarea acestui tip de leasing;
- autorizate de Banca Națională a României pentru a desfășura operațiuni de leasing financiar.

Ele se înscriu în categoria mai largă a Instituțiilor Financiare Nebancare (IFN) – care sunt entități care desfășoară activități de creditare cu titlu profesional; de aceea, ele sunt autorizate, reglementate și supravegheate de Banca Națională a României.

Potrivit Legii nr. 93/2009 privind instituțiile financiare nebancare, cu modificările și completările ulterioare, toate IFN-urile – inclusiv societățile de leasing financiar – au obligația:

- de a desemna conducători cu o bună reputație și experiență adecvate pentru exercitarea responsabilităților încredințate, selecționați conform criteriilor stabilite de Banca Națională a României;

- de a avea un nivel minim al capitalului social la constituire;
- de a avea norme interne de creditare elaborate în conformitate cu regulile unei practici prudente şi sănătoase, avizate de Banca Națională a României, precum și
- de a organiza şi conduce contabilitatea în acord cu dispozițiile legale specifice și cu normele Băncii Naționale a României emise în acest sens.

Toate societățile de leasing financiar sunt înregistrate încă de la constituire în **Registrul General al IFN-urilor**, ținut și actualizat permanent de Banca Națională a României.

Societățile de leasing financiar care depășesc în activitatea lor nivelurile minimale fixate pentru câțiva indicatori financiari specifici reglementați de Banca Națională a României *(cifra de afaceri, volumul creditelor, gradul de îndatorare, totalul activelor, capitalurile proprii etc.)* sunt înregistrate într-un al doilea registru gestionat de autoritatea de reglementare și supraveghere, numit **Registrul Special al IFN-urilor.**

În plus față de obligațiile legale impuse tuturor IFN-urilor, societățile de leasing financiar înscrise în Registrul Special au obligația de a respecta în activitatea lor cerințele prudențiale și de supraveghere a riscului suplimentar, impuse de autoritatea de reglementare și supraveghere (Banca Națională a României).

Societățile de Leasing Operațional

Constituirea și funcționarea **societăților de leasing operațional** este reglementată în principal de Legea 31/1990 privind societățile, cu modificările și completările ulterioare.

Activitatea acestora nu este reglementată și nici supravegheată de Banca Națională a României pentru că leasingul operațional este considerat o varietate a contractului de închiriere și nu o metodă de finanțare.

Societățile de leasing operațional au obligația legală:

- de a se constitui sub forma unor societăți (societăți pe acțiuni, societăți cu răspundere limitată etc.),
- de a se înregistra în Registrul Comerțului și
- de a avea în obiectul de activitate desfășurarea acestui tip de leasing.

O operațiune de leasing financiar are drept scop final **achiziția** bunului finanțat.

Leasingul financiar este o operațiune economică **tripartită** în care Societatea de leasing are rolul de **Finanțator**, asigurând fondurile necesare **Utilizatorului** interesat de achiziția bunului de la **Furnizor**.

Utilizatorul este **Cumpărătorul** bunului care, la finele contractului, după plata integrală a ratelor de leasing și a costurilor accesorii rezultate în baza contractului de leasing, precum și după plata valorii reziduale a bunului poate considera practic proprietatea asupra bunului ca fiind asumată.

Vânzătorul bunului este **Furnizorul** - care rămâne răspunzător față de Utilizator pentru furnizarea/livrarea bunului la termen, în conformitate cu specificațiile acestuia, precum și pentru garanția bunului.

În cazul leasingului financiar, **Utilizatorul alege atât Bunul. cât** și **Furnizorul** de la care dorește să achiziționeze bunul.

Operațiunea de leasing financiar poate fi înfăptuită fie în baza unui singur contract tripartit, fie în baza a două contracte, după cum urmează:

- un contract de leasing financiar încheiat între Finanțator/Locator și Utilizator și
- un contract de vânzare încheiat între Locator/Finanțator și Furnizor.

Astfel, după modul în care se încheie operațiunea de leasing, **leasingul Financiar** poate fi:

- **Leasing direct:** contractul de leasing se încheie direct între Utilizator și Furnizorul bunului.

- **Leasing indirect:** presupune existența societății de leasing care intermediază relația Furnizor-Utilizator. Aceste două părți nu vor mai fi practic în legătură. Societatea de leasing va încheia două contracte: unul de vânzare-cumpărare cu Furnizorul bunului și unul de leasing cu Utilizatorul.

Exemplu

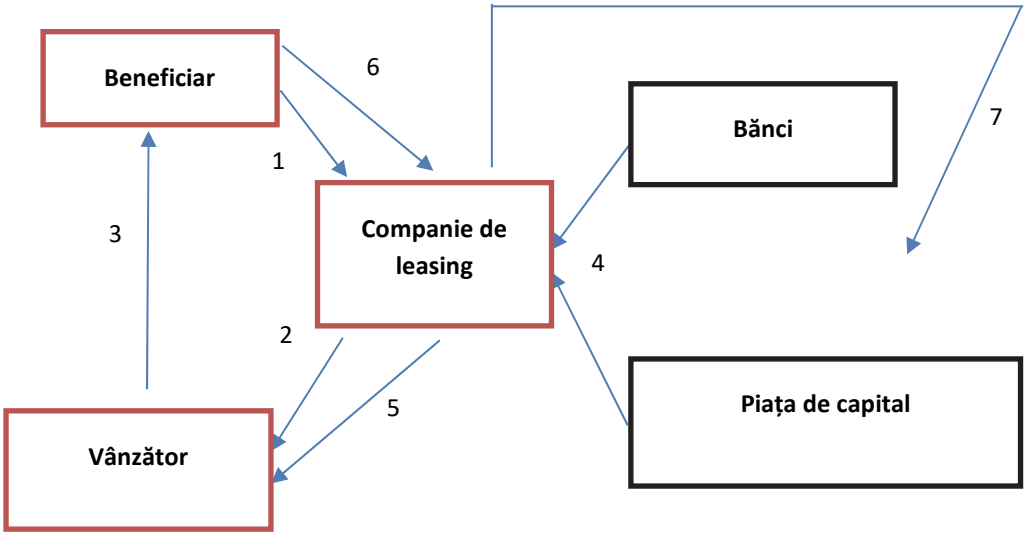
Un potențial client are nevoie să achiziționeze o autoutilitară pentru transport marfă, dar nu are disponibilitățile bănești necesare. În această situație, clientul identifică autoutilitara pe care urmărește să o achiziționeze bazându-și alegerea pe criteriile de funcționalitate de care are nevoie în desfășurarea activității sale, identifică Furnizorul și apoi se adresează unei societăți de leasing cu o cerere de finanțare.

Societatea de leasing contactată verifică bonitatea solicitantului pe baza unor criterii proprii de evaluare și risc, analizează Furnizorul, precum și tipul de bun ce urmează a fi finanțat și, dacă toate condițiile necesare sunt îndeplinite, aprobă cererea de finanțare înaintată de solicitant.

Următorul pas după aprobare este **semnarea contractului de leasing financiar** între societatea de leasing și Utilizator.

Concomitent cu semnarea contractului de leasing cu Utilizatorul, societatea de leasing încheie **contractul de vânzare** cu Furnizorul, cu privire la bunul finanțat și plătește factura fiscală de vânzare către Furnizor, dobândind astfel proprietatea bunului finanțat.

În baza contractului de leasing semnat, a contractului de vânzare și a achitării prețului de achiziție făcute de societatea de leasing, Furnizorul **livrează bunul** către Utilizator, respectiv transmite acestuia din urmă posesia și folosința bunului, în prezența și cu acordul Finanțatorului (societatea de leasing) în calitate de nou proprietar al bunului.



Schema 5: Mecanismul finanțării prin leasing.

Descrierea operațiunilor: (1) – Beneficiarul contractează o companie de leasing în vederea finanțării achiziției unui bun de folosință îndelungată (autovehicul, echipamente, clădiri etc.); (2) – Compania de leasing contractează vânzătorul bunului vizat de beneficiar; (3) – Vânzătorul remite bunul beneficiarului în baza contractului de vânzare-cumpărare semnat cu compania de leasing; (4) – Compania de leasing se finanțează de pe piața de capital (locală / internațională) sau de la băncile partenere; (5) – Bunul este plătit la vedere de către compania de leasing; (6) – Beneficiarul plătește taxa de leasing periodic conform contractului (similar unei chirii); (7) – Compania de leasing rambursează finanțarea contractată în nume propriu.

Pe toată durata contractului de leasing financiar, dreptul de **dispoziție** juridică asupra bunului (un atribut al proprietății) rămâne societății de leasing financiar. Aceasta înseamnă că doar societatea de leasing poate dispune vânzarea sau grevarea de sarcini a bunului (ipoteci, gajuri etc.).

Deținerea de către societatea de leasing financiar a acestui drept reprezintă în fapt o **garanție intrinsecă** constituită în favoarea sa de Utilizator pentru a asigura plata ratelor de leasing conform contractului semnat. În cazul leasingului financiar, ratele de leasing se numesc și **redevențe**.

Utilizatorul deține pe durata contractului de leasing celelalte două atribute ale dreptului de proprietate: **posesia** și **folosința** bunului finanțat și chiar mai mult de atât.

Astfel, Utilizatorul se bucură de toate beneficiile posesiei și folosinței bunului, dar își asumă toate obligațiile corelative ce derivă din aceasta *(de exemplu, are obligația plății taxelor legate de folosința bunului, amenzilor, prejudiciilor cauzate terților etc.)*.

În plus, Utilizatorul este mai mult decât un simplu chiriaș al bunului (*cum este în cazul leasingului operațional*). El „împrumută" de la Proprietar și unele dintre riscurile și beneficiile proprietății chiar de la momentul la care contractul de leasing produce efecte. De regulă, acest moment este același cu momentul preluării posesiei bunului finanțat de la Furnizor.

În cazul leasingului financiar **„Utilizatorul este considerat proprietar al bunului din punct de vedere fiscal".**

Aceasta înseamnă că evidențierea contabilă a bunului, precum și înregistrarea fiscală a acestuia *(plata impozitelor datorate pentru bun etc.)* sunt în responsabilitatea Utilizatorului pe întreaga durată de leasing, de la momentul preluării posesiei bunului de la Furnizor.

Valoarea de achiziție a bunului la finalul contractului de leasing financiar este reprezentată de valoarea reziduală a acestuia.

Transferul dreptului de proprietate poate fi condiționat de achitarea unor costuri ce derivă dintr-un astfel de transfer (costuri logistice, taxe și onorarii notariale în cazul imobilelor etc.).

După tipul finanțării, contractul de leasing financiar poate fi:

- **Leasing BRUT:** ratele de leasing acoperă prețul integral al bunului finanțat, cheltuielile de întreținere, service și reparații.
- **Leasing NET:** ratele de leasing acoperă numai prețul bunului contractat.

Spre deosebire de leasingul financiar, **Leasingul Operațional** presupune, în adevăratul sens al cuvântului, folosirea bunului finanțat pe o perioadă limitată de timp, fără asumarea unor riscuri și beneficii aferente proprietății, în general, pentru rezolvarea punctuală a unor activităţi specifice.

Din aceste motive, **contractul de leasing operațional este, în PRIMUL RÂND, o operațiune de închiriere a unui bun** de folosință îndelungată (utilaj, echipamente, autovehicule, clădiri etc.).

Leasingul operațional, conform Codului Fiscal, este definit ca fiind:

*„orice contract de leasing încheiat între locator şi locatar, care transferă locatarului riscurile şi beneficiile dreptului de proprietate, **mai puţin riscul de valorificare a bunului la valoarea reziduală**, şi care nu îndeplineşte niciuna dintre condiţiile prevăzute la pct. 7 lit. b)-e) (pentru leasingul financiar); riscul de valorificare a bunului la valoarea reziduală există atunci când **opţiunea de cumpărare nu este exercitată la începutul contractului** sau **când contractul de leasing prevede expres restituirea bunului la momentul expirării contractului**".*

În cazul leasingului operațional sumele lunare datorate de Utilizator pe parcursul duratei de leasing pentru folosința bunului reprezintă **chirie**. La sfârșitul perioadei contractuale, bunul este returnat către firma de leasing, care are riscul valorificării acestuia.

Pe parcursul duratei leasingului operațional, amortizarea și înregistrarea fiscală a bunului rămân în responsabilitatea Locatorului. Potrivit Standardelor Internaţionale de Raportare Financiară (IFRS 16), amortizarea bunului va fi transferată Utilizatorului începând cu anul 2019.

La finalul perioadei de leasing, societatea de leasing este liberă să înstrăineze bunul către orice terț interesat.

Singurul contract care se încheie între părți (societatea de leasing și Utilizator) este **contractul de leasing operațional.**

Leasingul operațional este folosit cu precădere de către firmele deținătoare de parcuri auto, cu scopul de a-și eficientiza administrarea flotei, prin scăderea costurilor și eliminarea riscului de variație a acestora.

Cu toate acestea, în ultimii ani leasingul operațional a devenit o soluție din ce în ce mai accesată și de companii cu 1-2 vehicule în folosință.

Caracteristici ale leasingului operațional:

- În mod uzual, sunt incluse în rata lunară, pe lângă finanțare, și servicii asociate utilizării autovehiculelor, cum ar fi: consultanța în alegerea mărcii și modelului, achiziția și livrarea autovehiculelor, întreținere și reparații, asigurare, anvelope, autovehicul de înlocuire pe perioada imobilizării în service și asistență non-stop pentru utilizatori etc.;
- Amortizarea, taxele și impozitele sunt în sarcina companiei de leasing;
- Riscul valorificării bunului la final de contract revine companiei de leasing.

Servicii accesorii operațiunii de leasing - asigurarea bunurilor

Potrivit legii, bunurile care fac obiectul contractelor de leasing financiar sau operațional trebuie să fie asigurate printr-o societate de asigurare autorizată.

Toate bunurile care fac obiectul contractelor de leasing, indiferent de natura lor (cu excepția bunurilor care prin natura lor nu pot fi asigurate, de exemplu terenuri), vor fi asigurate printr-o **poliță de asigurare de bunuri** care acoperă riscurile de daună și furt.

În cazul leasingului, Finanțatorul va fi interesat să aibă sub control încheierea și menținerea în vigoare a asigurării bunului pentru întreaga perioadă de leasing *(având în vedere că bunul este proprietatea acestuia, fiind principala garanție a Finanțatorului, de cele mai multe ori).*

În plus, pentru anumite bunuri, este necesară încheierea unor **polițe de răspundere civilă** care acoperă riscurile de daună produse unor terțe persoane prin folosirea bunurilor. Unele dintre aceste asigurări sunt reglementate cu caracter obligatoriu de legislație (de ex. RCA, în cazul vehiculelor sau PAD, în cazul imobilelor).

În funcție de politicile Finanțatorului și în funcție de rezultatul negocierii părților, asigurarea bunului va fi contractată fie de către Finanțator, fie de către Utilizator. În cele mai multe cazuri, indiferent de contractantul asigurării, Finanțatorul va considera critică posibilitatea sa de a controla și verifica existența unei astfel de polițe de asigurare.

În cazul leasingului operațional, obligația de asigurare a bunului aparține societății de leasing, dacă părţile nu au convenit altfel.

Avantajele leasingului

În ansamblu, leasingul se dovedeşte o formă modernă de finanţare şi de circulaţie a mărfurilor, cu perspective însemnate de extindere în afacerile economice interne şi internaţionale.

Leasingul are o serie de avantaje, atât pentru utilizatorii persoane juridice, cât și pentru persoanele fizice.

Cele mai importante **avantaje** oferite de **leasing** utilizatorilor sunt:

- ✓ Asigură posibilitatea utilizatorilor de a se adapta la timp **schimbărilor tehnologice** rapide care impun înlocuirea bunurilor, echipamentelor (uzura morală, etc.);
- ✓ Permite un **bun management al cash-flow-ului** și duce la economie de capital de lucru; de asemenea, o finanțare în leasing asigură posibilitatea dimensionării şi programării plăţilor în raport cu bugetul de venituri şi cheltuieli al utilizatorilor;
- ✓ Leasingul financiar oferă și **avantaje fiscale** utilizatorilor: bunurile se înregistrează ca mijloace fixe în contabilitatea utilizatorului, acesta deducând cheltuielile cu amortizarea lui, iar din rata de leasing sunt deductibile cheltuielile cu dobânda.
- ✓ Leasingul reprezintă o **sursă alternativă de finanțare** față de creditul bancar, accesibilă și utilizatorilor persoane juridice aflate în dezvoltare. De multe ori, societățile de leasing sunt mai deschise în a evalua proiectul și bonitatea utilizatorului şi în a-şi asuma în acelaşi timp riscul de finanţare;
- ✓ De asemenea, **perioada de analiză și acordare** a leasingului este mai scurtă decât în cazul finanțărilor bancare, datorită gradului ridicat de specializare al personalului companiilor de leasing;
- ✓ De regulă, societatea de leasing nu mai cere alte garanții utilizatorilor în afară de bunul finanțat în leasing;
- ✓ În cazul leasingului, utilizatorul are **posibilitatea alegerii furnizorului** și **bunului** de finanțat; utilizatorul are, de asemenea, acțiune directă împotriva furnizorului în privința condițiilor de livrare și a garanției oferite bunului finanțat;
- ✓ Utilizatorul de leasing poate intra imediat în posesia, respectiv **exploatarea bunului** - oferta de leasing incluzând pe lângă preţul de achiziţie al bunului şi celelalte taxe (asigurare, taxă de înmatriculare, taxe de transport, instalare etc.);
- ✓ Durata contractului de leasing poate fi de minimum 1 an și până la 5 ani pentru achiziționarea de vehicule sau până la 15 sau 20 de ani pentru imobile;
- ✓ La sfârșitul perioadei de leasing, utilizatorul poate opta pentru una dintre următoarele variante: cumpărarea produsului, continuarea contractului de leasing, renunţarea la contract şi înapoierea bunului;
- ✓ Costurile de achiziţie a bunurilor pot fi mai reduse pentru utilizator pentru că societatea de leasing are posibilitatea să cumpere bunuri în condiţii mai avantajoase dacă se

specializează pe anumite bunuri și/sau colaborează cu un anumit furnizor (discount pentru volum);

- ✓ Canalele de distribuție pentru produsele de leasing sunt mai numeroase. Astfel, pot distribui produse de leasing atât băncile, cât și instituțiile financiare nebancare, brokerii de credite sau dealerii auto, precum şi alți furnizori de bunuri;
- ✓ De regulă, societatea de leasing oferă Utilizatorilor un **pachet integrat de servicii financiare** care include, pe lângă finanțarea propriu-zisă, consultanță în achiziții și asigurarea bunului și/sau alte servicii de consultanță;
- ✓ Este o variantă de finanțare flexibilă și adaptată unor nevoi diverse;
- ✓ Este o formă de finanțare nebancară destinată unor clienţi care nu îndeplinesc în totalitate cerinţele de finanţare stricte ale unei bănci;
- ✓ Este un instrument eficient de promovare a vânzărilor pentru bunurile de folosință îndelungată.

În cazul leasingului operaţional:

- ✓ Ratele sunt direct proporționale cu folosința mașinii (durata și număr kilometri/an), astfel încât clientul plătește exact cât consumă și își poate concentra capitalul pe activitatea de bază;
- ✓ Costuri fixe cu administrarea flotei și ușor de bugetat;
- ✓ Deductibilitatea fiscală a ratei lunare;
- ✓ Controlul și diminuarea costurilor cu flota, prin aplicarea măsurilor de optimizare oferite de compania de leasing;
- ✓ Indicatori financiari îmbunătățiți (Gradul de îndatorare, Rentabilitatea activelor).

Ce trebuie să știi când dorești o finanțare în leasing?

Daca ești persoană fizică, persoană fizică autorizată sau persoană juridică:

- Identifică bunul pe care dorești să îl achiziționezi și informează-te cu privire la specificațiile lui tehnice. Acest bun trebuie să corespundă necesităților tale!
- Dacă ești persoană fizică - analizează-ți situația financiară și vezi dacă îți poți permite să susții ratele de leasing lunare!
- Dacă ești persoană fizică autorizată sau persoană juridică - contractează un bun în leasing doar dacă știi că achiziția bunului te ajută în dezvoltarea afacerii tale!
- În funcție de necesitățile afacerii tale, stabilește ce tip de leasing dorești: operațional sau financiar.
- Verifică dacă achiziția bunului la finalul contractului de leasing va fi profitabilă pentru afacerea ta! Dacă răspunsul e afirmativ, optează pentru un produs de leasing financiar.
- Verifică identitatea și reputația Furnizorului! Este de preferat să alegi un Furnizor care lucrează în mod frecvent cu societățile de leasing, cunoscut ca având o bună reputație!

- Cere societății de leasing să îți prezinte un calcul estimativ al costurilor de finanțare și verifică dacă, potrivit veniturilor tale, poți achita aceste costuri!
- Cere societății de leasing să îți prezinte soluțiile de asigurare pentru bun!
- **Citește contractul de leasing!** Dacă nu înțelegi clauzele lui, cere ajutorul societății de leasing!
- Verifică bunul la livrare! Bunul trebuie să corespundă întru totul cerințelor tale!
- Înregistrează în contabilitate bunul (dacă ești persoană juridică sau persoană fizică autorizată)!
- Înregistrează-te fiscal ca „proprietar fiscal" al bunului și plătește la timp toate taxele în legătură cu bunul; altfel, sumele datorate vor acumula penalități!
- Plătește conform scadențelor ratele de leasing; ai grijă să nu acumulezi penalități!
- Dacă ai un vehicul, asigură-te că ai plătit RCA-ul către societatea de leasing sau de asigurare, că ai ITP valabil, rovigneta sau orice alte taxe plătite pentru a circula cu vehiculul!
- Nu aduce modificări bunului decât cu acordul societății de leasing!
- Pentru orice neclarități în legătură cu operațiunea de leasing contractată, ia legătura cu societatea de leasing!
- Dacă ești în imposibilitatea plății ratelor de leasing, conform scadențelor agreate, comunică aceasta societății de leasing!
- Dacă vrei să transferi contractul de leasing pe parcursul duratei lui, informează în prealabil societatea de leasing cu privire la aceasta. Nu poți transfera contractul fără acordul scris al societății de leasing!
- Dacă vrei să plătești anticipat contractul de leasing, verifică toate costurile aferente plății anticipate!

Pasul 0. Ai nevoie de achiziția unui bun în leasing financiar?

Pentru a răspunde la această întrebare, este important să analizezi dacă achiziția bunului îți aduce un beneficiu, în prezent și în viitor, ție sau afacerii tale și, respectiv, dacă situația actuală a propriilor venituri, precum și încasările viitoare, certe sau potențiale îți permit plata ratelor de leasing pe întreaga durată contractuală agreată.

Dacă ești **persoană fizică** și vrei să achiziționezi un bun în leasing (*vehicul, imobil etc.*), ai avantajul că poți folosi bunul în orice condiții pe întreaga durată a contractului de leasing.

Dacă ai achiziționat un vehicul în leasing, poți călători cu el în străinătate numai cu acordul prealabil al societății de leasing.

Dacă ai achiziționat un imobil, îl poți folosi conform destinației stabilite prin contractul de leasing și îi poți aduce orice îmbunătățiri dorești, dar numai cu acordul societății de leasing.

Totuși, este important să știi că societatea de leasing va fi proprietar al bunului pe durata contractului de leasing, înregistrat ca atare în certificatul de înregistrare al vehiculului (talon) sau în Cartea Funciară a imobilului. Din punct de vedere fiscal, obligația plății impozitelor și taxelor

pentru bun pe durata de leasing îți va aparține, tu fiind considerat „proprietar fiscal” asupra acestuia.

Dacă ești **persoană fizică autorizată sau persoană juridică**, verifică dacă bunul pe care vrei să îl achiziționezi te ajută în dezvoltarea afacerii tale pe termen scurt, mediu sau lung *(în funcție de durata de utilizare a bunului și durata estimată a contractului de leasing).*

Leasingul financiar îți permite să dobândești acest bun fără să imobilizezi toate resursele financiare actuale pentru achiziție; astfel poți genera fluxuri de numerar din activitățile de business prin utilizarea bunului/bunurilor achiziționate în leasing.

Leasingul financiar ți se potrivește dacă ești persoană fizică autorizată sau o companie mică sau mijlocie (IMM) aflată în dezvoltare; companiile de leasing sunt mai dornice decât băncile să te ajute să te finanțeze dacă dovedești că ai un plan de afaceri fezabil.

Din punct de vedere contabil și fiscal, utilizatorul este considerat „proprietar” al bunului pe toată durata de leasing, fapt ce îi va permite să amortizeze în contabilitate investiția în cazul companiilor.

Indiferent că ești persoană fizică, persoană fizică autorizată sau juridică, ia în considerare că leasingul financiar se încheie pe o perioadă mai scurtă decât un contract de credit clasic și atunci rata de leasing poate fi mai mare *(pentru că rambursarea sumei finanțate este distribuită în mai puține rate).* În plus, dacă ai deja niște economii și poți suporta un avans mai mare, suma finanțată va fi mai mică și atunci și costurile totale de finanțare vor fi mai reduse.

O perioadă mai scurtă de finanțare și/sau o sumă finanțată mai mică implică costuri totale mai reduse cu **dobânda aferentă contractului de leasing**!

De asemenea, consideră că achiziția unui bun în leasing este în esență o finanțare; obligația de rambursare a ratelor de leasing rămâne chiar dacă bunul nu mai poate fi folosit.

Pasul 1. Ce produs de leasing financiar ţi se potrivește?

Produsul de leasing financiar îl alegi în funcție de:

1. Tipul bunului finanțat: vehicul, echipament, imobil etc.
2. Necesitatea achiziției acestui tip de bun pentru tine/afacerea ta.
3. Costul finanțării;
4. Alte servicii accesorii finanțării pe care societatea de leasing ți le-ar putea oferi.

Dacă dorești să achiziționezi un vehicul, va trebui să decizi dacă te orientezi spre unul vechi (second-hand) sau spre unul nou. Dacă dorești un vehicul nou și ai deja unul vechi pe care vrei să îl vinzi, poți alege un produs de **lease back**. Societatea de leasing îți poate cumpăra vehiculul vechi pe care îl ai, oferindu-ți totodată o finanțare pentru achiziția unuia nou.

Dacă dorești să achiziționezi un autovehicul sau o autoutilitară veche (second hand) din parcul unei societăți de leasing, societatea ți-ar putea oferi și următoarele servicii suplimentare, incluse în prețul de achiziție:

1. Revizie: schimb ulei + schimb filtru ulei;
2. Verificare mecanică: articulații, eșapament, punți, plăcuțe și discuri frână;
3. Diagnoză computerizată.

În afară de autoturisme, societatea de leasing ar putea finanța achiziția de: vehicule comerciale grele, remorci, semiremorci, autotractoare, autospeciale, autocare, autobuze.

Unele societăți de leasing pot finanța achiziția de: avioane de pasageri, aeronave de marfă, avioane ultraușoare, avioane speciale (utilizate pentru misiuni ştiinţifice), elicoptere sau ambarcațiuni (yacht-uri de lux cu motor, ambarcaţiuni sportive, ambarcaţiuni cu vele, ambarcaţiuni pentru agrement etc.).

Dacă ai nevoie de un **echipament** în leasing, societatea de leasing poate finanța: echipamente de producție, echipamente pentru construcții, pentru domeniul IT&C, pentru domeniul medical și agricol. Pot fi astfel finanțate: maşini de prelucrare sticlă şi piatră, maşini de prelucrare metal, plastic, lemn, maşini de tipărit, maşini de împachetat, linii de îmbuteliat, buldozere, compactoare, vibrocompactoare, excavatoare, buldoexcavatoare, tractoare, autobetoniere, mixere beton, pompe beton, concasoare, încărcător frontal, freze şi staţie asfaltetc.

În domeniul **imobiliar**, finanțările unei societăți de leasing se adresează achiziției/construirii (pe terenul proprietatea Utilizatorului) de: clădiri de birouri, centre logistice, fabrici şi hale industriale, centre comerciale sau alte spaţii comerciale, clădiri publice etc.

Pe lângă finanțarea propriu zisă, clienții pot beneficia și de serviciile de consultanță acordate de societățile de leasing, precum:

- consultanţă juridică şi fiscală cu privire la tranzacţiile de leasing;
- consultanţă tehnică cu privire la achiziţionarea şi edificarea imobilelor;
- coordonarea şi monitorizarea contractelor necesare realizării investiţiei;
- monitorizarea facturilor legate de activitatea de construire;
- controlul şi urmărirea desfăşurării activităţii de construcţie.

Pasul 2. Care este rata de leasing lunară pe care o poți suporta? Poți plăti Valoarea Reziduală la finalul perioadei de leasing?

După ce ai ales bunul și tipul de produs de leasing financiar care ti se potrivește, este bine să verifici care este rata de leasing lunară pentru produsul ales şi dacă o poți achita.

Dacă ești **persoană fizică**, poți determina costul total al finanțării pe baza DAE (Dobânda Anuală Efectivă).

- **Dobânda Anuală Efectivă** reprezintă costul total al finanțării la Consumator calculat la momentul acordării finanțării, fiind exprimată ca procent în cadrul Contractului de Leasing Financiar. DAE include toate costurile suportate de consumator în cazul contractării unei facilități de leasing, respectiv: dobânda, comisioanele etc.
- **Rata de leasing lunară (redevența)** include finanțarea eșalonată pe durata leasingului plus dobânda curentă aplicabilă, conform ratei de dobândă agreate prin contract.

Dacă ai ales ca **Valoarea Reziduală** a bunului (reprezentând, de regulă, 20% din prețul de achiziție) să o plătești la finalul contractului de leasing, verifică dacă, potrivit planului tău de afaceri și estimărilor tale, acest lucru va fi posibil.

Citește contractul de leasing pentru a afla și care sunt variantele alternative pe care societatea de leasing ți le-ar putea oferi în cazul în care nu vrei sau nu vei putea achita Valoarea Reziduală a bunului la finalul perioadei de leasing.

De cele mai multe ori, societatea de leasing ți-ar putea oferi posibilitatea de a include în rata de leasing plata valorii reziduale; în acest caz, efortul financiar pentru plata Valorii reziduale nu va mai fi concentrat într-o singură lună, ci va fi eșalonat pe întreaga durată de leasing.

De asemenea, societatea de leasing ți-ar putea oferi posibilitatea prelungirii plății Valorii Reziduale pe o perioadă adițională ce poate varia de la 3 luni la 12 luni sau posibilitatea restructurării finanțării oferite (fie prin reeșalonare, fie prin rescadențare, fie prin stabilirea unei perioade de grație).

Întotdeauna când evaluezi posibilitatea rambursării lunare a ratelor de leasing, ia în considerare următoarele:

a) În plus față de sumele datorate cu titlul de rate de leasing poți plăti lunar, eșalonat, și Valoarea Reziduală.

b) Ratelor de leasing, inclusiv ratelor de Valoare Reziduală precum şi dobânzii, li se aplică Taxa pe Valoarea Adăugată (TVA).

c) Dacă finanțarea este în altă moneda decât RON, cursul de schimb valutar pentru plata ratelor de leasing și a ratelor de Valoare Reziduală este un curs comercial, de regulă agreat de societatea de leasing cu Utilizatorul.

d) Alături de ratele de leasing și/sau ratele de valoare reziduală, poți plăti lunar sau trimestrial alte comisioane specifice stabilite de societatea de leasing și/sau ratele de asigurare pentru bunul finanțat.

Prin urmare, analizează suma lunară datorată luând în considerare toate aceste costuri.

Pasul 3. Cum decizi ce produs este mai avantajos?

Este avantajos produsul care răspunde cel mai bine nevoilor tale/ale afacerii tale.

Alege produsul de leasing cel mai bun luând în considerare:

- **Timpul** în care primești un răspuns de principiu și/sau final la cererea de finanțare;
- **Costurile** asociate finanțării oferite de societatea de leasing;
- **Alte avantaje asociate** finanțării oferite de societatea de leasing *(de exemplu, o poliță de asigurare a bunului la un preț negociat, consultanță etc.)*
- **Comunicarea** rapidă și eficientă cu reprezentații societății de leasing.

Pasul 4. Ce documente ar trebui să prezinți societății de leasing?

În prezent, în cazul în care o **persoană juridică** dorește achiziția unui vehicul în leasing, societatea de leasing i-ar putea solicita următoarele documente:

Acte generale

- cererea de finanţare semnată şi fişa sintetică cuprinzând informații despre persoana juridică;
- factura proformă emisă de Furnizor/înştiinţare preţ/precontract de vânzare-cumpărare;
- specificaţie tehnică în care să se menţioneze caracteristicile tehnice ale bunului finanţat, lista dotărilor standard şi opţionale, precum şi prețul acestora;
- acord de consultare a bazei de date a Centralei Riscurilor Bancare – original;
- declaraţie privind identitatea beneficiarului real al fondurilor.

Acte juridice

- certificatul de înregistrare la Registrul Comerțului, actele constitutive şi actele adiţionale la actele constitutive (dacă este cazul);
- hotărârea organelor statutare (A.G.A., C.A. etc.) din care să rezulte acordul acţionarilor/asociaţilor privind achiziţionarea bunului în leasing, precum şi împuternicirea persoanelor ce reprezintă firma în negocierea şi semnarea contractului de leasing;
- actul de identitate al persoanei care semnează contractul de leasing;
- specimen de semnătură vizat de bancă – conformat cu originalul de bancă.

Acte contabile

- ultimele două bilanţuri anuale disponibile vizate de Administraţia Financiară însoţite de balanţele şi anexele aferente. În situaţia în care societatea nu are disponibile 2 situaţii financiare anuale, s-ar putea solicita un garant care să îndeplinească această condiţie;
- ultima balanţă de verificare disponibilă (cu rulaje lunare în vederea cuantificării obligaţiilor de plată la bugetul de stat), semnată şi ştampilată;
- certificat de atestare fiscală sau copie după ordinele de plată care atestă plata la zi a obligaţiilor către bugetul general consolidat.

Pentru o **persoană fizică** care solicită o finanțare în leasing, documentele minimale ce ar putea fi solicitate:

- Cerere de leasing (formular tip);
- Declaraţie beneficiar real;

- Documente necesare pentru soț, soție, codebitori (aceleaşi ca şi pentru solicitantul leasingului);
- Adeverinţă de salariat pe ultimele 3 luni;
- Copie după actul de identitate (buletin, carte de identitate);
- Declaraţie pe proprie răspundere cu privire la contractele de credite, leasing, rate etc., aflate în desfăşurare;
- Copie după actul de căsătorie;
- Copii înscrisuri doveditoare pentru alte surse de venit (ex. contracte de chirie etc.)

Pentru o **persoană fizică autorizată,** documentele specifice care ar mai putea fi solicitate sunt:

- Autorizaţie pentru desfăşurarea de către persoane fizice a unor activităţi în mod independent;
- Certificat de înregistrare la Registrul Comerţului (CUI);
- Certificat constatator eliberat de Registrul Comerţului.

În funcție de tipul produsului de leasing și de alte detalii concrete ale finanțării (legate de client, bun, furnizor etc.), societatea de leasing poate solicita și alte documente pentru a finaliza, analiza și a confirma, după caz, acordarea finanțării.

Pasul 5. Când primești un răspuns și care sunt pașii următori?

Societățile de leasing pot transmite un răspuns de principiu și/sau un răspuns final la solicitarea ta de leasing:

- Răspunsul de principiu (pre-aprobare) îl poți primi imediat sau în maxim câteva ore;
- Răspunsul final îl vei primi în câteva zile de la momentul în care ai prezentat societății de leasing toate documentele necesare pentru finanțare.

Următorul pas după aprobarea finanțării este semnarea contractului de leasing financiar; la semnare vei plăti în contul societății de leasing sumele ce ar trebui plătite la debutul unui contract de leasing, conform aprobării finanțării (avansul, comisionul de analiză etc.).

După încasarea acestor sume, societatea de leasing va plăti Furnizorului prețul de achiziție pentru bunul ce face obiectul finanțării, fie în baza facturii fiscale emise de Furnizor, fie în baza contractului de vânzare- cumpărare încheiat în forma autentică (în cazul unui imobil).

Următorul pas după plata prețului de achiziție îl reprezintă livrarea bunului de către Finanțator direct către Utilizator; la livrare, va fi prezent și un reprezentant al societății de leasing.

- Dacă bunul ce face obiectul finanțării este un vehicul, societatea de leasing îndeplinește toate formalitățile legale pentru înmatriculare.
- Dacă bunul este un imobil, contractul de leasing financiar poate fi notat în Cartea Funciară a imobilului.

Contractul de leasing și riscurile acestuia; modalități de restructurare a facilității de leasing

1. Elemente obligatorii în contract

Contractul de leasing trebuie să cuprindă, pe lângă părțile contractante, cel puțin următoarele elemente:

- clauza privind definirea contractului de leasing, ca leasing financiar sau operațional;
- denumirea bunului care face obiectul contractului de leasing și caracteristicile de identificare a acestuia;
- valoarea exactă a sumelor ratelor lunare de leasing și data exactă de plată a acestora, modalitățile de plată a acestor rate de leasing agreate de părțile contractante (transfer bancar, plata la ghișeu etc.);
- perioada de utilizare în sistem de leasing a bunului;
- clauza privind obligația asigurării bunului;
- valoarea totală a contractului de leasing.

Contractul de leasing financiar trebuie să cuprindă, pe lângă elementele de mai sus, și:

- valoarea de intrare a bunului;
- valoarea reziduală a bunului convenită de părți, când este cazul;
- valoarea avansului.

Părțile contractante pot conveni și alte clauze (clauze privind garanțiile oferite de părți, cesiunea contractului, rezilierea contractului, restituirea bunului în caz de reziliere, condițiile de transfer a proprietății la finalul duratei de leasing etc.).

2. Părțile Contractului de Leasing

Părțile contractului de leasing sunt:

- **locatorul/finanțatorul** – respectiv, societatea de leasing financiar;
- **locatarul/utilizatorul** – respectiv persoana fizică sau persoana juridică care solicită un leasing.

În cazul leasingului financiar, Furnizorul bunului este considerat parte a operațiunii de leasing, deși nu e parte în contractul de leasing financiar propriu-zis.

Având în vedere îndeosebi avantajele financiare și fiscale oferite Utilizatorilor de contractul de leasing financiar, leasingul este un produs preferat îndeosebi de Utilizatorii persoane juridice, dar flexibilitatea acordării și costurile reduse de finanțare îl fac tot mai atractiv și pentru persoanele fizice.

Deși companiile sunt principalii beneficiari ai operațiunilor de leasing, finanțarea persoanelor fizice de către societățile de leasing a început să câștige tot mai mult teren în ultimii ani, datorită numeroaselor avantaje pe care le oferă acest produs, consumatorii fiind interesați în special de produsele de leasing financiar care au ca obiect finanțarea achiziției unui vehicul sau a unui bun imobil.

3. Obiectul Contractului de Leasing

Pot face ***obiectul*** contractului de leasing:

- orice bunuri mobile aflate în circuitul civil (în special: vehicule, echipamente,etc.)
- orice bunuri imobile aflate în circuitul civil, indiferent că sunt imobile prin natura lor sau imobile prin destinație;
- în anumite condiții prevăzute de lege, drepturile patrimoniale, drepturile de autor asupra programelor pentru calculator.

După tipul bunului ce face obiectul contractului, leasingul poate fi:

- **Mobiliar** (echipamente, vehicule etc.) sau
- **Imobiliar** (terenuri, case, clădiri industriale, alte bunuri imobile cu destinație comercială etc.).

4. Forma Contractului de Leasing

Contractul de leasing se încheie în scris.

În cazul contractului de leasing financiar, Utilizatorul devine parte în contractul de leasing numai după ce societatea de leasing evaluează bonitatea acestuia, pe baza unor criterii și norme impuse de autoritatea de reglementare și supraveghere în domeniul leasingului financiar – Banca Națională a României sau stabilite de societatea de leasing, în funcție de strategia sa de risc.

Caracterul executoriu al contractului

Contractele de leasing, precum și garanțiile reale și personale, constituite în scopul garantării obligațiilor asumate prin contractul de leasing, constituie titluri executorii.

Cu alte cuvinte, în caz de neplată a sumelor datorate și/sau de neîndeplinire a altor obligații asumate de Utilizator conform contractului de leasing, societatea de leasing poate rezilia contractul de leasing financiar și poate începe oricând demersurile judiciare (executarea silită, evacuare etc.) pentru recuperarea posesiei și folosinței bunului, precum și pentru plata daunelor interese datorate de Utilizator.

5. Durata Contractului de Leasing

Durata contractului de leasing financiar se stabilește de regulă, de comun acord între Finanțator și Utilizator, dar pe o perioadă ce nu poate fi mai mică de un an.

În cazul încetării contractului de leasing din culpa utilizatorului sau prin dispariţia totală a bunului prin furt, daună totală, distrugere totală, definită potrivit legii, survenită înainte de împlinirea unui an de la intrarea în vigoare a contractului, acesta nu îşi schimbă natura, iar bunul ce face obiectul contractului de leasing este tratat fiscal şi contabil ca bun, obiect al unui contract de leasing.

În orice caz, perioada de leasing (inclusiv orice perioadă pentru care se poate prelungi contractul) nu trebuie sa fie mai mare de 80% din durata normală de funcționare maximă.

În funcție de obiectul contractului de leasing, durata acestuia poate fi:

- pentru vehicule – aproximativ până la 5 ani;
- pentru echipamente – aproximativ până la 7 ani;
- pentru imobile – aproximativ până la 20 de ani.

Depinde de fiecare utilizator în parte care variantă îi este mai convenabilă: fie să stabilească o rată lunară de leasing mai mică care implică și cheltuieli totale mai mari cu dobânda, sau o rată lunară de leasing mai mare și cheltuieli totale mai scăzute cu dobânda, deoarece costul total plătit cu dobânda se majorează pe măsură ce se extinde durata contractului.

Exemplu

Un client, persoană fizică dorește să achiziționeze în leasing financiar un autovehicul nou, dar nu dispune de întreaga sumă necesară cumpărării autovehiculului respectiv.

După ce alege autovehiculul care corespunde cel mai bine preferințelor și nevoilor sale, acesta cere o ofertă de finanțare unei companii de leasing în următoarele condiții:

- autovehiculul ales costă 58.823 lei plus TVA, adică 70.000 lei;
- clientul dispune de un avans de 20%, urmând să achite 11.764,6 lei plus TVA, mai exact 14.000 lei;
- se angajează să plătească o valoare reziduală de 20% din valoarea de achiziție a bunului, respectiv 11.764,6 lei plus TVA, adică 14.000 lei;
- optează pentru perioadă de leasing de 3 ani (36 luni).

Compania de leasing financiar îi face următoarea ofertă:

- Dobânda fixă de 5,99% p.a. la care se aplică alte comisioane și taxe aferente unor servicii oferite clientului de firma de leasing;
- D.A.E. (dobânda anuală efectivă) de 10,21% care include comisionul de analiză, costul lunar de administrare etc.;
- Rata lunară fixă de 1.173,7 lei plus TVA, adică 1.396,7 lei;
- Suma totală de rambursat este de 80.626 lei, ceea ce presupune cheltuieli totale cu dobânzile și comisioanele de 10.626 lei;

Exemplu

Un client, persoană fizică dorește să achiziționeze în leasing financiar un autovehicul nou, dar nu dispune de întreaga sumă necesară cumpărării autovehiculul respectiv.

După ce alege autovehiculul care corespunde cel mai bine preferințelor și nevoilor sale, acesta cere o ofertă de finanțare unei companii de leasing în următoarele condiții:

- autovehiculul ales costă 58.823 lei plus TVA, adică 70.000 lei;
- clientul dispune de un avans de 20%, urmând să achite 11.764,6 lei plus TVA, mai exact 14.000 lei;
- se angajează să plătească o valoare reziduală de 15% din valoarea de achiziție a bunului, respectiv 8.823,5 lei plus TVA, adică 10.500 lei;
- optează pentru perioadă de leasing de 5 ani (60 luni).

Compania de leasing îi face următoarea ofertă:

- Dobânda fixă de 5,99% p.a. la care se aplică alte comisioane și taxe aferente unor servicii oferite clientului de firma de leasing;
- D.A.E. (dobânda anuală efectivă) de 9,52% care include comisionul de analiză, costul lunar de administrare etc.;
- Rata lunară fixă de 826.2 lei plus TVA, adică 983.2 lei;
- Suma totală de rambursat este de 85.836,8 lei, ceea ce presupune cheltuieli totale cu dobânzile și comisioanele de 15.836,8 lei.

Concluzie:

Exemplele anterioare au fost alese pentru a ilustra principalele variante pe care le are un client, în funcție de disponibilitățile sale financiare:

- Dacă are disponibiltăți financiare mai mari, poate alege o perioadă mai redusă de finanțare care presupune o rată lunară mai mare, dar și un cost efectiv cu dobânzile și comisioanele mai mic;
- Dacă are disponibilități financiare mai mici, atunci poate solicita o ofertă de leasing pe o perioadă mai lungă, ceea ce presupune cheltuieli totale cu dobânzile şi comisioanele mai mari, principalul avantaj constând în faptul că va avea de achitat o rată lunară mai mică și o valoare reziduală mai mică.

6. Drepturile și Obligațiile Părților în Contractul de Leasing

Drepturile Utilizatorului *într-un contract de leasing sunt:*

- de a primi posesia bunului din partea Finanțatorului;
- de a folosi bunul potrivit necesităților sale;

- de a înregistra bunul în contabilitatea proprie;
- de a avea bunul asigurat pe durata contractului de leasing, conform unor prime de asigurare negociate de Finanțator;
- de a acționa în mod direct Furnizorul cu privire la specificațiile tehnice sau caracteristicile constructive ale bunului finanțat*;*
- de a acționa în mod direct orice terț care, prin fapta lui, i-ar putea afecta posesia și folosința bunului.
- de a-şi exercita dreptul de opțiune la finalul contractului de leasing – de a cumpăra bunul la valoarea reziduală, de a prelungi contractul sau de a înceta contractul, restituind bunul.

Obligațiile Utilizatorului *izvorâte din contract sunt:*

- de a recepționa bunul la termenul și în condițiile de livrare agreate cu Furnizorul;
- de a exploata bunul conform instrucțiunilor Furnizorului și de a instrui personalul său cu privire la condițiile de exploatare ale bunului;
- de a suporta cheltuielile de întreținere pentru bun;
- de a nu înstrăina, ipoteca sau subînchiria bunul fără acordul prealabil al finanțatorului;
- de a achita toate sumele datorate conform contractului – rate de leasing, asigurări etc.;
- de a achita sumele datorate în baza calității sale de „proprietar fiscal" al bunului - de exemplu: impozitele și taxele datorate bugetului local;
- de a achita sumele datorate autorităților pentru folosința bunului: rovigneta, amenzi etc.;
- de a suporta riscul pierderii, distrugerii sau avarierii bunului utilizat, din cauze fortuite;
- de a permite finanțatorului verificarea periodică a stării și a modului de exploatare a bunului;
- de a-l informa pe finanțator, în timp util, despre orice tulburare a dreptului de proprietate venită din partea unui terț;
- de a nu aduce modificări bunului;
- de a restitui bunul dacă nu optează pentru cumpărarea lui la finalul contractului sau dacă Finanțatorul reziliază contractul din culpa Utilizatorului.

La rândul său, ***Finanțatorul are dreptul:***

- de a încasa ratele de leasing la termenele și în cuantumul stabilit prin contract;
- de a fi informat cu privire la orice pretenții ce ar putea fi formulate de terți;
- de a fi informat și consultat cu privire la orice schimbare a destinației bunului;
- de a fi informat și consultat cu privire la orice avize sau autorizații ce ar trebui obținute în legătură cu bunul.

Finanțatorul are obligația:

- de a respecta dreptul Utilizatorului de a alege bunul și Furnizorul, potrivit intereselor sale;
- de a contracta bunul cu Furnizorul, în condițiile indicate de Utilizator;

- de a transmite Utilizatorului posesia și folosința bunului, cu excepția dreptului de dispoziție;
- de a-i garanta Utilizatorului folosința liniștită a bunului, în condițiile în care acesta a respectat toate clauzele contractuale;
- de a încheia printr-o societate de asigurare, o poliță de asigurare pentru bunurile oferite în leasing, dacă prin contractul de leasing părțile nu au convenit altfel;
- de a respecta dreptul de opțiune al utilizatorului de a cumpăra bunul, de a prelungi contractul de leasing, fără a schimba natura leasingului, ori de a înceta raporturile contractuale.

Față de cele mai sus prezentate, contractul de leasing mai poate prevedea și alte obligații suplimentare.

7. Plățile în contractul de leasing financiar

Utilizatorul are obligația să achite Finanțatorului, în rate lunare/trimestriale/sezoniere, pe perioada agreată a contractului de leasing financiar următoarele sume:

- **Rata de leasing** - care este cotă-parte din valoarea de intrare a bunului finanțat şi dobânda de leasing, care se stabileşte pe baza ratei dobânzii convenite prin acordul părţilor. *În cazul leasingului financiar, acestă sumă este purtătoare de Taxă pe Valoarea Adăugată.*
    - ***Dobânda*** – reprezintă suma de bani plătită de Utilizator, reprezentând costul finanțării de leasing. Dobânda este echivalentul Ratei Dobânzii, exprimată în suma absolută.
    - ***Rata dobânzii*** **-** este procentul aplicat la soldul finanțării, acumulat în fiecare zi, calculat lunar. Ca și în cazul băncilor, rata de dobândă în cazul facilităților de leasing financiar este exprimată ca procent fix sau variabil, stabilită prin raportare la un indice extern de referință: EURIBOR/ROBOR/LIBOR la o anumită perioadă sau din rata dobânzii de referință a Băncii Naţionale a României.
- **Valoarea reziduală a bunului** care reprezintă valoarea la care, după achitarea de către utilizator a tuturor ratelor de leasing prevăzute în contract, precum şi a tuturor celorlalte sume datorate conform contractului, se face transferul dreptului de proprietate asupra bunului către Utilizator şi este stabilită de părţile contractante. Această valoare reprezintă, de regulă, 20% din valoarea de intrare a bunului. Posibilitatea achiziționării bunului la valoarea reziduală, stabilită conform celor de mai sus, face atractivă și foarte probabilă exercitarea opțiunii de cumpărare a bunului de către Utilizator și transferarea dreptului de proprietate către acesta la finalul leasingului. *În cazul leasingului financiar, acestă sumă este purtătoare de Taxă pe Valoarea Adăugată.*
- **Comisioanele –** sunt sumele percepute de societatea de leasing pentru a acoperi costurile de analiză sau de administrare ale finanțării sau pentru alte servicii oferite Utilizatorului în legătură cu bunul finanțat *(servicii pentru înmatricularea bunului, alte servicii de logistică, precum: obținere plăcuţe înmatriculare, schimbare număr de înmatriculare la cererea Utilizatorului, schimbare număr de înmatriculare în cazul*

numerelor care expiră, schimbare date de identificare Utilizator, obținere plăcuță nouă de înmatriculare, obținere numere înmatriculare provizorii etc.);

În cazul persoanelor fizice, comisionul perceput de societatea de leasing pentru orice servicii prestate la cererea consumatorului se numește **comision unic.**

- **Dobânda penalizatoare** este penalitatea utilizată de Finanțator în cazul întârzierii Utilizatorului la plata ratelor de leasing; valoarea dobânzii penalizatoare sau procentul ratei de dobândă penalizatoare este prevăzut în contractul de leasing.
- **Ratele de asigurare** a bunului.

Riscurile unui leasing financiar

Utilizatorul unui contract de leasing financiar se poate confrunta cu o serie de riscuri asociate finanțării, ce pot apărea pe durata de leasing și pot afecta posibilitatea lui de rambursare a sumei finanțate:

- ✓ Riscul diminuării veniturilor;
- ✓ Riscul variației ratei de dobândă;
- ✓ Riscul variației cursului de schimb (riscul valutar).

Riscul diminuării veniturilor apare atunci când veniturile estimate inițial, la momentul semnării contractului de leasing, se diminuează în cursul duratei de leasing; o asemenea modificare poate fi determinată de apariția unor cheltuieli neprevăzute, de creșterea unor cheltuieli pre-existente, de modificarea condițiilor de muncă etc. Există riscul ca sumele datorate lunar în baza contractului de leasing să devină greu de suportat.

Riscul variației ratei de dobândă poate apărea atunci când creșterea indicelui de referință în baza căruia este calculată dobânda crește, ceea ce determină o creștere a ratei de dobândă aplicabile. Un asemenea risc se poate materializa în cazul finanțărilor cu dobândă variabilă.

Riscul variației cursului de schimb (riscul valutar) poate determina creșterea sumelor de plată denominate în moneda națională în temeiul contractului de leasing, atunci când moneda în care este acordată finanțarea este diferită de moneda în care Utilizatorul realizează veniturile.

În măsura în care apariția acestor riscuri produce o modificare semnificativă a costurilor de finanțare pe care Utilizatorul nu le poate acoperi, Utilizatorul se poate adresa societății de leasing, solicitând o restructurare a facilității contractate.

Modalități de restructurare a facilității de leasing

Procesul de restructurare a contractelor de leasing creează premisa adaptării anumitor termeni/ condiții/ prevederi ale contractelor de leasing la situația concretă a utilizatorilor care se confruntă cu dificultăți financiare.

În cazul persoanelor fizice, dificultățile financiare pot fi generate de:

- Diminuarea veniturilor persoanei împrumutate;
- Diminuarea veniturilor familiei;
- Întreruperea activității în muncă;

- Probleme medicale sau de invaliditate;
- Alte probleme care pot afecta rambursarea contractului de leasing.

În cazul persoanelor juridice, dificultățile financiare pot fi generate de:

- Întârzierea sau lipsa încasărilor într-o perioadă determinată;
- Deficiențe în colectarea sumelor datorate;
- Scăderea nivelului de productivitate;
- Creșterea costurilor de funcționare;
- Alte probleme care pot afecta rambursarea contractului de leasing.

Restructurarea contractelor de leasing poate fi inițiată atât de Utilizator, în condițiile stabilite prin contractul de leasing, cât și de către Finanțator, care, la rândul său, poate fi în măsură să identifice și să evalueze dificultățile financiare ale clientului în ceea ce privește rambursarea ratelor de leasing.

Societățile de leasing au programe și politici de restructurare a contractelor de leasing care se aplică în situația utilizatorilor care întâmpină dificultăți financiare reale.

Aplicarea acestor programe și politici presupune analiza situației financiare curente a utilizatorilor în vederea stabilirii posibilităților de restructurare.

Implementarea măsurilor de restructurare presupune modificarea de comun acord a contractului de leasing și asumarea termenilor restructurării.

Este important pentru Utilizator să informeze societatea de leasing cu privire la orice situație care poate afecta derularea contractului de leasing în condițiile agreate; odată informată, societatea de leasing va căuta identificarea soluțiilor avantajoase de restructurare în perioadele cu probleme.

Cele mai frecvente tipuri de restructurare sunt:

- ***Rescadențarea sau reeșalonarea***

  Acest tip de restructurare constă în modificarea unuia sau mai multora dintre următoarele elemente: cuantumul, frecvența sau scadența obligațiilor de plată, perioada contractuală.

- ***Acordarea unei perioade de grație***

  Această măsură de restructurare presupune convenirea de către părțile contractante a unei amânări pentru executarea obligațiilor de plată. Acordarea unei perioade de grație poate viza obligații principale și/sau accesorii. Prin această măsură de restructurare, durata inițială a contractului poate rămâne aceeași sau se poate modifica.

Reeșalonarea reprezintă modificarea scadenței și/sau a sumei de plată a unor rate de leasing în sold sau amânarea la plată a unor redevențe, cu depășirea duratei inițiale de acordare a creditului, dar fără a depăși durata maximă de creditare pentru produsul în cauză.

Rescadențarea reprezintă modificarea scadenței și/sau a sumei de plată a unor rate de credit în sold fără a se depăși durata inițială de acordare a leasingului (maturitatea finală a acestuia).

Soluționarea solicitărilor şi/sau reclamațiilor

Prin Codul de Bune Practici adoptat în cadrul Asociației Societăților Financiare – ALB România la nivelul industriei de leasing în anul 2014, societățile de leasing și-au asumat să asigure o comunicare permanentă în relația cu clienții lor.

În acest sens, societățile de leasing aduc la cunoștința clienților diversele canale de comunicare de care dispun (*adresele locațiilor lor, numerele de telefon, adresele de email, adresele web etc.*) și încurajează folosirea mijloacelor de comunicare electronice pentru soluționarea cerințelor sau reclamațiilor acestora.

Societățile de leasing dispun de proceduri interne de soluționare a cererilor și reclamațiilor clienților pe care le aduc și la cunoștința clienților lor, desemnează persoane responsabile cu soluționarea oricăror solicitări sau reclamații și fixează termene clare de răspuns.

Societățile de leasing sunt interesate să analizeze gradul de satisfacție a clienților referitoare la serviciile oferite, astfel încât să cunoască în permanență așteptările clienților și să ofere servicii care să răspundă optim cerințelor acestora.

În privința clienților persoane fizice (consumatorii), societățile de leasing au obligația legală de a-i informa asupra posibilităţii de transmitere a reclamaţiilor către Autoritatea pentru Protecţia Consumatorului (*în cazul în care soluționarea reclamațiilor la nivelul societății de leasing ar fi imposibilă).*

ÎNTREBĂRI DE AUTOEVALUARE

Întrebările care urmează vă dau posibilitatea să verificaţi modul în care aţi înţeles materialul din această secțiune. După ce aţi răspuns la întrebări, verificaţi-vă răspunsurile, comparându-le cu soluţiile de la sfârşit. Dacă aveţi neclarităţi, revedeţi părţile relevante.

1. Cum sunt constituite și organizate societățile de leasing financiar?
2. Ce opțiune are Utilizatorul unui contract de leasing financiar la finalul perioadei de leasing?
3. Când intră Utilizatorul unui contract de leasing financiar în posesia și folosința bunului finanțat?
4. Cine înregistrează fiscal și contabil bunul în cazul leasingului financiar?
5. Ce alte servicii accesorii leasingului financiar poate oferi o societate de leasing?
6. Cine este înregistrat ca proprietar al bunului pe durata unui contract de leasing financiar?
7. Ce companii sunt în principal interesate de achiziția unui bun în leasing financiar?
8. Ce metode de restructurare a leasingului financiar practică societățile de leasing?
9. Ce este Valoarea reziduală a bunului?
10. În ce constă riscul valutar?
11. Ce este Dobânda Anuală Efectivă?
12. Cine alege Furnizorul în cazul leasingului financiar?
13. Care este durata minimă a unui contract de leasing financiar?
14. Care este durata estimată a unui contract de leasing financiar pentru finanțarea de autovehicule?
15. Care este principala diferență între leasingul financiar și cel operațional?

RĂSPUNSURI

1. Societăţile de Leasing Financiar sunt organizate întotdeauna ca societăţi pe acţiuni, înregistrate în Registrul Comerţului, având menţionat în obiectul de activitate desfăşurarea acestui tip de leasing, autorizate de Banca Naţională a României pentru a desfăşura operaţiuni de leasing financiar. Ele se înscriu în categoria mai largă a Instituţiilor Financiare Nebancare (IFN).

2. La finalul unui contract de leasing financiar, Utilizatorul poate cumpăra bunul la valoarea reziduală sau poate prelungi contractul sau poate înceta contractul, restituind bunul.

3. Utilizatorul unui contract de leasing financiar dobândeşte posesia şi folosinţa bunului la data livrării.

4. Utilizatorul înregistrează fiscal şi contabil bunul, în cazul contractului de leasing financiar.

5. Asigurarea bunului finanţat în leasing.

6. Societatea de leasing este înregistrată ca proprietar al bunului în cursul perioadei de leasing.

7. Persoanele fizice autorizate, companiile mici şi mijlocii aflate în dezvoltare sunt cele interesate preponderent pentru achiziţia unui bun în leasing.

8. Metodele de restructurare practicate de societăţile de leasing sunt:
   - Rescadenţarea sau reeşalonarea
   - Acordarea unei perioade de graţie

9. Valoarea Reziduală a bunului reprezintă valoarea la care, după achitarea de către utilizator a tuturor ratelor de leasing prevăzute în contract, precum şi a tuturor celorlalte sume datorate conform contractului, se face transferul dreptului de proprietate asupra bunului către Utilizator şi este stabilită de părţile contractante. Această valoare reprezintă, de regulă, 20% din valoarea de intrare a bunului.

10. Riscul variaţiei cursului de schimb (riscul valutar) poate determina creşterea sumelor de plată denominate în moneda naţională în temeiul contractului de leasing, atunci când moneda în care este acordată finanţarea este diferită de moneda în care Utilizatorul realizează veniturile.

11. Dobânda Anuală Efectivă reprezintă costul total al finanţării la Consumator calculat la momentul acordării finanţării, fiind exprimată ca procent în cadrul Contractului de Leasing Financiar. DAE include toate costurile suportate de consumator în cazul contractării unei facilităţi de leasing, respectiv: dobânda, comisioanele etc.

12. Utilizatorul este cel care alege Furnizorul în cazul Leasingului Financiar.

13. Un an.

14. Aproximativ 5 ani.

15. Cea mai importantă diferenţă între cele două tipuri de leasing este dată de scopul operaţiunii de leasing, exprimată de părţi la momentul semnării contractului, după cum urmează: în cazul **leasingului financiar**, scopul operaţiunii de leasing o reprezintă intenţia Utilizatorului de a achiziţiona în rate un bun de la Furnizor, în baza finanţării oferite de Locator/Finanţator (societatea de leasing); în cazul **leasingului operaţional**, scopul operaţiunii de leasing o reprezintă intenţia Utilizatorului de a închiria un bun pentru o perioadă determinată de timp de la Locator.

PIAȚA DE CAPITAL

Introducere în domeniul pieţelor de capital şi bursa românească

Despre Bursă

Bursa de valori este o piață, un loc unde se vând și se cumpără diferite active financiare – acțiuni, obligațiuni sau alte instrumente financiare – cu respectarea reglementărilor specifice pieței de capital.

Bursa, ca operator de piață, are rolul de a facilita fluxurile de capital între investitori (cei care economisesc capital și vor să îl investească, „să îl înmulțească") și emitenții de acțiuni sau obligațiuni (cei care au nevoie de capital pentru investiții în vederea dezvoltării afacerii lor).

Atunci când investitorul crede că o companie are potențial de dezvoltare, îi cumpără acțiunile în primul rând pentru a participa la afacere și abia apoi, în al doilea rând, pentru a le vinde mai scump după regula nescrisă a pieței de capital: „Cumpără ieftin și vinde scump!".

Investitorii pot cumpăra acțiuni nou emise, operațiune prin care firma obține capitalul necesar pentru investiții ce duc la creșterea valorii sale, sau pot cumpăra acțiuni deja existente și disponibile la tranzacționare, banii cumpărătorilor fiind direcționați către vânzătorii acțiunilor.

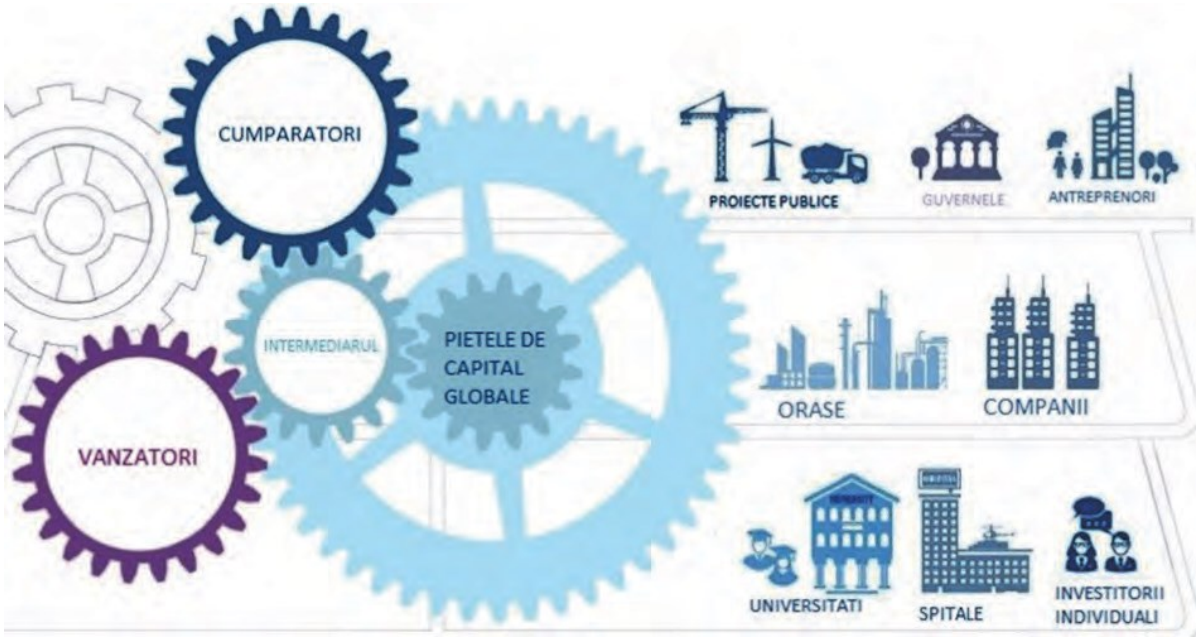
La Bursă, cumpărătorul nu se întâlnește efectiv cu vânzătorul. Tranzacția se realizează prin intermediul unui broker autorizat, denumit **intermediar** sau în limbaj de specialitate „**societate de servicii de investiții financiare**" (SSIF). Astfel, clientul dă brokerului ordinul de cumpărare/vânzare, brokerul introduce ordinul în sistemul bursei unde se întâlnește cu alte ordine. Sistemul Bursei "potrivește" ordinele conform unui mecanism prestabilit și astfel are loc tranzacția. Bursa transmite apoi brokerului confirmarea realizării tranzacției, iar Depozitarului Central datele participanților pentru compensarea/decontarea tranzacției – transferul de proprietate al acțiunilor și transferul contravalorii acțiunilor, între conturile cumpărătorului și vânzătorului.

De ce decid companiile să folosească piața de capital?

Unele companii emit acțiuni noi pentru a atrage bani de la public (de la investitori), sumele obținute fiind folosite pentru finanțarea proiectelor de investiții și pentru a-și crește afacerea. Banii pe care o companie îi atrage prin emisiunea de noi acțiuni intră în capitalul social. Alternativa este să atragă capitalul necesar prin împrumut de la bancă sau printr-o emisiune de obligațiuni, acestea din urmă fiind clasificate drept instrumente financiare de datorie.

Spre deosebire de instrumentele de datorie prin care sumele obținute trebuie restituite celor de la care au fost împrumutate, capitalul social reprezintă proprietatea companiei și, astfel, nu trebuie rambursat. Devenind unul dintre proprietarii sau acționarii unei companii, investitorul poate beneficia de creșterea valorii companiei respective (și implicit a acțiunilor deținute), în cazul în care compania are succes. De asemenea, el își asumă riscul ca acea companie să nu aibă succes, iar valoarea investiției sale să scadă.

De cele mai multe ori o companie alege să atragă finanțări prin emisiunea de noi acțiuni oferite investitorilor și „listarea" la bursă. În urma procesului de listare, acțiunile companiei încep să fie tranzacționate la bursă. Aceste companii sunt numite **companii listate**. Pentru a fi admise la bursă, companiile trebuie să îndeplinească anumite condiții, cum ar fi capitalizarea anticipată (pe baza estimării prețului pe acțiune și a numărului de acțiuni emise) sau procentul de acțiuni distribuite public.



Pe lângă accesul la capitalul investitorilor, companiile folosesc pieţele de capital şi în alte scopuri, precum: marketing, eficientizarea procesului de management şi creşterea reputaţiei.

De ce decid companiile să se listeze?

- Pentru a atrage capitalul necesar pentru: creştere, extinderea operaţiunilor, lansarea de noi produse, îmbunătăţirea capacităţii de producţie, finanţarea cercetărilor şi dezvoltării, dezvoltarea de noi strategii de piaţă, plata unor datorii;
- Creşterea vizibilităţii, reputaţiei, pentru promovare etc.;
- Planuri de stimulare a angajaţilor prin acordarea de acţiuni gratuite sau la un preţ preferenţial;
- Creşterea performanţei managementului prin includerea în obiective a unui indicator din piaţă (atingerea unei performanţe în privinţa preţului acţiunii);
- Determinarea obiectivă a valorii companiei;
- Posibilitatea accesării ulterioare de finanţări prin bursă.

Listarea la bursa de valori este un reper important în viaţa unei companii şi este marcată la Bursa de Valori Bucureşti printr-o ceremonie oficială, care marchează debutul la tranzacţionare a acţiunilor companiei. Acest eveniment se bucură întotdeauna de o bună acoperire în mass-media.

A deveni o companie listată înseamnă însă mult mai mult decât marketing. Prin utilizarea pieţelor de capital, companiile dobândesc reputaţie şi încredere din partea partenerilor, datorită regulilor de transparenţă pe care compania listată se angajează să le urmărească şi să le aplice. Fiecare companie listată la bursa de valori are obligaţia de a publica în mod constant rapoarte în legătură cu activitatea ei şi, de asemenea, despre situaţia financiară, de regulă în fiecare trimestru. În plus, companiile listate trebuie să-şi adapteze modul de organizare şi comunicare potrivit unor norme specifice, cunoscute sub numele de **guvernanţă corporativă**, şi trebuie să se angajeze într-un dialog deschis cu piaţa - acţionarii, potenţialii investitori, bursa de valori şi autorităţile de reglementare. Acest nivel de transparenţă şi responsabilitate este important pentru relaţiile de afaceri ale companiei - companiile listate trebuie să se asigure că toţi acţionarii şi investitorii sunt trataţi în mod egal şi, prin urmare, sunt obligate să transmită informaţii pieţei despre evenimentele care ar putea avea efect asupra preţului unei acţiuni.

Bursa de Valori Bucureşti

Bursa de Valori Bucureşti (BVB) este principala bursă din România, autorizată de către Autoritatea de Supraveghere Financiară (ASF). BVB administrează o piaţă reglementată şi un sistem

alternativ de tranzacționare (ATS) compatibil cu standardele europene. BVB are scopul de a facilita fluxurile de bani între *investitori* – cei care au capital și doresc să investească și *emitenți* – cei care au nevoie de capital pentru investiții, în scopul de a-și dezvolta afacerea.

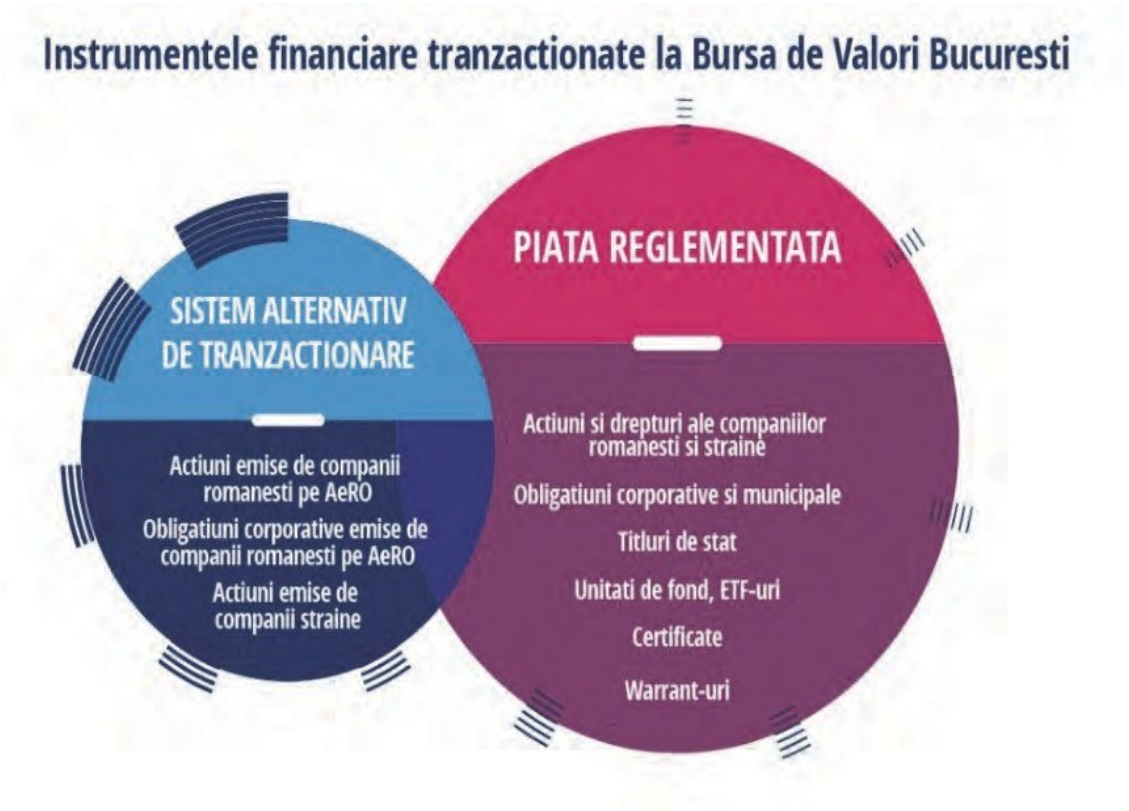
Piața reglementată este piața principală a BVB, unde sunt tranzacționate acțiunile unora dintre cele mai renumite companii dintr-o varietate de sectoare din România. Aprobarea admiterii la tranzacționare pe piața reglementată a acțiunilor unei companii este condiționată de îndeplinirea unor condiții minime cu privire la dimensiunea, vechimea și numărul de acțiuni disponibile la tranzacționare ale emitentului. Ulterior, companiile listate pe piața reglementată trebuie să se conformeze unor reguli stabilite de autoritatea de reglementare și de BVB legate de transparență, guvernanță corporativă etc. Pentru a fi listată pe piața reglementată, o companie trebuie să îndeplinească următoarele criterii:

- Să aibă forma juridică de societate pe acțiuni (S.A.);
- Să aibă valoarea capitalurilor proprii/capitalizare anticipată de minim 1 milion euro;
- Să aibă un procent de cel puțin 25% din acțiuni care să nu fie deținute de companie sau de investitori strategici (*free float* al capitalului de minim 25%).
- Să aibă un istoric al activității de cel puțin 3 ani și să fi întocmit situații financiare pentru această perioadă.

Pe lângă acțiuni, pe piața reglementată mai sunt disponibile și alte instrumente financiare, cum ar fi obligațiuni sau produse structurate, care urmează a fi descrise într-o secțiune următoare.

Piața AeRO este sistemul alternativ de tranzacționare (ATS) administrat de BVB.

Este un segment de piață dedicat listării companiilor la început de drum, start-up-uri și IMM-uri, în vederea finanțării proiectelor acestora. Societățile listate pe AeRO pot avea o dezvoltare accelerată, iar randamentul investițional poate fi unul spectaculos. Aceste companii prezintă însă un risc investițional mai ridicat față de companiile admise la tranzacționare pe o piață reglementată. În plus, cerințele de raportare aplicabile companiilor de pe piața AeRO sunt mai puțin stringente ca pentru cele listate pe piața reglementată, însă sunt considerate adecvate pentru ca investitorii să ia decizii de investiție în cunoștință de cauză. Printr-un plasament într-un start-up sau un IMM, investitorii își pot diversifica portofoliile investind în active din sectoare de activitate cu potențial ridicat de creștere la care până acum nu au avut acces pe piața bursieră românească.



Instituțiile pieței de capital din România

Autoritatea de Supraveghere Financiară (ASF) este autoritatea care supraveghează și reglementează piața financiară non-bancară, respectiv piața de capital, piața pensiilor private și piața asigurărilor.

Depozitarul Central este o instituție centrală a pieței de capital din România care asigură compensarea și decontarea tranzacțiilor cu instrumente financiare, precum și evidența registrelor societăților emitente. Astfel, Depozitarul Central facilitează transferul instrumentelor financiare (acțiuni, obligațiuni, titluri de stat etc.) și al banilor între vânzători și cumpărători și actualizează evidențele acționariatului unui număr important de companii din România.

Fondul de Compensare a Investitorilor a fost creat cu scopul compensării investitorilor în situația incapacității membrilor Fondului de a returna fondurile băneşti și/sau instrumentele financiare datorate sau aparținând investitorilor, care au fost deținute în numele acestora pentru prestarea de servicii de investiții financiare sau pentru administrarea portofoliilor individuale de investiții.

În ce poți investi?

Bursa oferă o paletă largă de oportunități de investiții prin instrumente financiare tranzacționate, cele mai populare fiind acțiunile și obligațiunile. Dar piețele de capital nu înseamnă doar aceste două instrumente – poți găsi, de asemenea, oportunități alternative pentru investiții, precum: fonduri închise de investiții, Exchange Traded Funds, certificate sau warranturi. De asemenea, poți investi pe piața de capital și în mod indirect, prin intermediul unor fonduri de investiții. Mai jos vei găsi o scurtă prezentare generală a fiecăruia dintre aceste instrumente.

Instrumente disponibile la Bursa de Valori București

Acțiuni - reprezintă o cotă parte dintr-o companie. Dacă o persoană investeşte în acțiuni, ea devine co-proprietar al companiei emitente sau, mai simplu spus, devine acționar. Companiile vând acțiuni prin oferte publice pentru a atrage capital, adică fonduri necesare pentru investiții și în general pentru orice demers necesar dezvoltării afacerii. Aşadar, în termeni simpli, acțiunile oferă investitorilor dreptul de proprietate în companii în schimbul capitalului pe care aceștia îl dau companiilor. Acest drept de proprietate poate înseamna pentru acționari dreptul de a încasa, proporțional cu participația lor, din profiturile viitoare ale companiei distribuite ca dividende, precum și dreptul de a participa și a vota în Adunarea Generală a Acționarilor (AGA), influențând pe măsura puterii lor de vot direcția de dezvoltare şi strategia companiei.

Acțiunile companiilor listate sunt cumpărate și vândute zilnic pe toate bursele de valori, inclusiv pe Bursa de Valori București. Prețul acțiunii crește sau scade în funcție de cât sunt dispuși participanții la piață, investitorii, să plătească pentru acesta la un moment dat. Acțiunile sunt instrumente cu venit variabil, adică investitorul în astfel de titluri va primi un câștig denumit dividend doar dacă compania obține profit. Chiar și în cazul în care compania obține profit, investitorii pot decide reinvestirea integrală a acestuia în companie și nu distribuirea sa ca dividend. Sunt instrumente riscante, dar care pot oferi un potențial de câștig semnificativ mai mare decât alte instrumente. Statul nu poate emite acțiuni.

Obligațiuni - este o formă de împrumut prin intermediul căreia emitentul împrumută capital pentru o perioadă determinată de timp (de obicei, câțiva ani). Entitatea care se împrumută (emitentul) emite obligațiuni în schimbul fondurilor obținute și oferă deținătorilor acestor titluri o dobândă fixă sau variabilă (cupon), plătită cu o anumită periodicitate. Fondurile împrumutate (principalul obligațiunii) pot fi returnate, fie în câteva tranșe pe durata de viață a obligațiunilor, fie la scadență/maturitate. Obligațiunile pot fi emise de guverne (caz în care instrumentele sunt denumite și titluri de stat), autorități locale (obligațiuni municipale) sau companii (obligațiuni corporative).

Obligațiunile sunt ideale pentru investitorii care vor un venit constant și periodic. Aceste instrumente oferă, de regulă, o dobândă mai mare decât cea practicată la depozitele bancare. Investitorii în obligațiuni pot decide să păstreze obligațiunile până la maturitate și să încaseze dobânda și principalul sau să le vândă pe bursă înainte de termen. Spre deosebire de acțiuni, obligațiunile oferă un venit, indiferent dacă compania obține profit sau nu. Adică, la scadență

emitentul este obligat să asigure resursele necesare rambursării principalului și plății cupoanelor către investitori, conform planului de rambursare agreat prin prospectul de emisiune cu investitorii. Obligațiunile sunt echivalentul unui credit bancar pe termen lung listat pe bursă și subscris de investitori. În cazul în care compania nu are resursele necesare, investitorii obligatari au dreptul să ceară falimentul emitentului și au o poziție privilegiată față de alți creditori sau față de acționari la recuperarea creanțelor. Din acest motiv obligațiunile sunt considerate mai puțin riscante decât acțiunile.

Obligațiunile se pot emite cu un preț de emisiune mai mic decât valoarea lor nominală (contabilă) – discount și se pot răscumpăra la scadență la un preț mai mare decât valoarea nominală – primă de răscumpărare. Prima și discountul asociat obligațiunilor sunt câștiguri suplimentare atribuite investitorilor peste cuponul agreat cu emitentul.

Statul poate emite și el obligațiuni în mod similar companiilor private.

Fonduri închise de investiţii - Un fond închis de investiții, spre deosebire de un fond deschis *(pentru mai multe informaţii despre fondurile deschise, vezi mai jos)* emite un număr fix de unități de fond, plasate printr-o ofertă publică inițială sau un plasament privat. Spre deosebire de acțiunile emise de o companie, acțiunile/unitățile de fond aparținând unui fond închis de investiții oferă expunere diversificată printr-un portofoliu gestionat activ de administratorul de investiții. Portofoliul se poate concentra asupra unei industrii specifice, unei piețe de capital dintr-o anumită regiune geografică sau unui sector de activitate. Un fond închis de investiţii poate fi admis la tranzacționare, iar unitățile de fond emise pot fi tranzacționate într-un mod similar cu acțiunile. Dacă un investitor doreşte să renunțe la unitățile sale dintr-un fond închis de investiții listat, acesta va trebui să le vândă pe piața de capital unui alt investitor (spre deosebire de un fond deschis de investiții, unde unitățile fondului sunt răscumpărate de către însuși administratorul fondului). În România, cele mai cunoscute fonduri închise de investiții sunt: SIF Banat Crișana, SIF Moldova, SIF Transilvania, SIF Muntenia, SIF Oltenia și Fondul Proprietatea.

Exchange Traded Funds (ETF) sunt titluri de participare la un fond de investiții listat la bursă și se tranzacționează similar acțiunilor. Un ETF oferă investitorilor expunere pe un coș diversificat de acțiuni sau alte instrumente financiare. ETF-urile pot urmări performanța unui indice care poate fi de acțiuni *blue chip* (acţiuni ale companiilor considerate a fi cele mai solide, eficiente şi stabile pe piaţă), unul regional sau un indice de sector, dar și orice altă combinație. ETF-urile sunt tranzacționate precum orice altă acțiune, prețurile lor înregistrând variații zilnice pe piață, în funcție de cerere și ofertă. Aceste instrumente pot fi utilizate de investitori drept un instrument de *hedging* (instrument de acoperire a riscului împotriva fluctuaţiilor nefavorabile de preț) sau unul de investiție. La Bursa de Valori Bucureşti în prezent se tranzacționează un ETF care oferă expunere pe indicele BET.

Certificatele sunt instrumente financiare hibrid, din categoria produselor structurate, care reprezintă obligații financiare („o datorie") ale unui emitent față de deținătorul instrumentului. Certificatele au o componentă derivată care modifică profilul de risc și câștig. Certificatele depind de un activ suport, care poate fi un alt instrument financiar, precum o acţiune, un indice bursier, o rată de schimb, o dobândă, o marfă, un coș sau combinații de astfel de

instrumente financiare. Certificatele sunt, de regulă, tranzacționate de investitorii mai experimentați.

Warrant-urile sunt instrumente emise de instituții financiare și create pe baza altor instrumente sau active, ca de exemplu o acțiune, un indice bursier, un coș de acțiuni, o marfă, acestea purtând denumirea generică de activ suport. Odată ce un investitor cumpără un warrant, acest instrument îi oferă titularului dreptul (dar nu și obligația) de a cumpăra sau de a vinde activul suport la un anumit preț până la o anumită dată (dată de expirare). Acest preț se numeşte „preț de exercitare". Warrant-urile se tranzacționează la fel ca acțiunile. De cele mai multe ori warrant-urile se emit cu o anumită maturitate, de până la un an, dar există posibilitatea ca emitentul să stabilească și maturități mai lungi.

Modalități de investiții indirecte la Bursa de Valori București

Fonduri mutuale (fonduri deschise de investiții) – Un fond „deschis" de investiții este un fond gestionat de profesioniști (societate de administrare a investițiilor – SAI), menit să atragă bani de la o multitudine de investitori pentru a fi investiți în acțiuni, obligațiuni, instrumente ale pieței monetare și alte active similare. O parte din acestea pot fi instrumente financiare listate la BVB, astfel că deținătorul unor unități de fond investește indirect și pe piața decapital.

Un fond „deschis" de investiții poate emite sau răscumpăra unități de fond în mod continuu, în funcție de solicitările investitorilor. Investiția într-un fond mutual se realizează prin achiziționarea de unități de fond direct de la fond. Lichidarea investiției se face tot printr-o tranzacție direct cu fondul. Valoarea unei unități de fond variază în funcție de valoarea activelor fondului și se calculează zilnic. Un fond mutual oferă investitorilor o modalitate simplă și cu costuri reduse de a-și investi banii și de a obține un portofoliu diversificat și specializat pe anumite tipuri de instrumente financiare sau anumite domenii, în funcție de caracteristicile fondului. Investitorii nu au nevoie de o sumă mare de bani pentru a intra într-un fond deschis de investiții, ceea ce face ca fondul să fie foarte accesibil.

Fonduri de pensii – pentru mai multe despre fondurile de pensii, vezi capitolul dedicat.

Asigurări de viață – pentru mai multe despre asigurarile de viață, vezi capitolul dedicat.

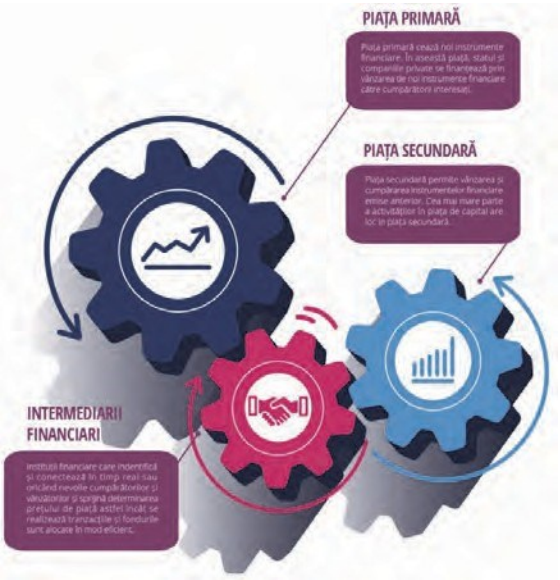
ATENŢIE! Când analizezi în ce instrumente financiare ar trebui să investești, este foarte important de înțeles că fiecare tip de instrument implică diferite corelații risc – randament. Astfel, trebuie să alegi instrumentele după ce îți analizezi profilul de investitor, cel mai indicat cu ajutorul unui intermediar.

Cu cât este mai mare potențialul de câștig, cu atât crește și riscul. În privința acțiunilor, prețul acestora poate fi afectat de diverși factori, printre care performanța companiei, performanța bursei per ansamblu și întregul climat economic. Riscul poate fi diminuat printr-o planificare atentă, existând strategii pentru reducerea și administrarea riscului prin diversificare.

Investițiile în acțiuni

Înțelegerea piețelor și a finanțării prin intermediul bursei

De obicei, economiile personale ale unui antreprenor și, dacă este necesar, contribuțiile de la prieteni/rude sunt sursa de finanțare pentru începerea unei afaceri noi. Pentru un proiect mare însă, întrucât necesarul de finanțare este mai semnificativ, companiile vor avea nevoie de credite sau de alte surse de finanțare. Astfel, atragerea de capitaluri este unul dintre cele mai importante aspecte legate de înființarea sau extinderea unei afaceri la scară largă. Acest proces implică atragerea de fonduri de la investitori din întreaga țară și nu numai, prin vânzarea de acțiuni ale companiei pentru prima dată, urmată de listarea la bursă. Procesul este numit **Ofertă Publică Inițială** sau **IPO**.



Pentru aceasta, compania trebuie să invite investitorii să subscrie acțiuni în baza informațiilor furnizate printr-un document de ofertă numit **prospect**, care include detalii complete despre istoricul companiei, proiectele sale, modelul său de afacere, estimările privind profitabilitatea etc. Investitorii care consideră convingătoare această oportunitate de investiție pot subscrie în oferta publică, iar după alocarea acțiunilor devin acționari al companiei. Secțiunea pieței de capital prin care companiile atrag bani de la investitori este numită **piață primară**.

Este de reținut faptul că după ce ai devenit acționar într-o companie listată și dorești să îți modifici strategia de investire, poți vinde acțiunile deținute altor acționari sau unor noi investitori prin intermediul bursei. Astfel de tranzacții nu reduc capitalul unei companii. Bursele aduc la un loc astfel de vânzători și cumpărători prin intermediul brokerilor și facilitează tranzacționarea. Secțiunea pieței de capital în care se tranzacționează acțiuni deja emise este cunoscută sub numele de **piață secundară**.

Nu trebuie neapărat să cumperi acțiuni la o companie în cadrul unei oferte publice inițiale. Oricând poți cumpăra acțiuni la orice companie listată la bursă.

Ca acționar, ești co-proprietar al companiei și îndreptățit să beneficiezi de toate drepturile de proprietate, inclusiv de **dividend:** profitul distribuit de companie proprietarilor, în urma deciziei acționarilor în AGA de a distribui profit. În decursul anilor, dacă o companie are rezultate financiare bune și un istoric al plății dividendelor, alți investitori vor dori să devină proprietari ai unei astfel de companii prin cumpărarea acțiunilor companiei. Rezultatele bune ale companiei emitente (profitabilitate în creștere, dividende) duc la creșterea cererii pentru aceste acțiuni, care poate duce la creșterea prețului acțiunilor. Astfel, ai oportunitatea să vinzi acțiunile tale la un preț mai mare decât cel la care le-ai cumpărat. În acest mod îți poți crește averea, bineînțeles

dacă ai făcut alegerea bună încă de la început atunci când ai cumpărat acțiuni la compania potrivită. Reversul este la fel de valabil! Din acest motiv este important ca un investitor să fie informat atunci când face o alegere. IPO poate fi suprasubscris (interes mare al investitorilor pentru compania emitentă), caz în care investitorii vor subscrie sume semnificativ mai mari față de valoarea acțiunilor pe care le vor primi ulterior (cost pentru investitori care blochează sume importante de bani) sau subsubscris (interes scăzut al investitorilor pentru compania emitentă), caz în care emitentul poate avea probleme cu mobilizarea capitalului necesar dezvoltării sale.

De ce să investești în acțiuni?

1. Acțiunile sunt de obicei o investiție lichidă

În afara performanței potențiale consistente, există și alte motive pentru care acțiunile sunt o opțiune atractivă de investiții. Ele sunt o investiție lichidă. Vânzarea unei proprietăți imobiliare poate dura câteva luni, iar costurile unei astfel de tranzacții pot fi considerabile, cu atât mai mult cu cât se dorește lichidarea rapidă a activului respectiv. În schimb, vânzarea unei acțiuni durează de obicei doar câteva secunde, cu costuri minime, fiind mult mai ușor de găsit o contraparte prin intermediul bursei de valori. În plus, acționarii pot alege să vândă toate acțiunile pe care le au la o companie sau doar o parte din acestea. O astfel de opțiune nu este valabilă în cazul unei proprietăți.

2. Este ușor să determini prețul acțiunilor

Un alt avantaj al acțiunilor este că valoarea reală a unei astfel de investiții poate fi stabilită cu ușurință. Este simplu deoarece poți vedea zilnic evoluția acțiunilor în ziare sau online.

3. Diversificare

Crearea unui „coș de acțiuni” (un portofoliu de acțiuni) îți permite să investești în diverse sectoare ale economiei, minimizând astfel eventualele pierderi pe unul dintre sectoarele care poate înregistrează o evoluţie mai slabă într-o anumită perioadă. Dacă un sector scade, altul poate crește. De asemenea, companii din aceeași industrie pot evolua în mod diferit, fiecare având particularitățile ei, fiind într-un anumit stadiu de dezvoltare, având un anumit mix de clienți sau produse etc. Acesta este unul dintre principalele motive pentru care un portofoliu bine echilibrat de acțiuni surclasează invariabil multe alte tipuri de investiții.

4. Randament și dividende

Principalul motiv prin care poți obține profit din investiția în acțiuni este creșterea prețului de piață în timp. În plus, poți beneficia de dividendele plătite acționarilor din profiturile înregistrate de companie, fie în bani sau în acțiuni nou emise (gratuite). Este o modalitate prin care acționarii sunt recompensați ca proprietari ai companiei. În România, dividendele sunt plătite o dată pe an, în funcție de politica pe care o are compania cu privire la distribuirea profitului și de necesarul de finanțare. Nivelul dividendului poate varia dacă firma vrea să se dezvolte, caz în care rata de distribuție a dividendelor ar putea fi mai mică. Spre comparație, o companie matură ar putea opta pentru o rată mai mare de distribuție.

5. Este mai ușor decât crezi

Investiția în acțiuni este un proces simplu – milioane de oameni fac acest lucru în toată lumea! Investiția în acțiuni necesită serviciile unui intermediar sau broker (așa cum plasarea fondurilor

tale în depozite necesită serviciile unei bănci). Poți contacta oricând un broker, telefonic sau pe e-mail. *Datele acestora sunt disponibile pe site-ul www.bvb.ro, Secțiunea Intermediari.*

Ce influențează prețurile acțiunilor?

Prețurile acțiunilor sunt diferite de la o companie la alta, ca ordin de mărime. Acțiunea unei companii poate costa 30 bani, în timp ce prețul acțiunii unei alte companii poate fi 250 lei. Crezi că este mai bine să cumperi acțiuni la cea de a doua companie, pentru că este mai valoroasă? Nu neapărat! O greșeală comună este perceperea valorii unei companii ca fiind proporțională cu prețul acțiunii companiei respective. Prețul unei acțiuni, la un moment dat, depinde de valoarea companiei, și în egală măsură, de numărul de acțiuni pe care compania respectivă le-a emis.

Important de reținut:

Capitalizarea bursieră a unei companii = Preț de piață x Număr de acțiuni emise

Astfel, dacă o companie se tranzacționează la 30 bani pe acțiune, iar aceasta a emis 5 miliarde de acțiuni, atunci capitalizarea bursieră sau valoarea de piață a companiei este de 1,5 miliarde lei. Într-un alt exemplu, o companie care se tranzacționează la 250 lei pe acțiune și are 5 milioane de acțiuni emise are o capitalizare bursieră de 1,25 miliarde lei, deci o valoare de piață mai mică, deşi prețul pe acțiune este cu mult mai mare decât în primul caz. În concluzie, valoarea unei companii este determinată de valoarea de piață a acesteia.

Cum evoluează prețul acțiunilor? După ce acțiunile companiei încep să se tranzacționeze la bursă, valoarea companiei se modifică în funcție de fluctuația prețului pe acțiune. Pe măsură ce investitorii obțin informații noi despre companie, ei decid cât de mult sunt dispuși să plătească pentru o acțiune. Întocmai ca prețul unui produs sau serviciu, prețul acțiunii este determinat de cerere și ofertă. Cererea este creată de cei care vor să cumpere acțiuni de la investitorii care le dețin deja. De cealaltă parte avem oferta, reprezentată de deținătorii de acțiuni care sunt dispuși să le vândă la un anumit preț. Evident, cu cât interesul pentru o acțiune este mai mare, cu atât cererea va fi mai mare, iar acest lucru va duce la o creștere a prețului, în contextul în care oferta va fi mereu limitată la numărul de acțiuni emise și aflate în circulație.

Este important să înțelegem că diferite evenimente pot determina cumpărătorii și vânzătorii să miște prețul în sus sau în jos, de exemplu evenimente care au loc la nivel global, la nivel de industrie, creșterea veniturilor sau a cheltuielilor companiei, lansarea de noi produse, schimbări în management sau schimbări ale legislației.

Factorii care pot influența prețul pot fi împărțiți astfel:

- **Performanţa companiei:**
  - Performanţa financiară relevată prin raportările oficiale ale companiei
  - Schimbări intervenite în acţionariatul majoritar sau în management
  - Rapoarte de analiză publicate de presa financiară sau de analişti profesionişti
  - Oportunităţi sau ameninţări apărute în industria în care activează compania
  - Lichiditatea (frecvenţa cu care investitorii tranzacţionează acţiunile companiei)

- **Mediul economic:** ratele de dobândă, inflaţia/deflaţia, cursul de schimb al monedei, şocuri politice sau economice, fiscalitatea (taxarea câştigurilor de capital în raport cu alte câştiguri)

- **Mediul competiţional:**
  - Evoluţia substitutelor (compania concurează pe piaţă cu alte clase de active care pot reprezenta o alternativă mai bună pentru investiţii)
  - Tranzacţii incidentale (motivate de alte scopuri decât cele bazate pe valoarea companiei)
  - Sentimentul general din piaţă (de multe ori subiectiv, părtinitor şi obstinat) – face obiectul unei noi ştiinţe numită „Finanţe comportamentale (*Behavioral Finance*)".

Este important să fii cât mai bine informat. În timp ce investitorii decid dacă o acțiune merită cumpărată prin examinarea „sănătății" financiare a companiei, la fel de important este să urmărească știrile și evenimentele care pot influența prețul acțiunilor prin efectul lor asupra ofertei și a cererii.

Monitorizarea prețurilor

Poți verifica prețurile zilnice ale acțiunilor online, chiar pe site-ul BVB (www.bvb.ro). De regulă, vor fi menționate următoarele prețuri:

Prețul de închidere (referință), care este ultimul preț înregistrat în ședința precedentă și cel față de care se calculează variația pentru ziua curentă.

Prețul curent, care este ultimul preț de tranzacționare înregistrat în piață.

Cel mai mare preț al zilei, adică cel mai mare preț plătit pentru acțiunea respectivă în timpul ședinței de tranzacționare.

Cel mai mic preț al zilei, adică cel mai mic preț plătit pentru acțiunea respectivă în timpul ședinței de tranzacționare.

Variația prețului, comparativ cu ultimul preț înregistrat de acțiunea respectivă la finalul precedentei zile de tranzacționare. Semnele (+) și (-) asociate variației prețului arată dacă o acțiune a crescut sau a scăzut față de prețul de la închiderea zilei precedente. Dacă nu este evidențiat în niciun alt fel, înseamnă că prețul a stagnat la nivelul prețului de referință.

Analiza Fundamentală și Analiza Tehnică

Există două modalități distincte, dar în același timp complementare, de a analiza o companie listată - analiza fundamentală și analiza tehnică. Cele două instrumente sunt privite ca metode opuse de evaluare a unei oportunități de investiție, însă alte abordări propun îmbinarea celor două, astfel încât prin analiza fundamentală să se decidă în ce este investit capitalul, iar prin cea tehnică să se identifice momentul oportun în piață pentru a cumpăra instrumentele financiare vizate.

Conform **analizei fundamentale**, valoarea de piață a unei companii nu corespunde întotdeauna cu valoarea „adevărată" sau intrinsecă a acesteia și prin urmare este foarte important de luat în calcul întregul spectru de informații disponibile despre compania în care vrem să investim. Analiza fundamentală ajută la fundamentarea unei concluzii valide privind valoarea reală a acțiunii și a potențialului de creștere a acesteia, precum și la selectarea acelor acțiuni care se tranzacționează la un preț de piață mai mic decât valoarea reală. Astfel, în timp prețul va tinde să ajungă la valoarea reală, dacă estimările inițiale au fost corecte. Pe de altă parte, dacă valoarea determinată prin aplicarea analizei fundamentale este mai mică decât prețul din piață al acțiunii respective înseamnă că acțiunea companiei este supraevaluată în piață și investitorii vor renunța la a o cumpăra. Sau dacă există deja în portofoliu, o pot vinde.

Analiza fundamentală pornește de la situația financiară a unei companii și a sectorului în care aceasta activează, lucrând cu rapoartele financiare ale companiei, publicate trimestrial. Se evaluează managementul, produsele companiei, mediul concurențial al acesteia, politica de dividend. Se iau în considerare și factori externi cu impact semnificativ, cum ar fi: evoluția economiei în ansamblu, impactul politic, reglementările și trendurile industriei. Toate aceste informații sunt înglobate în modele financiare care calculează valoarea reală a companiei, implicit a prețului pe acțiune, care se compară cu valoarea de piață curentă pentru a determina dacă acea companie este sub sau supraevaluată și dacă merită cumpărată sau menținută în portofoliu.

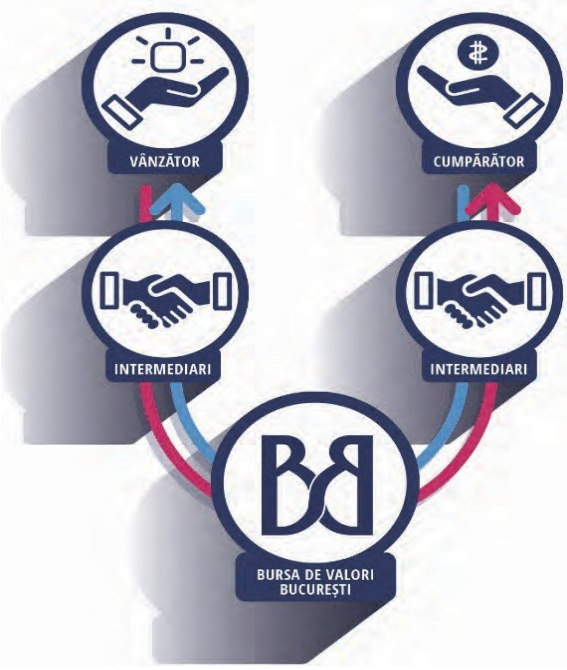
Într-o abordare diferită, **analiza tehnică** pornește de la premisa că prețul din piață al unei acțiuni la un anumit moment dat include toate informațiile financiare și nefinanciare disponibile despre compania respectivă. În acest caz singurul preț corect la momentul respectiv este cel de pe bursă. Printr-o astfel de abordare, analiza tehnică se bazează pe fluctuațiile din piață și încearcă să surprindă rolul factorului psihologic în modul de funcționare al pieței. Sub influențe de ordin psihologic, cum ar fi optimismul sau pesimismul investitorilor, prețurile pe o piață liberă, competitivă, tind să formeze trenduri și tipare care alternează, dar tind să se repete. Aceste trenduri și tipare de preț stau la baza studiului prețurilor și al realizării prognozelor de evoluție în cadrul analizei tehnice. De altfel, motto-ul analizei tehnice este că istoria, dacă nu se repetă întocmai, în mod cert se aseamănă.

Când analizăm tehnic o acțiune pe piață, luăm în calcul evoluțiile trecute și prezente, momentumul (sau elanul trendului actual), sentimentul pieței (sau gradul de optimism/pesimism al investitorilor). Sunt urmărite și datele statistice legate atât de preț, cât și de volumul de tranzacționare.

Cum să devii investitor

Să o luăm cu începutul: selectarea unui broker

Tranzacțiile au loc între cumpărători și vânzători, prin sistemul de tranzacționare al bursei de valori. Pentru a tranzacționa, investitorii trebuie să deschidă un cont la o entitate specializată, un intermediar sau societate de servicii de investiții financiare (SSIF), denumită și societate de brokeraj. Intermediarul va fi legătura între tine și bursa de valori, iar acesta este indispensabil pentru buna funcționare a piețelor de capital.



Primul pas este să accesezi website-ul BVB (www.bvb.ro), secțiunea „Intermediari" și să analizezi lista cu brokerii autorizați să tranzacționeze la Bursa de Valori București. După ce ai ales o anumită companie de brokeraj, poți lua legătura cu ei prin telefon sau e-mail (adresa fiind disponibilă pe website) și să discuți despre procedura de deschidere a unui cont și a eventualelor condiții. Unii brokeri impun o sumă minimă de deschidere de cont, care poate fi de 500 lei, 1.000 lei sau mai mult.

Deschiderea unui cont de tranzacționare este asemănătoare cu deschiderea unui cont bancar. Pentru a deschide un cont la un intermediar va trebui mai întâi să-i furnizezi o copie a actului tău de identitate și să semnezi contractul de intermediere, precum și cererea de deschidere de cont. În plus, intermediarul tău îți va cere să completezi un chestionar care îi va permite să îți creeze un profil de investiții, să identifice toleranța ta față de risc, experiența în domeniul investițiilor – toate acestea fiind informații cheie despre orice investitor.

Pentru a putea efectua primele cumpărări, contul de tranzacționare trebuie mai întâi alimentat cu bani pentru a acoperi aceste achiziții de instrumente financiare. Contul poate fi, de asemenea, creditat cu instrumente financiare primite în cadrul programului de privatizare în masă (PPM), moștenite sau transferate de la un alt intermediar. Odată ce banii sau instrumentele financiare sunt transferate în cont, investitorul poate cumpăra sau vinde instrumente financiare, urmărind astfel obiectivele sale de investiții.

Pentru a efectua tranzacții, investitorii pot plasa ordine de tranzacționare prin intermediul angajaților intermediarului, un broker (agent de servicii de investiții financiare) sau direct prin utilizarea platformelor de tranzacționare online oferite de către intermediari. În primul caz, ordinele se transmit de către investitori departamentului de tranzacționare al intermediarului, mai exact către agenții de bursă, care introduce ordinele în sistemul de tranzacționare în timpul ședinței de tranzacționare. Prețul unui anumit instrument financiar este determinat în sistemul de tranzacționare prin confruntarea cererii și ofertei, în orice moment în timpul sesiunii de tranzacționare. În al doilea caz, ordinele sunt plasate de investitori direct prin

utilizarea unor platforme de tranzacționare online, care în prezent sunt oferite de un număr mare de intermediari. Platforma de tranzacționare online va oferi instant accesul în sistemul de tranzacționare și datele de piață necesare investitorilor (referitoare la prețuri, volume etc.).

ATENȚIE! la apelurile primite de la false firme de intermediere care promit câștiguri rapide și consistente prin tranzacționarea unor instrumente financiare riscante. Pentru siguranța investițiilor tale, este recomandat să verifici dacă intermediarul pe care l-ai contactat este înregistrat în Registrul Autorității de Supraveghere Financiară (ASF). Autoritatea de Supraveghere Financiară este autoritatea care supraveghează și reglementează piața financiară non-bancară din România, respectiv piața de capital, sistemul de pensii private și piața asigurărilor. Lista intermediarilor autorizați de ASF poate fi accesată pe site-ul instituției (www.asfromania.ro) sau pe site-ul Bursei de Valori București (www.bvb.ro), în secțiunea „Intermediari".

Obiectivele tale

Oricine poate deveni investitor! Procedeul deschiderii unui cont de tranzacționare este la fel de simplu ca deschiderea unui cont bancar. În plus, brokerul tău te poate asista în toate etapele descrise mai jos.

Fiecare investiție trebuie să fie însoțită de două activități adiționale: stabilirea strategiei de plasament și analiza caracteristicilor pieței și instrumentelor utilizate pentru a investi. Pentru a stabili strategia de investiții pe piața de capital, trebuie luate în calcul, printre altele:

- Obiectivele tale
- Orizontul de timp avut în vedere pentru a investi
- Nivelul de lichiditate dorit și alte restricții
- Nivelul maxim de risc acceptat

Odată elaborată strategia de investiții, următorul pas este selectarea instrumentelor financiare care vor fi incluse în portofoliu, combinate în scopul de a îndeplini criteriile menționate în strategie. Selecția presupune o analiză a companiilor și a diferitelor instrumente financiare, a performanței financiare din ultimii ani, în vederea identificării tendințelor viitoare de dezvoltare.

Câteva aspecte de luat în considerare înainte de a lua decizia de a investi

Gestionarea finanțelor reprezintă una dintre cele mai importante decizii ale tale. Astfel, ia-ți un răgaz și planifică atent acest proces. Este esențial să îți creezi un plan de investiții pe care să-l respecți și să-l modifici doar atunci când există schimbări majore ale ipotezelor inițiale.

1. Diversificarea

În determinarea alocării activelor (procentajele din portofoliul total care vor fi alocate pentru diverse tipuri de active), diversificarea reprezintă o necesitate. Cel mai bun mod de a gestiona riscul este să-ți diversifici investițiile în diferite produse de investiții. Dacă acțiunile sunt singurele investiții disponibile, poți reduce riscul prin diversificarea între diferite companii și sectoare. Neavând „toate ouăle în același coș", vei minimiza riscurile care apar în timpul diferitelor stagii ale ciclului economic.

2. Selectarea unui orizont de timp

Este dificil să câștigi bani peste noapte investind la bursă, astfel că este important să iei decizia corectă cu privire la orizontul de timp al investiției tale. Tipul de abordare depinde de intervalul de timp stabilit, astfel că poți fi investitor pe termen scurt, mediu sau lung. În general, investitorii pe termen lung (de exemplu 3-5 ani) obțin cele mai bune rezultate. În cazul investitorilor pe termen scurt, riscurile sunt mult mai mari, iar sincronizarea este importantă întrucât trebuie să monitorizezi în permanență evoluția prețurilor pentru a identifica oportunități de tranzacționare avantajoase.

3. Selecția titlurilor din portofoliu

Cu ajutorul unui consultant sau intermediar poți învăța prin ce metode să alegi în ce să investești. Poți utiliza următoarele surse pentru a obține informații:

- Site-urile intermediarilor și rapoarte de analiză,
- Ziare și reviste de afaceri,
- Programele de afaceri la TV și radio.

Atunci când te gândești să cumperi acțiuni, este bine să analizezi companiile vizate. Îți recomandăm să discuți cu intermediarul sau consilierul și/sau să citești materialele de analiză puse la dispoziție de intermediar care îți pot oferi o bună înțelegere asupra activităților societăților și a situației financiare a acestora.

De unde obții informațiile de care ai nevoie

SURSA	CE CONȚINE ȘI DE UNDE O OBȚII
Rapoartele anuale, semestriale și trimestriale ale companiei	Informații generale despre companie, inclusiv datele financiare auditate pentru cea mai recentă perioadă de raportare. Informații disponibile pe site-ul bursei (www.bvb.ro), în secțiunea dedicată companiei căutate.
Rapoarte analiști	Rapoartele analiștilor financiari conțin informații și date care să susțină recomandările analiștilor de a cumpăra, vinde sau păstra acțiunile unei anumite companii. Intermediarii le pun de regulă la dispoziția clienților lor.
Articole de specialitate	Diverse site-uri, publicații și agenții de știri pot furniza evoluții actualizate ale unui sector economic, respectiv ale unei companii anume.

Tranzacționarea la bursă

Anatomia unei tranzacții

Tranzacțiile la Bursa de Valori București se realizează printr-un sistem de tranzacționare la care intermediarii au acces direct și continuu. În timpul tranzacționării, cumpărătorul nu întâlnește de fapt vânzătorul întrucât ordinele sunt plasate prin intermediul acestor intermediari. Odată ce clientul trimite intermediarului său ordinul de cumpărare sau de vânzare, acesta introduce ordinul în sistemul de tranzacționare, unde întâlnește alte ordine și se pot încheia una sau mai multe tranzacții.

În timpul orelor de tranzacționare, ordinele sunt introduse în piață în mod continuu, schimbând astfel raportul între cerere și ofertă și determinând formarea noului preț. Executarea tranzacției este urmată de compensare și decontare: Bursa transmite brokerilor confirmarea realizării tranzacției, iar Depozitarului Central datele participanților pentru efectuarea transferului de proprietate al acțiunilor și a transferului contravalorii acțiunilor, între conturile cumpărătorului și vânzătorului. Instrumentele financiare sunt transferate noului proprietar (cumpărătorul) și echivalentul lor în bani este transferat în contul vânzătorului. Procesul este finalizat în termen de două zile lucrătoare (T + 2) de la data tranzacției. Acest lucru înseamnă că a doua zi lucrătoare după tranzacție cumpărătorul va avea acțiunile în portofoliul său și vânzătorul va primi banii pentru acțiunile vândute.

Efectuarea unei tranzacţii și tipuri de ordine

Pentru efectuarea oricărei operațiuni de cumpărare și vânzare a acțiunilor, sunt necesare următoarele elemente:

- **Nume companie și simbol:** Fiecare companie are un simbol de identificare. Este posibil să fi observat deja că în articole și rapoarte simbolul este, de obicei, prezentat în paranteze, imediat după numele companiei. De exemplu, pentru Bursa de Valori Bucureşti, simbolul este BVB**.**

- **Număr de acțiuni**: Este necesar să specifici numărul de acțiuni cumpărate sau vândute; în cazul cumpărării, trebuie să ai în vedere suma maximă pe care ești dispus să o aloci.

- **Tipul de ordin și prețul acțiunii**: Ordin la piață, ordin limită sau ordin stop? **Ordinul la piață** intervine când clientul transmite brokerului sau să cumpere sau să vândă acțiuni sau alte instrumente financiare din portofoliu la prețul pieței. Prețul la care se execută ordinul este cel mai bun preț găsit pe piață pentru ordinele de sens contrar (cel mai bun preț de cumpărare disponibil în piață pentru un ordin de vânzare și cel mai bun preț de vânzare disponibil în piață pentru un ordin de cumpărare din partea clientului). De asemenea, clientul poate da un **ordin limită**, indicând brokerului să cumpere sau să vândă doar la un preț indicat sau mai bun. **Ordinul stop** implică o situație în care clientul instructează brokerul să cumpere sau să vândă la prețul pieței odată ce titlurile ajung la un anumit preț țintă, numit de asemenea „preț stop". Astfel de ordine sunt plasate în mod specific cu scopul de a limita pierderile sau de a proteja câștigurile.

- **Valabilitatea unui ordin**: Ordin „Open", ordin „Day" sau ordin „Fill-or-Kill"? **Ordinul Day** este un ordin de a cumpăra sau vinde care expiră la sfârşitul zilei dacă nu este executat. **Ordinul Open** este un ordin de a cumpăra sau vinde un instrument financiar care rămâne în vigoare până când este anulat de client sau executat. **Un ordin Fill-or-Kill** este un ordin care pentru a fi executat necesită cumpărarea/vânzarea imediată a întregii cantități. Dacă acest ordin nu poate fi executat integral, el este respins de sistem.

- **Comisionul intermediarului** pentru ordinul respectiv. Pentru serviciile oferite, intermediarii percep un comision de tranzacționare, pe care trebuie să îl iei în calcul.

„Cititul" instrumentelor

Pentru investitorii actuali sau viitori, site-ul Bursei de Valori București (www.bvb.ro) poate fi o sursă pentru multe informații utile. Profilul unei companii listate de pe site-ul BVB include următoarele elemente:

INTERNATIONAL SECURITIES IDENTIFICATION NUMBER (ISIN) – identifică în mod unic o garanție. Codul ISIN este un cod alfa-numeric de 12 caractere care conține informații ce caracterizează instrumente financiare, dar servește pentru identificarea uniformă a unei valori mobiliare la tranzacționare și decontare.

Prețuri

Bid / Ask – cel mai bun preț de cumpărare și cel mai bun preț vânzare.

Bid / Ask Vol. – numărul de acțiuni disponibile pe partea cumpărătorilor și numărul de acțiuni pentru care sunt plasate ordinele de vânzare.

Data/ora – data și ora la care informațiile de mai sus au fost modificate.

Ultimul preț – prețul ultimei tranzacții.

Var – variația de preț în bani între prețul curent și ultimul preț din ziua anterioară.

Var (%) – variația de preț procentuală între prețul curent şi ultimul preț din ziua anterioară.

Preț deschidere – prețul primei tranzacții a zilei.

Preț maxim – cel mai mare preț de tranzacționare al zilei.

Preț minim – cel mai mic preț de tranzacționare al zilei.

Preț mediu – prețul mediu de tranzacționare al zilei.

Data/ora – data și ora la care informațiile de mai sus au fost modificate.

Max. 52 săptămâni – Cel mai mare preț înregistrat în precedentele 52 de săptămâni.

Min. 52 săptămâni – Cel mai mic preț înregistrat în precedentele 52 săptămâni.

Indicatori bursieri

Capitalizare – Capitalizarea companiei calculată ca produsul dintre numărul de acţiuni şi prețul acestora la un moment dat.

PER – indicator de evaluare, calculat ca raportul dintre prețul acțiunii și profitul net/acțiune (este folosit în tehnicile de evaluare a unei companii ca o bază – „multiplu").

P/BV – *Price-to-Book-Value*, calculat ca raportul dintre preţul unei acţiuni şi valoarea contabilă medie a unei acţiuni (este folosit în tehnicile de evaluare a unei companii ca o bază – „multiplu").

EPS – raportul dintre Profitul net al companiei şi numărul de acţiuni.

DIVY – Randamentul ultimului dividend plătit (valoarea dividendului raportată la prețul acțiunii).

Dividend (2015) – Valoarea dividendului în lei pentru anul indicat.

Informații emisiune

Număr total acțiuni – Numărul total al tuturor acțiunilor emise de societate.

Valoare Nominală – Valoarea la care este emisă o acțiune.

Capital social – Valoarea capitalului social.

Data start tranzacționare – Prima zi de tranzacționare a acțiunilor la BVB.

Prospect / Memorandum – Documentul de listare a companiei.

Ce fel de investitor ești?

Administratorii de fonduri și consilierii financiari încep orice discuție cu un potențial investitor adresându-i un chestionar pentru a determina tipologia în care se înscrie acesta. Întrebările urmăresc să identifice orizontul de timp disponibil pentru investiții, cunoștințele de investiții și toleranța la risc. Așa cum am menționat deja, cunoașterea profilului investitorului este crucială pentru elaborarea planului de investiții. Chestionarul de mai jos te poate ajuta să îți identifici profilul investițional. Combină scorul total răspunzând la întrebări și vezi ce tip de investitor ești.

1. **Ce dorești să obții în urma unei investiții?**

   O investiție care nu fluctuează în valoare. (1)

   Să păstrez valoarea investițiilor mele și să obțin venituri regulate. (2)

   Obținerea unui venit periodic cu o oarecare expunere pe creșterea capitalului. (3)

   Nu sunt îngrijorat de venituri, caut maximizarea creșterii investițiilor mele. (4)

2. **Pentru cât timp ești pregătit să păstrezi investițiile?**

   Doi ani sau mai puțin. (1)

   Între trei și cinci ani. (2)

   Între șase și zece ani. (3)

   Mai mult de zece ani. (4)

3. **Cum ai reacționa dacă valoarea investițiilor tale ar scădea cu 15% într-un an?**

   Ajutor! Scot toți banii și îi depun într-un cont de depozit bancar. (1)

   Scot o parte din bani și-i plasez utilizând o strategie „sigură" de investiții. (2)

   Aștept până când am recuperat pierderile și apoi iau în considerare alte investiții. (3)

   Nu schimb nimic și urmez strategia recomandată. (4)

   Wow! Este cu 15% mai ieftin să investesc mai mulți bani în același activ. (5)

4. **Care este disponibilitatea ta de a risca pe termen scurt în perspectiva unor profituri mai mari pe termen lung?**

   Scăzută. (1)

   Nu sunt sigur. (2)

   Moderată. (3)

   Ridicată. (4)

5. **Alege răspunsul cel mai adecvat pentru următoarea declarație: „Sunt dispus să tolerez fluctuații de piață în perspectiva unui potențial profit mai mare".**

   Dezacord total. (1)

   Dezacord parțial (2)

   Nu sunt de acord, nici în dezacord. (3)

   Sunt de acord. (4)

6. **Alege răspunsul pentru următoarea afirmație: „Principala mea preocupare o constituie sentimentul de siguranță; păstrarea banilor în condiții de siguranță este mai importantă decât să câștig profituri mari".**

   Dezacord. (4)

   Nu sunt de acord, nici în dezacord. (3)

   Sunt de acord. (2)

   Complet de acord. (1)

7. **În legătură cu investițiile, cât de experimentat crezi că ești?**

   Lipsit de experiență – investițiile sunt o experiență nouă pentru mine. (1)

   Oarecum lipsit de experiență – a investi este destul de nou pentru mine. (2)

   Oarecum experimentat – dețin deja cunoștințe. (3)

   Experimentat – cunosc factorii care fac investițiile să fluctueze. (4)

   Foarte experimentat – îmi fac propria cercetare amplă și am o înțelegere excelentă a factorilor care afectează performanța investițiilor. (5)

8. **Cât de sigur este venitul viitor (cum ar fi salariu, pensie sau venituri din alte investiții)?**

   Nu este sigur. (1)

   Oarecum securizat. (2)

   Destul de sigur. (3)

   Foarte sigur. (4)

9. **Cum ai descrie situația ta financiară actuală?**

   Complet fără datorii. (5)

   Fără credit ipotecar, dar am alte obligații (cum ar fi datorii în contul cardului de credit, taxe de școlarizare). (4)

   Un credit ipotecar rezonabil, dar nici o altă datorie. (3)

   Un credit ipotecar și anumite obligații. (2)

   Grad ridicat de îndatorare (cum ar fi un credit ipotecar, carduri de credit și/sau de împrumut în marjă). (1)

Acum adună scorurile pentru toate răspunsurile și verifică punctajul total pentru a vedea la ce categorie de investitor te încadrezi.

Scor Total	**Tip de Investitor**
9–11	Defensiv
12–18	Conservator
19–25	Echilibrat
26–33	Dinamic
34–39	Agresiv

Un investitor ar trebui să aleagă un produs de investiții care corespunde obiectivelor sale și sumei de bani pe care o are la dispoziție, dar și toleranței sale față de risc. Toate investițiile presupun un anumit grad de risc. Acest chestionar nu este suficient pentru a determina strategia ta de investiții, îți recomandăm să obții și ***opinia unui profesionist.***

Profil de risc Defensiv

Vizează protejarea capitalului – Nivel de risc foarte scăzut **Scor total: 9-11**

Obiectivul investițional principal este acela de a păstra capitalul sau valoarea principalului investit. Vrei să obții un flux de venituri previzibil din activele tale. Astfel, găsești mai

potrivit să investești în produse cu scadențe fixe și rentabilitate prestabilită. Creșterea capitalului este de o importanță secundară. Ești dispus să îți asumi riscuri limitate cu activele tale, de obicei, într-un orizont de timp scurt investițional.

Profil de risc Conservator

Vizează o creștere limitată a capitalului – Nivel de risc scăzut **Scor total: 12-18**

Principalul scop investițional este de a obține un venit relativ stabil și moderat. Ești dispus să îți asumi un nivel redus de risc cu activele în care investești. În plan secundar, îți dorești o creștere graduală a averii pe termen lung.

Profil de risc Echilibrat

Vizează niveluri moderate ale riscului și rentabilității **Scor total: 19-25**

Scopul principal este realizarea unei creșteri a capitalului pe termen lung. Cauți randamente relativ stabile, dar nu te deranjează asumarea unor riscuri moderate. Portofoliul echilibrat se realizează prin investirea în proporții egale în obligațiuni și acțiuni.

Profil de risc Dinamic

Vizează potențial de creștere pe termen lung **Scor total: 26-33**

Vrei să-ți crești averea pe termen lung. Ești dispus să-ți asumi mai multe riscuri deoarece îţi doreşti profituri mai mari. Ești conștient că acțiunile pot fluctua pe termen scurt, dar consideri că o scădere temporară a investiției este o oportunitate de cumpărare. Portofoliul dinamic include, de obicei, investiții cu o varietate de clase de active, cu un procent mai ridicat alocat investițiilor în fonduri de investiții, acțiuni și alte instrumente financiare cu risc ceva mai ridicat. Depozitele bancare și obligațiunile au o pondere mai mică în portofoliu.

Profil de risc Agresiv

Vizează creștere pe termen foarte lung **Scor total: 34-39**

Prioritatea ta este de a genera câștiguri de capital. Realizezi că, în timp, piețele de capital înregistrează, de obicei, o performanţă mai bună în comparaţie cu alte investiții. Nu îți este teamă de speculații sau să investești în sectoare economice riscante. Consideri că o scădere a pieței/un regres temporar reprezintă o oportunitate de cumpărare. O mare parte a portofoliului unui astfel de investitor este, de obicei, format din acțiuni și alte active cu grad mai ridicat de risc.

ÎNTREBĂRI DE AUTOEVALUARE

Întrebările care urmează vă dau posibilitatea să verificaţi modul în care aţi înţeles materialul din această secțiune. După ce aţi răspuns la întrebări, verificaţi-vă răspunsurile, comparându-le cu soluţiile de la sfârşit. Dacă aveţi neclarităţi, revedeţi părţile relevante.

1. Cine are dreptul să încaseze dividende?
   a. Conducerea companiei
   b. Toți acționarii care au deținut vreodată acțiuni ale companiei
   c. Acționarii care dețin minim 1% din acțiunile companiei
   d. Toți acționarii care au deținut acțiuni ale companiei la o anumită dată

2. Ce este AeRO?
   a. Piața BVB pentru IMM-uri și start-up-uri
   b. Una dintre companiile listate la Bursa de Valori București
   c. Indicele Bursei de Valori București
   d. Proiectele educaționale ale BVB

3. Care dintre următoarele companii tind să aibă un risc mai mic în ceea ce privește prețul acțiunilor atunci când economia este în recesiune profundă?
   a. Un constructor de mașini
   b. Un constructor de case
   c. Magazin universal
   d. O companie de utilități care distribuie apă în clădirile publice

4. _____ activează în piețele secundare, plasând ordinele de cumpărare și vânzare pentru acțiuni, în numele clienților lor.
   a. Bursele
   b. Garantul subscrierii
   c. Brokerii
   d. Solicitanții

5. Poți cumpăra acțiuni:
   a. Prin orice oficiu poștal
   b. Prin orice sucursală bancară
   c. Printr-un broker
   d. Direct prin intermediul bursei de valori

6. Cât de des într-o săptămână se derulează ședințe de tranzacționare, fără a lua în calcul eventualele sărbători legale?
   a. De patru ori
   b. De cinci ori
   c. De șase ori
   d. De șapte ori

7. Cum se numește cel mai mare preț plătit pentru o acțiune în timpul unei ședinţe de tranzacționare?
   a. Preț de închidere
   b. Preț maxim
   c. Preț minim
   d. Variație de preţ

8. Abrevierea constând într-un simbol format din litere sau litere și cifre, utilizată pentru a identifica în mod unic acțiunile tranzacționate public ale unui emitent poartă denumirea de:
   a. Ticker Symbol
   b. Basis Symbol
   c. ISIN
   d. BIN

9. Metodologia pentru analizarea acțiunilor folosită pentru a previziona direcția prețurilor prin studiul datelor de piață istorice și a modelelor grafice, precum prețul și volumul este numită:
   a. Analiză fundamentalistă
   b. Analiză tehnică
   c. Analiză fundamentală
   d. Analiză tehnologică

10. Metodologia pentru analizarea acțiunilor folosită pentru a face previziuni prin studiul datelor contabile, financiare și macroeconomice, și prezente este numită:
   a. Analiză fundamentalistă
   b. Analiză tehnică
   c. Analiză fundamentală
   d. Analiză tehnologică

11. De unde se poate obține extrasul de cont din care poți afla dacă și câte acțiuni deții, inclusiv acțiuni primite prin Programul de Privatizare în Masă?
   a. De la Bursa de Valori București
   b. De la Depozitarul Central
   c. De la brokerii autorizați să elibereze extrase de cont
   d. Atât de la Depozitarul Central, cât și de la brokerii autorizați să elibereze extrase de cont

12. Care este ciclul de decontare aplicat în România?
   a. T+1
   b. T+2
   c. T+3
   d. T+4

13. Ce înseamnă decontarea tranzacțiilor?
   a. Transferul banilor de la cumpărător la vânzător simultan cu transferul în sens invers al instrumentelor financiare de la vânzător la cumpărător
   b. Tranzacționarea instrumentelor financiare în afara piețelor
   c. Transferul de acțiuni
   d. Niciuna dintre variantele de mai sus

14. George dorește să investească 1.000 lei în acțiuni SKY. Se întreabă câte acțiuni va putea să cumpere dacă va plăti 3 lei pentru o acțiune? Pentru acest exercițiu, comisionul de tranzacționare este zero.
    a. 334 acțiuni
    b. 333,3 acțiuni
    c. 333 acțiuni
    d. 330 acțiuni

15. Angelica dorește să investească pe piața de capital. Care este următorul pas?
    a. Să meargă la sediul BVB și să cumpere acțiuni
    b. Să meargă la un broker autorizat și să solicite un contract pentru servicii financiare, investiții și brokeraj
    c. Să meargă la Forumul Investitorilor și să cumpere acțiuni de la alți investitori
    d. Să cumpere acțiuni de la Depozitarul Central

16. Atunci când cumperi obligațiuni emise de o companie:
    a. Deții o parte din companie
    b. Ai împrumutat bani companiei
    c. Ești răspunzător pentru datoriile companiei
    d. Poți vota cu privire la deciziile acționarilor

17. Dacă deții obligațiuni, care dintre următoarele drepturi îți revin?
    a. Dividend
    b. Participarea la Adunarea Generală a Acționarilor
    c. Dreptul de proprietate
    d. Niciunul dintre cele de mai sus

18. Ionuț are o varietate largă de acțiuni, obligațiuni și unități de fond cu scopul de a diminua riscul de a pierde bani. Această abordare este numită:
    a. Economisire
    b. Compunere
    c. Diversificare
    d. Hedging

19. Conceptul de diversificare este reflectat de afirmația:
    a. Calul de dar nu se caută la dinți
    b. Nu pune toate ouăle în același coș
    c. Nu plouă niciodată, dar toarnă cu găleata
    d. Bate fierul cât e cald

20. Ce tipuri de instrumente financiare se pot deconta prin Depozitarul Central?
    a. Acțiuni și obligațiuni
    b. Titluri de stat
    c. Produse structurate
    d. Toate variantele de mai sus

21. Ce înseamnă AGA în contextul pieței de capital?
    a. Activele Generale ale Antreprenorilor
    b. Adunarea Generală a Acționarilor
    c. Administrația Generală a Acționarilor
    d. Administrația Generală a Antreprenorilor

RĂSPUNSURI

1. *Răspuns* d.: Toți acționarii care dețin acțiuni la o anumită dată aleasă de companie au dreptul să primească dividende. Este important de știut că ar trebui să achiziționezi acțiunile cu cel puțin 2 zile înainte ca dividendele să fie distribuite, întrucât există o întârziere de compensare și decontare de 2 zile, denumită T+2 (Ziua Tranzacției + 2 zile).

2. *Răspuns* a.: AeRO este segmentul de piață pentru acțiuni din cadrul Sistemului Alternativ de Tranzacționare (ATS) al Bursei de Valori București. AeRO este dedicat listării companiilor la început de drum, precum start-up-uri și IMM-uri care sunt în căutarea finanțării pentru proiectele lor, creșterea vizibilității și care vor să contribuie la dezvoltarea mediului de afaceri.

3. *Răspuns* d.: Compania de utilități este un exemplu de acțiune defensivă. Acțiunile defensive sunt, de regulă, din industrii care produc bunuri necesare la care consumatorii nu pot renunța. Exemplele includ electricitatea, apa curentă, mâncarea și combustibilul, care sunt necesități de bază, iar cererea pentru acestea tinde să fie destul de stabilă de la un an la altul. De asemenea, în cazul companiilor care oferă produse cheie sau servicii pentru stat, este mai puțin probabil ca acestea să resimtă impactul unei recesiuni sau crize economice. Aceasta se traduce printr-o stabilitate mai ridicată a rezultatelor financiare și a așteptărilor acționarilor.

4. *Răspuns* c.: Brokerii activează ca un agent, executând ordinele de cumpărare sau vânzare în numele clienților lor. Un broker percepe un comision pentru acest serviciu și trebuie să fie un membru înregistrat/autorizat al bursei de valori pe care sunt listate acțiunile respective.

5. *Răspuns* c.: Acțiunile pot fi cumpărate printr-un broker, deoarece acesta este agentul abilitat să execute ordinele de cumpărare și vânzare plasate de investitori. Intermediarii sunt societăți de servicii de investiții financiare (SSIF) sau instituții de credit, autorizate de Autoritatea de Supraveghere Financiară (ASF). Principalul serviciu oferit de aceste instituții este să intermedieze tranzacțiile de cumpărare și vânzare (servicii de brokeraj). Angajații intermediarilor autorizați să colecteze ordinele de cumpărare și vânzare de la investitori se numesc brokeri.

6. *Răspuns* b.: Dacă nu este vreo sărbătoare legală, sesiunile de tranzacționare au loc în fiecare zi lucrătoare. Aceasta înseamnă că sunt 5 ședințe de tranzacționare într-o săptămână, de luni până vineri.

7. *Răspuns* b.: Preț maxim este cel mai mare preț plătit pentru o acțiune în cadrul unei ședințe bursiere.

8. *Răspuns* a.: Fiecare instrument financiar are un simbol unic asociat (codat), denumit simbol sau ticker. Ticker-ul poate avea un număr diferit de litere, spre exemplu ticker-ul pentru Bursa de Valori București este BVB.

9. *Răspuns* b.: Analiza tehnică folosește modele și reguli de tranzacționare bazate pe evoluția prețurilor și a volumelor, precum indicele de rezistență relativă (RSI), mediile mobile, regresiile, corelațiile de preț din piață și dintre piețe, ciclurile de business, cele ale acțiunilor sau, în mod clasic, prin recunoașterea modelelor grafice (*chart patterns*).

10. *Răspuns* c.: Analiza fundamentală studiază factori economici, numiți fundamente, incluși în datele financiare ale unei companii (active, datorii, venituri etc.), date despre competitori și piețe. Pe lângă acestea, sunt monitorizate și date economice precum PIB, inflație, ratele dobânzilor, cursul de schimb și productivitatea.

11. *Răspuns* d.: Extrasul de cont este dovada clară a deținerilor și numărul exact al acțiunilor la o dată anume. Extrasul de cont poate fi obţinut direct de la Depozitarul Central sau de la intermediar, dacă are contract încheiat în acest sens cu Depozitarul Central. Lista intermediarilor autorizaţi să elibereze extrase de cont se regăsește pe www.depozitarulcentral.ro

12. *Răspuns* b.: În România, la fel ca în cazul altor piețe dezvoltate, decontarea are loc la 2 zile după efectuarea tranzacției (T+2). Aceasta înseamnă că vor trece două zile din momentul cumpărării acțiunilor până în momentul transferului de proprietate. Depozitarul Central este instituția care asigură compensarea și decontarea tranzacțiilor cu instrumente financiare.

13. *Răspuns* a.: Depozitarul Central asigură compensarea și decontarea tranzacțiilor cu instrumente financiare și anume, transferul banilor de la cumpărător la vânzător simultan cu transferul în sens invers al instrumentelor financiare. Decontarea are loc la 2 zile după data tranzacției (T+2). Aceasta înseamnă că durează două zile din momentul în care o acțiune este cumpărată și momentul în care intră în portofoliul clientului.

14. *Răspuns* c.: Numărul de acțiuni (N) este un număr natural egal sau mai mic decât suma investită (I) împărțită la prețul unei acțiuni (P).

    $N \leq 1{,}000 \div 3;$

    $N \leq 333{,}(3).$

    $N=333.$

    Se pot cumpăra pachete de acțiuni care conțin un număr întreg de acțiuni, adică multiplu de 1, așadar George va cumpăra 333 acțiuni SKY.

15. *Răspuns* b.: BVB este un operator de piață și nu vinde/cumpără acțiuni. Acțiunile sunt tranzacționate de investitori folosind serviciile unei SSIF (Societate de servicii de investiții financiare). Aceasta transmite ordinele investitorului la bursă, unde este identificată o contrapartidă (un ordin de vânzare cu unul de cumpărare). Primul pas pentru a tranzacționa acțiuni este semnarea unui contract cu o SSIF. Lista brokerilor autorizați o poți găsi pe website-ul www.bvb.ro, la secțiunea „Intermediari”.

16. *Răspuns* b.: Atunci când cumperi o obligațiune, împrumuți bani companiei respective. Compania promite să îți plătească o dobândă și să îți restituie banii în viitor. Această promisiune, în general, face ca obligațiunile să fie mai sigure decât acțiunile.

17. *Răspuns* d.: Doar acționarii au dreptul să primească dividende și beneficiază de dreptul de proprietate și de cel de participare la AGA. Ca deținător de obligațiuni, ai dreptul să încasezi o sumă pe care ai împrumutat-o, plus o dobândă.

18. *Răspuns* c.: Una dintre cele mai importante metode pentru diminuarea riscului de a pierde bani atunci când investești este să îți diversifici investițiile. Este de înțeles – „Nu pune toate ouăle în același coș". Dacă vei cumpăra un mix de acțiuni de la mai multe companii, obligațiuni sau unități de fond, economiile tale nu vor fi pierdute dacă una dintre investițiile tale eșuează. Deoarece nimeni nu poate prezice cu acuratețe cum va evolua economia României sau o anumită companie, diversificarea te va ajuta să îți protejezi banii.

19. *Răspuns* b.: Acesta este unul dintre cele mai faimoase citate ale lui Warren Buffet. Dacă investești doar într-o companie și aceasta întâmpină dificultăți, acestea pot afecta investiția ta.

20. *Răspuns* d.: Depozitarul Central asigură decontarea pentru următoarele instrumente financiare: acțiuni, obligațiuni, titluri de stat, produse structurate și unități de fond.

21. *Răspuns* b.: Adunarea Generală a Acționarilor este întrunirea acționarilor unei societăți în vederea luării deciziilor importante pentru organizație, cum ar fi alegerea Consiliului de Administrație, deciderea strategiilor, aprobarea politicii de dividend etc.

FONDURI DE INVESTIȚII

Păşeşte în lumea fondurilor de investiţii

Vrei să investești sau poate doar să economisești? Ai vrea să profiți de diferitele oportunități pe care bursa sau piața valutară le poate oferi, dar nu ai suficient curaj și nici resursele financiare sau cunoștințele necesare pentru a face pe cont propriu astfel de plasamente?

Ești îngrijorat de pensia ta publică, dar și de cea privată și ai vrea să-ți asiguri mai mulți bani pentru pensie sau poate te gândești doar la posibilitatea de a-i asigura copilului tău bani pentru o facultate bună … dar nu vrei să-ți asumi riscul deprecierii valorii reale a economiilor tale prin inflație?

Vrei să ai controlul total al banilor puși de tine deoparte și să nu pierzi din câștigurile acumulate până la un anumit moment în cazul în care, dintr-un motiv sau altul, vei fi nevoit să folosești banii respectivi pentru o eventuală urgență ce ar putea apărea în viața ta … dar nu știi cum să faci asta?

Acestea sunt doar câteva dintre întrebările al căror răspuns poate fi investiția în fonduri mutuale! Iar calea spre găsirea răspunsurilor la întrebările de mai sus este ghidul de mai jos.

Ce sunt fondurile de investiții ?

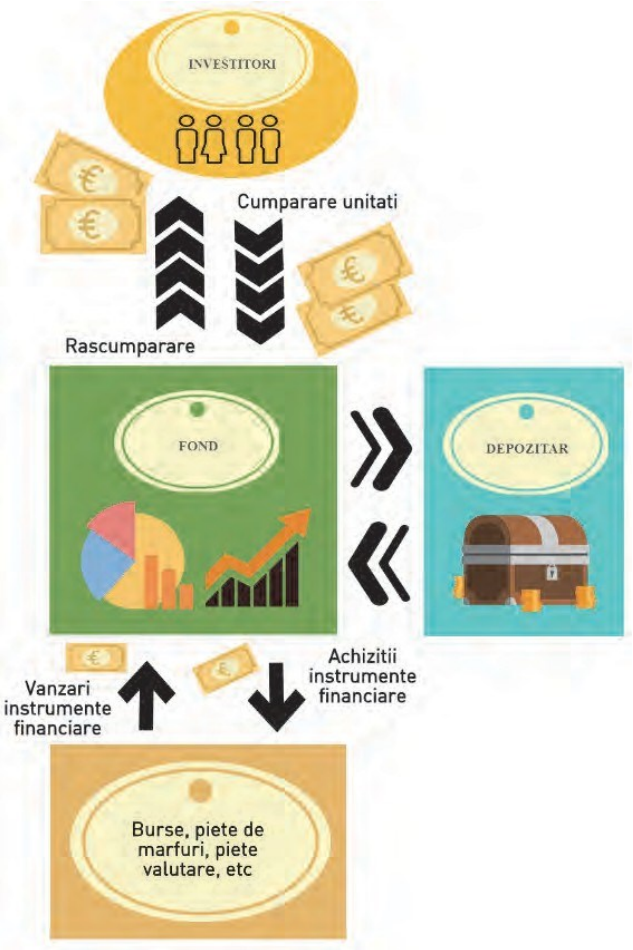
Fondurile de investiții, cunoscute și sub denumirea de ***fonduri mutuale*** sau ***organisme de plasament colectiv***, sunt entități (de regulă, fără personalitate juridică) care atrag și pun la comun banii mai multor persoane (denumite *investitori*) pe care-i folosesc ulterior pentru realizarea diferitelor investiții, cu scopul de a multiplica sumele investite de aceștia și de a genera astfel câștiguri pentru investitorii respectivi.

Altfel spus, fondurile de investiții sunt o formă de asociere prin care mai multe persoane își pun la comun resursele financiare spre a fi investite pe piețele financiare, urmând ca rezultatele (profiturile sau după caz, pierderile) să fie împărțite în mod proporțional cu deținerile (adică numărul de unități de fond) pe care fiecare dintre aceștia le au în cadrul fondului în cauză.

Cum, în viața reală este greu, dacă nu chiar imposibil, ca un număr relativ mare de investitori să reușească să se întâlnească și să se pună de acord cu privire la modul în care respectivul fond ar trebui să investească sau cu privire la cadrul juridic în care acesta ar trebui să funcționeze, au apărut o serie de instituții specializate – denumite **Societăți de Administrare a Investițiilor** care lansează astfel fonduri, a căror politică și strategie de investiții este făcută publică printr-un set de documente obligatorii denumite generic „documentele fondului" (care trebuie să respecte o serie de condiții și formalități stabilite de autoritățile de reglementare) prin care Societățile de Administrare a Investițiilor propun potențialilor investitori diferite variante de investiții.

În funcție de **politica de investiții** asumată și adusă la cunoștința investitorilor prin documentele fondului (între care, cele mai importante sunt **Prospectul** Fondului și Documentul cu Informații Cheie pentru Investitori – **DICI**), fondul poate investi într-o gamă largă de instrumente financiare – precum acțiunile, obligațiunile, depozitele bancare, instrumentele financiare derivate, valute etc.

În același timp, prin aceleași „documente ale fondului", Societatea de Administrare a Investițiilor (**SAI**) poate propune investitorilor o politică de investiții axată pe o anumită țară sau pe o zonă economică anume (spre exemplu, fonduri de investiții care să investească exclusiv sau majoritar în China, numai în economii dezvoltate, sau dimpotrivă, în economii „emergente").



Indiferent de structura plasamentelor sau de țările/zonele economice în care sunt realizate investițiile, suma tuturor activelor deținute de un fond este numită generic „portofoliu".

Cum funcţionează un fond de investiții?

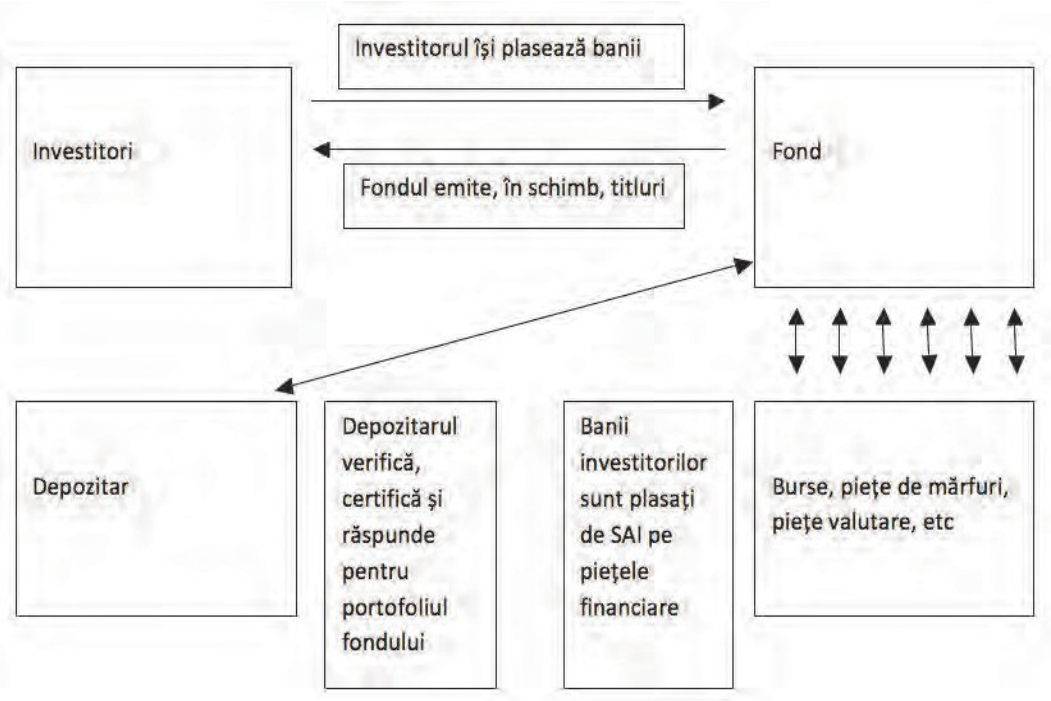
Pe scurt, atunci când un investitor își plasează banii (adică investește) într-un astfel de fond, el va primi un anumit număr de unități de fond – în funcție de suma investită şi de valoarea unității de fond (determinată/calculată periodic de către SAI); această operațiune se numeşte **cumpărare/subscriere** de unități de fond.

Fiecare unitate de fond achiziționată de către un investitor, reprezintă atât deținerea acestuia în fondul respectiv, dar și dreptul său de proprietate asupra unei cote părți din profiturile generate de fondul respectiv.

Operațiunea inversă se numește **răscumpărare** de unități de fond – și este procedura în cadrul căreia, investitorul solicită SAI să-i răscumpere titlurile deținute, ceea ce înseamnă că, va ceda titlurile în cauză și va primi în locul lor suma de bani echivalentă calculată în funcție de valoarea lor de piață din acel moment – mai puțin eventualele taxe și comisioane aferente, comunicate de SAI la momentul cumpărării respectivelor titluri.

Sumele colectate de fond din cumpărările de titluri (denumite și *subscrieri*) realizate de investitori, **sunt investite** de Societatea de Administrare a Investițiilor care **administrează** respectivul fond, pe diferite piețe, în diferite categorii de active – în acord cu cele prevăzute în documentele fondului.

Activele achiziționate în contul Fondului la ordinele SAI (precum acțiunile, obligațiunile sau alte tipuri de instrumente financiare) sunt încredințate, spre a fi păstrate în condiții de maximă siguranță, unei instituții de credit (bancă) – independente de SAI, numită **Depozitar,** care verifică, certifică și răspunde de existența și corecta evidențiere a acestora în portofoliul fondului.



Valoarea curentă a tuturor investițiilor fondului formează **activul total** al fondului. Din activul total se scad cheltuielile curente de funcționare ale fondului rezultând **activul net** al fondului. Valoarea curentă a unui titlu (unitate de fond), abreviată **VUAN**, se obține prin împărțirea activului net al fondului la numărul total de titluri/unități emise de fond și aflate în circulație (nerăscumpărate). Rezultatul este valoarea la care investitorii pot face cumpărări/răscumpărări de titluri la un anumit moment (trebuie avute în vedere și eventualele comisioane asociate acestor operațiuni).

DE REȚINUT!

Activele unui fond sunt păstrate în siguranță de către o bancă (în calitate de Depozitar al fondului) care verifică, certifică și răspunde pentru corecta evidențiere a acestora.

Toate cele trei entități (Fond, SAI și Depozitar) sunt autorizate, supravegheate și controlate de autorități ale statului și funcționează în conformitate atât cu legea și reglementările naționale, cât și cu cele valabile pe teritoriul Uniunii Europene.

Valoarea unei unități de fond (VUAN) se determină și se publică periodic (de regulă, zilnic) de către SAI, valoarea fiind certificată în mod independent de către Depozitar, asigurându-se astfel corecta înregistrare a operațiunilor de cumpărare/răscumpărare de unități de fond.

Universul fondurilor de investiții

Tipuri de fonduri de investiții

Fondurile de investiții se împart în două mari categorii: ***Fonduri deschise de investiții*** (pentru care se folosește și prescurtarea FDI) și ***Fonduri închise de investiții*** (Fonduri de investiții alternative).

Cele mai importante diferențe dintre cele două categorii de fonduri sunt date de cadrul în care investitorul își poate plasa/retrage banii în/din respectivele entități – altfel spus, de modalitatea de cumpărare/răscumpărare a unităților de fond, de durata lor de viață/funcționare și de numărul de investitori cărora respectivele fonduri li se adresează.

Fondurile deschise de Investiții (FDI), numite și **Organisme de Plasament Colectiv în Valori Mobiliare** (prescurtat OPCVM), sunt cunoscute ca „*open end funds"* în limbajul uzual folosit în plan internațional, iar potrivit ultimului set de reglementări în domeniu la nivelul Uniunii Europene, pentru a le desemna este folosită noțiunea de UCITS (adică *„Undertakings for Collective Investment in Transferable Securities"*).

Aceste fonduri de investiții se caracterizează prin faptul că emit (pun în circulație) și răscumpără (scot din circulație) unități de fond în mod continuu, oferind astfel investitorilor posibilitatea de a investi (cumpăra), respectiv de a dezinvesti (răscumpăra) unități de fond în orice moment, pe întreaga durată de funcționare a respectivului fond. Ele au, de regulă, o durată de viață nedeterminată și li se permite să atragă un număr oricât de mare de investitori, limita minimă cu privire la suma ce trebuie investită pentru a deveni investitor fiind deosebit de accesibilă.

Fondurile închise de investiții, numite și **fonduri de investiţii alternative** (prescurtat FIA). În limbajul uzual pe plan internațional pentru acest tip de fonduri se mai folosește și termenul de *„closed-end funds"*, iar în legislația specifică emisă de Uniunea Europeană se folosește sintagma „*Alternative Investment Funds"* (AIFs).

Prin comparație cu FDI, Fondurile Închise de Investiții au o politică mult mai restrictivă în ceea ce privește accesul, respectiv dezinvestirea; acestea permit cumpărarea/răscumpărarea de unități de fond doar în anumite intervale sau în anumite momente de timp precis determinate prin documentele de funcționare. Acest tip de fonduri au, de regulă, o durată de viață determinată – prevăzută în documentele fondului – la încheierea căreia, fondul se lichidează, iar valoarea rezultată este împărțită deținătorilor de titluri proporțional cu deținerea fiecăruia în parte.

Acest tip de fonduri se adresează unui număr relativ redus de investitori cărora, de regulă, le este impusă o sumă (investiție) minimă de acces în fond mai ridicată.

Cum alegi un fond de investiții?

În condițiile în care un investitor are practic la îndemână cel puțin câteva sute dacă nu chiar câteva mii de fonduri – dat fiind deschiderea pieței locale pentru toate fondurile care funcționează sub legislația europeană, alegerea unor fonduri potrivite pentru a realiza investiții se poate dovedi o adevarată provocare. Este un proces care presupune un mare grad de subiectivism întrucât atât atitudinea față de risc, cât și apetitul pentru câștiguri sunt elemente ce pot diferi radical de la un investitor la altul.

În acest sens, primul și cel mai important pas pe care un investitor trebuie să-l facă este stabilirea clară a limitelor riscurilor pe care acesta este dispus să și le asume. Iar în funcție de acestea să-și aleagă categoria cea mai potrivită de fonduri, și subsecvent, fondul cu strategia și politica de investiții care se pliază cel mai bine pe așteptările sale.

După cum fiecare categorie dintre instrumentele financiare în care fondurile pot investi are și un grad de risc asociat, diferențele de **grad de risc la nivel de fond** sunt date de ponderile pe care, potrivit strategiei și politicilor fiecărui fond în parte, fiecare dintre instrumentele financiare respective le poate avea în totalul portofoliului fondului în cauză.

Astfel, într-o clasificare acceptată la nivel european, în funcție de structura de portofoliu (a investițiilor), cu impact direct asupra riscurilor pe care și le pot asuma, dar și asupra potențialului de a realiza câștiguri

însemnate, fondurile pot fi clasificate în următoarele **4 mari categorii**, fiecare dintre ele cu propriile sub-categorii.

Clasificare fonduri deschise de investiții (criterii EFAMA – *European Fund and Asset Management Association*)

Fondurile monetare – sunt acele fonduri care investesc cu preponderență, adică cel puțin 90% din valoarea portofoliului, în instrumente monetare (precum conturile curente și de economii, depozitele, titlurile de stat etc.).

La rândul lor, fondurile monetare se împart în două categorii:

- **Fonduri monetare pe termen scurt** – au o durată medie a plasamentelor de sub 60 de zile
- **Fonduri monetare standard** – au o durată medie a plasamentelor de până la 1 an.

Fondurile de obligațiuni – sunt acele fonduri care investesc cu preponderență, adică peste 80%, în instrumente financiare cu venit fix (precum obligațiunile municipale, de stat sau corporative sau alte instrumente financiare cu venit fix).

Fondurile de acțiuni – sunt fonduri care investesc cu preponderență, adică peste 85% din activul lor, în acțiuni.

Fondurile mixte (diversificate) – sunt fonduri care propun investitorilor combinații între tipurile de plasamente menționate în cadrul categoriilor precedente, în diferite proporții.

Pot fi împărțite, la rândul lor, în:

- **Defensive** – care pot lua o expunere de cel mult 35% pe acțiuni
- **Echilibrate** – care pot lua o expunere pe acțiuni între 35% și 65%
- **Dinamice** – care au o expunere pe acțiuni de peste 65%
- **Flexibile** – care au un mixt de instrumente cu pondere și durată de deținere variabile, astfel încât expunerea pe acțiuni poate merge între 0% și 100%.

Fondurile monetare se caracterizează printr-un grad de risc scăzut și, în general, printr-o creștere modestă, dar relativ constantă a valorii titlurilor. De asemenea, accesul la bani este foarte rapid și ieftin în termeni de taxe și comisioane de subscriere/răscumpărare. Acest tip de fonduri pot fi considerate o alternativă la contul curent clasic, oferind o lichiditate comparabilă cu acesta, dar și câștiguri comparabile cu cele aduse de un depozit la termen.

Fondurile de obligațiuni au un grad de risc redus – chiar dacă mai mare decât cel înregistrat de fondurile monetare, însă oferă, de regulă, randamente ceva mai bune.

Fondurile de acțiuni constituie de departe cea mai riscantă clasă de fonduri, deoarece este puternic expusă la fluctuațiile piețelor bursiere. Randamentele pot fi însă pe măsura riscurilor.

În cazul fondurilor mixte de investiții, gradul de risc al acestora este determinat de ponderea instrumentelor financiare riscante în raport cu cea a instrumentelor financiare mai puțin riscante în totalul portofoliului, putând varia foarte mult de-a lungul scalei gradelor de risc.

DE REȚINUT!

- **Fondurile deschise de investiții (FDI)** se adresează tuturor categoriilor de investitori (însă cu precădere investitorilor de retail), și au reguli ceva mai stricte de funcționare, raportare și de investiții.
- De regulă, cu cât potențialul de câștig al unui fond este mai mare, cu atât riscurile asumate de investitorii acestuia sunt mai însemnate.
- Pentru a vă forma o primă impresie cu privire la un fond de investiții, **citiți Documentul cu Informații Cheie pentru Investitori (DICI)** al acestuia. Veți găsi sintetizate informații cu privire la: obiectivele şi politica de investiții, profilul de risc şi randament, cheltuielile fondului, performanța anterioară. Acest tip de document vă facilitează comparații rapide și directe între fonduri.

ATENȚIE! Înainte de a investi, documentați-vă temeinic în legătură cu toate aspectele vizând alegerea dvs. (fond, administrator, regim fiscal etc.).

Citiți în prealabil documentele fondului și cereți explicații de fiecare dată când simțiți nevoia.

Avantajele şi dezavantajele investiţiei prin intermediul unui fond

Apelarea la această formă de investiție este recomandată celor care nu au o experiență financiară avansată, administratorul fondului fiind cel care vine cu experiența necesară.

Este recomandat să apelezi la o astfel de formă de investiție pentru că ea este mai sigură, presupune un risc controlat și o diversificare a portofoliului adaptată la toleranța la risc a investitorilor.

Orice tip de investiție presupune existența unor avantaje și a unor dezavantaje. Este însă important de ținut minte faptul că, ceea ce este relevant sau important pentru un anumit investitor, poate să nu prezinte nici o importanță pentru altul (sau să conteze mai puțin).

Între cele mai importante **avantaje** ale investiției prin fonduri mutuale, pot fi enumerate:

1. **Management profesionist** – dat de faptul că politica de selectare a plasamentelor, analizele și monitorizarea investițiilor sunt realizate de profesioniști care au și timpul și resursele și cunoștințele necesare pentru a fi alocate unui demers investițional reușit. Prin deciziile de investiție luate, aceștia pot amplifica efectele

perioadelor faste pentru pieţele la care fondul este expus, sau pot atenua efectele negative, atunci când pieţele evoluează negativ.

2. **Diversificare** – una dintre cele mai bune strategii de diseminare a riscurilor – strategie greu de aplicat pe cont propriu de către un investitor obişnuit care nu dispune de sume considerabile de bani – care să-i permită investirea în titlurile mai multor entităţi – în spiritul cunoscutei zicale „nu-ţi pune toate ouăle într-un singur coş". Un plasament realizat într-un număr mare de titluri – de diferite tipuri, sau titluri de acelaşi tip, dar ale unor emitenţi diferiţi sau din industrii diferite – diminuează riscul de faliment, spre exemplu.

3. **Accesibilitate** – o calitate extrem de importantă pentru investitorii care nu-şi pot permite o investiţie mare, dintr-odată, ci doar investirea periodică a unor sume mici de bani. În plus, accesul la pieţele în care se realizează efectiv investiţiile este semnificativ mai ieftin prin intermediul unui fond, care beneficiază atât de costuri reduse pe tranzacţie, dat fiind valorile şi volumele mari de tranzacţionare pe care le realizează, cât şi de comisioane preferenţiale de la intermediarii prin care realizează respectivele tranzacţii.

4. **Lichiditate** – o caracteristică importantă în condiţiile în care un plasament într-un fond oferă, de regulă, randamente mai mari decât cele aduse de clasicele depozite bancare. Evident însă, cu riscurile echivalent-proporţionale, în funcţie de politica de investiţii şi de categoria din care fondul face parte.

Dintre cele mai evidente **dezavantaje** ale unei astfel de investiţii, pot fi amintite următoarele:

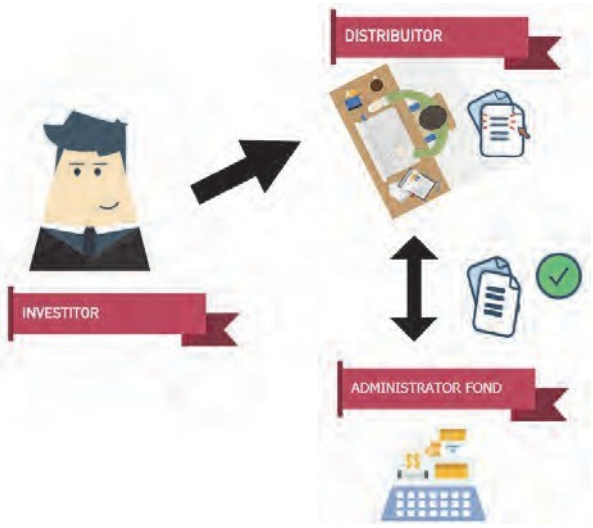
1. **Costuri de administrare indiferent de rezultate** – astfel, investitorii plătesc preţul administrării, indiferent dacă fondul are randamente pozitive semnificative, sau dimpotrivă evoluează negativ. Astfel, costurile cu administrarea – percepute de SAI, dar şi toate celelalte taxe şi comisioane – precum cele pentru plata Depozitarului, adică a entităţii care verifică şi certifică acurateţea evidenţelor portofoliului fondului, sau cele impuse de autorităţile de reglementare, sunt plătite indiferent de modul în care fondul evoluează. La fel taxele şi eventualele comisioane de subscriere-răscumpărare.

2. **Lipsa controlului asupra plasamentelor** – dată de faptul că un investitor într-un fond mutual nu poate influenţa sau schimba (aşa cum ar putea face în cazul unei investiţii realizate pe cont propriu) politica şi strategiile de investiţii pe care administratorul fondului (SAI-ul) le-a impus/propus prin documentul de lansare a respectivului fond; şi nici alegerea momentelor/conjuncturilor în care aceste operaţiuni să fie efectiv realizate.

3. **Riscul unui management defectuos** – care constă în aceea că managerii respectivului fond pot lua decizii neinspirate sau greşite care pot conduce la înregistrarea de pierderi în conturile investitorilor. Pentru diminuarea acestui risc însă investitorul poate urmări evoluţia istorică a fondului vizat în raport cu celelalte fonduri din categoria din care acesta face parte, astfel că, deşi performanţele trecute nu sunt garanţii pentru cele viitoare, investitorul îşi poate face o idee cu privire la abilităţile şi capacităţile administratorilor.

Cum se cumpără și cum se răscumpără unitățile de fond?

Titlurile unui fond de investiții (unitățile de fond) se pot cumpăra și răscumpăra fie la sediul SAI care administrează fondul în cauză, fie la sediile distribuitorilor săi autorizați, prin simpla completare a unei cereri și în urma completării și depunerii documentației aferente (fișă de investitor, copie act identitate etc.).



Adesea, Societatea de Administrare a Investițiilor oferă spre vânzare și răscumpără titlurile emise de fondurile pe care le administrează, prin intermediul unor bănci comerciale (ce au calitate de distribuitor al fondului). SAI mai pot distribui unități de fond și prin intermediul caselor de brokeraj (SSIF) partenere.

Achiziția de titluri de fond se poate face însă și pe internet pentru fondurile care sunt prezente pe o platformă de distribuție online, după procedura descrisă pe site-urile respective pentru fiecare fond în parte, și în conformitate cu prevederile legale.

Atât la cumpărare, cât și la răscumpărare trebuie ținut cont de faptul că valoarea unei unități de fond la care se vor înregistra cele două tipuri de operațiuni nu este cunoscută în ziua depunerii cererii de cumpărare/răscumpărare. Aceasta va fi cunoscută abia în ziua următoare celei în care banii investiți ajung efectiv în contul fondului.

Spre exemplu: dacă un investitor completează și transmite cererea de cumpărare de unități de fond în ziua *T,* iar banii ajung în contul fondului în aceeași zi, valoarea la care se va face subscrierea (cumpărarea) respectivelor titluri este cea din ziua *T+1*, adică ziua lucrătoare imediat următoare celei în care banii au ajuns în contul fondului. De asemenea, în cazul răscumpărării, valoarea titlurilor este cea din ziua imediat următoare celei în care s-a făcut cererea de răscumpărare.

De ce există acest decalaj? Pentru a asigura **egalitatea în tratament** a investitorilor!

Știm deja că fondurile investesc în diferite instrumente financiare, precum acțiunile și obligațiunile, al căror preț de evaluare nu este disponibil decât la momentul închiderii ședinței de tranzacționare. Altfel spus, dacă un investitor vrea să cumpere unități de fond în ziua *T* la ora 12.00, Fondul (adică administratorul acestuia) nu poate determina care este valoarea unității de fond la care va înregistra operațiunea, decât la încheierea zilei de tranzacționare, când va avea prețurile de închidere, pe baza cărora să recalculeze valoarea portofoliului Fondului (activul net). Prin urmare, calculul activului, a valorii unității de fond și alocarea

unităților cuvenite se va face în ziua *T*+1. Toate aceste aspecte sunt precizate concret în documentele fiecărui fond și au la bază cerințe legale privind organizarea și funcționarea fondurilor de investiții.

Taxe, comisioane şi cheltuieli

Ca orice alt tip de afacere și funcționarea unui fond de investiții presupune existența unor costuri. Cunoașterea acestor informații este esențială pentru investitor, deoarece orice sumă de bani care iese din activul fondului sub formă de taxe și comisioane afectează performanța Fondului.

În linii mari, se poate spune că investitorul într-un fond mutual poate suporta (după caz) două tipuri de costuri: **directe** și **indirecte**.

Ca un exemplu de cost direct, investitorul poate fi ținut la plata unor taxe sau comisioane pentru cumpărările și/sau răscumpărările de titluri. Acestea sunt, de regulă, plătite de investitor la momentul intrării sau ieșirii din Fond, și sunt cel mai adesea calculate ca procent din suma investită/dezinvestită.

Între costurile suportate în mod indirect de investitor se înscriu toate acele taxe, comisioane sau cheltuieli ocazionate de funcționarea efectivă a Fondului.

Astfel, între cele mai importante costuri suportate de Fond se află **comisionul de administrare** – comision perceput de administratorul Fondului (SAI) pentru activitatea sa în legătură directă cu Fondul.

O categorie importantă de comisioane este generată de operațiunile curente realizate de Fond (prin administrator) – așa cum este cazul comisioanelor plătite pentru tranzacțiile realizate pe piețele financiare sau cazul taxelor și comisioanelor de deschidere sau administrare a conturilor curente bancare ale fondului.

Există și o serie de comisioane ce derivă din obligația Fondului/administratorului de a aduce investitorilor garanții suplimentare cu privire la veridicitatea și corectitudinea evidențelor sale, păstrarea în siguranță a activelor, asigurarea decontării tranzacțiilor. Putem vorbi astfel de taxele și comisioanele plătite către Depozitar – instituție independentă care ține o evidență paralelă cu cea a Fondului vizând activele aflate în portofoliul acestuia și care garantează astfel veridicitatea raportărilor făcute de fond (prin administratorul său), dar și de taxe plătite auditorului situațiilor financiare ale fondului.

Lista de mai sus are însă un caracter orientativ; pentru a avea o imagine completă privind costurile pe care un investitor le suportă, direct sau indirect, trebuie parcurse cu atenție documentele de organizare și funcționare ale Fondului (Prospectul Fondului, Regulile Interne ale Fondului și Documentul cu Informații Cheie pentru Investitori – **DICI**). Obligațiile fiscale pe care investitorul le are către stat trebuie, de asemenea, avute în vedere.

DE REȚINUT!

- Taxele și comisioanele plătite de Fond diminuează randamentele pe care investitorii le-ar putea obține.
- De regulă, randamentele publicate în **DICI**, în presa scrisă sau în mediul online, includ (în sensul în care au fost deja scăzute) majoritatea comisioanelor și cheltuielilor, cu excepția eventualelor comisioane de subscriere şi/sau de răscumpărare.
- Valoarea unitară a unităților de fond (**VUAN**) cumpărate/răscumpărate este cunoscută în ziua următoare celei în care au fost recepționați banii pentru cumpărare, respectiv a fost înregistrată cererea de răscumpărare de unități de fond.

IMPORTANT!

Consultă lista distribuitorilor unui fond pentru a identifica cea mai comodă/ convenabilă cale de a realiza investiția.

Înainte de a investi într-un fond, **citiți cu atenție documentele** acestuia pentru a vă familiariza cu caracteristicile sale: obiective, durată recomandată a investiției, riscuri specifice ce se pot materializa, modalitatea de procesare a operațiunilor cu unități de fond etc.

De unde mă informez cu privire la fondurile de investiții?

Prima și cea mai importantă sursă de informații despre un Fond de investiții este **Prospectul de emisiune al Fondului**. Acest document poate fi găsit atât pe site-ul Societății de Administrare a Investițiilor care-l administrează, cât și la distribuitorii Fondului, și cuprinde toate informațiile cu privire la organizarea și funcționarea acestuia (echipa de administrare, informații relevante privitoare la partenerii SAI/Fondului – precum Depozitarul, distribuitorii etc.).

Rapoartele anuale și/sau cele semestriale adresate investitorilor sunt, de asemenea, surse importante de informații cu privire la structura activelor și plasamentelor Fondului, alături (uneori) de numeroase informații cu privire la strategiile și tehnicile administratorului etc.

De interes pentru un investitor care se documentează cu privire la investiția pe care dorește să o realizeze pot fi și raportările periodice realizate de **Asociația Administratorilor de Fonduri din România (AAF)**, raportări care surprind evoluția pieței locale a fondurilor de-a lungul timpului.

De altfel, site-ul AAF (www.aaf.ro) poate fi un bun furnizor de date nu doar pentru a urmări evoluția istorică a unui fond anume, ci și pentru a realiza unele analize comparative directe – între Fondul vizat și competitorii acestuia spre exemplu, sau între diferite categorii de fonduri de investiții.

Asociaţia Administratorilor de Fonduri (AAF), membră EFAMA (din 2009) este organizația profesională independentă, neguvernamentală a operatorilor din industria Organismelor de Plasament Colectiv (O.P.C) din România care reunește:

- 21 de Societăți de administrare a investițiilor (SAI) care administrează 75 fonduri deschise de investiții (O.P.C.V.M.) și 19 fonduri închise de investiții (F.I.A.)
- 4 Societăți de Investiții Financiare (S.I.F.), foste Fonduri ale Proprietăţii Private
- Fondul Proprietatea
- 4 bănci depozitare

ÎNTREBĂRI DE AUTOEVALUARE

Întrebările care urmează vă dau posibilitatea să verificaţi modul în care aţi înţeles materialul din această secțiune.

Verificaţi-vă răspunsurile comparându-le cu soluţiile furnizate la final.

1. Ce este DICI?
   a. O procedură internă a administratorului cu privire la modul în care se realizează investițiile fondului
   b. Un document care sintetizează informații de bază despre un fond și permite anumite comparații între fonduri
   c. Un contract semnat de către fond cu un intermediar pe piața de capital
   d. Un document complex care prezintă în detaliu cum este organizat și cum funcționează un fond.

2. Care dintre următoarele categorii de fonduri vor performa mai bine într-o perioadă în care pe pieţele de capital se manifestă creșteri generalizate majore ale prețurilor acțiunilor tranzacționate la bursă?
   a. Fondurile monetare
   b. Fondurile diversificate defensive
   c. Fondurile de obligațiuni
   d. Fondurile de acțiuni și cele diversificate agresive

3. Diversificarea ne ajută să:
   a. Eliminăm riscurile asociate investiției
   b. Obținem cele mai mari randamente posibile pentru banii noștri
   c. Ne asociem cu alte persoane cu scopul obținerii de câștiguri în bani
   d. Ne protejăm mai bine investițiile în fața diverselor riscuri asociate acestora

4. Mihai s-a decis să investească pentru prima dată în Fondul deschis de investiții „X”. Unde va merge pentru a pune în practică decizia sa de a deveni investitor la fondul „X”?
   a. La cea mai apropiată bancă
   b. La o bancă la care are un cont curent pentru că de acolo poate face orice plată
   c. La unul dintre distribuitorii fondului „X”, menționat în documentele fondului
   d. La orice broker de asigurări

5. Atunci când cumperi unități (titluri de participare) emise de un fond deschis de investiții:
   a. Ai împrumutat bani fondului
   b. Poți solicita schimbarea lor cu active din portofoliul fondului care îți plac ție
   c. Deții o parte din activele (portofoliul) fondului
   d. Poți vota politica investițională a fondului

6. Valoarea unitară a activului net (VUAN) aflată la baza operațiunilor de cumpărare și de răscumpărare de unități de fond este:
   a. O valoare determinată de administratorul fondului (SAI) pe baza unor modele interne de evaluare a activelor
   b. O valoare calculată riguros în baza prevederilor legale (descrise și în Prospectul de emisiune al fondului) de către administratorul fondului și certificată (în baza unui calcul independent) de către Depozitarul fondului
   c. Un preț de piață format liber pe baza cererii și a ofertei
   d. O estimare a prețului la care se vor emite sau răscumpăra unitățile de fond.

7. Un avantaj major al investiției în fonduri constă în:
   a. Necesitatea de a te implica în administrarea banilor pe baza propriei priceperi
   b. Garanția obținerii unui rezultat pozitiv
   c. Managementul profesionist al resurselor fondului, prestat de administrator (SAI)
   d. Posibilitatea de a negocia anumite comisioane

8. Este o caracteristică importantă a fondurilor deschise de investiții (mutuale) faptul că:
   a. Permite accesul doar celor cu disponibilități financiare însemnate
   b. Se adresează celor cu pregătire superioară
   c. Oferă acces oricui, cu bani puțini, la un portofoliu diversificat - același, indiferent de mărimea sumei investite (în comparație cu cele ale celorlalți investitori ai fondului)
   d. Au costuri relativ reduse.

9. Este o bună performanță înregistrată în trecut de un fond o garanție că aceasta va continua și în viitor?
   a. Cu certitudine!
   b. Da, dacă fondul a fost ales cu grijă
   c. Probabil ca da
   d. Nu.

RĂSPUNSURI

1. *Răspuns corect: b*
2. *Răspuns corect: d*
3. *Răspuns corect: d*
4. *Răspuns corect: c*
5. *Răspuns corect: c*
6. *Răspuns corect: b*
7. *Răspuns corect: c*
8. *Răspuns corect: c*
9. *Răspuns corect: d*

PENSII PRIVATE

Contextul general

Studiile din ultimii ani au arătat că una dintre problemele cu care lumea modernă se confruntă astăzi este scăderea accentuată a natalității. Declinul demografic a dus la creșterea mediei de vârstă a populației și la îmbătrânirea acesteia. În contextul unei evoluții rapide a nivelului de trai și a descoperirilor științifice și tehnologice, indivizii societății moderne au devenit tot mai mult interesați de un stil de viață concentrat pe carieră și dezvoltare profesională, așa că întemeierea unei familii nu mai este o prioritate. În același timp, accesul la servicii medicale performante a dus la o creștere puternică a speranței de viață și la îmbătrânirea populației.

Această tendință a început să se manifeste în urmă cu câteva decenii, iar factorii decizionali din majoritatea statelor lumii au fost nevoiți să se concentreze în direcția găsirii unor soluții care să asigure din punct de vedere financiar următoarele generații de pensionari.

România, la fel ca majoritatea țărilor post-comuniste, se înscrie în trendul european de schimbare demografică negativă. În **1990**, imediat după căderea comunismului, România avea o populație de **23.200.000 de locuitori**, iar în urma recensământului din **2014**, populația a ajuns la **19.900.000 de locuitori.** *(Date Institutul Național de Statistică)*

Toate studiile publicate de organizații și instituții prestigioase din țară și din străinătate, precum Banca Mondială, Fondul Monetar Internațional, Organizația Națiunilor Unite, Uniunea Europeană, Banca Europeană pentru Reconstrucție și Dezvoltare, Institutul Național de Cercetări Economice, arată că populația României se află într-un accentuat trend de scădere și îmbătrânire, fapt care, în lipsa reformelor profunde, va duce în câteva decenii la explozia „bombei demografice".

Evoluția populației în raport cu datele demografice actuale - **Date 2015*

	2014	2020	2025	2030	2035	2040
Total populație (mii pers.)	**19,913**	**19,416**	**18,917**	**18,370**	**17,775**	**19,121**
Populație 15 - 64	**13,505**	**12,913**	**12,498**	**12,200**	**11,423**	**10,687**
Populație ocupată (15 – 64)	**8,008**	**7,715**	**7,448**	**7,145**	**6,708**	**6,255**
Rata (15 – 64) (%)	**59,3**	**59,7**	**59,6**	**58,6**	**58,7**	**58,5**

DE REȚINUT!

Principalele cauze ale schimbării demografice sunt:

- scăderea sensibilă a natalităţii;
- menţinerea mortalităţii generale şi a celei infantile la niveluri înalte;
- creşterea emigraţiei la cote mari.

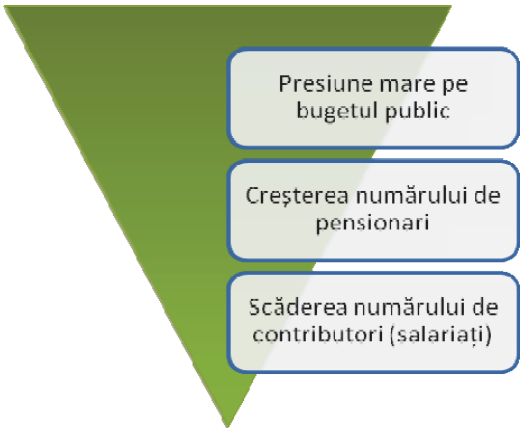
Concluzie preliminară: populația se reduce, tendința pare ireversibilă, iar fenomenul se suprapune peste cel de îmbătrânire a populației, care de asemenea accelerează.

Riscul: România va avea la orizontul anului 2040 cea mai îmbătrânită populație a Europei.

ATENȚIE! Toate aceste fenomene demografice au avut loc în mai puţin de 20 de ani.

Impactul problemei demografice asupra sistemului public de pensii din România

Reducerea și îmbătrânirea populației au avut ca impact imediat o presiune tot mai mare pe umerii bugetului public de pensii, care trebuie să susțină cu tot mai puțini contribuabili (salariați), un număr tot mai mare de pensionari. Problemele demografice ale României arată că sistemul public de pensii nu mai este sustenabil în forma actuală și are nevoie de o reformă profundă, pentru a evita colapsul bugetar în viitor.



Riscul - colapsul sistemului public de pensii

Sistemul public de pensii resimte din plin impactul „bombei demografice", astfel:

- **în 1990**, la sistemul public de pensii contribuiau 8,2 milioane de salariați, care susțineau 2,5 milioane de beneficiari pensionari;
- **în 2016**, un angajat susținea pensia a 1,3 pensionari;
- **în 2032**, un angajat va trebui să susțină 2,5 pensionari, un raport care va crește presiunea pe sistemul public de pensii și care-și va face simțite efectele asupra viitorilor pensionari;
- natalitatea în scădere semnificativă în ultimii ani în România;
- migrația cetățenilor români, mai ales în spațiul european odată cu integrarea în UE;
- speranța de viață în continuă creștere;
- problema pensiilor „speciale" acordate unor categorii care nu au contribuit inițial la sistemul public de pensii.

Sistemul public de pensii (așa-numitul pilon I, de stat) funcționează după principiul redistributiv (în engleză, PAYG = pay as you go): statul colectează contribuții sociale de pensii de la salariați și le plătește imediat, sub formă de pensii, către pensionarii actuali.

Pensia acordată de sistemul public este un drept și are la bază plata contribuției de asigurări sociale pe o perioadă minimă de timp, expres prevăzută de lege în raport de data nașterii solicitantului.

Banii plătiți de contribuabilii la sistemul public de pensii nu se duc într-un cont personal, ci servesc la plata celor care acum se află la pensie, urmând ca pensia contributorilor actuali să fie plătită ulterior de cei care vin din urmă.

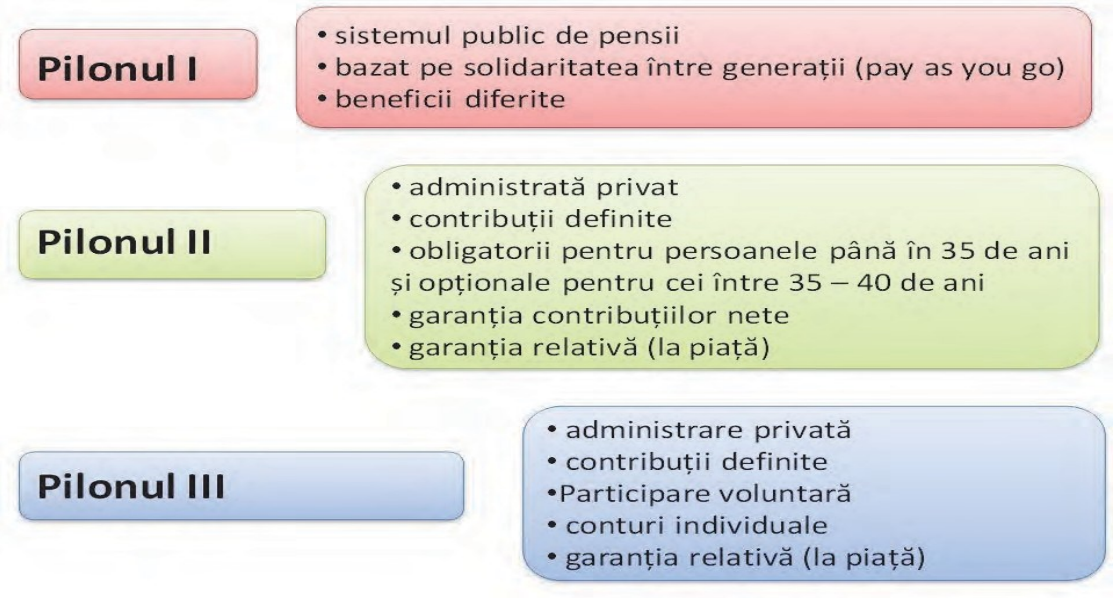
Legea garantează dreptul la pensie din fondul public de pensii, dar nu spune nimic clar cât de mare va fi această pensie prin comparație cu suma totală cotizată de-a lungul perioadei de muncă.

Reforma sistemului de pensii în România

În 2007, România a introdus **sistemul de pensii private,** după un model testat și recomandat de către Banca Mondială. Astfel, a fost dezvoltat sistemul de pensii multipilon, compus din:

Pilonul II – obligatoriu și Pilonul III – facultativ de pensii private. Scopul este pregătirea generațiilor următoare pentru situația demografică și evitarea presiunii asupra sistemului public de pensii, prin adăugarea a încă două surse de pensie (Pilonul II şi Pilonul III), suplimentar la pensia publică de Stat (Pilonul I).

În prezent, zeci de state din întreaga lume au adoptat sisteme de pensii multipilon asemănătoare, pe construcția recomandată de Banca Mondială.



Pilonul II - pensia administrată privat sau pensia obligatorie

Pensia privată obligatorie nu este o soluție inventată în România, ci o metodă aplicată în multe alte țări în care se înmulțesc pensionarii, scade natalitatea sau migrează forța de muncă.

Pensia administrată privat este partea ta de pensie care s-a mutat de la stat la un fond de pensii administrat privat. Aderarea la un fond de pensii administrat privat este obligatorie dacă ești la primul tău loc de muncă și nu ai mai mult de 35 de ani, în patru luni de la angajare – în acest caz trebuie să alegi un fond de pensii. Dacă nu o faci tu, vei fi repartizat aleatoriu, spre un fond pe care poate că nu l-ai fi ales. Poți să aderi și dacă ai peste 35 de ani, dar nu mai mult de 45, pensia administrată privat fiind însă opțională pentru această categorie de vârstă. Important este că tu poți să alegi unde ți se duc banii.

Cota din contribuția la sistemul public care se duce la fondurile private este de 3,75% în 2018, deşi ar fi trebuit să ajungă la 6%, conform calendarului legal din momentul lansării Pilonului II . Comparativ cu banii pe care îi dai la pensia de stat, cei de la pensia administrată privat se strâng într-un cont, iar la pensionare din ei ți se va plăti pensia privată.

Avantaje ale sistemului de pensii privat:

- contribuţiile la fondurile de pensii private sunt nominale şi, imediat după ce sunt virate în contul salariatului, devin proprietatea acestuia.
- banii participanților sunt investiți pe termen lung, în loc să fie cheltuiți imediat pentru plata altor pensii (cele aflate în plată), iar participanții au drept de proprietate asupra contului personal în care li se strâng banii de pensie;
- sistemul privat oferă participanților șansa unei pensii decente la vârsta retragerii;
- concurența dintre administratori asigură eficiența sistemului, adică randamente eficiente la investițiile realizate cu banii participanților.

Potrivit legii, administratorii sunt obligaţi să contribuie la un Fond de Garantare, iar legea stabileşte şi alte elemente de siguranţă pentru sistemul Pilonului II: separarea activelor fondului de cele ale administratorului, constituirea provizioanelor tehnice, rata minimă de rentabilitate, garantarea contribuţiilor nete ş.a.

De asemenea, depozitarul activelor fondului de pensii şi auditorul său financiar acţionează precum o centură de siguranţă asupra activelor fondurilor de pensii private.

Garanţia contribuţiilor nete este o garanţie puternică, practicată de foarte puţine state ale lumii, pentru sistemele lor de pensii private. Astfel, potrivit legii, fondurile de pensii private obligatorii (Pilonul II) sunt obligate să realizeze o rentabilitate cel puţin egală cu zero: la finalul perioadei de cotizare, suma totală din contul de pensie privată nu poate fi mai mică decât contribuţiile virate în perioada activă, diminuate cu comisioanele de administrare și eventualele penalități de transfer.

O altă garanţie majoră privind performanța investiţională a fondurilor de pensii private o reprezintă garanţia ratei minime de rentabilitate (garanţia relativă la piaţă). După doi ani de la startul colectării și investirii contribuţiilor, fiecare fond de pensii are performanța sa investiţională monitorizată strict de către autoritatea de supraveghere de pe această piaţă. Aceasta calculează lunar rata de rentabilitate medie ponderată și rata de rentabilitate minimă a fondurilor de pensii.

Toate fondurile de pensii de pe piaţă sunt obligate să obţină o rată de rentabilitate (performanță investiţională) mai mare decât valoarea minimă relativă, calculată în funcţie de performanța medie a pieţei.

Dacă rata de rentabilitate a unui fond de pensii se situează timp de patru trimestre consecutive sub rata de rentabilitate minimă de pe piaţă, pentru gradul lui de risc, atunci autoritatea de supraveghere îi retrage licenţa de funcţionare, iar fondul intră în administrare specială, urmând ca banii clienţilor acelui fond să fie transferaţi către alte fonduri, cu rezultate pozitive în administrare.

Această garanţie are două scopuri principale: protejează economiile participanţilor de subperformanţa investiţională și elimină de pe piaţă cei mai neperformanţi administratori.

IMPORTANT! Fondurile de pensii administrate privat se constituie pe baza contribuţiilor individuale ale participanţilor, fiind administrate de către societăţi private, spre deosebire de sistemul public de pensii.

DE REȚINUT!

- Acest sistem a fost lansat în 2008
- Sunt 7 fonduri de pensii administrate privat
- Sunt 7 milioane de participanți până în acest moment (sfârşitul anului 2017).

Pilonul III – pensia facultativă

Este singura pensie la care se poate contribui chiar și cu 15% din venitul brut lunar. Și, alături de celelalte două tipuri de pensie, este pensia care vine să completeze veniturile la vârsta pensionării.

Bineînțeles, și pentru Pilonul III se aplică aceleași reguli stricte, similare celor din Pilonul II: potrivit legii, administratorii sunt obligaţi să contribuie la un Fond de Garantare, iar legea stabileşte şi alte elemente de siguranţă pentru sistemul pensiilor facultative: separarea activelor fondului de cele ale administratorului, constituirea provizioanelor tehnice atunci când sunt oferite garanții suplimentare, rata minimă de rentabilitate ş.a.

De asemenea, depozitarul activelor fondului de pensii şi auditorul său financiar acţionează precum o centură de siguranţă asupra activelor fondurilor de pensii facultative.

De asemenea, și pentru Pilonul III se aplică garanţia majoră privind performanța investiţională a fondurilor de pensii facultative care reprezintă garanţia ratei minime de rentabilitate (garanţia relativă la piaţă).

După doi ani de la startul colectării și investirii contribuţiilor, fiecare fond de pensii are performanța sa investiţională monitorizată strict de către autoritatea de supraveghere de pe această piaţă. Aceasta calculează lunar rentabilitatea medie ponderată și rentabilitatea minimă a fondurilor de pensii.

Toate fondurile de pensii de pe piaţă sunt obligate să obţină o rentabilitate (performanță investiţională) mai mare decât valoarea minimă relativă, calculată în funcţie de performanța medie a pieţei.

Caracteristici ale pensiei facultative:

- ✓ Mai mulți bani la pensionare: cu cât contribuția este mai mare, pensia poate fi mai mare;
- ✓ Nu se plătește impozit pentru contribuție;
- ✓ Contribuția angajatorului este scutită de la plata tuturor taxelor salariale în limita maximă de 400 EUR pe an;
- ✓ De aceeași deductibilitate fiscală, de 400 EUR pe an, beneficiază și fiecare angajat, în ceea ce privește impozitul pe venit;
- ✓ Participanții sunt protejați financiar: la împlinirea vârstei de 60 de ani, pensia va fi la dispoziția participantului;
- ✓ În caz de invaliditate pentru afecțiuni care nu mai permit reluarea activității, participantul dispune de banii acumulați în cont;
- ✓ În caz de deces, moştenitorii vor beneficia de banii din contul dumneavoastră, similar cu Pilonul II.

Când se deschide dreptul la pensia facultativă?

Când îndeplinești 3 condiţii:

- Ai împlinit 60 de ani
- Ai plătit cel puțin 90 de contribuții lunare
- Când activul personal este cel puțin egal cu suma necesară obținerii pensiei facultative minime

Responsabilitățile administratorilor fondurilor de pensii private

De unde mă informez?

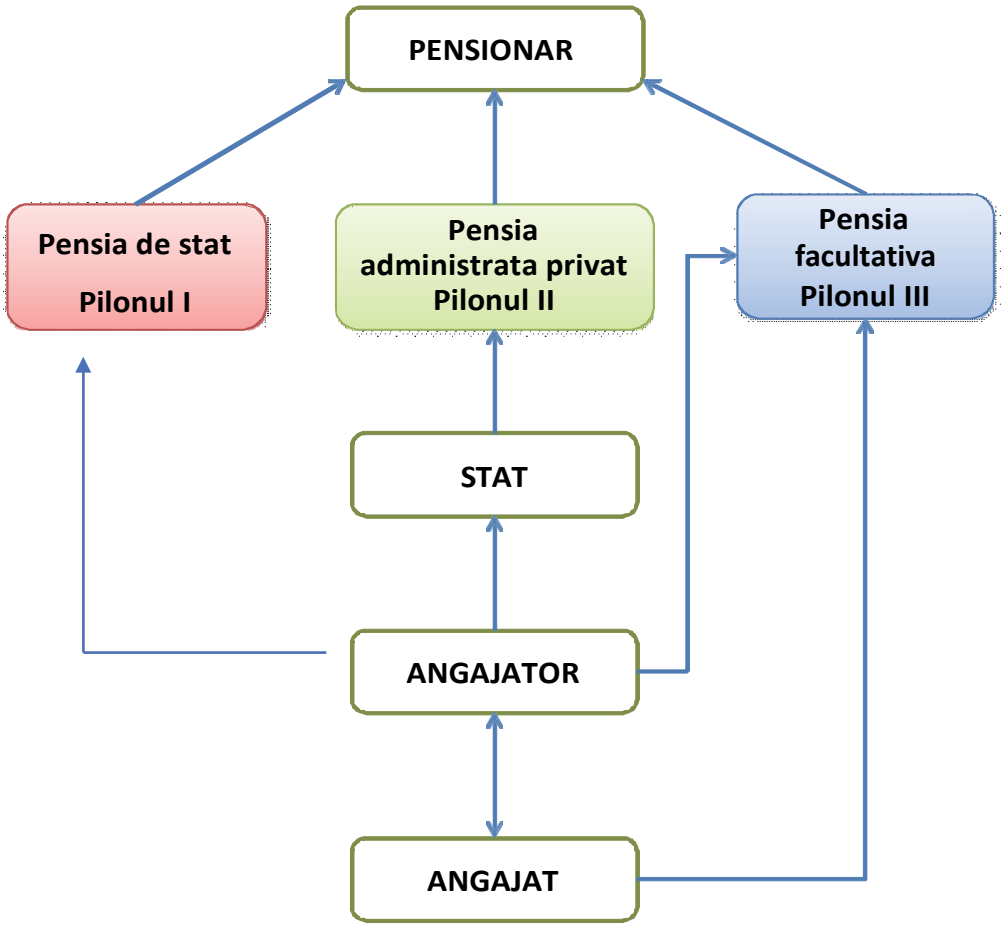
- ✓ fiecare administrator are obligația să informeze participanții despre situația contului lor de pensie.
- ✓ de aceea în fiecare an primești scrisoarea de informare cu date despre situația activului personal.
- ✓ în ea poți să vezi câți bani s-au strâns în contul tău, care este valoarea contribuțiilor, precum și alte informații utile.
- ✓ administratorii publică rapoarte anuale pentru participanți pe site-urile lor oficiale.
- ✓ informații despre performanța fondurilor se găsesc, de asemenea, pe site-urile administratorilor.

Cum se investesc banii?

- ✓ fondurile de pensii private au diferite grade de risc în funcție de instrumentele financiare în care investesc.
- ✓ contribuțiile se colectează în conturile individuale ale participanților. Apoi se convertesc în unități de fond prin împărțirea contribuției nete la valoarea calculată a unității de fond pentru ziua în care se face conversia.
- ✓ unitățile de fond dobândite de participant în urma conversiei tuturor contribuțiilor nete plătite reprezintă numărul de unități de fond deținute de acesta. Acest număr de unități înmulțit cu valoarea la zi a unei unități de fond reprezintă contravaloarea activului personal al participantului.

IMPORTANT! Prin modul de organizare a sistemului, prin separarea activelor fondurilor de pensii de cele ale administratorilor, contribuţiile participanţilor sunt puse la adăpost de orice dificultăţi prin care pot trece, la un moment dat, administratorii fondurilor de pensii private sau acţionarii acestora.

După ce am aflat cum arată sistemul de pensii din România, iată cum arată traseul simplificat al banilor care merg către pensii



De ce este important să ne gândim la pensie chiar dacă suntem tineri?

Necesitatea unei planificări financiare pe termen lung ar trebui să apară încă din primii ani ai activității profesionale.

Primul salariu aduce cu sine şi primele contribuţii în sistemul asigurărilor sociale de stat şi, implicit, o parte din acestea merg către sistemul fondurilor de pensii administrate privat. Totodată, primii ani de activitate în câmpul muncii ne pot aduce veniturile suficiente pentru a începe să economisim pe termen lung prin constituirea unei pensii facultative, suplimentare celei de stat şi celei private obligatorii.

Astfel, planificarea financiară trebuie să înceapă cu primul nostru loc de muncă. Deşi pentru cei mai mulţi dintre noi vor exista întotdeauna priorităţi pe termen scurt sau mediu, cum ar fi achiziționarea unei maşini sau a unei case, nu trebuie să pierdem din vedere obiectivul pe termen lung.

Fondurile de pensii private din România

Cele 7 fonduri de pensii adminstrate privat din România aveau la sfârşitul lunii decembrie 2017 un randament mediu anualizat de la lansare de aproape 9%, un rezultat foarte bun pentru participanţi. Activele nete ale acestora erau de 39,7 miliarde de lei (8,5 miliarde de euro). În acelaşi timp, cele 10 fonduri de pensii facultative aveau un randament mediu anualizat de la lansare de aproape 7% și active nete de 1,8 miliarde de lei (382 milioane de euro).

Circa 92% din investiţiile fondurilor de pensii private sunt realizate în România, iar acestea au un profil de risc echilibrat (75% din plasamente sunt în obligaţiuni și depozite).

Fondurile de pensii deţin plasamente de peste 1,5 miliarde de euro pe Bursa de la Bucureşti, fiind cei mai mari investitori instituţionali locali și asigurând peste 10% din lichiditatea Bursei.

Fondurile de pensii au avut un rol crucial în succesul privatizărilor prin listare (au achiziţionat 20%-25% din recentele ofertele publice iniţiale (IPO) și secundare (SPO).

Performanțele fondurilor de pensii din România au fost remarcate într-o serie de studii internaţionale. Astfel, fondurile de pensii private obligatorii (Pilonul II) au fost „fondurile de pensii private cu cele mai bune randamente investiţionale reale" dintr-un panel de 15 state europene, în perioada 2008-2016, potrivit studiului *„Better Finance"* (Federaţia europeană a investitorilor și consumatorilor de servicii financiare), *„Pension Savings. The Real Return"*, ediţia 2017. Studiul ia în considerare atât inflaţia, cât și toate comisioanele percepute de fondurile de pensii private din Europa.

Pilonul II din România s-a clasat pe locul 2 din 38 de state analizate din punct de vedere al randamentelor reale, în 2008-2016, potrivit studiului OECD *„Pension Markets in Focus"*, ediţia 2017. Studiul ia în considerare inflaţia, comparând randamentele reale și surprinde, de asemenea, cea mai dură perioadă de criză financiară și recesiune globală.

„Pilonul II din România a generat randamente pozitive de la lansarea sa din 2008, se poate spune deci că se bucură de o reputaţie favorabilă", potrivit studiului *BERD „A Review by the EBRD of the Second Pillar System in Romania for ASF"*, 2015.

ÎNTREBĂRI DE AUTOEVALUARE

Întrebările care urmează vă dau posibilitatea să verificaţi modul în care aţi înţeles materialul din această secțiune. După ce aţi răspuns la întrebări, verificaţi-vă răspunsurile, comparându-le cu soluţiile de la sfârşit. Dacă aveţi neclarităţi, revedeţi părţile relevante.

1. Când a introdus România sistemul de pensii private?
   a. 2004
   b. 2006
   c. 2007
   d. 2008

2. Ce model are sistemul de pensii private din România?
   a. Un model conceput de Banca Mondială
   b. Un model conceput de FMI
   c. Un model unic la nivel global
   d. Un model care împrumută concepte din mai multe sisteme de pensii la nivel internațional

3. Din ce este compus sistemul de pensii private din România?
   a. Pilonul I, Pilonul II, Pilonul III
   b. Pilonul I, Pilonul II
   c. Pilonul II, Pilonul III
   d. Pilonul III, Pilonul IV

4. Pentru cine este obligatorie aderarea la un fond de pensii administrat privat?
   a. Pentru toți salariații
   b. Pentru orice persoană care nu a împlinit 35 de ani și care plătește contribuții de asigurări sociale (CAS)
   c. Pentru orice persoană care nu a împlinit 45 de ani și care plătește contribuții de asigurări sociale (CAS)
   d. Pentru persoanele care au peste 45 de ani

5. Ce garanţii oferă pensiile private obligatorii?
   a. Nicio garanție
   b. Garanția contribuțiilor brute
   c. Doar garanția relativă la piață
   d. Garanția contribuțiilor nete, garanția relativă la piață

6. La ce nivel trebuie să ajungă cota de contribuţie virată către pensia privată obligatorie?

   a. Nu este prevăzut un nivel maxim
   b. 5,1% din venitul salarial brut
   c. 6% din venitul salarial brut
   d. 10% din venitul salarial brut

7. Cât poate fi contribuţia pentru o pensie facultativă?

   a. 10% din venitul lunar brut
   b. 15% din venitul lunar brut
   c. 20% din venitul lunar brut
   d. 25% din venitul lunar brut

8. Ce avantaje fiscale oferă pensia facultativă?

   a. Aceleaşi avantaje ca şi pensia privată obligatorie
   b. Deductibilitate fiscală în limita a 400 euro pe an pentru participant şi deductibilitate fiscală în limita a 400 euro pe an pentru angajator dacă acesta contribuie la pensia facultativă pentru un angajat
   c. Deductibilitate fiscală în limita a 600 de euro pe an pentru participant, şi respectiv angajator
   d. Nu sunt prevăzute avantaje fiscale

9. Care sunt condițiile pentru a primi pensia facultativă?

   a. Împlinirea vârstei de 60 de ani
   b. La cerere
   c. La împlinirea vârstei de 60 de ani, sub condiţia plăţii a minimum 90 de contribuţii lunare şi dacă activul personal este cel puţin egal cu suma necesară obţinerii pensiei facultative minime prevăzute prin legislaţie
   d. Primirea unei pensii de stat

10. Un fond de pensii private poate intra în faliment?

   a. Nu
   b. Da, în anumite condiţii
   c. Da, ca orice alt fond de investiţii
   d. Da, dacă falimentul lui este aprobat de autorităţi

RĂSPUNSURI

1. *Răspuns:* c

2. *Răspuns:* a

3. *Răspuns:* c

4. *Răspuns:* b

5. *Răspuns:* d

6. *Răspuns:* c

7. *Răspuns:* b

8. *Răspuns:* b

9. *Răspuns:* c

10. *Răspuns:* a

ASIGURĂRI

Istoria asigurărilor

Evoluția asigurărilor este strâns legată de dezvoltarea comerțului pe mare și a asigurărilor maritime, în mod deosebit.

Asigurarea maritimă a fost concepută și s-a născut în **Italia**, mai precis la Roma. În perioada Evului Mediu, asigurarea maritimă a fost copilul orașelor-state italiene. Prima dovadă a asigurării maritime în Italia datează de la începutul secolului al XIV-lea.

În secolul al XV-lea, orașul **Bruges** era unul dintre cele mai importante centre de asigurări maritime. Ulterior, **Spania (Barcelona)** a început să practice această asigurare, datorită comerțului pe care îl făcea cu Italia. Barcelona a fost primul oraș care a încercat să reglementeze asigurările maritime în Spania, printr-o ordonanță.

În **Anglia,** se pare că cea mai cunoscută poliță de asigurare maritimă datează din 15 februarie 1613, dar unii cercetători consideră că acestea au existat mult înainte. Arhivele istorice arată o imagine foarte clară a asigurărilor maritime din Londra secolului al XVI-lea. De exemplu, Lombard Street era locul cel mai renumit pentru asigurările maritime, prin obiceiurile, tradițiile și obligațiile contractuale ce se încheiau. Asigurarea maritimă din secolul al XVI-lea era caracterizată prin absența totală a asigurărilor făcute prin companii de asigurări şi se bazau pe răspunderea personală a celor ce își asumau riscurile. Semne ale evoluției în organizarea pieței asigurărilor au început să apară la sfârșitul secolului al XVI-lea, prin înființarea în 1570 a **Bursei Regale (Royal Exchange),** care a fost deschisă de Regina Elisabeta în data de 23 iulie 1570. Al doilea pas l-a constituit înființarea **Camerei de Asigurări (Chamber of Assurances)** în cadrul Bursei Regale, în anul 1576.

Al treilea pas spre uniformizare a fost adoptarea, în 1601, a Legii privind asigurările comerciale – **Act Touching Policies Assurances used among merchants,** primul act în legislația engleză privind asigurarea maritimă. Legea nu a avut o viață lungă, dar importanța ei este legată de faptul că a fost prima încercare legislativă de a reglementa practica asigurărilor maritime.

Ce este asigurarea?

Asigurările sunt o parte importantă a vieții. Fără asigurări, multe aspecte ale societății și economiei zilelor noastre nu ar putea funcționa. Industria asigurărilor oferă acoperire pentru riscuri economice, climatice, tehnologice, politice și demografice, permițând, astfel, persoanelor să își desfășoare viața de zi cu zi și companiilor să opereze, să inoveze și să se dezvolte.

Asigurarea reprezintă un transfer de risc. Ea transferă riscul de pierderi financiare ca rezultat al unor evenimente specificate, dar imprevizibile, de la o persoană sau firmă către un asigurător, în schimbul unei **prime de asigurare**. Astfel, dacă se produce un eveniment specificat, se poate solicita o compensație sau un serviciu de la asigurător (ex. transport pe platformă al autovehiculului avariat, asigurare de mijloc de transport pentru continuarea călătoriei etc.).

Asigurarea este, așadar, un mijloc de reducere a pierderilor ca urmare a incertitudinii. În schimbul cumpărării unei polițe de asigurare pentru o primă mai mică, cunoscută ca valoare, este îndepărtată posibilitatea unei pierderi mai mari. Prin acumularea primelor și evenimentelor asigurate, impactul financiar al unui eveniment, care ar putea fi dezastruos pentru un asigurat, este dispersat într-un grup mai larg.

Asigurarea modernă – deși bazată pe un principiu foarte simplu – este un mecanism extrem de sofisticat de transfer al riscului, care poate avea multe forme.

Asigurarea s-a dezvoltat de-a lungul multor secole. A început cu asigurarea maritimă pură, prin care comercianții au fost de acord să contribuie la pierderea celor care au suferit o daună, după ce aceasta avea loc. Problema cu acest sistem era că el nu transfera complet incertitudinea, deoarece comercianții nu știau niciodată cât vor avea de plătit. Asigurarea

modernă s-a dezvoltat astfel încât asigurații să știe de la început care este valoarea completă a participării lor la daune (adică a primei).

Se poate spune că societatea modernă nu ar putea funcționa fără asigurări. Multe activități zilnice pe care le luăm ca atare implică un anumit risc de daună și nu ar putea fi desfășurate dacă nu ar exista asigurările.

În general, pentru ca asigurarea să fie economică, este nevoie de un număr mare de riscuri similare. Există anumite condiții preliminare care trebuie să fie îndeplinite pentru ca un anumit lucru să fie asigurabil, iar reglementarea asigurărilor are aici un rol important.

Cum evaluează asiguratorii un risc?

Procesul prin care este evaluat riscul asiguratului poartă denumirea de **subscriere**. Prima și termenii contractului de asigurare se bazează pe evaluarea nivelului de risc realizată de asigurător.

Fiecare persoană sau firmă care dorește să fie asigurată aduce un nivel diferit de risc asigurătorului: o casă de lemn reprezintă un risc mai mare decât una din cărămidă, de exemplu. Pentru a fi convinși că fiecare asigurat plătește o primă corectă, asigurătorii folosesc o serie de factori de evaluare pentru a determina nivelul de risc. În general, cu cât riscul este mai ridicat, cu atât prima este mai mare.

Ce este reasigurarea?

La modul simplist, reasigurarea este o asigurare pentru asigurători.

Similar cu asigurarea, reasigurarea reduce riscul de pierdere al unui asigurător prin împărțirea riscului cu unul sau mai mulți reasiguratori. Reasigurarea funcționează în general fie prin transferarea unei părți dintr-un risc deosebit de mare care a fost preluat de o companie de asigurare (reasigurarea facultativă), fie prin transferul unei părți a întregului portofoliu (sau clasă) de riscuri (reasigurarea de tip tratat) către un reasigurator, în schimbul unei părți din prima inițială. În eventualitatea producerii unei daune, reasiguratorul compensează asigurătorul pentru partea sa de risc.

Compensația financiară care ar fi impusă în eventualitatea prăbușirii unui avion de linie, de exemplu, ar putea fi mult prea mare pentru un singur asigurător, de aceea este încheiată o reasigurare pentru a împărți dauna. Mai precis, un anumit nivel de risc poate fi transferat de la un asigurător către un reasigurator.

Ce anume este asigurabil

Riscul trebuie să poată fi definit și măsurabil din punct de vedere financiar

Asigurarea oferă o compensație financiară în cazul în care se materializează un risc, ori oferă un beneficiu sau serviciu dacă riscul respectiv se produce. Riscul trebuie, așadar, să poată fi complet definit (măsurabil), pentru a înlătura orice dispută în cazul producerii daunei. Trebuie, de asemenea, să se poată pune un preț pe costul pagubei, pentru a putea defini nivelul de compensație necesar.

Pentru asigurarea auto împotriva furtului, de exemplu, determinarea momentului producerii evenimentului și care este nivelul compensației daunei se fac relativ simplu. Pentru vătămări corporale suferite într-un accident, deseori nivelul compensației este stabilit de instanțele de judecată. Pentru asigurările de viață, în care pierderile financiare sunt mai puțin evidente, nivelul compensației este specificat în avans.

Riscul trebuie să fie întâmplător și independent

Nu este posibilă asigurarea unui eveniment care se va produce cu siguranță, deoarece acesta nu implică nicio incertitudine, prin urmare nu are loc niciun transfer de risc. Producerea evenimentului asigurat trebuie să fie imprevizibilă (hazard) și să aibă loc absolut din întâmplare, sau cel puțin să fie în afara controlului beneficiarului asigurării. Evenimentele definite, cum sunt daunele cauzate de uzură sau depreciere, precum și evenimentele produse voluntar și intenționat de asigurat, sau de cineva angajat de asigurat, nu pot fi de obicei asigurate. Asigurările de viață funcționează pe același principiu deoarece, deși decesul este un eveniment sigur, momentul producerii acestuia este necunoscut.

Asiguratul trebuie să aibă un interes asigurabil. Trebuie să existe o relație clară între asigurat și risc. De obicei, acest „interes asigurabil” este stabilit prin proprietate sau printr-o relație directă.

Asigurătorul trebuie să poată calcula o primă corectă pentru risc

Prima percepută asiguratului trebuie să fie justificată din punct de vedere economic. Pe de o parte, asigurătorul trebuie să poată percepe o primă suficientă pentru a-și acoperi daunele viitoare din portofoliul său de riscuri și cheltuielile și, în același timp, să realizeze și profit.

Pe de altă parte, suma încasată pentru a asigura o persoană fizică sau juridică trebuie să fie una pe care asiguratul să vrea (să poată) să o plătească și trebuie să fie substanțial mai redusă decât valoarea asigurată, altfel cumpărarea asigurării nu ar mai avea rost. Acest echilibru este atins cel mai bine pe o piață a asigurărilor deschisă și competitivă.

Probabilitatea producerii riscului trebuie să poată fi calculată

Pentru a calcula o primă corectă, asigurătorul trebuie să poată calcula posibilitatea de producere a riscului. Aceasta presupune calcularea cu un grad destul de mare de exactitate atât a severității medii, cât și a frecvenței medii a riscurilor similare. Pentru a face acest lucru, este nevoie de analiza unui istoric de daune suficient de mare pentru evenimentul în cauză, în baza propriei experiențe a asigurătorului, a datelor provenite din industrie sau din alte surse.

Trebuie să existe un risc limitat de daune catastrofale

Impactul financiar al daunei nu trebuie să fie într-atât de mare încât asigurătorul să nu aibă capacitatea de a plăti pierderile. Acoperirea se face în general numai pentru despăgubire. Plata făcută ca urmare a producerii unui eveniment asigurat îl despăgubește pe asigurat numai pentru pierderea produsă, asiguratul nu poate profita ca urmare a daunei deoarece acest lucru i-ar putea schimba comportamentul în direcția favorizării producerii riscului.

Mai precis, asiguratul sau păgubitul trebuie să fie repuşi în situaţia de dinaintea producerii evenimentului asigurat.

Beneficiile asigurărilor

Asigurările ajută oamenii și afacerile să evalueze, administreze și să reducă riscurile. Oferă beneficii asiguraților, deoarece reprezintă un mod de conversie a unor costuri mari și neașteptate într-un număr de plăți mai mici, care pot fi controlate. Fără asigurare, oamenii s-ar angaja mai puțin în anumite activități ale vieții moderne, deoarece costurile financiare potențiale la care ar fi expuși ar fi prea mari.

De exemplu, oamenii ar fi mai prudenți cu începerea unei noi afaceri, pentru că ar trebui să fie integral responsabili de costuri în cazul unui accident sau incendiu. Ar fi probabil mai reticenți și la cumpărarea unei locuințe proprii, din aceleași motive.

Beneficiu: încredere pentru consumatori și afaceri

Asigurarea oferă persoanelor și companiilor încrederea de a-și derula viața de zi cu zi și de a încheia tranzacții cu alții. Ei se pot simți în siguranță știind că firma cu care fac afaceri va putea să își continue activitatea și va avea posibilitatea de a-și acoperi obligațiile (dispune de stabilitate financiară). De exemplu, cei care pleacă în concediu se simt mai confortabil și au încredere să facă o rezervare la un hotel care are o asigurare pentru restituirea depozitului dacă producerea unui eveniment semnificativ, cum ar fi un incendiu, ar cauza închiderea hotelului.

Beneficiu: economii stabile și sustenabile și oferirea de pensii

Asigurătorii sunt furnizori semnificativi de produse de economisire și de pensii. Produsele pe care le oferă sunt fundamentale pentru securitatea financiară la vârste înaintate, mai ales având în vedere îmbătrânirea populației.

Principalele tipuri de asigurări

1. **Asigurarea de viaţă:** Poate fi definită ca un contract prin care asiguratul plătește o anumită sumă de bani – **prima de asigurare** – în schimbul căreia compania de asigurări va plăti o anumită sumă de bani – **suma asigurată** – în caz de deces sau de supraviețuire a asiguratului. Suma asigurată nu reprezintă valoarea vieții unui om, întrucât viața nu poate fi evaluată în bani. Stabilirea sumei asigurate depinde de puterea financiară și de nivelul de protecție de care asiguratul are nevoie și pe care îl poate susține.

2. **Asigurarea de sănătate**: Este utilizată pentru a acoperi costurile de spitalizare și/sau ale tratamentului medical ca rezultat al unei boli sau al unei vătămări corporale suferite în perioada asigurată. Asigurările de sănătate fac parte din categoria asigurărilor de protecţie, deoarece principalele riscuri acoperite nu se referă la riscul de deces, ci la riscuri ce creează suferințe fizice ca urmare a îmbolnăvirii sau de altă natură.

   Aceste asigurări voluntare sunt diferite de asigurările care se plătesc în mod obişnuit la sistemul public al asigurărilor de sănătate, şi pot fi complementare sau suplimentare acestora.

3. **Asigurarea proprietăţii:** Aceasta este utilizată pentru a proteja valoarea unor bunuri importante cum ar fi: casa, obiectele pe care le avem în casă (mobilă, electrocasnice, valori etc.), autoturismul; garantează plata banilor necesari pentru a repara sau a înlocui pierderea suferită din cauza unor evenimente neprevăzute acoperite prin contractul de asigurare.

4. **Asigurarea de răspundere:** Aceasta te protejează în cazul în care provoci pagube altcuiva. În general, termenul de „răspundere" este echivalent cu cel de „responsabilitate". O persoană poate fi responsabilă sau obligată față de o alta datorită anumitor motive. Răspunderea poate fi datorată ca urmare a unei pagube produse altei persoane sau proprietății altei persoane sau prin încălcarea drepturilor acesteia. O astfel de asigurare acoperă numai răspunderea legală a asiguratului.

Exemple de asigurări de răspundere

a) Asigurarea obligatorie de răspundere civilă auto (RCA) – acoperă pagubele în cazul în care conducătorul auto asigurat rănește pe cineva sau distruge proprietatea altcuiva în cazul unui accident de mașină.

b) Asigurarea de răspundere civilă față de terți – formă contractuală prin care se acoperă toate sumele pe care asiguratul, conform legii, este obligat să le plătească pentru pagubele materiale sau vătămările corporale produse de el unei alte persoane (unui terţ).

c) Asigurarea de răspunderea civilă profesională – ce derivă din exercitarea unei profesii ca de ex. medici (malpraxis), avocați, contabili autorizați și experți contabili, arhitecți și ingineri proiectanți etc. Se acoperă prejudiciile produse de către asigurat din culpa unor terțe persoane inclusiv clienților, ca urmare a unor erori sau omisiuni săvârșite în exercitarea profesiei.

Drepturile şi obligațiile părților în contractul de asigurare

Care sunt drepturile şi obligaţiile asiguratului în contractul de asigurare?

Pe lângă obligaţia asiguratului de a răspunde la întrebările formulate de asigurător, precum şi de a declara, la data încheierii contractului, orice informaţii sau împrejurări pe care le cunoaşte şi care sunt esenţiale pentru evaluarea riscului, asiguratul are şi alte obligaţii, precum: obligaţia de a plăti primele de asigurare; comunicarea producerii riscului asigurat.

Aşadar, asiguratul este obligat să plătească primele de asigurare la termenele stabilite în contract. În acest sens, părţile pot conveni ca plata primelor de asigurare să se facă integral ori în rate.

Referitor la dovada plăţii primelor de asigurare, aceasta revine asiguratului.

Potrivit art. 2206 alin. 4 din Noul Cod Civil, dacă nu s-a convenit altfel, asigurătorul poate rezilia contractul în cazul în care sumele datorate de asigurat, cu titlu de primă, nu sunt plătite la scadenţă.

O altă obligaţie a asiguratului este aceea de a comunica asigurătorului producerea riscului asigurat, în termenul prevăzut în contractul de asigurare. În caz de neîndeplinire a obligaţiei respective, asigurătorul are dreptul să refuze plata indemnizaţiei, dacă din acest motiv nu a putut determina cauza producerii evenimentului asigurat şi întinderea pagubei.

Referitor la comunicarea producerii riscului asigurat, legiuitorul arată că aceasta se poate face şi către brokerul de asigurare, care în acest caz are obligaţia de a face la rândul său comunicarea către asigurător, în termenul prevăzut în contractul de asigurare.

În cazul producerii riscului asigurat, asiguratul (dar şi beneficiarul asigurării sau terţul păgubit) are dreptul să încaseze indemnizaţia de asigurare în condiţiile prevăzute în contract.

Care sunt drepturile şi obligaţiile asigurătorului în contractul de asigurare?

Asigurătorul este obligat să îl informeze pe asigurat în privinţa consecinţelor neplăţii primelor la termenul de plată pentru cazul prevăzut la art. 2206 alin. 4 din NCC şi să prevadă aceste consecinţe în contractul de asigurare.

Legea arată că, în cazul producerii riscului asigurat, asigurătorul trebuie să plătească indemnizaţia de asigurare în condiţiile prevăzute în contract.

Atunci când există neînţelegere asupra cuantumului indemnizaţiei de asigurare, partea necontestată din aceasta se va plăti de asigurător anterior soluţionării neînțelegerii pe cale amiabilă sau de către instanţa judecătorească.

Potrivit art. 2208 alin. 2 din Noul Cod Civil, în cazurile stabilite prin contractul de asigurare, în asigurările de bunuri şi de răspundere civilă, asigurătorul nu datorează indemnizaţie dacă riscul asigurat a fost produs cu intenţie de către asigurat, de beneficiarul asigurării ori de un membru din conducerea persoanei juridice asigurate, care lucrează în această calitate.

În cazul în care părţile convin, dispoziţiile art. 2208 alin. 2 din Noul Cod Civil se aplică şi atunci când riscul asigurat a fost produs de către:

a) persoanele fizice majore care, în mod statornic, locuiesc şi gospodăresc împreună cu asiguratul sau beneficiarul asigurării;

b) prepuşii asiguratului sau ai beneficiarului asigurării.

Pe de altă parte, asigurătorul are dreptul de a compensa primele ce i se datorează până la sfârşitul anului de asigurare, în temeiul oricărui contract, cu orice indemnizaţie cuvenită asiguratului sau beneficiarului.

Asigurătorul poate opune titularului sau deţinătorului documentului de asigurare ori terţului sau beneficiarului asigurării care invocă drepturi ce decurg din acest document toate apărările întemeiate pe contractul încheiat iniţial.

ÎNTREBĂRI DE AUTOEVALUARE

Întrebările care urmează vă dau posibilitatea să verificaţi modul în care aţi înţeles materialul din această secțiune. După ce aţi răspuns la întrebări, verificaţi-vă răspunsurile, comparându-le cu soluţiile de la sfârşit. Dacă aveţi neclarităţi, revedeţi părţile relevante.

1. Industria de asigurări se împarte în 2 segmente. Care sunt acestea?
   a. Asigurări generale
   b. Asigurări de viaţă
   c. Asigurări de bunuri

2. Cum se numeşte o companie care încheie asigurări?

3. Ce se poate asigura printr-un contract de asigurare de viaţă?
   a. Bicicleta
   b. Sănătatea
   c. Animalele

4. Ce este reasigurarea ?

5. Cum se numeşte suma de bani plătită către asigurator ?

6. Cum se numeşte suma plătită de asigurator către asigurat ?

7. Asigurările de maşini sunt de 2 feluri. Care sunt acestea ?

8. Ce companii de asigurări cunoaşteţi? Minimum 2 exemple.
   1.
   2.

9. Care este considerat a fi primul tip de asigurare care a apărut?

RĂSPUNSURI

1. *Răspuns corect:* a şi b

2. *Răspuns:* Asigurator sau Societate de asigurare

3. *Răspuns corect:* b

4. *Răspuns:* la modul simplist, reasigurarea este o asigurare pentru asigurători

5. *Răspuns:* prima de asigurare

6. *Răspuns:* suma de asigurare

7. *Răspuns:* RCA şi CASCO

9. *Răspuns:* Asigurarea maritimă

GLOSAR DE TERMENI

Accident — Orice eveniment imprevizibil şi neintenţionat, survenit independent de voinţa asiguratului, datorat unor cauze exterioare şi care determină producerea evenimentului asigurat;

Acoperire — Protecţie prin asigurare;

Acțiuni ciclice — Acțiuni deținute într-o industrie sensibilă la ciclul de afaceri. Veniturile generate de acestea, precum și prețul acțiunilor se pot diminua dramatic dacă economia intră în declin, însă se pot majora semnificativ când economia se dezvoltă. Deoarece veniturile acestor companii tind să fluctueze destul de mult, acțiunile ciclice sunt de obicei mai riscante și mai volatile față de *blue chips* sau acțiunile defensive. Printre industriile ciclice se numără: industria auto, a oțelului, a cuprului, a aluminiului, producătoare de mașini și cea imobiliară. Cel mai potrivit moment pentru achiziționarea acestor acțiuni este în timpul recesiunii, iar cel pentru vânzare este când economia atinge vârful de creștere;

Acțiuni de creștere (*growth stocks*) — Acțiuni deținute într-o companie ale cărei venituri sunt de așteptat să crească într-un ritm mai mare față de rata medie de creștere a pieței. O acțiune de creștere nu generează de obicei dividend, întrucât compania, în curs de dezvoltare, preferă să reinvestească profitul realizat. Cei ce investesc în acțiuni de creștere le aleg pe baza potențialului acestora de a genera o creștere a capitalului, fără a miza pe obținerea de dividende, prin urmare aceștia se bazează mult pe succesul companiei de a genera randamente ridicate ale investiției inițiale. Companiile din domeniul IT sunt exemple tipice de acțiuni de creștere;

Acțiuni de venit (*income stocks*) — Sunt achiziționate de investitorii care urmăresc să obțină venituri mai mult din dividende decât din creşterea prețului acțiunii. Companiile care intră în această categorie au, de regulă, oportunități limitate de creștere și nu au nevoie de capital suplimentar, astfel încât activitatea poate genera profit și respectiv dividende în mod constant, adesea în creștere și la un nivel mai mare decât media pieței. Acțiunile de venit pot aparține oricărei industrii, dar de regulă se găsesc printre companiile care operează în sectoare precum energie, materii prime, resurse naturale și instituții financiare;

Acțiuni defensive — Acțiuni ale companiilor care sunt relativ izolate de evoluția ciclului economic deoarece oamenii cumpără produsele acestora atât în

vremurile bune, cât și în cele rele. De obicei, aceste companii sunt furnizori de utilități sau vând produse alimentare, băuturi, produse farmaceutice, produse la care consumatorii nu renunță în timpul recesiunilor;

Agent de asigurare Orice persoană fizică care acţionează în numele unei companii de asigurare sau a unui broker de asigurare, de care este legată printr-un contract, în numele căreia vinde poliţe de asigurare clienţilor. Agentul de asigurare este plătit de compania de asigurare sau de brokerul de asigurare prin salariu şi/sau comision din vânzări. Acesta pune în legătură compania de asigurare cu consumatorii de produse de asigurare;

Analiza fundamentală Una dintre cele două metode utilizate în analiza titlurilor de valoare pentru adoptarea deciziilor de investiții (pentru cealaltă metodă, vezi *analiza tehnică*). Presupune demersul de determinare a valorii intrinseci a companiei prin examinarea factorilor calitativi și cantitativi economici, financiari, precum și a altor aspecte conexe. Analiza fundamentală încearcă să studieze orice element care ar putea influența valoarea titlului de valoare, inclusiv factorii macroeconomici (ca de exemplu, economia globală și condițiile industriei) și factorii specifici companiei (precum starea financiară și managementul);

Analiza tehnică Una dintre cele două metode utilizate în vederea analizei titlurilor de valoare și adoptării deciziilor de investiții (pentru cealaltă metodă, vezi *analiza fundamentală*). Este o metodă de evaluare a unui instrument financiar prin studiul statisticilor generate de activitatea pe piața de capital, respectiv prețurile și volumele tranzacțiilor. Analiza tehnică nu încearcă să măsoare valoarea intrinsecă a instrumentului de investiții, ci utilizează grafice și alte instrumente pentru a identifica evoluția viitoare și momentul oportun de cumpărare sau vânzare a unui activ;

Aniversarea poliţei Fiecare aniversare a datei încheierii contractului de asigurare;

Anuitant Persoană desemnată de către contractantul unei asigurări de viaţă pentru a primi anuităţile;

Anuitate Termen folosit în asigurările de viaţă care reprezintă o serie de plăţi regulate, la un anumit interval de timp, efectuate de societatea de asigurare, pe o anumită perioadă determinată sau pe întreaga viaţă a asiguratului;

Asigurare Formă de protecţie, pe baze contractuale, prin care o persoană fizică sau juridică, numită *asigurat*, cedează anumite riscuri unei persoane juridice, numită *asigurător*, alături de o sumă de bani - *primă de asigurare* - urmând ca, în situaţia producerii riscurilor respective, asigurătorul să îl despăgubească pe asigurat sau păgubit sau beneficiar;

Asigurat Persoana ale cărei bunuri, răspundere, viaţă, integritate fizică sau sănătate constituie obiectul contractului de asigurare;

Asigurător	Companie care preia riscurile de la asigurat, în baza contractului de asigurare, oferind acestuia protecţia pentru riscurile incluse în contract;
Asigurare de viață	O protecție pe care un asigurat o stabilește pentru familia sa în cazul în care el suferă un accident sau în caz de deces, prin această protecție el asigurându-se că familia lui va primi un sprijin financiar în urma evenimentului neprevăzut;
ATM	Automat bancar utilizat de către consumatori, prin intermediul unui card, pentru diverse operaţiuni (retragere de numerar, efectuare plăţi, informare privind situaţia contului, schimbare cod PIN etc.);
Bancă	Instituţie financiară a cărei activitate constă în principal în atragerea de depozite sau de alte fonduri de la public, acordarea de credite, servicii de plăţi, emiterea de garanţii şi asumarea de angajamente, tranzacţionarea în cont propriu şi/sau pe cont propriu în condiţiile legii, emitere şi administrare mijloace de plată etc., conform autorizaţiei acordate acesteia de către Banca Naţională a României;
Bear market	Context al pieței de capital caracterizat prin scăderea generalizată a prețurilor. Se poate vorbi de piață „*bearish*" și când ne raportăm la evoluția unei singure acțiuni care înregistrează scăderi semnificative;
Beneficiar real	Persoană fizică ce deţine sau controlează în cele din urmă clientul şi/sau persoana fizică în numele ori în interesul căruia/căreia se realizează, direct sau indirect, o tranzacţie sau o operaţiune;
Beneficiarul asigurării	Persoana căreia îi va fi plătită indemnizaţia (suma asigurată), în momentul producerii unui eveniment asigurat. În cazul asigurărilor generale, beneficiarul poate fi aceeaşi persoană cu contractantul asigurării, proprietarul bunului asigurat sau o terţă persoană; în cazul asigurărilor de viaţă, la producerea decesului asiguratului, beneficiarul este persoana desemnată de asigurat şi care va încasa de la asigurător suma asigurată;
BET	Primul indice bursier dezvoltat de BVB. Este indicele de referință al pieței de capital românești. BET reflectă evoluția acțiunilor celor mai lichide companii românești listate pe piața reglementată a BVB, excluzând cele cinci societăți de investiții financiare (SIF-uri). Este un indice de preț ponderat cu capitalizarea free-float-ului. Principalele criterii de selecție sunt lichiditatea acțiunilor și respectarea anumitor cerințe privind transparența, calitatea raportărilor și a comunicării cu investitorii;
Big-ticket	Tranzacţii de leasing cu valori mari, implicând deseori şi bunuri mai puţin standard, flote de vehicule etc., ale cărui risc este gestionat printr-o analiză specifică focalizată;
Biroul de Credit	Instituţie care colectează, prelucrează şi furnizează informaţii băncilor şi societăţilor financiare referitoare la comportamentul de plată al consumatorilor care beneficiază sau au beneficiat de credite;

Broker de asigurare a) Persoană juridică română, autorizată în condiţiile prezentei legi, care negociază pentru clienţii săi, persoane fizice sau juridice, asiguraţi ori potenţiali asiguraţi, încheierea contractelor de asigurare sau de reasigurare şi acordă asistenţă înainte şi pe durata derulării contractelor ori în legătură cu regularizarea daunelor, după caz;
b) Un intermediar dintr-un stat membru, care desfăşoară activităţi de intermediere pe teritoriul României, conform dreptului de stabilire şi libertăţii de a presta servicii;

Bull market Context al pieței de capital caracterizat prin creșterea generalizată a prețurilor. Se mai poate vorbi de piața „bullish" și atunci când ne raportăm la evoluția unei singure acțiuni care înregistrează creșteri semnificative;

Bursă de valori Piața organizată și reglementată unde instrumente financiare (acțiuni, obligațiuni, certificate) sunt vândute și cumpărate la prețuri determinate de cerere și ofertă. În principiu, bursele de valori sunt organizate pe două tipuri de piețe: **piața primară,** unde companiile, guvernele, municipalitățile și alte entități pot obține capital prin oferta de instrumente financiare în schimbul banilor investitorilor și **piața secundară**, unde investitorii pot vinde instrumentele financiare deținute către alți investitori în schimbul banilor. Bursele de valori impun norme stricte, cerințe de listare și reglementări obligatorii pentru toate părţile implicate, emitenți și intermediari. Inițial, tranzacțiile erau încheiate în sediul burselor, într-un spațiu special amenajat (*trading floor*), prin strigarea ordinelor și instrucțiunilor (numit *open outcry system*). În cadrul burselor de valori moderne, tranzacțiile sunt înregistrate electronic;

Buy-back Convenție între finanţator şi furnizorul bunului finanţat, pentru răscumpărarea acestuia, la finele sau pe parcursul contractului de leasing, în cazul în care bunul ar fi returnat finanţatorului;

Buy & hold ("cumpără-și-păstrează") Strategie pasivă de investire în care un investitor cumpără acțiuni pe care le păstrează pentru o perioadă mai îndelungată de timp, independent de fluctuațiile înregistrate de piață (creșteri sau descreșteri ale prețului). Un investitor care se angajează într-o strategie *buy & hold* selectează activ acțiunile, dar odată aflat în posesia acestora, nu mai este preocupat de schimbările de preț pe termen scurt, așteptând ca activele respective să își atingă potențialul;

Capitalizare bursieră Valoarea de piață a tuturor acțiunilor, calculată prin înmulțirea prețului pe o acțiune cu numărul de acțiuni emise. Capitalizarea bursieră a unei burse de valori reprezintă suma capitalizărilor tuturor companiilor admise la tranzacționare pe acea bursă. Modificarea prețului acțiunii unei societăți listate în urma unei tranzacții conduce la modificarea capitalizării de piață a companiei respective și a capitalizării totale a bursei;

Card de credit Instrument de plată ce permite posesorului să utilizeze linia de credit aprobată de bancă în limita unui plafon stabilit;

Card de debit Instrument de plată ce permite posesorului un mijloc de acces la disponibilităţile din contul ataşat cardului;

Câștig/pierdere de capital Diferența dintre prețul de achiziție a unui instrument financiar și prețul de vânzare. În scopuri fiscale, se determină câștigul net anual, prin însumarea tuturor câștigurilor și pierderilor înregistrate din operațiuni pe piața de capital, la care, dacă este pozitiv, se aplică un comision pentru determinarea impozitului;

Centrala Riscului de Credit (CRC) Instituţie specializată în colectarea, stocarea şi centralizarea informaţiilor privind expunerea fiecărei persoane declarante, comportamentul de plată al consumatorilor care beneficiază sau au beneficiat de credite, precum şi a informaţiilor referitoare la fraudele cu carduri produse de către posesori;

Cerere de asigurare Un formular tipărit de către compania de asigurare ce va fi completat cu datele asiguratului sau beneficiarului şi cu informaţii referitoare la risc. Reprezintă o declaraţie de risc pe proprie răspundere şi exprimă intenţia cumpărării unei asigurări. La asigurările de viaţă, poartă denumirea de „cerere de asigurare”, iar la asigurările non-viaţă, se numeşte „declaraţie de asigurare”;

Codebitor (coplătitor) Persoana care participă sau nu cu venitul net la stabilirea venitului total net luat în considerare pentru acordarea unui credit şi care se obligă împreună cu debitorul principal la plata tuturor obligaţiilor derivate din contract;

Comision Remuneraţie (procentuală sau fixă) percepută de o instituţie pentru serviciile prestate;

Companii „*blue chip*” Nume comun pentru cele mai tranzacționate companii listate, cu un istoric excelent, cu o bună reputație, cu creșteri și randamente favorabile. De obicei, sunt companii lider în industrie, cu evoluție general pozitivă a businessului;

Consumator Persoana fizică ce acţionează în scopuri care se află în afara activităţii sale comerciale sau profesionale;

Cont curent Cont prin intermediul căruia se pot face operaţiuni curente de încasări și plăţi;

Cont de economii Produs de economisire, remunerat cu o dobândă, care oferă posibilitatea de a retrage sau depune numerar în orice moment şi care se constituie pe o perioadă nedeterminată;

Contract cadru Contract de servicii de plată în baza căruia se vor executa în viitor operaţiuni de plată;

Contract (poliţă) de asigurare	Forma contractului de asigurare, document eliberat de asigurător pentru a confirma încheierea contractului de asigurare;
Contract de economisire şi creditare în sistem colectiv pentru domeniul locativ	Angajamentul părţilor în baza căruia clientul se obligă să economisească o sumă reprezentând suma minimă de economisire, iar banca de economisire şi creditare în domeniul locativ se obligă, dacă toate condiţiile de repartizare a creditului sunt îndeplinite, să acorde un credit cu dobândă fixă destinat unor activităţi în domeniul locativ, care reprezintă diferenţa dintre suma totală contractată şi suma economisită incluzând dobânzile şi primele acordate clientului;
Contractantul asigurării	Persoana care încheie contractul de asigurare şi care este obligată să plătească prima de asigurare;
Convenţie de participare la pierderi	Convenţie între finanţator şi furnizorul bunului finanţat, pentru participarea într-o proporţie stabilită la acoperirea pierderilor generate prin neexecutarea întocmai a contractului de leasing de către utilizator;
Costul total al creditului	Toate costurile, inclusiv dobânda, comisioanele, taxele şi orice alt tip de costuri pe care trebuie să le suporte consumatorul în legătură cu contractul de credit şi care sunt cunoscute de către bancă, cu excepţia taxelor notariale; costurile pentru serviciile accesorii aferente contractului de credit, în special primele de asigurare sunt incluse dacă încheierea contractului de servicii este obligatorie pentru obţinerea creditului însuşi, în concordanţă cu clauzele şi condiţiile prezentate;
Credit	Operaţiune reglementată printr-un contract prin care banca pune la dispoziţia consumatorului o anumită sumă de bani în schimbul unui preţ (dobânda), cu plata anumitor costuri menţionate în contract;
Credit de consum	Orice alt credit în afara creditului pentru investiţii imobiliare (*exemple*: credite de nevoi personale, auto, studii, servicii medicale etc.); poate fi garantat sau negarantat;
Credit pentru investiţii imobiliare	Credit garantat cu ipotecă imobiliară, acordat în scopul dobândirii ori menţinerii drepturilor de proprietate asupra unui imobil sau în scopul reabilitării, modernizării, consolidării ori extinderii unei construcţii sau pentru viabilizarea unui teren sau în scopul refinanţării unui astfel de credit;
Data de repartizare	Data la care soldul economisit şi creditul pentru domeniul locativ sunt puse la dispoziţia clientului;
Daună (pierdere, pagubă)	Prejudiciu material cauzat asiguratului prin vătămarea sau distrugerea bunurilor asigurate ca urmare a producerii unui eveniment/risc acoperit prin contractul de asigurare;
Daună totală	O pierdere materială suferită de obiectul asigurat ce poate fi pierdut, distrus sau avariat în întregime sau într-o proporţie foarte mare, astfel încât reparaţia să devină total neeconomică. Ca urmare a producerii unei daune totale, asiguratorul va plăti în întregime suma asigurată;

Debitare directă Serviciu ce presupune plata automată a anumitor sume dintr-un cont curent conform unui acord prealabil încheiat între consumator şi bancă (*exemplu*: plăţi facturi utilităţi, plăţi prime de asigurare etc.);

Debitor (împrumutat) Persoana care contractează un credit în nume propriu, participă cu venitul net la stabilirea venitului total net luat în considerare pentru acordarea unui credit şi care se obligă la îndeplinirea tuturor obligaţiilor derivate din contract;

Depozit bancar Sumă de bani depusă în cont bancar pe o perioadă prestabilită remunerată cu dobânda;

Depozitar Instituţie de credit din România autorizată de B.N.R. în conformitate cu legislaţia bancară și înscrisă în Registrul public al A.S.F. sau sucursală din România a unei instituţii de credit, autorizată într-un stat membru avizate ca depozitar, ce asigură păstrarea în condiţii de siguranţă a tuturor activelor organismelor de plasament colectiv şi un control permanent, din punct de vedere al respectării legalităţii, asupra operaţiunilor S.A.I. care acţionează în numele O.P.C.V.M. administrat;

Descoperit de cont (Overdraft) Facilitate de creditare acordată consumatorilor care constă în posibilitatea retragerii din cont a unei sume mai mari decât cea existentă, în limita unui plafon stabilit;

Despăgubire Compensare sau indemnizaţie bănească plătită asiguratului de către asigurător, ca urmare a producerii unui risc inclus în asigurare;

DICI Document standardizat, de 2-3 pagini, întocmit de Societatea de administrare a investițiilor (S.A.I.) pentru fiecare O.P.C.V.M. în parte, într-un mod cât mai ușor de înțeles, ce conține doar anumite informații obligatorii (prevăzute prin reglementări specifice care impun și respectarea unor norme stricte de redactare), necesare investitorilor pentru ca aceștia să ia o decizie în deplină cunoștință de cauză, precum: obiectivele și politica de investiții a fondului, profilul de risc și randament, comisioane, performanța anterioară, informații practice;

Distribuitor O entitate de tipul S.A.I., S.S.I.F., instituţie de credit (bancă) sau broker de pensii private, căreia i-a fost delegată în baza unui contract de distribuţie (fapt menţionat în prospectul de emisiune) activitatea de distribuţie a titlurilor de participare la un fond de către S.A.I. care îl administrează. Distribuitorul asigură astfel suportul necesar unei persoane fizice sau juridice interesate în a deveni investitor al fondului și a realiza operațiuni de cumpărare/răscumpărare de titluri de participare emise de fond.

Diversificare Strategie de reducere a riscului prin achiziționarea mai multor tipuri de instrumente financiare, din domenii diferite, astfel încât performanța portofoliului să nu depindă de evoluția unui singur instrument financiar;

Dividend	Acea parte din profitul net înregistrat de o companie în anul precedent, distribuită acționarilor conform hotărârii adunării generale a acționarilor. În România, dividendele plătite de companiile tranzacționate la Bursa de Valori București sunt plătite prin intermediul Depozitarului Central;
Dobânda	Suma de bani pe care consumatorul o încasează în cazul unor produse de economisire/de cont curent sau pe care o plătește în cazul unui contract de credit, reprezentând prețul banilor;
Dobânda anuală efectivă (DAE)	Costul total al creditului pentru consumator, exprimat ca procent anual din valoarea totală a creditului, ce include costurile suportate de consumator în cazul contractării unui credit (dobânda şi comisioane). Dobânda anuală servește ca termen de comparaţie între diversele oferte de credit existente pe piaţă;
Durata de leasing	Perioada în care contractul de leasing produce efecte asupra părţilor;
Durata de viaţă economică (a bunului)	Perioada rămasă estimată, în care bunul poate fi utilizat economic de unul sau mai multi utilizatori, în condiţii de exploatare şi reparaţii normale, pentru scopul menţionat la semnarea contractului de leasing;
Economisire şi creditare în sistem colectiv pentru domeniul locativ	Acceptarea de depozite de la clienţi şi acordarea acestora de credite cu dobândă fixă din sumele acumulate pentru activităţi în domeniul locativ;
Emitent	O companie care a emis instrumente financiare admise la tranzacționare pe o bursă de valori. Se mai numește și „companie listată” sau „companie cotată la bursă” atunci când titlurile emise sunt acțiunile companiei;
EURIBOR	Indice de referinţă verificabil ce reprezintă ratele de dobânzi pentru împrumuturile în EURO la care băncile participante în zona monetară UE îşi acordă reciproc împrumuturi;
Eveniment asigurat	Eveniment la a cărui producere asigurătorul este obligat să plătească indemnizaţia de asigurare (despăgubirea sau suma asigurată) asiguratului sau beneficiarului asigurării;
Extras de cont	Document care prezintă operaţiunile efectuate într-un cont, într-o anumită perioadă;
Finanţare anticipată	Creditul cu dobânda pieţei acordat clientului care nu a acumulat încă suma minimă de economisire stabilită de banca de economisire şi creditare în domeniul locativ prin contractul de economisire-creditare; acest credit, la care se achită doar dobânda, se transformă în credit cu dobândă fixă în momentul îndeplinirii tuturor condiţiilor de repartizare prevăzute în contractul de economisire-creditare;

Finanţare intermediară	Creditul cu dobânda pieţei acordat clientului care a acumulat suma minimă de economisire stabilită prin contractul de economisire-creditare, dar nu îndeplineşte celelalte condiţii prevăzute în contractul de economisire-creditare; acest credit, la care se achită doar dobânda, se transformă în credit cu dobândă fixă în momentul îndeplinirii tuturor condiţiilor prevăzute în contractul de economisire-creditare;
Finanţare în baza contractului de economisire-creditare	Creditul cu dobândă fixă obţinut de către client în condiţiile prevăzute în contractul de economisire-creditare;
Finanţator/Locator	Parte în tranzacţia de leasing financiar, proprietarul bunului finanţat şi care pune la dispoziţia unei terţe părţi, bunul în vederea exploatării, în schimbul unor plăţi periodice;
Fond deschis de investiții	Organism de plasament colectiv în valori mobiliare (fond de investiții), fără personalitate juridică, ale cărui unităţi de fond fac obiectul unei emisiuni şi răscumpărări continue;
Fond de investiții alternative	Fonduri de investiţii alternative (FIA) sunt definite la nivel european ca fiind toate fondurile de investiții care nu sunt organisme de plasament colectiv în valori mobiliare (*non UCITS*). Sunt incluse aici fondurile speculative (*hedge funds*), fondurile de fonduri speculative (*funds of hedge funds*), cele cu capital de risc (*venture capital*), fonduri de capital privat (*private equity funds*) și fonduri imobiliare (*real estate funds*). Titlurile de participare ale FIA sunt acţiuni sau unităţi de fond emise de FIA în funcţie de forma juridică de constituire a acestuia din urmă - fie potrivit unui act constitutiv, fie potrivit unui contract de societate. FIA sunt administrate de către administratori de fonduri de investiţii alternative (AFIA) sau se pot autoadministra;
Fond special	Fond constituit de banca de economisire şi creditare în domeniul locativ în scopul garantării funcţionării sistemului din punctul de vedere al tehnicii de economisire şi creditare în sistem colectiv pentru domeniul locativ şi al protejării intereselor clienţilor;
Free-float	Acea parte a capitalului social al unei companii care este distribuită public și nu este „blocată” în proprietatea unor acționari (de exemplu, fondatorul sau familia sa, conducerea companiei, statul, acționari strategici etc.). Reprezintă acele acțiuni care pot fi tranzacționate la bursă în orice moment. Pentru a fi admisă pe piața reglementată, o companie trebuie să dispună de un free-float de cel puțin 25% sau de un număr suficient de mare de acțiuni și o dispersie corespunzătoare a acestora pentru a asigura o tranzacționare eficientă a acțiunilor pe piața de capital;
Furnizor	Parte în tranzacţia de leasing, care furnizează (vinde) bunul către finanţator;

Garant/Girant	Proprietarul imobilului adus în garanţie sau persoana care garantează creditul cu veniturile pe care le încasează sau cu alte bunuri;
Grad de îndatorare	Raportul dintre totalul ratelor lunare aferente creditelor contractate şi venitul disponibil, exprimat sub formă procentuală;
Grafic de rambursare	Situaţia ratelor datorate, a termenelor şi a condiţiilor de plată aferente, precum şi a rambursării valorii totale a creditului, a plăţii dobânzilor şi a eventualelor costuri suplimentare;
IBAN	Cod unic utilizat pe plan internaţional pentru a identifica contul unui consumator deschis la bancă;
Indemnizaţie de asigurare	Suma plătibilă la apariţia evenimentului asigurat, sumă ce se încadrează în valoarea sumei asigurate;
Indice bursier	Reflectă evoluția prețurilor unui grup de acțiuni. Fluctuațiile unui indice reflectă schimbările așteptărilor pieței cu privire la viitorul profitabilității companiilor incluse în indice. Acest lucru este realizat prin acordarea fiecărui titlu a unei ponderi în indice proporționale cu capitalizarea sa totală sau cu capitalizarea free-float-ului. Cel mai important este indicele format din acțiunile companiilor mari, lichide dintr-o economie. În România, BET este indicele principal al Bursei de Valori București. Alți indici bursieri din România sunt: BET-TR, BET-FI, BET-XT, BET-XT-TR, BET-NG, BET-BK și BET Plus;
Inflație	Creșterea generalizată a prețurilor bunurilor și serviciilor, înregistrată într-o perioadă de timp, de regulă într-un an, care reduce puterea de cumpărare a banilor și scăderea simultană a puterii de cumpărare a monedei naționale;
Interes asigurabil	Element esenţial al contractului de asigurare şi al celui de reasigurare, pentru ca asigurarea să fie valabilă. Relaţia dintre asigurat şi obiectul asigurării trebuie să fie astfel încât asiguratul să beneficieze de existenţa obiectului asigurării, să sufere de pierderea ori dauna sa sau să aibă o răspundere în raport cu el; în lipsa unui astfel de interes financiar, asigurarea nu va fi valabilă;
Internet banking	Serviciu bazat pe tehnologia Internet care permite consumatorului accesul de la distanţă pentru realizarea de operaţiuni bancare;
Invaliditate	Incapacitatea permanentă, parţială sau totală a asiguratului de a presta o activitate remunerată ca urmare a unei boli sau a unui accident;
Investitor	Orice persoană care, pe cont propriu, cumpără, deține sau vinde instrumente financiare;
Investitor instituțional	Entități care colectează bani pe care îi investesc în instrumente financiare, proprietăți imobiliare și alte active. Printre investitorii instituționali se numără: băncile, companiile de asigurare, fondurile de pensii, fondurile de hedging și fondurile mutuale;

Ipotecă	Garanţie reală ce serveşte la garantarea obligaţiilor consumatorului faţă de bancă printr-un bun mobil sau imobil, proprietatea garantului;
Leasing financiar	O formă de finanţare în care utilizatorul poate achiziţiona dreptul de a utiliza bunul finanţat pe majoritatea duratei de viaţă economică a bunului. Utilizatorul este responsabil pentru întreţinere, reparaţii, taxe şi asigurare, precum şi pentru relaţia directă cu furnizorul. Plata ratelor în cadrul contractului permite finanțatorului să recupereze costul achiziţiei plus dobânda;
Leasing operaţional	O formă de finanţare în care utilizatorul achiziţionează dreptul de a utiliza bunul finanţat pe o perioadă determinată, plata ratelor permiţând finanţatorului recuperarea parţială a costului de achiziţie;
Leasing full service	Tranzacţie de leasing operaţional în care au fost incluse şi servicii aferente utilizării bunului finanţat (ex. întreţinere şi reparaţii autoturisme);
LIBOR	Indice de referinţă verificabil, ce reprezintă ratele de dobânzi pentru împrumuturile acordate băncilor pe piaţa londoneză, utilizat în principal pentru creditele în USD, CHF;
Lichiditate	Măsura în care un activ sau instrument financiar pot fi achiziționate sau vândute rapid în piață fără a afecta prețul activului/instrumentului financiar respectiv. Lichiditatea unei piețe se referă la măsura în care o piață oferă posibilitatea ca activele care se tranzacționează în cadrul acesteia să fie cumpărate și vândute cu ușurinţă, la prețuri relativ stabile. Cash-ul este activul cu lichiditatea cea mai ridicată, pe când activele imobiliare, operele de artă și obiectele de colecție sunt caracterizate de un grad redus de lichiditate. Prin listarea la bursă, acțiunile unei companii devin „lichide”;
Marja băncii	Parte componentă a dobânzii, ce se stabileşte în valoare procentuală fixă pe toată perioada derulării contractului;
Master Lease	O convenţie de leasing care permite utilizatorului trageri individuale, pe scadenţare de plăţi separate, fără a renegocia contracte de leasing separate;
Maturitatea poliţei	Momentul la care plata unei sume asigurate devine scadentă, conform unei polițe de asigurare, la încheierea termenului de valabilitate a contractului de asigurare de viaţă;
Oferta publică inițială (*initial public offering, IPO*)	Când o companie nelistată emite noi acțiuni pe care le oferă publicului spre cumpărare sau unul sau mai mulţi acționari fac o ofertă pentru a vinde o parte din participația lor către public pentru prima dată. Aceasta deschide calea pentru listarea la bursă și tranzacționarea acțiunilor. Într-un IPO, veniturile merg la companie sau către acționarii care vând, după caz. O metodă alternativă de a deveni o companie listată, este plasamentul privat urmat de admiterea la tranzacționare;

OPCVM Organismele de plasament colectiv în valori mobiliare (O.P.C.V.M.) sunt înfiinţate fie sub formă de fonduri deschise de investiţii, pe bază de contract civil, fie sub formă de societăţi de investiţii, prin act constitutiv, având ca unic scop efectuarea de investiţii colective, plasând resursele băneşti în instrumente financiare lichide (definite prin reglementări specifice) şi operând pe principiul diversificării riscului şi administrării prudenţiale. Titlurile de participare (unităţi de fond sau acţiuni emise de O.P.C.V.M., în funcţie de modul de constituire al acestora) sunt, la cererea deţinătorilor, răscumpărabile continuu, direct sau indirect, din activele respectivelor organisme;

Ordin de plată Dispoziţie de plată folosită de consumator pentru transferul unei sume de bani către un beneficiar;

Ordin de tranzacționare O ofertă de a cumpăra sau vinde un instrument tranzacționabil cu o serie de condiții atașate acestuia cu privire la prețul de executare (vezi ordin la piață, ordin limită, ordin stop) și cu criterii specifice, ca de exemplu instrucțiuni privind termenul de expirare (vezi ordin Open, ordin Day, ordin fill-or-kill);

Ordin deschis (*open order*) Un ordin de cumpărare sau vânzare care rămâne valabil până când este executat sau este anulat de către client (durata de menținere a unui ordin open în piață este de 60 de zile);

Ordin fill-or-kill Un ordin care necesită executarea imediată a întregii cantități. Dacă acest ordin nu se poate executa, se anulează;

Ordin la piață Ordin de cumpărare sau vânzare fără preț, prin care un investitor își exprimă intenția de a cumpăra sau vinde un instrument financiar la prețul de piață în vigoare, astfel fiind mult mai probabil să fie realizată tranzacția. Cât timp există vânzători și cumpărători dispuși să tranzacționeze, ordinele la piață sunt executate imediat. Prin urmare, aceste ordine sunt folosite când certitudinea executării ordinului reprezintă o prioritate în fața prețului de executare;

Ordin limită Un ordin de cumpărare sau vânzare a unui anumit volum de instrumente financiare la un preț stabilit sau mai bun decât acesta. Un ordin limită de cumpărare poate fi executat la prețul limită sau la un preț mai scăzut față de acesta, iar un ordin limită de vânzare poate fi executat la prețul limită sau la un preț mai ridicat. Nu este garantat că un ordin limită se va executa;

Ordin stop (stop-loss) Un ordin de a cumpăra sau vinde un titlu de valoare când prețul acțiunii atinge un anumit nivel, cunoscut sub denumirea de *preț stop*. Când prețul stop este atins, ordinul stop devine ordin la piață. În caz de vânzare – ordinul de vânzare la un preț predeterminat, sub prețul curent de pe piață are ca scop minimizarea pierderilor, estimând că tendința prețului este de scădere. Se poate utiliza și pentru ordine de cumpărare, strategia fiind în principiu „cumpără scump și vinde și mai scump”;

Ordin zi (*day order*) Un ordin de a cumpăra sau vinde instrumente financiare valabil numai pentru ziua curentă și care expiră la sfârșitul zilei;

Orizont de timp	O perioadă de timp pe parcursul căreia un investitor își planifică să efectueze o investiție sau să o păstreze înainte de a o lichida. Orizonturile de timp pornesc de la câteva secunde, în cazul unui investitor a cărui strategie este de a efectua tranzacții zilnic, pentru a specula diferențele de preț, și pot merge până la decenii pentru un investitor „buy-and-hold". Nu există un orizont de timp „corect" – el depinde de obiectivele individuale ale investitorului;
Pensia	Are la bază plata contribuției de asigurări sociale pe o perioadă minimă de timp, expres prevăzută de lege în raport de data nașterii solicitantului;
Pensia administrată privat	Partea de pensie care s-a mutat de la stat la un fond de pensii administrat privat;
Perioada de plată a primelor	Perioada în timpul căreia se efectuează plata primelor de asigurare;
Perioada de plată a „rentelor"	Intervalul de timp ce debutează odată cu ultima zi a perioadei de plată a primelor de asigurare aferente unui contract de asigurări de viaţă. În acest interval se va efectua, conform prevederilor poliţei de asigurare, plata sumei asigurate anuale;
Piața de capital	Locuri de tranzacționare a instrumentelor financiare (acțiuni, obligațiuni și altele). Piețele de capital direcționează capitalul disponibil (economiile investitorilor de retail, fondurile administrate de investitori instituționali) către cei care au nevoie de acest capital, respectiv companii, guverne, antreprenori sau deținători de instrumente financiare care doresc să le vândă altor investitori. Piețele de capital includ piețele primare, unde noi emisiuni de acțiuni și obligațiuni sunt vândute pentru prima dată investitorilor (oferte primare) și piețele secundare, unde se tranzacționează instrumente financiare existente;
Piața primară	Operațiunile prin care titlurile de valoare sunt oferite pentru prima dată publicului. Piețele primare creează noi titluri de valoare. Pe piețele primare, guvernele și companiile atrag bani prin vânzarea titlurilor de participare nou emise, precum acțiuni și obligaţiuni, către cumpărători;
Piața principală/ piața reglementată	O „piață reglementată", la standarde europene, unde se tranzacționează instrumentele financiare admise la tranzacționare pe această piață, cum ar fi acțiuni și drepturi, obligațiuni (corporative, municipale și titluri de stat), produse structurate și ETF-uri emise de entități din România sau din alte ţări. Aprobarea admiterii la tranzacționare pe piața reglementată a acțiunilor unei companii este condiționată de îndeplinirea unor condiții minime cu privire la dimensiunea, vechimea și free-float-ul emitentului. Bursa de Valori Bucureşti operează și o altă piață, numită piața AERO;

Piața secundară Operațiunile de vânzare și cumpărare a titlurilor de valoare deja emise. Majoritatea tranzacțiilor din piața de capital se desfășoară în piața secundară, între deținătorii de instrumente financiare care doresc să le vândă și investitorii care sunt interesați să cumpere;

PIN – Personal Identification Number Cod personal de identificare al posesorului de card;

Plafon de garantare a depozitelor la bănci Nivel maxim garantat de stat per deponent garantat şi per bancă. În prezent, acesta este de 100.000 de euro în echivalent lei;

Poliţa de asigurare Documentul eliberat de asigurător pentru a confirma încheierea unui contract de asigurare;

Portofoliu Totalitatea activelor deținute în contul de investiții de către un investitor; o parte a afacerilor unui asigurator sau reasigurator. *De exemplu*: afacerile în domeniul asigurărilor împotriva incendiului constituie portofoliul de incendiu al unui asigurător sau reasigurător;

POS Dispozitiv ce permite, prin mijloace electronice, preluarea, stocarea şi transmiterea de informaţii privind plata prin card;

Prima de asigurare Prima de bani plătită de contractantul asigurării către asigurător în conformitate cu prevederile contractului de asigurare;

Prima de stat Subvenţie acordată de Statul Român în vederea stimulării activităţii de economisire pentru investiţii în domeniul locativ. Conform legii, fiecare client, persoană fizică cu cetăţenia română şi cu domiciliul stabil în România beneficiază de o primă de stat pentru depunerile anuale efectuate în baza unui contract de economisire-creditare.

Prima de stat se stabileşte la 25% din suma economisită în anul respectiv şi nu poate depăşi echivalentul în lei a 250 euro, calculat la rata de schimb leu/euro comunicată de Banca Naţională a României pentru ultima zi lucrătoare a anului de economisire;

Prima eşalonată Prima de asigurare plătibilă la datele specificate în poliţa de asigurare de-a lungul perioadei contractuale;

Program Vendor Convenţie încheiată cu furnizori de bunuri finanţabile, prin care finanţatorul pune la dispoziţia clienţilor finanţări în leasing pentru achiziţia bunurilor produse/importate de furnizor;

Prospect Documentul care descrie în detaliu o ofertă publică de vânzare de instrumente financiare. De asemenea, admiterea instrumentelor financiare pe o piață reglementată se realizează în baza unui prospect de admitere. Dacă admiterea a fost precedată de un IPO, prospectul pentru ofertă ține loc și de prospect de admitere. Prospectul furnizează informații detaliate în legătură cu emitentul, instrumentele financiare emise și riscurile potențiale. Este important să se citească atent prospectul pentru a analiza investiția propusă;

Prospect de emisiune al fondului În contextul activității de administrare de investiții, Prospectul de emisiune este un document complex, conceput de către SAI, care descrie detaliat caracteristicile unui fond de investiții administrat și reglementează funcționarea acestuia. Acesta conține în principal informații cu privire la: societatea de administrare a fondului, depozitarul acestuia, obiectivele lui, profilul investitorului căruia se adresează fondul, precum și durata minimă recomandată a investițiilor, regulile de evaluare a activelor fondului, factorii de risc derivând din politica de investiţii a fondului, comisioane suportate de fond/investitori etc. Prospectul de emisiune al fondului și orice modificări ale acestuia se supun autorizării de către Autoritatea de Supraveghere Financiară (cele înregistrate în România), operațiune prin care se certifică respectarea prevederilor legale în vigoare și nu implică în nici un fel aprobarea sau evaluarea de către aceasta a calității plasamentului în titlurile de participare emise de respectivul fond.

Rambursare Orice plată efectuată în vederea restituirii creditului;

Randament Câștigul unei investiții exprimat procentual;

Randament total Unitatea de măsură a performanței investițiilor, compusă din două elemente: orice modificare a prețului acțiunilor și dividendele sau alte distribuții plătite acționarilor în perioada analizată. În cazul fondurilor mutuale, randamentul total presupune că dividendele și distribuțiile de câştiguri de capital sunt reinvestite în fond;

Rapoarte periodice Există trei tipuri de rapoarte periodice pe care o companie listată pe piața reglementată are obligația să le facă publice: *anuale, semestriale și trimestriale*. Pentru companiile listate pe AeRO sunt obligatorii rapoartele anuale și semestriale. *Rapoartele anuale* trebuie publicate în cel mult 120 de zile de la încheierea exercițiului financiar, iar acestea trebuie să includă: situațiile financiare anuale (inclusiv bilanțul, contul de profit și pierdere etc.), precum și notele aferente situațiilor financiare, raportul *Consiliului de Administrație*, raportul auditorului financiar. *Rapoartele semestriale* trebuie publicate în cel mult 45 de zile pentru piața reglementată și respectiv două luni pentru AeRO de la încheierea semestrului și trebuie să includă: bilanțul, contul de profit și pierdere, precum și raportul Consiliului de Administrație. Rapoartele trimestriale pentru trimestrul 1 și 3 trebuie publicate, de asemenea, în termen de 45 de zile de la încheierea perioadei de raportare. Situațiile financiare semestriale și trimestriale nu trebuie să fie auditate;

Raport curent Rapoartele cu privire la principalele evenimente care au apărut în activitatea emitentului, sau care este foarte probabil să apară și care ar putea conduce la modificări ale prețului instrumentului financiar. Emitentul are obligația de a publica un raport curent fără întârziere, dar nu mai târziu de 24 de ore de la apariția evenimentului relevant sau de la data la care emitentul are cunoștință de informația relevantă;

Raport individual între client şi banca de economisire şi creditare în domeniul locativ	Raportul dintre aportul bănesc al clientului, calculat pentru fiecare contract de economisire-creditare şi aportul bănesc al băncii de economii pentru domeniul locativ, pe care clientul îl obţine prin derularea creditului;
Rata de leasing	Suma plătită de utilizator periodic, în schimbul dreptului de utilizare a bunului finanţat;
Rata dobânzii de referinţă a BNR	Rata dobânzii utilizată pentru principalele operaţiuni de piaţă monetară ale BNR;
Rata dobânzii fixe la credite	Rata dobânzii ce rămâne nemodificată pe perioada creditului sau pe anumite intervale de timp determinate conform contractului;
Rata dobânzii variabile la credite	Rata anuală a dobânzii exprimată procentual, compusă din indicele de referinţă de tipul ROBOR/EURIBOR/LIBOR şi marja fixă a băncii;
Rate în trepte, în cadrul unui contract de leasing	Descrie situaţia în care valoarea ratelor de leasing diferă pe parcursul contractului de leasing, de la o perioadă la alta, în funcţie de nevoile utilizatorului;
Rentă	Sumă lunară pe care asiguratorul se obligă să o plătească asiguratului, pe toată durata vieţii;
Risc	Elementul esenţial al asigurării; utilizat în asigurări în mai multe sensuri, în legătură cu obiectul asigurării; incertitudinea producerii unui eveniment; probabilitatea de daună; pericolul împotriva căruia este asigurat; pericol, primejdie generator de pierdere;
Riscul tehnic aferent leasingului	Riscul finanţatorului de a genera pierderi financiare în cazul în care prin vânzarea bunurilor finanţate returnate de (reposedate de la) utilizator nu se recuperează soldul creditului. Se datorează scăderii mai rapide a valorii de piaţă a bunurilor finanţate, în comparaţie cu amortizarea creditului.
ROBOR	Indice de referinţă verificabil reprezentând rata medie a dobânzii pentru creditele în lei acordate pe piaţa interbancară naţională;
SAI **(Societatea de Administrare a Investiţiilor)**	o persoană juridică, constituită sub forma unei societăți pe acțiuni, care funcționează exclusiv în baza unei autorizații emise de către autoritatea națională a pieței de capital (în România, Autoritatea de Supraveghere Financiară) și reprezintă entitatea care administrează unul sau mai multe fonduri de investiții. Aceasta poate desfășura și alte activități autorizate, cum ar fi administrarea pe baza discreționară, conform mandatelor date de investitori, dacă aceste portofolii includ unul sau mai multe instrumente financiare, la care se pot adăuga anumite servicii conexe (consultanţa de investiţii privind instrumentele financiare, de exemplu);
Scadenţa	Data la care consumatorul sau finanţatorul trebuie să-şi respecte obligaţia de plată conform contractului; data la care este planificată plata unei prime de asigurare;

Sistemul public de pensii	Statul colectează contribuții sociale de pensii de la salariați și le plătește imediat, sub formă de pensii, către pensionarii actuali;
Small-ticket	Tranzacţii de leasing cu valori reduse (în general până în 100.000 euro), implicând bunuri relativ standard (gen vehicule, echipamente industriale mici etc.) ale cărui risc este în general gestionat prin dispersie;
Societate de servicii de investiții financiare (SSIF)	O companie a cărei obiect de activitate o reprezintă intermedierea financiară (firma de brokeraj sau broker), autorizată de Autoritatea de Supraveghere Financiară, care se comportă ca un agent, ai cărei angajați, brokerii, execută ordine de cumpărare sau vânzare în numele clienților lor. Unele SSIF pot, de asemenea, tranzacționa pe cont propriu. O firmă de brokeraj percepe un comision pentru serviciile oferite și trebuie să fie membru înregistrat al bursei de valori unde sunt tranzacționate instrumente financiare. Firmele de brokeraj, suplimentar față de intermedierea tranzacțiilor de vânzare și cumpărare, pot să ofere și alte servicii de consultanță, recomandări de investiții, acordarea de credite pentru investiții și altele;
Solvabilitate	Capacitatea unei persoane sau a unei companii de a-şi plăti datoriile la scadenţa acestora;
Spread	Diferența între cel mai mare preț de cumpărare și cel mai mic preț de vânzare pentru un instrument financiar, la un moment dat. Cu cât o acțiune este mai lichidă, mai intens tranzacționată pe piață, cu atât acesta tinde să fie mai mic;
Structura de leasing	Termen prin care se descrie ansamblul parametrilor principali (avans, profil rate, valoare reziduală, durată etc.) caracteristici pentru un contract de leasing;
Sub-lease	Tranzacţie în care bunul este subînchiriat de către utilizator unei terţe părţi în condiţiile în care contractul de leasing iniţial rămâne în vigoare; această operaţiune poate fi încheiată numai pe durata contractului de leasing şi numai cu acordul prealabil al finanţatorului, dacă în contractul de leasing nu se prevede altfel;
Sumă asigurată	Sumă stabilită în contractul de asigurare, plătibilă în conformitate cu prevederile contractului de asigurare în cazul producerii evenimentului asigurat;
T+2	O prescurtare pentru „Data tranzacției + 2 zile” și se referă la data de decontare pentru tranzacțiile cu instrumente financiare. Practic, durează două zile lucrătoare de la cumpărarea (sau vânzarea) unor acțiuni până când acestea apar în contul de brokeraj al cumpărătorului, iar banii plătiți de cumpărător (contravaloarea acțiunilor tranzacționate) apar în contul vânzătorului. Totuși, este important de știut că, deși acțiunile respective vor apărea în contul cumpărătorului după două zile lucrătoare, cumpărătorul le poate vinde imediat fără a fi necesar să aștepte. Pe de altă parte, pentru a beneficia de dividend sau de alte drepturi asociate acțiunilor, cumpărătorul trebuie să le cumpere cu cel

	puțin două zile lucrătoare înaintea datei de înregistrare corespunzătoare stabilirii listei deținătorilor care au dreptul la dividende sau la un alt drept asociat. T+2 este un ciclu de decontare aplicabil în România și în U.E.. *Depozitarul Central* este instituția care asigură compensarea și decontarea tranzacțiilor cu instrumente financiare tranzacționate la Bursa de Valori București;
Timp de aşteptare	Perioada cuprinsă între data încheierii contractului de economisire-creditare şi data la care contractul clientului este repartizat;
Toleranța la risc	Gradul de risc pe care un individ și-l poate permite sau cu care este confortabil atunci când investește. În termeni simpli, cu cât este mai mare potențialul de câștig dintr-o investiție, cu atât mai mare este și riscul că valoarea investiției s-ar putea diminua. Înainte de a începe să tranzacționezi la bursă, brokerul îți va solicita să completezi un chestionar pentru a determina toleranța ta la risc și profilul de investitor;
Tripla opţiune în leasing	Drept acordat utilizatorului prin contractul de leasing financiar de a opta la finele contractului, fie pentru cumpărarea bunului finanţat, fie pentru prelungirea contractului, fie pentru returnarea bunului finanţat;
Valoare de răscumpărare	În cazul asigurărilor de viaţă reprezintă suma pe care compania de asigurare este obligată să o plătească în cazul încetării contractului de asigurare, conform prevederilor acestuia; un procent din rezerva matematică şi din participarea la profit;
Valoare reziduală în contractul de leasing	Suma plătită de utilizator la terminarea contractului, de obicei, o dată cu ultima rată de leasing, în cazul în care acesta îşi exercită opţiunea de cumpărare a bunului;
Valoarea totală plătibilă de către consumator	Suma compusă din valoarea totală a creditului şi costul total al creditului;
Valoarea totală a creditului	Sumele totale puse la dispoziţie consumatorului în baza unui contract de credit;
Volatilitate	În piața de capital, termenul se referă la variații mari și bruște ale prețului unui instrument financiar;
VUAN **(Valoarea unitară a activului net)**	se obține prin împărțirea activului net la numărul de unități de fond aflate în circulație (emise de către fond de-a lungul existenței sale și încă nerăscumpărate). Activul fondului („averea” sa) la un anumit moment în timp se calculează prin evaluarea - în baza unor stricte reglementări unitare - și însumarea tuturor activelor deținute la acel moment de fond. Activut net se obține prin scăderea din activul fondului a obligațiilor (cheltuielilor) fondului. VUAN se calculează atât de către administratorul fondului (SAI) cât și, în mod independent, de către Depozitarul acestuia, cel din urmă având obligația de a certifica de fiecare dată corectitudinea valorii calculate de SAI.

RESURSE WEB CU INFORMAŢII FINANCIARE

www.bnr.ro
www.arb.ro
www.educatiefinanciara.info
www.ibr-rbi.ro
www.fgdb.ro
www.bvb.ro
www.aaf.ro
www.depozitarulcentral.ro
www.fluentinfinante.ro
www.alb-leasing.ro
www.csalb.ro
www.apapr.ro
www.unsar.ro
www.anpc.gov.ro
www.finzoom.ro

Editura **AGIR**