

Guía de inversión

¿Qué es la ESMA?

La ESMA es la Autoridad Europea de Valores y Mercados. Se trata de una autoridad reguladora independiente de la Unión Europea, con oficinas en París.

Uno de los objetivos de la ESMA es mejorar la protección de los inversores en el sector financiero.

Cumple esta tarea velando por que las normas adoptadas para dicho sector se apliquen adecuadamente en toda la Unión Europea.

Con ello pretende contribuir al aumento de la confianza de los clientes en el sistema financiero en su conjunto y a la mejor protección de los clientes de tales servicios.



¿Por que publica la ESMA esta guía?

Aunque existen leyes en Europa para proteger a los inversores, iniciativas educativas como la presente guía son importantes para ayudar a los inversores a proteger sus intereses.

La presente guía tiene como destinatarios a los clientes que han invertido, o tienen previsto invertir, en productos financieros.

Independientemente de la cantidad que tenga previsto invertir, es importante que conozca las opciones de inversión de que dispone. Dados los muchos servicios y productos de inversión existentes, es importante que comprenda y tenga en cuenta los riesgos y ventajas inherentes a cada uno de ellos.

Es importante también que sepa qué derechos tiene, qué puede esperar de la información que se le entrega o que le es solicitada en función del tipo de servicio o producto de inversión que escoja.

La presente guía trata de ofrecerle información práctica sobre inversiones para mejorar su preparación al respecto. Aun cuando existen ya leyes de protección de los clientes, para tomar decisiones informadas es preciso que usted asuma un papel activo en el proceso de inversión.

¿Qué tipo de servicios de inversión tiene a su disposición?

Al invertir, debe pensar en el tipo y el alcance de la ayuda que quiere recibir de la empresa de inversión, o del prestador de servicios de inversión, para concentrar así su interés en las empresas que responden mejor a sus necesidades.

Tener claro de lo que necesita le evitará pagar por lo que no necesita realmente, o elegir una empresa que no pueda ofrecérselo.

A su disposición tiene los siguientes servicios de inversión:

Asesoramiento en materia de inversión: Por esta vía se le ofrecen recomendaciones personalizadas sobre productos. Este servicio es idóneo para los inversores que quieren tomar sus propias decisiones de inversión pero con el apoyo y asesoramiento experto de asesores financieros.

Inversión (o negociación) sin asesoramiento en materia de inversión: En este caso, la empresa de inversión recibe, y luego transmite o ejecuta, sus órdenes de compra o de venta de los productos, pero no le presta asesoramiento. Este servicio suele ser idóneo para inversores para con más experiencia o autosuficientes, capaces de recoger y evaluar por sí mismos información sobre los productos y de tomar decisiones de inversión sin ayuda ajena. Este tipo de servicios se prestan cada vez más a través de Internet.

Gestión de cartera: En este caso, sus inversiones son gestionadas en su nombre por una empresa de inversión, de cuyas decisiones y elecciones depende usted. La empresa no le comunicará las distintas inversiones que hace en su nombre en cada momento. No obstante, la empresa está obligada a informarle periódicamente de estas actividades. Este servicio (gestión de cartera) es idóneo para los inversores que se sienten cómodos delegando las decisiones de inversión.



¿Qué preguntas se le harán si solicita asesoramiento en materia de inversión o un servicio de gestión de cartera?

Al solicitar que le asesoren en materia de inversión o gestionen su cartera, está usted depositando en la empresa de inversión un grado de confianza mayor que el que caracteriza a las restantes transacciones. Por eso es necesario que se sienta seguro de que la empresa comprende sus necesidades y circunstancias concretas para poder recomendarle, o comprar y vender, el producto adecuado para usted.

Es importante que la empresa obtenga de usted información completa y exacta para poderle recomendar, o seleccionar, productos que sean idóneos. En su interés está facilitar información correcta, actualizada y completa. Además debe mantener a la empresa al tanto de cualquier cambio significativo en su situación. La empresa tiene la obligación de conservar toda esta información de forma confidencial.

La empresa le hará varias preguntas en el marco de lo que se denomina **evaluación de la idoneidad**. Estas preguntas se centrarán en sus objetivos de inversión, en su situación financiera y en sus conocimientos y experiencias. -Según las respuestas que obtenga, adaptará sus recomendaciones.

Sus objetivos de inversión: Para conocer sus objetivos de inversión es posible que se le hagan preguntas sobre los siguientes aspectos:

- La finalidad de la inversión. Por ejemplo, es posible que quiera invertir para obtener ingresos (cobros periódicos en forma de dividendo o intereses), o para aumentar el valor del capital (al término de la inversión), o para mantener su capital seguro. La información de este tipo abarca asimismo su *disposición a asumir riesgos* y su perfil de riesgo.
- La cuantía de la inversión.
- El periodo durante el cual desea mantener la inversión. Esta información es especialmente importante cuando se compran productos cuya venta le pueda resultar a usted luego difícil o costosa si lo hace antes del vencimiento contractual. También es importante en relación con la tributación de determinadas inversiones (que en algunos casos puede estar vinculada, por ejemplo, al período durante el cual se mantiene el producto).
- Su disposición a asumir riesgos y su perfil de riesgo. Para la empresa es importante saber si usted quiere limitar los riesgos, o si acepta un nivel superior de riesgo ante la perspectiva de conseguir posiblemente un mayor beneficio, aunque también una pérdida de capital.

Su situación financiera: Para conocer su situación financiera es posible que se le hagan preguntas sobre sus ingresos, sus activos, sus deudas u otros compromisos financieros que pueda tener. En concreto, las preguntas pueden referirse a los aspectos siguientes:

- Un resumen de sus activos (por ejemplo, depósitos en bancos, inmuebles, otras inversiones). En caso pertinente, la empresa recabará también información sobre las condiciones, cláusulas, modalidades de disposición, préstamos, garantías y otras restricciones aplicables a los activos.
- Un resumen de sus deudas y de sus compromisos financieros periódicos (por ejemplo, alquileres, matrículas de estudios, primas de seguros de vida).
- La cuantía de sus ingresos regulares y sus ingresos totales, tanto permanentes como temporales, junto a su fuente (por ejemplo, rendimientos del trabajo, pensión de jubilación, rentas del capital, ingresos por alquileres, etc.);
- Sus planes de asistencia sanitaria.
- Su régimen de planificación de la jubilación.
- Su situación laboral.
- Su estado civil.
- Su situación familiar (ya que puede afectar a su situación financiera: por ejemplo, en caso de nacimiento de un hijo o de que sus hijos estén en edad de cursar estudios universitarios).

Su experiencia y conocimientos: Para conocer sus conocimientos y experiencia de los mercados y productos financieros es posible que se le hagan preguntas sobre:

- Los tipos de servicios, transacciones y productos que conoce.
- La naturaleza, volumen y frecuencia de sus transacciones anteriores.
- Su nivel de educación
- Su profesión actual o anterior.

Las listas precedentes no son exhaustivas y se le puede solicitar otra información. Las empresas de inversión están obligadas legalmente a recoger información sobre usted. El alcance de esta variará en función de sus características como cliente, la naturaleza y el alcance del servicio que se le vaya a prestar y el tipo de producto o transacción previstos, incluidas su complejidad y los riesgos que conlleva.

Recuerde siempre que le interesa dar a la empresa de inversión una imagen de su situación personal y de sus objetivos tan completa como sea posible. Se trata de que ésta disponga de toda la información necesaria para poder recomendarle lo que sea idóneo. Por supuesto, sus datos personales y su intimidad estarán amparados por la legislación de protección de datos.

Si la empresa que va a prestar asesoramiento en material de inversión o a gestionar una cartera no obtiene o no puede obtener la información necesaria para evaluar la idoneidad, no podrá hacerle una recomendación o tomar decisiones en su nombre. Si le facilita usted muy poca información o información errónea, la empresa de inversión no podrá ofrecerle un servicio de calidad.



¿Qué preguntas se le harán cuando no solicite un asesoramiento en materia de inversión?

Cuando lo que busque sea una empresa para la compra o venta de productos sin la prestación de servicios añadidos de asesoramiento en materia de inversión ni de gestión de cartera, lo que la empresa necesitará verificar es la **conveniencia** de esos productos para usted. Es preciso que comprenda usted las consecuencias y el nivel de riesgo de este tipo de servicios.

La empresa le hará preguntas sobre sus conocimientos y experiencia en relación con la inversión concreta, para evaluar si el producto es conveniente para usted. Los tipos de preguntas posibles son los siguientes:

- Los tipos de servicios y productos que ya conoce.
- La naturaleza, volumen y frecuencia de sus transacciones anteriores.
- Su nivel de educación
- Su profesión actual o profesión anterior.

Es importante que comprenda que un objetivo fundamental de estas preguntas es comprobar si tiene la experiencia y los conocimientos necesarios para comprender los riesgos implícitos en la inversión concreta.

Si la empresa llega a la conclusión de que usted tiene los conocimientos y la experiencia necesarios para comprender los riesgos implícitos, entonces la empresa podrá seguir adelante con la transacción que usted haya elegido.

En caso contrario, la empresa le avisará o bien que no considera la transacción propuesta conveniente para usted, o bien que no tiene información suficiente para determinar si es conveniente. Si usted decide seguir adelante con la transacción, será por su cuenta y riesgo.

¿Qué preguntas debe hacerse a sí mismo y a la empresa de inversión?

Es importante hacerse algunas preguntas antes de tomar cualquier decisión sobre inversiones (con asesoramiento o sin él). No se sienta intimidado. Recuerde que está en juego su dinero.

La empresa de inversión debe facilitarle cierta información, como la relativa al organismo regulador y a los servicios que ella misma está autorizada a ofrecer. Esta información tiene por objeto ayudarle a comprender la naturaleza de sus servicios, los tipos de productos en oferta y los riesgos que conllevan. No dude en verificar esa información. Si no entiende algo, no le queda claro o considera que necesita más información, pídala.

Haga preguntas que le ayuden a comprender los productos y los riesgos asociados

Como es usted quien toma las decisiones de inversión, debe estar seguro de que comprende las ventajas, desventajas y riesgos de los distintos tipos de inversión. Debe recibir información que explique la naturaleza, riesgos y costes de los productos. Esa información ha de incluir, por ejemplo, una descripción de los riesgos del producto y de si los precios/valores pueden fluctuar. La cantidad de información dependerá del tipo, complejidad y perfil de riesgo del producto.

Recuerde que todas las inversiones comportan un nivel de riesgo: al asumir riesgos elevados aumentan las probabilidades de perder una parte o la totalidad de la inversión inicial. Es importante que comprenda cuáles son sus opciones de inversión y cómo funcionan los distintos tipos de inversión. Los riesgos y los posibles beneficios varían enormemente de una inversión a otra.

Pregunte por las comisiones, costes y gastos

El asesoramiento en materia de inversión y la gestión de cartera no son gratuitos. Al solicitarlos, pregunte a la empresa de inversión cuánto le facturará por sus servicios antes y después de la

inversión.

Pida a la empresa que le explique cómo cobra sus servicios porque es importante saberlo. Por ejemplo, ¿recibe honorarios, una comisión u otras prestaciones de las entidades que ofrecen los productos que recomienda o en los que invierte en su nombre? Así podrá evaluar mejor el grado de independencia de la empresa al formular las recomendaciones de inversión o invertir en su nombre.

- Los distintos productos tienen diferentes costes y gastos. En algunos, como las acciones y obligaciones, es probable que se le pida que pague una comisión única por su compra o venta.
- En otros productos, como los fondos colectivos se cargan comisiones cada vez que se hace algo, o bien de forma continua. Las comisiones se describen con detalle en el folleto de cada fondo, que debe leer antes de invertir.
- Por otra parte, la tenencia de la mayor parte de los productos de inversión por parte de las empresas de inversión genera las denominadas *comisiones de custodia*. Estas comisiones son pagadas por el inversor.

Pida información sobre la empresa de inversión

Las empresas de inversión deben de estar autorizadas para prestar servicios. Una empresa no puede prestar servicios de inversión y ejercer actividades en este ámbito si no dispone de una autorización.

Compruebe siempre si la empresa está autorizada en su país en <http://www.esma.europa.eu/page/Investment-Firms> o en el sitio web de la autoridad reguladora nacional.

Información sobre la gestión de carteras

Cuando solicite a una empresa la gestión de inversiones en su nombre (gestión de cartera), ésta debe remitirle información que incluya una descripción de los objetivos de gestión, el nivel correspondiente de riesgo, los tipos de productos o transacciones que pueden incluirse en la cartera y el método y frecuencia de valoración de la inversión. Asimismo debe preguntarle cómo se calculará el rendimiento de la cartera.

Pregunte por la marcha de sus inversiones

Solicite información sobre la frecuencia con la que recibirá estados contables y sobre su contenido. Así podrá comprenderlos mejor al recibirlos. Mientras dure su relación comercial con la empresa, pídale que le mantenga al día sobre el rendimiento de sus inversiones, analice si se cumplen sus expectativas y objetivos o, incluso, analícelo con ella. ¿Corresponde el rendimiento de sus inversiones a lo que le había dicho la empresa?

Pregunte a la empresa de inversión por su política de ejecución de las órdenes

Al proceder a la compra o la venta de productos, la empresa de inversión debe conseguir el mejor resultado posible para usted. Su política de ejecución de las órdenes debe incluir información sobre cómo y dónde ejecutarlas, así como los factores que influyen en la elección del centro de ejecución.

Pregunte a la empresa de inversión por su política en materia de conflictos de intereses

La empresa de inversión está obligada a actuar en el mejor interés de usted. Para ello, debe contar con mecanismos eficaces que eviten que estos conflictos le puedan afectar negativamente a sus intereses.

Más información

Antes de invertir, sería prudente conocer los mecanismos de que dispone para presentar una reclamación o recurrir contra la empresa de inversión.

Puede ver una lista de los sistemas de indemnización de los inversores en el sitio web de la ESMA (<http://www.esma.europa.eu/content/Welcome-Investor-Corner>), y en el sitio web de la red FIN-NET (http://ec.europa.eu/internal_market/fin-net/index_en.htm).

Recuerde que toda la información facilitada por la empresa de inversión debe ser, por imperativo legal, imparcial, clara y no engañosa. No encubrirá, minimizará u ocultará puntos, declaraciones o advertencias importantes. Si no entiende la información recibida, pida más información.

Tome nota de todas las conversaciones con la empresa y de todas las preguntas y respuestas. Recoja también por escrito lo que haya decidido hacer. Si algo sale mal, y presenta una reclamación, sus notas pueden ayudar a determinar lo que se dijo.

Conclusión

Todo inversor ha de empezar por lo básico. Antes de decidir sobre cómo invertir su dinero, identifique sus necesidades y objetivos financieros principales. Ayude a la empresa de inversión a comprender lo que quiere invertir y cuáles son su situación financiera y su experiencia y conocimientos de los productos y mercados financieros.

Independientemente del dinero que tenga, lo importante es que conozca sus oportunidades y sus derechos. Y recuerde siempre: si tiene dudas, pregunte.