

CONSELHO DE REGULAÇÃO E MELHORES PRÁTICAS DE FUNDOS DE INVESTIMENTO

DELIBERAÇÃO Nº 78

O Conselho de Regulação e Melhores Práticas de Fundos de Investimento, no exercício das atribuições a ele conferidas pelo Código ANBIMA de Regulação e Melhores Práticas para Fundos de Investimento (“Código de Fundos”), em reunião realizada em 25 de novembro de 2016.

DELIBERA:

1. Alterar o artigo 3º da Diretriz para Adequação do produto, serviço ou operação ao perfil do investidor (“Diretriz de Suitability”), com o objetivo de incluir parágrafo que dispense o distribuidor da obrigação de verificar o perfil do investidor para as pessoas jurídicas consideradas investidores qualificados e para os fundos simples, nos termos da regulamentação vigente; e
2. Realizar ajustes redacionais com vistas a clarificar a regra.

Esta Deliberação entrar em vigor na data de sua publicação e revoga automaticamente a Deliberação ANBIMA nº 65 do Código de Fundos.

São Paulo, 25 de novembro de 2016.

Demosthenes Madureira de Pinho Neto

Presidente do Conselho de Regulação e Melhores Práticas para Fundos de Investimento



DIRETRIZES PARA ADEQUAÇÃO DO PRODUTO, SERVIÇO OU OPERAÇÃO AO PERFIL DO INVESTIDOR

CAPÍTULO I – OBJETIVO E ABRANGÊNCIA

Art. 1º - Esta Diretriz tem por objetivo complementar as regras do Código de Fundos que tratam do dever de verificar a adequação dos investimentos recomendados ao perfil do investidor (suitability).

Art. 2º - Estão sujeitas a esta Diretriz as instituições participantes que atuam na distribuição (distribuidor ou distribuidores) de cotas dos fundos de investimento abarcados pelo Código de Fundos.

CAPÍTULO II – DEVER DE VERIFICAR A ADEQUAÇÃO DOS INVESTIMENTOS RECOMENDADOS

Art. 3º - O distribuidor deve elaborar documento que descreva, de acordo com critérios próprios, sua metodologia e processos adotados para verificar a adequação dos produtos, serviços ou operações ao perfil do investidor (Processo de Suitability), devendo conter, no mínimo:

- I. Coleta de Informações: descrição detalhada do mecanismo de coleta das informações junto ao cliente para definição do perfil;
- II. Classificação do Perfil: descrição detalhada dos critérios utilizados para a classificação de cada perfil de seus clientes;
- III. Classificação dos Produtos de Investimento: descrição detalhada dos critérios utilizados para a classificação de cada produto, conforme artigo 7º desta Diretriz;
- IV. Comunicação com os Clientes: descrição detalhada dos meios, forma e periodicidade de comunicação utilizada entre o distribuidor e o Cliente para: (i) divulgação do seu perfil de



risco após coleta das informações; e (ii) divulgação referente ao desenquadramento identificado entre o perfil do cliente e seus investimentos;

- V. Procedimento Operacional: descrição dos procedimentos utilizados para a aferição periódica entre o perfil do cliente e seus investimentos;
- VI. Atualização do Perfil do investidor: descrição dos critérios utilizados para atualização do perfil do investidor, incluindo a forma como a instituição dará ciência ao cliente de tal atualização; e
- VII. Controles Internos: descrição dos controles e mecanismos adotados para o Processo de Suitability, a fim de assegurar a efetividade dos processos estabelecidos nesta Diretriz.

§1º - A verificação do perfil do investidor, de que trata o caput deste artigo, não se aplica às pessoas jurídicas consideradas investidores qualificados e aos fundos simples, nos termos da regulamentação vigente.

§2º - Os procedimentos previstos neste artigo devem ser passíveis de verificação.

Art. 4º - Para a adequada classificação do perfil do investidor, o distribuidor deve adotar processo de coleta de informações dos clientes que permita definir seu objetivo de investimento, sua situação financeira e seu conhecimento em matéria de investimentos.

§1º - A coleta de informações previstas no caput deste artigo deve fornecer informações suficientes para permitir a definição do perfil de cada investidor.

§2º - Para definição do objetivo de investimento do cliente, o distribuidor deve considerar, no mínimo, as seguintes informações:

- I. O período que o cliente deseja manter os investimentos;
- II. As preferências declaradas do cliente quanto à assunção de riscos; e
- III. As finalidades do investimento.



§3º - Para definição da situação financeira do cliente, o distribuidor deve considerar, no mínimo, as seguintes informações:

- I. O valor das receitas regulares declaradas pelo cliente;
- II. O valor que compõe o patrimônio do cliente; e
- III. A necessidade futura de recursos declarada pelo cliente.

§4º - Para definição do conhecimento do cliente, o distribuidor deve considerar, no mínimo, as seguintes informações:

- I. Os tipos de produtos, serviços e operações com os quais o cliente tem familiaridade;
- II. A natureza, volume e frequência das operações já realizadas pelo cliente, bem como o período que tais operações foram realizadas; e
- III. A formação acadêmica e a experiência profissional do cliente.

§5º - Quanto ao disposto no inciso II do § 3º e nos incisos I e II do § 4º, o distribuidor pode considerar também os ativos que compõem a carteira do cliente e as informações sobre o histórico de investimentos do cliente na instituição, seu conglomerado ou grupo econômico.

§6º - O distribuidor deve atualizar o perfil do investidor em prazos não superiores a 24 (vinte e quatro) meses.

Art. 5º - É vedado ao distribuidor recomendar produtos ou serviços quando:

- I. O perfil do cliente não seja adequado ao produto ou serviço;
- II. Não sejam obtidas as informações que permitam a identificação do perfil do cliente; ou
- III. As informações relativas ao perfil do cliente não estejam atualizadas, nos termos do art. 4º, § 6º.

Art. 6º - Quando o cliente ordenar a realização de operações nas situações previstas no artigo 5º, o distribuidor deve, antes da 1ª (primeira) operação com a categoria de ativo:



- I. Alertar o cliente acerca da ausência ou desatualização de perfil ou da sua inadequação, com a indicação das causas da divergência; e
- II. Obter declaração expressa do cliente de que deseja manter a decisão de investimento nesta categoria de ativo, mesmo estando ciente da ausência, desatualização ou inadequação de perfil.

Seção I- Classificação dos Produtos de Investimento

Art. 7º - Para verificar a adequação dos produtos ao perfil do cliente, o distribuidor deve classificar seus produtos considerando, no mínimo:

- I. Os riscos associados ao produto e seus ativos subjacentes;
- II. O perfil dos emissores e prestadores de serviços associados ao produto;
- III. A existência de garantias; e
- IV. Os prazos de carência.

Art. 8º - O distribuidor deve atualizar a classificação de seus produtos em prazos não superiores a 24 (vinte e quatro) meses.

Seção II- Produtos Complexos

Art. 9º - O distribuidor deve adotar políticas internas específicas relacionadas à recomendação e classificação de produtos complexos, que ressaltem:

- I. Os riscos da estrutura em comparação com a de produtos tradicionais; e
- II. A dificuldade em se determinar seu valor, inclusive em razão de sua baixa liquidez.

Art. 10 - O distribuidor deve definir regras, de acordo com critérios próprios, que classifique os produtos complexos, devendo observar fatores como:

- I. Assimetria no comportamento de possíveis resultados da operação ou produto;



- II. Metodologia de precificação específica que dificulte a avaliação do preço pelo cliente;
- III. Índices de referência distintos dos *benchmarks* usuais do mercado ou que representam combinações de índices em diferentes proporções na cesta;
- IV. “barreiras” à saída da aplicação;
- V. Pagamentos e/ou eventos de descontinuidade;
- VI. Proteção de capital e/ou garantias condicionadas, ou seja, que possam ser perdidas em função da ocorrência de determinados eventos;
- VII. Eventos de conversibilidade entre ativos de diferentes naturezas;
- VIII. Cessão de crédito e/ou lastro específico;
- IX. Cláusulas unilaterais de recompra por parte do emissor;
- X. Custos de saída; e
- XI. Garantias diferenciadas ou subordinação.

CAPÍTULO III – DISPOSIÇÕES FINAIS

Art. 10 – O distribuidor deve realizar Programa de Treinamento para seus funcionários a fim de assegurar o cumprimento do Processo de Suitability e dos procedimentos a serem adotados para verificar a adequação de perfil do cliente.

Art. 11 – O distribuidor deve elaborar laudo descritivo que será enviado anualmente à ANBIMA, até o último dia útil de março, contendo informações referentes ao ano civil anterior.

§1º - O laudo descritivo deve ser elaborado no formato de relatório, revisado pela área de Compliance ou Auditoria Interna do distribuidor, apresentando o texto de conclusão com avaliação qualitativa sobre os controles internos implantados pelo distribuidor para verificação do Processo de Suitability, sendo que estas áreas devem ser segregadas da área de negociação.

§2º - O laudo descritivo deve conter, no mínimo, as seguintes informações:



- I. Descrição dos controles e testes executados e dos resultados obtidos pelo distribuidor em tais testes, para acompanhamento da metodologia de Suitability adotada;
- II. Indicação, com base na metodologia aplicada, da quantidade de:
 - a. Clientes com saldo em investimentos e/ou posição ativa em 31 de dezembro;
 - b. Clientes com perfil identificado, segmentando entre enquadrados e desenquadrados quanto aos seus investimentos/operações;
 - c. Clientes sem perfil identificado
 - d. Clientes com perfil desatualizado;
 - e. Clientes que possuem as declarações expressas referidas no inciso II do art. 6º, segmentando por: (i) desatualização; (ii) ausência de perfil; e (iii) inadequação do investimento.
- III. Plano de ação para o tratamento das divergências identificadas;
- IV. Ocorrência de alterações na metodologia de Suitability no período analisado (sendo necessário o envio da nova metodologia).

Art. 12 – Esta Diretriz entra em vigor em 25 de novembro de 2016.

