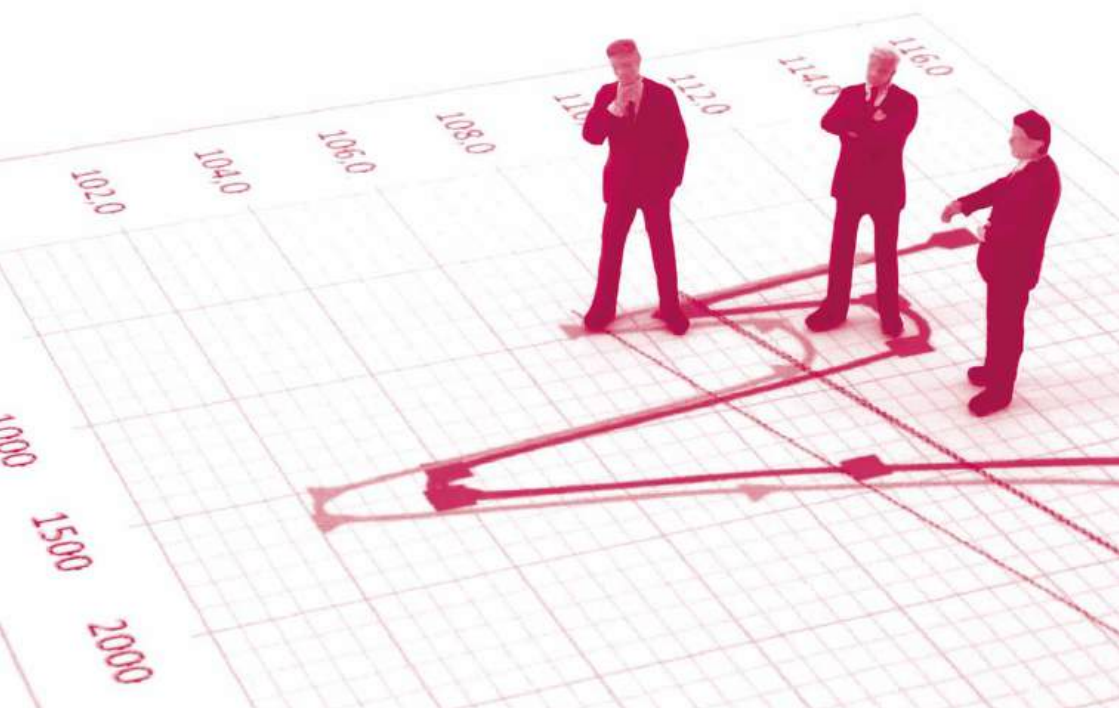




CMVM



# RECOMENDAÇÕES AOS INVESTIDORES



## RECOMENDAÇÕES AOS INVESTIDORES EM INSTRUMENTOS FINANCEIROS

### ANTES DE INVESTIR



- Decida **quanto** pretende investir, por quanto **tempo** (maturidade) e qual o capital que está disposto a correr o **risco** de perder
- Verifique se alguém (e quem) lhe garante o capital investido (e tome em consideração o respetivo risco de crédito).
- Não invista o dinheiro de que precisa para a sua vida de todos os dias.
- Se o dinheiro que pretende investir está destinado a uma emergência, não o aplique em produtos que não seja possível resgatar a qualquer momento (sem perda de valor ou custos excessivos).
- Preste especial atenção à rentabilidade. As rentabilidades dos produtos podem não ser garantidas e as menções feitas não garantem rentabilidades futuras.
- Compare as várias alternativas de investimento existentes no mercado e os custos praticados (comissões).
- Não invista através de entidades, ou de websites, não registados ou não autorizados. Confira o registo/autorização no site da CMVM em [www.cmvm.pt](http://www.cmvm.pt).
- Não entregue dinheiro a desconhecidos para que estes o apliquem nem faça transferências bancárias para números de conta de instituições ou pessoas que desconhece.



**nota**

***Normalmente os intermediários financeiros debitam diretamente o montante do seu investimento na sua conta à ordem. Os consultores para investimento e os agentes vinculados não podem receber dinheiro dos clientes, exceto quando autorizados.***

- Exija ao seu intermediário financeiro os documentos informativos obrigatórios, nomeadamente, prospectos, ficha informativa, regulamento de gestão e prospectos simplificado, quando se trate de fundos de investimento.
- Não invista apenas com base em informação publicitária. **Se a publicidade lhe chamou a atenção, solicite à instituição financeira toda a informação disponível sobre o produto.**

**TENHA EM CONTA QUE:**

O espaço publicitário é curto, pelo que pode não incluir toda a informação relevante a uma tomada de decisão informada.

As mensagens publicitárias, pela sua natureza, apresentam as características mais atractivas de um produto. Seja crítico na avaliação da publicidade.

A publicidade pode gerar expectativas de rentibilidade que não se confirmam. As menções ao risco tendem a ser minimizadas.

- Se lhe forem enviadas recomendações de investimento, leia-as na íntegra, nomeadamente, os pressupostos e o prazo em que se prevê que o preço-alvo seja atingido. Tenha em consideração que as recomendações, antes de serem divulgadas ao público, podem já ter fundamentado decisões de investimento do próprio intermediário que as elaborou e podem já ter sido enviadas aos seus principais clientes.



**nota**

***O investimento pode estar sujeito a riscos que levam à perda de parte ou de todo o capital investido.***

- Verifique quais os riscos associados aos produtos financeiros que lhe são oferecidos para subscrição.

#### **PRINCIPAIS RISCOS ASSOCIADOS AO INVESTIMENTO EM INSTRUMENTOS FINANCEIROS**

- De mercado (possibilidade da evolução da cotação do produto no mercado afectar o montante a receber pelo investidor);
- De crédito (possibilidade do emitente do produto deixar de pagar o rendimento ou o capital inicial do produto);
- Cambial (possibilidade da moeda em que o produto foi emitido desvalorizar face à moeda do país do investidor);
- De liquidez (impossibilidade de resgatar o produto a qualquer momento e reaver o respectivo montante ou de proceder à sua venda a um preço justo);
- Fiscal (possibilidade de agravamento do regime de tributação dos rendimentos ou das mais-valias);
- Político (possibilidade de desvalorização decorrente das circunstâncias políticas do Estado de origem do emitente);
- De conflito de interesses (possibilidade de os seus interesses serem subordinados aos interesses do emitente e/ou aos interesses do intermediário que lhe oferece o produto).

- Peça ao intermediário financeiro que lhe explique os fatores que podem agravar os riscos do seu investimento.

**Quando os produtos têm capital garantido e/ou rentabilidade garantida, esse facto deve constar claramente da informação entregue ao investidor. Normalmente, se não consta ou se não é claro, é porque não têm. Tendo, verifique quem é que dá essa garantia.**

- Tome consciência de que os seus interesses nem sempre coincidem com os interesses do emitente e/ou com os interesses do intermediário que lhe oferece o produto.
- Procure sempre informar-se sobre os piores cenários possíveis do ponto de vista dos seus interesses, avalie bem as suas implicações e não invista se não está disponível para suportar as suas consequências.
- Informe-se sempre sobre o que acontecerá se necessitar de cancelar o seu investimento antes do prazo de vencimento, averiguando designadamente se pode pedir o seu reembolso (e, em que condições), se poderá vender em mercado secundário (e se se perspectiva que este seja suficientemente líquido para que possa realizar uma venda num prazo curto e a um preço justo) ou se o intermediário financeiro lhe compra o instrumento financeiro (e em que condições, designadamente de preço e comissões).
- Quando não se sentir capaz de entender todas as implicações financeiras dos produtos financeiros que lhe são oferecidos, provavelmente estes não são adequados para o seu perfil de investidor. Nesse caso é aconselhável que não investia, pelo menos sem recorrer aos conselhos de um consultor de investimento independente, credenciado e registado.

- Sempre que investir com base em recomendações de um consultor de investimento independente exija que este lhe dê a recomendação de investimento por escrito e certifique-se que a documentação que lhe foi dada é por si compreendida.
- Leia e compare os preçários dos intermediários financeiros e contabilize todos os custos do investimento, os de entrada e saída, nomeadamente:



- Comissões de subscrição ou de compra;
  - Comissões de resgate ou venda;
  - Comissões de gestão (dos fundos de investimento ou do património individual);
  - Comissões de guarda de títulos, de depósito ou de custódia;
  - Taxas cobradas por terceiros (por exemplo, taxas de bolsa);
  - Comissões de transferência (por exemplo, da conta de títulos para outro intermediário ou de um PPR para outro);
  - Custos indiretos associados ao investimento (tais como os custos inerentes aos ativos que integram o instrumento financeiro).
- Tenha ainda em conta a existência de outros custos tais como os encargos fiscais (impostos sobre mais-valias ou sobre rendimentos).

**Utilize os simuladores de custos disponíveis no website da CMVM ([www.cmvm.pt](http://www.cmvm.pt)).**

## NO MOMENTO DE DECIDIR

- Não tome decisões de investimento precipitadas, nem sob pressão. Depois de decidir pode ser difícil ou impossível voltar atrás.



**Algumas entidades que comercializam produtos financeiros usam técnicas de persuasão. Se a oportunidade de investimento que lhe é oferecida lhe parece boa demais para ser verdade, provavelmente terá razão. Afirmações como «esta é uma oportunidade única que apenas poderemos manter mais algumas horas» ou «estamos a oferecer esta oportunidade apenas aos melhores clientes» fazem parte dessas técnicas de venda.**

- Não deixe para mais tarde a leitura dos documentos que o intermediário financeiro lhe entregar sobre o investimento. Deve fazê-lo antes de assinar qualquer documento.

**Em caso de divergência entre a informação que lhe foi transmitida verbalmente e a informação escrita que lhe tenha sido entregue e que esteja por si assinada, é esta que vale.**

- Não assine qualquer documento sobre o investimento sem antes tirar todas as suas dúvidas e compreender todo o seu conteúdo.
- Avalie os seus conhecimentos sobre o produto e teste-os. Se não conseguir explicar as suas características é porque, provavelmente, não as compreendeu.
- Certifique-se que todas as informações em que baseou a sua decisão de investimento constam de **documentos escritos, datados e assinados.**



- Não dê ordens de compra/venda ou assine boletins de subscrição se contiverem cláusulas que não correspondam à realidade, por exemplo, se mencionarem ter-lhe sido entregue o prospeto do produto, quando não o foi.
- Preste ao intermediário financeiro as informações necessárias para que ele possa determinar o seu perfil de risco.
- Pergunte ao intermediário financeiro qual o perfil de risco que lhe atribuiu. Peça-lhe expressamente que este lhe explique porque é que acha que o produto financeiro que lhe está a ser oferecido lhe é adequado.



**Desde 1 de novembro de 2007**, os intermediários financeiros devem obter informações detalhadas sobre os conhecimentos do cliente, a sua experiência, a situação financeira e os seus objetivos de investimento para o aconselhar da forma mais adequada. Os investidores devem responder a um questionário muito preciso descrevendo a sua situação financeira e os objetivos do investimento. Devem responder a este questionário de forma conscienciosa e sincera dado que é a partir desta informação que o intermediário financeiro ficará em condições de garantir que os produtos financeiros que lhe propõe são adequados ao seu perfil.

A diversidade de produtos financeiros comercializados pelos intermediários financeiros é ampla e com características díspares, quer quanto ao grau de complexidade, quer quando à rendibilidade e aos níveis de risco. Há produtos que garantem o capital investido e a remuneração e outros que não garantem nem uma coisa nem outra. Nem todas as aplicações financeiras são, por isso, adequadas a qualquer investidor.

Cabe ao intermediário financeiro aferir qual o produto que melhor se adequa a um determinado investidor. Para tal, o intermediário financeiro deve, previamente à subscrição, assegurar-se que aquele produto é adequado ao perfil do investidor em presença, através da realização de um questionário de adequação.

O intermediário financeiro deve oferecer ao cliente apenas os serviços, aplicações ou instrumentos financeiros adequados ao seu perfil de risco.

O dever de aferir a adequação de um produto ao cliente – e, assim, traçar o seu perfil de risco – é da responsabilidade do intermediário financeiro. Os investidores devem, por isso, estar conscientes da importância de prestarem uma informação clara, rigorosa e atual ao seu intermediário financeiro.

Se, após a realização do teste de adequação, o cliente pretenda, ainda assim, subscrever um produto ou serviço considerado não adequado ao seu perfil de risco, pode fazê-lo. O intermediário financeiro terá, contudo, que adverti-lo por escrito quanto à desadequação dessa aplicação. O aviso e a declaração de não adequação do produto têm de ser efetuados em linguagem clara e num documento onde o aviso não surja disfarçado, mesmo se utilizada uma forma padronizada de aviso.



### **Dever de avaliar a adequação**

O intermediário financeiro deve avaliar a adequação da aplicação financeira ao seu potencial investidor. Através da realização de um questionário, o intermediário financeiro deve avaliar se o cliente tem conhecimentos e experiência como investidor que lhe permitam ser capaz de compreender as características e os riscos que assume ao subscrever um determinado produto.

Os colaboradores dos intermediários financeiros têm o dever de obter toda a informação necessária para realizar o teste de adequação da aplicação financeira ao perfil do cliente.

### **Os colaboradores das instituições financeiras devem avaliar o perfil do cliente quanto:**

- Aos tipos de investimentos com os quais está familiarizado;
- Aos seus conhecimentos em matéria de investimento;
- Aos seus conhecimentos quanto aos riscos associados aos diferentes tipos de produtos financeiros; e
- À sua apetência pelo risco, nomeadamente, se está disposto a arriscar perder o capital investido, na sua totalidade, parte deste ou até um valor superior ao aplicado.

### **Dever de avaliar a idoneidade**

Quando o intermediário financeiro apresenta vários produtos alternativos ao investidor e recomenda algum deles passa a prestar um serviço de aconselhamento.

Caso assim seja, deve avaliar qual o produto mais idóneo para o investidor em cada momento e deve reunir toda a informação necessária para poder aconselhá-lo. Para tal, é obrigado a realizar o denominado teste de idoneidade. Este teste também é obrigatório quando o intermediário financeiro presta o serviço de gestão de carteiras.

Através deste teste, avalia os conhecimentos e experiência do cliente, bem como a sua situação financeira e objetivos de investimento.

**O intermediário financeiro deve obter do investidor a seguinte informação:**

- O nível e fonte dos seus rendimentos;
- Os ativos líquidos, imóveis e outros investimentos que possua;
- Os seus compromissos financeiros periódicos.

Esta informação permitirá ao intermediário financeiro conhecer a liquidez e tolerância ao risco do investidor.

Por fim, para saber quais os objetivos de investimento do cliente, tem ainda de conhecer o horizonte temporal que este deseja para a sua aplicação, a finalidade do investimento e o seu perfil de risco. É importante que a entidade financeira conheça qual a perda máxima que o cliente está disposto a assumir.

- O investidor deverá ter atenção qual é a descrição detalhada que a instituição financeira faz dos perfis de investidor.

- O investidor deverá ter presente que, nem sempre, a designação atribuída ao perfil de investidor corresponde ao tipo de investimento ou de instrumento financeiro que o cliente conhece ou aos riscos que está disposto a assumir.
- Em caso de dúvida, o investidor deve questionar o intermediário financeiro. O intermediário financeiro deve explicar-lhe o perfil de investidor atribuído.
- Se o cliente considerar que o perfil é totalmente desadequado à sua realidade, deve solicitar a revisão do teste. Pode ter existido algum elemento mal compreendido ou informação erroneamente prestada, sem que disso o cliente se tenha apercebido.



## **Principais tipos de perfil de investidor**

### **Os perfis de risco ponderam diversas características do investidor:**

- A maior ou menor aversão ao risco de perda do capital investido;
- A preferência por uma aplicação de curto ou médio e longo prazo; e
- O nível e a oscilação da rentabilidade esperada resultantes das escolhas anteriores.

Não existe uma classificação harmonizada de perfis de investidor entre as instituições financeiras que atuam como intermediários financeiros. Todavia, as designações mais comuns para os diversos tipos de investidor são:

### **Conservador ou prudente**

Trata-se de um investidor que procura produtos com a garantia do capital investido e rendibilidades que espera pelo menos compatíveis com as taxas de juro de curto prazo. Este investidor é avesso aos principais riscos: de capital, rendimento e liquidez. Assume a preferência por investimentos de capital garantido, com prazo de vencimento mais curto, aos quais pode estar associado uma menor rendibilidade.

### **Equilibrado ou moderado**

Trata-se de um investidor que procura produtos com a garantia do capital investido, mas que está disposto a assumir um prazo mais longo para essa aplicação de forma a poder acomodar uma eventual oscilação adversa do rendimento. Assume a preferência por investimentos de capital garantido, mas aceita a sua manutenção em carteira a médio prazo.

### **Dinâmico**

Trata-se de um investidor que procura uma rendibilidade superior à média do mercado, estando disponível para aplicações de médio e longo prazo e para assumir o risco de algumas perdas no capital investido.

### **Arrojado**

Trata-se de um investidor que procura produtos com uma rendibilidade mais elevada quando comparada com a média do mercado, estando disponível para aplicações com um horizonte temporal relativamente mais curto e a assumir o risco de perda total ou até superior do capital investido.

- Não invista em produtos que não sejam adequados ao seu perfil.



---

## **NÃO ESQUEÇA...**

### **1. Pondere a sua decisão**

O investimento em valores mobiliários deve ser cuidadosamente pensado. Não decida sob pressão. Esteja preparado para técnicas de venda agressivas e desconfie de receitas milagrosas para ganhar muito dinheiro em pouco tempo e de forma segura. Pondere convenientemente as vantagens e desvantagens de investir em determinados valores mobiliários.

O investimento em valores mobiliários tem consequências diretas no seu património: exige não só um acompanhamento permanente, mas também determinados conhecimentos técnicos. Antes de decidir investir as suas poupanças em valores mobiliários avalie os seus conhecimentos e a sua disponibilidade de tempo. Se os considerar insuficientes, opte por deixar essa tarefa a cargo de especialistas.

**O investimento é uma decisão individual. Um produto financeiro pode ser adequado para determinado investidor, mas não servir a outros.**

## 2. Informe-se

Recolha e analise toda a informação relevante, nomeadamente a relativa às entidades emitentes, às principais características dos valores mobiliários e aos mercados disponíveis para investir, dando atenção às respectivas vantagens e desvantagens.



*nota*

---

***Um investimento responsável exige que conheça todas as suas implicações. Certifique-se de que conhece essas implicações e que está disposto a suportá-las.***

## 3. Faça um plano de investimento

Antes de tomar qualquer decisão de investimento, defina um objetivo de rentabilidade e um limite de prejuízo para um determinado período de tempo. A definição de objetivos é importante para proceder à reavaliação periódica do investimento realizado.

## 4. Diversifique as suas opções e invista progressivamente

Aplique as suas poupanças em diversos ativos financeiros de modo a ficar menos dependente da rentabilidade incerta de um único ativo. A diversificação implica um menor risco. Cada investimento comporta um risco que lhe está associado. Diversificando os seus investimentos os riscos podem compensar-se mutuamente e a carteira ou grupo de instrumentos tende a ter um rendimento menos flutuante.



**Todos os investimentos têm risco. Não ponha «todos os ovos no mesmo cesto». Diversifique os seus investimentos.**

Opte por uma intervenção gradual no mercado de valores mobiliários: comece por investir em valores mobiliários mais seguros, passando progressivamente a investimentos que envolvam maior risco à medida que adquire maior sensibilidade ao risco, mais conhecimento, mais confiança e conforto financeiro.

## **5. Conheça os custos**

Solicite ao seu intermediário financeiro informação sobre todos os custos dos serviços que lhes são prestados.

## **6. Evite contrair empréstimos para investir**

Procure investir com dinheiro que efetivamente lhe pertence e não com dinheiro emprestado.

**Pedir dinheiro emprestado para investir aumenta consideravelmente o risco do investimento.**

## DURANTE O INVESTIMENTO



- Guarde cópias de toda a informação que lhe tenha sido entregue no momento de investir ou que lhe tenha sido enviada posteriormente.
- Leia atentamente o extrato periódico sobre os seus investimentos.
- Informe-se regularmente sobre quanto receberia caso resgatasse ou vendesse o seu investimento nesse momento.
- Questione imediatamente o seu intermediário financeiro se constatar uma variação inesperada do valor do seu investimento ou menções no seu extracto de conta que não entende.
- Se determinado serviço não lhe tiver sido prestado com qualidade, peça o livro de reclamações e exponha a situação. Caso não obtenha respostas satisfatórias às suas reclamações, contacte a CMVM.
- Diversifique as suas fontes de informação financeira. Consulte o site da CMVM na Internet ([www.cmvm.pt](http://www.cmvm.pt)).
- Reaja rapidamente junto do seu Intermediário Financeiro em caso de incompreensão, dúvidas ou desacordo com a informação que lhe é prestada. ◉

## **Veja também:**

---

**A adequação do Instrumento Financeiro ao Perfil do Investidor**

**A Informação que deve ser prestada pelos Intermediários Financeiros sobre Instrumentos Financeiros**

**Ações**

**Obrigações**

**Os Fundos de Investimento**

**Produtos Financeiros Complexos**

**Recomendações aos Investidores em Produtos Financeiros Complexos**

**Sistema de Indemnização aos Investidores**



CMVM

CMVM – Comissão do Mercado de Valores Mobiliários

Sede:

Rua Laura Alves, n.º 4

Apartado 14258

1064-003 Lisboa

Telefone: +351 213 177 000

Fax: +351 213 537 077

Delegação do Porto:

Rua Dr. Alfredo Magalhães, 8 - 5.º

4000-061 Porto

Telefone: +351 222 084 402

Fax: +351 222 084 301

Linha Verde de

Apoio ao Investidor: 800 205 339

E-mail: [cmvm@cmvm.pt](mailto:cmvm@cmvm.pt)

**[www.cmvm.pt](http://www.cmvm.pt)**