



## **GHIDUL MiFID AL INVESTITORULUI**

**Investiția în produse financiare**

**Martie 2008**

## CUPRINS

	Pagina
Ce înseamnă MiFID și cum te afectează?	3
<b>Partea 1: Înainte de a investi</b>	6
1.1 Ce fel de client ești?	6
1.2 De ce servicii ai putea beneficia?	7
1.3 Ce informații vei primi înainte de a investi?	12
<b>Partea 2: În timpul și după realizarea investiției</b>	14
2.1 Ce se întâmplă când transmiți un ordin unei firme de investiții?	14
2.2 Ce informații vei primi în timpul și după realizarea investiției?	15
<b>Partea 3: Cerințe permanente</b>	16
3.1 Conflictele de interese	16
3.2 Păstrarea în siguranță a activelor tale financiare și a banilor tăi	16
3.3 Reclamațiile clienților	17
<b>Concluzii</b>	17

## Ce reprezintă MiFID și cum te afectează?

---

**Acest ghid ți se adresează dacă ai investit sau intenționezi să investești în produse financiare. Ghidul explică informațiile de bază pe care le conține Directiva privind piețele de instrumente financiare (MiFID) și modul în care prevederile acesteia te afectează în momentul în care apelezi la serviciile firmelor de investiții care furnizează servicii de investiții financiare în Europa.**

Gândește-te la produsele financiare pe care le deții. Probabil că ai unul sau mai multe conturi bancare, o ipotecă, un card de credit, niște acțiuni, un plan de pensie, un fond de investiții... MiFID se aplică doar în cazul unora dintre aceste produse, cum ar fi acțiunile, obligațiunile, instrumentele financiare derivate sau unitățile de fond. Directiva nu se aplică în cazul depozitelor sau împrumuturilor, nici produselor de asigurare. În cazul produselor care intră sub incidența prevederilor MiFID, firmele îți pot oferi servicii, cum ar fi administrarea investițiilor în numele tău, consultanță de investiții, cumpărarea sau vânzarea de produse financiare.



Unul dintre scopurile principale ale Directivei este armonizarea la nivel european a prevederilor privind protecția investitorilor. Gradul de protecție de care vei beneficia este direct proporțional cu încrederea pe care o acorzi firmei de investiții și ție însuși. De exemplu, în situația în care experiența și cunoștințele tale în domeniul investițiilor în instrumente financiare sunt scăzute și soliciți firmei de investiții să îți acorde consultanță sau să ia decizii în numele tău, atunci vei beneficia de cel mai ridicat grad de protecție.

MiFID stabilește trei principii de bază care se aplică în cazul firmelor de investiții atunci când îți oferă servicii de investiții. Acestea sunt:

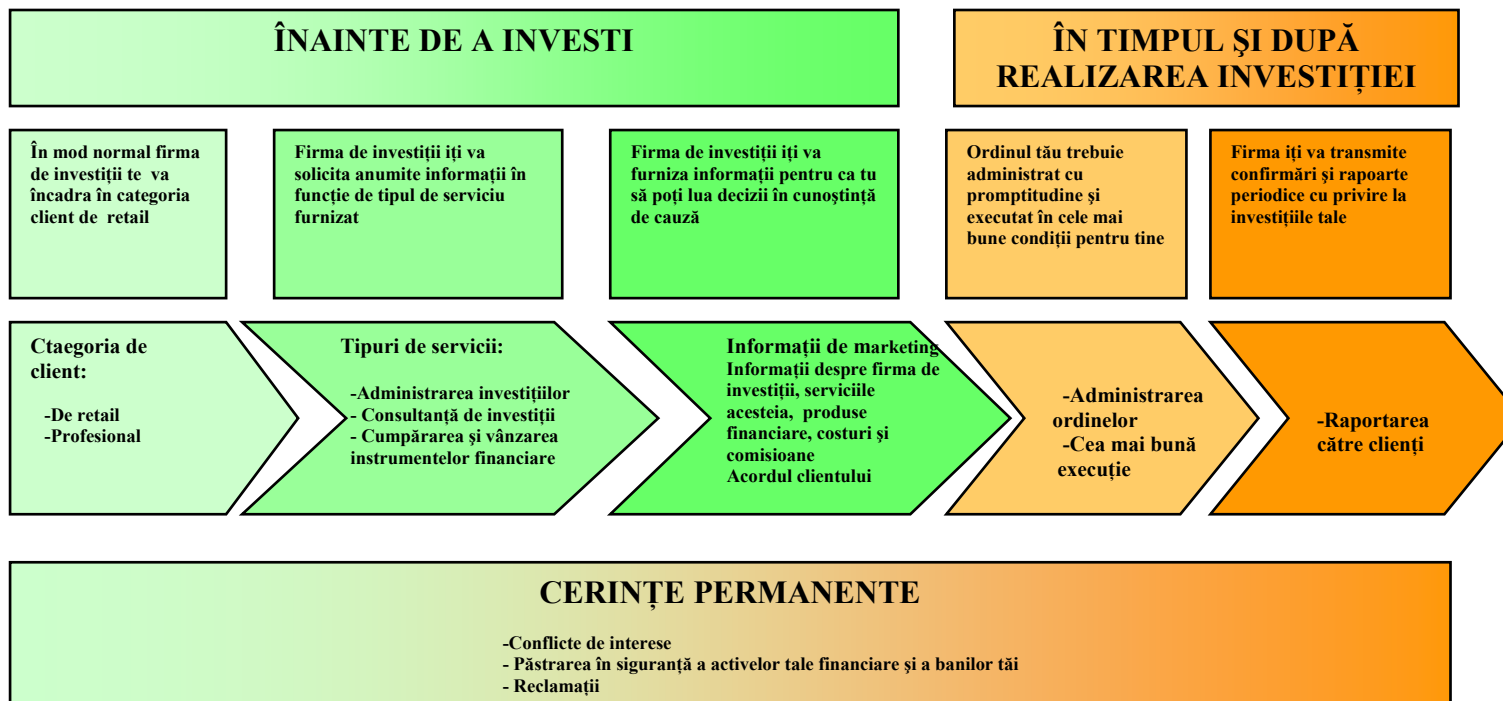
- De a acționa în mod **onest, corect și profesional**, în concordanță cu cele mai bune interese ale tale. Acest principiu te protejează atunci când colaborezi cu o firmă care, din punct de vedere profesional, se află într-o poziție mai puternică decât tine.



- De a-ți furniza informații adecvate și cuprinzătoare, care sunt **corecte, clare și care să nu inducă în eroare**. Acest principiu te va ajuta să înțelegi produsele și serviciile, astfel încât să poți lua decizii în cunoștință de cauză și asigură faptul că nu vei primi informații viciate sau confuze.
- De a-ți oferi servicii care să țină cont de **caracteristicile tale personale**. Acest principiu asigură faptul că investițiile tale corespund cerințelor tale și profilului tău investițional.

Structura acestui ghid este în cea mai mare parte cronologică, reflectând diferitele etape ale procesului de investiție și modul în care firmele de investiții își organizează și își desfășoară activitatea în relația curentă cu tine. Principiile MiFID se aplică în cazul fiecărei etape a relației firmei de investiții cu tine, în calitate de investitor.

## Etapele procesului de investiție



## Partea 1: Înainte de a investi

### 1.1 Ce fel de client ești?

---

Înainte de prestarea unui serviciu de investiții, firma de investiții trebuie să te încadreze în categoria client de retail sau client profesional. În mod normal vei fi încadrat în categoria clienților de retail, categorie care include majoritatea persoanelor fizice.

**În calitate de client de retail vei beneficia de cel mai înalt grad de protecție a investitorului.** Prevederile MiFID acordă un grad mai mare de protecție investitorilor care au mai puține cunoștințe și experiență în domeniul investițiilor în instrumente financiare (clienții de retail), în timp ce investitorilor cu mai multe cunoștințe și experiență în domeniul investițiilor în instrumente financiare (clienții profesioniști) li se acordă o protecție mai redusă. Printre clienții profesioniști se numără băncile, guvernele, fondurile de pensii, companiile mari și, în mod excepțional, o serie de persoane fizice.

**Ce se întâmplă dacă vrei să devii client profesional? Ce se întâmplă dacă o firmă de investiții îți propune să devii client profesional? Care sunt consecințele?**

În circumstanțe limitate, poți fi tratat ca un client profesional. Poți alege această opțiune pentru a avea acces la produse care nu sunt disponibile unui client de retail sau dacă dorești să devii client al unei firme de investiții care nu face afaceri cu clienți de retail.

În cazul în care dorești să devii client profesional, trebuie să fii sigur că poți lua singur decizii de investiție, că ai capacitatea să evaluezi riscurile la care te supui și că nu ai nevoie de un grad ridicat de protecție a investitorilor.



**Dacă alegi să devii un client profesional, vei pierde o parte din protecția care se aplică clienților de retail conform reglementărilor.** Firma de investiții îți va explica acest lucru. De exemplu, în general vei primi mai puține informații sau avertismente cu privire la anumite subiecte.

Înainte de a fi încadrat în categoria client profesional, firma de investiții va analiza dacă includerea ta în această categorie este potrivită în cazul tău. Scopul acestei evaluări este ca firma să stabilească dacă ai capacitatea să iei singur decizii de investiții și dacă ai capacitatea să înțelegi riscurile pe care le implică acestea.

Firma de investiții te va putea încadra în categoria client profesional doar dacă îndeplinești cel puțin două dintre următoarele condiții:

- Derulezi tranzacții în mod frecvent;
- Ai un portofoliu important;
- Ai lucrat/ Lucrezi în domeniul serviciilor de investiții financiare.

## 1.2 De ce servicii ai putea beneficia?

---

În linii mari, poți beneficia de unul sau mai multe din următoarele tipuri de servicii de investiții:

- Oferirea de recomandări personalizate cu privire la investiții, produse și căi de acțiune (consultanță de investiții);
- Cumpărarea sau vânzarea de produse financiare fără consultanță de investiții;
- Administrarea investițiilor tale de către o firmă de investiții în numele tău (administrarea investițiilor).

În această secțiune vom explica diversele tipuri de servicii care îți pot fi furnizate de către firmele de investiții și procesul pe care acestea îl vor urma pentru a-ți oferi gradul de protecție potrivit pentru tine.

### Consultanță de investiții

Dacă primești consultanță de investiții înseamnă că te bazezi într-o mai mare măsură pe firma de investiții, prin comparație cu alte situații, cum ar fi cazul tranzacțiilor simple care nu presupun consultanță. Prin urmare, trebuie să ai convingerea că firma de investiții îți înțelege nevoile și circumstanțele individuale astfel încât să îți recomande produsele potrivite pentru tine. MiFID impune un proces denumit „Testul de adecvare”, conform căruia firma îți adresează o serie de întrebări pentru a înțelege tipurile de investiții care vor fi potrivite pentru tine.

**În cadrul Testului de adecvare, este posibil să fii întrebat despre următoarele:**

- **Obiectivele tale investiționale:**

Aceasta poate include întrebări despre cât de mult timp vrei să păstrezi o investiție, care este preferința ta pentru risc și profilul tău de risc, dacă dorești să investești pentru a obține un venit sau în vederea dezvoltării; dacă vrei să îți menții capitalul în siguranță, evitând orice risc, sau dacă accepți un nivel ridicat de risc.

- **Situația ta financiară**

Informații cu privire la situația ta financiară pot fi obținute prin întrebări referitoare la aspecte precum sursa și valoarea venitului tău regulat, bunurile deținute, proprietățile imobiliare, datoriile sau alte angajamente financiare.

- **Experiența și cunoștințele tale**

Întrebările referitoare la cunoștințele și experiența ta în domeniul investițiilor în instrumente financiare pot include tipurile de servicii și produse cu care ești familiarizat; natura, volumul și frecvența tranzacțiilor tale anterioare, nivelul tău de educație, profesia ta actuala sau anterioară.

Dacă firma de investiții nu obține sau nu poate obține informațiile necesare pentru a evalua gradul de adecvare, atunci nu va putea face o recomandare. Dacă furnizezi doar informații limitate, aceasta va afecta natura serviciilor pe care firma de investiții va avea voie să ți le ofere.





## Investiția în instrumente financiare fără consultanță de investiții

### (a) Testul de oportunitate

După cum am precizat anterior, atunci când o firmă îți acordă consultanță de investiții, trebuie să se asigure că recomandările respective sunt potrivite pentru tine.

Dacă nu beneficiezi de consultanță de investiții din partea unei firme de investiții (sau dacă nu te bazezi pe o firmă să îți administreze investițiile), în general va trebui să te aștepti să îți asumi o mai mare responsabilitate pentru deciziile tale. Dacă dorești ca firma de investiții doar să urmeze instrucțiunile tale de a cumpăra sau de a vinde o investiție, ți se va aplica un alt set de elemente de protecție. Aceste elemente de protecție sunt incluse în **Testul de oportunitate**.

Testul are drept scop protejarea celor care s-ar putea să nu înțeleagă sau care s-ar putea să nu fie conștienți de implicațiile și nivelul de risc asociate unei tranzacții, în special atunci când produsele sunt "complexe" sau atunci când inițiativa de a derula tranzacția respectivă nu le aparține.

#### **Exemple de produse financiare "non-complexe":**

- Acțiuni admise la tranzacționare pe o piață reglementată;
- Instrumente ale pieței monetare;
- Diferite tipuri de obligațiuni;
- Titluri de participare la anumite fonduri de investiții.

#### **Exemple de produse financiare "complexe":**

- Opțiuni, contracte futures, swap-uri și alte instrumente financiare derivate;
- Contracte financiare pentru diferențe;
- Obligațiuni convertibile;
- Warante.

În cadrul Testului de oportunitate, este posibil să fii întrebat despre cunoștințele și experiența ta în domeniul investițiilor în instrumente financiare.

- Dacă firma ajunge la concluzia că ai cunoștințele și experiența necesare pentru a înțelege riscurile implicate, atunci firma poate să deruleze tranzacția.
- Dacă firma ajunge la concluzia că nu ai cunoștințele și experiența necesare sau că nu ai furnizat suficiente informații pentru a-i permite să-și formuleze o părere în acest sens, atunci vei primi din partea firmei o avertizare prin care ți se va transmite fie că firma nu consideră că tranzacția propusă este oportună, fie că informațiile furnizate nu sunt suficiente pentru a se determina



oportunitatea acesteia. Dacă insiști să faci tranzacția respectivă, va trebui să îți asumi riscul.

### **(b) Investiția în instrumente financiare „non-complexe” constând doar în executarea și/sau preluarea și transmiterea ordinelor clienților**

Testul de oportunitate nu se aplică în cazul anumitor tranzacții care nu presupun consultanță. Acest serviciu poate fi descris drept Serviciul care constă doar în executarea și/sau preluarea și transmiterea ordinelor clienților. Situațiile în care Testul de oportunitate nu se aplică sunt următoarele:

- produsul implicat în tranzacție este, conform MiFID, „non-complex”; și
- tu ai hotărât să contactezi firma pentru a se ocupa de realizarea tranzacțiilor. Aceasta presupune faptul că nu reacționezi la o abordare personalizată din partea firmei de investiții care are drept scop influențarea ta cu privire la un produs sau o tranzacție anume (de exemplu, în anumite situații când cumperi acțiuni *on line*).

**Vei fi avertizat că firma de investiții nu ia decizii în numele tău.**

În asemenea cazuri, nu va trebui să răspunzi la întrebări referitoare la cunoștințele și experiența ta în domeniul investițiilor în instrumente financiare, situația ta financiară sau obiectivele tale investiționale. Firma de investiții poate, bineînțeles, să îți adreseze întrebări pentru alte scopuri, în special în cazul în care ești client nou.

### **Administrarea investițiilor**

În final, în situația în care investițiile tale sunt administrate de o firmă de investiții, te bazezi pe deciziile și alegerile acesteia. Având în vedere faptul că firma de investiții nu va discuta cu tine de fiecare dată când va face o investiție în numele tău, este necesar să primească de la început de la tine suficiente informații, astfel încât să îți poată oferi serviciile solicitate. Pentru a realiza acest lucru, ca și în cazul consultanței pentru investiții, firma de investiții va aplica Testul de adecvare. Dacă nu vei furniza firmei de investiții informații adecvate, aceasta nu-ți va putea oferi servicii de administrare a investițiilor. Dacă vei furniza doar informații limitate, aceasta va afecta natura serviciilor pe care firma de investiții va avea voie să ți le ofere.

***Schema de mai jos prezintă un rezumat al aspectelor abordate în această secțiune.***

În mod normal, apelezi la o firmă de investiții care intră sub incidența MiFID pentru unul dintre următoarele motive:

1. Să soliciți firmei de investiții să-ți **administreze** investițiile conform MiFID.

2. Să obții **consultanță pentru investiții** de la firma de investiții cu privire la produse financiare sau decizii de investiție care intră sub incidența MiFID.

3. Să soliciți firmei de investiții să cumpere sau să vândă un produs financiar care intră sub incidența MiFID pentru tine sau să soliciți firmei de investiții să transmită ordinul tău către o terță parte pentru a-l executa, **fără ca firma de investiții să îți ofere**

Ce se întâmplă după aceea:

1 - 2. Firma de investiții îți va solicita informații despre obiectivele tale investiționale, situația ta financiară, cunoștințele și experiența ta în domeniul investițiilor în instrumente financiare, astfel încât să îți poată furniza un serviciu de administrare a investițiilor corespunzător sau să îți recomande produse sau tranzacții potrivite pentru tine. MiFID denumesc această **Testul de adecvare**.

3. Ce se va întâmpla după aceea diferă, dacă produsul implicat în tranzacția propusă este “complex” sau “non-complex”.

Dacă produsul este “**complex**”, firma de investiții îți va solicita informații pentru a evalua dacă ai cunoștințele și experiența necesare pentru a înțelege riscurile implicate în tranzacția propusă. MiFID denumesc această **Testul de oportunitate**.

Dacă produsul este “**non-complex**”, Testul de oportunitate se aplică, cu excepția cazului în care apelezi la firma de investiții din proprie inițiativă pentru a-i solicita să execute sau să aranjeze o tranzacție în numele tău. MiFID denumesc această **Serviciul care constă doar în Executarea și/sau preluarea și transmiterea ordinelor clienților**

## 1.3 Ce informații vei primi înainte de a investi?

---

**Toate informațiile care îți sunt furnizate pe parcursul relației de afaceri cu firma de investiții trebuie să fie "corecte, clare și să nu inducă în eroare".** Acest principiu se referă atât la conținutul informațiilor, cât și la modul în care acestea îți sunt prezentate.

Firma de investiții trebuie să îți furnizeze informații relevante în timp util, înainte de a investi, astfel încât să poți lua decizii în cunoștință de cauză. Tipurile de informații pe care le vei primi înainte de a investi includ:

**Comunicări de marketing:** Indiferent dacă ești sau nu client al unei firme de investiții, poți primi reclame și alte anunțuri de marketing realizate de o firmă de investiții. Toate reclamele și anunțurile de marketing trebuie să fie prezentate într-un astfel de mod încât să le poți percepe ca având o natură promoțională.

**Contracte:** Dacă ești un client nou de retail căruia o firmă urmează să îi furnizeze servicii de investiții, cu excepția serviciului de consultanță de investiții, îți se va solicita să semnezi un contract care va conține drepturile și obligațiile principale ale tale și ale firmei de investiții.

**Informații despre firma de investiții:** O firmă de investiții trebuie să îți prezinte informații generale despre ea, incluzând cine o reglementează și serviciile pe care le oferă clienților, pentru a te ajuta să înțelegi natura serviciilor oferite și riscurile implicate.

**Informații privind administrarea investițiilor:** În cazul în care ai solicitat unei firme de investiții să îți administreze investițiile, trebuie să te aștepti să primești informații care să includă o descriere a obiectivelor de administrare și a riscurilor aferente, ce tipuri de produse sau tranzacții ar putea fi utilizate în portofoliul tău și informații despre metoda de evaluare și frecvența evaluării investițiilor tale.

**Informații despre produse financiare:** Vei primi informații care să explice natura, riscurile și costurile produselor financiare. Astfel de informații includ, de exemplu, o descriere a riscurilor produselor și dacă prețurile/valorile pot fluctua. Cantitatea de informații va depinde de tipul produsului, complexitatea acestuia și profilul de risc al acestuia.

**Informații despre costuri și tarife:** Vei primi informații cu privire la costurile directe și indirecte și cu privire la tarifele aferente unui anumit serviciu sau produs, incluzând orice comision perceput sau plătit. Aceste informații ar trebui să-ți prezinte în mod clar costurile totale. Cu toate acestea, câteodată, suma exactă a costurilor totale nu este disponibilă la momentul în care informațiile îți sunt comunicate. În astfel de cazuri, trebuie să primești informații suficiente

pentru a vedea cum vor fi calculate costurile, astfel încât să poți să verifici prețul total atunci când acesta va fi disponibil.

**Înainte de a investi, ar fi înțelept din partea ta să te asiguri că știi care sunt mecanismele pe care le poți utiliza în situația în care vei avea nevoie să faci o reclamație cu privire la firma de investiții sau vei dori să soliciți o despăgubire și ce schemă de compensare a investitorilor acoperă firma de investiții. Firma de investiții ar trebui să îți ofere toate aceste informații.**



## Partea 2: În timpul și după realizarea investiției

### 2.1 Ce se întâmplă când transmiți un ordin unei firme de investiții

---

#### Cum este administrat ordinul tău?

Când transmiți un ordin unei firme de investiții în vederea cumpărării sau vânzării unui produs financiar, ordinul tău ar trebui să fie executat **prompt, secvențial** (în ordinea în care a fost primit de firmă) și **la timp**.

Dacă, dintr-un motiv anume, firma de investiții întâmpină dificultăți semnificative în a prelua ordinul tău în mod secvențial, aceasta ar trebui să te anunțe.

#### Ce înseamnă cea mai bună execuție?

Pentru a finaliza cumpărarea sau vânzarea de produse financiare, firma de investiții trebuie să execute ordinele tale astfel încât **să obțină într-un mod consecvent cele mai bune rezultate posibile pentru tine**. Această procedură este cunoscută sub denumirea de "Cea mai bună execuție".

În esență, firma de investiții va identifica "locuri de tranzacționare" care să îi permită să obțină cea mai bună execuție. Exemple de locuri de tranzacționare sunt bursele, platformele de tranzacționare, alte firme de investiții sau chiar firma ta de investiții.

Firma de investiții poate realiza cea mai bună execuție pentru ordinele tale prin luarea în considerare a unei game largi de factori, cum ar fi prețul, costurile de execuție, viteza și probabilitatea execuției.

Cei mai importanți factori pe care îi va lua în considerare firma de investiții când îți execută ordinul sunt **prețul și costurile totale** (suma totală pe care trebuie să o achiți pentru o tranzacție, incluzând prețul, toate cheltuielile, tarifele pentru locurile de tranzacționare, tarifele pentru compensare și decontare și oricare alte comisioane achitate terților implicați în executarea tranzacției).

## 2.2 Ce informații vei primi în timpul și după realizarea investiției?

---

### Ce informații ar trebui să te aștepti să primești de la firmele de investiții care execută ordinele tale?

Vei primi informații cu privire la modul în care firma de investiții realizează cea mai bună execuție pentru tine în practică. Astfel de informații includ:

- cum determină firma de investiții factorii care sunt mai importanți în vederea realizării celei mai bune execuții;
- care sunt locurile de tranzacționare pe care se bazează firma de investiții;
- o avertizare cu privire la faptul că dacă transmiți o anumită instrucțiune de execuție firmei de investiții, instrucțiunea va avea întâietate și firma de investiții nu va putea să urmeze procesul propriu în vederea realizării celei mai bune execuții pentru tine – firma de investiții va respecta pur și simplu instrucțiunea ta. De exemplu, dacă transmiți o instrucțiune firmei de investiții să realizeze tranzacția ta pe o anumită piață, poți pierde beneficiul de a obține un preț mai bun în altă parte.

### Ce rapoarte vei primi?

După ce ai cumpărat sau ai vândut un produs financiar, firma de investiții îți va transmite o confirmare a tranzacției, care va conține informații esențiale, cum ar fi denumirea produsului, prețul, data și ora, precum și valoarea totală a comisioanelor și a tarifelor percepute.

Dacă firma de investiții îți administrează investițiile în numele tău, aceasta ar trebui să îți transmită rapoarte periodice, care să conțină informații cum ar fi structura și evaluarea investițiilor tale, valoarea totală a tarifelor și a comisioanelor percepute și care a fost randamentul investițiilor tale în perioada care constituie obiectul raportării.

Este în interesul tău să păstrezi copii ale tuturor documentelor pe care le primești de la firma de investiții.

## Partea 3: Cerințe permanente

**MiFID stabilește cerințe organizaționale cu privire la modul în care o firmă de investiții trebuie să își desfășoare în permanență activitatea. O parte dintre acestea sunt relevante în mod special în ceea ce privește relația de afaceri a firmei de investiții cu tine.**

### 3.1 Conflictele de interese

---

Firmele de investiții ar trebui să acționeze în interesul tău; în acest scop, trebuie să aibă la dispoziție mecanisme eficiente pentru **a preveni apariția situațiilor în care anumite conflicte ar putea să îți afecteze interesele**. Firma de investiții ar trebui să evite să trateze cu prioritate, în mod incorect, interesele altor clienți sau ale firmei față de ale tale, atunci când îți furnizează un serviciu.

Conflicte de interese sunt, de exemplu, atunci când e probabil ca firma de investiții să obțină un câștig financiar sau să evite o pierdere financiară în detrimentul tău; sau atunci când are o motivație să favorizeze ordinele altor clienți în detrimentul ordinelor tale.

Firma de investiții te va informa, de asemenea, cu privire la etapele cheie pe care le parcurge pentru a identifica și pentru a administra conflictele de interese.

În situația în care mecanismele utilizate de firma de investiții nu sunt suficiente pentru a administra un anumit conflict de interese, atunci ar trebui ca, înainte de a face afaceri cu tine, să îți dezvăluie, într-un mod clar, natura și sursele conflictului de interese respectiv.

### 3.2 Păstrarea în siguranță a activelor tale financiare și a banilor tăi

---

Atunci când plasezi instrumente financiare sau bani la o firmă de investiții, aceasta va proteja drepturile tale de proprietate prin mecanisme care asigură:

- păstrarea acestora separat, atât față de instrumentele financiare și banii firmei de investiții, cât și față de instrumentele financiare și banii altor clienți;
- păstrarea adecvată a înregistrărilor, a evidențelor și a conturilor și realizarea unor reconcilierii periodice;
- transmiterea, cel puțin o dată pe an, a unei situații cuprinzând detalii cu privire la instrumentele financiare și la banii pe care îi păstrează în numele tău.



### 3.3 Reclamațiile clienților

---

Firmele de investiții sunt obligate să stabilească proceduri eficiente și transparente pentru soluționarea reclamațiilor tale. Când transmiți o reclamație unei firme de investiții, aceasta ar trebui să o înregistreze și să păstreze o evidență a măsurilor luate pentru soluționarea reclamației respective.

## Concluzie

Prin publicarea acestui material, intenția noastră este de a spori gradul de conștientizare în rândul investitorilor cu privire la schimbările care îi vor afecta ca urmare a implementării MiFID. Toate schimbările și aspectele detaliate în prezentul ghid au fost concepute pentru a asigura o protecție adecvată a celor care investesc în produse financiare.

**Reține principiile cheie pe care firmele de investiții trebuie să le respecte în relația cu tine:**

- Să acționeze în mod **onest, corect și profesional**, în concordanță cu **cele mai bune interese ale tale**.
- Să îți furnizeze informații adecvate și cuprinzătoare, care să fie **corecte, clare și să nu inducă în eroare**.
- Să îți asigure servicii care au în vedere **caracteristicile tale personale**.



Ref. CESR/08-003

Prezentul Ghid reprezintă doar o prezentare succintă și nu o descriere completă a drepturilor tale conform MiFID. Conținutul acestuia are doar un rol descriptiv și nu constituie consiliere juridică. Textele legale ale MiFID sunt disponibile pe internet la adresa: [http://ec.europa.eu/internal\\_market/securities/isd/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/internal_market/securities/isd/index_en.htm)

CESR este un comitet independent al autorităților europene de reglementare a valorilor mobiliare, care a contribuit la elaborarea textelor legale ale MiFID. Unul dintre obiectivele principale ale CESR este promovarea cooperării între membrii săi în exercitarea atribuțiilor de bază ale acestora, inclusiv sporirea gradului de conștientizare a opiniei publice cu privire la aspecte legate de serviciile financiare și informarea investitorilor.

Ghidul a fost elaborat de Grupul de Experți MiFID Nivelul 3, coordonat de dl. Jean-Paul Servais, Președintele Comitetului Executiv al CBFA și de Subgrupul Intermediari din cadrul acestui grup, coordonat de dna. Maria Jose Gomez Yubero, Director în cadrul CNMV. Pentru informații suplimentare cu privire la acest document sau cu privire la activitățile CESR referitoare la intermediari, îl puteți contacta pe dl. Diego Escanero la [descanero@cesr.eu](mailto:descanero@cesr.eu).

În prezent, este în curs de pregătire o nouă pagină de internet a CESR, care va furniza mai multe informații referitoare la activitățile CESR pentru consumatori. Pagina de internet, care se așteaptă să fie disponibilă în cea de-a doua parte a anului 2008, va include o secțiune dedicată investitorilor. Adresa pentru această pagină de internet va fi aceeași ca adresa actuală: [www.cesr.eu](http://www.cesr.eu). Între timp, pentru informații suplimentare o puteți contacta pe dna. Victoria Powell la [vpowell@cesr.eu](mailto:vpowell@cesr.eu).