

**Martie  
2014**

# **Cadrul general al Inițiativelor din Domeniul Educației Financiare a Investitorilor**

**Raport EFAMA privind Educația Financiară a Investitorilor**



# CUPRINS

<b>Cuvânt înainte</b> .....	3
Christian Dargnat, EFAMA	
<b>Prefață</b> .....	5
Flore-Anne Messy, OCDE	
<b>I. Abordări esențiale</b> .....	
<b>Introducere</b> .....	8
Bernard Delbecque și Jonathan Healy, EFAMA	
<b>1. Educația financiară și capacitatea de a lua decizii: Importanța educației financiare</b> .....	12
Annamaria Lusardi, George Washington School of Business	
<b>2. Educația financiară a investitorilor: Opinia organismelor de reglementare</b> .....	26
Gary Tidwell, IOSCO	
<b>3. Educația financiară în Suedia: Un angajament la nivel național față de investitori</b> .....	33
Viveca Wallén Vrenning, Autoritatea de Supraveghere Financiară din Suedia	
<b>4. Punctul de vedere al investitorilor: Scăderea nivelului de educație financiară</b> .....	36
Guillaume Prache, EuroFinUse	
<b>5. Câștigarea încrederii noilor investitori</b> .....	38
Keith Richards, The Personal Finance Society	
<b>II. Recomandările EFAMA pentru inițiativele din domeniul educației financiare a investitorilor</b> .....	
<b>Introducere</b> .....	41
Denise Voss, EFAMA	
<b>6. Recomandări</b> .....	43

### III. Inițiativele Membrilor EFAMA în domeniul educației financiare a investitorilor

<b>Introducere</b> .....	48
Peter De Proft, EFAMA	
<b>7.1 VÖIG (Austria)</b> .....	50
<b>7.2 BEAMA (Belgia)</b> .....	53
<b>7.3 AFG (Franța)</b> .....	55
<b>7.4 BVI (Germania)</b> .....	58
<b>7.5 Assogestioni (Italia)</b> .....	61
<b>7.6 ALFI (Luxemburg)</b> .....	64
<b>7.7 APFIPP (Portugalia)</b> .....	67
<b>7.8 INVERCO (Spania)</b> .....	70
<b>7.9 Asociația Administratorilor de Fonduri din Suedia (Suedia)</b> .....	74
<b>7.10 IMA (Marea Britanie)</b> .....	76
<b>7.11 BBVA Asset Management</b> .....	82
<b>7.12 BlackRock</b> .....	86
<b>7.13 BNP Paribas Investment Partners</b> .....	90
<b>7.14 Franklin Templeton Investments</b> .....	93
<b>7.15 JP Morgan</b> .....	96
<b>7.16 M&amp;G Investments</b> .....	99
<b>7.17 T. Rowe Price</b> .....	102
<b>Anexă: Analiza inițiativelor din domeniul educației financiare a investitorilor</b> .....	107

## Christian Dargnat

Președinte

Asociația Administratorilor de Fonduri din Europa (EFAMA)

Sunt extrem de încântat să vă prezint Raportul EFAMA privind educația financiară a investitorilor. Acest document se axează pe rezolvarea unei probleme care rămâne în continuare o prioritate pentru președinția EFAMA și care se situează în centrul preocupărilor noastre viitoare. EFAMA este de părere că îmbunătățirea nivelului de educație financiară a investitorilor este un pas esențial în recâștigarea și menținerea încrederii investitorilor, pentru care industria fondurilor de investiții trebuie să devină un furnizor pe termen lung de produse și soluții.

Raportul EFAMA este format din trei părți:

- O descriere a contextului actual și a necesității derulării unor inițiative în domeniul educației financiare a investitorilor
- O listă a recomandărilor EFAMA pentru Inițiativele din domeniul educației financiare a investitorilor
- O prezentare a inițiativelor membrilor EFAMA în domeniul educației financiare a investitorilor. Am convingerea că implicarea tuturor membrilor EFAMA este esențială pentru succesul industriei pe care o reprezentăm.

În momentul de față ne confruntăm cu un paradox cu totul neașteptat care implică nevoile și cerințele investitorilor persoane fizice, pe de o parte și cadrul actual de reglementare, pe de altă parte.

Așteptările investitorilor sunt mai mari decât oricând. Ei caută din ce în ce mai mult soluții personalizate de investire a sumelor disponibile. Cu toate acestea, familiile sunt în continuare structurile sociale care demonstrează cea mai puternică aversiune la risc, cerând garanții sau orice altă formă de protecție a capitalului împotriva volatilității pieței financiare.

Autoritățile de reglementare încearcă să asigure un nivel sporit de protecție investitorilor persoane fizice prin impunerea unor restricții, așa cum s-a întâmplat și în cazul ultimelor modificări aduse Directivei privind

piețele de instrumente financiare (MiFID) sau Organismelor de plasament colectiv în valori mobiliare (OPCVM). Ca rezultat, administratorii de fonduri caută să găsească soluții adaptate nevoilor investitorilor, respectând în același timp și cerințele din ce în ce mai stricte ale autorităților de reglementare.

Se spune că: „E nevoie de doi pentru a dansa tango”, dar ceea ce vedem noi în prezent este în mod clar o înțelegere necorespunzătoare a riscurilor și a complexității problemelor.

În mod normal, administratorii de fonduri trebuie să fie incluși în soluția concepută pentru rezolvarea problemelor economice cu care ne confruntăm în prezent:

- Companiile caută soluții financiare sustenabile pe termen lung, iar noi suntem furnizorul ideal în acest sens.

- Industria administrării investițiilor este capabilă să găsească noi modalități de finanțare, pe lângă cele utilizate de sistemul bancar, care și-au dovedit neajunsurile.

- Cetățenii europeni și-au direcționat în mod excesiv economiile către investiții în produse neriscante, pe termen scurt, în timp ce noi putem oferi tuturor investitorilor acces la piețele de capital precum și produse solide, transparente, lichide și eficiente, pe un orizont de timp mult mai îndelungat.

Toate problemele pot fi rezolvate deoarece industria administrării investițiilor este orientată către client și oferă soluții și servicii dedicate.

Acțiunile noastre ar trebui să urmărească îmbunătățirea nivelului de educație financiară din mai multe perspective. Educarea investitorilor este un demers necesar care va permite evaluarea corectă a riscurilor și contractarea de produse adecvate. Dar, EFAMA consideră că și educarea intermediarilor este la fel de importantă, dată fiind relația acestora cu investitorii persoane fizice. Nu trebuie să uităm nici de presă nici de autoritățile de reglementare. Ele promovează și protejează rolul nostru de intermediari între investitori și economie. De fapt, susținerea din partea sectorului public și privat este esențială pentru atragerea de economii substanțiale și pentru investițiile din viitor.

În concluzie, sper să citiți raportul cu plăcere și să vă inspirați din inițiativele deja derulate de membrii EFAMA în domeniul educației financiare a investitorilor. Încurajez toate persoanele care citesc acest raport să se gândească cum și-ar putea aduce contribuția la îmbunătățirea nivelului de educație financiară a investitorilor. Aș dori în încheiere să mulțumesc angajaților EFAMA și Grupului de lucru pentru educația financiară a investitorilor, care au depus eforturi deosebite pentru realizarea acestui raport atât de important pentru industria noastră.

# PREFAȚĂ

## Flore-Anne Messy

Administrator Principal, Departamentul Educație financiară & Relații internaționale  
Organizația pentru Cooperare și Dezvoltare Economică (OCDE)

În prezent, educația financiară<sup>1</sup> este considerat o deprindere esențială pentru persoanele care trăiesc în secolul XXI, deoarece permite populației să participe la cât mai multe activități sociale, economice și financiare. Criza financiară a demonstrat într-un mod nu foarte plăcut că populația trebuie să redevină punctul central al sistemului economic și financiar, astfel încât acesta să se poată dezvolta în mod sustenabil și avantajos pentru toți participanții. Astfel, a devenit necesară revizuirea și remodelarea sistemelor de protecție a investitorilor la nivel național și regional, precum și pregătirea mai temeinică a populației din punct de vedere economic și financiar.

Pentru ca populația să aibă cunoștințe financiare mai solide și să fie capabilă să ia decizii financiare mai înțelepte, au fost concepute strategii naționale de educație financiară implementate în mai multe țări (45 în 2013)<sup>2</sup>. Există o serie de motive care au stat la baza acestor strategii naționale, în special nevoia de acțiuni personalizate, consecvente, coordonate și eficiente de îmbunătățire a nivelului de educație financiară, fără a risipi resursele și așa limitate.

Alături de protecția consumatorilor de produse și servicii financiare, importanța educației financiare a fost recunoscută și la cel mai înalt nivel de către liderii țărilor G20 ca suport în asigurarea stabilității financiare. În plus, Principiile la nivel înalt privind strategia națională de educație financiară stabilite de OCDE și de Rețeaua Internațională pentru Educație Financiară (INFE) au fost avizate de liderii G20 în 2012 și susținute de Miniștrii de Finanțe din cadrul APEC (Forumul de Cooperare Economică Asia-Pacific) în același an.

---

<sup>1</sup> Educația financiară este definită ca un mix format din conștientizare, cunoștințe, abilități, atitudini și comportamente necesare pentru a putea lua decizii financiare solide și pentru a obține bunăstare financiară. (OCDE/INFE, Principii la nivel înalt privind strategia națională de educație financiară, 2012)

<sup>2</sup> Vezi G20 sub Președinția Rusiei/OCDE, Stabilirea de Strategii Naționale de educație financiară, 2013, pe [www.financial-education.org](http://www.financial-education.org)

Încă din anul 2002, OCDE este angajată în activitatea de îmbunătățire a nivelului de educație financiară a populației, cu scopul de a susține și promova măsuri de protecție a consumatorilor de produse și servicii financiare. Astfel, în 2008 a fost înființată Rețeaua INFE care cuprinde în prezent experți în educație financiară din 107 țări și 240 de instituții publice. În ultimii zece ani, OCDE și INFE au pus la punct instrumente de politică globală ajustate în funcție de cele mai bune practici în domeniu, au elaborat metodologii de creștere a eficienței implementării acestor politici, au cuantificat nivelul de educație financiară din diferite țări și au încurajat analizele comparative și cercetarea. OCDE și Rețeaua INFE au depus eforturi pentru promovarea includerii educației financiare în școli cu scopul de a forma comportamentele financiare încă de la o vârstă foarte mică și pentru a stabili o fundație solidă pe care să se construiască în viitor inițiativele de educație financiară a adulților, cu scopul îndeplinirii obiectivelor esențiale ale politicii de educație financiară.

Unul dintre obiectivele politicii de educație financiară care s-a dovedit a fi extrem de important mai ales datorită situației economice și financiare deloc înfloritoare precum și a tendințelor demografice și sociale este promovarea economiilor și investițiilor pe termen lung și prin intermediul inițiativelor educaționale. Concentrarea pe economisirea pe termen lung a populației este esențială pentru a contracara lipsa rezervelor financiare și creșterea nivelului datoriilor statelor și companiilor din anumite țări. Mai mult, populația are cea mai mare nevoie de protecție și de economii pentru a face față evenimentelor neașteptate, dar și multiplelor riscuri financiare (legate de vârstă, sănătate, educație, printre altele) care le sunt transferate din cauza reducerii drastice a bugetelor publice și private. În același timp, investițiile în anumite tipuri de active și în economia reală au devenit din ce în ce mai importante pentru susținerea activității economice, precum și pentru îmbunătățirea infrastructurii și extinderea cercetării în domenii noi și inovatoare.

Aceste priorități pot fi susținute prin inițiative educaționale adecvate adresate unor segmente diferite de populație, așa cum arată rezultatele cercetărilor desfășurate la nivel academic (vezi capitolul 1), în cadrul unei strategii naționale de educație financiară.

Pentru rezolvarea tuturor aspectelor, OCDE/INFE au constituit un subgrup de experți în educație financiară axată pe economisirea și investițiile pe termen lung, care este implicat în elaborarea de rapoarte analitice și de politici bazate pe studierea amănunțită a practicilor în rândul membrilor care fac parte din Rețeaua INFE.

De-a lungul anilor, au fost implementate la nivel național și regional diferite inițiative venite din partea statului, industriei financiare și societății civile, având ca scop dezvoltarea abilităților de economisire și investire pe termen lung în rândul populației, cu scopul asigurării bunăstării financiare. În aceste demersuri, rolul industriei financiare este important în două aspecte esențiale. În primul rând, industria poate îmbunătăți nivelul de protecție acordat investitorilor (existenți și potențiali) prin creșterea calității și cantității informațiilor și recomandărilor furnizate, precum și prin instruirea angajaților și intermediarilor financiari. În al doilea rând, industria financiară și asociațiile profesionale din domeniu pot susține dezvoltarea competențelor populației în cadrul proiectelor de responsabilitate socială. Având în vedere importanța acestui rol precum și potențialele conflicte de interese care pot apărea, OCDE/INFE a emis în 2013 recomandări specifice pentru entitățile private și non-profit din domeniul educației financiare. În concluzie, inițiativele din domeniul educației financiare a investitorilor trebuie să țină cont de diverse recomandări, pentru a asigura un impact pozitiv asupra comportamentului investitorilor. Recomandările se vor referi la începerea educației financiare de la o vârstă cât mai tânără, furnizarea de informații obiective și neutre periodic și în momentul în care investitorii au nevoie de astfel de informații, analiza datelor referitoare la nevoile populației în acest domeniu, stabilirea de parteneriate pentru ca mesajul să ajungă la un public cât mai numeros, țintirea și segmentarea publicului în funcție de nevoi și abilități, precum și evaluarea și monitorizarea sistematică a progresului înregistrat.

Având în vedere toate cele anterior menționate, publicarea acestui raport care cuprinde opiniile, experiențele și inițiativele unor grupuri academice, organizații internaționale – de exemplu IOSCO – entități publice și private, toate sub egida EFAMA are loc într-un moment cum nu se poate mai potrivit. Raportul aduce informații foarte importante la nivel european care vin să se adauge politicilor și activităților de cercetare la nivel internațional și se constituie într-o privire generală asupra practicilor actuale din domeniul educației financiare a investitorilor în statele europene. Aș dori să felicit angajații EFAMA pentru efortul de a compila toate aceste informații și resurse extrem de utile și aștept cu încredere și măsurile care vor fi aplicate ca urmare a succesului acestui raport într-un domeniu de activitate atât de esențial.

# PARTEA I

# Abordări esențiale



# Introducere

## Bernard Delbecque

Director Departamentul Economie & Cercetare  
Asociația Administratorilor de Fonduri din Europa (EFAMA)

## Jonathan Healy

Economist

Obiectivul acestei părți din raport este prezentarea unor *abordări esențiale* pe tema educației financiare a investitorilor. Nu am vrut să facem un rezumat al stării de fapt actuale, ci am întrebat cinci experți independenți din diverse domenii din sectorul serviciilor financiare care sunt părerile lor în legătură cu obiectivele educației financiare a investitorilor și care ar fi măsurile cele mai importante care ar trebui aplicate pentru atingerea acestor obiective. Experții aleși de noi reprezintă cinci zone de interes diferite: mediul academic, organisme de reglementare internaționale, autorități de supraveghere naționale, investitori și consultanți financiari independenți.

### Cinci abordări esențiale

Capitolul întâi este scris de Annamaria Lusardi, Profesor de Economie și Contabilitate în cadrul George Washington School of Business, și director academic în cadrul Global Financial Literacy Excellence Center (*Ro. Centrul Global de Excelență în Educație Financiară*) din Washington DC. În lucrarea intitulată „Educația financiară și capacitatea de a lua decizii: Importanța educației financiare”, Annamaria Lusardi realizează o prezentare generală a celor mai importante rezultate obținute în urma activităților de cercetare academică pe tema educației financiare, care susțin ideea că nivelul de educație financiară este extrem de scăzut în Statele Unite și în alte economii dezvoltate. Populația în general are cunoștințe foarte limitate referitoare la concepte financiare de bază cum ar fi dobânda compusă, inflația sau diversificarea riscurilor, și foarte puține persoane înțeleg concepte financiare „sofisticate” precum piața bursieră și fondurile de investiții. Lucrarea arată de asemenea că există o conexiune puternică între nivelul de educație financiară și economisire, planurile de pensii, împrumuturile și participarea pe piața financiară. Această constatare confirmă faptul că nivelul scăzut de educație financiară a cetățenilor poate avea consecințe nefaste asupra bunăstării populației și a țărilor în general. Pe baza

cercetării efectuate, Annamaria Lusardi trage o serie de concluzii privind implicațiile nivelului scăzut de educație financiară pentru organele cu putere decizională, furnizorii de servicii de educație, administratorii de fonduri și alte părți interesate, care pot susține inițiativele din domeniul educației financiare a investitorilor.

Capitolele doi și trei se axează pe abordarea autorităților publice vizavi de programele de educație financiară. Faptul că o serie de autorități publice își asumă un rol important în implementarea de astfel de programe prezintă o serie de avantaje, mai ales datorită faptului că organismele de reglementare pot furniza informații obiective care sunt esențiale pentru eficacitatea programelor educaționale. Educația investitorilor poate fi considerată și o componentă esențială a protecției investitorilor, un domeniu în care autoritățile publice sunt în mod special angajate. Strategiile naționale de educație financiară permit analizarea eficace a cerințelor specifice la nivel național în cadrul unor inițiative comune care implică atât sectorul privat cât și entitățile non-profit.<sup>3</sup>

Capitolul al doilea, scris de Gary Tidwell în numele Organizației Internaționale a Reglementatorilor de Valori Mobiliare (IOSCO), confirmă rolul crucial al IOSCO în domeniul educației financiare a investitorilor, nu numai în calitate de organizație care stabilește standarde internaționale, ci și în calitate de centru de informare și instruire. În acest capitol, Gary Tidwell prezintă inițiativele recente implementate de IOSCO, de exemplu, lansarea unui proiect online sub denumirea „Investor Education Gateway” (*Ro. Portalul de educație financiară a investitorilor*) și organizarea unor seminarii de educație financiară a investitorilor organizate la nivel internațional sau regional. Obiectivul promovat de IOSCO este împărtășirea „ultimelor și celor mai bune” practici în legătură cu toate aspectele educației financiare a investitorilor, IOSCO fiind de părere că educația financiară poate oferi populației instrumentele necesare pentru a lua decizii financiare informate. Totuși, Gary Tidwell recunoaște faptul că educația financiară nu este singurul factor implicat în procesul decizional. Cercetările desfășurate în mediul academic susțin ideea că guvernele ar trebui să completeze educația financiară a populației cu inițiative menite să ofere consultanță de specialitate la prețuri accesibile, cu stabilirea unui pachet de produse financiare de bază și cu asigurarea că distribuitorii acționează în interesul clienților.

Viveca Wallén Vrenning, reprezentanta Autorității de Supraveghere Financiară din Suedia (Finansinspektionen (FI)) completează în Capitolul al treilea opinia IOSCO, ilustrând modul în care au fost implementate „cele mai bune practici” și „ideile bune” referitoare la educația financiară a investitorilor în strategia națională de educație financiară din Suedia. În lucrarea sa intitulată „Educația financiară în Suedia: Un angajament la nivel național față de consumatori”, Viveca Wallén Vrenning explică modul în care FI a stabilit o strategie națională comună în domeniul educației financiare, care a inclus stabilirea unei rețele pentru părțile interesate, derularea de studii în scopul identificării nevoilor populației, identificarea grupurilor țintă, definirea de măsuri specifice și evaluarea strategiei. Două dintre caracteristicile strategiei din Suedia merită subliniate: în primul rând, implicarea unui grup semnificativ de participanți din sectorul public și privat, care au participat în mod direct la conceperea și implementarea strategiei generale și în al doilea rând, importanța dată organizării de programe educaționale și instruirii profesorilor implicați în program pentru a asigura un efect de multiplicare a informației în cadrul grupurilor țintă identificate (studenți, angajați, pensionari, imigranți).

Perspectiva investitorilor este prezentată în Capitolul patru, scris de Guillaume Prache, director General al EuroFinUse [(European Federation of Financial Services Users) (*Ro. Federația Europeană a Utilizatorilor de Servicii Financiare*)]. În articolul intitulat „Scăderea nivelului de educație financiară”, Guillaume Prache menționează faptul că există două etape în care populația poate beneficia de educație financiară: în școală și în momentul în care se cumpără produse și servicii financiare. Din păcate, educația financiară pare să-și fi pierdut în ultimele decenii importanța în cadrul programei școlare. Acesta este un aspect negativ, mai ales în contextul în care planurile de pensii cu contribuții determinate înlocuiesc planurile de pensii cu plăți determinate, ceea ce înseamnă că populația răspunde din ce în ce mai mult de deciziile sale financiare, care trebuie să fie adecvate circumstanțelor financiare specifice. Guillaume Prache își exprimă de asemenea regretul în legătură cu faptul că, de foarte multe ori, organismele cu putere decizională nu înțeleg importanța obligațiilor și acțiunilor în finan

<sup>3</sup> Publicația comună a G20 sub Președinția Rusiei și a OCDE intitulată **Propunerea de Strategii Naționale de Educație Financiară** oferă informații referitoare la progresul înregistrat de guvernele din cele mai dezvoltate economii ale lumii în implementarea strategiilor naționale de îmbunătățire a nivelului de educație financiară; vezi

[http://www.oecd.org/finance/financial-education/G20\\_OECD\\_NSFinancialEducation.pdf](http://www.oecd.org/finance/financial-education/G20_OECD_NSFinancialEducation.pdf).

țarea economiei. În contextul actual, Guillaume Prache confirmă faptul că administratorii de fonduri, distribuitorii și consultanții joacă un rol foarte important în educarea clienților lor în legătură cu fundamentele piețelor de capital și ale economisirii. Este sugerată și ideea că, dat fiind nivelul scăzut de educație financiară, ar putea fi necesară promovarea unui pachet de produse financiare simple, ușor de înțeles de cetățenii europeni.

Capitolul cinci prezintă punctul de vedere al consultanților financiari din perspectiva lui Keith Richards, Director General al Personal Finance Society. În acest articol, intitulat “Câștigarea încrederii noilor investitori”, Keith Richards subliniază modul în care încrederea consumatorilor în serviciile financiare a fost subminată de evenimentele negative din ultimi ani. Este discutată și importanța consultanței financiare specializate, subliniindu-se totuși ideea că, atât timp cât nu se oferă o educație financiară corespunzătoare, este puțin probabil ca toți consumatorii să apeleze la astfel de servicii. Articolul se referă și la inițiativele de instruire și pregătire profesională continuă susținute de industrie.

## **Educația financiară, educația financiară a investitorilor și protecția consumatorilor**

Abordările prezentate în capitolele următoare au o caracteristică comună: folosirea cu același înțeles a două expresii diferite – „educație financiară” și „educația financiară a investitorilor”. Ca și concluzie, vom încerca să clarificăm aceste expresii și să explicăm asemănările și deosebirile dintre ele.

Definiția educației financiare stabilită de OCDE în anul 2005 și avizată de liderii țărilor din Grupul G20 în anul 2012 se referă la:

*„procesul prin care consumatorii de produse financiare/investitorii își îmbunătățesc nivelul de înțelegere a produselor financiare, conceptelor și riscurilor; urmând ca prin informare, instruire și/sau consultanța obiectivă, aceștia să-și poată dezvolta abilitățile și încrederea în sine necesare pentru a conștientiza riscurile și oportunitățile financiare, pentru a lua decizii informate, pentru a ști unde să caute ajutor și pentru a lua și alte măsuri eficiente de îmbunătățire a nivelului de bunăstare financiară.”<sup>4</sup>*

În Comunicarea privind Educația Financiară, Comisia Europeană susține că educația financiară dă posibilitatea:

*„cetățenilor să-și îmbunătățească nivelul de înțelegere a produselor și conceptelor financiare și să-și formeze abilitățile necesare pentru îmbunătățirea nivelului de educație financiară, pentru a conștientiza riscurile și oportunitățile financiare și pentru a lua decizii informate în alegerea serviciilor financiare.”<sup>5</sup>*

Ambele definiții sunt generale și includ educația financiară a investitorilor în domeniul mai larg al educației financiare. Totuși, poate fi util și este posibil să se realizeze o delimitare a celor două concepte, așa cum se și întâmplă în multe situații.

Una dintre modalități este realizarea unei conexiuni între **educația financiară a populației** și învățarea și îmbunătățirea abilităților și cunoștințelor referitoare la conceptele și produsele financiare care sunt esențiale în administrarea zilnică a aspectelor financiare personale, ceea ce permite populației să înțeleagă aspectele financiare cu care este posibil să se confrunte în viața de zi cu zi. Din această perspectivă, educația financiară se axează pe concepte esențiale precum inflația, dobânda și diversificarea riscurilor, produse financiare de bază precum conturi bancare, credite ipotecare, acțiuni, obligațiuni și fonduri de investiții și aspecte esențiale în planificarea financiară, de exemplu economisirea, gestionarea datoriilor și asigurările.

Pe de altă parte, **educația financiară a investitorilor** se referă la cunoștințele și abilitățile pe care populația trebuie să le învețe și să le îmbunătățească pentru a lua decizii financiare solide, cu posibilitatea de a alege

<sup>4</sup> Vezi „Recomandarea privind Principiile și Bunele Practici din domeniul Educației Financiare”, OCDE, 2005, adoptată de Consiliul OCDE.

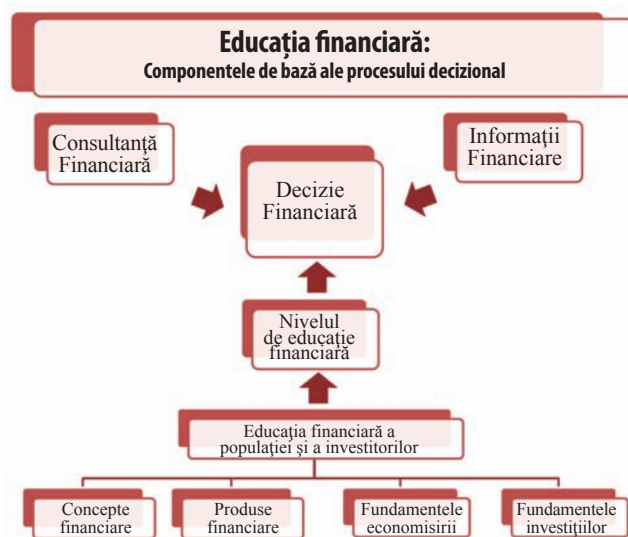
<sup>5</sup> Vezi Comunicarea Comisiei privind „Educația financiară”, COM (2007) 808, Bruxelles, 18.12.2007 dintre diferite produse de economisire și planuri de pensii. Investitorii educați pot lua decizii informate

atunci când trebuie să cumpere, să vândă sau să administreze produse de investiție. În acest domeniu care se referă la gestionarea economiilor și la planurile de pensii, programele de educație financiară a investitorilor sunt foarte importante pentru îmbunătățirea nivelului de bunăstare financiară a populației, prin luarea unor decizii de economisire și investire mai bune, precum și al nivelului de dezvoltare economică al întregii țări, prin promovarea eficienței în industria financiară.

Educația financiară în general și educația financiară în particular pot fi considerate instrumente necesare pentru atingerea unui **nivel minim de educație financiară** în rândul populației. În acest context, cercetările în domeniul stabilirii nivelului de educație financiară sunt necesare din două motive: în primul rând, datorită faptului că organismele cu putere decizională au nevoie de indicatori credibili referitor la lipsa educației financiare pentru a concepe programe de educație financiară și în al doilea rând, pentru că respectivii indicatori sunt foarte importanți pentru evaluarea politicilor implementate. Fără activitatea de pionierat desfășurată de Annamaria Lusardi în acest domeniu și fără serviciile de consultanță oferite de OCDE și IOSCO, este greu de crezut că atât de multe guverne și instituții financiare din sectorul privat ar fi fost de acord să ia în calcul cerințele de educație financiară ale societății.

Totuși, educația financiară este departe de a fi un panaceu universal. Pentru a îmbunătăți capacitatea cetățenilor europeni de a înțelege și folosi produse financiare și pentru a întări încrederea acestora în industria serviciilor financiare, educația financiară ar trebui să vină în completarea unor măsuri stabilite pentru a asigura furnizarea corespunzătoare a **informațiilor și a consultanței financiare** către consumatori. Din acest punct de vedere, Comisia Europeană are dreptate atunci când susține că „toate aceste politici contribuie la susținerea consumatorilor în luarea celor mai bune decizii adaptate situației lor financiare.”<sup>6</sup> Cu alte cuvinte, îmbunătățirea nivelului de educație financiară, a informării în domeniul financiar și a consultanței financiare a devenit o soluție acceptată de dezvoltare a capacității populației de a lua **decizii financiare** bune.

Ca și concluzie, deciziile financiare stau la baza educației financiare, la fel și cunoștințele care determină rezultatelor acestor decizii. Consumatorii educați, care înțeleg informațiile financiare și consultanța financiară pot alege mai bine produsele financiare adecvate nevoilor lor financiare și sunt mai protejați împotriva riscurilor financiare și a fraudelor. În ultimi ani au fost luate o serie de măsuri în domeniul reglementării informațiilor financiare, consultanței financiare și a produselor financiare. Cu toate acestea, în cazul în care consumatorii nu dețin cunoștințele de bază necesare înțelegerii acestor concepte, toate reglementările vor fi în zadar. Deci, există în mod clar necesitatea îmbunătățirii nivelului de educație financiară în rândul populației, prin inițiative educaționale mai bune și mai larg răspândite.



<sup>6</sup> Vezi Comunicarea Comisiei privind „Educația financiară”, COM (2007) 808, Bruxelles, 18.12.2007.

# 1 Educația financiară și capacitatea de a lua decizii: Importanța educației financiare

**Annamaria Lusardi**

Profesor

George Washington School of Business

## Rezumat

Această recapitulare a lucrărilor existente în domeniul educație financiare arată ce știi și ce nu știi investitorii în legătură cu principiile de bază care guvernează deciziile financiare, precum și consecințele lipsei de cunoștințe financiare. Sunt acoperite douăsprezece țări care au implementat măsuri armonizate de educație financiară, care permit realizarea unei comparații internaționale a nivelului de educație financiară. Capitolul de față explorează legătura dintre nivelul de educație financiară și capacitatea de a lua decizii, inclusiv un set de bune practici și recomandări pentru îmbunătățirea nivelului de educație financiară.

Vom apela de foarte multe ori la lucrările realizate împreună cu mai mulți co-autori, incluzând studii cuprinse în lucrări academice din domeniul educației financiare. Dorim să le mulțumim tuturor celor implicați, mai ales Oliviei Mitchell, pentru sugestiile și comentariile primite. Mulțumiri și lui Mary Dempsey pentru ajutorul oferit în editarea textului. Toate greșelile îmi aparțin.

Annamaria Lusardi

Cercetător și Profesor de Economie și Contabilitate  
Director Academic, Centrul Global de Excelență în Educație Financiară  
George Washington University School of Business  
Duquès Hall, Corp 450E  
Washington, DC 20052

## Introducere

Odată cu apariția de noi produse și servicii financiare, în ultimele decenii piețele financiare internaționale au devenit din ce în ce mai accesibile „micilor investitori”. Totuși, foarte multe dintre aceste produse sunt complexe și dificil de înțeles, mai ales pentru investitorii nesofisticați. În același timp, modificările apărute în legislația privind sistemul de pensii solicită populației să ia decizii cu privire la economiile și investițiile alocate planurilor de pensii. Rezultatul tuturor acestor factori este nevoia urgentă și pregnantă de cunoștințe financiare în toate țările și pentru toate clasele sociale.

Înainte de anii ‘80, în țări precum Statele Unite, veniturile după pensionare erau asigurate din bugetul de stat, în baza unui sistem de plăți determinate. În prezent, sistemul de pensii se bazează din ce în ce mai mult pe planurile de pensii cu contribuții determinate și pe planuri de pensii voluntare. Tranziția către modelul de economisire bazat pe contribuții determinate are avantajul de a permite mai multă flexibilitate și mobilitate pentru forța de muncă, dar necesită și mai multă responsabilitate din partea angajaților, care trebuie să economisească și să investească mai mult decât înainte pentru a-și asigura un venit decent la pensie. În plus, planurile de pensii bazate pe contribuții determinate implică și expunerea investițiilor la riscurile de piață.

Modul în care populația se împrumută și își gestionează datoriile s-a schimbat. Anterior crizei financiare, creditul de consum și creditul ipotecar au cunoscut o expansiune rapidă. În multe țări, serviciile financiare alternative, caracterizate de dobânzi foarte ridicate, de exemplu împrumuturile care pot fi returnate în zilele de salariu s-au răspândit semnificativ. Iar consumatorii care s-au împrumutat pe carduri de credit sau prin credite ipotecare cu dobânzi foarte mari s-au trezit în postura neobișnuită de a trebui să decidă singuri cât de mult își permit să împrumute.

Deciziile financiare necesită capacitatea de a înțelege și utiliza cifrele și conceptele financiare de bază, inclusiv a conceptului de diversificare a riscurilor – indiferent că este vorba despre alegerea activelor, a portofoliilor de investiții sau despre gestionarea datoriilor. În concluzie, în această nouă eră a responsabilităților sporite, populația trebuie să aibă un anumit nivel de educație financiară, pentru a putea lua decizii corecte în diferite etape ale vieții. Ne confruntăm destul de repede cu deciziile financiare. De exemplu, una dintre deciziile foarte importante apare în liceu, atunci când trebuie să ne hotărâm dacă mergem sau nu la facultate. În multe țări, această decizie înseamnă și să stabilești cum îți vei plăti studiile. Programul OCDE pentru Evaluarea Internațională a Studenților (PISA) — un studiu desfășurat la nivel internațional cu scopul de a evalua sistemele de educație prin verificarea abilităților și cunoștințelor elevilor în vârstă de 15 ani — a adăugat recent nivelul de educație financiară pe lista factorilor pe care îi verifică în întreaga lume. Pe lângă matematică, citire și științe, educația financiară este considerată în prezent o abilitate esențială pe care tinerii trebuie să o dezvolte pentru a putea reuși în societatea de azi.<sup>7</sup>

Cercetările au identificat în mod clar nevoia de mai multă educație financiară, dar problema nu a fost încă rezolvată. O analiză a studiilor și cercetărilor desfășurate în Statele Unite și în alte țări a arătat că nivelul de educație financiară în rândul populației este foarte scăzut. Mai mult, nivelul de educație financiară nu pare să se îmbunătățească odată cu trecerea timpului. Lipsa cunoștințelor financiare este larg răspândită și deosebit de gravă în anumite segmente ale societății. Această situație are consecințe nefaste atât asupra fiecărui individ în parte cât și asupra societății în general, deoarece educația financiară joacă un rol important în modul în care sunt luate deciziile financiare.

Pe măsură ce responsabilitatea care aparținea în trecut guvernelor și angajatorilor este transferată angajaților, este foarte important ca aceștia din urmă să dețină cunoștințele necesare pentru a putea lua decizii înțelepte. Activitatea de cercetare analizată în acest capitol oferă puncte de vedere și recomandări privind îmbunătățirea nivelului de educație financiară și creșterea eficacității programelor de educație financiară a investitorilor. Secțiunea a II-a a capitolului prezintă un rezumat al lucrărilor existente pe tema educației financiare. Secțiunea a III-a descrie grupurile demografice în care lipsa de educație financiară este foarte evidentă. Secțiunea a IV-a

<sup>7</sup> <http://www.oecd.org/finance/financial-education/oecd-pisa-financial-literacy-assessment.htm>



din capitol descrie relația dintre nivelul de educație financiară și capacitatea de a lua decizi. Secțiunea a V-a descrie importanța educației financiare a investitorilor.

## Educația financiară: Cât de educată este populația?

Centrul Global de Excelență în Educație Financiară se află în avangarda cercetărilor pe tema educației financiare și a stabilit măsuri de educație financiară care au devenit etalon în activitatea de cercetare și au fost incluse în studiile desfășurate la nivel național în peste douăsprezece țări.<sup>8</sup> Metodologia aplicată și principalele rezultate sunt prezentate în acest capitol. Analiza acestor date a dezvăluit constatări foarte importante care oferă perspective noi asupra importanței educației financiare, rezolvarea problemei lipsei de educație financiară și creșterea eficacității programelor de educație financiară a investitorilor.

### Măsuri de educație financiară

Deciziile privind economisirea și investițiile se bazează pe o serie de concepte fundamentale. Trei dintre aceste concepte sunt (i) *capacitatea de a înțelege și utiliza cifrele și abilitatea de a aplica conceptul de rată a dobânzii, de exemplu dobânda compusă*; (ii) *înțelegerea conceptului de inflație*; și (iii) *înțelegerea conceptului de diversificare a riscurilor*. Aceste concepte sunt dificil de cuantificat, dar Lusardi și Mitchell (2008, 2011b, c) au conceput un set de întrebări standard referitoare la aceste concepte. Prin limitarea numărului de întrebări și a aplicării acestora în mai multe situații de natură economică, a fost posibilă includerea acestor întrebări de educație financiară într-o serie de studii derulate în Statele Unite și în alte țări.

Întrebările sunt următoarele:

- Să presupunem că aveți \$100 într-un cont de economii, iar dobânda este de 2% pe an. După 5 ani, câți bani credeți că veți avea în cont, în cazul în care nu retrageți nicio sumă
  - mai mult de \$102,
  - exact \$102,
  - mai puțin de \$102,
  - nu știu,
  - nu vreau să răspund.
- Să presupunem că dobânda pe contul de economii este de 1% pe an, iar inflația este de 2% pe an. După 1 an, cu banii din cont veți putea cumpăra
  - mai multe lucruri decât astăzi,
  - exact la fel de multe lucruri ca și astăzi,
  - mai puține lucruri decât astăzi,
  - nu știu,
  - nu vreau să răspund.
- Afirmarea următoare este adevărată sau falsă? „Dacă cumperi o singură acțiune a unei companii, vei obține un câștig mai sigur decât în cazul în care cumperi titluri de participare într-un fond mutual”
  - adevărat,
  - fals,
  - nu știu,
  - nu vreau să răspund.

Prima întrebare evaluează capacitatea de a înțelege și utiliza cifrele sau capacitatea de a efectua un calcul simplu al ratei dobânzii. Cea de-a doua întrebare evaluează nivelul de înțelegere a conceptului de inflație. A treia întrebare verifică atât cunoștințele despre ce înseamnă „acțiunile” cât și „titlurile de participare ale fondu-

<sup>8</sup> Annamaria Lusardi, autoarea acestei lucrări este director academic în cadrul Centrului Global de Excelență în Educație Financiară. Annamaria Lusardi a introdus standarde și metodologii de evaluare a educației financiare atât în Statele Unite cât și în alte țări.

rilor mutuale”, plus diversificarea riscurilor, deoarece întrebarea verifică dacă respondentul știe ce este o acțiune și că fondurile mutuale cuprind mai multe titluri de participare. Așa cum arată și modul în care sunt formulate întrebările, studiul intenționează să cuantifice cunoașterea unor concepte financiare de bază. Întrebările includ și răspunsurile „Nu știu” și „Nu vreau să răspund” pentru ca respondenții să nu aleagă un răspuns la întâmplare. Aceste întrebări s-au dovedit a fi foarte importante în procesul de diferențiere a nivelurilor de educație financiară.

Cele trei întrebări de mai sus au fost incluse pentru prima oară în Studiul desfășurat la nivel național în Statele Unite în 2004 pe tema contribuțiilor la sistemul de sănătate și pensii, un studiu adresat populației cu o vârstă mai înaintată.<sup>9</sup> Întrebările au fost apoi incluse și în Studiul desfășurat la nivel național în Statele Unite în rândul populației tinere de către Biroul de statistică, Grupul RAND American Life Panel și, mai recent, în Studiul național privind competențele financiare, derulat în 2009 și 2012 de Fundația pentru Educație financiară FINRA. Întrebările au fost folosite și în studiile desfășurate în alte țări. Două reviste – *Revista de economie și finanțe a sistemului de pensii* din octombrie 2011 și *Revista de educație matematică* din iulie 2013 — au publicat lucrări care compară măsurile de educație financiară și deciziile financiare în cadrul unui proiect intitulat - FLAT World (*Ro. Educația Financiară în Lume*).<sup>10</sup>

Tabelul 1 prezintă câteva rezultate importante în 12 țări în care s-au folosit întrebări de educație financiară identice sau similare și pentru care se pot realiza comparații la nivelul întregii populații.<sup>11</sup> Pentru simplificare, sunt prezentate doar procentele de răspunsuri corecte și „nu știu” pentru fiecare întrebare. Rezultatele obținute arată că foarte puține persoane pot răspunde corect la cele trei întrebări de educație financiară elementară. În Statele Unite, doar 30 de procente dintre respondenți au dat răspunsuri corecte, rezultatele fiind la fel de slabe și în alte țări cu piețe financiare dezvoltate (Australia, Germania, Japonia, Olanda și altele), precum și în țările în care piețele financiare se schimbă foarte rapid (România și Rusia). Cu alte cuvinte, nivelul scăzut de educație financiară nu este specific unor anumite țări sau etape de dezvoltare economică, ci este prezent peste tot.

### **Tabelul 1: Comparație între datele statistice obținute la nivel internațional în legătură cu răspunsurile la întrebările de educație financiară**

Țara	Anul în care au fost obținute datele	Dobânda		Inflația		Factori de risc		Toate cele 3	Cel puțin 1	N
		Corect	NȘ	Corect	NȘ	Corect	NȘ			
SUA	2009	64,90%	13,50%	64,30%	14,20%	51,80%	33,70%	30,20%	42,40%	1.488
Olanda	2010	84,80%	8,90%	76,90%	13,50%	51,90%	33,20%	44,80%	37,60%	1.665
Germania	2009	82,40%	11,00%	78,40%	17,00%	61,80%	32,30%	53,20%	37,00%	1.059
Japonia	2010	70,50%	12,50%	58,80%	28,60%	39,50%	56,10%	27,00%	61,50%	5.268
Australia	2012	83,10%	6,40%	69,30%	13,00%	54,70%	37,60%	42,70%	41,30%	1.024
Noua Zeelandă	2009	86,00%	4,00%	81,00%	5,00%	49,0%*	2,00%	24,00%	7,00%	850
Elveția	2011	79,30%	2,8%*	78,40%	4,2%*	73,50%	13,0%*	50,10%	16,90%	1.500
Italia	2007	40,00%	28,2%*	59,30%	30,7%*	52,2%*	33,7%*	24,90%	44,90%	3.992
Suedia	2010	35,2%*	15,6%*	59,50%	16,50%	68,40%	18,40%	21,40%	34,70%	1.302
Franța	2011	48,0%*	11,5%*	61,20%	21,30%	66,8%*	14,6%*	30,90%	33,40%	3.616
Rusia	2009	36,3%*	32,9%*	50,8%*	26,1%*	12,8%*	35,4%*	3,70%	53,70%	1.366
România	2011	41,30%	34,40%	31,8%*	40,40%	14,70%	63,50%	3,80%	75,50%	1.030

*Obs.: Acest tabel prezintă procentul de răspunsuri corecte și „nu știu” (NȘ) la cele trei întrebări de educație financiară menționate mai sus. Tabelul este adaptat din Lusardi și Mitchell (2013). Vedeți lucrarea pentru o descriere detaliată a rezultatelor și pentru lista autorilor care au evaluat nivelul de educație financiară în țările din tabel.*

\* indică întrebările care sunt formulate ușor diferit față de întrebările enunțate în text.

<sup>9</sup> Pentru informații suplimentare, vizitați: <http://hrsonline.isr.umich.edu/>

<sup>10</sup> Vezi Lusardi și Mitchell (2011c) și Lusardi și Wallace (2013) pentru o analiză a acestor aspecte și pentru rezultatele raportate în documentele din cadrul proiectului FLAT World.

<sup>11</sup> Pentru o discuție detaliată a rezultatelor, inclusiv lista completă a lucrărilor referitoare la educația financiară din țările respective, vezi Lusardi and Mitchell (2013).



Cunoștințele despre inflație sunt foarte diferite de la țară la alta și au legătură cu experiențele din trecut ale populației. De exemplu, probabilitatea ca respondenții din Germania și Olanda să știe răspunsul la întrebarea despre inflație este mai mare decât în cazul respondenților din Japonia, o țară în care este prezentă deflația.

Respondenții din țările care au avut în trecut economii centralizate (de exemplu, România și Rusia) știu cel mai puțin despre inflație.

Tiparul răspunsurilor se modifică semnificativ în cazul întrebării referitoare la diversificarea riscurilor. Nu doar că procentul de răspunsuri corecte este scăzut, dar foarte mulți respondenți au ales varianta „nu știu”. De exemplu, în Statele Unite, Germania și Olanda, 34 de procente, 32 de procente și respectiv 33 de procente dintre respondenți au ales răspunsul „nu știu” la întrebarea referitoare la diversificarea riscurilor. Așa stau lucrurile chiar și în cazul țărilor în care procentul de persoane care au răspuns „nu știu” la celelalte întrebări este scăzut, de exemplu, Suedia și Elveția cu 18 și respectiv 13 procente.

Datorită faptului că înțelegerea riscurilor și diversificării acestora este foarte importantă, Lusardi, Schneider și Tufano (2011) au conceput un set de întrebări de evaluare a „cunoștințelor despre riscuri”, care au fost incluse în Studiul TNS referitor la criza economică globală care s-a desfășurat în 13 țări; întrebările sunt prezentate în anexa la acest capitol (Lista A). Chiar și atunci când s-au folosit aceste metode alternative de evaluare a cunoștințelor despre riscuri și diversificare, care au legătură cu concepte esențiale referitoare la selectarea portofoliilor de investiții, doar un procent scăzut din respondenții din Statele Unite și din alte țări au răspuns corect. Mai mult, procentul de răspunsuri „nu știu” este foarte asemănător cu procentele prezentate în studiile anterior menționate. Una dintre întrebările referitoare la riscuri a fost ulterior inclusă în Studiul ING din 2011 privind competențele financiare, care s-a desfășurat în 11 țări.<sup>12</sup> În medie, procentul de răspunsuri corecte și „nu știu” a fost similar cu procentul obținut în studiile anterioare. Altfel spus, diversificarea riscurilor este un concept pe care populația pare să-l înțeleagă cel mai greu, indiferent de țară.

Deși nivelul de educație financiară este cuantificat doar prin intermediul a trei întrebări, rezultatele obținute sunt confirmate de multe alte studii. De exemplu, un raport OCDE din 2005 a adus dovezi referitoare la nivelul foarte scăzut de educație financiară în Europa, Australia și Japonia. Mai recent, Atkinson și Messy (2011, 2012) au constatat aceeași situație în 14 țări de pe patru continente, utilizând un set omogen de întrebări de educație financiară.<sup>13</sup> În plus, așa cum s-a discutat detaliat în analiza studiilor academice realizată de Lusardi și Mitchell (2013), rezultatele sunt confirmate de multe alte studii.

Van Rooij, Lusardi și Alessie (2011) au inclus și concepte mai avansate în încercarea de a cuantifica gradul de sofisticare financiară. Ei au realizat un studiu pe un eșantion reprezentativ al populației din Olanda. Întrebările incluse ulterior în studiile derulate de Grupul American Life Panel din Statele Unite (Lusardi și Mitchell 2009) sunt prezentate anexa la acest capitol (Lista B). Atât în Olanda cât și în Statele Unite, doar un procent scăzut de persoane pot fi considerate sofisticate din punct de vedere al educației financiare. Majoritatea nu știu cum funcționează bursele sau care este activitatea fondurilor mutuale. Doar unul din patru respondenți (24,6 procente) din Olanda și aproximativ unul din trei respondenți (31,6 procente) din Statele Unite cunosc relația dintre prețul obligațiunilor și rata dobânzii. Răspunsurile la aceste întrebări confirmă și slaba înțelegere a diversificării riscurilor.

Nivelul scăzut de cunoștințe în rândul investitorilor este subliniat și într-un raport recent al Comisiei americane pentru bursă și valori mobiliare. Raportul atrage atenția cu privire la nivelul scăzut de educație financiară în rândul investitorilor și asupra consecințelor lipsei de educație financiară.<sup>14</sup>

### **Măsuri de educație financiară obiective și subiective**

O altă constatare importantă arată o discrepanță semnificativă între cunoștințele *auto-evaluate* (*subiective*) și cunoștințele *efective* (*obiective*) ale populației, ultimele evaluate de obicei de numărul de răspunsuri corecte la un set de întrebări precum cele de mai sus, iar primele evaluate de întrebări precum întrebarea pusă în studiile din Statele Unite, Olanda și Germania: „Cum v-ați evalua cunoștințele financiare generale pe o scară de la 1 la 7, unde 1 înseamnă foarte slabe iar 7 înseamnă foarte bune?”

<sup>12</sup> O copie a raportului poate fi consultată online la adresa [http://www.economics.com/ing\\_international\\_survey/financial\\_competence](http://www.economics.com/ing_international_survey/financial_competence)

<sup>13</sup> Studiul folosește opt întrebări de educație financiară și se axează pe concepte fundamentale, inclusiv cele trei concepte de bază discutate anterior.

<sup>14</sup> Raportul poate fi consultat integral online la adresa: <http://business.gwu.edu/flss/files/Paper-flss.pdf>

Deși nivelul real de educație financiară este scăzut, respondenții sunt foarte încrezători în legătură cu nivelul lor de cunoștințe și tind să se supraestimeze. În Studiul din 2009 privind competențele financiare în Statele Unite, rezultatele au arătat că 70 de procente dintre respondenți și-au acordat punctaje de minimum 4 (din 7), dar doar 30 de procente din eșantionau răspuns corect la întrebările de educație financiară (Lusardi 2011).

Rezultate similare au fost obținute și în alte studiile derulate în Statele Unite, Germania și Olanda (Bucher-Koenen, Lusardi, Alessie și van Rooij 2012). Singura excepție este Japonia, unde respondenții și-au acordat punctaje mici referitor la nivelul de educație financiară.

Discrepanța mai sus prezentată este îngrijorătoare deoarece sugerează că populația poate lua decizii financiare neadecvat din cauza faptului că nu conștientizează lipsa de cunoștințe financiare și astfel, nu apelează la ajutor sau la consultanță de specialitate, nici măcar atunci când este clar că acest lucru ar fi benefic.

## Cine are cel mai scăzut nivel de cunoștințe?

Lipsa de cunoștințe financiare nu este doar omniprezentă, dar este și alarmant de gravă în anumite segmente ale populației, în funcție de vârstă, studii, loc de muncă și gen. Comparațiile internaționale oferă o perspectivă extrem de utilă, având în vedere că rezultatele sunt aproape identice în toate țările.

Dacă se ia în considerare factorul vârstă, nivelul de educație financiară se prezintă sub forma unui grafic în formă de U inversat, cu minime atinse în cazul celor mai tineri și mai în vârstă și cu un maxim atins la mijlocul duratei de viață, așa cum arată Tabelul 2 în țările corespunzătoare. Datele nu sunt suficiente pentru a trage concluzii referitoare la efectele vârstei și apartenenței la anumite generații, dar studiile arată în mod clar că nivelul de cunoștințe crește odată cu experiența de viață și scade odată cu înaintarea în vârstă.

## Tabelul 2: Nivelul de educație financiară pe grupe de vârstă

(% de răspunsuri corecte la toate cele trei întrebări de educație financiară)

Țări	Grupe de vârstă			
	<36	36-50	51-65	>65
Statele Unite	19,4	36,8	40,5	26,2
Germania	55,3	60,7	53,3	42,8
Olanda	46	45,8	46,7	39,6
Elveția	45	52,4	49,1	41,6

*Obs.: Vezi Lusardi și Mitchell (2013) pentru detalii referitoare la aceste studii.*

Câteva constatări merită o atenție deosebită. În Statele Unite, unde întrebările de educație financiară au fost introduse într-un studiu derulat pe un eșantion reprezentativ de respondenți tineri (Lusardi, Mitchell și Curto 2010), doar 27 de procente dintre respondenții cu vârste cuprinse între 23 și 28 de ani au răspuns corect la cele trei întrebări de educație financiară anterior menționate. Mai mult, există o legătură puternică între nivelul de educație financiară și mediul familial: tinerii care sunt educați din punct de vedere financiar provin într-o proporție foarte mare din familii formate din părinți cu studii superioare. La celălalt capăt al distribuției pentru factorul vârstă, respondenții mai în vârstă au în general punctaje scăzute (de multe ori, cele mai scăzute) și totuși, se autoevaluează cu punctaje foarte mari, mai ales în Statele Unite, dar și în celelalte țări (Lusardi și Tufano 2009a; Lusardi și Mitchell 2011c). Această discrepanță dintre cunoștințele reale și percepute poate fi o explicație a preponderenței fraudelor financiare cărora le cad victime persoanele în vârstă (Deevy, Lucich și 2012).

Una dintre constatările evidente este diferența semnificativă a nivelului de cunoștințe financiare în funcție de genul respondenților (vezi Tabelul 3 pentru țările corespunzătoare). Nu doar că bărbații mai în vârstă au mai multe cunoștințe financiare decât femeile din același segment, dar aceeași diferență este vizibilă și în cazul tuturor celorlalte grupe de vârstă (Lusardi, Mitchell și Curto 2010; Lusardi și Mitchell 2009; Lusardi și Tufano 2009a, b). Probabilitatea ca femeile să dea răspunsuri incorecte la întrebările de educație financiară este mult mai mare și în plus, tot femeile au răspuns de cele mai multe ori „nu știu”, în toate țările evaluate și în toate

grupele de vârstă.<sup>15</sup> Femeile își dau și punctaje mai mici atunci când își auto-evaluează nivelul de educație financiară. Faptul că femeile își conștientizează lipsa de cunoștințe poate fi un indiciu că programele de educație financiară adresate femeilor ar fi binevenite.

### **Tabel 3: Nivelul de educație financiară în funcție de genul respondenților**

% răspunsuri corecte la toate cele trei întrebări de educație financiară

Țări	% Răspunsuri corecte		% Răspunsuri nu știu	
	Bărbați	Femei	Bărbați	Femei
Statele Unite	38,3	22,5	34,3	50
Germania	59,6	47,5	29,9	43,3
Olanda	55,1	35	29	45,8
Elveția	62	39,3	11,8	21,6
Obs.: Vezi Lusardi și Mitchell (2013) pentru detalii referitoare la aceste studii.				

Pentru a lămuri problema educației financiare la femei, Mahdavi și Horton (2012) au derulat un studiu în rândul absolventelor unor colegii extrem de selective din Statele Unite. Chiar și în rândul acestor femei cu educație deosebită, nivelul de cunoștințe financiare a fost extrem de scăzut. Faptul că până și femeile foarte educate au un nivel destul de scăzut de educație financiară poate însemna că femeile dobândesc cunoștințele financiare în mod diferit față de bărbați.

Există o corelație puternică între nivelul de educație generală și nivelul educației financiare, deși și la cel mai înalt nivel de pregătire, nivelul cunoștințelor financiare este destul de scăzut. Angajații și, în unele țări, liber profesioniștii au cunoștințe financiare mai bune decât șomerii. Diferența pare a fi dată parțial de programele de educație financiară derulate la locul de muncă (de exemplu, în Statele Unite). O altă explicație ar putea fi cunoștințele dobândite de la colegi sau în îndeplinirea atribuțiilor de serviciu.

### **Corelația dintre educație financiară și capacitatea de a lua decizii**

Oare cunoștințele financiare chiar contează? Deși documentarea nivelului de educație financiară la nivelul întregii populații și în rândul anumitor sub-grupuri este importantă, întrebarea care trebuie pusă este dacă educația financiară are implicații asupra comportamentului uman. Există o serie de lucrări care au documentat corelația dintre nivelul de educație financiară și comportamentul economic. O lucrare mai veche a lui Douglas Bernheim (1995, 1998) a subliniat faptul că majoritatea familiilor din Statele Unite nu aveau niciun fel de cunoștințe financiare și că din această cauză, aceste familii economiseau doar pe baza anumitor reguli de bun simț. Hilgert, Hogarth și Beverly (2003) au descoperit o corelație puternică între educația financiară și abilitățile folosite zi de zi în administrarea aspectelor financiare personale. Mai mult, o serie de studii derulate în Statele Unite și în alte țări au arătat că există o corelație și între nivelul de educație financiară și participarea pe piețele financiare. Aceste studii au arătat că persoanele cu o educație financiară mai bună erau mai înclinate să investească în acțiuni (Kimball și Shumway 2006; van Rooij, Lusardi și Alessie 2011; Yoong 2011; Almenberg și Dreber 2011; Arrondel, Debbich și Savignac 2012).

Cunoștințele financiare avansate, de exemplu cele referitoare la diversificarea riscurilor par a fi extrem de importante în explicarea participării pe piața de capital, dar capacitatea de a înțelege și utiliza cifrele și capacitatea de a face calcule simple contează și ele (Christelis, Jappelli și Padula 2010). Persoanele cu educație financiară mai bună aleg cu mai multă grijă fondurile mutuale în care investesc, inclusiv din punct de vedere al comisioanelor (Hastings și Tejada - Ashton 2008; Hastings și Mitchell 2011; Hastings, Mitchell și Chyn 2011).

<sup>15</sup> Vezi Bucher-Koenen, Lusardi, Alessie și van Rooij 2012.

Nivelul de educație financiară poate fi corelat și cu economisirea pe termen scurt și lung. În baza datelor colectate de la respondenți tineri din Statele Unite, de Bassa Scheresberg (2013) a arătat că probabilitatea ca persoanele cu educație financiară mai bună să economisească pentru a avea fonduri de rezervă este mult mai mare. Într-o serie de lucrări, Lusardi și Mitchell (2007, 2008, 2009, 2011a,b) au demonstrat că persoanele cu un nivel de educație financiară mai ridicat sunt mai înclinate să-și planifice din timp veniturile la pensie. Această concluzie s-a verificat pentru date diferite, eșantioane de populație diferite (respondenți tineri, vârstnici, femei) și măsuri de economisire pentru pensie diferite. Această constatare este extrem de importantă, deoarece planurile de pensie sunt o estimare foarte corectă a veniturilor după pensionare: persoanele care economisesc au la vârsta pensionării de trei ori mai mulți bani decât persoanele care nu economisesc. Această corelație dintre nivelul educației financiare și economisirea pentru pensie apare în majoritatea celor 12 țări care au făcut obiectul comparației internaționale a nivelului de educație financiară (vezi Lusardi și Mitchell 2011c; Lusardi și Wallace 2013). Cunoștințele referitoare la diversificarea riscurilor s-au dovedit cele mai importante în decizia de a economisi pentru pensie. În anumite țări, capacitatea de a înțelege și utiliza cifrele joacă un rol esențial în decizia de a economisi pentru pensie.<sup>16</sup> Așa cum au arătat Lusardi și Mitchell (2013), este posibil ca între nivelul de educație financiară și decizia de a economisi pentru pensie să existe nu doar o simplă corelație ci chiar o relație cauzală.

Nivelul de educație financiară este important nu doar pentru decizia de a investi și economisi, dar și pentru decizia de a împrumuta. O serie semnificativă de lucrări au arătat că, mai ales în Statele Unite, persoanele fără educație financiară au mai multe probleme cauzate de îndatorarea excesivă. Moore (2003) a arătat că persoanele cu cel mai scăzut nivel de cunoștințe financiare au și cele mai scumpe credite ipotecare. John Campbell (2006) a observat că probabilitatea ca persoanele cu venituri mici și cu un nivel scăzut de educație financiară (caracteristici care au legătură cu lipsa educației financiare, așa cum s-a arătat deja) să-și refinanțeze creditele ipotecare în perioadele de scădere a dobânzilor era foarte mică. Stango și Zinman (2009) au arătat că persoanele care nu puteau calcula corect dobânda dintr-o sumă, s-au împrumutat mai mult și au acumulat mai puțin. Lusardi și Tufano (2009a) au confirmat faptul că persoanele cu un nivel scăzut de cunoștințe financiare au derulat tranzacțiile cele mai scumpe, au plătit comisioane mai mari și au apelat la împrumuturi cu costuri ridicate. Gary Mottola (2013) a constatat și că persoanele lipsite de educație financiară se împrumutau de obicei mai mult și de pe cardurile de credit. Mai mult, atât nivelul auto-evaluat de educație financiară cât și nivelul real au efect asupra comportamentului de utilizare a cardului de credit (Allgood și Walstad 2013). Gerardi, Goette și Meier (2013) au arătat că abilitatea de a înțelege și de a folosi cifrele este un indicator foarte corect al incapacității de rambursare a creditelor ipotecare.

Lusardi și de Bassa Scheresberg (2013) au analizat împrumuturile la costuri ridicate din Statele Unite, inclusiv împrumuturile cu posibilitatea de rambursare în zilele de salariu, împrumuturile acordate la casele de amanet, împrumuturile având ca și garanții actele de proprietate ale unui autovehicul și alte împrumuturi similare. Concluzia a fost că persoanele cu un nivel scăzut de educație financiară vor fi mai tentate să recurgă la metode de finanțare mai costisitoare, mai ales în cazul tinerilor care, așa cum s-a arătat deja, au demonstrat o totală necunoaștere a aspectelor financiare (de Bassa Scheresberg 2013). Rezultate similare referitoare la nivelul de educație financiară și îndatorare au fost obținute și în Marea Britanie (Disney și Gathergood 2012).

Așa cum s-a discutat în detaliu în Lusardi și Mitchell (2013), costul lipsei de educație financiară este foarte ridicat. Există o serie de implicații deosebit de grave în rândul celor care nu participă la piața de capital, nu economisesc pentru pensie și plătesc comisioane mari pentru diferite investiții sau împrumuturi. Noile lucrări teoretice au stabilit care este momentul în care trebuie să fie realizată educația financiară și care sunt persoanele care ar putea beneficia cel mai mult de pe urma acesteia, mai ales atunci când dobândirea de cunoștințe financiare presupune și anumite costuri. Mai mult, lucrările au demonstrat și că educația financiară are implicații nu doar asupra acumulării de capital ci și asupra inegalității financiare în rândul populației. Conform modelărilor realizate, aproximativ jumătate din dezechilibrul financiar din rândul populației este cauzat de educația financiară (Lusardi, Michaud și Mitchell 2013).

<sup>16</sup> Pentru o analiză detaliată a importanței capacității de a înțelege și utiliza cifrele, vezi Lusardi (2012).

## Discuții și implicații pentru educația financiară a investitorilor

Folosirea aceleași întrebări din domeniul financiar în mai multe țări oferă cercetătorilor o mai bună înțelegere a cauzelor și consecințelor lipsei de educație financiară. Rezultatele care arată nivelul scăzut de educație financiară în atât de multe țări demonstrează o lipsă a cunoștințelor financiare chiar și în țările cu piețe foarte dezvoltate. În plus, anumite grupuri – mai ales tinerii, vârstnicii, femeile, persoanele fără loc de muncă și persoanele cu un nivel scăzut de educație financiară – sunt deosebit de vulnerabile, indiferent de țară. S-a descoperit o legătură puternică între nivelul de educație financiară și capacitatea de a lua decizii financiare, iar lipsa educației financiare poate avea consecințe devastatoare.

Lipsa educației financiare nu afectează doar siguranța unei persoane sau a familiei sale, dar are implicații negative și pentru bunăstarea comunităților și țărilor cât și pentru mediul economic global, în general – așa cum a demonstrat recenta criză financiară. Aceste consecințe nefaste ar trebui să reprezinte un stimulent pentru părțile interesate, care ar trebui să se implice pentru a remedia situația prezentă. Organele de decizie, furnizorii de servicii de educație, angajatorii, fondurile de investiții/administratorii de fonduri și mulți alții pot avea un rol foarte important în rezolvarea acestei probleme globale.

Cercetările academice extinse prezentate în acest capitol au următoarele concluzii:

- **Educația financiară trebuie să fie personalizată.**

Diferențele de educație financiară în rândul populației sugerează că este important ca eforturile educaționale să țintească anumite grupuri specifice. Programele care nu țin cont de aceste diferențe în rândul populației în general și al anumitor grupuri demografice în particular nu vor avea probabil succes.

- **Cunoștințele referitoare la diversificarea riscurilor sunt extrem de limitate.**

Deși înțelegerea riscurilor și a diversificării acestora este importantă și afectează capacitatea de a lua decizii financiare, foarte puține persoane știu ce înseamnă diversificarea riscurilor. Această constatare este valabilă pentru toate țările analizate. Deci, programele de îmbunătățire a înțelegerii conceptului de diversificare a riscurilor pot fi foarte importante și utile pentru investitori.<sup>17</sup>

- **Educația financiară în școli este deosebit de importantă.**

Deoarece nivelul de educație financiară este extrem de scăzut în rândul tinerilor din toate țările și deoarece capacitatea de a înțelege și utiliza cifrele este importantă pentru capacitatea de a lua decizii financiare, educația financiară trebuie să înceapă din școală. Tinerii cu un nivel mai bun de cunoștințe financiare vor putea lua decizii financiare mai bune. Mai mult, prin facilitarea accesului la educație financiară pentru toată lumea, diferențele de educație financiară datorate mediului familial vor fi reduse.

- **Comunicarea trebuie să fie simplă.**

Rezultatele studiilor desfășurate în mai multe țări arată că majoritatea populației nu are cunoștințe financiare fundamentale. Folosirea cifrelor, a termenilor tehnici sau a conceptelor foarte specializate nu va fi probabil foarte utilă pentru publicul larg și este posibil să fie ineficace în cazul unei audiențe formată din femei. Un punct de plecare în acest sens ar putea fi stabilirea unor politici la nivel național care să solicite folosirea unei exprimări simple și a unor termeni ușor de înțeles și/sau măsurile luate de sectorul financiar în acest sens.

- **Trebuie să se conștientizeze realitatea lipsei de educație financiară.**

Există o discrepanță evidentă între cunoștințele pe care populația le are și cunoștințele pe care crede că le are. În majoritatea țărilor, respondenții și-au dat punctaje relativ mari la auto-evaluarea nivelului de cunoștințe financiare, deși majoritatea au demonstrat că nu stăpânesc nici cele mai elementare cunoștințe financiare. Această lipsă de conștientizare a nivelului real de educație financiară poate determina persoanele în cauză să nu participe la programele de educație financiară sau să nu solicite consultanță de specialitate.

- **Derularea unui singur program educațional este foarte posibil să nu fie eficientă.**

Din cauza faptului că lipsa de educație financiară este o problemă atât de larg răspândită, programele de mică anvergură, de exemplu un singur seminar pentru angajați sau un singur program de educație financiară vor fi probabil ineficiente. Programele trebuie să fie adecvate, pentru a rezolva problema lipsei de cunoștințe financiare în rândul populației.

<sup>17</sup> Vezi Heinberg, Hung, Kapteyn, Lusardi și Yoong (2010); și Heinberg, Hung, Kapteyn, Lewis, Lusardi și Samak (2012) pentru exemple de materiale vizuale care pot fi folosite pentru a îmbunătăți înțelegerea conceptului de diversificarea a riscurilor.



### ● **Consultanța financiară joacă un rol extrem de important.**

Mai ales în cazul persoanelor cu un nivel foarte scăzut de educație financiară, consultanța de specialitate poate fi foarte importantă. Consultanța se poate dovedi a fi extrem de utilă mai ales în momentele cruciale din viața financiară a unei persoane, de exemplu un nou loc de muncă, plata impozitelor anuale, decizia de a ieși la pensie, etc. Aceste momente pot fi folosite pentru a realiza un transfer de cunoștințe.<sup>18</sup>

Lucrarea „*Cum să depășim criza economisirii: Creșterea eficienței programelor de educație financiară*”, autor Annamaria Lusardi prezintă modul în care populația poate fi convinsă să economisească mai mult precum și posibilități de îmbunătățire a eficacității programelor de educație financiară. Cartea descrie și programe educaționale care pot fi derulate în școli și la locurile de muncă.

Într-o lume în care fiecare dintre noi avem o responsabilitate financiară din ce în ce mai mare, în care angajații răspund de viitorul lor financiar, iar piețele oferă produse și servicii din ce în ce mai complexe, nu putem să nu luăm în serios problema educației financiare. Așa cum în lumea modernă este imposibil să reușești fără să știi să scrii și să citești, nu vom putea avea succes în sistemul financiar actual fără a cunoaște abecedarul economiei și finanțelor.

## **Anexa**

**Lista A:** Întrebările referitoare la cunoștințele despre riscuri (din Lusardi, Schneider și Tufano 2011)

**Întrebarea 1.** Cu aceeași sumă de bani, o persoană poate juca la două loterii. Loteria A oferă un premiu de 200 de dolari, iar șansa de câștig este de 5%. Loteria B oferă un premiu de 90.000 de dolari,<sup>19</sup> iar șansa de câștig este de 0,01%. În ambele situații, dacă persoana nu câștigă, nu primește niciun fel de premiu.

Care dintre cele două loterii oferă un câștig mediu mai mare?

(Alegeți o singură variantă)

- Loteria A
- Loteria B
- Cele două loterii oferă același câștig mediu
- Nu știu
- Nu vreau să răspund

**Întrebarea 2.** Aveți posibilitatea de a investi în două proiecte. Există șanse egale ca Proiectul A să vă aducă un câștig de 10% sau de 6%. Există șanse egale ca Proiectul B să vă aducă un câștig de 12% sau de 4%. Care dintre următoarele afirmații este adevărată? Prin comparație cu Proiectul B, Proiectul A aduce. . . .

(Alegeți o singură variantă)

- Un câștig mai mare la un risc mai scăzut
- Același câștig mediu la un risc mai scăzut
- Un câștig mai mic la un risc mai ridicat
- Nu știu
- Nu vreau să răspund

**Întrebarea 3.** În general, dacă investiți în participații [acțiuni ale unor companii și titluri de participare în fonduri de investiții], care dintre investițiile de mai jos are o probabilitate mai mare de a fi mai riscantă?

(Alegeți o singură variantă)

- Investiția într-o singură acțiune a unei companii
- Investiția într-un fond care deține 100 de acțiuni diferite
- Nu știu
- Nu vreau să răspund

<sup>18</sup> Vezi Lusardi, Keller și Keller (2008) pentru exemple și aplicații.

<sup>19</sup> Sumele au fost 140 și respectiv 60.000 de lire sterline în Marea Britanie, 150 și respectiv 65.000 de euro în Franța și Germania.

**Lista B: Întrebări de educație financiară avansată (din nan Rooji, Lusardi și Alessie 2011)****Întrebări de educație financiară avansată**

*Care dintre următoarele afirmații descrie principala funcție a pieței bursiere?*

(i) Piața bursieră ajută la estimarea câștigurilor din deținerile de acțiuni; (ii) Piața bursieră are ca rezultat o creștere a prețului acțiunilor; (iii) Piața bursieră aduce față în față persoanele care vor să cumpere și să vândă acțiuni; (iv) Niciuna; (v) Nu știu; (vi) Nu vreau să răspund.

*Care dintre următoarele afirmații este adevărată? Dacă cumperi pe bursă acțiunile unei companii:*

(i) Deții o parte din companie; (ii) Ai împrumutat bani companiei; (iii) Ești răspunzător de datoriile companiei; (iv) Niciuna; (v) Nu știu; (vi) Nu vreau să răspund.

*Care dintre următoarele afirmații este corectă?*

(i) După ce ai investit într-un fond mutual, nu-ți poți retrage banii în primul an; (ii) Fondurile mutuale pot investi în mai multe tipuri de active, de exemplu acțiuni și obligațiuni; (iii) Fondurile mutuale oferă un câștig garantat, care depinde de performanțele anterioare; (iv) Niciuna; (v) Nu știu; (vi) Nu vreau să răspund.

*Care dintre următoarele afirmații este corectă? Dacă cumperi obligațiunile unei companii:*

(i) Deții o parte din companie; (ii) Ai împrumutat bani companiei; (iii) Ești răspunzător de datoriile companiei; (iv) Niciuna; (v) Nu știu; (vi) Nu vreau să răspund.

*Într-o perioadă lungă de timp (de exemplu, 10 sau 20 de ani), care dintre următoarele active oferă cel mai mare câștig?*

(i) Conturile de economii; (ii) Obligațiunile; (iii) Acțiunile; (iv) Nu știu; (v) Nu vreau să răspund.

*În mod normal, care dintre următoarele active înregistrează în timp cele mai mari fluctuații?*

(i) Conturile de economii; (ii) Obligațiunile; (iii) Acțiunile; (iv) Nu știu; (v) Nu vreau să răspund.

*Dacă investești în mai multe active diferite, riscul de a-ți pierde banii:*

(i) Crește; (ii) Scade; (iii) Rămâne același; (iv) Nu știu; (v) Nu vreau să răspund.

*Dacă cumperi o obligațiune cu scadența de 10 ani înseamnă cu nu poți vinde obligațiunea după 5 ani fără penalizări semnificative. Adevărat sau fals?*

(i) Adevărat; (ii) Fals; (iii) Nu știu; (iv) Nu vreau să răspund.

*În mod normal, acțiunile sunt mai riscante decât obligațiunile. Adevărat sau fals?*

(i) Adevărat; (ii) Fals; (iii) Nu știu; (iv) Nu vreau să răspund.

*Cumpărarea acțiunilor unei singure companii oferă de obicei un câștig mai mare decât cumpărarea de titluri de participare într-un fond mutual. Adevărat sau fals?*

(i) Adevărat; (ii) Fals; (iii) Nu știu; (iv) Nu vreau să răspund.

*Dacă rata dobânzii scade, ce se întâmplă cu prețul obligațiunilor?*

(i) Crește; (ii) Scade; (iii) Rămâne același; (iv) Niciuna dintre variante; (v) Nu știu; (vi) Nu vreau să răspund.

## Bibliografie

- Allgood, Sam, and William Walstad. 2013. Financial Literacy and Credit Card Behaviors: A Cross-Section Analysis by Age. *Numeracy* 6(2).
- Almenberg, Johann, and Anna Dreber. 2011. Gender, Financial Literacy, and Stock Market Participation. Stockholm School of Economics Working Paper.
- Arrondel, Luc, Majdi Debbich, and Frédérique Savignac. 2012. Stockholding and Financial Literacy in the French Population. *International Journal of Social Sciences and Humanity Studies*. 4(2).
- Arrondel, Luc, Majdi Debbich, and Frédérique Savignac. 2013. Financial Literacy and Planning in France. *Numeracy* 6(2).
- Atkinson, Adele and Flore-Anne Messy. 2011. Assessing Financial Literacy in 12 Countries: An OECD/INFE International Pilot Exercise. *Journal of Pension Economics and Finance* 10 (4): 657–665.
- Atkinson, Adele, and Flore-Anne Messy. 2012. Measuring Financial Literacy: Results of the OECD/International Network on Financial Education (INFE) Pilot Study. OECD
- Bernheim, Douglas. 1995. Do Households Appreciate their Financial Vulnerabilities? An Analysis of Actions, Perceptions, and Public Policy. In *Tax Policy and Economic Growth*. Washington, DC: American Council for Capital Formation: 1–30.
- Bernheim, Douglas. 1998. Financial Illiteracy, Education, and Retirement Saving. In *Living with Defined Contribution Pensions*. Eds., O.S. Mitchell and S. Schieber. Philadelphia: University of Pennsylvania Press: 38–68.
- Bucher-Koenen, Tabea, Annamaria Lusardi, Rob Alessie, and Martin van Rooij. 2012. How Financially Literate are Women? Some New Perspectives on the Gender Gap. Netspar Working Paper N. 31.
- Campbell, John. 2006. Household Finance. *Journal of Finance* 61: 1553–1604.
- Christelis, Dimitris, Tullio Jappelli, and Mario Padula. 2010. Cognitive Abilities and Portfolio Choice. *European Economic Review* 54: 18–39.
- Christiansen, Charlotte, Juanna Joensen, and Jesper Rangvid. 2008. Are Economists More Likely to Hold Stocks? *Review of Finance* 12: 465–496.
- de Bassa Scheresberg. 2013. Financial Literacy and Financial Behavior Among Young Adults Evidence and Implications. *Numeracy* 6(2).
- Deevy, Martha, Shoshana Lucich, and Michaela Beals. 2012. Scams, Schemes, and Swindles: A Review of Consumer Financial Fraud Research. Stanford Financial Fraud Research Center Working Paper.
- Disney, Richard, and John Gathergood. 2012. Financial Literacy and Consumer Credit Portfolios. Working Paper, University of Nottingham.
- Gerardi, Kristopher, Lorenz Goette, and Stephan Meier. 2013. Numerical Ability Predicts Mortgage Default. *Proceedings of the National Academy of Sciences*.
- Hastings, Justine, and Olivia S. Mitchell. 2011. How Financial Literacy and Impatience Shape Retirement Wealth and Investment Behaviors. NBER Working Paper 16740.
- Hastings, Justine, Olivia S. Mitchell, and Eric Chyn. 2011. Fees, Framing, and Financial Literacy in the Choice of Pension Managers. In *Financial Literacy: Implications for Retirement Security and the Financial Marketplace*. Eds. O. S. Mitchell and A. Lusardi. Oxford: Oxford University Press: 101–115.
- Hastings, Justine, and Lydia Tejada-Ashton. 2008. Financial Literacy, Information, and Demand Elasticity: Survey and Experimental Evidence from Mexico. NBER Working Paper 14538.
- Heinberg, Aileen, Angela Hung, Arie Kapteyn, Annamaria Lusardi and Joanne Yoong. 2010. Five Steps to Planning Success. Rand Working Working n. 790.
- Heinberg, Aileen, Angela Hung, Arie Kapteyn, Lewis Glinert, Annamaria Lusardi and Anya Samak. 2012. Allocating Financial Wealth and Planning for Retirement: The Power of Visual Tools and Stories. Working Working.
- Hilgert, Marianne, Jeanne Hogarth, and Sondra Beverly. 2003. Household Financial Management: The Connection between Knowledge and Behavior. *Federal Reserve Bulletin*, 309–322.
- Kimball, Miles, and Tyler Shumway. 2006. Investor Sophistication and the Participation, Home Bias,



- Diversification, and Employer Stock Puzzles. University of Michigan Working Paper. ING.2011. Overview of ING International Survey Result on Financial Competence. [http://www.economics.com/ing\\_international\\_survey/financial\\_competence](http://www.economics.com/ing_international_survey/financial_competence)
- Lusardi, Annamaria. 2008. *Overcoming the Saving Slump: How to Increase the Effectiveness of Financial Education and Saving Programs*. Chicago: University of Chicago Press.
- Lusardi, Annamaria. 2011. Americans' Financial Capability. NBER Working Paper 17103.
- Lusardi, Annamaria. 2012. Numeracy, Financial Literacy and Financial Decision-Making. *Numeracy*, 5(1).
- Lusardi, Annamaria, and Carlo de Bassa Scheresberg. 2013. Financial Literacy and High-Cost Borrowing in the United States. NBER Working Paper n 18969.
- Lusardi, A, and Carlo de Bassa Scheresberg. 2013. "Financial Literacy and High-Cost Borrowing in the United States." NBER Working Paper 18969.
- Lusardi, Annamaria, Punam Keller and Adam Keller. 2008. New Ways to Make People Save: A Social Marketing Approach. In *Overcoming the Saving Slump: How to Increase the Effectiveness of Financial Education and Saving Programs*. Ed. A Lusardi. Chicago, University of Chicago Press: 209-236.
- Lusardi, Annamaria, Pierre-Carl Michaud, and Olivia S. Mitchell. 2013. Optimal Financial Literacy and Wealth Inequality. NBER Working Paper 18669.
- Lusardi, Annamaria, and Olivia S. Mitchell. 2007. Baby Boomers' Retirement Security: The Role of Planning, Financial Literacy and Housing Wealth. *Journal of Monetary Economics* 54: 205–224.
- Lusardi, Annamaria, and Olivia S. Mitchell. 2008. Planning and Financial Literacy: How Do Women Fare? *American Economic Review* 98: 413–417.
- Lusardi, Annamaria, and Olivia S. Mitchell. 2009. How Ordinary Consumers Make Complex Economic Decisions: Financial Literacy and Retirement Readiness. NBER Working Paper 15350.
- Lusardi, Annamaria, and Olivia S. Mitchell. 2011a. The Outlook for Financial Literacy. In *Financial Literacy: Implications for Retirement Security and the Financial Marketplace*. Eds. O. S. Mitchell and A. Lusardi. Oxford, Oxford University Press: 1–15.
- Lusardi, Annamaria, and Olivia S. Mitchell. 2011b. Financial Literacy and Planning: Implications for Retirement Wellbeing. In *Financial Literacy: Implications for Retirement Security and the Financial Marketplace*. Eds. O. S. Mitchell and A. Lusardi. Oxford, Oxford University Press: 17–39.
- Lusardi, Annamaria, and Olivia S. Mitchell. 2011c. Financial Literacy around the World: An Overview. *Journal of Pension Economics and Finance* 10(4): 497–508.
- Lusardi, A. and Olivia S. Mitchell. 2013 The Economic Importance of Financial Literacy: Theory and Evidence. "Forthcoming, *Journal of Economic Literature*, and NBER WP 18952.
- Lusardi, Annamaria, Olivia S. Mitchell, and Vilsa Curto. 2010. Financial Literacy Among the Young. *Journal of Consumer Affairs* 44 (2): 358–380.
- Lusardi, Annamaria, Daniel J. Schneider, and Peter Tufano. 2011. Financially Fragile Households: Evidence and Implications. *Brookings Papers on Economic Activity* Spring: 83–134.
- Lusardi, Annamaria, and Peter Tufano. 2009a. Debt Literacy, Financial Experiences, and Overindebtedness. NBER Working Paper 14808.
- Lusardi, Annamaria, and Peter Tufano. 2009b. Teach Workers about the Peril of Debt, *Harvard Business Review*. November: 22–24.
- Lusardi, Annamaria, and Dorothy Wallace. 2013. Financial Literacy and Quantitative Reasoning in the High School and College Classroom. *Numeracy* 6(2).
- Mahdavi, Mahnaz, and Nicholas Horton. 2012. Financial Literacy among Educated Women: Room for Improvement. Working Paper, Smith College.
- Moore, Danna. 2003. Survey of Financial Literacy in Washington State: Knowledge, Behavior, Attitudes and Experiences. Washington State University Social and Economic Sciences Research Center Technical Report 03-39.
- Mottola, Gary. 2013. In Our Best Interest: Women, Financial Literacy, and Credit Card Behavior. *Numeracy* 6(2).



- Organization for Economic Co-Operation and Development (OECD). 2005. *Improving Financial Literacy: Analysis of Issues and Policies*. Paris, France: OECD.
- Stango, Victor, and Jonathan Zinman. 2009. Exponential Growth Bias and Household Finance. *Journal of Finance* 64: 2807–2849.
- U.S. Securities and Exchange Commission (SEC). 2012. Study Regarding Financial Literacy Among Investors As Required by Section 917 of the Dodd-Frank Wall Street Reform and Consumer Protection Act. SEC Staff Study, August.
- Van Rooij, Maarten, Annamaria Lusardi, and Rob Alessie. 2011. Financial Literacy and Stock Market Participation. *Journal of Financial Economics* 101(2): 449–472.
- Yoong, Joanne. 2011. Financial Illiteracy and Stock Market Participation: Evidence from the RAND American Life Panel. In *Financial Literacy: Implications for Retirement Security and the Financial Marketplace*. Eds O. S. Mitchell and A. Lusardi. Oxford: Oxford University Press: 76–97.



## 2

# Educația financiară a investitorilor: Opinia organismelor de reglementare

**Gary Tidwell<sup>20</sup>**

Expert consultant

Organizația Internațională a Reglementatorilor de Valori Mobiliare (IOSCO)

### Introducere

Educația financiară a investitorilor reprezintă o componentă de bază a activității de protecție a investitorilor. Educația financiară a investitorilor poate contribui la mai bună înțelegere a produselor și proceselor și poate juca un rol important în planificarea financiară. Educația financiară a investitorilor poate de asemenea atrage atenția investitorilor în legătură cu anumite probleme potențiale și „avertismente” de posibile fraude. Un program solid de educație financiară poate oferi investitorilor existenți și potențiali o listă de întrebări pe care să le pună atunci când intenționează să investească, precum și alte instrumente utile de evaluare a investițiilor și profesioniștilor din domeniul serviciilor financiare.

Organismele de reglementare sunt singurele capabile să ofere potențialilor investitori informații obiective și nepărtinitoare. Educația financiară a investitorilor, ca parte din activitatea de protecție a investitorilor, poate susține extinderea și dezvoltarea piețelor financiare cu participanți informați și cu un nivel ridicat de încredere.

Organizația Internațională a Reglementatorilor de Valori Mobiliare (IOSCO) este un organism internațional recunoscut care reprezintă toate organismele de reglementare de valori mobiliare la nivel internațional și stabilește standardele aplicate în industrie. Membrii IOSCO reglementează mai mult de 95% din piețele internaționale de valori mobiliare din peste 127 de jurisdicții și este singura organizație financiară internațională cu membri din cele mai importante piețe emergente.

---

<sup>20</sup> Expert consultant IOSCO; Dezvoltarea capacităților de educație, instruire și reglementare; Profesor asociat de drept comercial, Stephen M. Ross School of Business în cadrul Universității Michigan.

Nu este surprinzător faptul că principiile de reglementare a valorilor mobiliare stabilite de IOSCO<sup>21</sup> se referă și la educația financiară a investitorilor. Concret, teza 6, Principiul 3 prevede că: „Organismele de reglementare trebuie să-și asume un rol activ în educarea investitorilor și altor participanți de pe piață.”

Acest aspect este foarte important, deoarece Obiectivele și principiile IOSCO de reglementare a valorilor mobiliare au fost avizate atât de Grupul G20 cât și de Comitetul pentru Stabilitate Financiară (FSB) ca fiind standardele relevante în acest domeniu. Ele reprezintă cel mai important instrument utilizat de IOSCO pentru dezvoltarea și implementarea de standarde de reglementare, supraveghere și control care să fie consecvente și recunoscute la nivel internațional. Aceste obiective și principii reprezintă baza de evaluare a sectorului de valori mobiliare în cadrul Programelor de evaluare a sectorului financiar (FSAP) derulate de Fondul Monetar Internațional (FMI) și Banca Mondială.

În consecință, IOSCO intenționează nu doar să ridice problema educației financiare a investitorilor, ci și să stabilească programul de educație financiară ca prioritate pentru Echipa pentru probleme de educație și instruire.<sup>22</sup> Echipa IOSCO pentru probleme de educație și instruire cooperează cu Comitetul al 8-lea pentru Investitori de retail, al cărui obiectiv principal este implementarea politicii IOSCO în domeniul educației financiare.

Lucrarea de față analizează câteva dintre acțiunile pe care IOSCO le-a implementat deja sau intenționează să le implementeze în viitor în domeniul educației financiare a investitorilor. Trebuie menționat de la bun început că una dintre problemele care va continua să persiste este diferența dintre informațiile deținute de companiile din domeniul financiar și consumatorii de servicii financiare. Această diferență înseamnă că produsele trebuie să fie reglementate; vânzările trebuie să respecte anumite reguli, iar testele de adecvare și alte măsuri de reglementare trebuie aplicate pentru a proteja investitorii. Educația financiară a investitorilor nu trebuie văzută ca o modalitate de reducere a responsabilității organismelor care sunt obligate prin lege să se ocupe de reglementarea sectorului de valori mobiliare. Dimpotrivă, așa cum am spus deja, educația financiară a investitorilor este o componentă de bază a obiectivului general de protecție a investitorilor.

## Istoric și noile inițiative IOSCO

IOSCO a înțeles de mult importanța, oportunitățile și limitările educației financiare a investitorilor. Implicarea IOSCO în acest domeniu include cel puțin următoarele evenimente semnificative.

În martie 2001, Comitetul Tehnic al IOSCO a emis un „*Document de discuție referitor la rolul educației financiare a investitorilor în reglementarea eficace a OPC-urilor și administratorilor acestora*”<sup>23</sup>. Raportul a analizat multiplele avantaje oferite de educația financiară a investitorilor și a stabilit patru abordări diferite ale membrilor în încercarea de a îndeplini obiectivul de educație financiară impus de IOSCO.

În octombrie 2002, Comitetul pentru Piețe Emergente a emis un raport: „*Educația financiară*.”<sup>24</sup> Comitetul a chestionat membrii în legătură cu motivele pentru care organismele de reglementare derulează inițiative de educație financiară a investitorilor și cele mai importante aspecte ale programelor educaționale. Studiul a confirmat beneficiile potențiale considerabile ale educației financiare a investitorilor pentru economiile emergente.

Mai recent, în 2011, Echipa IOSCO pentru educație și instruire a realizat în cooperare cu studenții colegiului New York City verificarea manuală a tuturor website-urilor aparținând membrilor IOSCO dedicate educației financiare a investitorilor. Sub îndrumarea angajaților IOSCO, studenții au utilizat o machetă special concepută pentru a analiza informațiile importante și componentele celor mai complete website-uri dedicate programelor de educație financiară a investitorilor.

<sup>21</sup> Vezi Obiectivele și principiile IOSCO de reglementare a valorilor mobiliare (Principiile IOSCO), revizuite în decembrie 2011, care pot fi accesate la adresa: <https://www.iosco.org/library/pubdocs/pdf/IOSCOPD359.pdf>.

<sup>22</sup> Membrii IOSCO au acordat o importanță deosebită educației financiare a investitorilor în ultimele două studii referitoare la educație și instruire derulate în 2011 și 2012, al căror scop a fost chestionarea membrilor în legătură cu posibilitatea includerii de subiecte de educație și instruire financiară în programele IOSCO. Pentru informații complete, vezi Raportul anual IOSCO 2010: [https://www.iosco.org/annual\\_reports/2010/educationAndTraining1.html](https://www.iosco.org/annual_reports/2010/educationAndTraining1.html) și 2011: [https://www.iosco.org/annual\\_reports/2011/educationAndTraining1.html](https://www.iosco.org/annual_reports/2011/educationAndTraining1.html). Pentru anul 2013, vezi Secțiunea adresată Membrilor IOSCO la <https://www.iosco.org> și Raportul Anual IOSCO 2012: [http://www.iosco.org/annual\\_reports/2012/pdf/annualReport2012.pdf](http://www.iosco.org/annual_reports/2012/pdf/annualReport2012.pdf) (paginile 59 și 60).

<sup>23</sup> <https://www.iosco.org/library/pubdocs/pdf/IOSCOPD117.pdf>

<sup>24</sup> <https://www.iosco.org/library/pubdocs/pdf/IOSCOPD140.pdf>

Rezultatele cercetării realizate de studenți sub supravegherea Secretariatului IOSCO au fost folosite de membrii IOSCO nu doar pentru a răspunde la diferite chestiuni referitoare la propriile website-uri ci și ca mijloc de comparație cu alte website-uri ale altor membrii IOSCO.

Cercetarea s-a concretizat într-un raport emis de Secretariatul IOSCO în iunie 2012 cu titlul „Educația financiară a investitorilor: O analiză a website-urilor membrilor IOSCO și a informațiilor furnizate de acestea.”<sup>25</sup> Raportul poate fi consultat pe website-ul IOSCO în secțiunea dedicată membrilor și a stat la baza mai multor prezentări internaționale ale programelor unice de educație financiară oferite de membrii IOSCO.<sup>26</sup>

Așa cum voi arăta în cele ce urmează, cercetarea a fost ulterior utilizată pentru a permite membrilor IOSCO să ofere link-uri către materialele online dedicate educației financiare a investitorilor.<sup>27</sup> Informațiile și link-urile pot fi accesate în prezent nu doar de membrii IOSCO, ci și de publicul larg.

În iunie 2012, Comitetul pentru piețe emergente a publicat „Dezvoltarea și reglementarea investitorilor instituționali pe piețele emergente.”<sup>28</sup> În noiembrie 2012, informații suplimentare referitoare la alte website-uri ale membrilor IOSCO au fost oferite în cadrul prezentării „Educația financiară și incluziunea copiilor și tinerilor în Europa și Asia Centrală,” din cadrul Adunării regionale a Rețelei Child & Youth Finance International (CYFI) pentru Europa și Asia Centrală care a avut loc în Bruxelles, Belgia.<sup>29</sup> În aceeași lună, Secretariatul IOSCO a avut prezentarea de deschidere în cadrul evenimentului „Ziua Educației financiare a investitorilor” organizat de Asociația Administratorilor de Fonduri din Europa (EFAMA) în Bruxelles, Belgia.<sup>30</sup>

În Februarie 2013, Comitetul 3 (C3) al IOSCO a emis un raport intitulat „Raport privind inițiativele de educație financiară a investitorilor în domeniul serviciilor de investiții financiare.”<sup>31</sup> Raportul a indicat trei abordări diferite ale membrilor C3 în legătură cu educația financiară a investitorilor și câteva dintre problemele de educație financiară cu care se confruntă membrii IOSCO. Raportul a fost coordonat de Echipa IOSCO pentru educație și instruire și este utilizat pentru informarea echipei în legătură cu activitatea curentă de educație financiară a investitorilor.

Activitatea IOSCO arată în mod evident că „nimeni nu deține monopolul asupra ideilor bune!” Împărtășirea de idei inovatoare și creative în domeniul educației financiare a investitorilor este un demers productiv. Aceste idei nu doar stimulează ci și potențiază activitățile de educație financiară a investitorilor. Subiectul educației financiare a investitorilor a fost și continuă să fie inclus în programele de instruire organizate de IOSCO.<sup>32</sup> De asemenea, la cererea membrilor, angajații IOSCO au organizat seminarii de educație financiară a investitorilor în diferite regiuni ale lumii.

Obiectivul IOSCO este să ofere „tot ce e mai bun” în domeniul educației financiare a investitorilor și să sugereze cele mai bune modalități de prezentare a materialelor și conceptelor. IOSCO oferă astfel de informații pentru că foarte mulți membrii IOSCO oferă programe de educație noi și inovatoare, care au introdus concepte și metode de prezentare noi. Membrii IOSCO pun la dispoziție activități și programe menite să schimbe comportamente și să asigure participarea la sistemul pieței de capital a unor investitori încrezători și informați.

Ca rezultat al tuturor activităților prezentate mai sus și cu convingerea că ideile și inițiativele din domeniul educației financiare a investitorilor trebuie împărtășite fără întârziere, pe 4 iunie 2013, IOSCO a lansat un proiect online, un portal de educație financiară a investitorilor denumit „Investor Education Gateway”, care poate fi consultat pe website-ul IOSCO în secțiunea dedicată publicului.<sup>33</sup> Acest portal permite membrilor IOSCO să prezinte celorlalți membrii și publicului în general activitățile de educație financiară a investitorilor derulate.

<sup>25</sup> <https://www.iosco.org>

<sup>26</sup> <https://www.iosco.org>

<sup>27</sup> [http://www.iosco.org/investor\\_education/](http://www.iosco.org/investor_education/)

<sup>28</sup> <https://www.iosco.org/library/pubdocs/pdf/IOSCOPD384.pdf>

<sup>29</sup> <http://www.iosco.org/library/speeches/pdf/20121106-ET-Gary-Tidwell.pdf>

<sup>30</sup> [http://www.iosco.org/library/speeches/pdf/20121107-ET-Gary-Tidwell\\_1.pdf](http://www.iosco.org/library/speeches/pdf/20121107-ET-Gary-Tidwell_1.pdf)

<sup>31</sup> <https://www.iosco.org/library/pubdocs/pdf/IOSCOPD404.pdf>

<sup>32</sup> De exemplu, Seminarul din 2012: Programul de instruire pentru regiunea Africa/Orientul Mijlociu a fost găzduit de Autoritatea pentru valori mobiliare și mărfuri din Emiratele Arabe Unite, în Dubai, în perioada 10-12 decembrie 2012. Primele două zile ale seminarului au fost dedicate discuțiilor pe tema „Protecția investitorilor: Educația financiară a investitorilor, guvernanta corporativă și sancțiuni pentru abuzul de piață”, iar cea de-a treia zi a fost dedicată „Finanțării islamice”. Au participat aproximativ 50 de delegați din 15 jurisdicții.

<sup>33</sup> [http://www.iosco.org/investor\\_education/](http://www.iosco.org/investor_education/)

Portalul prezintă materiale de educație financiară concepute de membrii IOSCO, rapoarte publicate de IOSCO și prezentări referitoare la educația financiară a investitorilor. Acest efort face parte din inițiativa IOSCO de educare a investitorilor și are ca obiectiv împărtășirea informațiilor referitoare la educația financiară a investitorilor în rândul membrilor IOSCO și a publicului larg.

Prin intermediul portalului IOSCO „Investor Education Gateway” prezentăm publicului nu doar acțiunile de educație financiară a investitorilor derulate de membrii noștri în mediul online, dar constituim și o resursă inestimabilă de educație și informare pentru toți investitorii. Organismele de reglementare, investitorii, furnizorii de servicii de educație și cercetătorii pot folosi informațiile oferite online de membrii IOSCO.

Prioritățile actuale ale Echipei IOSCO pentru Educație și Instruire includ printre altele: Seminariile de educație financiară a investitorilor; cercetare, evaluare și asistență; forumuri de prezentare a ideilor și bunelor practici; o analiză intitulată „Ce demonstrează cercetările actuale referitor la educația investitorilor?”; un studiu aprofundat pe tema „Ce funcționează și ce nu?...și care sunt dovezile în acest sens?”

Având în vedere prioritățile enumerate, iată și câteva dintre inițiativele și programele de educație financiară a investitorilor care urmează să fie implementate de Echipa IOSCO pentru Educație și Instruire:<sup>34</sup>

- **Seminariile globale și regionale de educație financiară a investitorilor:** Seminariile adresate nevoilor și obiectivelor membrilor IOSCO. Seminariile care includ sesiuni de tip „train-the-trainer”, în care se discută despre materiale didactice, metode de predare și tehnici moderne de prezentare.

Aceste seminariile vor analiza o serie de inițiative din domeniul educației financiare a investitorilor. Inițiativele se referă la predarea cunoștințelor fundamentale din domeniul financiar în școli, de la o vârstă cât mai fragedă și la impactul comportamentelor asupra nivelului de educație financiară.

De exemplu, în Statele Unite există peste 800 de programe școlare adresate promovării educației financiare a elevilor de liceu. Din anul 2013, Columbia University verifică în New York un program de educație financiară adresat susținerii profesorilor de la clasele IX-XII. Mai concret, programul se va „concentra pe susținerea profesorilor în demersul de integrare a unor concepte financiare importante în cursurile pe care deja le predau. „Proiectul Cowin pentru educație financiară,, este unic datorită faptului că încearcă să schimbe comportamentul elevilor, nu să transmită cunoștințe academice.”<sup>35</sup>

Dobândirea de comportamente financiare ar trebui abordată atât din perspectiva „nouă” cât și din cea „tradițională”, ambele având implicații la nivelul politicilor implementate.<sup>36</sup> Desigur, această discuție nu face parte din obiectul acestei lucrări.

- **Stabilirea de forumuri de discuții pentru „cele mai bune practici și idei,,:** Pentru că nimeni nu deține monopolul asupra ideilor bune, IOSCO oferă forumuri de discuție pentru prezentarea de bune practici și idei.

<sup>34</sup> Câteva dintre aceste activități sunt descrise în prezentarea Secretariatului IOSCO din noiembrie 2012 în cadrul Programului intitulat „Ziua Educației financiare a investitorilor”, organizat de EFAMA.

Vezi [http://www.iosco.org/library/speeches/pdf/20121107-ET-Gary-Tidwell\\_1.pdf](http://www.iosco.org/library/speeches/pdf/20121107-ET-Gary-Tidwell_1.pdf).

<sup>35</sup> Vezi „Programul Joyce B. Cowin de creștere a nivelului de educație financiară în rândul elevilor de liceu,” la adresa <http://www.tc.columbia.edu/news.htm?articleID=8590>. Vezi și documentul de lucru din aprilie 2013, „IMPORTANTA ECONOMICĂ A EDUCAȚIEI FINANCIARE: TEORIE ȘI PRACTICĂ” la adresa [http://www.nber.org/papers/w18952.pdf?new\\_window=1](http://www.nber.org/papers/w18952.pdf?new_window=1).

<sup>36</sup> Vezi „Perspective asupra comportamentelor economice: Implicații politice și de educație financiară,” la adresa [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=2013449](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2013449). Vezi și un comunicat de presă IOSCO pe acest subiect: <http://www.iosco.org/news/pdf/IOSCONEWS286.pdf>



- **Cercetare, cercetare și iar cercetare:** Cercetarea este esența tuturor lucrurilor. Având în vedere resursele limitate, este foarte important să știi ce dă rezultate și ce nu. Cunoașterea limitelor și constrângerilor în educația financiară a investitorilor este de asemenea importantă.

Annamaria Lusardi, Cercetător și Profesor de Economie și Contabilitate în cadrul George Washington University School of Business a spus așa:<sup>37</sup>

„Avem nevoie de mai multe resurse pentru a studia ce tip de programe dau rezultate. Aceasta este o problemă importantă în acest domeniu. Toată lumea vrea să știe ce dă rezultate, dar nimeni nu vrea să plătească pentru evaluare. Deci, suntem blocați. Dacă e să analizăm alte domenii în care responsabilitatea populației este din ce în ce mai mare, de exemplu, sănătatea, putem vedea anumite progrese, de exemplu în lupta împotriva cancerului. Am dobândit atât de multe cunoștințe încât putem spera că într-o zi vom eradică cancerul. Eu sper ca același lucru să se întâmple și în domeniul educației financiare. Lipsa de educație financiară este tot o boală larg răspândită în societate, care trebuie eradicată....”

Se pare că nu am avansat atât de mult în ceea ce privește cercetarea și educația financiară. Așa cum a spus cineva „trebuie să abordăm problema educației financiare a investitorilor conștienți că nu știm răspunsurile corecte la toate întrebările.”<sup>38</sup>

- **În calitate de jucător de bază și de lider de idei în discuția globală pe tema educației financiare, IOSCO ajută la stabilirea soluțiilor care dau rezultate prin intermediul colectării de date statistice relevante:** Organizația IOSCO este implicată în domeniul educației financiare a investitorilor de foarte mult timp și vom continua să ne aducem contribuția în domeniile cele mai importante. În anumite situații, IOSCO a cooperat și a participat la conferințele organizate de alte organizații care împărtășesc angajamentul IOSCO în domeniul educației financiare a investitorilor.<sup>39</sup>

## Problemele întâmpinate în acțiunile de educație financiară a investitorilor

În prezent, investitorii și domeniul educației financiare a investitorilor se confruntă cu probleme reale. De multe ori, recomandările referitoare la educația financiară a investitorilor sunt contradictorii.<sup>40</sup> Așa cum am arătat și mai devreme, trebuie stabilit cu mult mai multă exactitate ce acțiuni de educație financiară dau rezultate. Trebuie să știm foarte precis ce obiective pot fi atinse și cum putem defini și cuantifica succesul programelor de educație financiară a investitorilor. Cercetările pot oferi răspunsuri referitoare la limitările reale ale programelor de educație financiară și pot ajuta la stabilirea obiectivelor care pot fi atinse.

<sup>37</sup> <http://www.ifie.org/index.php/member-directory/112-leadership-profiles>

<sup>38</sup> Market Watch, „Este timpul să schimbăm modul în care educăm investitorii,” iunie 7, 2011.

<sup>39</sup> De exemplu, IOSCO și IFIE au sponsorizat Conferința pe tema „Furnizarea de informații financiare și de programe de educație financiară a investitorilor – Schimbarea comportamentelor la toate vârstele.” Evenimentul a avut loc pe 20-21 iunie 2013 în Toronto, Canada și a fost găzduit de Organizația Reglementatorilor din Sectorul de Investiții din Canada (IIROC).

<sup>40</sup> De exemplu: „Deștept sau norocos?” este titlul unui articol publicat în *The Wall Street Journal*. Articolul susține că investitorii pot cu greu evalua și determina abilitățile administratorului de fonduri. Apoi, pe 3 mai 2013, un articol din *The Globe and Mail* intitulat „Câteva sfaturi simple pentru investitori: Nu vă bazați pe instincte.” citează un profesor de drept din cadrul Universității Harvard, Cass Sunstein, care, în ultima sa carte „*Mai simplu: Viitorul Guvernului*” spune: „Dacă vă hotărâți să vă investiți economiile, instinctele s-ar putea să vă îndrepte în anumite direcții. Ignorați-le.” Un articol din *The New York Times* din 1 iunie 2013, intitulat „Singurul model care contează” citează un cercetător de la Caltech, David J. Leinweber, care se presupune că a descoperit cum se poate estima evoluția bursei în baza a doar trei variabile:

- I. Producția de unt din Statele Unite și din Bangladesh
- II. Efectivul de ovine din Statele Unite și din Bangladesh
- III. Producția de brânză din Statele Unite.

Autorul susține că din punct de vedere statistic, „cele trei variabile au estimat 99% din evoluția bursei.”



Bineînțeles, subiectul educației financiare a investitorilor are și o serie de critici și de întrebări fără răspuns. De exemplu, un ziar american din Minneapolis, Minnesota, *The Star Tribune*, a prezentat în ediția din 8 aprilie 2013 un articol intitulat „Educația financiară, în continuare în căutarea unui oarecare câștig.” Autorul articolului spunea că: „Există cu adevărat o problemă în tot acest efort bine intenționat de educare financiară a tinerilor. Nu s-a găsit încă o metodă care să funcționeze.”

Cercetările efectuate de Profesor Lauren Willis<sup>41</sup> au pus la îndoială eficacitatea eforturilor de educație financiară. Concret, Willis sugerează că domeniul educației financiare este foarte greu de abordat din cel puțin următoarele motive<sup>42</sup>:

- Gestionarea finanțelor personale este o activitate complexă, care necesită timp și înțelegere. Majoritatea consumatorilor pornesc cu un nivel de cunoștințe foarte scăzut. Diferența uriașă dintre nivelul de cunoștințe real și nivelul de cunoștințe necesar pe piața financiară de azi nu poate fi acoperită doar prin educație financiară.
- Piața financiară este în continuă schimbare, într-un ritm foarte rapid. Este foarte greu pentru organismele de reglementare și aproape imposibil pentru consumatori să țină pasul cu ritmul inovației financiare. Educația financiară urmărește o țintă în mișcare, pe care nu o va atinge niciodată.
- Experiențele personale și trăsăturile de caracter împiedică majoritatea consumatorilor să acționeze ca jucători „raționali” capabili să urmărească câștigul personal. Efortul este cu atât mai considerabil având în vedere complexitatea produselor.
- Educația financiară nu este singurul lucru care contează atunci când sunt luate decizii financiare bune.
- Ineficiență. Resurse limitate.
- În cazul anumitor persoane, cursurile de educație financiară îmbunătățesc doar nivelul de încredere în cunoștințele personale nu și nivelul de cunoștințe în sine – ceea ce poate conduce la decizii și mai proaste.
- Evitarea reglementării printr-un model educațional care-i învinovățește pe investitori pentru lipsa lor de cunoștințe, făcându-i să se simtă rușinați de nivelul lor de educație financiară și evitând astfel necesitatea unor reglementări eficiente.

Chiar mai recent, trei profesori de economie au prezentat o evaluare deloc încurajatoare a încercărilor actuale<sup>43</sup> de îmbunătățire a comportamentelor financiare. Concret, profesorii au efectuat „o meta-analiză a relației dintre educația financiară și comportamentele financiare în 168 de lucrări cuprinzând 201 studii anterioare.” S-a descoperit că „intervențiile de îmbunătățire a educației financiare explică doar 0,1% din variația în comportamentele financiare studiate, cu efecte și mai slabe în eșantionul de populație cu venituri scăzute.

<sup>41</sup> Pentru o analiză a eficacității educației financiare, vezi „Practică și Teorie în evaluarea eficacității educației financiare,” 46 SAN DIEGO L. REV. 415 (2009), la adresa <http://ssrn.com/abstract=1098270>. Vezi și, „Educația financiară: Lecții neînvățate, lecții învățate, Conferința organizată de Boston University School of Management și Federal Reserve Bank of Boston pe tema educației financiare și a protecției consumatorilor” (mai 2011), la adresa <http://ssrn.com/abstract=1869313>; „Neajunsurile educației financiare,” 101 AMERICAN ECON. REV.: PAPERS PROCEEDINGS 2011, la adresa <http://ssrn.com/abstract=1869323> și „Împotriva educației financiare,” 94 IOWA L. REV. 197 (2008), adresa <http://ssrn.com/abstract=1105384>.

<sup>42</sup> <http://faircanada.ca/retail-investors/financial-literacy/a-case-against-financial-literacy-education/> prezintă afirmațiile Profesorului Willis citate în lucrarea de față. Vezi și articolul la adresa: <http://faircanada.ca/wp-content/uploads/2009/09/A-Case-Against-Financial-Literacy.pdf>

<sup>43</sup> „Educația financiară, comportamente sociale și rețeaua de studii sociale,” ([http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=2333898](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2333898)) și discuția din „Educația financiară dincolo de clasă,” *The New York Times*, 6 octombrie 2013, pagina B16 ([http://www.nytimes.com/2013/10/06/business/financial-literacy-beyond-the-classroom.html?\\_r=3&](http://www.nytimes.com/2013/10/06/business/financial-literacy-beyond-the-classroom.html?_r=3&)).



Ca și alte tipuri de educație, educația financiară se erodează în timp; chiar și acțiunile de anvergură, cu multe ore de instruire au doar efecte neglijabile asupra comportamentului la 20 de luni sau mai mult de la intervenție.... Estimăm că acțiunile de educație financiară care nu sunt elaborate sau continuate ulterior vor avea un rol nesemnificativ pentru educația financiară.... Sugerăm acțiuni de educație financiară mai specifice, desfășurate „la momentul oportun”, în legătură cu comportamentele specifice pe care intenționează să le îmbunătățească.” Pe scurt, cercetătorii au concluzionat că, deși educația financiară este lăudabilă, nu este în mod deosebit de utilă.

Totuși, alte studii par să indice că nivelul de educație financiară crește în funcție de numărul de ani de studii superioare. În plus, mai buna stăpânire a capacității de înțelegere și utilizare a cifrelor și instruirea directă, în diferite momente oportune, de exemplu în momentul unei vânzări sau al unei decizii financiare, s-au dovedit a avea rezultate mai bune.<sup>44</sup>

Domeniul educației financiare a investitorilor necesită încă multă muncă și studii. IOSCO ia în considerare diferite variante de finanțare a acestui program ambițios de educație și instruire. Reglementatorii de valori mobiliare din întreaga lume trebuie să continue să joace un rol important în evaluarea și realizarea educației financiare.

---

<sup>44</sup> Pentru un exemplu recent, vezi „Educația financiară și comportamentul de îndatorare al tinerilor,” din Raportul Federal Reserve Bank of New York, [http://www.newyorkfed.org/research/staff\\_reports/sr634.pdf](http://www.newyorkfed.org/research/staff_reports/sr634.pdf) (2013).

## 3

# Educația financiară în Suedia: Un angajament la nivel național față de investitori

## Viveca Wallén Vrenning

Project Manager, Protecția consumatorilor  
Autoritatea de Supraveghere Financiară din Suedia

### Introducere

În 2008, Autoritatea de Supraveghere Financiară din Suedia (Finansinspektionen - FI) a fost însărcinată de Ministerul de Finanțe cu aplicarea strategiei naționale privind educația financiară a populației. Obiectivul urmărit era educarea populației în legătură cu aspectele financiare. FI a reușit să transmită mesajul consumatorilor de toate vârstele din toată țara, prin intermediul mai multor proiecte care au fost foarte bine primite.

### Context

Reforma pensiilor din Suedia este un exemplu de abordare în care responsabilitatea pentru finanțele personale este transferată din ce în ce mai mult de la stat către cetățean. Această schimbare, precum și caracterul din ce în ce mai complex al produselor financiare și schimbările din ce în ce mai frecvente de condiții și preț au mărit semnificativ probabilitatea ca investitorii să se confrunte cu anumite probleme.

Guvernul suedez a înțeles importanța acestor riscuri și, ca urmare a inițiativelor lansate de OCDE și UE, a pus la punct o strategie națională de educație financiară. FI are un rol extrem de important și a fost implicată în prima etapă a strategiei în realizarea unei rețele sub denumirea „Fii prietenul investițiilor tale” (Gilla Din Ekonomi/GDE). Rețeaua, care cuprinde FI, alte autorități naționale, organizații din domeniul financiar, de exemplu, Asociația Fondurilor de Investiții din Suedia, companii de pe piața financiară precum bănci și fonduri de pensii ocupaționale precum și sindicate se bazează pe principiul fundamental conform căruia toate informațiile generate în cadrul rețelei trebuie să fie independente. Programele sau proiectele educaționale trebuie să aibă doar caracter informativ, fără a include mesaje publicitare. Materialele nu includ nicio denumire comercială.

Fiecare participant la rețea își aduce contribuția sub formă de informații și timp dedicat proiectelor. FI primește anual fonduri nerambursabile în valoare de 7 milioane de coroane suedeze pentru a disemina informații și pentru a iniția programe private de educație economică pentru public.

## Strategia FI

### ● Cooperare

Peste 60 de autorități, organizații și companii fac parte în prezent din rețeaua „GDE - Fii prietenul investițiilor tale”, o inițiativă națională de conștientizare a importanței buneii administrări a finanțelor personale.

### ● Grupuri țintă

Modulele de curs din programul nostru se adresează angajaților, pensionarilor, elevilor de gimnaziu și imigranților.

### ● Mijloace de prezentare

Programele noastre sunt derulate prin sindicate, asociații de educare a adulților, organizații ale pensionarilor, profesori, trainerii pentru imigranți nou-sosiți în țară, companii private, autorități locale și televiziunea de stat. Aceste mijloace de prezentare a programelor educaționale s-au dovedit a fi inteligente și eficiente din punct de vedere al costurilor.

### ● Stabilirea programei de curs

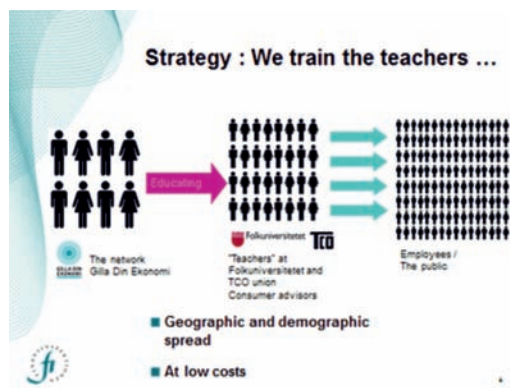
Înainte de a stabili programa de curs, FI a desfășurat o serie de studii, întâlniri și interviuri. FI a stabilit nivelul de educație financiară a populației în baza rezultatelor studiilor realizate în cooperare cu Uniunea consultanților financiari, Agenția Națională de Protecție a Consumatorilor și Agenția Națională de Pensii.

Rezultatele obținute au arătat că oamenii erau perfect conștienți de importanța administrării bugetului personal și că nu mai era necesară nicio îmbunătățire în acest sens. S-a stabilit și că un curs de trei ore era suficient pentru ca populația să aibă mai multă încredere în cunoștințele sale și pentru a le aplica mai bine.

Una dintre concluziile importante a fost că erau necesare cursuri pentru angajații din diverse domenii. Proiectele lansate deja de FI în cooperare cu diverși alți jucători de pe piață aveau ca public țintă alte grupuri, de exemplu, studenții, imigranții sau tinerii șomeri.

În Suedia, asociațiile de învățământ pentru adulți și sindicatele sunt în mod tradițional implicate în procesul educațional. Pentru ca proiectul să fie eficient din punct de vedere al costurilor și pentru a transmite mesajul cât mai multor persoane, FI a aplicat un model strategic bazat pe o abordare de tip „train-the-trainer”. Astfel, membrii rețelei „GDE - Fii prietenul investițiilor tale” au selectat și au pregătit anumite persoane, al căror scop este să transmită în continuare mesajul publicului larg. Acest model oferă posibilitatea transmiterii mesajului dorit în toate zonele geografice ale țării, întregii populații.

Viziunea rețelei „GDE - Fii prietenul investițiilor tale” urmărește educarea financiară a populației, care trebuie să câștige mai multă încredere în propriile sale decizii. Dacă populația este mai informată, are încredere în cunoștințele sale și știe unde să caute informații obiective și corecte, atunci investițiile personale vor fi mai bine administrate, cu rezultate mai bune atât pe termen scurt, cât și pe termen lung.



## Exemple de Proiecte de educație financiară derulate de FI

Cel mai mare proiect, „Asigură-ți viitorul financiar” (**Trygga din ekonomiska framtid**) este un proiect educațional de mare anvergură. Programul se desfășoară în diverse instituții, iar cu ajutorul sindicatelor poate ajunge la 3,5 milioane de angajați din cei 6 milioane existenți la nivel național. Programa cursului include subiecte precum: buget personal, plata facturilor, asigurări, taxe și impozite, modalități de economisire precum fonduri de investiții, burse și asigurări cu componentă investițională, risc și randament, pensii în sistemul public și privat.

Profesori din cadrul asociațiilor de învățământ pentru adulți și sindicate participă la un curs de două zile ținut de membrii rețelei „GDE - Fii prietenul investițiilor tale”. Ei primesc pe un stick o prezentare powerpoint de trei ore pe care o pot folosi mai departe în cursurile lor. Primesc și materiale pe care le pot adapta în funcție de public. Pot accesa și website-ul [www.gilladinekonomi.se](http://www.gilladinekonomi.se) aparținând rețelei pentru a descărca materiale actualizate și pentru a contacta rețeaua în cazul în care e nevoie de ajutor sau informații. Televiziunea națională a înregistrat un curs de 2 zile, care a fost transmis în diferite ocazii.

Recent, FI a lansat un proiect nou pentru pensionarii din Suedia – „Asigură-ți viitorul la pensie” (**Tryggare ekonomi på äldre dar**). În acest proiect, FI colaborează cu cele mai importante cinci organizații ale pensionarilor la nivel național, care reprezintă împreună aproape 1 milion de persoane. S-a folosit aceeași abordare ca și în cazul celuilalt proiect - „Asigură-ți viitorul financiar” – respectiv, studii, întâlniri și interviuri. Modelul este același „train-the-trainer”, iar televiziunea națională va înregistra de asemenea un curs pentru a-l transmite în timpul programului său.

**FI projects in financial education**

Target group	Project	Focus	Web site
Students via teachers	”Koll på cashen” (Keep Your Cash)	Moving out from home	<a href="http://kollpacashen.se">kollpacashen.se</a>
Young unemployed	”Ekonomismart” (Financially smart)	Personal finance, avoid over-indebtedness	<a href="http://ekonomi-smart.se">ekonomi-smart.se</a>
Immigrants via teachers	”Dina pengar och din ekonomi” (Your money and your finances)	Personal finance, social security, banks and the Swedish and payment system	<a href="http://sfiekonomi.se">sfiekonomi.se</a>
Employees via unions and adult education associations	”Trygga din ekonomiska framtid” (Secure your financial future)	Savings and loans, public pension and occupational pensions	<a href="http://gilladinekonomi.se">gilladinekonomi.se</a>
Retired persons	”Tryggare ekonomi på äldre dar” (Secure your finances in old age)	Savings and loans, Impartial advice is available and is free of charge, risk and return, saving	<a href="http://gilladinekonomi.se">gilladinekonomi.se</a>

## Evaluare

Toate cursurile pentru trainerii sunt evaluate. Participanții trebuie să-și spună părerea în legătură cu calitatea materialelor, a conținutului prezentat și a cunoștințelor dobândite. Participanții trebuie să dea și un punctaj nivelului de cunoștințe dobândit în urma cursului. Punctajul mediu obținut a fost 4, pe o scară de la 1 la 5.

## 4

# Punctul de vedere al investitorilor: Scăderea nivelului de educație financiară

## Guillaume Prache

Director General

Federația Europeană a Utilizatorilor de Servicii Financiare (EuroFinUse)

### Introducere

În prezent, cetățenii europeni beneficiază de două oportunități de a obține educație financiară:

- În școală, când sunt tineri
- La întâlnirea cu intermediarii financiari, ca adulți

Din păcate, aceste oportunități au fost din ce în ce mai puțin exploatare în ultimele decenii.

### Educația financiară în școală

Prima prioritate a oricărui plan de îmbunătățire a nivelului de educație financiară trebuie să fie reintroducerea cunoștințelor fundamentale de matematică financiară în programele școlare europene; iar aceasta cât mai devreme, din școala primară.

Un manual de școală primară din Franța anilor 1880 arată că acum mai bine de un secol copiii învățau la școală despre dobânda simplă și compusă și chiar despre anuități și făceau exerciții de calcul ale acestora. Astăzi, la început de secol XXI, programa școlară după care învață copiii mei nu include aceste noțiuni extrem de necesare: nici în școala primară, nici la gimnaziu. În schimb, au învățat doi sau trei ani la rând elemente de geometrie extrem de sofisticate, cum ar fi teorema lui Thales, a cărei utilizare în viața de zi cu zi a unui adult este mult mai redusă decât cea a rate dobânzii, de exemplu.

Este uimitor să constatăți modul în care a dispărut din școli educația financiară: în prezent, speranța de viață mult mai îndelungată și dispariția sistemului de pensii bazat pe plăți determinate ar trebui să însemne că generațiile mai tinere trebuie să învețe ce înseamnă anuitățile și cum se calculează.

## Educația financiară în momentul cumpărării de produse și servicii financiare

Din păcate, regresul educației financiare este și mai vizibil în viața adultă. În realitate, principala modalitate ca un adult să mai adauge ceva cunoștințe financiare celor învățate (sau nu) în școală este interacțiunea cu intermediarii financiari, de exemplu bănci, brokeri, etc. Acum patruzeci de ani, familiile dețineau în mod direct aproximativ 40% din acțiunile listate în Europa. Erau cumpărate în mod frecvent și obligațiunile. Intermediarii financiari ofereau frecvent spre vânzare acțiuni și obligațiuni, „educând” în același timp publicul larg în legătură cu utilizarea acestora. În prezent, familiile dețin în mod direct doar aproximativ 13% din acțiunile listate în Europa. Pe de altă parte, deținerile fondurilor au crescut de la 5% la 25%. Populația primește acum mai multe informații despre „pachete” de produse de investiție decât despre acțiuni și obligațiuni.

Odată cu apariția „pachetelor” de produse, începând cu fondurile de investiții în anii ‘70 și ‘80, zona de interes a intermediarilor din sectorul de retail s-a schimbat: nu mai oferă informații și nu mai explică cum funcționează acțiunile și obligațiunile pentru că sunt prea ocupați să explice pachetele de produse (fonduri, asigurări de viață, produse bancare, etc.) pe care le oferă. Ar fi foarte interesant dacă s-ar măsura cunoștințele din ultimele decenii ale cetățenilor europeni despre piața de capital (acțiuni și obligațiuni): cred că am putea să punem pariu că nivelul de cunoștințe a scăzut.

Măsurile care ar putea fi implementate ar trebui să pornească de la elite. De exemplu, niciunul dintre miniștrii din actualul guvern francez nu a declarat că deține acțiuni. Nu putem să nu ne întrebăm oare cât de multe lucruri știu despre finanțarea pe termen lung a economiei. M-am confruntat cu un alt caz de lipsă de cunoștințe financiare atunci când am întrebat un reprezentant al Comisiei Europene de ce atât de puține cazuri de abuz de piață din Europa s-au finalizat cu condamnarea făptașilor. Răspunsul său a fost că, de multe ori, judecătorul nici nu înțelege diferența dintre o acțiune și o obligațiune ...

Bineînțeles că, în același timp, produsele și serviciile financiare au devenit din ce în ce mai complexe, uneori prea complexe și pentru experții financiari, așa cum a fost nevoită să recunoască industria atunci când a analizat cauzele crizei financiare începută în 2008.<sup>45</sup>

## Rolul industriei financiare

Accentuarea diferenței dintre nivelul de educație financiară a gospodăriilor familiale și complexitatea din ce în ce mai mare a ofertei de servicii financiare are legătură cu deja dovedita<sup>46</sup> pierdere a încrederii investitorilor în piețele financiare în general, inclusiv în fondurile de investiții. Este, deci, în interesul pe termen mediu și lung al industriei financiare, în special al intermediarilor din sectorul de retail – să găsească modalități de inversare a tendințelor negative actuale și de întoarcere la fundamentele piețelor de capital împreună cu clienții lor. Administratorii de fonduri ar putea face echipă cu distribuitorii și consultanții pentru a le explica clienților cum funcționează o investiție tipică și de ce investițiile sunt importante pentru economie și pentru locurile de muncă: Populația TREBUIE să înțeleagă în ce investește. „Nu investi niciodată într-un domeniu pe care nu-l înțelegi.” (Warren Buffett).

Poate că cel mai mare serviciu pe care sectorul de investiții l-ar putea aduce educației financiare este promovarea unei game de produse simple pentru persoane fizice, cu obiective investiționale extrem de clare, mai ales în cazul investițiilor pe termen lung/pentru pensie.

<sup>45</sup> „instrumente care încorporau portofolii de credite ipotecare, cu riscuri extrem de complexe. Complexitatea acestor instrumente, precum și faptul că anumite instrumente nu puteau fi vândute sau cumpărate cu ușurință, au contribuit la efectele crizei.” (Lloyd Blankfein, Director General, Goldman Sachs, 2010)

<sup>46</sup> În tabelul de bord anual al piețelor de consum din Uniunea Europeană, publicat în decembrie 2012, produsele de investiții s-au situat pe locul 30 (ultimul) pentru al treilea an consecutiv

## 5

# Câștigarea încrederii noilor investitori

## Keith Richards

Director General

The Personal Finance Society

Ultimii 30 de ani de reglementări în continuă schimbare, problemele economice și dezastrul evitat în ultimul moment în sectorul bancar au dăunat reputației și percepției referitoare la serviciile financiare adresate persoanelor fizice, în general, cu efect negativ asupra încrederii și siguranței consumatorilor. Vestea mai bună este că toate acestea au avut un impact redus asupra investitorilor sau consumatorilor deja existenți. Totuși, percepția negativă și lipsa unei educații financiare a consumatorilor a deteriorat importanța planificării financiare.

În consecință, educația financiară a consumatorilor în general, nu doar a investitorilor, trebuie să devină un obiectiv și un angajament ferm al tuturor companiilor care funcționează în sectorul financiar de retail. Realitatea este că aproximativ două treimi din consumatorii adulți ar putea avea mult de câștigat de pe urma prezentării conceptului de planificare financiară, la începutul carierei, în apropiere de pensie sau chiar la pensie. Persoanele care nu au interacționat niciodată cu un consultant financiar ar putea să nu înțeleagă prea bine beneficiile planificării financiare sau ar putea chiar să devină suspicioși din cauza problemelor din trecut. Totuși, practicile din vânzări aplicate în trecut nu-și mai au locul în serviciile actuale de planificare financiară care sunt oferite de consultanți calificați.

Consultanții financieri sunt supuși în prezent unor reglementări mult mai stricte, sunt obligați să dețină calificările necesare și să aplice grile de comisioane transparente. Toate acestea au avut ca rezultat o scădere a numărului de consultanți financieri din Marea Britanie, de la 300.000 la sfârșitul anilor '80 la aproximativ 32.500 astăzi.

Au supraviețuit cei mai puternici, în acest caz, consultanții care au comunicat în mod clar și transparent cu investitorii și consumatorii, astfel încât deciziile acestora să fie mai sigure și mai informate.

Acesta este mesajul. Consultanții sunt mult mai bine pregătiți, iar asta înseamnă câștiguri mai mari pentru clienți. De exemplu, Raportul intitulat *Valoarea Serviciilor de Consultanță* publicat la începutul anului pe website-ul unbiased.co.uk și a societății Standard Life a arătat că serviciile de consultanță financiară ar putea aduce



consumatorilor un venit suplimentar la pensie de peste 2.780 de lire sterline pe an, în medie, putând conduce la creșteri ale valorii pensiei lunare cu până la 2.321 lire sterline.

Găsirea unui consultant financiar este acum foarte simplă datorită integrării tehnologiei și utilizării Internetului. Au apărut astfel website-uri și instrumente online dedicate consumatorilor, concepute pentru a ajuta la alegerea soluțiilor de investiție și de planificare financiară atât pe termen scurt cât și pe termen lung.

Cererea de servicii de consultanță financiară este din ce în ce mai mare, pe măsură ce tot mai mulți consumatori recunosc importanța unui punct de vedere profesionist. Populația înțelege că are nevoie de produse sau servicii financiare ca urmare a unui eveniment sau a unei succesiuni de evenimente din viața lor, în urma cărora se gândește la beneficiile planificării financiare sau la consecințele **lipsei de acțiune** în acest domeniu. În cazul obiectivelor pe termen lung, de exemplu planificarea veniturilor pentru pensie sau încheierea de polițe de asigurare de viață, multe persoane sunt conștiente de necesitatea acestora, dar foarte puține sunt motivate să acționeze, deoarece, de multe ori, lucrurile par foarte complexe și este mai ușor să amâne luarea vreunei măsuri până mai târziu.

Totuși, este evident că, în absența evenimentelor la care făceam referire mai sus, consumatorii care nu înțeleg necesitatea sau valoarea consultanței financiare nu vor apela probabil la aceste servicii în lipsa unei educații financiare mai bune. Un număr destul de redus de consultanți financiari au participat gratuit la programe de educație financiară a consumatorilor, dar există o inițiativă educațională mult mai importantă care trebuie implementată în beneficiul consumatorilor.

Problema cea mai importantă este că, de multe ori, intermediarii din domeniul investițiilor sunt deseori firme mici sau PFA-uri, deci resursele lor sunt destul de limitate. În acest sens, administratorii de fonduri și platformele online au un rol foarte important în susținerea directă sau indirectă a consultanților cu programe de dezvoltare profesională continuă, care la rândul lor, vor conduce la o mai bună educație a consumatorilor.

În mod indirect, mulți administratori de fonduri alocă bugete pentru susținerea promovării unor produse sau servicii sau a unor campanii de conștientizare, iar o parte din aceste inițiative ar putea fi adresate educației generale a consumatorilor.

Societățile de asigurări de viață, societățile de servicii de investiții financiare și comunitatea consultanților financiari sunt prezente constante în promovarea de cursuri de instruire. Ceea ce s-a schimbat în ultimul timp este calitatea serviciilor oferite și mutarea accentului de pe vânzarea de produse pe materiale educaționale cu caracter mai general. Aceste schimbări au apărut ca urmare a solicitărilor consultanților, ale organismelor profesionale și a schimbărilor din cadrul de reglementare a serviciilor de dezvoltare profesională continuă, mai ales a dorinței consultanților financiari de a beneficia de oportunități educaționale de foarte bună calitate.

În prezent, calitatea este foarte importantă. Consultanții nu mai doresc dezvoltare profesională continuă doar pentru a bifa o solicitare a organismelor de reglementare, ci chiar vor să învețe ceva care să corespundă nevoilor lor specifice.

Multe societăți de asigurări de viață și societăți de servicii de investiții financiare înțeleg necesitatea unor acțiuni de instruire de calitate și au impus angajaților lor din vânzări obținerea de calificări profesionale superioare.

Acesta este un cerc virtuos care are ca rezultat angajați mai bine calificați și rezultate mai bune pentru consumatori.

Unul dintre aspectele de urmărit pe viitor ar fi o piață în care consultanții profesioniști înțeleg necesitatea și valoarea instruirii „plătite”, care să înlocuiască modelul actual în care totul este oferit gratuit – astfel încât consultanții financiari să se comporte ca profesioniști în adevăratul sens al cuvântului. Am văzut îmbunătățiri, o mai mare concentrare pe conținutul cu caracter tehnic, realizarea unei conexiuni între consultanți și clienți - de exemplu, mulți consultanți oferă în prezent analize strategice & economice.

Noi, consultanții financiari, trebuie să demonstrăm că avem o cultură orientată către consumatori, fără ca stimulentele economice implicite în activitatea noastră să pară a fi pe primul plan. Numeroși administratori de fonduri, precum și noi în cadrul Personal Finance Society înțelegem acest lucru și întrevădem mult mai multe proiecte în viitor – ceea ce este mai mult decât laudabil.

Obiectivul final trebuie să fie dezvoltarea unui sector de planificare financiară mult mai dinamic, cu o reputație bună și în care populația să aibă încredere. Într-un astfel de mediu, mulți mai mulți consumatori vor apela la serviciile de consultanță oferite de specialiști. Rezultatele mai bune obținute de consumatori vor însemna rezultate mai bune pentru toate celelalte părți interesate și un sector financiar revigorat, cu oportunități multiple pentru toată lumea.



**Recomandările EFAMA  
pentru inițiativele din  
domeniul educației  
financiare a  
investitorilor**



# Introducere

## Denise Voss

Președintele Grupului de lucru privind  
educația financiară a investitorilor din cadrul EFAMA

Opinia mea este că această parte din Raportul EFAMA privind educația financiară a investitorilor se aseamănă cu umplutura unui sandwich: este înconjurat de două felii de pâine care formează o structură de rezistență, dar este independentă și interesantă. Sper că sunteți de acord cu mine!

Raportul a fost întocmit pe baza recomandărilor emise de Grupul de lucru privind educația financiară a investitorilor din cadrul EFAMA, ca rezultat al unei întâlniri extrem de fructuoase care a avut loc în ianuarie 2013. Membrii Grupului de lucru au organizat și au participat la conferința din noiembrie 2012 dedicată „Zilei Educației financiare a investitorilor”, iar cu această ocazie s-a văzut foarte clar că încercăm „să vindem castraveți grădinarului”, având în vedere că majoritatea participanților erau oricum deja de părere că educația financiară este un punct foarte important în restabilirea încrederii investitorilor, mai ales după criza financiară din 2008. Conferința a avut ca scop prezentarea de bune practici în domeniul educației financiare a investitorilor, iar pasul următor a fost diseminarea acestor bune practici nu doar în rândul membrilor EFAMA dar și în comunitatea financiară, în rândul funcționarilor publici, al presei și altor părți interesate.

Raportul pe care îl aveți în față este rezultatul muncii de peste an și sperăm că vă va ajuta să înțelegeți mai bine că administratorii de fonduri pot contribui la educarea investitorilor.

Este clar pentru toată lumea că europenii sunt din ce în ce mai responsabili în ceea ce privește viitorul financiar și pensiile. Educația financiară este mai importantă acum decât a fost vreodată, deoarece acum populația nu se mai poate baza doar pe ajutorul venit de la stat. Trei mesaje sunt din punctul nostru de vedere cele mai importante:

- Educația financiară este vitală, dar serviciile de consultanță pentru investiții își au și ele rolul lor la fel de important. Investitorii educați vor pune întrebări pertinente consultanților, ceea ce înseamnă recomandări mai bune și rezultate financiare adecvate obiectivelor investitorilor.

- Cu toții putem contribui la educația financiară a investitorilor, în moduri diferite. Așa cum reiese din recomandările prezentate în cele ce urmează, educația financiară a investitorilor poate fi îmbunătățită pe foarte multe căi, fără costuri semnificative. Cred cu tărie că investitorii mai educați sunt mult mai implicați, iar implicarea lor înseamnă șanse mai mari ca relația cu administratorii de fonduri să fie o relație pe termen lung.
- Subiectul educației financiare a investitorilor pare deseori dificil de abordat din cauza ariei de aplicabilitate extrem de vaste, a duratei de timp necesare, etc. În plus, există o serie de aspecte, precum educația financiară în școli – care pune la dispoziția investitorilor cunoștințe financiare de bază – asupra cărora nu avem o influență covârșitoare. Așa cum arată și recomandările noastre, putem profita de foarte multe oportunități de îmbunătățire a educației financiare a investitorilor, astfel încât aceștia să poată accesa cât mai multe mijloace de îndeplinire a obiectivelor lor financiare și de asigurare a veniturilor la pensie.

Am convingerea că acest raport nu este doar oportun, ci chiar vital pentru industria noastră, astfel încât să putem câștiga și recâștiga încrederea investitorilor, mai ales în ceea ce privește persoanele fizice. În concluzie, aș vrea să mulțumesc membrilor Grupului de lucru privind educația financiară a investitorilor din cadrul EFAMA, lui Bernard Delbecque și lui Jonathan Healy pentru timpul dedicat acestui proiect și pentru entuziasmul de care au dat dovadă.

# RECOMANDĂRI

Inițiativele din domeniu „educației financiare a investitorilor” se axează pe îmbunătățirea nivelului de cunoștințe și abilități precum și a încrederii populației referitor la beneficiile și caracteristicile investițiilor care trebuie să răspundă nevoilor lor financiare. Aceste inițiative oferă și informații pe care orice investitor ar trebui să le înțeleagă și să le acceseze cu ușurință. Nu în ultimul rând, „educația financiară a investitorilor” înseamnă și acțiuni efective de educare a populației pe teme financiare. Recomandările noastre reprezintă un ghid menit să încurajeze, să motiveze și să susțină implementarea inițiativelor din domeniul educației financiare a investitorilor de către entitățile din industria administrării investițiilor și din sectorul financiar în general.

## I. Context

### ● Identificarea problemelor și cerințelor de educație financiară

Ca punct de plecare, încercați să reflectați asupra nivelului de educație financiară a populației în general sau a clienților societăților pe care le reprezentați în particular și identificați punctele în care lipsa educației financiare reprezintă un impediment pentru creșterea volumului și calității economiilor și investițiilor pe termen scurt, mediu și lung. Pot fi avute în vedere următoarele acțiuni:

- Consultarea rezultatelor studiilor referitoare la nivelul de educație financiară a investitorilor
- Căutarea indicatorii relevanți
- Analizarea reclamațiilor și solicitărilor de informații venite din partea clienților.

### ● Analiza inițiativelor deja existente și identificarea unor obiective realiste

Pornind de la analiza problemelor și cerințelor de educație financiară a investitorilor, stabiliți obiective realiste pentru a identifica domeniile în care vă puteți aduce contribuția la o mai bună educare a investitorilor și a populației în general, având în vedere resursele limitate disponibile.

### ● Identificarea publicul țintă

Publicul înseamnă o varietate de persoane/părți interesate, cu diferite profiluri de risc și niveluri de cunoștințe despre investiții. Pot fi incluși aici:

- Investitorii
  - I. Persoane fizice – persoanele care economisesc și investesc, studenți, angajați, angajați care se pregătesc să iasă la pensie, pensionari, etc.
  - II. Investitori instituționali – în măsura în care aceștia oferă servicii și reprezintă interesele investitorilor persoane fizice; de ex. fonduri de pensii, autorități locale, etc.
- Intermediarii
  - I. Distribuitori de titluri de participare în fonduri de investiții (bănci, societăți de asigurare, companii de consultanță financiară, etc.) – cărora li se vor explica conceptele de bază ale educației financiare și care vor primi materiale pe care le vor putea folosi în relația cu clienții lor.

## II. Alți intermediari – care se află în contact cu investitorii (sindicate, patronate, etc.)

- Autoritățile – care trebuie convinse de importanța educației financiare, astfel încât acestea să susțină financiar și politic inițiativele din domeniu.
- Jurnaliștii – care trebuie să conștientizeze rolul pe care îl au în domeniul educației financiare a investitorilor și care ar trebui, de ex. să popularizeze necesitatea economiilor și investițiilor, tipurile de produse de investiție, întrebări frecvente, etc.
- Furnizorii de servicii de educație – profesorii/trainerii trebuie să înțeleagă importanța conceptelor financiare și să predea mai departe principiile de bază ale educației financiare (efect de multiplicare).

### ● Cooperarea cu alte părți interesate

Parteneriatele au capacitatea de a concentra resurse și de a coordona mai bine inițiativele din domeniul educației financiare a investitorilor și/sau de a organiza inițiative în cadrul unor programe naționale axate pe educație și pe alte teme conexe. Părțile interesate pot fi:

- Statul (organisme de reglementare, ministerul educației, ministerul finanțelor)
- Asociații ale consumatorilor
- Alte societăți de servicii financiare/asociații/intermediari/distribuitori (bănci, platforme online, etc.)
- Presa și alte mijloace de comunicare
- Furnizori de servicii de educație (profesori, syndicate, asociații care se ocupă de integrarea imigranților, etc.)
- Sponsori

### ● Definirea acțiunilor

- Întocmirea unui plan și stabilirea de acțiuni specifice pentru îndeplinirea obiectivelor stabilite
- Derularea de proiecte pilot
- Stabilirea unui orizont de timp pentru planificarea și punerea în practică a acțiunilor
- Adaptarea acțiunilor în funcție de publicul țintă, având în vedere nivelul de educație, experiența, vârsta, nivelul cultural, etc.

## II. Conținut

### ● Definirea mesajului

Mesajele educaționale se vor axa fie pe concepte generale, fundamentale pentru educația financiară a investitorilor, fie pe aspecte specifice referitoare la un anumit produs. Indiferent de situație, mesajul trebuie să aibă legătură cu nevoile consumatorilor și să fie transmis într-un limbaj simplu:

- Aspecte generale. Exemple de concepte și mesaje generale:
  - I. Recomandări referitoare la modul în care trebuie abordată decizia de a investi, astfel încât consumatorii să acționeze în mod informat și educat („să pună întrebări”, „să aducă critici”, „să fie implicați”, etc.)
  - II. Dezvoltarea cunoștințelor, abilităților și atitudinilor pe care orice copil și tânăr ar trebui să le aibă în relația cu banii
  - III. Educarea investitorilor în legătură cu conceptele financiare de bază, economisirea și investițiile, pensii, acțiuni și obligațiuni, investiții responsabile și sustenabile, alocarea activelor, risc și randament, comisioane, riscul de contraparte, etc.
- Aspecte specifice anumitor produse. Mesajele care se axează pe un anumit produs vor include de obicei:
  - I. Informații concrete despre produse, de exemplu diferite tipuri de fonduri de investiții și caracteristicile activelor în care pot investi fondurile, etc.
  - II. Avantajele investiției, de ex. avantajele investițiilor în fonduri: protecția investitorilor, plasamentul colectiv, dispersia riscurilor și diversificarea activelor, costuri, transparență, lichiditate, administrarea riscurilor, etc.

### ● Neutralitate

Mesajele care nu promovează anumite produse sau mărci vor inspira mai multă încredere și vor genera mai mult angajament din partea investitorilor. În funcție de context, mesajul ar trebui să fie complet neutru (să nu favorizeze nicio bancă, asigurător sau administrator de fonduri) și să contribuie la îmbunătățirea cunoștințelor populației referitor la anumite categorii de produse.

### ● Inițiative directe, amuzante și interesante

Având în vedere că mare parte dintre inițiativele de educație financiară se adresează unui segment de populație cu un nivel limitat de cunoștințe financiare, este important ca mesajul să fie atractiv și accesibil, astfel încât persoanele vizate să se poată identifica cu problemele prezentate și să rezoneze cu conținutul mesajului. Rețelele de socializare pot fi foarte utile în interacțiunea cu persoane foarte tinere.

### ● Simplitate

■ Limbaj simplu: folosirea unui limbaj clar, netehnic și ușor de înțeles, adaptat la cerințele publicului țintă al inițiativei, care să asigure înțelegerea și asimilarea mesajului.

■ Materiale: pot fi incluse definiții, glosare de termeni, întrebări frecvente, sfaturi, date și cifre, ghiduri, grafice, imagini.

■ Cifre: publicul nu trebuie încărcat cu mult prea multe cifre și formule.

■ Diagrame și imagini: acestea pot fi de ajutor pentru înțelegerea proceselor.

## III. Prezentare

### ● Alegerea unei locații

■ Website-uri

■ Școli (primare și gimnaziale) și universități

■ Seminarii, conferințe

■ Publicitate

■ Angajatori

■ Alte tipuri de facilități și locații, de ex. bănci, mall-uri

### ● Folosirea de instrumente adecvate

■ Website-uri, rețele de socializare, broșuri, reviste, materiale gratuite (de ex. materiale puse la dispoziția profesorilor, investitorilor, publicului în general)

■ Servicii online gratuite, servicii de asistență telefonică, întâlniri

### ● Eficiență și bună organizare

■ Identificarea de „specialiști în domeniu”, cu bune abilități de comunicare

■ Folosirea și adaptarea materialelor existente

■ Angrenarea de persoane entuziaste

■ Folosirea trainerilor interni și/sau externi cu experiență practică

■ Dezvoltarea unei rețele de voluntariat

■ Stabilirea unui buget (unic sau multianual)

■ Cooperarea cu alte părți interesate din țară, industrie, etc.

### ● Creativitate

■ Se vor utiliza tehnici și instrumente creative care să atragă și să mențină atenția publicului țintă; de ex. sigle specifice programelor, mascote, jocuri, concursuri

■ Dezvoltarea de instrumente online (calculatoare, ...)

■ Inițiative bazate pe rețelele de socializare și pe alte tipuri de tehnologii de comunicare (podcasturi, filme, prezentări video, discuții online, aplicații mobile, prezentări powerpoint, bloguri)



## IV. Evaluare

Deși durata de derulare a unor astfel de inițiative este destul de mare, iar impactul asupra comportamentului investitorilor este destul de greu de cuantificat mai ales pe termen scurt, inițiativele din domeniul educației financiare a investitorilor trebuie să fie evaluate pentru a stabili impactul acestora, pentru a obține sugestii de îmbunătățire a calității pe viitor, astfel încât aceste proiecte să fie cât mai relevante și eficiente.

### ● Definirea mijloacelor de cuantificare a succesului

- Numărul de accesări ale website-urilor
- Paginile vizualizate
- Durata de timp petrecută pe website
- Indicatori de referință
- Solicitări de materiale
- Prezentări în mass media
- Procentul de public țintă efectiv angrenat în proiect

### ● Utilizarea de instrumente specifice

- Formulare de evaluare
- Scorecarduri
- Studii
- Analize statistice

### ● Programele existente trebuie evaluate, iar evoluția lor va fi raportată periodic

● Se va avea în vedere și opinia altor părți interesate în domeniul educației financiare a investitorilor pentru a stabili criteriile de evaluare standardizate, care să poată fi utilizate la nivelul întregii industrii.

**Inițiativele  
Membrilor EFAMA  
în domeniul educației  
financiare a  
investitorilor**

# Introducere

## Peter De Proft

Director General

Asociația Administratorilor de Fonduri din Europa (EFAMA)

Educația financiară a investitorilor este o prioritate esențială pentru EFAMA. Pentru că acesta nu este doar un slogan, am decis să întreprindem o serie de măsuri pentru a ne demonstra ambițiile în acest domeniu. În timpul discuțiilor dintre membrii, au fost subliniate inițiativele deja implementate de diferite asociații profesionale și companii în scopul promovării educației financiare a investitorilor. Așa ne-a venit ideea acestui raport, axat pe două obiective clare: popularizarea inițiativelor deja derulate de membrii noștri, pentru a încuraja alți membri și părți interesate să ia măsuri în acest domeniu și diseminarea recomandărilor, pentru a ajuta la implementarea inițiativelor de educație financiară a investitorilor.

Această parte din raport se concentrează pe primul obiectiv și confirmă faptul că promovarea educației financiare a investitorilor face acum parte din ADN-ul tuturor administratorilor de fonduri din Europa.

Inițiativele prezentate sunt materia primă care ne-a ajutat la definirea recomandărilor EFAMA. Aceste recomandări se aseamănă cu meniul unui restaurant – o ofertă cu foarte multe sugestii. Sunt posibile diverse combinații care să conducă la diferite tipuri de inițiative de educație financiară. Revizuirea inițiativelor de mai jos a condus la concluzia că există în practică un anumit model de implementare a recomandărilor noastre. Am încercat să subliniez câteva dintre aceste modele, urmărind cele patru secțiuni pe care sunt concepute recomandările.

### Context

Este clar pentru toată lumea că foarte multe persoane nu dețin nivelul de educație financiară necesar pentru a hotărî câți bani trebuie să economisească pentru pensie și cum să-și administreze economiile și investițiile. Consecința imediată este că populația nu economisește suficient și nu ia decizii corecte cu privire la investiții. Criza financiară globală a exacerbât aversiunea populației față de produsele financiare și riscurile investiționale și a determinat o lipsă de încredere față de capacitatea industriei de servicii financiare de a ajuta la rezolvarea problemelor de natură financiară.



Acesta este contextul în care trebuie interpretate inițiativele membrilor EFAMA de promovare a educației financiare a investitorilor din ultimii ani. Membrii EFAMA consideră că sunt necesare eforturi semnificative pentru a acoperi decalajul educațional care împiedică populația să-și înțeleagă nevoile financiare și faptul că economisirea este un lucru benefic.

Inițiativele de educație financiară a investitorilor întreprinse în industria noastră sunt concentrate pe două mari grupuri țintă: persoane fizice (copii, studenți, etc.) și profesioniști care pot împărtăși apoi cunoștințe investitorilor persoane fizice (angajați în diverse companii, distribuitori de fonduri, consultanți financiari, profesori, jurnaliști, etc.). În timp ce primul grup reprezintă publicul țintă tradițional pentru inițiativele din domeniul educației financiare, acțiunile de susținere a intermediarilor în promovarea educației financiare și consilierea potențialilor investitorilor pentru ca aceștia să ia decizii mai bune și mai informate sunt de asemenea extrem de utile. Este o modalitate eficientă prin care administratorii de fonduri care nu sunt în contact direct permanent cu investitorii să poată contribui la îmbunătățirea educației financiare a acestora.

Este de asemenea interesant de constatat că asociațiile profesionale naționale au tendința de a forma parteneriate cu alte părți interesate, de ex. autorități, alte asociații și ziare, în timp ce administratorii de fonduri lucrează mai mult independent.

## Conținut

Conținutul inițiativelor din domeniul educației financiare a investitorilor trebuie adaptat în funcție de publicul țintă. Rapoartele membrilor noștri confirmă că mesajul trebuie să fie simplu, accesibil și atractiv, conform recomandărilor, pentru a fi ajunge la investitorii persoane fizice. Iar inițiativele de educație financiară interesante și distractive sunt mai eficiente. În acest sens, membrii noștri utilizează diferite tehnici, inclusiv utilizarea de jocuri video, podcasturi și întrebări frecvente.

Nu este surprinzător faptul că inițiativele care au ca public țintă distribuitorii de fonduri, consultanții financiari și alți profesioniști din domeniul investițiilor folosesc materiale mai tehnice, axate pe susținerea unui public specializat în încercarea de promovarea educației financiare a investitorilor.

Este de asemenea evident că întreg conținutul trebuie să evite promovarea de produse și de furnizori, indiferent dacă inițiativele se adresează investitorilor persoanelor fizice sau profesioniștilor persoane juridice.

## Prezentare

Nu este deloc surprinzător că website-urile sunt instrumentul de bază pentru inițiativele din domeniul educației financiare a investitorilor, dată fiind utilitatea acestora în stocarea de informații și în asigurarea conexiunilor cu rețele de socializare sau alte website-uri. Totuși, faptul că sunt puse la dispoziție informații foarte utile pe Internet nu garantează și că persoanele care au cel mai mult nevoie de ajutor vor accesa paginile dedicate lor și că vor face efortul de a citi și înțelege materialele prezentate în încercarea de a le stimula interesul față de chestiunile financiare. Este deci necesară o abordare mult mai cuprinzătoare pentru a ajunge la un public mai numeros. Altfel spus, combinarea de diferite acțiuni complementare poate conduce la cele mai bune rezultate. În acest context, multe dintre inițiativele promovate de membrii noștri combină utilizarea unui website cu acțiuni dedicate școlilor (prin organizarea de lecții de educație financiară sau prin susținerea profesorilor cu informațiile necesare), evenimente anuale (gratuite și deschise publicului) sau parteneriate cu ziare și autorități publice. Această combinație de acțiuni este cea mai eficientă modalitate de transformare a inițiativelor de educație financiară a investitorilor într-un serviciu oferit și utilizat în permanență în toată Europa.

Website-urile sunt de asemenea foarte utile în efortul de susținere a inițiativelor axate pe instruirea intermediarilor. În acest caz, acțiunile întreprinse vor fi mai eficiente atunci când sunt combinate diferite tipuri de sesiuni de instruire, de exemplu sub formă de practică și/sau seminarii.

## Evaluare

Evaluarea periodică este un instrument obligatoriu în administrarea corectă a oricărei activități. Este valabil și în cazul inițiativelor din domeniul educației financiare a investitorilor, cu precizarea că, în acest caz, perioada de „recuperare a investiției” este foarte îndelungată și incertă.

## Inițiativele VÖIG în domeniul educației financiare a investitorilor<sup>47</sup>

### Introducere

VÖIG (*Ro. Asociația Administratorilor de Fonduri din Austria*) este un promotor activ al educației financiare a investitorilor. Din această postură, VÖIG a inițiat sau susținut o serie de acțiuni adresate mai multor grupuri țintă: cursuri de instruire pentru profesioniști din industria fondurilor de investiții, investitori persoane fizice, studenți și alte persoane care doresc să afle mai multe informații despre structura și funcționarea fondurilor de investiții.

În această lucrare sunt prezentate patru inițiative de educație financiară a investitorilor derulate de VOIG. Prima inițiativă - VOIG-Lehrgang – este un curs adresat persoanelor care activează în industria fondurilor de investiții. A doua inițiativă - o broșură – concepută de VOIG pentru predarea de cunoștințe fundamentale referitoare la economie, investiții și rolul fondurilor de investiții în economisirea pentru viitor. A treia inițiativă se referă la parteneriatul dintre VOIG și ziarul Kurier concretizat într-o sesiune de Întrebări și răspunsuri derulată o dată pe lună. A patra și ultima inițiativă – activitățile academice de instruire a studenților în domeniul educației financiare.

---

<sup>47</sup> Pentru informații suplimentare, vizitați [www.voeig.at](http://www.voeig.at)

# 1. Inițiativa VÖIG-Lehrgang

## (Ro. Cursurile de pregătire VÖIG)

### Context

„VÖIG-Lehrgang” înseamnă de fapt o serie de cursuri de instruire profesională adresate persoanelor care activează în industria fondurilor de investiții din Austria.<sup>48</sup> Obiectivele urmărite sunt atât instruirea profesioniștilor din domeniu cât și promovarea educației financiare la nivel științific, dar fără a desconsidera aspectele practice.

### Conținut

Cursurile sunt organizate pe diferite module de nivel introductiv care formează așa-numitul “Grundkurs” (curs de bază), urmate de module specializate, de exemplu, seria de cursuri pentru Administratori de Portofoliu Autorizați (*Certified Portfolio Manager - CPM*) sau seria de cursuri pentru Administratori de Risc Autorizați (*Certified Risk Manager - CRM*).

### Prezentare

Cursurile „VÖIG-Lehrgang” se desfășoară cel puțin o dată pe an, în funcție de cererile primite din industrie.

### Evaluare

Cursurile „VÖIG-Lehrgang” sunt evaluate constant și apoi modificate pentru a fi oferit informații actualizate și corecte care să poată deservi cerințelor educaționale ale profesioniștilor din domeniul fondurilor de investiții.

# 2. Inițiativa „DIDI’s Investmentfonds leicht gemacht”

## (Ro. Învăț cu DIDI despre fondurile de investiții)

### Context

În 2013, VÖIG a publicat o broșura intitulată „DIDI’s Investmentfonds leicht gemacht”<sup>49</sup>. Broșura cuprinde informații simple referitoare la fondurile de investiții – definiție, structură și utilitate pentru investitorii persoane fizice.

### Conținut

„DIDI” este un ghid prietenos care oferă cititorilor informații ușor de înțeles despre ce înseamnă fondurile de investiții și cum funcționează acestea. Scopul este de a prezenta în termeni obișnuiți o descriere a fondurilor de investiții, avantajele și dezavantajele acestora precum și modul în care pot fi încorporate în strategiile de investiție.

### Prezentare

Broșura este disponibilă pe website-ul VÖIG, deocamdată doar în limba germană. Pentru viitor, se intenționează realizarea de diferite versiuni pentru mai multe grupuri țintă, cu un nivel de cunoștințe și experiență diferite. Mai mult, se intenționează și ca broșura să fie pusă la dispoziția profesorilor și centrelor de instruire interesate.

<sup>48</sup> Vezi <http://finanzlehrgaenge.opwz.com/finanzen/kurse-seminare/voeig-lehrgang-grundkurs-fuer-portfoliound-riskmanagement.html>

<sup>49</sup> Vezi [www.oeig.at/oeig/internet\\_3.nsf/sysPages/de.html/\\$file/Broschuere\\_final.pdf](http://www.oeig.at/oeig/internet_3.nsf/sysPages/de.html/$file/Broschuere_final.pdf)



## Evaluare

Broșura va fi evaluată și actualizată o dată pe an sau ori de câte ori apar modificări semnificative în legislația privind fondurile de investiții sau în legislația fiscală.

## 3. Întrebări și răspunsuri prin telefon despre fondurile de investiții

### Conținut și Prezentare

În cooperare cu ziarul „KURIER”, VÖIG răspunde o dată pe lună (mai puțin vara) prin teleconferință la întrebări referitoare la fondurile de investiții sau alte domenii conexe. Oricine poate pune întrebări sau ridica probleme în cadrul discuției purtate cu un expert în domeniul investițiilor.

## 4. Activități academice

### Conținut și Prezentare

VÖIG este implicată activ în instruirea academică din domeniul fondurilor de investiții. Dr. Kammel, Director al Departamentului Juridic & Relații Internaționale este implicat atât în activitatea profesorală cât și de cercetare, în calitate de membru al corpului profesoral și profesor onorific în cadrul Universității Dunărea din Krems. VÖIG a publicat deja un volum intitulat „*InvFG 2011 – Materialienband*” (Ro. *Legea privind fondurile de investiții – ghid practic*) care cuprinde toate informațiile necesare privind reglementarea fondurilor de investiții în Austria.<sup>50</sup> O a doua ediție complet revizuită este prevăzută pentru sfârșitul anului 2013.

<sup>50</sup> Vezi [www.voeig.at/voeig/internet\\_3.nsf/sysPages/de.html/\\$file/Broschuere\\_final.pdfmaterial](http://www.voeig.at/voeig/internet_3.nsf/sysPages/de.html/$file/Broschuere_final.pdfmaterial)

## Inițiativele BEAMA în domeniul educației financiare a investitorilor<sup>51</sup>

### Introducere

Inițiativele BEAMA (*Ro. Asociația Administratorilor de Fonduri din Belgia*) în domeniul educației financiare a investitorilor sunt axate pe o platformă online care poate fi accesată gratuit de pe website-ul BEAMA. Această platformă online se adresează investitorilor cu un anumit nivel de cunoștințe financiare. Obiectivul principal al acestei inițiative este informarea/educarea investitorilor persoane fizice. Platforma online oferă o suită de informații despre piețele financiare, factorii care trebuie analizați în momentul în care se efectuează o investiție și structura fondurilor de investiții, inclusiv cerințele stabilite de organismele de reglementare. O altă inițiativă de educație financiară susținută de BEAMA este desfășurarea de vizite în școli, pentru educarea tinerilor în legătură cu aspectele financiare. BEAMA participă la aceste evenimente în calitate de membru Febelfin (*Ro. Federația națională a sectorului financiar din Belgia*).

### Context

BEAMA a conceput o platforma online adresată investitorilor persoane fizice care au deja un nivel mediu de experiență în domeniul financiar/al investițiilor. Platforma este disponibilă în olandeză și în franceză.

- Adresa pentru limba franceză: <http://www.beama.be/fr/aptitude-financiere>
- Adresa pentru limba olandeză: <http://www.beama.be/nl/financiele-vaardigheden>

Cu ajutorul acestui instrument electronic, BEAMA intenționează să promoveze importanța OPC-urilor (fondurilor) ca instrument financiar pentru investitori.

---

<sup>51</sup> Pentru informații suplimentare, vizitați [www.beama.be](http://www.beama.be)

## Conținut

Aplicația este structurată pe modelul wikipedia. Cititorii au posibilitatea de a avea întâi o imagine generală, pe secțiuni, pentru ca apoi să se obțină informații mai detaliate pe anumite subiecte.

Conținutul este împărțit în trei mari categorii:

- OPC-uri
- Investitori
- Piețe financiare

Fiecare categorie tratează diferite subiecte, de exemplu:

- OPC-uri

Definiții, avantaje și dezavantaje, aspecte fiscale, supraveghere, protecția investitorilor, profiluri de risc, tipuri de fonduri (de ex. fonduri de acțiuni, fonduri de obligațiuni, fonduri de pensii, etc.), diferite părți implicate în procesul investițional, cadru legal, documente oficiale (DICI, prospecte, etc.) materiale publicitare.

- Investitori

Profiluri de risc, planificare financiară, nevoi de finanțare, etc.

- Piețe financiare

Date economice și financiare esențiale despre piețe și instrumente de investiții, teorie, glosar.

Toate explicațiile sunt scrise într-un limbaj simplu și direct și sunt revizuite la final de un editor. Conținutul nu are deloc caracter comercial, singurul obiectiv fiind îmbunătățirea cunoștințelor investitorilor persoane fizice în domeniul OPC-urilor și al piețelor financiare. Sunt folosite diagrame, grafice, imagini, scheme, etc. pentru a transmite mesajul într-un mod cât mai creativ și mai simplu. În plus, se mai pregătește o secțiune adresată subiectelor de actualitate. Vor fi incluse și link-uri, pentru ca persoanele interesate să poată afla mai multe informații despre un anumit eveniment/subiect.

## Prezentare

Platforma online integrată este deja implementată și este considerată segmentul educațional al website-ului BEAMA. Membrii BEAMA sunt încurajați să se conecteze la platformă prin intermediul propriilor lor website-uri. În plus, mai există și alte inițiative de acest gen, care fac trimitere către platforma BEAMA pentru a explica cum funcționează fondurile și cum pot fi utilizate de investitorii persoane fizice. Exemple de astfel de inițiative:

- [www.wikifin.be](http://www.wikifin.be): portal al autorității naționale de supraveghere, al cărui obiectiv este susținerea investitorilor în luarea deciziilor cu caracter financiar,

- [www.monargentetmoi.be](http://www.monargentetmoi.be) (în limba franceză) și [www.mijngeldenik.be](http://www.mijngeldenik.be) (în limba olandeză): website-ul Federației Naționale a Sectorului Financiar din Belgia (Febelfin), al cărei scop este educația financiară a consumatorilor în domenii precum: plăți, împrumuturi, economii, investiții și operațiuni bancare. În calitate de membru Febelfin, BEAMA a contribuit la realizarea acestui website.

Febelfin desfășoară diverse programe de informare în școli, pentru a ajuta tinerii să-și gestioneze banii în mod inteligent.

## Evaluare

Succesul platformei online este evaluat prin numărul de accesări. Platforma de educație financiară se află în top trei secțiuni cu cei mai mulți vizitatori pe website-ul BEAMA.

## Inițiativele AFG în domeniul educației financiare a investitorilor<sup>52</sup>

### Introducere

AFG (Ro. Asociația Administratorilor de Fonduri din Franța) a abordat proactiv inițiativele de educație financiară adresate studenților, investitorilor persoane fizice și juridice. AFG promovează educația financiară a investitorilor prin intermediul website-ului și prin susținerea unor inițiative în domeniul educației financiare, de exemplu publicarea de articole și cărți. AFG a susținut universitățile și autoritatea de reglementare din Franța în activitatea de promovare a târgurilor anuale care atrag un număr mare de investitori persoane fizice.

În 2013, AFG a constituit un grup de lucru dedicat activității de conștientizare a importanței activității de administrare a investițiilor în rândul publicului larg. Grupul de lucru va organiza cursuri universitare, va publica materiale adresate publicului nespecializat și va coopera cu alte organizații pentru a contribui la activitatea din acest domeniu.

### Context

Dominiul financiar a devenit din ce în ce mai complex în ultimii ani. Imaginea sectorului financiar a avut de suferit din cauza unor evenimente precum „criza subprime” și „afacerea Madoff”. Criza care a început în 2007 a pus serios la încercare rolul jucat de aspectele financiare în societate.

În același timp, populația este din ce în ce mai conștientă de importanța economisirii înainte de pensie. Economisirea nu mai este văzută ca o modalitate de suplimentare a veniturilor sau de rezolvare a problemelor neanticipate, ci ca o necesitate pentru păstrarea unui anumit nivel de trai și după pensionare.

---

<sup>52</sup>Pentru informații suplimentare, vizitați [www.afg.asso.fr](http://www.afg.asso.fr) sau trimiteți mail persoanei de contact: Dominique Pignot la adresa [d.pignot@afg.asso.fr](mailto:d.pignot@afg.asso.fr).

În acest context, AFG este deplin angajată în activitatea de îmbunătățire/promovare a educației financiare, pentru a ajuta toate segmentele de populație în selectarea produselor de economisire potrivite și pentru o mai bună înțelegere a modului în care funcționează activitatea de administrare a investițiilor.

Publicul țintă este format din profesioniști din domeniul economisirii, studenți, formatori de opinie, sindicate (pentru care AFG organizează seminarii în economie și finanțe) și autorități (AFG organizează de la zero programe axate pe cunoștințe de bază și pe studierea tendințelor actuale din domeniu). Inițiativele AFG au două mari priorități:

- **Restabilirea încrederii investitorilor:** profesioniștii care intră în contact direct cu clienții, mai ales personalul din vânzări, trebuie să fie familiarizați cu schimbările permanente din mediul economic și financiar. Pe de altă parte, clienții solicită o mai mare transparență a produselor financiare.

- **Restabilirea importanței domeniului financiar, prin explicarea modului în care funcționează sistemul:** în acest sens, sunt foarte importante materialele de prezentare în media și conferințele pe teme precum finanțarea activității economice și obiectivul economisirii pe termen lung. Mai concret, trebuie să înțelegem mai bine industria fondurilor de investiții.

## Conținut & Prezentare

### ● Certificate AMF

Certificatele AMF sunt acordate după susținerea unui examen care să dovedească deținerea de cunoștințe minime în domeniul reglementărilor și finanțelor. Supervizat de AMF – organismul de reglementare din Franța – examenul este adresat profesioniștilor care lucrează direct cu investitorii persoane fizice și care trebuie să fie familiarizați cu mediul financiar și de reglementare în care își desfășoară activitatea.

Acest program a fost organizat în 2010 de AFG, în parteneriat cu CFPB – centrul de training din sectorul bancar. AFG a creat un instrument de e-learning care să permită utilizatorilor să obțină informații într-un format simplu și ușor de înțeles, cu un public țintă format din studenți. Până în prezent, aproximativ 4.400 de studenți au luat examenul, alături de aproximativ 3.300 de profesioniști din domeniu.

### ● Programe universitare

AFG joacă un rol important în programele universitare, prin intermediul unor acțiuni precum consultanță, concepție, sponsorizare și instruire. În 2011, AFG a pus în bazele unui curs post-universitar de tehnici de administrare a investițiilor pentru middle și back-office oferit de Universitatea Paris Ouest Nanterre; AFG a participat și la stabilirea structurii cursului. Angajații AFG participă periodic la cursuri universitare organizate de instituții precum CNAM (Ro. Colegiul Național de Arte și Meserii), Universitățile din Nanterre și Dauphine și Sorbonna.

### ● Târguri

AFG susține și promovează târgurile anuale care atrag un număr mare de investitori persoane fizice. În cadrul evenimentului intitulat „Actionaria” – un târg adresat investitorilor persoane fizice organizat în Paris în luna noiembrie a fiecărui an, AFG facilitează sau participă la discuții pe probleme referitoare la economisire și pensie. În 2014, studenții care au obținut certificatul AMF în urma examenului organizat de AFG vor fi invitați de onoare în cadrul evenimentului. Alte târguri sunt „Forum GI” – un forum de administrare a investițiilor pentru investitori instituționali și „Patrimonia”, care atrage societăți de administrare a investițiilor și consultanți financiari.

### ● Susținerea inițiativelor guvernului/organismului de reglementare

AFG a participat la înființarea IEPP (Ro. *Institutul de educație financiară a populației*) – un institut de educație financiară organizat sub patronajul autorităților de educație națională. IEPP are, printre altele, un website - <http://www.lafinancepourtous.com> - (Ro. *Finanțele pe înțelesul tuturor*) care prezintă sfaturi financiare, teste, informații practice și secțiuni dedicate copiilor și profesorilor. IEPP a publicat și cartea „*Bien Gérer son Argent pour les Nuls*” (Ro. *Gestionarea banilor. Sfaturi pentru începători*). AFG a oferit informații într-o serie de domenii diferite, mai ales planuri de economisire pentru angajați și promovează website-ul tuturor membrilor.

### ● Parteneriate cu organizații ale consumatorilor

AMF a cooperat și cu organizația națională a consumatorilor - INC - (<http://www.conso.net/>) la o serie de programe TV difuzate la sfârșitul anului 2013, cu scopul de a ajuta investitorii persoane fizice în procesul decizional anterior cumpărării sau investiției într-un produs financiar.

### ● Website-ul AFG

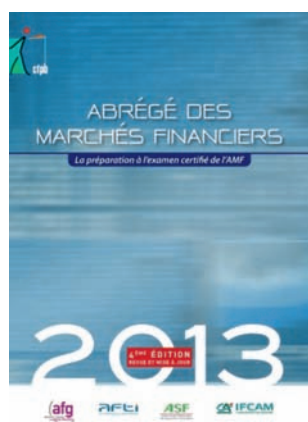
Prin website-ul său și prin diferite publicații, AFG oferă informații diverse care contribuie la educația financiară a investitorilor, de exemplu: rolul investițiilor, guvernanta corporativă, evaluarea performanței, schimbările apărute în tehnicile de administrare a investițiilor, cercetare, instruire, etc.

### ● Publicații

AFG este autorul unor publicații precum:

- „**Abrégé des Marchés Financiers**” (Ro. *Piețele financiare pe scurt*) - o privire generală asupra piețelor financiare. Această publicație este adresată candidaților care se pregătesc pentru examenul AMF, dar este și un ghid pentru orice alte persoane interesate de modul în care funcționează piețele financiare.

- „**The 100 words of asset management**” (Ro. *100 de termeni folosiți în administrarea investițiilor*) – o enciclopedie adresată publicului larg. Carlos Pardo, Director în cadrul Departamentului de cercetare economică al AMF și Jean-François Boulier (Aviva Investors France), membru în cadrul Comitetului Strategic al AFG au publicat această carte care cuprinde 100 de concepte de bază în administrarea investițiilor.



## Evaluare

AFG își evaluează inițiativele prin mai multe tehnici, de exemplu numărul de accesări ale website-ului, prezentarea în presă a inițiativelor susținute și derulate de AFG. Numărul de absolvenți care intră în posesia certificatului AMF reprezintă de asemenea o măsură a succesului inițiativelor de instruire desfășurate de AFG.



## Inițiativele BVI în domeniul educației financiare a investitorilor<sup>53</sup>

### Introducere

BVI (*Ro. Asociația Administratorilor de Fonduri din Germania*) este implicată într-o serie de inițiative de promovare a cunoștințelor financiare și despre investiții, mai ales în rândul tinerilor. Inițiativa Hoch-im-Kurs (*Ro. Investește inteligent*) este adresată elevilor cu vârste cuprinse între 16 și 18 ani. Această inițiativă presupune distribuirea de materiale didactice profesorilor și de manuale de curs elevilor. Alte inițiative de educație financiară susținute de BVI includ vizite ale membrilor BVI în școli pentru prezentări pe teme financiare.

În plus față de inițiativele adresate elevilor, BVI a dezvoltat și o aplicație mobilă care să ajute la gestionarea bugetului utilizatorului. Aceste inițiative sunt axele principale de acțiune în implicarea BVI în educația financiară a investitorilor.

### Context

Studiile efectuate pe piața din Germania au arătat că populația nu are suficiente cunoștințe financiare. Numărul de persoane care nu știu aproape nimic despre domeniul financiar este alarmant de mare. Statisticile arată că această situație este prezentă în toate păturile sociale și la toate vârstele. Lipsa de informare este evidentă, mai ales în rândul tinerilor. Aceștia recunosc că știu „foarte puține lucruri” sau „nimic” despre aspectele financiare. Lipsa informațiilor financiare poate avea consecințe foarte grave, implicând riscuri precum contractarea de asigurări de viață neadecvate, îndatorarea excesivă sau lipsa planurilor de pensie private. Decizii financiare, mai ales cele care țin de independența și siguranța financiară, de exemplu planurile de pensii, ar trebui luate în tinerețe. Tocmai din acest motiv, tinerii ar trebui să fie capabili să-și gestioneze singuri problemele financiare.

Dar problema este că tinerii nu au cunoștințe economice și financiare de bază.

---

<sup>53</sup> Pentru informații suplimentare, vizitați [www.hoch-im-kurs.de](http://www.hoch-im-kurs.de)



Atât experții din sistemul de învățământ cât și din afara acestuia sunt de acord că educația financiară este extrem de importantă și că școala ar trebui să se implice în acest demers educațional. Din păcate, programele școlare sunt de competența administrațiilor locale, deci există diferențe semnificative de abordare a chestiunilor educaționale ce țin de aspecte economice și financiare. Astfel, în anumite landuri există în școli cursuri generale de educație financiară, care vorbesc despre venituri, bani, economisire și cheltuieli, în timp ce în altele nu există niciun fel de programe educaționale în acest sens.

## Conținut

Inițiativa BVI desfășurată sub denumirea „Hoch im Kurs“ a fost lansată în anul 2006. Obiectivul urmărit este promovarea educației financiare a populației, mai ales a tinerilor. Inițiativa se dorește a fi o platforma care să faciliteze înțelegerea piețelor financiare și de capital. BVI oferă un pachet informativ pe suport hârtie, plus informații suplimentare pe website-ul [www.hoch-im-kurs.de](http://www.hoch-im-kurs.de). Sunt prezentate teme esențiale precum: gestiune financiară, piețe de capital, burse, piețe internaționale și măsuri de protecție financiară. Pachetul informativ este complex, dar foarte ușor de parcurs. Următoarele sunt temele prezentate:

- Gestiune financiară: Promovarea independenței și responsabilității financiare
- Banii în economie: Tranzacții monetare
- Pregătirea pentru viitor: Riscurile și nevoile financiare corespunzătoare fiecărei etape de viață
- Piețe financiare internaționale: Cum se desfășoară tranzacțiile internaționale?
- Criza financiară: Cauze și efecte
- Piața de capital și Bursele
- Investiții și atragerea de fonduri
- Investiții: Economisire și investiții, criterii de selectare a opțiunilor
- Fonduri de investiții: Ce sunt fondurile de investiții și cum funcționează?

## Prezentare

Pachetul informativ include o revistă pentru tineri cu vârste cuprinse între 16 și 18 ani și o broșura pentru profesori, cu informații generale și sugestii de prezentare la clasă. Profesorii primesc și o copie a revistei pentru elevi și sunt invitați să ceară un lot întreg de reviste pentru toți elevii din clasă. Această abordare s-a dovedit a fi cea mai eficientă și a generat cele mai multe reacții pozitive: diverse școli de pe întreg teritoriul Germaniei au primit peste 1.150.000 de copii ale revistei. Pachetul informativ cuprinde materiale pe suport hârtie și o trimiteră la website-ul [www.hoch-im-kurs.de](http://www.hoch-im-kurs.de). Informațiile sunt extrem de variate (de ex. un model de buget care poate fi folosit de oricine dorește sau „motivele apariției crizei financiare”).

Temele abordate pe website se adresează atât elevilor cât și profesorilor. BVI a pus bazele unei cooperări cu renumitul ziar german *Handelsblatt*. Ziarul publică săptămânal articole scrise pentru elevi, pe care profesorii le pot folosi la clasă. Există și secțiuni interactive, de exemplu concursuri sau rubrica „întrebarea săptămânii”, care ajută la stabilirea unui contact direct cu elevii. Website-ul cuprinde și o serie de acțiuni care sunt postate pe facebook.

În urmă cu trei ani, BVI a inițiat o altă acțiune: aproximativ 300 de experți financiari din rândul membrilor BVI au participat la întâlniri organizate în diferite școli și au făcut prezentări pe teme precum gestiune financiară sau planuri financiare pentru viitor. Prezentările sunt gratuite pentru școli, iar până în prezent, mai mult de 550 de profesori din toată țara au solicitat vizita experților noștri.

## Evaluare

Merită remarcat faptul că din 2007 până în prezent, pachetul informativ BVI a primit în fiecare an prestigiosul premiul „Comenius EDU Award” la categoria educație economică și financiară.

Un studiu realizat în ianuarie 2013 a arătat că profesorii au o părere bună despre broșurile „Hoch im Kurs”. 93% dintre respondenți au avut o părere pozitivă despre inițiativa „Hoch im Kurs”. Peste 70% dintre respondenți au afirmat că au folosit deja la clasă revistele primite. 21% intenționau să folosească revistele în viitorul apropiat.

Majoritatea profesorilor (96%) au exprimat opinii favorabile în legătură cu nivelul de calitate a materialelor. Reacțiile au fost pozitive și în cazul website-ului și a paginii de facebook, aceasta din urmă având deja peste 4.200 de fani. La un an de la relansarea website-ului, au fost înregistrați 130.000 de vizitatori și aproximativ 1.500.000 de accesări, iar vizitatorii au rămas mai mult timp pe pagină (în jur de 5-6 minute, în medie).

BVI a dezvoltat și o aplicație financiară [„Geld-Check” (*Ro. Verifică-ți banii*)] care ajută tinerii să-și gestioneze bugetul lunar și să economisească. Aplicația este gratuită și a fost descărcată deja de peste 35.000 de ori.

## Inițiativele Assogestioni în domeniul educației financiare a investitorilor<sup>54</sup>

### Introducere

Assogestioni (*Ro. Asociația Administratorilor de Fonduri din Italia*) este de părere că investitorii mai educați sunt mai siguri pe propriile decizii și iau decizii mai bune; tocmai din acest motiv, Assogestioni este angajată în promovarea educației financiare a investitorilor, ca mijloc ideal de susținere a investițiilor persoanelor fizice pe termen mediu și lung și ca parte din planurile de economisire pentru pensie.

În acest context, angajamentul Assogestioni în domeniul educației financiare a investitorilor este organizat pe două axe principale:

- comunicarea permanentă, cu scopul promovării unei mai bune înțelegeri a produselor financiare și restabilirii bunei reputații a fondurilor de investiții în rândul publicului format din persoane fizice și instituții
- o serie de evenimente unice organizate ca reacție la solicitările pieței sau la efectele crizei financiare.

Aceste două axe nu sunt complet independente, ci complementare, în funcție de cerințe, oportunități și de reacția pieței.

### Context

O serie de studii realizate la nivel național au demonstrat că nivelul de educație financiară a populației ar avea nevoie de o îmbunătățire semnificativă. Din păcate, instituțiile publice nu promovează niciun fel de acțiuni la nivel național sau în cadrul programelor școlare; la nivel local, există anumite inițiative de educație financiară în școli, precum și activități organizate de asociații profesionale, de exemplu asociația băncilor sau asociația consumatorilor, al căror scop este îmbunătățirea nivelului de cunoștințe al investitorilor persoane fizice.

---

<sup>54</sup> Pentru informații suplimentare, vizitați [www.assogestioni.it](http://www.assogestioni.it)

## Conținut & Prezentare

### ● Website-ul Assogestioni

Activitatea educațională se desfășoară mai ales prin intermediul website-ului Assogestioni<sup>55</sup> care găzduiește o secțiune dedicată educației financiare, cu 3 domenii:

- Concepte financiare de bază și forumul profesorilor
- Elemente de educație financiară
- Introducere în sistemul de pensii

Ultima secțiune a fost realizată în anul 2007 cu scopul de a pregăti populația pentru reforma din sectorul pensiilor, care introducea o serie de modificări semnificative. Datorită reformei, milioane de angajați au beneficiat de oportunitatea de investi o sumă de cele mai multe ori substanțială, ceea ce însemna că acești angajați trebuiau să înțeleagă opțiunile pe care le aveau la îndemână precum și criteriile de selecție. Asociația administratorilor de fonduri împreună cu o serie de alte organizații și-au luat rolul în serios și au pus la punct un website nou, cu informații financiare generale și de educare a investitorilor, alături de informații specifice referitoare la opțiunile de investiție disponibile ulterior intrării în vigoare a reformei. Lansarea website-ului – dedicat angajaților, investitorilor persoane fizice și elevilor – a fost însoțită de o campanie publicitară în presă și de distribuirea de broșuri de prezentare prin intermediul băncilor. La sfârșitul campaniei dedicate reformei în domeniul pensiilor, website-ul dedicat a fost inclus în pagina Assogestioni.

### ● Salone del Risparmio (Ro. Salonul investițiilor)

Assogestioni nu are doar prezență online, ci organizează și un eveniment anual dedicat promovării industriei și educației financiare. Salone del Risparmio este un târg financiar anual organizat de administratorii de fonduri. În 2013, la cea de-a patra ediție, au participat 12.500 de vizitatori, din care 80% au fost profesioniști din domeniul administrării investițiilor și 20% investitori persoane fizice și elevi. Din cele 3 zile – toate cu participare gratuită și deschise publicului – o zi este dedicată elevilor; la ultima ediție, 1.700 de elevi de liceu au participat la conferințele și seminariile organizate special pentru ei.

### ● Publicații

Pe lângă prezența online și evenimentul anual organizat sub denumirea Salone del Risparmio<sup>56</sup>, Assogestioni publică periodic broșuri, documente și cărți pentru mai bună înțelegere a industriei fondurilor de investiții. Una dintre publicații – „Fondurile mutuale: alegerea corectă” – a avut un succes deosebit; apărută la solicitarea unui grup format din investitori, consultanți financiari și administratori de fonduri, publicația cuprinde 13 întrebări & răspunsuri care explică principiile de bază ale investițiilor.

Deși inițial a fost concepută să apară într-o singură ediție, publicația a avut un succes imediat și a devenit extrem de populară, fiind acum un adevărat reper în activitatea de educație financiară a publicului.

## Evaluare

Assogestioni este de părere că, având în vedere resursele financiare limitate disponibile pentru educația financiară, cea mai eficientă strategie în încercarea de a obține „o rentabilitate a investiției” cât mai ridicată, este organizarea de programe dedicate intermediarilor, respectiv, profesioniștilor în domeniul administrării investițiilor, de exemplu consilieri bancari și consultanți financiari, etc.

Deși prezența online este un element necesar tuturor eforturilor instituționale dedicate educației financiare, generarea de trafic semnificativ este foarte dificilă, la fel și suscitarea interesului investitorilor.

Campaniile publicitare dedicate publicului larg necesită bugete semnificative pentru a fi vizibile, iar impactul este dificil de cuantificat.

În ceea ce privește educația financiară a elevilor, în ciuda succesului obținut de proiectul „Salone del Risparmio”, școlile sunt destul de greu de abordat din cauza structurilor ierarhice uneori complexe și a priorităților diferite ale profesorilor și directorilor. În plus, perioada de „recuperare a investiției” este extrem de lungă și de greu de estimat. În mod ideal, în cazul în care se urmărește educarea elevilor, activitatea asociației noastre ar trebui inclusă într-un program de anvergură sponsorizat la nivel instituțional.

<sup>55</sup> Vezi [www.assogestioni.it](http://www.assogestioni.it)



Instruirea directă și redactarea de publicații dedicate consultanților care pot fi folosite în relația cu clienții pare să fie cea mai potrivită strategie din punct de vedere al atingerii obiectivului educațional.

În plus, efectele programelor de comunicare și educare care implică consultanți se multiplică în piață; astfel, un grup țintă de 10-15.000 de consultanți va transmite informațiile unui grup mult mai mare de investitori. Aceasta abordare este, deci, eficientă din punct de vedere al utilizării resurselor, dar și eficace, asociația noastră reușind astfel să abordeze investitorii în momentul în care aceștia au cea mai mare nevoie de cunoștințe, respectiv, în momentul în care se pregătesc să ia decizia de a investi.





## Inițiativele ALFI în domeniul educației financiare a investitorilor<sup>56</sup>

### Introducere

Inițiativa de educație financiară a investitorilor derulată de ALFI (*Ro. Asociația Administratorilor de Fonduri din Luxemburg*) se sprijină pe Centrul ALFI pentru Investitori, care se adresează investitorilor cu experiență financiară limitată sau cvasi-inexistentă. Centrul ALFI pentru Investitori este conceput ca ghid în lumea fondurilor și a investițiilor, mai ales pentru investitorii persoane fizice. Obiectivul urmărit este furnizarea de răspunsuri la întrebările frecvente ale investitorilor persoane fizice și explicarea celor mai importante aspecte ce țin de industria fondurilor de investiții, de la relația dintre risc și randament la semnificația diversificării.

### Context

Ulterior apariției crizei financiare în anul 2008, ALFI a înțeles necesitatea recâștigării încrederii publicului în investiții și în fonduri. Una dintre măsurile care au urmat a fost înființarea unui Forum pentru investitori, astfel încât inițiativele ALFI să urmărească îndeaproape cerințele și așteptările investitorilor și să asigure participarea jucătorilor din industria fondurilor de investiții din Luxemburg: reprezentanți ai fondurilor de investiții, societăți de administrare a investițiilor, furnizori de servicii și reprezentanți ai Universității din Luxemburg. Forumul a identificat ca principal obiectiv educația financiară a investitorilor și informarea acestora, iar în martie 2011, a fost deschis Centrul ALFI pentru Investitori.<sup>57</sup>

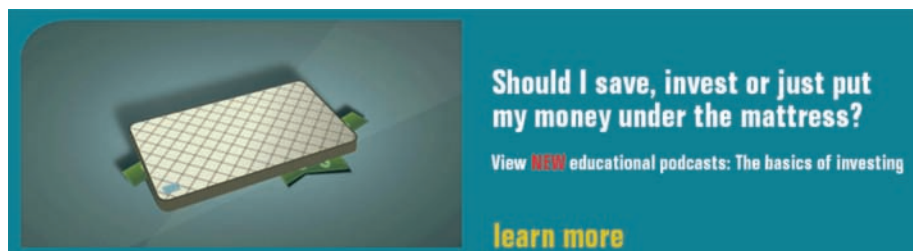
---

<sup>56</sup> Pentru informații suplimentare, vizitați [www.alfi.lu](http://www.alfi.lu)

<sup>57</sup> Vezi <http://www.alfi.lu/investor-centre>

Centrul ALFI pentru Investitorilor este o platformă online prezentată sub forma unui ghid pentru investitorii persoane fizice în universul investițiilor și fondurilor, prin intermediul a trei secțiuni: Educația financiară a investitorilor, Informații pentru investitori și Protecția investitorilor. Informațiile sunt disponibile în engleză, franceză, italiană și germană. Urmează să mai fie adăugate și alte limbi naționale. Publicul țintă este format din investitori persoane fizice fără experiență sau cu foarte puțină experiență în fondurile de investiții. Obiectivele Centrului sunt:

- restabilirea și creșterea încrederii investitorilor în fondurile de investiții ca mijloace de economisire și investire
- furnizarea de informații referitoare la investiții, inclusiv informații referitoare la aspecte specifice țării de origine a investitorilor
- încurajarea conștientizării importanței investițiilor
- promovarea investițiilor în OPCVM-uri, prin sublinierea caracteristicilor de protecție a investiției și investitorului



## Conținut

### ● Centrul ALFI pentru Investitori

Centrul ALFI pentru Investitori explică modul în care funcționează investițiile, diferitele tipuri de fonduri de investiții, precum și regulile și măsurile de protecție aplicate. Investitorii află care este profilul lor investițional și identifică fondurile adecvate nevoilor lor investiționale. Se analizează de asemenea cum evoluează în timp obiectivele investiționale și cum opțiunile de investiție pot fi adaptate în consecință.

Centrul are o structură simplă, axată pe trei secțiuni: Educația financiară a investitorilor, Informații pentru investitori și Protecția investitorilor.

### ● Educația financiară a investitorilor

Această secțiune oferă informații despre ce înseamnă investițiile, diferențele dintre economisire și investire și procesul de alegere a unui consultant financiar. În plus, se explică și care sunt informațiile pe care orice investitor ar trebui să le cunoască înainte de a investi, tipurile de investiții disponibile și definiția OPCVM-urilor. Investitorii mai pot găsi și răspunsuri la cele mai frecvente întrebări referitoare la investiții, precum și un glosar și legături utile.

### ● Informații pentru investitori

Având în vedere faptul că titlurile de participare în fondurile de investiții din Luxemburg sunt distribuite transfrontalier în întreaga Europă dar și în alte țări ale lumii și că circumstanțele investitorilor diferă de la o țară la alta, Centrul ALFI pentru Investitori cuprinde și o secțiune dedicată informațiilor relevante pentru investitorii din diferite țări. Această secțiune oferă informații utile și link-uri către website-uri din diferite țări din Europa (dar și din Hong Kong) care tratează diferite aspecte referitoare la fondurile de investiții. Investitorii au acces la explicații și informații referitoare la: organisme de reglementare locale, asociații ale administratorilor de fonduri, resurse de informare pentru investitori, aspecte fiscale, juridice și de pensii, literatură de specialitate și glosare. Sursele de informare sunt extrem de variate, iar cititorul poate accesa informații în limba oficială a țării sale de origine. Centrul cuprinde în prezent informații din următoarele țări: Austria, Franța, Germania, Hong Kong, Luxemburg, Spania, Suedia, Elveția, Marea Britanie, Belgia, Italia și Olanda. Urmează să mai fie adăugate și alte țări.

### ● Protecția investitorilor

Având în vedere că Centrul ALFI pentru Investitori oferă informații și resurse educaționale pentru investitorii persoane fizice, la începutul anului 2013 a mai fost adăugată o secțiune al cărei scop este explicarea caracteristicilor de protecție a investitorilor încorporate în produsele de tip OPCVM. Această secțiune se axează pe

aspecte precum: active eligibile, diversificare, lichiditate, evaluarea activelor, administrarea riscurilor și controlul intern, supraveghere și păstrarea în siguranță a activelor și informații despre fonduri.

### ● Podcasturi cu caracter educațional

În martie 2013, Forumul Investitorilor a lansat podcasturi referitoare la fundamentele investițiilor, cu explicații simple, povestiri și animații. Această serie de prezentări are rolul de a ajuta consumatorii să înțeleagă ce înseamnă să investești. Podcasturile sunt disponibile pe website-ul Centrului APFI pentru Investitori.



Prezentările pornesc de la ideea că economiile pe termen lung și investițiile sunt necesare pentru a obține creșteri de capital în timp și că fondurile de investiții (mai ales OPCVM-urile) sunt produse concepute și adaptate special nevoilor investitorilor persoane fizice. Prezentările urmăresc fundamentele investițiilor, fondurilor de investiții și OPCVM-urilor și acoperă teme precum:

- Economisire și investiții
- Ce sunt acțiunile, obligațiunile și investițiile imobiliare
- Ce este un fond de investiții
- Ce este un OPCVM?
- Cum funcționează un OPCVM?
- Cum protejează OPCVM-urile investitorii?

În 2014, ALFI va mai realiza o serie de prezentări axate pe aspectele pe care investitorii ar trebui să le aibă în vedere înainte de orice investiție, de exemplu:

- Planificarea financiară și etapele acesteia
- Stabilirea tipului de investitor
- Procesul decizional în funcție de tipul de investiție
- Consultanța financiară.

## Prezentare

Website-ul a Centrului ALFI pentru Investitori a fost prezentat în cadrul conferinței ALFI din primăvara anului 2011 unui număr semnificativ de profesioniști din domeniul fondurilor de investiții, precum și jurnaliștilor din presa națională și internațională. Prezentările cu titlul „Fundamentele investițiilor” au fost lansate în cadrul conferinței ALFI din primăvara anului 2013, unde au primit reacții pozitive din partea publicului și a presei. Centrul ALFI pentru Investitori este disponibil pe website-ul ALFI, iar podcasturile cu denumirea „Fundamentele investițiilor” sunt promovate pe pagina ALFI prin postere și imagini. Prezentările apar și pe canalul ALFI de pe Youtube și sunt promovate pe Twitter și LinkedIn. ALFI oferă jurnaliștilor din Luxemburg și din străinătate ultimele informații referitoare la Centrul ALFI pentru Investitori, informații care sunt mai apoi prezentate de către aceștia publicului larg.

## Evaluare

Evaluarea se realizează periodic, cu analizarea numărului de accesări (cu ajutorul statisticilor Google) pentru fiecare secțiune a Centrului ALFI pentru Investitori, precum și pentru prezentările Centrului (numărul de vizualizări pentru website și Youtube). În plus, departamentul de comunicare al ALFI urmărește modul în care Centrul ALFI pentru Investitori și inițiativele din domeniul educației financiare a investitorilor sunt prezentate în presă.

## Inițiativele APFIPP în domeniul educației financiare a investitorilor<sup>58</sup>

### Introducere

Contribuția APFIPP (*Ro. Asociația Administratorilor de Fonduri din Portugalia*) în domeniul educației financiare a investitorilor s-a axat pe activitatea desfășurată în cadrul „Planului Național de Educație financiară”, un proiect național lansat în anul 2011 de cele trei organisme de supraveghere din sectorul financiar din Portugalia pentru perioada de 2011- ([www.todoscontam.pt](http://www.todoscontam.pt)). Planul urmează cele mai bune practici INFE (Rețeaua Internațională pentru Educație Financiară) din cadrul OCDE și are ca obiectiv îmbunătățirea nivelului de cunoștințe financiare în rândul populației și adoptarea de comportamente financiare adecvate; viziunea este cea a unei serii de proiecte financiare integrate prin combinarea și coordonarea eforturilor diferitelor părți interesate.

„Ziua Educației financiare” a fost unul dintre cele mai importante proiecte din cadrul „Planului Național de Educație Financiară” pentru anul 2012 și a inclus participarea mai multor entități, printre care și APFIPP. Evenimentul a avut loc pe 31 octombrie 2012 cu scopul de a sărbători Ziua Mondială a Economisirii și de a promova în rândul publicului importanța economiilor.

### Context

Studiul privind nivelul de educație financiară derulat de Banca Portugaliei la sfârșitul anului 2010 a subliniat, printre altele, necesitatea promovării în rândul populației a importanței economisirii pentru atingerea obiectivelor financiare pe termen mediu și lung.

---

<sup>58</sup> Pentru informații suplimentare, vizitați [www.apfipp.pt](http://www.apfipp.pt) sau trimiteți mail persoanei de contact - Joana Silva la adresa [info@apfipp.pt](mailto:info@apfipp.pt)

Pentru a atrage atenția populației asupra importanței economisirii, cele trei organisme de supraveghere din Portugalia (Banca Portugaliei, Comisia de Supraveghere a Pieței de Capital din Portugalia și Autoritatea de Supraveghere a Asigurărilor și Fondurilor de Pensii) au organizat un eveniment dedicat în cadrul „Planului Național de Educație Financiară”. Evenimentul intitulat „Ziua Educației Financiare”<sup>59</sup> s-a desfășurat în Lisabona și Porto pe data de 31 octombrie, pentru a coincide cu Ziua Mondială a Economisirii, iar publicul a fost format în principal din elevi și studenți.

Cei 19 participanți la eveniment, inclusiv APFIPP, ministere, asociații naționale din sectorul financiar, asociații ale consumatorilor, școli/universități, syndicate și organizații non-guvernamentale au promovat diferite acțiuni – conferințe, seminarii, chestionare și jocuri – axate pe tema educației financiare.

Având în vedere specificul publicului și scopul evenimentului, APFIPP și-a adaptat materialele și informațiile astfel încât acestea să se potrivească publicului tânăr.

## Conținut

Participarea APFIPP la „Ziua Educației Financiare”, a avut ca obiectiv principal promovarea importanței economisirii și investițiilor precum și popularizarea fondurilor de investiții și de pensii ca mijloace de realizare a obiectivelor financiare ale cetățenilor. Informațiile prezentate publicului au fost structurate pe trei teme principale:

- **Economisirea și investițiile** - exemple: ce înseamnă să economisești și să investești; de ce să economisești și să investești; cum să devii investitor; ce întrebări să pui înainte să investești; ce înseamnă diversificarea;
- **Fondurile de investiții – O opțiune la îndemâna tuturor** - exemple: ce este un fond de investiții; de ce să investești într-un fond; tipuri de fonduri; ce înseamnă randamentul și riscul; informațiile care trebuie analizate înainte de a investi;
- **Fondurile de pensii – O strategie care te pregătește pentru viitor** - exemple: de ce să economisești pentru pensie și când să începi; ce este un fond de pensii; cine poate investi în fondurile de pensii și care sunt beneficiile.



Materialele de promovare au cuprins și mesaje motivaționale cu scopul de a prezenta publicului ce înseamnă „Economisirea și Investițiile” și de a stârni curiozitatea și interesul în legătură cu acest subiect. Exemple de mesaje: „Vrei să te pregătești pentru viitor? Economisește și investește!”, „Vreau să mă pregătesc pentru viitor!”, „Mă pregătesc pentru viitor!” și „Știu cum să mă pregătesc pentru viitor!”.

## Prezentare

Prezența APFIPP s-a concretizat în cadrul evenimentului de la Lisabona prin amenajarea unui stand găzduit de angajați din cadrul APFIPP, unde vizitatorii puteau obține explicații și informații suplimentare referitoare la Fondurile de investiții și de pensii. A fost proiectată și o prezentare video structurată pe cele trei teme indicate mai sus. Prezentarea a folosit un limbaj simplu și a fost transmisă publicului într-o manieră atractivă. APFIPP a organizat și un concurs intitulat: „Câștigă o pușculiță”. Concursul a fost conceput în două formate diferite, în funcție de vârsta participanților și s-a axat pe informațiile prezentate deja. De exemplu, în cazul copiilor de vârstă mai mică, testul s-a concentrat pe întrebări legate de economisire, iar în cazul copiilor mai mari, întrebările au cuprins și informații referitoare la fondurile de investiții și de pensii ca instrumente de plasament colectiv.

<sup>59</sup> <http://www.youtube.com/watch?v=7BASMoftCGc&list=PLIUzCJeu2WGCIkzWW1EPFzG4TA3bFv&index=1>

Un alt punct de atracție al evenimentului a fost o fată care se plimba printre participanți pe role, invitând vizitatorii la standul organizat de APFIPP cu mesajul „Vrei să te pregătești pentru viitor? Economisește și Investește!”, mesaj scris și pe costumul purtat de fată.



## Evaluare

Rezultatele participării la un astfel de eveniment sunt dificil de cuantificat. Prin participarea la evenimentul „Ziua Educației Financiare”, APFIPP a intenționat să contribuie la îmbunătățirea nivelului de educație financiară a populației, demers inițiat prin „Planul Național de Educație Financiară”. De asemenea, au fost promovate fondurile de investiție și de pensii, ca instrumente de economisire aflate la îndemâna tuturor.

Reacțiile din presă și din partea publicului au fost pozitive. Vizitatorii tineri s-au arătat foarte interesați de concursul „Câștigă o pușculiță”. La concurs au participat elevi din mai multe școli din toată țara.



## Inițiativele INVERCO în domeniul educației financiare a investitorilor<sup>60</sup>

### Introducere

În 2010, INVERCO a lansat programul „Observatorul de Investiții și Pensii”, al cărui scop este promovarea caracteristicilor și avantajelor fondurilor de pensii și de investiții în rândul investitorilor și îmbunătățirea nivelului de educație financiară a investitorilor în general.

Având în vedere numărul mare de investitori potențiali și efectivi, precum și complexitatea și costul ridicat al acțiunilor avute în vedere, inițiativele Observatorului au fost desfășurate mai ales prin intermediul website-ului sau al presei. Există, totuși, contact direct cu investitorii prin „discuții online” și prin studiile realizate periodic pentru a identifica domeniile care necesită măsuri suplimentare.

Obiectivul Observatorului este neutru, în sensul că, deși implică experți din diferite societăți de administrare a investițiilor, programul nu este desfășurat pentru a promova o anumită entitate, ci pentru a promova industria fondurilor de investiții și de pensii în general.

Principalele inițiative deja concepute sau programate de INVERCO sunt următoarele:

- Realizarea de studii având ca subiect:
  - Opinia investitorilor despre fondurile de investiții și societățile de administrare a investițiilor.
  - Preferințele investitorilor în legătură cu fondurile de pensii.
  - Perspectivele pieței financiare.
  - Comportamentul investitorilor în situații caracterizate de incertitudine.
  - Cultura financiară a investitorilor.

---

<sup>60</sup>Pentru informații suplimentare, vizitați [www.inverco.es](http://www.inverco.es)



- Ghiduri și Întrebări frecvente despre Fondurile de investiții și de pensii.
- Discuții online cu experți financiari.
- Sesiuni cu scop educațional organizate pentru jurnaliștii specializați în domeniul financiar.

## 1. Studii referitoare la diferite chestiuni financiare văzute din perspectiva investitorilor

### Context

- Public țintă: investitorii.
- Obiective:
  - O mai bună înțelegere a nivelului de educație financiară a investitorilor în domeniul fondurilor de investiții și de pensii.
  - Identificarea comportamentelor de economisire și evoluția acestora în condițiile crizei financiare.
  - Analizarea preferințelor investitorilor în materie de produse financiare.
- Studiile sunt realizate cu ajutorul unei companii specializate.

### Conținut

- Mesajul: Pentru a aduna informațiile necesare, se desfășoară un studiu prin telefon pe un eșantion reprezentativ. Întrebările depind de subiectul studiului.
- Nu există mesaj publicitar, limbajul este neutru.
- Exprimarea este simplă și ușor de înțeles.

### Prezentare

Rezultatele studiului sunt publicate prin diferite mijloace de informare, precum și pe website-ul Observatorului. Rezultatele sunt utile pentru a adapta prevederile Ghidurilor și ale documentelor cu Întrebări frecvente care au fost deja publicate de Observator, pentru a include informații care să explice mai bine anumite aspecte care nu sunt înțelese de investitori, conform rezultatelor studiului.

### Evaluare

Succesul programului este dat de popularizarea rezultatelor studiului în presă.

## 2. Ghiduri și întrebări frecvente despre fondurile de investiții și de pensii

### Context

- Public țintă: investitorii.
- Obiective:
  - Explicarea principalelor caracteristici ale fondurilor de investiții și de pensii.
  - Găsirea de soluții la cele mai frecvente întrebări ale investitorilor în legătură cu fondurile de investiții și de pensii.

### Conținut

- Mesajul: Ghidurile și Întrebările frecvente se referă la aspecte financiare, de risc, juridice și fiscale în legătură cu fondurile de investiții și de pensii.
- Nu există mesaj publicitar, limbajul este neutru.
- Exprimarea este simplă. Exemplele sunt ușor de înțeles și nu au caracter publicitar.

## Prezentare

Ghidurile și Întrebările frecvente sunt publicate pe website-ul Observatorului. Informațiile sunt actualizate atunci când apar modificări în prevederile legale, sau atunci când studiile efectuate relevă faptul că anumite aspecte trebuie explicate mai bine investitorilor.

## Evaluare

Întrebările frecvente și Ghidurile sunt consultate în permanență de investitori.

# 3. Discuții online cu experți financiari

## Context

- Public țintă: investitorii.
- Obiective:
  - Rezolvarea problemelor cu care se confruntă investitorii.
  - Apropierea dintre investitori și experții în administrarea investițiilor.

## Conținut

- Mesajul: Discuțiile online sunt de obicei găzduite de edițiile electronice ale ziarelor. Nu există un format prestabilit al întrebărilor.
- Nu există mesaj publicitar, limbajul este neutru.
- Obiectivul nu este oferirea de servicii de consultanță personalizată ci îmbunătățirea nivelului de educație financiară și mai buna înțelegere a fondurilor de investiții și de pensii în general; în concluzie, nu se emit recomandări personalizate.
- Exprimarea este simplă.

## Prezentare

Discuțiile online sunt de obicei găzduite de edițiile electronice ale ziarelor.

## Evaluare

Nivelul de participare la aceste „discuții online” este întotdeauna ridicat.

# 4. Sesiuni cu scop educațional organizate pentru jurnaliștii specializați în domeniul financiar

## Context

- Public țintă: Jurnaliști specializați în domeniul financiar care reprezintă diferite mijloace de comunicare în masă (presa scrisă și electronică, televiziune și radio).
- Obiective:
  - Îmbunătățirea cunoștințelor jurnaliștilor referitor la caracteristicile și modul de funcționare a fondurilor de investiții și de pensii.
  - Furnizarea de răspunsuri la întrebările jurnaliștilor despre fondurile de investiții și de pensii.
  - Mai buna popularizare a fondurilor de investiții și de pensii.
  - Apropierea dintre jurnaliști și experții în administrarea investițiilor.

## Conținut

- Mesajul: Sesiunile cu caracter educațional se concentrează atât pe caracteristicile generale ale fondurilor de investiții și de pensii cât și pe ultimele noutăți în domeniu.
- Nu există mesaj publicitar, limbajul este neutru.
- Exprimarea este simplă.

## Prezentare

Aceste sesiuni cu caracter educațional se desfășoară sub formă de seminarii.

## Evaluare

Succesul acestor sesiuni cu caracter educațional va fi cuantificat ținând cont de numărul de participanți precum și de îmbunătățirea calității și numărului de articole și de știri din presă referitoare la fondurile de investiții și de pensii în săptămânile următoare evenimentului.

## Inițiativele Asociației Administratorilor de Fonduri din Suedia în domeniul educației financiare a investitorilor<sup>61</sup>

### Introducere

Încrederea investitorilor reprezintă prioritatea numărul unu pentru Asociația Administratorilor de Fonduri din Suedia. În acest scop, industria trebuie să contribuie la îmbunătățirea nivelului de cunoștințe al investitorilor în domeniul fondurilor de investiții. Proiectul „Fondkollen” (*Ro. Verifică-ți investiția în fond*) este unul dintre cele mai importante instrumente de legătură cu investitorii. Proiectul cuprinde în prezent trei componente: website-ul [Fondkollen.se](http://Fondkollen.se), o aplicație mobilă și un pliant în format de buzunar.

### Context

Obiectivul proiectului „Fondkollen” este creșterea gradului de satisfacție a investitorilor, care devin mai implicați în procesul de investire a economiilor și de alegere a fondului de pensii care li se potrivește.

### Conținut

În mai 2012, a fost lansată o versiune complet modificată a website-ului [Fondkollen.se](http://Fondkollen.se). Această ultimă versiunea a fost construită în jurul întrebării „Eu cum investesc?”. Investitorii pot găsi recomandări și sfaturi practice, date și descrieri care să îi ajute să-și urmărească investițiile și să facă alegerile potrivite.

Website-ul „[Fondkollen.se](http://Fondkollen.se)” a fost lansată inițial în 2010 și s-a axat pe fondurile de pensii. Noua abordare este mult mai extinsă și include date și descrieri, recomandări și sfaturi practice referitoare la toate aspectele ce țin de industria fondurilor. Au fost concepute o serie de instrumente concrete:

---

<sup>61</sup> Pentru informații suplimentare, vizitați [www.fondkollen.se](http://www.fondkollen.se)

### ● **Calculatorul**

Un instrument popular pe website este calculatorul pe care investitorii îl pot folosi pentru a vedea diferite rezultate în funcție de sumele investite, durata investițiilor, randamente și costuri. Calculatorul a fost conceput în urma consultărilor cu reprezentanții Ministerului de Finanțe din Suedia, iar unul dintre obiectivele principale a fost prezentarea costurilor și randamentelor în coroane suedeze, adică în bani nu în procente. Membrii Asociației pot prelua calculatorul și pe website-urile lor proprii.

### ● **„Verifică-ți performanța fondului”**

„Verifică-ți performanța fondului” este un alt instrument care poate fi folosit de investitori pentru a urmări evoluția în timp a investițiilor lor. Performanța fondului verificat este comparată cu performanțele altor fonduri similare. Pentru a găsi fondul de care este interesat, investitorul trebuie doar să scrie denumirea completă sau parțială a fondului. Fondurile sunt însoțite de o cifră care reprezintă poziția lor în clasamentul fondurilor din aceeași categorie.

### ● **„Găsește un fond nou”**

Instrumentul denumit „Găsește un fond nou” poate fi folosit pentru a detecta fondul care i se potrivește cel mai bine fiecărui investitor. Utilizatorul dă click pe tipul de fond de care este interesat sau pe o regiune din lume în care ar fi interesat să investească. Căutarea are ca rezultat o listă de fonduri din aceeași categorie, cu performanțele aferente prezentate comparativ.

### ● **Aplicația mobilă**

Împreună cu website-ul, a fost lansată și o versiune nouă a aplicației mobile. Aceasta a fost actualizată și cuprinde în prezent toate fondurile disponibile în Suedia. Aplicația mobilă ajută investitorul să urmărească evoluția fondului de care este interesat, performanța fondului fiind comparată cu performanțele altor fonduri similare. Aplicația poate fi folosită și pentru a găsi fonduri noi.

### ● **Pliantul în format de buzunar**

Pliantul „Fondkollen” cuprinde informații simple și accesibile referitoare la investițiile în fonduri. Acoperă informațiile de bază pe care ar trebui să le cunoască orice investitor și răspunde la cele mai frecvente întrebări. Pliantul oferă și recomandări referitoare la evaluarea fondurilor și la alegerea unor fonduri noi. Pliantul „Fondkollen” este distribuit nu doar societăților membre ale Asociației ci și băncilor, consultanților financiari, Asociației Consumatorilor din sectorul financiar-bancar, etc.

Pliantul poate fi comandat la adresa [www.fondbolagen.se](http://www.fondbolagen.se).

## **Prezentare**

Membrii Asociației sunt încurajați să popularizeze website-ul programului și aplicația mobilă, precum și să distribuie pliantul clienților cu care intră în contact. După un an de la lansarea ultimei versiuni, website-ul are utilizări multiple în rândul membrilor Asociației. O parte dintre aceștia au inclus informații pe propriile lor website-uri, în timp ce pliantul este distribuit la sediile societăților membre de pe întreg teritoriul țării.

## **Evaluare**

Se monitorizează accesul la website-ul [fondkollen.se](http://fondkollen.se) care a înregistrat în ultimul an aproximativ 100.000 de vizitatori, această cifră fiind în prezent în creștere; de la sfârșitul anului 2013 până la începutul anului 2014, website-ul a avut aproape 10.000 de vizitatori pe lună

Aplicația mobilă a fost descărcată de aproximativ 15.000 de ori de la lansare, în mai 2013.

## Inițiativele IMA în domeniul educației financiare a investitorilor<sup>62</sup>

### Introducere

Investment Management Association – IMA (*Ro. Asociația Administratorilor de Fonduri din Marea Britanie*) susține administratorii de fonduri în efortul lor de a ajuta consumatorii să-și atingă obiectivele financiare. Una dintre componentele strategiei celor 200 de membri se referă la îmbunătățirea informațiilor și recomandărilor puse la dispoziția clienților potențiali.

În Marea Britanie, numeroși investitori apelează la serviciile consultanților profesioniști, care selectează investițiile în fonduri în numele clienților. Foarte mulți membri IMA oferă cursuri de dezvoltare profesională continuă consultanților profesioniști din domeniu. IMA și membrii săi contribuie și la actualizarea informațiilor din modulele de curs.

Inițiativele IMA de educare a investitorilor includ un website adresat consumatorilor și susținerea unor inițiative derulate la nivel național, al căror scop este îmbunătățirea nivelului de cunoștințe financiare ale publicului în general și ale tinerilor în special.

Website-ul IMA adresat consumatorilor oferă o suită de informații, inclusiv un ghid al începătorului în domeniul investițiilor, o listă de verificare pentru investitori, o secțiune de referințe despre fonduri; o listă a fondurilor cu filtre de căutare și un glosar de termeni.<sup>63</sup>

IMA susține în mod activ și Pfeg - Personal Finance Education Group (*Ro. Grupul de Educație Financiară*) în calitate de membru fondator. Pfeg promovează și susține educația financiară în școlile din Marea Britanie.

Money Advice Service – MAS (*Ro. Serviciul de Consultanță Financiară*) oferă consultanță în aproape toate domeniile financiare, inclusiv economisire și investiții și reprezintă o inițiativă derulată de guvern, dar finanțată de industrie.

<sup>62</sup> Pentru informații suplimentare vizitați [www.investinginffunds.org](http://www.investinginffunds.org) sau trimiteți mail persoanei de contact - Victoria Nye la adresa [vnye@investinginffunds.org](mailto:vnye@investinginffunds.org).

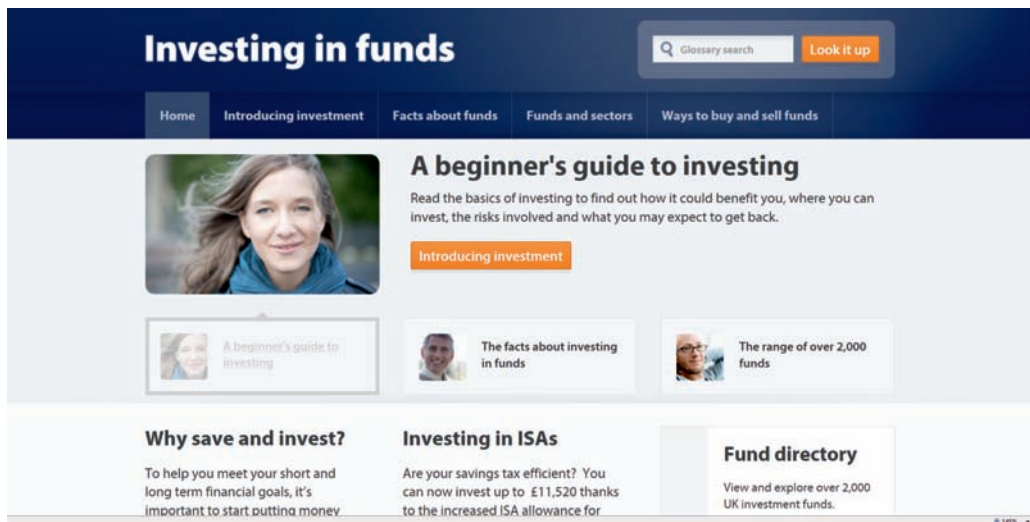
<sup>63</sup> Vezi [www.investinginffunds.org](http://www.investinginffunds.org)

# 1. Website-ul IMA dedicat consumatorilor: [investingin funds.org](http://investingin funds.org)

## Context

Cea mai grea încercare pentru industria fondurilor de investiții din Marea Britanie este prezentarea serviciilor sale într-o manieră cât mai clară. Majoritatea investitorilor persoane fizice din Marea Britanie investesc prin intermediul unui consultant financiar, dar ulterior intrării în vigoare a prevederilor documentului Retail Distribution Review – RDR (*Ro. Documentul de revizuire a activității de distribuire către investitorii persoane fizice*) și odată cu dezvoltarea platformelor de investiție online, din ce în ce mai mulți investitori aleg să investească fără să beneficieze de consultanță.

Acest website oferă informații clare despre investiții în general și despre fonduri în particular persoanelor interesate să afle mai multe lucruri despre investițiile în fonduri. Informațiile se adresează investitorilor potențiali și existenți, indiferent dacă investițiile acestora sunt efectuate în mod direct sau prin consultant. Este un portal care oferă informații clare și care poate fi accesat de membrii IMA, consultanți și clienții acestora, alți intermediari, precum și de orice persoană care intenționează să investească direct, fără să beneficieze de consultanță.



## Conținut

- Mesajul
  - General (ce înseamnă investițiile, motivația investițiilor, clase de active, diversificarea, risc și randament, aspecte fiscale pentru investitorii din Marea Britanie, întrebări)
  - Specific pentru fondurile de investiții (definiții, reglementare/protecția investitorilor, tranzacții, rapoarte, aspecte fiscale, cum se administrează fondurile, calculul performanței, comisioane, variante de cumpărare și vânzare de titluri de participare în fonduri)
- Conținutul are doar scop educațional, iar utilizatorii sunt informați în legătură cu faptul că informațiile prezentate nu constituie consultanță sau recomandări de cumpărare sau vânzare de titluri de participare în fonduri.
- Prezentarea este clară și ușor de înțeles. Informațiile pot fi detaliate cu un simplu click.
- Include o listă cu 2.000 de fonduri și o aplicație interactivă care dă posibilitatea utilizatorilor să aplice filtre de căutare în listă sub formă de categorii și grupuri de fonduri, astfel încât investitorii să înțeleagă mai bine produsele disponibile.
- Exprimarea este simplă, se evită folosirea excesivă a cifrelor. Termenii tehnici sunt însoțiți de definiții și există și un glosar.



## Prezentare

Lansat în ianuarie 2013, website-ul [investinginfnunds.org](http://investinginfnunds.org) este un instrument actualizat periodic de specialiștii din domeniul fondurilor de investiții, care poate fi accesat și prin intermediul altor operatori din domeniu, de exemplu Money Advice Service – un serviciu care administrează un buget semnificativ pentru publicitate. IMA pune în legătură intermediari, consultanți, furnizori de informații, platforme online și alte entități care intră în contact direct cu consumatorii. Obiectivul este includerea unui număr cât mai mare de link-uri către alte website-uri, precum și utilizarea twitter-ului și a blogurilor.

## Evaluare

IMA intenționează să evalueze dacă informațiile și instrumentele prezentate sunt clare, ușor de înțeles și utile prin chestionarea utilizatorilor. Pe termen scurt, succesul website-ului poate fi cuantificat prin numărul de accesări, numărul de vizitatori unici, paginile vizualizate și timpul petrecut pe pagină.

Pe termen lung, va fi greu de demonstrat că informațiile de pe pagină au contribuit la creșterea nivelului de încredere a investitorilor în capacitatea lor de a efectua investiții. Pe măsură ce membrii IMA își actualizează propriile informații și își evaluează progresul, IMA speră că acest website va da startul unui trend pozitiv în domeniul educației financiare a investitorilor și se va dovedi a fi o realizare de valoare semnificativă.

## 2. Money Advice Service (MAS)

### Context

Money Advice Service - MAS (*Ro. Serviciul de Consultanță Financiară*) este o inițiativă derulată la nivel național de guvern în anul 2011, sub egida FCA, organismul de reglementare a sectorului financiar din Marea Britanie, ca urmare a Raportului Thoresen din 2008 care a arătat că erau necesare recomandări generale pentru susținerea îmbunătățirii educației financiare în Marea Britanie.

Scopul acestui Serviciu este îmbunătățirea capacității populației de a-și administra viața financiară prin intermediul unui serviciu online gratuit care pune la dispoziție instrumente și informații, o linie de asistență telefonică și oportunitatea de a stabili întâlniri. Informațiile sunt adresate populației de vârstă adultă din Marea Britanie, în special tinerilor și familiilor cu venituri mici.

### Conținut

- Mesajul:
  - General (planificare financiară, datorii, credite ipotecare, economii, pensii, asigurări, investiții, informații practice (care să permită consumatorilor să pună întrebări pertinente, să se implice, etc.).
  - Specifice fondurilor de investiții – există și informații despre fonduri, fără a fi foarte specifice.
- Nu există mesaj publicitar, limbajul este neutru. Scopul principal este îmbunătățirea capacității de planificare financiară a populației.
- Serviciul include un chestionar de verificare a stării financiare, un planificator de buget, un calculator pentru rata creditului ipotecar, alte calculatoare, precum și tabele care cuprind comparații între produse.
- Exprimarea este simplă și se dau exemple cu cifre atunci când este cazul. Se folosesc și termeni tehnici, dar care sunt explicați în context.
- IMA cooperează cu MAS la verificarea corectitudinii informațiilor prezentate pe website-ul MAS.

Există și articole care fac trimitere către website-ul [investinginfnunds.org](http://investinginfnunds.org) pentru informații suplimentare.

### Prezentare

Serviciul include un website ([www.moneyadvice.org.uk](http://www.moneyadvice.org.uk)), o linie de asistență telefonică (0300 500 5000) și posibilitatea de a stabili întâlniri. Serviciul se bazează pe publicitate și pe marketing direct și aplică o serie de tehnici menite să învingă inerția și să încurajeze populația să-și gestioneze mai bine banii. Sunt oferite și broșuri și materiale gratuite.



MAS cooperează și cu alte organizații, astfel încât să abordeze un public cât mai larg. De exemplu, cooperează cu pfeg în domeniul îmbunătățirii educației financiare în școli și universități.

Serviciul este finanțat prin contribuția obligatorie a firmelor din sectorul de servicii financiare, inclusiv a societăților de administrare a investițiilor, iar bugetul pentru perioada 2012/2013 a fost de 44 de milioane de lire sterline. Există și o altă inițiativă intitulată Debt Advice Service (*Ro. Serviciul de Consultanță pentru Administrarea Datoriilor*), cu un buget separat de 34 de milioane de lire sterline.

## Evaluare

Succesul MAS este dat de aplicarea în practică de către utilizatori a serviciilor oferite de MAS în scopul îmbunătățirii capacității de administrare a finanțelor persoanele. Serviciul a avut 1,2 milioane de clienți în perioada 2012/2013. Cifrele raportate în noiembrie 2013 au fost de 300.000 de utilizatori săptămânal, două treimi dintre aceștia spunând că MAS îi ajută să ia decizii și 200.000 de acțiuni de economisire, încheiere de polițe de asigurare și administrare a datoriilor în primele trei luni din perioada 2013/2014.

## 3. Personal Finance Education Group (pfeg)

### Context

La sfârșitul anilor '90, IMA s-a numărat printre fondatorii pfeg, care a devenit între timp cea mai mare organizație non-profit în domeniul educației financiare din Marea Britanie. Obiectivul acestei inițiative este susținerea furnizorilor de servicii de educație în efortul de a oferi copiilor și tinerilor abilitățile, cunoștințele și siguranța necesară pentru a-și administra resursele financiare. Organizația furnizează resurse și planuri de lecție, suport și recomandări tuturor persoanelor care predau în școli copiilor și tinerilor materii care includ și aspecte de educație financiară.

Mulți tineri termină școala fără a deține abilitățile și cunoștințele necesare pentru buna administrare a resurselor lor financiare. Profesorii nu sunt suficient de siguri pe propriile lor cunoștințe pentru a-i învăța și pe alții. În programa națională nu existau prevederi specifice referitoare la planificarea lecțiilor pe teme financiare.

Strategia pfeg a constat în realizarea unui ghid de predare a educației financiare în școli, influențarea guvernului în sensul introducerii educației financiare ca materie de studiu obligatorie, realizarea de materiale didactice care să poată fi folosite de profesori la clasă ([www.pfeg.org](http://www.pfeg.org)) și instruirea profesorilor, pentru ca aceștia să poată preda subiecte ce țin de sfera financiară.

### Conținut

- Mesajul
  - General (fundamentele economiei și finanțelor: gestionarea bugetului propriu, planificarea financiară zilnică și pe termen lung, administrarea datoriilor, economisirea, asigurări, pensii, investiții, risc și randament, întrebări care pot fi puse în calitate de consumator de servicii financiare). Vezi anexa de mai jos, cu obiectivele programului pe grupe de vârstă școlară.
- Nu există mesaj publicitar, limbajul este neutru – pfeg derulează un program de evaluare a calității care să asigure că acțiunile întreprinse au ca scop educația, nu vânzările. Afișarea de sigle în materialele dedicate elevilor nu este permisă.
- Instrumentele creative și mesajele motivaționale sunt folosite pe scară largă.
- Exprimarea simplă este esențială, dar, pe măsură ce copiii înaintează în vârstă, sunt introduse și concepte noi precum dobânda simplă sau compusă.
- Îmbunătățirea capacității de înțelegere și utilizare a cifrelor reprezintă unul dintre cele mai importante obiective. Problema gestionării bugetului propriu poate fi aleasă ca și context pentru lecțiile de matematică.

## Prezentare

- Activitatea pfege se axează mai ales pe școli, dar sunt instruiți și profesori din universități. În fiecare an, pfege organizează în școlile din întreaga țară evenimentul intitulat „My Money Week” (Ro. Săptămâna banilor). O serie de școli au devenit Centre de excelență și se ocupă de diseminarea celor mai bune practici din domeniu și în alte școli.
- pfege a susținut introducerea cursurilor de educație financiară în școli, iar în prezent, guvernul a impus aceste cursuri în 50% din școlile gimnaziale din întreaga țară care studiază conform Programei naționale.
- pfege are și o rețea de voluntari care este utilizată de o varietate de profesioniști din domeniul serviciilor financiare.
- pfege.org este un portal informațional. Pentru comunicarea campaniilor și serviciilor, se utilizează rețelele de socializare și alte mijloace. Baza de date cuprinde 38.000 de profesori din toată țara.
- De-a lungul timpului, organismul de reglementare a sectorului financiar din Marea Britanie, Ministerul Educației și câteva grupuri financiare de prim rang au contribuit în mod semnificativ la activitatea pfege. În prezent, pfege atrage fonduri mai ales din sectorul privat. Toate serviciile sale sunt gratuite pentru școli și profesori.

## Evaluare

- Succesul poate fi cuantificat prin numărul de accesări ale website-ului, numărul de școli implicate și reacțiile profesorilor. Instrumente de evaluare: chestionare pentru elevi și programe de evaluare a profesorilor. Ca rezultat al includerii educației financiare în programa școlară, profesorii au constatat că elevii sunt mai siguri pe ei atunci când este vorba despre chestiuni financiare și au rezultate mai bune la anumite materii, mai ales la matematică.
- Evaluare. pfege își evaluează toate acțiunile, iar rezultatele obținute sunt folosite în programele noi care urmează să fie concepute.

## Anexă: Obiectivele Pfege pe categorii de vârstă școlară

### PROGRAMUL „FINANCIALLY SMART RIGHT FROM THE START”

(Ro. Mic la ani, deștept la bani)

*Cunoștințele, abilitățile și atitudinea copiilor și tinerilor în relația cu banii*

#### Până la 7 ani

- Știu că există bancnote și monezi cu valori diferite
- Înțeleg că am nevoie de bani ca să-mi pot cumpăra diverse lucruri
- Sunt capabil să iau decizii despre cum să-mi cheltuiesc banii
- Îmi pot păstra banii în siguranță într-un portmoneu sau într-o pușculiță. M-aș supăra foarte tare dacă i-a

#### Până la 11 ani

- Știu că produsele și serviciile pot fi plătite și altfel, nu doar cu numerar
- Înțeleg că persoanele din jurul meu încearcă să influențeze modul în care îmi cheltuiesc banii
- Știu că poate fi periculos să-mi dau datele personale pe Internet
- Încerc să economisesc, ca să-mi pot cumpăra lucruri pe care mi le doresc foarte mult

#### Până la 14 ani

- Pot ține evidența modului în care îmi cheltuiesc banii
- Pot rezista presiunii de a cheltui bani pe lucruri de care nu am neapărată nevoie
- Mă protejiez de fraudele de pe Internet și de furturile de identitate
- Mă pregătesc să am studiile necesare pentru meseria și stilul de viață pe care mi le doresc



#### Până la 16 ani

- Înțeleg că soldul unui card de credit înseamnă de fapt că datorez bani și încerc să folosesc acești bani cu multă grijă
- Înțeleg valoarea banilor – în magazine, pe Internet și în bănci
- Știu că investițiile pot fi riscante și pot evalua argumentele pro și contra
- Știu că salariul net este mai mic decât salariul brut - și de ce.

#### Peste 16 ani

- Evaluez cât mă va costa să merg la facultate și încerc să văd cum voi plăti și în cât timp

Intenționez să economisesc o sumă de bani egală cu cheltuielile pe trei luni de zile, pentru a avea un fond de rezervă în caz de urgențe

- Știu cum și de unde să obțin consultanță financiară
- Voi începe să pun de-o parte pentru pensie imediat ce voi putea, ca să mă pot bucura de această perioadă a vieții mele



## Inițiativele BBVA AM în domeniul educației financiare a investitorilor<sup>64</sup>

### Introducere

Grupul BBVA consideră că educația financiară este o prioritate strategică și a adoptat o serie de inițiative în acest sens. În acest raport vor fi prezentate două astfel de inițiative, prima - „El Instituto BBVA de Pensiones” (Ro. *Institutul de pensii al BBVA*), iar a doua – „Best Practices Project” (Ro. *„Proiectul de bune practici”*).

Institutul BBVA oferă publicului larg materiale educaționale pe tema economisirii pe termen lung și a planurilor de pensii. „Proiectul de bune practici” se referă la aplicarea celor mai bune practici în toate țările în care BBVA își desfășoară activitatea, prin efortul angajaților săi.

### Context

Educația financiară este una dintre prioritățile strategice incluse în programul de responsabilitate socială al Grupului BBVA. Suntem de părere că o mai bună educație înseamnă o rezolvare mai adecvată a problemelor financiare, facilitarea administrării riscurilor în instituțiile financiare și promovarea economisirii într-un sistem financiar mai solid. Într-un final, educația financiară se concretizează în decizii de economisire, investire și îndatorare mai responsabile.

Având în vedere toate cele anterior menționate, educația financiară a investitorilor a devenit o prioritate pentru BBVA AM, așa cum arată și o serie de inițiative derulate în ultimii ani. Considerăm că derularea de astfel de inițiative adresate investitorilor este responsabilitatea noastră. Îmbunătățirea nivelului de educație financiară va aduce beneficii suplimentare societății, atât în prezent, cât și în viitor.

---

<sup>64</sup> Pentru informații suplimentare, vizitați [www.bbvafondos.com](http://www.bbvafondos.com) sau trimiteți mail persoanei de contact - Daniel Blanco Martín ([daniel.blanco@bbva.com](mailto:daniel.blanco@bbva.com))

Din perspectiva crizei financiare, importanța educației financiare este acum mult mai clară, mai ales în cazul Spaniei. Lipsa de încredere în sistemul financiar, bănci și instituții din Spania a generat o lipsă de încredere în produsele financiare în general, inclusiv în fondurile de investiții și în produsele de economisire pe termen lung.

În acest context, acțiunile pe care trebuie să le întreprindem sunt foarte clare: mai întâi, trebuie să identificăm cerințele existente și apoi, să ne concentrăm eforturile în domeniile care necesită măsuri. Planul nostru de acțiune se bazează pe surse de informație interne și externe, iar scopul final este implicarea și participarea în activitățile de educație financiară

BBVA AM derulează un proces continuu de stabilire a nivelului de educație financiară a investitorilor prin intermediul studiilor desfășurate de Asociația Administratorilor de Fonduri (Inverco), studiile desfășurate la nivel intern de propria noastră echipă de vânzări (Barómetro AM 2012/20113) și cercetările de piață desfășurate la nivelul tuturor consumatorilor. Dialogul direct cu rețeaua noastră de distribuitori este foarte important pentru a identifica nevoile existente și pentru a stabili măsurile care trebuie implementate în consecință.

Din multitudinea de activități de educație financiară întreprinse recent de BBVA, am dori să detaliem două astfel de inițiative. Prima se referă la rolul pe care îl avem pe piața pensiilor din Spania. În calitate de lider de piață pe segmentul de fondurilor de pensii, suntem foarte atenți la responsabilitățile noastre în domeniu. Din acest motiv am înființat „Institutul de pensii al BBVA”. A doua inițiativă este „Proiectul de bune practici”. Acesta este un proiect aflat în prezent în derulare care se referă la aplicarea celor mai bune idei de educație financiară în mod consecvent în diferite jurisdicții.

## Conținut

În octombrie 2013, BBVA Asset Management a înființat „Institutul de pensii BBVA” cu obiectivul de a oferi informații și de a promova planurile de pensii în Spania, în cadrul inițiativei de educație financiară intitulată „Mi Jubilación” (*Ro. Pensia mea*).

Spain se află în prezent într-un proces de reformare a sistemului de pensii, care va deveni mai sustenabil. Populația nu este încă pe deplin conștientă de efectele acestei schimbări din punct de vedere al vârstei de pensionare și al venitului anticipat la pensie (calculul vechimii, al pensiei în sectorul de stat, indexarea anuală, etc.) și nu alocă suficiente resurse pilonului II și III al sistemului de pensii (în 2013, valoarea medie a activelor deținute de fondurile de pensii private obligatorii și voluntare se situa sub 7.000 de euro) Proiectul „Pensia mea” se bazează pe: articole de informare și studii referitoare la sistemul de pensii create de un grup de experți independenți; chestionare adresate populației; diseminarea de materiale și de informații referitoare la sistemul de asigurări sociale; simulatoare pentru calculul pensiei și aplicații mobile; prezentări și cursuri pe tema sistemului de pensii, etc.

Investitorii pot accesa o varietate de informații la adresa [www.jubilaciondefuturo.es](http://www.jubilaciondefuturo.es)

Pe scurt, această inițiativă a apărut în primul rând pentru a promova înțelegerea noilor realități din domeniu și pentru îmbunătățirea situației în ceea ce privește planurile de pensie ale populației, indiferent de vârstă și de profesie, cu accent pe segmentul de populație cu un nivel scăzut de educație financiară.

În ceea ce privește cea de-a doua inițiativă menționată, intitulată „Proiectul de bune practici”, considerăm că orice administrator de fonduri globale trebuie să profite de expertiza tuturor angajaților săi, indiferent de țara în care își desfășoară activitatea, mai ales având în vedere prezența pe piețe aflate în diferite etape de dezvoltare, cu investitori cu niveluri foarte diferite de educație financiară.

În toate țările în care BBVA AM își desfășoară activitatea există experiență în programele de educație financiară, ceea ce poate ajuta la promovarea produselor de investiție & economisire, evitând pe piețele mai tinere greșelile făcute deja pe piețele mature.

Din experiență, am observat că acțiunile locale sunt mai eficiente, chiar dacă există diferențe culturale semnificative de la o țară la alta. Din acest motiv, toate acțiunile cu scop educațional pe care le propunem sunt verificate de filialele noastre locale, care au ultimul cuvânt în implementarea acțiunii sau ideii. Obiectivul final este livrarea de informații și planuri de acțiune adaptate la cerințele locale.





Câteva exemple de inițiative în domeniul educației financiare:

- „Comunicare clară, transparentă și responsabilă”. Inițiativa urmărește îmbunătățirea tuturor materialelor adresate distribuitorilor și investitorilor, cu scopul ca oricine să poată înțelege informațiile de bază referitoare la orice produs de retail.
- Programe de educație financiară online și offline. BBVA investește semnificativ în activități de promovare a educației financiare în țările în care ne desfășurăm activitatea. Câteva exemple de programe: Valores de Futuro (Ro. *Valorile viitorului*) (Spania), Taller de Fondos (Ro. *Seminarii despre fonduri*) (Mexic), Conoce más de Fondos (Ro. *Află mai multe despre fonduri*) (Chile, Columbia și Peru).
- În 2014, BBVAM intenționează relansarea website-urilor filialelor din America Latină. Pentru a asigura transparența investițiilor și pentru a permite clienților să-și urmărească investițiile, oferim o serie de facilități online care oferă informații despre evoluția fondurilor (valoarea activului net, portofolii, grafice de performanță) dar și materiale cu scop educațional (materiale video, podcasturi, simulatoare, etc.)

## Prezentare

Proiectul „Pensia mea” include următoarele:

- Articole informative și studii realizate de un grup de experți independenți din mediul academic, care beneficiază de recunoaștere internațională în domeniul sistemului de pensii. În prezent, președintele grupului este José Antonio Herce (Profesor de Economie în cadrul Universității Complutense din Madrid). Ceilalți membri sunt Mercedes Ayuso (Profesor de statistică actuarială în cadrul Universității din Barcelona), Jorge Bravo (Profesor în cadrul Departamentului de Economie al Universității Évora din Portugalia), Javier Díaz Jiménez (Profesor de Economie în cadrul IESE) și Robert Holzmann (Directorul Institutului RH pentru analiza politicii economice din Viena).
- Chestionare utilizate pentru a obține informații referitoare la cunoștințele populației în domeniul planurilor de pensie și al sistemului de pensii.<sup>65</sup>
- Simulatoare online și aplicații mobile („Pensia mea” pentru iOS și Android).<sup>66</sup>



- Materiale și informații cu caracter educațional într-un format ușor de parcurs (materiale video, infografice, articole, etc.) prezentate pe website și în rețelele de socializare; de exemplu, programul „Pensia mea” poate fi găsit pe  
Facebook: <https://www.facebook.com/bbvamijubilacion>  
Twitter: <https://twitter.com/bbvajubilacion>  
YouTube: <https://www.youtube.com/bbvamijubilacion>
- Cursuri și seminarii în Spania, podcasturi și webcasturi toate prezentate de experți în sistemul de pensii.

<sup>65</sup> Pentru mai multe exemple, vizitați: <http://www.jubilaciondefuturo.es/es/blog/la-jubilacion-y-los-habitos-deahorro.html> și <http://www.jubilaciondefuturo.es/es/blog/las-reacciones-de-los-espanoles-ante-la-reforma-delsistema-publico-de-pensiones.html>

<sup>66</sup> Vezi <http://www.jubilaciondefuturo.es/es/simuladores/>



„Proiectul de bune practici” este un proiect de informare a clienților interni și externi prin intermediul website-urilor globale/locale.

- Recomandări și instruire pentru experții din cadrul BBVA AM care se ocupă de redactarea și editarea conținuturilor, care trebuie să respecte standarde de comunicare clară, transparentă și responsabilă
- Revizuirea periodică a materialelor promoționale de către consultanți independenți
- Programul „Valorile viitorului: rolul banilor în viața noastră”. Inițiativă de educație financiară derulată în școli din Spania și Portugalia.<sup>67</sup>
- Program de educație financiară desfășurat în Mexic (incluzând „Seminariile despre fonduri”) în cooperare cu Institutul Tehnologic din Monterrey.<sup>68</sup>
- „Cele mai bune sfaturi despre fonduri” pe website-ul BBVA AM din Columbia.<sup>69</sup>



## Evaluare

Anual, derulăm două studii referitoare la produsele și serviciile pe care le oferim:

- *Barometrul AM* (care analizează rețeaua de unități bancare): evaluăm în fiecare an percepția consultanților BBVA în legătură cu următoarele aspecte: gama de produse, suport vânzări, eficacitatea call center-ului, instrumente puse la dispoziție, inițiative cu scop educațional și acțiuni de marketing implementate.
- *Studiile IRENE*: în baza metodologiei Net Promoter Scorer, evaluăm percepția clienților noștri și a competitorilor noștri referitoare la gama de produse, performanță, servicii (inclusiv acțiuni cu caracter educațional) și alte le.

<sup>67</sup> Vezi <http://www.valoresdefuturo.com/>

<sup>68</sup> Pentru mai multe informații, vizitați <http://www.adelantecontufuturo.com.mx/>

<sup>69</sup> Vezi <https://www.bbvateinforma.com.co/educacionfiducia/>

## Inițiativele BlackRock în domeniul educației financiare a investitorilor<sup>70</sup>

### Introducere

Având în vedere că suntem cel mai mare administrator de fonduri din lume, cu o bază de clienți diversificată în diferite piețe, considerăm că este responsabilitatea noastră să protejăm cât mai mult interesele clienților noștri. Încrederea și siguranța clienților noștri este pentru noi cel mai valoros activ. Avem față de clienții noștri o abordare directă și transparentă și suntem de părere că un client mai informat înseamnă un client capabil să-și prezinte mai corect cerințele.

Suntem angajați în educarea clienților noștri – administratori de fonduri, intermediari sau investitori. În acest scop, am inițiat o serie de programe de instruire adresate administratorilor și intermediarilor, pentru a îmbunătăți cunoștințele clienților noștri și pentru a promova un mediu de discuție mai deschis, bazat pe încredere.

De asemenea, în ultimii doi ani am făcut investiții semnificative în campanii de marketing, concepute pentru a stimula interesul persoanelor fizice în investiții și pentru a-i ajuta să rezolve mai bine problemele financiare cu care se confruntă. Facem parte și din două inițiative menite să încurajeze economisirea în rândul populației. Implicarea este primul pas în procesul efectiv de educație.

### Context

Principalul punct de contact dintre BlackRock și clienții persoane fizice este reprezentat de intermediari – mai ales consultanți financiari. Derulăm și programe de educație financiară adresate investitorilor instituționali cum ar fi administratori de fonduri de pensii și societăți de asigurare, precum și inițiative de educare a clienților în legătură cu anumite produse, de exemplu gama noastră de fonduri tranzacționate la bursă - iShares.

---

<sup>70</sup> Pentru informații suplimentare, vizitați [www.blackrock.com](http://www.blackrock.com) sau trimiteți mail persoanei de contact -Ali Bernat (ali.bernat@blackrock.com)

## Conținut & Prezentare

### ● Promovarea educației financiare a intermediarilor și persoanelor fizice

#### ● Intermediari

##### - Materiale pentru intermediari pe subiecte ce țin de relația cu clientul

În ultimii doi ani, Echipa dedicată regiunii Europa, Orientul Mijlociu & Africa a conceput o serie de materiale care să-i ajute pe consultanți să explice clienților diferite concepte de piață. Au fost incluse subiecte precum: inflația, volatilitatea și diversificarea.

##### - Seminarii pentru consultanți

O serie de seminarii cu scop educațional concepute pentru a ajuta consultanții din Marea Britanie să se adapteze la schimbările impuse prin Documentul de revizuire a activității de distribuire către investitorii persoane fizice, axate pe următoarele subiecte:

- Dezvoltarea modelului de afaceri, astfel încât clienții să devină preocuparea centrală
- Diversificarea cunoștințelor, astfel încât recomandările oferite să fie cu adevărat independente
- Însușirea cerințelor de reglementare prin contribuția unor experți.

#### ● Persoane fizice

##### - Desfășurarea de studii asupra investitorilor din Europa

Realizăm faptul că restabilirea încrederii și creșterea gradului de implicare a publicului larg sunt două dintre problemele cu care se confruntă industria de servicii financiare. Desfășurăm diferite studii pentru a:

- Înțelege cerințele și prioritățile populației
- Analiza periodic atitudinea populației față de economisire, investiții, venituri și pensie
- Evalua nivelul de educație financiară a populației.



În acest an, am dezvoltat lucrurile și mai mult și am inclus în studiile noastre Statele Unite și Asia, pentru a avea o perspectivă cu adevărat globală.

##### - Publicitate

În efortul nostru de implica din nou populația în activitatea de investiții, am încercat să facem astfel încât mesajul transmis să fie cât mai clar. Într-o primă etapă, am încercat să înțelegem cât mai bine experiențele prin care au trecut investitorii în ultimii cinci ani și am pus apoi întrebarea: „Oare nu a venit momentul să investim din nou?” mai recent, campania publicitară a inclus și soluții la cele mai importante trei probleme legate de creșterea speranței de viață a populației:

- Investirea veniturii disponibil
- Asigurarea unor surse de venit suficiente
- Creșterea pe termen lung a activului net

Pentru ca toate conceptele prezentate să fie mai accesibile, am utilizat o interfață de tip Hollywood Squares, care să permită investitorilor să aleagă situația care li se potrivește cel mai bine. După alegerea situației potrivite, utilizatorul primește un rezumat al opțiunilor disponibile și eventual, este sfătuit să apeleze la serviciile unui consultant financiar.



### ● Promovarea educației financiare prin intermediul website-ului

BlackRock susține utilizarea tehnologiei ca mijloc de livrare a conținutului unui public cât mai larg. Campaniile publicitare și seminariile noastre au ca punct de plecare resurse vaste de cunoștințe adresate intermediarilor și persoanelor fizice și care sunt disponibile pe website-ul nostru.

De exemplu, website-ul din Marea Britanie conține două segmente adresate, unul intermediarilor, și celălalt, persoanelor fizice:

- **Intermediari – Centrul de consiliere**
  - Susține consultanții care trebuie să-și dezvolte în permanență activitatea și cunoștințele despre investiții
  - Oferă materiale cu caracter educațional sub formă de prezentări video, precum și seminarii și ateliere, majoritatea fiind cursuri acreditate de dezvoltare profesională continuă
- **Persoane fizice – Pachet informativ pentru investitori**
  - Oferă un prim set de informații persoanelor fizice în căutare de idei de investiții
  - Prezentări video cu caracter educațional și pachete informative interactive
- **Promovarea educației financiare prin forumuri publice de discuție**

#### ● **Age UK**

Comisia de Servicii Financiare Age UK analizează modul în care poate fi susținută puterea financiară a persoanelor în vârstă și urmărește să stabilească un plan de acțiuni care să fie implementat de organismele de reglementare, de guvern și de jucătorii de pe piață.

Comisia se întrunește la nivel înalt pentru a discuta pe baza rezultatelor studiilor desfășurate și a analizei surselor de date existente, de ex. ELSA, articolelor/opiniilor scrise și consultărilor cu persoane în vârstă. Întâlnirile se finalizează cu un eveniment de prezentare a concluziilor și cu publicarea proiectului rezultat.

Comisia pentru Servicii Financiare Age UK are ca obiectiv evaluarea siguranței financiare a populației în vârstă, identificarea segmentelor de populație în vârstă care trebuie susținute și stabilirea de modalități de îmbunătățire a puterii financiare pe acest segment de populație.

Primul eveniment s-a axat pe următoarea generație de pensionari, un grup intitulat „Generația R”. Acest grup este format din persoanele cu vârste cuprinse între 50 și 64 de ani – o generație considerată

puternică din punct de vedere financiar, având în vedere mediul în care s-a format: condiții bune pe piața muncii, prețuri în creștere pentru proprietățile imobiliare și acces la planuri de pensii cu plăți determinate.

- **TISA**

BlackRock este implicată și într-o inițiativă derulată la nivel de industrie sub titulatura TISA (Tax Incentivised Savings Association) (*Ro. Asociația pentru economii susținute fiscal*) – o inițiativă concretizată sub forma unei politici de economisire și investiții care a fost prezentată Trezoreriei/Guvernului Marii Britanii pe data de 2 martie 2014, ca recomandare pentru transformarea Marii Britanii dintr-o națiune bazată pe credite într-o națiune bazată pe economii.

Una dintre primele acțiuni TISA a fost identificarea obstacolelor care împiedică populația să economisească mai mult (indiferent de situația financiară) și susținerea concluziilor cu opinii sau studii BlackRock, atunci când este cazul.

## **Evaluare**

Evaluăm eficacitatea tuturor activităților pe care le desfășurăm. Formularele de evaluare și opiniile personale se dovedesc de multe ori a fi extrem de valoroase. Monitorizăm și traficul online pentru a stabili care este cea mai eficace metodă de comunicare.

Sunt generate periodic rapoarte de evaluare a campaniilor online și a evenimentelor, extrăgându-se date referitoare la subiectele în legătură cu care clienții doresc informații suplimentare.

## Inițiativele BNP Paribas Investment Partners în domeniul educației financiare a investitorilor<sup>71</sup>

### Introducere

Noi, BNP Paribas Investment Partners, credem cu tărie că, în calitate de societate de administrare a investițiilor, suntem responsabili pentru îmbunătățirea cunoștințelor financiare ale clienților noștri. Suntem conștienți de faptul că învățarea este un proces continuu și că toți clienții noștri vor să știe mai multe lucruri despre investiții și clasele de active sau despre alte subiecte precum administrarea riscurilor sau reglementarea.

Pentru a ne îmbunătăți oferta de cursuri de instruire, am pus bazele Academiei BNPP IP în anul 2009, concentrându-ne pe calitatea informației prezentate, fiind conștienți de faptul că participanții la cursurile noastre doresc să învețe și să înțeleagă noutățile și inovațiile apărute în industria administrării investițiilor.

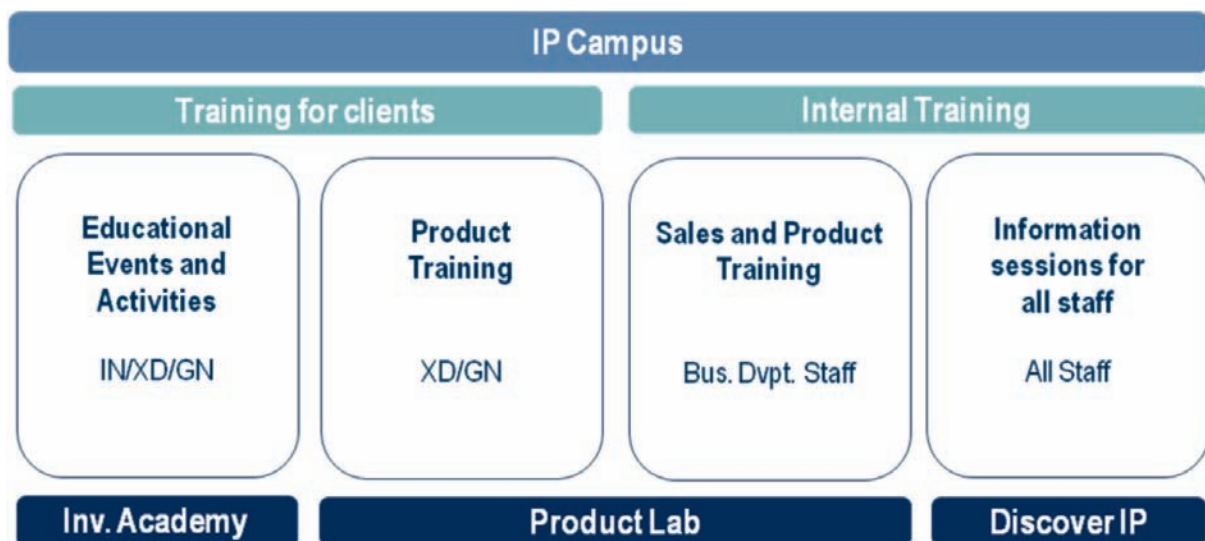
Am început acest proiect doar pentru clienții noștri (persoane juridice și distribuitori), dar, în prezent, am dezvoltat mai multe inițiative educaționale pentru Agenția IFA și am sponsorizat și participat la evenimente educative adresate investitorilor persoane fizice.

### Context

Academia BNPP IP nu desfășoară activități cu caracter publicitar. Dar, am remarcat faptul că atât clienții noștri, cât și proprii noștri angajați aveau nevoie de mai multe informații despre fondurile noastre. Așadar, ne-am hotărât să organizăm și cursuri în care să prezentăm cele mai bune practici în domeniu.

---

<sup>71</sup> Pentru informații suplimentare, vizitați [www.bnpparibas-ip.com](http://www.bnpparibas-ip.com)



În consecință, în 2012, ne-am organizat toate activitățile didactice într-o singură structură, sub denumirea **BNPP IP Campus**. Pe lângă cursurile teoretice oferite de **Academie**, am mai adăugat și o parte practică sub denumirea **Product Lab** – dedicată furnizării de informații în legătură cu fondurile noastre. Product Lab oferă o suită de oportunități de instruire pentru proprii noștri angajați, dar și pentru distribuitorii din rețeaua grupului BNP Paribas (retail și private banking) și distribuitorii externi. Avem și un departament intern - **Discover IP** – care oferă tuturor angajaților oportunitatea de a învăța mai multe lucruri despre fonduri, echipele care se ocupă de investiții, reglementările cu impact asupra industriei administrării investițiilor și alte subiecte de natură tehnică.

Înființarea IP Campus ne-a dat posibilitatea de a oferi o suită de oportunități de instruire unui public cât mai larg. De exemplu, putem oferi seminarii cu conținut tehnic, care să ofere certificate de formare profesională continuă, dar și sesiuni de informare în legătură cu fondurile noastre. Toate cursurile sunt prezentate în context macroeconomic, iar conținutul este pregătit în colaborare cu furnizori externi de servicii de comunicare, prezentare, etc.

## Conținut

Din postura noastră de profesioniști în domeniul investițiilor, știm cât de important este să înțelegi foarte bine un produs înainte de a investi și să-ți actualizezi în permanență cunoștințele. Apar în permanență noi clase de active și produse, noi idei și tehnici de investiție. Știm și că investițiile înseamnă mai mult decât administrarea de portofolii, și de aceea includem în cursurile noastre și subiecte precum administrarea riscurilor, control intern sau tranzacții cu instrumente financiare.

Exemple de subiecte prezentate în cadrul cursurilor Academiei (în 2013):

- Produse cu venit fix - introducere
- Acțiunile - introducere
- Concepte de bază în administrarea investițiilor: risc și randament, alocarea activelor
- Investiții sustenabile și responsabile
- Mărfurile și inflația
- Investiții în acțiunile din Asia
- Piețe emergente
- Obligațiuni convertibile
- Investiții în acțiuni cu volatilitate scăzută
- Modificări ale cadrului de reglementare cu impact asupra industriei fondurilor de investiții
- Re-evaluarea riscurilor – Riscul de contraparte



Subiectele de mai sus reprezintă doar o mică parte din subiectele prezentate. În plus, am realizat în cadrul Product Lab o serie de materiale audio-video, precum și chestionare care să ajute la o mai bună înțelegere a fondurilor.

## Prezentare

Echipa BNPP IP Campus fructifică resursele generoase puse la dispoziție de BNP Paribas Investment Partners în întreaga lume pentru a propune o ofertă globală de cursuri de instruire specializate.

Folosim mai ales trainerii interni, cu pregătire în domenii precum administrarea de portofolii de investiție, investiții, strategie, administrarea riscurilor, operațiuni sau control intern, toți cu experiență practică și cu dorința de a-și împărtăși cunoștințele. Atunci când este posibil, sesiunile de instruire se desfășoară în limba națională, pentru ca procesul de învățare să fie mai accesibil.

Din anul 2010, mai mult de 4.500 de participanți au urmat programele Academiei prezentate sub formă de practică, seminarii și programe săptămânale. S-au încheiat deja mai mult de 200 de cursuri pentru clienți, în 35 de locații din întreaga lume, în 9 limbi naționale. În 2013 am adăugat și a 10-a limbă națională: portugheza (alături de engleză, franceză, germană, spaniolă, italiană, mandarină, olandeză și bahasa). Faptul că avem angajați de diferite naționalități reprezintă un avantaj al formei noastre de organizare globală.

În cadrul Product Lab, au avut loc deja mai mult de 25 de sesiuni de instruire interactive, cu peste 400 de participanți în 12 locații; toate sesiunile s-au desfășurat în limba națională corespunzătoare.

Apelăm de asemenea și la serviciile unor trainerii și vorbitori externi, pentru anumite subiecte specifice. De exemplu, pentru o prezentare în care sunt comparate riscurile din domeniul investițiilor și riscurile din alte domenii, de exemplu, în cadrul NASA sau în domeniul sportului. Prezentările sub formă de povestire sunt folosite pentru a ajuta la o mai bună învățare a unor aspecte esențiale, dar și pentru a spori atractivitatea subiectelor mai teoretice.

Pentru a ajunge cât mai bine la publicul țintă, am publicat și o serie de broșuri în care am prezentat și calendarul evenimentelor și principalele programe derulate pe parcursul anului. Broșurile s-au dovedit a fi mijloace de comunicare extrem de eficiente.

Am realizat și un glosar cu 100 de termeni esențiali în administrarea investițiilor, cu scopul de a explica conceptele într-un mod clar și ușor de înțeles.

Pe parcursul anului 2013, vom continua să ne extindem către noi piețe și vom realiza și un website pentru **e-learning** dedicat clienților noștri.

## Evaluare

Toate cursurile organizate de noi se încheie cu o evaluare – a vorbitorilor, conținutului și modului de prezentare, a utilității cursurilor, precum și cu sugestii de îmbunătățire de la participanți. Întrebările referitoare la subiectele pe care cursanții le consideră importante ne-au ajutat să îmbunătățim calitatea programelor oferite și să atragem publicul țintă cu cele mai interesante subiecte.

Din anul 2009, am efectuat statistici referitoare la numărul de participanți la cursuri, evenimente, locații, vorbitori sau limbile naționale în care s-au desfășurat cursurile noastre.

Întocmim periodic rapoarte referitoare la activitatea educațională desfășurată la nivel internațional. Experiența ne-a arătat că este ușor să „continui să aplici o formulă de succes”, deci că, odată ce un material didactic a fost realizat, el poate fi refolosit și că odată ce un anumit tip de eveniment a avut succes, el poate fi reprodus fără prea mult efort, astfel încât să beneficieze un public cât mai larg.

## Inițiativele Franklin Templeton în domeniul educației financiare a investitorilor<sup>72</sup>

### Introducere

Academia Franklin Templeton este o organizație globală cu scop educațional al cărei scop este îmbunătățirea cunoștințelor și abilităților consultanților financiari, clienților instituționali, bancherilor, jurnaliștilor și investitorilor. Materialele de curs ale Academiei sunt utilizate și pentru cursurile de instruire dedicate angajaților Franklin Templeton Investments din cadrul departamentelor de vânzări, marketing, etc., astfel încât aceștia să înțeleagă cât mai bine toate conceptele pe care trebuie să le prezinte în discuțiile cu consultanții și clienții fondurilor Franklin Templeton Investment.

Franklin Templeton Investments a fost implicat de-a lungul anilor într-o serie de inițiative de educație și instruire financiară. În 1958, primul Almanah Franklin tipărit oferea recomandări investitorilor. Sir John Templeton a fost autorul a numeroase volume, de exemplu „16 Reguli pentru investiții de succes”, al căror scop era educarea populației în legătură cu universul investițiilor.

Academia Franklin Templeton a fost înființată în Asia în anul 2005 și apoi în Europa și America. În prezent, Academia are în jur de cincisprezece traineri în mai multe regiuni ale globului, care oferă o perspectivă globală asupra investițiilor, precum și o viziune locală. În multe cazuri, cursurile se desfășoară în limbile naționale din regiune, de exemplu cantoneză, olandeză, franceză și coreeană.

De la investitori începători până la profesioniști cu experiență, Academia Franklin Templeton a instruit de-a lungul timpului mii de cursanți, inclusiv consultanți financiari, investitori, clienți instituționali, jurnaliști și studenți. De exemplu: în China, Academia a organizat un curs despre obligațiuni adresat jurnaliștilor; în Spania, consultanții au învățat lucruri noi despre tendințele creditării pe piețele emergente, iar participanții la seminariile organizate în India au studiat aspecte ce țin de comportamentul financiar al populației.

Benjamin Franklin a spus așa: „Spune-mi și voi uita. Predă-mi și voi învăța. Implică-mă și voi ține minte.” Acest citat reprezintă o sursă de inspirație pentru Academia noastră care oferă programe practice de foarte bună calitate, care implică participanții și au ca rezultat un proces de învățare cu un grad înalt de eficacitate.

<sup>72</sup> Pentru informații suplimentare, vizitați [www.franklintempleton.com](http://www.franklintempleton.com)

## Conținut

Academia Franklin Templeton oferă o serie de seminarii structurate și prezentări interactive care acoperă diferite aspecte din industria investițiilor.

Academia se bazează pe o programă complexă și globală, structurată pe cinci domenii.

### ● Înțelegerea piețelor financiare

Pe măsură ce procedurile și reglementările din domeniul financiar se schimbă, activitatea noastră suferă și ea modificări. Programele din acest domeniu ajută consultanții și clienții instituționali să rămână la curent cu ultimele informații și să aprofundeze diferite subiecte. Exemple de astfel de subiecte: Fundamentele investițiilor, Explicarea terminologiei financiare, Analiza piețelor financiare, Structura portofoliilor: Diversificarea, Înțelegerea investițiilor pe piețele emergente.

### ● Concepte în domeniul investițiilor

Deși cunosc conceptele de bază, consultanții înțeleg mai bine impactul recomandărilor lor asupra investițiilor atunci când dețin mai multe detalii. Cunoștințele obținute în cadrul acestor programe vor ajuta consultanții în discuțiile referitoare la subiecte mai complexe și tendințe de pe piață, indiferent de structura publicului. Exemple de astfel de subiecte: Fundamentele obligațiunilor, Fundamentele fondurilor mutuale, Alocarea activelor & investiții sistematice, Obținerea de venituri sustenabile după pensie, Psihologia investițiilor.

### ● Managementul relațiilor cu clienții

Rezolvarea profesionistă a problemelor și preocupărilor clienților este o componentă esențială a succesului în toate domeniile. Programele din acest domeniu explică psihologia investitorilor și oferă consultanților instrumente de rezolvare a diferitelor cerințe ale clienților.

### ● Dezvoltarea afacerii

Având în vedere creșterea concurenței, consultanții financiară sunt conștienți de faptul că pentru a avea succes trebuie să-și păstreze și să dezvolte baza de clienți. Programele din acest domeniu oferă planuri de acțiune eficiente, prin care consultanții își pot dezvolta activitatea.

### ● Dezvoltare profesională

Abilitățile sociale, de comunicare și personale sunt esențiale pentru formarea și dezvoltarea unei activități sustenabile. Aceste seminarii sunt prezentate de instructori din cadrul Academiei și au ca scop îmbunătățirea abilităților profesionale ale consultanților prin activități de grup, feedback constructiv și coaching.

## Prezentare

În plus față de programele de instruire la clasă, Academia oferă și programe prezentate în diverse alte formate:

- Materiale video
- Programe online
- Programe interactive
- Literatură de specialitate

Două exemple de materiale video cu caracter educațional din cadrul modulului de Psihologie a investitorilor: „Erori cognitive: Disponibilitatea” și „Spiritul de turmă”.



## Evaluare

Fiecare sesiune de instruire este urmată de o evaluare bazată pe un formular. În fiecare trimestru se întocmește un raport care arată numărul și tipul de cursuri adresate consultanților în fiecare regiune geografică, relațiile noi stabilite între Academia FT și consultanți financiari și noile programe și module dezvoltate. Aceste rapoarte sunt folosite împreună cu formularele de evaluare pentru a stabili cum pot și dezvoltate și îmbunătățite în continuare programele.

Academia Franklin Templeton cooperează și cu Institutul de asigurări, care evaluează programele de instruire astfel încât acestea să îndeplinească criteriile stabilite pentru programele de Dezvoltare profesională continuă în Marea Britanie; programele adresate consultanților financiari și modulele concepute de Academie au fost acreditate cu succes. Acreditarea înseamnă că în prezent cursurile de instruire oferite de Academie fac parte din instruirea obligatorie pe care trebuie să o urmeze consultanții financiari în Marea Britanie.

## Inițiativele JP Morgan în domeniul educației financiare a investitorilor<sup>73</sup>

### Introducere

Programul „Market Insight” (*Ro. Perspective asupra pieței*) derulat de JP Morgan Asset Management oferă consultanților financiari și investitorilor instituționali informații și analize privind piețele de capital din întreaga lume. În prezent, programele sunt oferite în 25 de țări în 10 limbi naționale, pentru ca toți clienții să înțeleagă mai bine aspectele economice și financiare prezentate.

### Conținut & Prezentare

- **Guide to the Markets**

Seria „Guide to the Markets” (Ro. Ghidul piețelor) se bazează pe prezentări grafice. Volumul de grafice prezintă date esențiale organizate pe capitole, în funcție de diferite subiecte. Informațiile sunt actualizate trimestrial și sunt disponibile atât pe suport hârtie cât și pe website. Graficele nu prezintă anumite opinii sau cazuri specifice, ci oferă informații generale pentru orice subiect pe care cititorii doresc să-l aprofundeze. În fiecare trimestru, 85.000 de copii din Seria „Guide to the Markets” sunt tipărite și distribuite clienților din Statele Unite.



<sup>73</sup> Pentru informații suplimentare, vizitați [www.jpmorganassetmanagement.com](http://www.jpmorganassetmanagement.com) sau trimiteți mail persoanei de contact - Dan Aust, Market Insights Marketing Manager, JPMorgan Asset Management

● **Teleconferințe**

Seria „Guide to the Markets” este susținută și de o serie de alte inițiative. În primul rând, echipa noastră de strategie organizează teleconferințe trimestriale având ca materiale suport slide-uri de prezentare preluate din Ghid, pentru a discuta anumite subiecte și pentru a răspunde la întrebările primite de la public. Teleconferințele sunt organizate și în cazul în care au loc anumite evenimente deosebite. Recent, Stephanie Flanders, Chief Global Market Strategist pentru Europa și Marea Britanie a discutat în cadrul unei astfel de teleconferințe despre implicațiile inițiativei băncii centrale a Statelor Unite de a renunța treptat la programul de achiziție de obligațiuni.

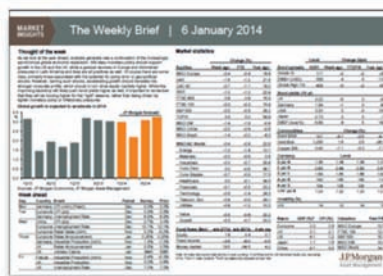


● **Quarterly Perspectives, Weekly Brief și Worldview**

Principalele teme macroeconomice sunt explorate în rapoartele din seria „Quarterly Perspectives” (Ro. *Perspective trimestriale*). Temele sunt ilustrate tot cu slide-uri preluate din Ghid, astfel încât clienții noștri să poată folosi mai departe informațiile în relația cu proprii lor clienți.

Seria „Weekly Brief” (Ro. *Rezumat săptămânal*) oferă într-o formă clară și concisă evoluțiile din ultima săptămână, cu sublinierea evoluțiilor esențiale și a variabilelor economice fundamentale, în timp ce Seria „Strategic Outlook” (Ro. *Perspective strategice*) care apare la mijlocul trimestrului discută perspectivele pentru următoarele luni.

Publicația „Worldview” (Ro. *Viziune globală*) prezintă la mijlocul fiecărui trimestru aspectele esențiale care modelează evoluția economiilor și piețelor, cu identificarea oportunităților și riscurilor esențiale pentru investitori.



● **Portfolio Discussions**

În final, Seria „Portfolio Discussion” (Ro. *Discuții despre portofolii*) utilizează aceleași slide-uri preluate din Ghid pentru a analiza anumite clase de active sau regiuni. Analizele sunt generale și pot fi utilizate pentru diferite produse, constituind astfel un instrument accesibil care să faciliteze discuțiile dintre consultanți și clienți.





● **Investment Insights**

O altă componentă de bază a seriei Insight este constituită de o serie de lucrări referitoare la diferite clase de active și produse. Lucrările sunt scrise în general de experți în produsele respective din cadrul departamentului de investiții, cu intenția de a oferi o perspectivă asupra strategiilor noastre de investiție sau analize asupra diferitelor clase de active. Aceste lucrări nu sunt instrumente de susținere a vânzărilor ci instrumente de informare a investitorilor cu privire la oportunitățile apărute în diferite clase de active.



● **Insight Portal**

Pe lângă website-urile dedicate principalelor piețe în care ne desfășurăm activitatea în Europa, JPMorgan Asset Management are și un Portal dedicat materialelor cu caracter educațional pe care le realizăm. Portalul cuprinde toate materialele descrise mai sus, plus materiale video și o arhivă.<sup>74</sup>

**Rezumat**

În concluzie, programul „Market Insight” folosește graficele din seria „Guide to the Markets” pentru a informa cititorii în legătură cu principalele teme macroeconomice la zi, plus toate informațiile necesare pentru a susține clienții în procesul de luare a deciziilor. Programul oferă informații, perspective și comentarii într-o varietate de formate care pot fi adaptate în funcție de cerințele experților în investiții.



<sup>74</sup> Vezi <http://www.jpmorganassetmanagement.com/insight/ENG/Insights>



## Inițiativele M&G Investments în domeniul educației financiare a investitorilor<sup>75</sup>

### Introducere

M&G susține o serie de inițiative de educație financiară adresate elevilor, investitorilor persoane fizice și profesioniștilor din domeniul investițiilor.

Website-ul M&G a devenit o sursă de informare și oferă investitorilor posibilitatea de a dobândi cunoștințe referitoare la diferite concepte financiare de bază, prin intermediul unor ghiduri obiective. există și o secțiune a website-ului M&G dedicată ultimelor informații și analize de piață.

M&G susține și activitatea pfeg (*Ro. Grupul pentru educație financiară*) care oferă materiale și planuri de lecție, consultanță și suport tuturor școlilor care intenționează să predea subiecte financiare elevilor.

Educația profesioniștilor din domeniul investițiilor este și ea o componentă importantă a programului M&G de educație financiară.

### Context

#### Care este publicul țintă pentru inițiativele de educație financiară derulate de M&G?

- Atunci când vorbim despre educație financiară, cine sunt de fapt investitorii?
  - Uneori, activitățile desfășurate de M&G sunt adresate direct clienților, dar, de cele mai multe ori, M&G acționează prin intermediari
- Deci, acțiunile noastre diferă în funcție de publicul țintă
  - Intermediari financiari (profesioniști)
  - Investitori persoane fizice care ne abordează direct sau prin intermediul unei platforme online

<sup>75</sup> Pentru informații suplimentare, vizitați [www.mandg.co.uk](http://www.mandg.co.uk) sau trimiteți mail persoanei de contact la adresa [geoffrey.curd@mandg.co.uk](mailto:geoffrey.curd@mandg.co.uk)

## Conținut

### Care sunt inițiativele M&G?

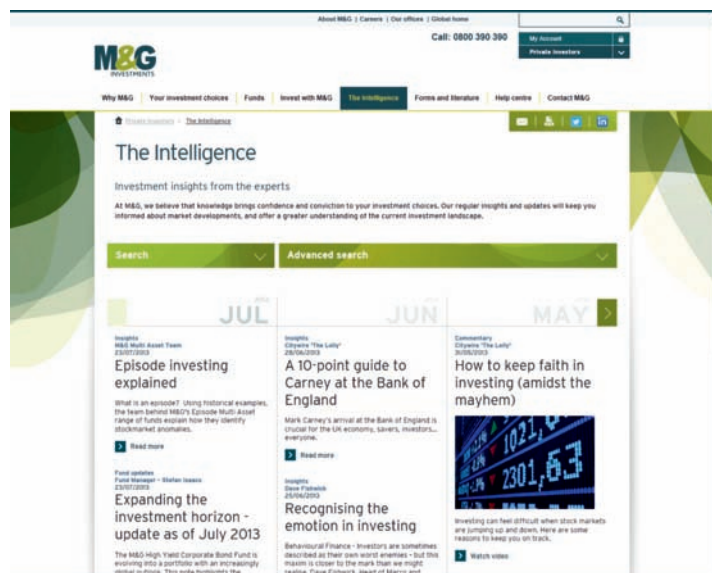
- Cursuri de instruire pentru intermediari financiari, complet independente de activitățile publicitare sau de vânzări
  - Learning Matters (Ro. Educația contează) – este un serviciu M&G cu caracter educațional al cărui scop este fructificarea cunoștințelor existente și dezvoltarea potențialului. Serviciul oferă materiale educaționale relevante, practice și personalizate menite să ajute Consultanții Financiari Independenți în procesul de Dezvoltare Profesională Continuă.
- Cursuri de informare și de leadership pentru intermediari financiari
  - Bond Vigilantes - [www.bondvigilantes.com](http://www.bondvigilantes.com)
  - iView - [www.iviewtv.com](http://www.iviewtv.com) – un canal interactiv care oferă informații despre fonduri și conținut educațional pentru consultanți
- Educația consumatorilor
  - Mai limitată decât am dori noi, din cauza reglementărilor aplicabile activităților de consultanță, dar facem eforturi să dezvoltăm acest segment, dată fiind capacitatea noastră de a implica și informa consumatorii.
- Informarea consumatorilor
  - În general, investitorii noștri direcți sunt conștienți de importanța educației financiare și capabili să folosească mijloace tehnologice. Obiectivul nostru este susținerea tuturor clienților noștri prin informare și educare, indiferent de nivelul de cunoștințe pe care îl au.

M&G respectă principiile Tratatului echitabil al clienților. Clienții, intermediarii și partenerii noștri sunt cei mai importanți pentru noi. Vrem să construim relații solide, pe termen lung și credem că modelul nostru de afaceri și principiile noastre reprezintă o fundație solidă, care reflectă angajamentul nostru de a livra cele mai bune rezultate pentru clienții noștri.

## Prezentare

### Inițiative axate pe client

- Programe de leadership – ultimele informații de pe piață, informații despre fonduri, opinii prezentate în articole sau în format video pe website-ul „**The Intelligence**” – [www.mandg.co.uk/intelligence](http://www.mandg.co.uk/intelligence)
  - Program dezvoltat pentru a satisface dorința clienților de a obține cât mai multe informații



- Ghiduri obiective
  - Există deja de mai mulți ani – s-a încercat întotdeauna evitarea mesajului publicitar



- Evenimente adresate direct investitorilor
  - Stabilirea unei relații între administratorii de fonduri și investitori
- Școli

M&G susține activitatea de educație financiară derulată de „Personal Finance Education Group (pfeg)”, (cea mai mare organizație non-profit din Marea Britanie axată pe educație financiară, care oferă materiale și planuri de lecție, consultanță și suport tuturor persoanelor care predau subiecte financiare copiilor și tinerilor). În prezent, această activitate se concretizează într-un liceu din Chelmsford.

Sponsorizarea oferită de M&G susține această acțiune desfășurată de pfeg, al cărui obiectiv este furnizarea de servicii/instruire, astfel încât liceul să devină „Centru de Excelență” în 12-18 luni. Se intenționează ca angajații ai M&G să susțină proiectul în calitate de traineri.

Societatea mamă a M&G - Prudential - colaborează de asemenea cu pfeg, oferind o sponsorizare pe 10 ani pentru finanțarea programului de educație financiară în școli. Angajații Prudential au participat și în programul „Use Your Expertise” (*Ro. Pune-ți experiența în practică*), un program de voluntariat derulat de pfeg, în cadrul căruia voluntari instruiți din sectorul financiar și din școli concep lecții de educație financiară și activități care să implice și să inspire elevii.

## Evaluare

### Care este obiectivul urmărit de M&G?

- Să participăm la formarea unei baze de investitori educați, care înțeleg importanța investițiilor și a soluțiilor existente prin intermediul
  - Unor inițiative educaționale puse la punct în cooperare cu intermediarii care ne sunt clienți
  - Unor surse de informare pentru clienții noștri direcți
- Putem să ne atingem obiectivele?
- Da, dar...
  - Trebuie să ne păstrăm realismul în legătură cu rezultatul inițiativelor în domeniul educației financiare – ele reprezintă doar o parte dintr-un întreg mult mai complex
  - Trebuie să acționăm cu precauție – există riscul ca anumite informații neadecvate să dăuneze bunei noastre reputații
  - Nu putem oferi și servicii de consultanță

## Rezumat

- Care credem noi că va fi rezultatul inițiativelor noastre?
  - Sau poate și mai important, ce se va întâmpla cu activitatea noastră și cu întreaga industrie dacă nu luăm nicio măsură?
- Avem vreo obligație?
  - Da, dacă vrem să facem parte dintr-o piață eficientă și credibilă
- Este în interesul tuturor să avem clienți mai informați
  - Care să înțeleagă necesitatea investițiilor și soluțiile disponibile
- Orice schimbare de anvergură necesită timp, dar trebuie să începem acum

## Dezvoltarea competențelor financiare în rândul populației: T. Rowe Price și The Great Piggy Bank Adventure<sup>® 76</sup>

### Introducere

T. Rowe Price este o societate de administrare a investițiilor independentă și globală, al cărei scop este susținerea clienților săi din întreaga lume în efortul lor de atingere a obiectivelor financiare pe termen lung. Filosofia noastră are ca punct de plecare interesul clienților noștri. Îmbunătățirea competențelor financiare susține această filosofie și reprezintă una dintre cele mai importante investiții pentru societatea umană. Tocmai din acest motiv încercăm să creștem nivelul de educație financiară, astfel încât comportamentul financiar al populației să se îmbunătățească. Suntem angajați în activitatea de dezvoltare a competențelor financiare care permit populației să ia decizii financiare mult mai înțelepte.

Pentru a putea schimba cu adevărat în bine comportamentul financiar, educația financiară trebuie să fie un proces continuu care începe în copilărie și continuă în toate etapele vieții și include teme precum economisirea pentru o primă casă, plata studiilor și investițiile pentru un venit sigur la pensie. Un alt obiectiv al activității noastre, în plus față de susținerea capacității investitorilor de a lua decizii financiare solide, se referă la educația financiară a copiilor, deoarece noi considerăm că acesta este momentul cel mai potrivit pentru învățarea de abilități financiare de bază care să poată fi folosite pe întreaga durată a vieții.

---

<sup>76</sup> Pentru informații suplimentare, vizitați [www.troweprice.com](http://www.troweprice.com)

## Context

Pentru a ajuta la îmbunătățirea nivelului de educație financiară și a comportamentului financiar, T. Rowe își concentrează eforturile asupra unui segment de populație care nu este suficient deservit: copiii. Învățarea conceptelor financiare la vârste foarte tinere este importantă și poate influența comportamentul financiar de mai târziu.<sup>77</sup>

Studiile au arătat că identitatea financiară se poate forma de la o vârstă foarte tânără și că această identitate se corelează cu abilitățile financiare demonstrate mai târziu în timpul vieții.<sup>78</sup>

Majoritatea copiilor încep să se gândească la bani în jurul vârstei de opt ani, atunci când primesc pentru prima oară bani de buzunar sau cadouri în bani de ziua lor. Majoritatea comportamentelor financiare și atitudinea față de bani se formează până la liceu.<sup>79</sup> Formarea de abilități financiare solide cât mai devreme în viață poate avea ca rezultat un nivel de trai mai ridicat pe termen lung, ceea ce înseamnă o societate mult mai stabilă.<sup>80</sup>

În concluzie, T. Rowe Price se axează pe îmbunătățirea comportamentului financiar al copiilor cu vârste cuprinse între 8 și 14 ani, precum și al părinților și profesorilor lor. În acest sens, T. Rowe Price acționează pe trei planuri:

- începerea educației financiare cât mai devreme – copiii încep să învețe concepte financiare de la vârsta de opt ani,
- discuții pe teme financiare – părinții trebuie convinși să poarte mai multe discuții pe teme financiare cu copiii,
- încrederea – îmbunătățirea nivelului de încredere a profesorilor în capacitatea lor de a preda conceptele financiare.<sup>81</sup>

T. Rowe Price a evaluat o serie de potențiali parteneri pentru inițiativele sale de educație financiară cu impact național. Cele trei organizații care au corespuns obiectivelor de educație financiară urmărite de T. Rowe Price sunt Walt Disney Imagineering, Boys & Girls Clubs și Junior Achievement. Walt Disney Imagineering a făcut astfel încât conceptele financiare să fie prezentate mai atractiv pentru copii și au oferit părinților idei despre cum să poarte discuții în familie despre problemele financiare. Boys & Girls Clubs au oferit oportunitatea de a implica copiii în programe after school, iar rețeaua Junior Achievement a ajutat profesorii să folosească la clasă instrumentele educaționale puse la dispoziție de T. Rowe Price.

## Conținut

Este important să existe mai multă educație financiară și mai multe discuții despre bani. Dar totuși, educația financiară este doar o componentă a efortului de dezvoltare a competențelor financiare. Schimbarea comportamentului financiar este mult mai greu de realizat. În 2013, Studiul anual derulat de T. Rowe Price intitulat „Parents, Kids and Money” (Ro. „Părinții, copiii și banii”) a arătat că atât părinții cât și copiii preferă acțiunile și beneficiile pe termen scurt și că le este foarte greu să se gândească la nevoile financiare din viitor.

Înțelegând mai bine procesul prin care populația ia decizii financiare, T. Rowe Price speră să dezvolte instrumente educaționale cu un impact mult mai mare. Pentru predarea conceptelor financiare, T. Rowe Price se bazează pe concepte ce țin de comportamentele financiare pentru a ajuta la conceperea de instrumente didactice care să ajute copiii și adulții la formarea unei atitudini corespunzătoare față de aspectele economice. Economia comportamentală este o ramură a psihologiei care se referă la modul în care sunt luate deciziile economice.

<sup>77</sup> Collins, J. Michael, et al. „Determining What Works: A Framework for Evaluating Financial Literacy Education in Elementary School.” Center for Financial Security. <http://moneyfitevaluation.files.wordpress.com/2012/06/determining-what-works-2012.pdf>.

<sup>78</sup> Shim, Soyeon, Joyce Serido, Leslie Bosch, and Chuanyi Tang. „Financial Identity Processing Styles Among Young Adults.” *The Journal of Consumer Affairs* (Spring 2013): 128-152.

<sup>79</sup> Departamentul pentru Comerț din Minnesota, „Comisarii Rothman și Cassellius se alătură copiilor din clasele a IV-a și a V-a în cadrul evenimentului BizTown, pentru a promova educația financiară”, aprilie 2, 2013.

<http://mn.gov/commerce/media/newsdetail.jsp?id=206-57510>.

<sup>80</sup> Ibid.

<sup>81</sup> Holden, C. Karen and Way, L. Wendy, „Teachers’ Background and Capacity to Teach Personal Finance: Results of a National Study,” *Journal of Financial Counseling and Planning* (Vol. 20) 2009: 64-78. [http://www.afcpe.org/assets/pdf/vol20\\_2way\\_holden.pdf](http://www.afcpe.org/assets/pdf/vol20_2way_holden.pdf)

## The Great Piggy Bank Adventure®,

În anul 2009, T. Rowe Price a colaborat cu Walt Disney Imagineering la lansarea proiectului „The Great Piggy Bank Adventure®” – un joc online care a fost prezentat și în secțiunea INNOVENTIONS din cadrul *Epcot® la Walt Disney World®* în Orlando, Florida.

În 2013, Walt Disney Imagineering și T. Rowe Price au lansat o aplicație mobilă a jocului online care include și un instrument de urmărire a obiectivului, prin care părinții să poată repeta cu copiii lecțiile învățate, în timp ce sunt la cumpărături.

Conceput mai ales pentru copii cu vârste cuprinse între 8 și 14 ani, jocul permite copiilor să interacționeze direct cu pușculițe care vorbesc, iar varianta online și aplicația mobilă pot fi folosite de întreaga familie într-un mod amuzant și relaxant. Copiii pot învăța despre stabilirea de obiective, economisire, cheltuieli, inflație, alocarea activelor și diversificare.

Primul concept prezentat copiilor este stabilirea de obiective. Acesta este unul dintre conceptele deseori trecute cu vederea în momentul în care părinții sau profesorii le vorbesc copiilor despre economisire.

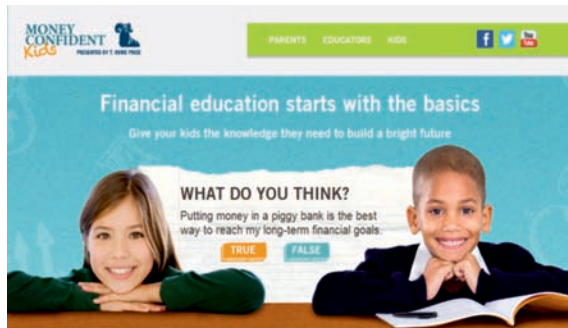
Al doilea concept se referă la modul în care copiii pot economisi și cheltui cu înțelepciune. Apoi sunt introduse conceptele de alocare a activelor și diversificare. Copiii învață că inflația poate cauza creșterea în timp a prețurilor – inclusiv a prețului pe care trebuie să-l plătească pentru atingerea obiectivului stabilit. Pentru contracararea efectelor inflației, jucătorii trebuie să-și investească sumele de bani în mod inteligent. Al cincilea concept prezentat în jocul „The Great Piggy Bank Adventure®” educă membrii familiei în legătură cu semnificația diversificării.

Copiii învață să-și diversifice investițiile, astfel încât banii să nu fie toți în același loc.

Conceptele esențiale prezentate în cadrul proiectului „The Great Piggy Bank Adventure®” sunt conceptele financiare de bază din orice țară din lume. Conform cercetătoarei Annamaria Lusardi, există în foarte multe țări din lume necesitatea înțelegerii unor concepte precum inflație și diversificare.<sup>82</sup>

## Money Confident Kids

Trei sferturi (75%) dintre copii spun că jocurile online și aplicațiile mobile sunt utile pentru învățarea conceptelor de bază ce țin de economisire și cheltuieli.<sup>83</sup> Pentru a ajuta copiii să înțeleagă lecțiile despre bani și pentru a facilita conversațiile pe teme financiare în familie și în clasă, T. Rowe Price a lansat proiectul online MoneyConfidentKids.com, un website care poate fi descărcat și pe telefonul mobil și care este adresată părinților, copiilor și profesorilor.



<sup>82</sup> Lusardi, Annamaria, „Insights: Financial Capability” aprilie 2013, Fundația pentru Educație Financiară - FINRA. <http://www.finrafoundation.org/web/groups/foundation/@foundation/documents/foundation/p240590.pdf>.

<sup>83</sup> T. Rowe Price Parents Kids and Money Survey, martie 27, 2013, <http://media.moneyconfidentkids.com/resources/>



Website-ul a fost lansat în martie 2013 și oferă jocuri online gratuite pentru copii; lecții pentru profesori și sfaturi pentru părinți axate pe concepte financiare precum stabilirea obiectivelor financiare, economisire și cheltuieli, inflație, alocarea activelor și diversificare.

### Caietul de exerciții „Journey to Your Dream Goal” (Ro. *Călătoria către obiectivul la care visezi*)

Caietul de exerciții gratuit folosește cuvinte încrucișate, jocuri și alte activități pentru a ajuta copiii să ia decizii financiare inteligente. Pe măsură ce rezolvă exercițiile din caiet, copiii devin niște „mici genii financiare”. Concepută astfel încât să poată fi folosit și independent, caietul de exerciții poate fi folosit și împreună cu jocul „The Great Piggy Bank Adventure®” și se găsește pe website-ul MoneyConfidentKids.com.

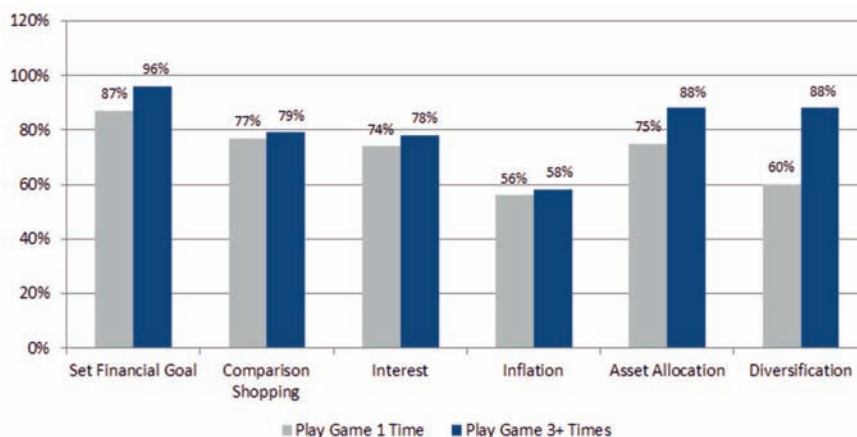
### Portalul „Junior Achievement”

În anul 2013, Fundația T. Rowe Price a oferit fonduri nerambursabile pentru crearea unui portal care să conțină materiale cu caracter educațional pentru copii, părinți, profesori și voluntari în cadrul organizației „Junior Achievement”. Portalul (MoneyConfidentKids.com/JA) pune la dispoziție resurse pentru părinți și profesori pentru a-i învăța pe copii cum să investească în viitorul lor; mijloacele folosite sunt articole pe bloguri, chestionare și activități interactive. Încă de la vârsta de opt ani, elevii pot începe să învețe singuri prin intermediul activităților interactive de pe portal, care includ cuvinte încrucișate, definiții și jocuri precum „The Great Piggy Bank Adventure®” pentru a putea să economisească inteligent. Website-urile „Junior Achievement” folosesc diferite teste și chestionare pentru a înțelege impactul jocului asupra cunoștințelor financiare și a comportamentului financiar al elevilor.

## Evaluare

Peste 2 milioane de oameni au beneficiat de experiența jocului „The Great Piggy Bank Adventure®”, atât în parcul Walt Disney, cât și sub formă de joc online și aplicație mobilă. Proiectul a atras peste 650 de milioane de comentarii în mass media. Un program pilot derulat în cadrul a 15 organizații „Boys and Girls Clubs” din Statele Unite a arătat că jocul are foarte mult succes și că nivelul de cunoștințe financiare de bază al copiilor s-a îmbunătățit cu 50%. Copiii s-au distrat și au învățat concepte financiare esențiale.

În 2011 și 2012, T. Rowe Price a angajat o firmă externă pentru realizarea unui studiu de impact referitor la „The Great Piggy Bank Adventure®” din punct de vedere al cunoștințelor dobândite și modificărilor de comportament financiar. Rezultatele studiului au arătat că, în toate grupele de vârstă, cu cât copiii au jucat jocul mai frecvent, cu atât cunoștințele lor financiare au fost mai bune. Majoritatea copiilor și-au îmbunătățit foarte mult nivelul de înțelegere a conceptelor financiare:<sup>84</sup>



Deși rezultatele au fost pozitive, au existat și copii care nu au înțeles prea bine conceptul de inflație. În baza rezultatelor studiului, T. Rowe Price a îmbunătățit jocul pentru a explica mai bine inflația. Rezultatele recente arată că îmbunătățirile au generat o înțelegere superioară a conceptului inflației. În 2014, prin parteneriatul cu Junior Achievement, T. Rowe Price speră să obțină mai multe informații referitoare la înțelegerea noțiunii de inflație de către copii.

<sup>84</sup> Aeffect, „T. Rowe Price and The Great Piggybank Adventure Visitor Research,” decembrie 2012.



Evaluarea jocului a demonstrat și că mai mulți copii și-au îmbunătățit comportamentul financiar după parcurgerea jocului prin stabilirea de obiective financiare, modificarea comportamentului de economisire și cheltuire și mărirea numărului de discuții purtate cu părinții pe teme financiare.

## **Concluzie**

Competențele financiare sunt esențiale pentru stabilitatea financiară a populației. Conceptele financiare de bază trebuie înțelese pentru a înțelege importanța investițiilor și a deciziilor financiare corecte. Copiii sunt capabili să asimileze noțiuni financiare de la o vârstă foarte tânără, dar trebuie să exerseze aceste concepte cu părinții și la școală. Noi, T. Rowe Price, ne ghidăm după o filosofie axată pe urmărirea intereselor clienților. Suntem angajați în activitatea de dezvoltare a competențelor financiare care permit populației să ia decizii financiare mult mai înțelepte.

## Analiza inițiativelor din domeniul educației financiare a investitorilor

Obiectivul acestei secțiuni de analiză este să arate modul în care inițiativele deja implementate de membrii EFAMA se corelează cu recomandările stabilite. Analiza urmărește cele patru capitole referitoare la context, conținut, prezentare și evaluare și recomandările corespunzătoare. Trebuie menționat și faptul că EFAMA a emis recomandările în baza experiențelor raportate de membrii care au lansat deja inițiative de educație financiară. În concluzie, această analiză oferă o privire generală asupra practicilor întâlnite în inițiativele deja întreprinse. Speranța noastră este că această secțiune va oferi o modalitate simplă de corelare a recomandărilor noastre cu inițiativele din domeniu, astfel încât acestea să constituie o sursă de inspirație pentru inițiativele de educație financiară viitoare.

### I. Context

#### 1. Identificarea problemelor și cerințelor de educație financiară

##### **Austria**

Pe măsură ce sistemul de pensii se schimbă, VÖIG a înțeles că populația trebuie să conștientizeze existența mai multor variante de investiție pentru a putea economisi.

##### **Belgia**

BEAMA intenționează să amplifice imaginea și rolul fondurilor de investiții din perspectiva investitorilor, punând la dispoziție informații atractive, cu caracter general.

<b>Franța</b>	Sistemul de educație nu reușește să ofere suficientă educație financiară, iar criza financiară a pătat reputația sectorului financiar. Publicul trebuie să fie educat pentru a putea să-și constituie economii pe termen lung.
<b>Germania</b>	Rezultatele studiilor derulate în domeniu au demonstrat lipsa cunoștințelor financiare în Germania.
<b>Italia</b>	O serie de studii au arătat că nivelul de educație financiară a populației trebuie îmbunătățit. Grupul țintă avut în vedere este format din investitori în fonduri, consultanți și administratori de fonduri.
<b>Luxemburg</b>	După criza financiară începută în anul 2008, ALFI a înțeles importanța recâștigării încrederii investitorilor în fonduri și în investiții în general.
<b>Portugalia</b>	Studiul privind nivelul de educație financiară derulat de Banca Portugaliei la sfârșitul anului 2010 a arătat, printre altele, că populația trebuie să înțeleagă mai bine importanța economisirii ca mijloc de acumulare pentru atingerea obiectivelor financiare pe termen mediu și lung.
<b>Spania</b>	INVERCO a realizat o serie de studii pentru a stabili cu mai multă precizie nivelul de cunoștințe al investitorilor, cultura financiară și opiniile acestora în legătură cu fondurile de investiții.
<b>Suedia</b>	Există necesitatea clară de a îmbunătăți nivelul de cunoștințe referitoare la economisirea prin intermediul fondurilor de investiții.
<b>Marea Britanie</b>	Fondurile de investiții și valoare pe care o oferă nu sunt foarte bine înțelese.
<b>BBVA AM</b>	Există o lipsă de încredere în piețele financiare, instituții, bănci și produsele acestora. Populația nu este conștientă de importanța reformelor din sistemul de pensii.
<b>BlackRock</b>	BlackRock a derulat un studiu pe un eșantion de 17.400 de persoane din Europa pentru a stabili prioritățile financiare ale populației și pentru a evalua nivelul de cunoștințe financiare. A existat și un proces extins de consultare a industriei, reprezentată de exemplu de consultanți financiar, pentru a stabili problemele și cerințele esențiale pentru clienți.
<b>BNP Paribas IP</b>	Conștientizarea nevoii de a învăța și înțelege noile provocări și inovații din industria administrării investițiilor a condus la înființarea Academiei BNP IP.
<b>Franklin Templeton</b>	Au fost identificate cinci domenii esențiale pentru derularea ofertei educaționale din cadrul Academiei Franklin Templeton.
<b>JP Morgan</b>	Programul Market Insights oferă date și comentarii complexe referitoare la piețele globale, fără a menționa anumite produse. Conceput ca instrument de susținere a clienților în procesul de înțelegere a piețelor și stabilire a deciziilor de investiție, programul explorează implicațiile stării actuale a pieței și ale schimbării condițiilor de piață.



**M&G** M&G are ca scop susținerea populației pentru mai buna administrare a aspectelor financiare printr-o mai bună înțelegere a piețelor, produselor și a propriilor cerințe.

**T. Rowe Price** Criza financiară recentă a demonstrat că întreaga populație, indiferent de nivelul veniturilor, se confruntă cu dificultăți în gestionarea problemelor financiare personale.

## 2. Analiza inițiativelor deja existente și identificarea unor obiective realiste

**Austria** „VOIG-Lehrgang” este un program de instruire profesională adresat persoanelor care lucrează în industria fondurilor de investiții din Austria. Există o broșură al cărei scop este furnizarea de informații simple și esențiale despre fondurile de investiții. Sesiunile de întrebări & răspunsuri prin telefon permit oricărei persoane să pună întrebări referitoare la fondurile de investiții.

**Belgia** BEAMA a conceput o platformă online adresată investitorilor persoane fizice care au deja un nivel mediu de experiență financiară în general, sau în investiții, în particular.

**Franța** Inițiativele AFG se referă la restabilirea încrederii investitorilor și la explicarea aspectelor financiare.

**Germania** Inițiativa de educație financiară a investitorilor derulată de BVI sub denumirea „Hoch im Kurs“ are ca scop promovarea educației financiare în special în rândul elevilor cu vârste cuprinse între 16 și 18 ani. Inițiativa se bazează pe profesori și pe școli ca instrumente de diseminare a informației în rândul elevilor. O altă inițiativă implică vizite în școli din partea unei echipe formate din 300 de consultanți financiari.

**Italia** Angajamentul Assogestioni în domeniul educației financiare a investitorilor este organizat pe două axe principale: (i) comunicarea permanentă, cu scopul promovării unei mai bune înțelegeri a produselor financiare și restabilirii bunei reputații a fondurilor de investiții în rândul publicului format din persoane fizice și instituții și (ii) o serie de evenimente unice organizate ca reacție la solicitările pieței sau la efectele crizei financiare.

**Luxemburg** Inițiativele ALFI au ca obiectiv furnizarea de informații esențiale prin intermediul unui website.

**Portugalia** APFIFF a participat la evenimentul intitulat „Ziua Educației Financiare” organizat de organisme de supraveghere a sectorului financiar din Portugalia pentru a promova importanța economisirii prin intermediul furnizării de informații pe trei teme majore: economisire și investiții, fonduri de investiții și fonduri de pensii.

**Spania** Principalele inițiative concepute și derulate de INVERCO includ: studii, ghiduri și broșuri cu întrebări frecvente referitoare la Investiții și Fonduri de pensii, discuții online cu experți financiari și sesiuni cu scop educațional organizate pentru jurnaliștii specializați în domeniul financiar.

<b>Suedia</b>	Proiectul „Fondkollen” (Ro. Verifică-ți investiția în fond) este unul dintre cele mai importante instrumente de educație financiară a investitorilor. Proiectul cuprinde în prezent trei componente: website-ul Fondkollen.see, o aplicație mobilă și un pliant în format de buzunar.
<b>Marea Britanie</b>	IMA a conceput un website (investinginffunds.org) și oferă finanțare unor organizații precum pfeș și MAS.
<b>BBVA AM</b>	„El Instituto BBVA de Pensiones” oferă publicului larg materiale educaționale pe tema economisirii pe termen lung și a planurilor de pensii. „Proiectul de bune practici” se referă la aplicarea celor mai bune practici în toate țările în care BBVA își desfășoară activitatea, prin efortul angajaților săi.
<b>BlackRock</b>	BlackRock a derulat o serie de programe de instruire adresate administratorilor de fonduri și intermediarilor pentru a îmbunătăți nivelul de informare a clienților și pentru a promova discuții mai deschise, bazate pe încredere între clienți și furnizorii de servicii din domeniu.
<b>BNP Paribas IP</b>	Înființarea Academiei cu scopul de a oferi instruire clienților și angajaților proprii.
<b>Franklin Templeton</b>	Academia Franklin Templeton oferă o serie de sesiuni structurate și prezentări interactive care se referă la diferite aspecte din industria financiară.
<b>JP Morgan</b>	Programul Market Insight ajută investitorii să înțeleagă ce se întâmplă pe piețe, pentru a putea lua decizii mai bune referitoare la investiții.
<b>M&amp;G</b>	Există un program de cooperare cu pfeș în privința educației financiare în școli, precum și o inițiativă online prin intermediul unui website - „The Intelligence”.
<b>T. Rowe Price</b>	Concepere unui portal, a unui joc online, a unei expoziții interactive și a unei aplicații mobile.

### 3. Identificarea publicului țintă

<b>Austria</b>	Profesioniști din domeniul fondurilor de investiții, investitori persoane fizice și populația în general.
<b>Belgia</b>	Investitori persoane fizice cu un nivel mediu de experiență în investiții.
<b>Franța</b>	Profesioniști care intră în contact direct cu investitorii, elevi.
<b>Germania</b>	Școli, profesori, elevi (16-18 ani).
<b>Italia</b>	Angajați, investitori persoane fizice, elevi.

<b>Luxemburg</b>	Investitori persoane fizice.
<b>Portugalia</b>	În principal elevi și studenți.
<b>Spania</b>	Investitori, jurnaliști specializați în domeniul financiar.
<b>Suedia</b>	Investitori, angajați.
	Investitori potențiali și existenți precum și consultanții acestora. MAS – populația adultă în general. PFEG – școli și elevi.
<b>BBVA AM</b>	Investitori, deponenți, angajați, persoanele cu un nivel scăzut de educație financiară.
<b>BlackRock</b>	Clienți instituționali și de retail, de exemplu intermediari, consultanți financiari și administratori de fonduri; populația în general.
<b>BNP Paribas IP</b>	Clienți, instituții.
<b>Franklin Templeton</b>	Consultanți financiari, clienți instituționali, bancheri, jurnaliști și investitori.
<b>JP Morgan</b>	Investitori.
<b>M&amp;G</b>	Intermediari financiari și investitori persoane fizice (care investesc direct sau prin intermediul unor platforme online), școli (în cooperare cu pfeg).
<b>T. Rowe Price</b>	În principal, copii cu vârste cuprinse între 8 și 14 ani.

#### 4. Cooperarea cu alte părți interesate

<b>Austria</b>	Parteneriat cu ziarul Kurier pentru sesiunile de Întrebări & Răspunsuri.
<b>Belgia</b>	Parteneriat cu organismele de supraveghere și cu federația națională a sectorului financiar.
<b>Franța</b>	Parteneriat cu universități, jurnaliști și mass media.
<b>Germania</b>	Parteneriat cu ziarul Handelsblatt și cu școli.
<b>Italia</b>	Parteneriat cu universități, societăți de servicii de investiții financiare, alte organizații, mass media, cu susținere financiară externă.
<b>Luxemburg</b>	Parteneriat cu societățile de servicii de investiții financiare și profesori universitari.
<b>Portugalia</b>	Parteneriat cu 18 organizații inclusiv universități, școli, ministere și alte organizații.

<b>Spania</b>	Parteneriat cu experți financiari și ediții online ale ziarelor.
<b>Suedia</b>	Parteneriat cu Ministerul de Finanțe din Suedia.
<b>Marea Britanie</b>	Parteneriat cu pfeș și MAS.
<b>BBVA AM</b>	Parteneriat cu experți independenți din mediul academic.
<b>BlackRock</b>	Parteneriat cu firme care derulează studii și cu clienți din diferite țări pentru a ajunge la un public cât mai variat.
<b>BNP Paribas IP</b>	Parteneriat cu trainerii și vorbitori externi.
<b>Franklin Templeton</b>	Parteneriat cu Institutul de asigurări.
<b>M&amp;G</b>	Parteneriat cu pfeș.
<b>T. Rowe Price</b>	Parteneriat cu Walt Disney Imagineering și World Disney World, Boys & Girls Clubs și Junior Achievement USA.

## 5. Definirea acțiunilor

<b>Austria</b>	Cursuri de instruire, broșuri, sesiuni de Întrebări & Răspunsuri prin telefon.
<b>Belgia</b>	O platformă online.
<b>Franța</b>	Cursuri și programe de instruire, participare la târguri.
<b>Germania</b>	Materiale tipărite, website, vizite în școli
<b>Italia</b>	Website, organizarea unui târg anual, publicarea de broșuri, lucrări și cărți.
<b>Luxemburg</b>	Website, Întrebări & Răspunsuri, podcasturi.
<b>Portugalia</b>	Participarea la „Ziua Educației Financiare”.
<b>Spania</b>	„Observatorul”, studii, ghiduri, Întrebări & Răspunsuri, discuții online, seminarii.
<b>Suedia</b>	Website, instrumente educaționale, aplicație mobilă.
<b>Marea Britanie</b>	Website, susținerea altor inițiative.
<b>BBVA AM</b>	Website, materiale, simulatoare online, aplicații mobile, cursuri de instruire.



<b>BlackRock</b>	Programe de instruire, materiale educaționale, seminarii, studii, campanii publicitare, crearea unei interfețe care să ajute investitorii să-și definească cerințele.
<b>BNP Paribas IP</b>	Academia BNP IP, cursuri de instruire în diferite locații/limbi naționale, broșuri.
<b>Franklin Templeton</b>	Programe de instruire la clasă.
<b>JP Morgan</b>	Website-uri și publicații.
<b>M&amp;G</b>	Cursuri de instruire, informații pe website, susținerea financiară a inițiativelor derulate la nivel național, punerea la dispoziție de traineri.
<b>T. Rowe Price</b>	Un portal cu caracter educațional cu un joc online, o aplicație mobilă, o expoziție în cadrul Walt Disney World, un caiet de exerciții cu jocuri și cuvinte încrucșate.

## II. Conținut

### 6. Definirea mesajului

<b>Austria</b>	Informații esențiale despre fondurile de investiții. Cursuri de instruire profesională.
<b>Belgia</b>	Informații esențiale despre fondurile de investiții și piețele financiare.
<b>Franța</b>	Informații esențiale despre fondurile de investiții. Informații despre rolul administratorilor de fonduri în finanțarea economiei și pentru economisirea pe termen lung.
<b>Germania</b>	Informații esențiale referitoare la diferite concepte financiare.
<b>Italia</b>	Informații esențiale referitoare la diferite concepte financiare și sistemul de pensii.
<b>Luxemburg</b>	Informații esențiale despre fondurile de investiții, economisire și investiții pe termen lung, protecția investitorilor.
<b>Portugalia</b>	Informații esențiale despre importanța economisirii și investițiilor și despre rolul fondurilor de investiții și al fondurilor de pensii.
<b>Spania</b>	Informații esențiale despre fondurile de investiții și fondurile de pensii.
<b>Suedia</b>	Informații esențiale despre fondurile de investiții și despre economisire.
<b>Marea Britanie</b>	Informații esențiale despre investiții, fonduri de investiții și planificarea financiară.
<b>BBVA AM</b>	Informații despre planurile de pensii. Informații esențiale despre produsele de retail.

<b>BlackRock</b>	Informații accesibile despre subiecte esențiale care încurajează populația să investească.
<b>BNP Paribas IP</b>	Informații esențiale despre fondurile de investiții, active financiare, piețe financiare.
<b>Franklin Templeton</b>	Informații despre piețe financiare, concepte financiare și interacțiunea cu clienții.
<b>JP Morgan</b>	Informații esențiale despre piețele de capital.
<b>M&amp;G</b>	Informații esențiale despre fondurile de investiții, piețe financiare și planificarea investițiilor.
<b>T. Rowe Price</b>	Informații esențiale despre concepte financiare de bază.

## 7. Neutralitate

Toate inițiativele trebuie să respecte principiul neutralității conform căruia nu va exista niciun fel de promovare a unor produse sau denumiri comerciale, accentul fiind pe transmiterea unui mesaj neutru față de toate tipurile de furnizori de produse și servicii.

## 8. Inițiative directe, amuzante și interesante

<b>Austria</b>	Întrebări & Răspunsuri la telefon.
<b>Belgia</b>	Diagrame, grafice, imagini.
<b>Franța</b>	E-learning, materiale video pe website, rețele de socializare.
<b>Germania</b>	Concursuri, întrebarea săptămânii, calculatoare, link-uri către Googleplay, App Store, Facebook și alte rețele de socializare.
<b>Italia</b>	Târguri și expoziții pentru atragerea tinerilor.
<b>Luxemburg</b>	Podcasturi.
<b>Portugalia</b>	Materiale video cu caracter educațional și chestionare.
<b>Spania</b>	Discuții online cu experți financiari.
<b>Suedia</b>	Calculator, instrumente online de căutare de fonduri de investiții, pliant.
<b>Marea Britanie</b>	Planificator de buget, calculatoare.
<b>BBVA AM</b>	Simulator de calcul al pensiei, aplicații mobile, materiale video cu caracter educațional.
<b>BlackRock</b>	Accent pe accesibilitatea online a conceptelor de bază prin instrumente precum materiale video, ilustrații interactive, conversații informative.

<b>BNP Paribas IP</b>	Materiale video, înregistrări audio, chestionare, povestiri.
<b>Franklin Templeton</b>	Materiale video, programe online, instrumente interactive, literatură de specialitate.
<b>JP Morgan</b>	Materiale video, link-uri către magazine de aplicații.
<b>M&amp;G</b>	Materiale video, ghiduri obiective.
<b>T. Rowe Price</b>	Joc online, aplicații mobile și expoziție interactivă, caiet de exerciții.
<b>9. Simplitate</b>	
<b>Austria</b>	Informații ușor de parcurs, Întrebări & Răspunsuri.
<b>Belgia</b>	Informație structurată (de la general la detaliat), diagrame, grafice, imagini, scheme.
<b>Franța</b>	Date și cifre, Întrebări & Răspunsuri.
<b>Germania</b>	Informații ușor de parcurs.
<b>Italia</b>	Informații generale.
<b>Luxemburg</b>	Ghiduri ușor de înțeles și podcasturi.
<b>Portugalia</b>	Mesaj personalizat în funcție de caracteristicile unui public tânăr, structurat într-o manieră atractivă, cu un limbaj simplu și direct.
<b>Spania</b>	Ghiduri, Întrebări & Răspunsuri, limbaj direct.
<b>Suedia</b>	Date, cifre, instrumente și sfaturi.
<b>Marea Britanie</b>	Informații clare, accent pe informațiile generale, cu posibilitatea de acces la informații mai detaliate.
<b>BBVA AM</b>	Informații oferite într-un format simplu (materiale video, infografice, articole, etc.).
<b>BlackRock</b>	Folosirea frecventă a ilustrațiilor și a pachetelor informative interactive.
<b>BNP Paribas IP</b>	Instruire dedicată în diferite limbi naționale, povestiri.
<b>Franklin Templeton</b>	Folosirea de materiale de curs pentru publicul extern și intern.
<b>JP Morgan</b>	Grafice, cifre, „ideea săptămânii”.

**M&G** Glosar, grafice, analize de piață săptămânale, informații de ultimă oră.

**T. Rowe Price** Folosire unui joc pentru a preda conceptele financiare de bază într-o manieră simplă și atractivă.

## III. Prezentare

### 10. Alegerea unei locații

**Austria** Online, universități, teleconferințe.

**Belgia** Online.

**Franța** Universități, seminarii, târguri.

**Germania** Online, școli.

**Italia** Online, târguri.

**Luxemburg** Online.

**Portugalia** Evenimente speciale.

**Spania** Online, seminarii la clasă.

**Suedia** Online.

**Marea Britanie** Online, școli (pfeg).

**BBVA AM** Online, prezentări.

**BlackRock** Online, seminarii, ziare.

**BNP Paribas IP** Seminarii.

**Franklin Templeton** Prezentări interactive, seminarii structurate.

**JP Morgan** Online.

**M&G** Online, școli (pfeg).

**T. Rowe Price** Online și în cadrul Walt Disney World.

## 11. Folosirea de instrumente adecvate

<b>Austria</b>	Website, telefon.
<b>Belgia</b>	Website.
<b>Franța</b>	Website, seminarii la clasă.
<b>Germania</b>	Website, broșuri, aplicații, pachete media.
<b>Italia</b>	Website.
<b>Luxemburg</b>	Website, podcasturi.
<b>Portugalia</b>	Materiale video și materiale gratuite.
<b>Spania</b>	Website, discuții online, seminarii la clasă.
<b>Suedia</b>	Website, instrumente pe website, de exemplu calculatoare.
<b>Marea Britanie</b>	Website, școli (pfeg).
<b>BBVA AM</b>	Website, aplicații, materiale video, articole.
<b>BlackRock</b>	Materiale video, pachete informative interactive, campanii tematice.
<b>BNP Paribas IP</b>	Broșuri.
<b>Franklin Templeton</b>	Prezentări interactive.
<b>JP Morgan</b>	Website.
<b>M&amp;G</b>	Website, școli (pfeg).
<b>T. Rowe Price</b>	Website, aplicații, expoziție, caiet de exerciții.

## 12. Eficiență și bună organizare

<b>Austria</b>	Ațiuni diferite axate pe diferite grupuri de persoane.
<b>Belgia</b>	Accent pe anumite subiecte și formarea de rețele cu alte website-uri.
<b>Germania</b>	Fructificarea parteneriatului cu școli/profesori, precum și cu membri BVI.

<b>Italia</b>	Accent pe târgul anual și pe website.
<b>Luxemburg</b>	Accent pe platforma online și pe investitorii persoane fizice.
<b>Portugalia</b>	Agregarea resurselor împreună cu alte organizații în cadrul „Planului Național de Educație Financiară”.
<b>Spania</b>	Accent pe investitorii persoane fizice și jurnaliști, în funcție de tipul de acțiune.
<b>Suedia</b>	Accent pe website, aplicații mobile și fonduri de investiții.
<b>Marea Britanie</b>	Susținerea pfeș și MAS; obiectivul este o conexiune între website-uri.
<b>BBVA AM</b>	Împărtășirea de bune practici în cadrul organizației.
<b>BlackRock</b>	Accent pe intermediari ca formă de acces către persoane fizice și parteneri de afaceri pentru asigurarea unei distribuții cât mai vaste.
<b>BNP Paribas IP</b>	BNP IP Investment Campus combină toate activitățile didactice derulate de BNP IP.
<b>Franklin Templeton</b>	Utilizarea de programe bazate pe tehnologie în diferite formate pentru a transmite mesajul unui public cât mai larg.
<b>JP Morgan</b>	JP Morgan Insight Portal întrunește toate materialele educaționale.
<b>M&amp;G</b>	Accent pe website și susținerea pfeș.
<b>T. Rowe Price</b>	Accent pe copii în baza parteneriatelor cu Boys & Girls Club și Junior Achievement USA pentru a transmite mesajul la peste 4,2 milioane de elevi anual.

### 13. Creativitate

<b>Austria</b>	O mascotă care să facă materialele educaționale mai distractive, Întrebări & Răspunsuri prin telefon pentru a asigura un contact direct.
<b>Belgia</b>	Grafice, imagini, diagrame pentru a asigura vizualizarea mesajului.
<b>Germania</b>	Broșuri colorate, website, rețele de socializare, facebook și aplicații pentru a atrage tinerii.
<b>Italia</b>	O zi dedicată elevilor în cadrul târgului anual, streaming live al conferințelor, materiale video disponibile online.
<b>Luxemburg</b>	Podcasturi și utilizarea rețelelor de socializare.

<b>Portugalia</b>	Materiale video, chestionare, interacțiunea cu o față pe role care invita vizitatorii să afle mai multe informații despre „Economisire și Investiții”.
<b>Spania</b>	Discuții online.
<b>Suedia</b>	Website-ul include un calculator, instrumente online care permit compararea performanțelor fondurilor, aplicații.
<b>Marea Britanie</b>	Website-ul include un instrument de căutare a fondurilor.
<b>BBVA AM</b>	Simulator de calcul al venitului la pensie.
<b>BlackRock</b>	Folosirea de campanii tematice, materiale video, realizarea de materiale care pot fi folosite de intermediari în relația cu clienții.
<b>BNP Paribas IP</b>	Prezentările sub formă de povestire sunt utilizate pentru a ajuta publicul să rețină mesajul.
<b>Franklin Templeton</b>	Programe derulate online.
<b>JP Morgan</b>	Website-ul include link-uri către materiale video online, comentarii și analize referitoare la situația de pe piață.
<b>M&amp;G</b>	Conținut cu caracter educațional, redactarea unor ghiduri obiective pentru investitori
<b>T. Rowe Price</b>	Jocuri, cuvinte încrucișate, caiet de exerciții, expoziție interactivă.

## IV. Evaluare

### 14. Definirea mijloacelor de cuantificare a succesului

### 15. Utilizarea de instrumente specifice

### 16. Programele existente trebuie evaluate, iar evoluția lor va fi și raportată periodic

### 17. Se va avea în vedere și opinia altor părți interesate în domeniul educației financiare a investitorilor

<b>Austria</b>	Toate materialele sunt actualizate o dată pe an, pentru a verifica dacă informațiile respectă modificările apărute în reglementările aplicabile și în prevederile fiscale.
<b>Belgia</b>	Numărul de accesări ale website-ului.
<b>Franța</b>	Numărul de accesări ale website-ului, apariții în presă, numărul de studenți care obțin Certificatul AMF.



<b>Germania</b>	Premii câștigate, reacția profesorilor, numărul de accesări și descărcări ale website-ului, durata de timp petrecută pe website și numărul de „like-uri” în rețelele de socializare.
<b>Italia</b>	Numărul de accesări ale website-ului.
<b>Luxemburg</b>	Numărul de accesări ale website-ului, numărul de vizualizări pe YouTube, apariții în presă.
<b>Portugalia</b>	Apariții în presă și reacțiile vizitatorilor. Participarea la concursul „Câștigă o pușculiță”.
<b>Spania</b>	Reacții, participarea la discuțiile online, numărul de participanți la seminarii, apariții în presă.
<b>Suedia</b>	Numărul de accesări și descărcări ale website-ului, numărul de website-uri care oferă link-uri către website-ul principal, numărul de pliante distribuite.
<b>Marea Britanie</b>	Numărul de accesări ale website-ului, vizitatori unici, pagini vizualizate, durata de timp petrecut pe website și chestionare pentru utilizatori.
<b>BBVA AM</b>	Studii anuale.
<b>BlackRock</b>	Formulare de evaluare, trafic online, monitorizarea campaniilor publicitare.
<b>BNP Paribas IP</b>	Formulare de evaluare pentru evenimente și cursuri de instruire.
<b>Franklin Templeton</b>	Formulare de evaluare, Institutul de asigurări evaluează programele de instruire.
<b>M&amp;G</b>	Numărul de accesări ale website-ului, numărul de materiale video vizualizate, reacțiile clienților.
<b>T. Rowe Price</b>	Numărul de jucători al jocului online, numărul de afișări ale website-ului, folosirea serviciilor unei firme externe pentru a evalua impactul asupra cunoștințelor dobândite și a schimbărilor de comportament.



## **EFAMA**

**Asociația Administratorilor de Fonduri din Europa**

**Adresa: Rue Montoyer nr. 47, B-1000 Bruxelles**

**Tel. +32 2 513 39 69 • Fax. +32 2 513 26 43**

**E-mail: [info@efama.org](mailto:info@efama.org) • [www.efama.org](http://www.efama.org)**