

Revista EduFin

EDUCAȚIE FINANCIARĂ

nr.5



2022

VIITORUL FINANCIAR AL COPILULUI MEU



Să îi învățăm pe copiii noștri despre tot ce ni se pare că le va fi folositor în viață și să îi pregătim pentru momentul în care ei vor deveni adulți pare un lucru cu care fiecare părinte este deja obișnuit, îl are „în sânge”. Dar așa cum ne gândim, ca părinți, pe termen lung, pentru pregătirea educațională și morală a copilului, oare nu ar trebui să îi pregătim și un „colac” când îl aruncăm în apele vieții? Este oare suficientă pregătirea pe care i-o dăm sau ar mai trebui să încercăm să îi oferim și un sprijin financiar pentru ca startul lui în viață să fie mai lin? Prinși în mii de gânduri, socoteli, zbateri cotidiene, ne simțim precum titanii nemuritori și deseori uităm că viața se poate schimba într-o clipă. Volatilitatea vieții noastre, neprevăzutul, au ieșit cu atât mai mult la iveală în aceste tipuri afectate de crize pandemice, crize economice și crize geopolitice. Poate acum, părinții de azi au mai multă inspirație de a se gândi și de a pregăti un viitor financiar pentru copiii lor. Ce va face copilul meu dacă se întâmplă ceva cu mine ... este o întrebare pe care ar trebui să ne-o adresăm mai des.

Piața financiară din România, chiar dacă nu este la fel de matură și diversificată în oferta de produse și servicii financiare cum sunt alte piețe europene, oferă totuși o gamă de posibilități din care putem alege și cu care putem pune o temelie solidă viitorului copilului nostru. Există produse financiare disponibile pe piața asigurărilor dedicate construirii unui plan financiar pe termen lung în beneficiul copilului. Aceste produse combină componenta de economisire de către părinte a unei sume de bani cu cea de investire a acestor sume economisite și cu beneficiile unei asigurări de viață.

Randamentele acestor produse financiare variază în funcție de opțiunile celui care contractează un astfel de tip de plan (cu economisire și investire deopotriva). Acestea sunt construite după modelul fondurilor de investiții, dar care funcționează pe un anumit termen – de regulă, până când beneficiarul (copilul) împlinește vârsta de 18 ani. Planurile de investiții oferite de astfel de produse financiare sunt variate, ele putând fi alese în funcție de strategia investițională adoptată de administratorul fondului respectiv (de exemplu, moderate sau cu mai mult risc, dar și randament așteptat mai mare).

Oricare ar fi însă planul investițional, reglementările și abilitățile administratorului unui astfel de fond de investiții fac ca portofoliul să fie unul diversificat în cel mai complex mod posibil – nu doar după tipuri de investiții ales (de exemplu: acțiuni, obligațiuni sau alte investiții), dar și după țara în care se află emitentul instrumentelor financiare sau domeniul acestuia. Astfel, nivelul randamentului așteptat al portofoliului investițional devine mult mai stabil în raport cu simpla opțiune a unui depozit bancar.

Copilul va primi la 18 ani suma adunată de părinte, investită de un profesionist (de administratorul fondului din asigurare), inclusiv plusul de valoare aferent investițiilor de portofoliu. Unele planuri permit ca părintele să decidă dacă copilul primește toată suma o dată sau în rate, respectiv dacă se mai continuă planul investițional.

Fiind produse financiare care prevăd funcționarea pe termen lung, ele sunt însoțite și de o asigurare de viață pentru părinte, care vine în sprijinul acestuia în sensul în care știe că, dacă o situație nefericită va apărea (șomaj, invaliditate sau deces al părintelui), nu va îngreuna financiar viitorul copilului. Acest tip de produs financiar, spre deosebire de un depozit, poate acoperi nu numai devalorizarea banilor, dar

poate aduce și plusul de valoare pe care fiecare părinte și-l dorește pentru un viitor financiar mai bun al copilului său.

Și în acest caz, comportamentul nostru pe termen lung trebuie să fie unul responsabil, plățile fiind periodice și asumate. Însă faptul că există plăți clare, asumate, cu un cuantum și o periodicitate clară, „forțează” crearea unui comportament responsabil al părintelui în economisire, evident în beneficiul copilului său. Și în acest caz este important să avem în vedere că există costuri și comisioane de plată.

Îmi doresc pentru copilul meu tot ce este mai bun pe lume, îmi doresc ca el să urmeze o universitate de top și să își facă o carieră de succes în viață, care să îi aducă satisfacții spirituale și financiare deopotrivă. Și de aceea, adresându-mi ca părinte întrebarea de mai sus, am încercat să găsesc un răspuns. Calculele financiare – cât dau și cât aștept – sunt importante într-o decizie financiară, dar nu sunt suficiente.

Dacă ne-am decis că protecția financiară a viitorului copilului nostru este un obiectiv pe care vrem să îl realizăm, atunci va trebui nu numai să alegem un produs financiar adecvat preferințelor noastre, dar și să adoptăm noi înșine un comportament financiar planificat. În familie, stabilitatea financiară este dată de reorganizarea cheltuielilor astfel încât lunar să poată fi economisită o anumită sumă de bani. Acest lucru poate fi realizat printr-o disciplină auto-impusă de un anumit nivel de educație financiară. Fie că economisim, fie că investim anumite sume de bani (din salariu, din alte venituri, din alocații), periodicitatea și constanța în timp a acestui comportament sunt extrem de importante. La fel de importantă este și alegerea produsului pe care ne dorim să îl folosim. În această alegere, criteriile pot fi mai multe, dar cel mai important, din perspectiva termenului lung pe care acest obiectiv îl impune, este conservarea valorii banilor. Obținerea unui plus de valoare (randament așteptat) este o altă condiție importantă în oferirea unui viitor financiar – la vârsta de 18 ani ne dorim să îi putem oferi posibilitatea de a studia la o universitate, poate în afara țării, de a avea o locuință a lui, de a avea un capital de început al vieții de adult.

Se mai poate construi o resursă financiară pe termen lung și dacă este aleasă piața de capital. Utilizând un portofoliu de investiții în instrumente financiare cotate la Bursă, ai de fapt ca scop obținerea de profit față de investiția inițială. Dar noi urmărim, ca părinți, o rentabilitate așteptată pe termen lung și asigurarea unei siguranțe cât mai mari a banilor (sau diminuarea posibilităților de risc aferente investiției). Deși puțin explorată de români, Bursa poate oferi astfel de oportunități de a construi planuri investiționale, având la tranzaționare o serie de instrumente financiare din care se pot construi portofolii diversificate. În plus, dacă dorim să simplificăm o astfel de abordare, putem apela la investiția unui portofoliu care „copiază” compoziția indicelui bursier BET. O astfel de abordare, în care se alege cumpărarea unor instrumente financiare care compun un indice bursier puternic (în această calitate fiind considerate stabile) și păstrarea lor pe termen lung într-un portofoliu, permite inclusiv incorporarea dividendelor în valoarea totală a portofoliului.

Evident că mai există și alte forme de investiții care, pe termen lung, pot avea o rentabilitate așteptată tentantă. Acestea depind însă de suma de bani de care dispunem – de exemplu, investițiile în aur, obiecte de artă, bijuterii de valoare, imobiliare (terenuri, case). Ele pot avea o valoare mai mare în timp, dar implică să avem suma de bani necesară investiției la momentul achiziției acestor bunuri. Chiar și așa, dacă vorbim de astfel de investiții, este important să fim conștienți că acestea pot avea dezavantaje, și primul care ne vine în minte este că la momentul împlinirii vârstei de 18 ani copilul să nu poată să transforme investiția în bani (lichiditate), deoarece nu găsește un cumpărător dispus să cumpere respectivul bun pentru un preț anume, indiferent de valoarea de piață la acel moment. În egală măsură, contează și să îi asigurăm copilului resursele financiare, cât și ca acestea să îi fie disponibile la momentul în care are nevoie de ele.

Deși poate părea complicat pentru mulți, în realitate însă toate aceste calcule și alegeri nu sunt atât de complicate, ele implică în primul rând dorința de a lua astfel de decizii, apoi puțină informare și un comportament familial financiar organizat.

Cel puțin în ceea ce privește informarea, părinții au la dispoziție noul site al Autorității de Supraveghere Financiară dedicat educației financiare – www.edutime.ro. Aici fiecare poate găsi o multitudine de informații și mai multe instrumente educaționale care ne pot ajuta să înțelegem mai bine produsele financiare, posibilitățile pe care le avem pentru a pune bazele unui viitor financiar pentru copilul nostru, cum și la ce trebuie să fim atenți când facem o alegere financiară și multe alte lucruri utile. Chiar putem găsi și jocuri sau aplicații pe care să le utilizăm acasă, învățând alături de copiii noștri – creând amintiri și fundamente pentru viitorul lor financiar.



Alexandra Ioana Bontaș
expert și formator
în educație financiară

5 LUCRURI PE CARE O PERSOANĂ TREBUIE SĂ LE ȘTIE ATUNCI CÂND CUMPĂRĂ O POLIȚĂ DE ASIGURARE



Paul Dumitru
CPCU

(Chartered Property and Casualty Underwriter)

O asigurare reprezintă un contract (denumit colocvial și poliță de asigurare), prin care o persoană fizică sau juridică primește protecție financiară, mai precis o despăgubire în cazul pierderilor provocate de riscuri, de la o companie de asigurări, conform condițiilor contractului. Serviciul de asigurare începe odată cu achiziția poliței și se încheie în momentul în care banii datorăți pentru despăgubire sunt plătiți de compania de asigurări.

Deși există reglementări legale pentru ca potențialul consumator de asigurări să fie cât mai bine informat de către intermediarul în asigurări care vinde asigurarea, pentru a lua o decizie adecvată care să se potrivească cât mai bine nevoilor potențialului viitor asigurat, atunci când achiziționează o poliță de

asigurare, citirea completă a condițiilor contractului de asigurare este foarte importantă. Mai jos puteți găsi cele mai importante 5 aspecte ale unei poliței de asigurare la care trebuie să fie atentă o persoană care cumpără o poliță de asigurare.

1. Sumele asigurate

Motivul principal pentru care o persoană cumpără asigurări este pentru a primi despăgubiri în cazul producerii unui risc sau mai multe pentru care dorește să se protejeze financiar. Unul dintre lucrurile la care o persoană asigurată se așteaptă este ca, în cazul producerii riscului asigurat, să fie pusă în starea de dinaintea producerii riscului, conform condițiilor poliței de asigurare. Pentru a putea primi despăgubirea corectă și asiguratul să nu fie surprins în caz de daună este important ca sumele asigurate (maximum cât asigurații vor primi în cazul unei daune) să fie stabilite corect sau cât mai aproape de nevoile asiguratului. Funcție de tipul asigurării există specificități legate de cum acestea trebuie stabilite.

De exemplu, în cazul asigurărilor de bunuri, este important ca sumele asigurate să fie valori de

nou (cât anume ar costa ca bunul distrus să fie refăcut/reconstruit "de la zero"). În cazul în care sumele asigurate declarate de asigurat sunt mai mici decât valoarea de nou, asiguratul va primi o despăgubire mai mică, proporțional cu suma declarată. Dacă suma declarată este mai mare, compania de asigurări nu va putea despăgubi mai mult decât valoarea de nou deoarece un asigurat nu poate avea un câștig dintr-o asigurare, el poate fi doar repus în starea de dinaintea riscului asigurat. În plus, asiguratul va plăti o primă mai mare decât este necesar deoarece, de obicei, prima se stabilește ca un procent aplicat sumelor asigurate. De aceea, este important ca sumele asigurate să fie stabilite corect în cazul asigurărilor de bunuri, iar dacă o persoană nu cunoaște cum, să întrebe un intermediar în asigurări care o va ajuta.



Dacă pentru asigurările de bunuri este important să fie stabilite sumele asigurate cât mai corect (adică la valoarea de nou), pentru a evita eventualele despăgubiri parțiale, în cazul asigurărilor de răspundere civile nu există o sumă asigurată "corectă" deoarece răspunderea civilă a unei persoane este nelimitată, iar în cazul producerii unui prejudiciu de răspundere civilă unui terț, un asigurat este obligat prin codul civil să îl readucă pe terțul prejudiciat la starea de dinaintea producerii prejudiciului indiferent de valoarea prejudiciului. Ca atare, valoarea prejudiciului produs poate chiar să depășească întreaga avere a asiguratului și, de aceea, nu există o sumă asigurată "corectă" în cazul asigurărilor de răspundere, asiguratul este bine să cumpere o

asigurare cu o sumă asigurată cât mai mare, eventual singura limitare fiind bugetul alocat pentru acel tip de asigurare de răspundere civilă. Pentru asigurările de viață, ca și în cazul asigurărilor de răspundere, nu există o sumă asigurată "corectă" deoarece viața nu are valoare. Există însă limitări pe care asigurații le pot avea când cer oferte de la companiile de asigurare deoarece acestea nu sunt dispuse să acopere sume mai mari decât le permit reglementările interne, deseori acestea fiind impuse de reasigurători. Totuși, dacă o persoană dorește să încheie o asigurare de viață cu o sumă ce nu poate fi oferită de niciun asigurator, atunci poate alege să încheie mai multe asigurări de viață, să acumuleze sumele asigurate de pe fiecare nouă poliță de asigurare de viață.



2. Definițiile

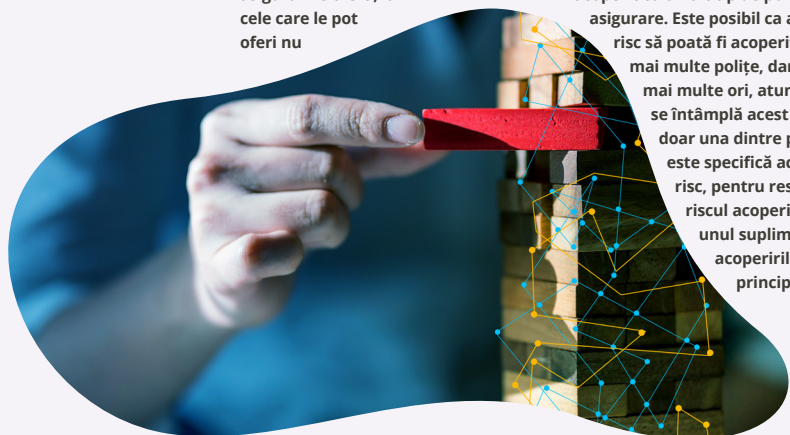
Orice poliță de asigurare are o secțiune în care sunt definiți termenii contractului de asigurare. Este foarte important ca o persoană să citească această secțiune deoarece s-ar putea ca înțelegerea anumitor termeni din perspectiva asiguratorului să fie diferită de cea a asiguratului. Dacă există termeni care sunt menționați în polița de asigurare

și nu sunt definiți în mod explicit, atunci se aplică anumite reguli: cuvintele au înțelesul lor obișnuit din DEX, termenii juridici au înțelesul lor juridic, cei științifici înțelesul științific etc. Această secțiune trebuie întotdeauna corelată cu alte secțiuni din polița de asigurare respectiv cu riscurile asigurate și cu excluderile.

3. Riscurile asigurate

Acestea reprezintă motivul pentru care orice persoană cumpără asigurări și orice poliță de asigurare are o secțiune dedicată ce trebuie citită foarte atent de orice potențial asigurat. Ce se întâmplă dacă nu se regăsesc în condițiile de asigurare toate riscurile pe care o persoană dorește să le acopere? Este posibil ca asiguratorul să nu fi inclus toate riscurile pe care poate să le acopere în ofertă și de aceea este important ca potențialul viitor asigurat să ceară o ofertă mai detaliată care să includă riscurile suplimentare pe care le dorește acoperite. Destul de des, pot exista clauze specifice, care se adaugă polițelor standard, care pot să extindă acoperirile. Deoarece o bună parte dintre aceste clauze sunt rar cerute de asigurați, nu toate companiile de asigurări le oferă, iar cele care le pot oferi nu

le prezintă în oferta standard în mod obișnuit și de aceea trebuie cerut sfatul unui intermediar în asigurări pentru a vedea cum și de unde pot fi achiziționate astfel de clauze care să fie atașate polițelor standard. O poliță de asigurare acoperă un număr limitat de riscuri, motivul fiind că dacă s-ar acoperi toate riscurile posibile, asiguratorul ar trebui să ceară o primă de asigurare foarte mare și foarte puțini potențiali asigurați și-ar putea-o permite. De aceea, există mai multe tipuri de asigurări fiecare cu riscurile ei specifice, astfel că dacă o persoană nu găsește riscul pe care dorește să îl acopere pe o anumită poliță, este recomandat să ceară sfatul unui intermediar în asigurări care să îl consilieze dacă nu cumva poate fi acoperit cu un alt tip de poliță de asigurare. Este posibil ca același risc să poată fi acoperit și de mai multe polițe, dar, de cele mai multe ori, atunci când se întâmplă acest lucru, doar una dintre polițe este specifică acelui risc, pentru restul riscul acoperit este unul suplimentar acoperirilor principale.



4. Excluderile

Excluderile reprezintă riscuri sau situații pe care companiile de asigurare nu le acoperă printr-o poliță de asigurare. Există anumite excluderi care sunt comune pentru aproape toate polițele de asigurare și anumite riscul de război, riscurile nucleare, biologice, radiologice și chimice, iar acestea, indiferent de cât de mult ar dori o persoană să le acopere, nu va reuși prin intermediul unei polițe

de asigurare. Motivul excluderilor este pentru a limita și a clarifica în ce circumstanțe sunt acoperite riscurile asigurate. Dacă pe o poliță există un anumit risc exclus înseamnă fie că asiguratorul nu dorește să acopere acel risc, fie că este neasigurabil, fie că este acoperit mai bine pe o altă poliță de asigurare. Dacă o persoană dorește să acopere un anumit risc și constată că este printre excluderi trebuie să

verifice dacă nu cumva există o altă poliță prin care poate să îl acopere. De asemenea, dacă nu este unul dintre riscurile mai sus menționate (care nu se acoperă de nicio poliță de asigurare) sau dacă este neasigurabil, este indicat să fie cerute cât mai multe oferte de asigurare. Unii asiguratorii sunt mai conservatori și introduc mai multe excluderi pe o poliță de asigurare, pe când alții au un

apetent mai mare față de risc și pot acoperi un risc pe care alți asiguratorii îl exclud. Există competiție pe piața de asigurări astfel că, pentru a găsi cea mai bună combinație de riscuri asigurate vs. riscuri excluse care să corespundă cât mai bine nevoilor unui potențial asigurat, acesta trebuie să consulte cât mai multe oferte de asigurare.



4. Garanții

Orice poliță de asigurare include pe lângă drepturi (acela de a fi despăgubit conform condițiilor de asigurare) și obligații pentru orice asigurat. Aceste obligații, pe care asigurații trebuie să le îndeplinească, se numesc garanții, iar pentru ele nu există o secțiune dedicată într-o poliță de asigurare. Ele pot fi incluse în contractul de asigurare în diferite secțiuni, dar pot fi și menționate în mod explicit în momentul ofertei din partea asiguratorului pentru ca polița să despăgubească. Este foarte important ca aceste garanții să fie respectate de asigurat deoarece, dacă acest lucru nu se întâmplă, având în vedere că oferta asiguratorului este condiționată de acele potențiale garanții, este posibil ca asiguratorul să rezilieze contractul de asigurare sau, în cazul unei daune, să conteste despăgubirea.

Cele de mai sus trebuie avute în vedere

când un asigurat citește condițiile de asigurare și trebuie luate în considerare în decizia de a cumpăra sau nu o poliță de asigurare. Deși un intermediar în asigurări este obligat conform legii să prezinte un document (numit PID – document de informare a produsului) în care să prezinte sumar produsul(ele) de asigurări vândute, este foarte important ca de fiecare dată potențialii asigurați să ceară condițiile complete de asigurare, să le citească cu foarte mare atenție și să întrebe intermediarii dacă există informații neclare sau insuficiente pentru luarea unei decizii de cumpărare. Nu trebuie uitat că cel mai neplăcut lucru pentru orice potențial asigurat este să cumpere o poliță de asigurare care să creadă că acoperă un anumit risc, iar în cazul unei daune să constate că nu, doar pentru că nu a citit atent sau nu a înțeles condițiile poliței înainte de a o cumpăra.

ASIGURĂRI PRIVATE DE SĂNĂTATE

Orice salariat este asigurat în sistemul de asigurări medicale de stat prin plata contribuțiilor CASS de 10% din salariul brut. Asigurarea medicală de stat acoperă tratamente medicale de urgență, tratament ambulatoriu, consultații, servicii medicale preventive, analize, spitalizare, intervenții chirurgicale etc. Dacă o persoană (fie că este asigurată în sistemul de asigurări de stat sau nu) dorește o măsură suplimentară de protecție poate să o facă achiziționând o asigurare privată de sănătate. O astfel de asigurare poate acoperi o serie de riscuri printre care tratamentul medical ambulatoriu sau de urgență, intervenții chirurgicale, cheltuieli de spitalizare, indemnizații de spitalizare, costul deplasării ambulanței, analize medicale, tratament stomatologic etc.

Există foarte multe deosebiri între asigurarea de sănătate privată și asigurarea medicală de stat. În primul rând există foarte mulți asigurători care oferă produse de asigurare de sănătate privată pe piața românească de asigurări, fiecare având produse de asigurare prin care încearcă să se diferențieze de ceilalți competitori atât din punct de vedere al riscurilor acoperite, cât și din punct de vedere al serviciilor medicale. Primele de asigurare diferă funcție de apetitul la risc al fiecărui asigurător, dar și funcție de tipul de acoperiri alese de consumator astfel că, spre deosebire de asigurările medicale de stat, potențialul consumator de asigurări private de sănătate poate să-și personalizeze/alegă pachetul de riscuri/servicii acoperit de polița de asigurare privată de sănătate pentru a se potrivi cât mai bine cu nevoile proprii. Asigurările private de sănătate permit asiguratului să

primească servicii în anumite clinici/spitale/cabinete medicale fără a avea nevoie de recomandarea medicului de familie și în anumite cazuri chiar cu decontarea directă a serviciilor medicale. Dacă asiguratul dorește să primească servicii medicale în alte clinici/spitale/cabinete decât cele cu care asigurătorul are încheiată o convenție de decontare directă, poate să o facă cu acordul asigurătorului, însă va trebui să plătească serviciile medicale mai întâi, urmând să își recupereze banii ulterior de la asigurător în cazul în care polița de asigurare privată de sănătate acoperă respectivele servicii medicale.

În cazul asigurărilor medicale private de sănătate, serviciile medicale ce pot fi accesate, sunt detaliate în contractul de asigurare, de aceea acesta trebuie citit cu atenție de orice potențial asigurat pentru o decizie de achiziție a poliței în cunoștință de cauză. O atenție foarte mare trebuie avută în cazul definițiilor termenilor poliței, a riscurilor acoperite de poliță, a excluderilor (a riscurilor și situațiilor ce nu sunt acoperite de poliță) și, nu în ultimul rând, a procedurii de daună. Legat de aceasta din urmă, de obicei asiguratul trebuie să sune în prealabil la call center-ul asigurătorului pentru obținerea acceptului acoperirii serviciului medical de polița de asigurare privată de sănătate. În cazul în care acest lucru nu este posibil, asiguratul plătește serviciul medical din banii proprii, notifică ulterior asigurătorul, acesta deschide un dosar de daună, asiguratul urmând să afle dacă polița acoperea (sau nu) serviciul medical, iar dacă riscul/serviciul medical este acoperit își va primi banii pentru serviciul medical de care a beneficiat.



O diferență majoră a asigurărilor private de sănătate comparativ cu cele de la stat este că o asigurare privată de sănătate nu acoperă condițiile medicale pre-existente. Asigurările private de sănătate acoperă doar evenimentele care se produc pe perioada poliței, astfel că dacă asiguratul avea o anumită boală descoperită anterior începutului poliței aceasta nu va fi acoperită de asigurare.

Polițele de asigurare privată de sănătate pot conține franșize (partea din daună suportată financiar de asigurat) acest lucru fiind un alt aspect de care trebuie ținut cont în momentul achiziționării unei polițe - de exemplu pentru spitalizare poate exista o perioadă de așteptare, o perioadă de timp pentru care nu se decontează cheltuielile de spitalizare sau indemnizația de spitalizare.

Asigurarea privată de sănătate poate fi achiziționată atât individual, de persoanele fizice, dar și de persoanele juridice, ca parte a unui pachet de beneficii pentru angajații acestora. Pentru achiziția poliței, potențialul asigurat va trebui să contacteze direct un asigurător sau un intermediar în asigurări, să completeze un chestionar de asigurare pe baza căruia îi va fi prezentată oferta de asigurare.

De foarte multe ori există o confuzie între asigurarea privată de sănătate și abonamentele de sănătate oferite de angajatori angajaților tot ca parte a unui pachet de beneficii. În general, abonamentele de sănătate sunt dedicate prevenției, analizelor, consultațiilor, tratamentului ambulatoriu și anumitor tipuri de investigații medicale, pe când asigurările se concentrează în special pe serviciile de spitalizare, tratamentul ambulatoriu sau de urgență și pe intervențiile chirurgicale astfel că se poate spune că cele două tipuri de servicii medicale există complementaritate deși în anumite cazuri poate exista o anumită suprapunere a serviciilor medicale oferite.

Oricine dorește accesul rapid la sistemul de sănătate trebuie să ia în considerare încheierea unei polițe de asigurare privată de sănătate. Pentru o cât mai bună alegere va trebui să țină cont de toate aspectele mai sus menționate. Având în vedere că sănătatea este cel mai important lucru pentru orice persoană, în caz de îmbolnăvire, o asigurare privată de sănătate poate fi considerată „cel mai bun prieten financiar.”

DE CE (NU) CRYPTOMONEDE?

Investițiile au apărut cu foarte mult timp în urmă ca urmare a nevoilor oamenilor de a-și multiplica resursele financiare, indiferent sub ce formă. Perfect valabilă este (și) astăzi dorința de a face rapid profit, de a realiza câștiguri substanțiale într-o perioadă cât mai scurtă. În lumea investițiilor circulă câteva concepte referitoare la risc și, este foarte important să înțelegem riscul. De ce? Tocmai pentru a decide corect în ce, cum și pe ce perioadă dorim să realizăm o investiție. Sigur, mirajul câștigului rapid bate de foarte multe ori rațiunea, foarte multe dintre deciziile financiare pe care le luăm fiind bazate pe impuls.



Dacă ar fi să facem o comparație cu comportamentul de consum unde cele mai multe decizii se iau din punct de vedere emoțional, inclusiv în lumea investițiilor, foarte multe mișcări se fac în baza emoțiilor. Marii investitori și traderii confirmă că, dacă vrei să ai succes în zona investițională, pe lângă cunoștințe, trebuie să înveți să-ți controlezi emoțiile.

Realitatea financiară actuală include zona cryptomonedelor, a NFT-urilor concepte financiare mai noi care se bazează pe tehnologie și care, pentru foarte multe persoane rămân abstracte dar atractive în același timp, această situație fiind un paradox. Cum se întâmplă aceste lucruri? Publicitate mare, promisiuni de câștig și lipsa educației financiare. Atunci când vorbim despre Blockchain asociem această tehnologie cu cryptomonedele, cu tranzacționarea acestora ș.a.m.d.

Dar ce sunt cryptomonedele? Odată cu apariția Bitcoin, piața cryptomonedelor s-a dezvoltat apărând o sumedenie de monede digitale. Astfel, putem identifica o primă definiție a cryptomonedelor, acestea fiind în esență monede virtuale, digitale care se tranzacționează pe o platformă Blockchain. De foarte multe ori, cryptomonedele se confundă cu monedele sau banii electronici. Mergând puțin mai în detaliu, cryptomonedele sunt un sistem digital sau o aplicație financiară de schimb de tip peer-to-peer care se bazează pe criptografie pentru a genera și distribui unitățile – cryptomonedele. În tot acest proces nu există un mediator (intermediar) una dintre caracteristicile sistemului crypto fiind descentralizarea (nu există o bancă centrală sau o altă instituție care să emită aceste monede digitale), tranzacționarea și validarea fiind bazate pe consens între cei care sunt prezenți în sistem.

Fără a intra în detalii complexe privind sistemul și protocoalele de validare, este foarte important de înțeles atunci când vorbim despre cryptomonedele riscul asociat unor astfel de instrumente financiare. Sigur, așa cum precizăm și la început, noua realitate financiară înseamnă și cryptomonedele și alte noi concepte financiare.

Ce face atât de populară zona crypto? În primul rând accesibilitatea produsului care este ridicată. Cu alte cuvinte, ai nevoie de un telefon mobil sau un laptop și o conexiune la internet – totul desfășurându-se online rapid. O altă perspectivă atractivă care se induce investitorilor este promisiunea de câștig, de regulă unul mare. De foarte multe ori, marketing-ul asociat crypto conduce potențialul investitor spre ideea că poate câștiga mult pe termen scurt – CEEA CE NU ESTE TOCMAI ADEVĂRAT! Dacă ar exista o astfel de rețetă, toți investitorii ar înregistra doar profituri.

Se întâmplă așa ceva? Răspunsul este nu. Piața cryptomonedelor este probabil cea mai volatilă piață financiară. Asta înseamnă că prețul sau valoarea unei cryptomonedele se schimbă puternic la intervale foarte mici de timp. Ce înțelegem de aici? Înainte de a investi într-un astfel de instrument financiar este bine să înțelegem riscurile specifice, să înțelegem caracteristicile produsului în sine și să nu investim mai mult decât ne putem permite să pierdem. Mai mult decât atât, faptul că există anumite exemple de câștiguri importante asta nu înseamnă că suntem atât de aproape de un (mare) câștig. Toate aceste emoții care sunt generate de o accesibilitate mare, de o promovare intensă inclusiv prin intermediul unor persoane publice – influenceri, trebuie gestionate corect, riscul investițional fiind foarte mare și real.

O altă abordare ar fi cea conform căreia piața crypto va înlocui sistemul financiar tradițional sau convențional indiferent cum vrem să-l numim, încă de la apariția Bitcoin fiind promovată o astfel de idee. Este destul de greu să ne gândim la un astfel de scenariu și să ni-l imaginăm ca pe o nouă realitate financiară. Există opinii conform cărora zona crypto ar putea fi asociată inclusiv cu ceea ce înseamnă shadow finance, chiar prin raportare la ceea ce înseamnă tranzacții ilegale, spălare de bani, finanțarea terorismului etc. Și aceste aspecte au condus instituțiile internaționale cu atribuții de reglementare spre necesitatea de a exista reguli și în această nouă piață financiară.

Am vorbit despre riscuri, volatilitate, anumite aspecte mai puțin transparente la care pot fi utilizate tranzacțiile cu crypto dar este important să aducem în atenție caracterul nereglementat a ceea ce înseamnă sistemul cryptomonedelor. Mai ușor de înțeles

ar fi exemplul piețelor financiare reglementate unde avem reguli și instituții responsabile care pot interveni în piață în caz de anumite probleme și care pot compensa eventuale pierderi ale celor care au operațiuni în aceste piețe – exemple ar fi Fondul de Compensare a Investitorilor în piața de capital, Fondul de garantare a asiguraților în piața de asigurări dar și Fondul de Garantare a Depozitelor Bancare. Aceste mecanisme de compensare au în spate reguli precise, există legi și instituții responsabile - ASF în piața financiară nebanară, BNR în piața bancară.

Decizia de a investi este una individuală, dar indiferent de ce decizie luăm, acesta ar trebui să fie corelată cu nevoile noastre, cu nivelul de înțelegere a produselor și serviciilor financiare pentru a reuși să adoptăm decizia corectă și în cunoștință de cauză. Educația financiară nu ne transformă în specialiști, dar ne poate conduce pe un drum corect, ne poate oferi informații importante care să ne ferească de fraude, zone extrem de riscante și în final de pierderi de bani. În acest sens, ASF a relansat în acest an site-ul edutime.ro, pagină dedicată educației financiare unde pot fi regăsite resurse educaționale care explică într-un limbaj simplu noțiuni și concepte financiare specifice piețelor financiare nebanare.

Vlad Nicolăescu
expert și formator
în educație financiară



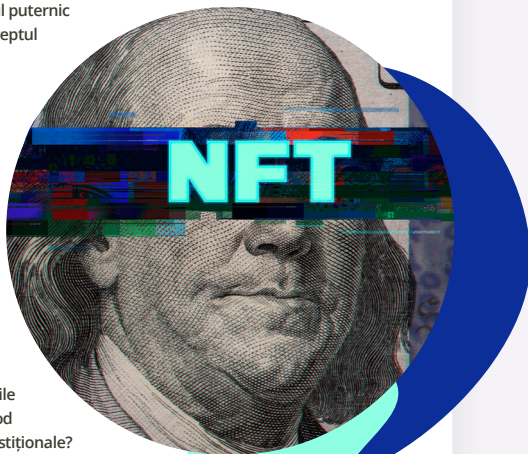
THE NON FUNGIBLE TOKEN (NFT) MARKET OPORTUNITATE SAU RISC

„Money never sleeps” nu este doar un titlu de film, în esență banii sunt făcuți să circule sub o formă sau alta. Trăim cu toții o nouă revoluție industrială/tehnologică, o nouă paradigmă financiară își face din ce în ce mai simțită prezența, cea în care tehnologia și serviciile economice se întâlnesc și formează (noi) ecosisteme financiare. Dacă pe la începutul anilor 2000 telefonul mobil era un simplu aparat cu care primeai și inițial apeluri telefonice, astăzi, telefonul în era smartphone este device-ul fără de care nu ne mai concepem viața. Cu ajutorul telefonului accesăm internetul, diferite platforme, aplicații, tot cu ajutorul telefonului avem acces la o gamă largă de servicii și platforme financiare, inclusiv de investiții. Ceea ce trebuie să ne preocupe merge în cel puțin 2 direcții. Prima ar fi accesibilitatea serviciilor financiare, iar cea de a doua este riscul asociat acestora.

Ce aduce ceasul, nu aduce anul! Lumea se schimbă și trebuie să fim conștienți de dinamica accelerată din piața financiară și de faptul că aceasta atrage noi și noi riscuri și impune o mai mare atenție acordată noilor instrumente și produse financiare. În principiu, esența serviciilor financiare a rămas aceeași, bursa are același rol, băncile au același rol, asigurările servesc aceleași nevoi, ceea ce se schimbă este modalitatea prin care aceste servicii și noi instrumente financiare ajung la consumatori, la investitorii reali sau potențiali și, mai ales, arhitectura acestora, gradul de complexitate și nivelul de sinergii cu alte concepte.

Când vorbim despre instrumente financiare investiționale, primul aspect care are o tracțiune mare în rândul oamenilor este randamentul asociat sau, cu alte cuvinte, cât de mult pot câștiga în urma unei investiții. Mirajul unui câștig rapid, de foarte multe ori, câștigă bătălia dintre raționament și vis. Un astfel de raționament poate fi unul de tip ancoră, comportamentul investițional fiind puternic influențat de un anumit reper, iar de cele mai multe ori reperul este conceptul puternic împins mediatic, randamentul promovot sau înregistrat în dreptul unui anumit instrument financiar.

Piața activelor, a capitalurilor descentralizate conduce automat către 2 zone sau altfel nuanțat, către o relație duală: criptomonede și tehnologia blockchain. Dacă criptomonedelor li se acordă o atenție foarte mare în ultimii ani, un nou concept (financiar) un soi de activ asociat rețelelor de tip blockchain este cel al NFT-urilor. Acronimul NFT se traduce – Non Fungible Tokens – token-uri sau jetoane nefungibile, fiind în esență active digitale care se tranzacționează cu ajutorul criptomonedelor (dar nu numai) în rețele blockchain. Una dintre trăsăturile caracteristice NFT-urilor este unicitatea, acest activ digital neputând fi reproduș. Revenind, în tot acest malaxor de noi instrumente financiare abstracte, de noi tehnologii, token-urile nefungibile capătă o tot mai mare amploare și se naște în mod natural întrebarea: sunt riscante aceste noi oportunități investiționale? De regulă, un NFT se asociază cu zona artelor, zona artistică, activ digital putând fi un desen, o fotografie, un e-mail, o pictură, un videoclip, o melodie sau o colecție de melodii. Mai mult decât atât, NFT-urile încep să fie asociate cu realitatea virtuală – terenuri, obiecte virtuale, cu alte cuvinte, acest concept se integrează în ceea ce va însemna sau deja înseamnă Metavers, realitate augmentată ș.a.m.d.



Este evident că orice instrument sau serviciu financiar vine să satisfacă o anumită nevoie, o anumită cerință. Foarte mulți se întreabă „bine, dar un NFT la ce folosește, de unde atâta frenezie încât volumele tranzacționate să însemne multe miliarde de dolari, dolarul fiind valoarea de referință, deși cele mai multe tranzacții se realizează în criptomonedă”. Promotorii unor astfel de instrumente consideră această piață o zonă a colecționarilor de conținut digital, considerându-se că o astfel de nevoie trebuia satisfăcută.

Prima concluzie este că în „noua lume” lucrurile capătă noi și noi dimensiuni existând părți bune ale inovației tehnologice, financiare, dar este obligatoriu de a fi înțelese și conștientizate riscurile asociate unor astfel de concepte. În lumea banilor există 2 tipuri de servicii și instrumente financiare, cele reglementate și cele nereglementate. Cel mai tranzacționat instrument financiar rămân acțiunile la companii, instrument financiar reglementat, instrumentul nereglementat puternic tranzacționat fiind criptomoneda. Sigur, lucrurile pot fi extinse, inclusiv spre zona Forex.

Deci, „a fi sau a nu fi reglementat?” O astfel de întrebare atrage un răspuns destul de simplu dar complex în același timp. O piață financiară reglementată are în spate un set de reguli, un arbitru de piață – reglementator și supraveghetor, în cazul nostru Autoritatea de Supraveghere Financiară – și, deși nu există instrumente sau investiții fără risc, operațiunile pe o piață reglementată sunt „observate” constant pentru o bună protecție a participanților la respectiva piață. Cu alte cuvinte, unde sunt reguli și proceduri clare și „riscul este observat și tratat”, astfel încât riscul investițional să se deruleze în condițiile unei piețe libere și concurențiale.

Pe de altă parte, o piață nereglementată, așa cum este cea a criptomonedelor sau mai nou, a altor tipuri de „instrumente”, așa cum sunt NFT-urile, conduce spre o zonă puternic volatilă, cu risc investițional puternic, neexistând reguli de piață, de tranzacționare sau o instituție care să supravegheze aceste operațiuni. Sigur, așa cum precizam anterior, este destul de complicat pentru un instrument tradițional, reglementat să

creeze emoție așa cum se întâmplă în cazul instrumentelor volatile, care pot aduce câștiguri mari pe termen scurt, speculative, de cele mai multe ori.

O a doua concluzie se referă la gestionarea emoțiilor. Se spune că un trader de succes sau un investitor eficient este cel care își poate controla emoția și primul impuls – dorința de a câștiga mult și rapid. În era digitală – unde accesul la instrumente financiare este unul facil, promovarea platformelor investiționale fiind foarte puternică – intervine nevoia de a ne răspunde la o întrebare: mergem în zone cu reguli, cu instrumente cu randamente poate mai mici dar și cu riscuri mai mici, cu reguli și cu mecanisme de protecție pentru investitori sau mergem către zone riscante care ne pot conduce inclusiv pe drumul banilor pierduți. Analiza de oportunitate este individuală, însă indiferent de decizia luată, este bine să fim conștienți de nivelul de risc al investiției pe care dorim să o realizăm, un randament mai mic fiind de cele mai multe ori de preferat unei pierderi sau unei fluctuații foarte mari a pieței. De aceea, experții în educație financiară ai Autorității de Supraveghere Financiară au pentru publicul larg un sfat clar: nu ezitați să vă informați corect și deplin, nu ezitați să urmați cursuri de pregătire financiară, nu ezitați să cereți experților lămuriri și cunoștințe necesare pentru a pași cu încredere și cu mai multă siguranță pe drumul investițiilor financiare.

Succes!

Vlad Nicolăescu
expert și formator
în educație financiară

CE SUNT ȘI CUM FUNCȚIONEAZĂ FONDURILE DE INVESTIȚII DESCHISE?

Fondurile de investiții, cunoscute și sub denumirea de fonduri mutuale sau organisme de plasament colectiv, sunt entități care atrag și pun la comun banii mai multor persoane, bani pe care îi folosesc pentru realizarea diferitelor investiții, cu scopul de a multiplica sumele investite de aceștia și de a genera astfel câștiguri. Investitorul nu decide singur cu privire la selecția componentelor din portofoliul colectiv al fondului de investiții, ci prin intermediul unui contract, prin care delegă administrarea activelor către un administrator profesionist. Administratorul fondului (societate de administrare a investițiilor - SAI), investește aceste sume de bani primite conform unui document centralizat și asumat, ce se numește politică de investiții.

Există două mari categorii de fonduri de investiții: fondurile deschise de investiții (FDI) și fondurile de investiții alternative, cele mai importante diferențe dintre cele două categorii fiind date 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

se caracterizează prin faptul că pun în circulație și scot din circulație unități de fond în mod continuu, oferind investitorilor posibilitatea de a cumpăra, respectiv de a 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. Astfel, pentru a deveni investitor într-un astfel de fond, nu este nevoie de mulți bani. Regula de bază este că trebuie să dețineți minimum o unitate de fond.

Cele mai importante elemente care caracterizează FDI sunt diversificarea, lichiditatea și accesibilitatea. Diversificarea, prima regulă a unui FDI, derivă din faptul că nici un fond de investiții nu are voie să își pună toți banii în aceleași instrumente (conform proverbului „nu pui toate ouăle într-un singur coș”). Totodată, o particularitate a FDI este aceea că investitorul are acces la bani oricând, obligația administratorului de fond fiind aceea de a plăti răscumpărarea într-un termen de maxim 10 zile lucrătoare. Administratorii de fonduri oferă mai multe posibilități de a cumpăra unități de fond, începând cu intrarea într-o sucursală până la accesul online.



Cum se alege un fond deschis de investiții?

La finalul lunii decembrie a anului trecut, în România își desfășurau activitatea 83 fonduri deschise de investiții și 15 societăți de administrare a investițiilor, iar numărul investitorilor în aceste fonduri de investiții deschise era de peste 440.000 (în creștere cu peste 30% față de numărul investitorilor de la finalul lunii decembrie a anului 2020).

Așadar, având la îndemână atât de multe fonduri, alegerea unor fonduri potrivite pentru a realiza investiții se poate dovedi o adevărată provocare. Primul pas pe care un investitor trebuie să-l facă este să stabilească clar limitele riscurilor pe care este dispus să și le asume și, în funcție de acestea, să își aleagă categoria cea mai potrivită de fonduri. Fiecare categorie dintre instrumentele financiare în care fondurile pot investi are și un grad de risc asociat. Astfel, gradul de risc la nivel de fond este dat de ponderile pe care fiecare dintre instrumentele financiare le poate avea în totalul portofoliului fondului (potrivit strategiei și politicilor fondului).

În funcție de structura investițiilor (care are impact direct atât asupra riscurilor asumate, cât și asupra potențialului câștig), fondurile pot fi clasificate în următoarele categorii:

- fonduri monetare – acele fonduri care investesc cel puțin 90% din valoarea portofoliului în instrumente monetare (ex.: depozite, titluri de stat);
- fonduri de obligațiuni – acele fonduri care investesc cel puțin 80% în instrumente financiare cu venit fix (ex.: obligațiuni municipale/de stat/corporative);
- fonduri de acțiuni – acele fonduri care investesc cel puțin 85% din activ în acțiuni;
- fonduri mixte (diversificate) – fonduri care propun combinații între tipurile de plasamente menționate anterior, în diferite proporții.

De unde se obțin informații 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 (disponibil pe site-ul societății de administrare a investițiilor care administrează fondul) cuprinde informații cu privire la organizarea și funcționarea acestuia (echipa de administrare, informații relevante privitoare la partenerii SAI/ Fondului – precum Depozitarul, distribuitorii 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, raportări care surprind evoluția pieței locale a fondurilor de-a lungul timpului (www.aaf.ro).

Sfat:

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 și politica de investiții, profilul de risc și randament, cheltuielile fondului, performanța anterioară.

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 (adesea bănci comerciale sau SSIF - societăți de servicii de investiții financiare), prin completarea unei cereri și în urma

completării și a depunerii unei documentații specifice (fișă de investitor, copie act identitate etc.). Achiziția de titluri de fond se poate face însă și pe internet pentru fondurile care sunt prezente pe o platformă de distribuție online.

Atenție:

Valoarea unei unități de fond (VUAN) la care se înregistrează cumpărarea sau răscumpărarea nu este cunoscută în ziua depunerii cererii respective, ci în ziua următoare celei în care banii investiți ajung efectiv în contul fondului. Fondul nu poate determina VUAN la care va înregistra operațiunea respectivă (cumpărarea/răscumpărarea) decât la încheierea zilei de tranzacționare, când va avea prețurile de închidere pe baza cărora recalculează valoarea portofoliului Fondului (activul net).

De reținut:

Piața organismelor de plasament colectiv este puternic interconectată cu evoluția piețelor de tranzacționare a instrumentelor financiare și cu piața bancară, atât performanțele fondurilor, cât și fluxurile nete de capital către aceste entități fiind dependente de nivelul dobânzilor pe piață, al randamentelor obligațiunilor și indicilor bursieri de acțiuni.

Pe piața organismelor de plasament colectiv acționează un număr important de entități (fonduri de investiții încadrate în diferite tipuri în funcție de structura plasamentelor, societăți care le administrează și depozitari), iar fiecare astfel de categorie de entități se confruntă în activitatea uzuală cu riscuri specifice.

Cecilia Alecu

Responsabil piețe reglementate



EDUTIME.RO, RESURSA TA DE EDUCAȚIE FINANCIARĂ



Site-ul www.edutime.ro este pagina de web a ASF dedicată educației financiare care în anul 2022 a primit o nouă identitate grafică. Mai mult, site-ul a fost îmbogățit cu conținut educațional și pedagogic, punând la dispoziție diferite resurse de educație financiară pentru toate categoriile de vârstă. Originalitatea și unicitatea materialelor și suporturilor (de învățare, de predare) face ca noul site să devină o sursă de referință pentru educație financiară.

Aceast site are o caracteristică specială, fiind conceput ca resursă de proiecte, programe și informații dedicate persoanelor care vor să-și îmbunătățească cunoștințele în domeniul financiar și punând la dispoziția partenerilor o serie de materiale și suporturi educaționale.

Programele de educație și cursurile susținute de lectorii ASF, prezentate pe site, sunt structurate pe categorii de cursanți (elevi, studenți, profesori etc.), iar secțiunile au fost gândite astfel încât să ofere utilizatorilor posibilitatea de a găsi rapid informațiile de care au nevoie.

Site-ul conține și o zonă dedicată copiilor, unde se regăsesc audiobook-uri, povești, jocuri și filme prin intermediul cărora cei mici pot dobândi cunoștințe elementare în domeniul financiar.

De asemenea, site-ul conține resurse educaționale și pedagogice care pot fi utilizate gratuit în cadrul activității derulate de cadrele didactice, atât în învățământul preuniversitar, cât și în cel universitar.

Pe lângă cele menționate, site-ul conține și materiale și secțiuni destinate nevoii de informare a adulților în ceea ce privește piața financiară.

Educația financiară este una dintre misiunile fundamentale ale ASF, fiind considerată un vector important de dezvoltare a piețelor financiare non-bancare.





PROGRAMUL START4LIFE

Creșterea nivelului de educație financiară trebuie să reprezinte un deziderat pentru toate instituțiile, entitățile implicate în viața financiară din România. Programele și acțiunile de educație financiară derulate de ASF vizează grupuri țintă diverse, propun teme, subiecte și abordări croite în mod dedicat.

Start4Life este un program de educație financiară realizat de ASF pentru categoriile defavorizate și vulnerabile de copii și tineri aflați în centrele de plasament. Deoarece există diferite caracteristici specifice fiecărui tip de copil, ceea ce impune o abordare adecvată nevoilor și profilului fiecăruia, programul este construit în mod dedicat, având componente teoretice dar și practice.

Start4Life a demarat în anul 2022, prima etapă a programului de educație financiară fiind adresată tinerilor cu vârste între 16 și 18 ani din centrele de plasament. Aceștia reprezintă categoria cea mai vulnerabilă, deoarece la 18 ani ei ies din sistemul de asistență socială, dispunând de o sumă de bani alocată de stat, dar neavând cunoștințele necesare sau situația socială favorabilă deținerii de abilități care să îi ajute în gestionarea rațională a bugetului personal. În acest context, educația financiară reprezintă o componentă importantă pentru incluziunea financiară a acestor tineri și pentru bunăstarea lor viitoare.

Programul este conceput să funcționeze pentru atingerea mai multor obiective fiind proiectat să se desfășoare pe termen lung, atât pentru acoperirea nevoilor de educație financiară ale diferitelor generații de copii și tineri, cât și să se desfășoare într-un sistem continuu de educație și sprijin. În al doilea rând, programul este realizat într-o abordare recurentă, fiecare sesiune de educație financiară aducând noi informații teoretice dar și aplicații practice, jocuri din sfera educației financiare.

Pe parcursul acestui program se vor alătura lectori voluntari din cadrul entităților supravegheate de ASF, această abordare fiind una deosebit de importantă inclusiv din perspectiva unei acoperiri geografice cât mai mari. Acest program are ca obiectiv și o componentă de integrare ulterioară pe piața muncii pentru unii dintre tineri, aceia care manifestă o astfel de dorință și care au aptitudini pentru o astfel de calificare profesională. Eforturile de integrare în societate pentru tinerii aflați în centre de plasament sunt completate cu sprijinul ISF, acesta putând să asigure cursuri gratuite de formare profesională pentru meserii de bază, adecvate cunoștințelor deținute și în baza manifestării interesului participanților.



VĂ MULȚUMIM...

Că sunteți alături de noi!



www.edutime.ro