

CONSELHO DE REGULAÇÃO E MELHORES PRÁTICAS DE NEGOCIAÇÃO DE INSTRUMENTOS FINANCEIROS

DELIBERAÇÃO Nº 23

O Conselho de Regulação e Melhores Práticas de Negociação de Instrumentos Financeiros, no exercício das atribuições a ele conferidas pelo Código ANBIMA de Regulação e Melhores Práticas de Negociação de Instrumentos Financeiros (“Código de Negociação”), em consulta aos seus membros realizada no dia 23 de fevereiro de 2017.

Delibera:

1. Alterar o prazo para atualização da Política de Suitability, de 1 (um) ano para 2 (dois) anos;
2. Alterar a denominação do documento, que passará a ser chamado de Diretrizes para Negociação de Derivativos de Balcão; e
3. Realizar ajustes redacionais com vistas a clarificar as regras.

Esta deliberação entra em vigor na data de sua publicação e revoga e substitui, a partir desta data, a Deliberação ANBIMA nº 10, de 21 de junho de 2013.

08 de agosto de 2017.

Cassiano Scarpelli

**Presidente do Conselho de Regulação e Melhores Práticas de Negociação de Instrumentos
Financeiros**

CONSELHO DE REGULAÇÃO E MELHORES PRÁTICAS DE NEGOCIAÇÃO DE INSTRUMENTOS FINANCEIROS

DIRETRIZES PARA NEGOCIAÇÃO DE DERIVATIVOS DE BALCÃO

CAPÍTULO I – OBJETIVO E ABRANGÊNCIA

Art. 1º. O objetivo dessa Diretriz é estabelecer regras que disciplinem como as Instituições Participantes devem proceder quanto à verificação da adequação dos derivativos ao perfil do cliente (*suitability*).

Parágrafo único. Esta Diretriz complementa o Capítulo V do Código de Negociação.

Art. 2º. Estão sujeitas a esta Diretriz as Instituições Participantes sujeitas ao Código ANBIMA de Regulação e Melhores Práticas de Negociação de Instrumentos Financeiros (“Código de Negociação”).

CAPÍTULO II – REGRAS GERAIS

Art. 3º. As Instituições Participantes devem observar as regras e recomendações a seguir quando da negociação de derivativos de balcão.

Parágrafo único. Para os efeitos desta Diretriz, considera-se Derivativo qualquer operação de swap, termo ou com opções, individualmente ou contratadas em conjunto ou combinadas entre si, registradas ou negociadas em mercado de balcão organizado administrado por entidade autorizada

pelo Banco Central do Brasil (“Banco Central”) ou pela Comissão de Valores Mobiliários (“CVM”), ou aquela combinada com operações ativas ou passivas.

Art. 4º. A negociação de derivativos pela Instituição Participante deve ser submetida, previamente à sua contratação, a um processo de verificação de sua adequação ao perfil do cliente (*suitability*).

Seção I – Política de Suitability

Art. 5º. A Instituição Participante deve implementar e manter política escrita de *suitability* (“Política de Suitability”) estabelecendo diretrizes concernentes à classificação de clientes, classificação de produtos e procedimentos utilizados na negociação e contratação da operações.

Parágrafo único. Os procedimentos utilizados na negociação e contratação de que tratam o caput devem:

- I. Ser diferenciados, de acordo com as classificações de produto e/ou de clientes; e
- II. Incluir mecanismos para assegurar que o cliente foi informado de maneira apropriada sobre todas as características e riscos potenciais da operação, e para verificar sua consistência com operações realizadas anteriormente, bem como sua motivação para contratá-la.

Art. 6º. A Política de Suitability deve, no mínimo:

- I. Definir responsabilidades quanto a sua elaboração, implementação, cumprimento e atualização;
- II. Conter critérios objetivos e subjetivos, de acordo com classificação própria definida pela instituição, para avaliar o perfil do cliente para fins de negociação e contratação de derivativos;
- III. Prever como se dá a apresentação de derivativos a clientes não individualizados, inclusive por meio eletrônico;

- IV. Informar as situações em que a negociação deve incluir a disponibilização de simulador, planilha ou outras informações auxiliares ao cálculo dos fluxos da operação;
- V. Informar as situações em que os materiais de vendas ou “Termos e Condições do Negócio” (*Term Sheet*) devem incluir cenários;
- VI. Informar situações ou produtos que requerem a entrega ao cliente de “Termos e Condições do Negócio” (*Term Sheet*), previamente à contratação;
- VII. Informar o controle adotado para recorrência de operações com os mesmos clientes;
- VIII. Informar as situações que requeiram a assinatura de termos de ciência de risco pelo cliente;
- IX. Descrever as possibilidades de dispensa de procedimentos, em caso de negociação com bancos, caixas econômicas, corretoras e distribuidoras de títulos e valores mobiliários, gestores e administradores de recursos, autorizados na forma da legislação vigente, e de outros integrantes do Sistema Financeiro Nacional, a critério da Instituição Participante;
- X. Indicar instância interdisciplinar com representantes de área segregada da área de vendas e de produtos, para avaliar e aprovar exceções e situações não previstas na Política de *Suitability*; e
- XI. Definir periodicidade de atualização da Política de *Suitability*, sendo no máximo bienal, ou sempre que ocorrem mudanças na regulação ou no processo interno relacionado ao tema tratado nessa diretriz.

Parágrafo único. Os simuladores e planilhas mencionados no inciso IV acima:

- I. Devem ser elaborados como ferramentas de cálculo utilizadas para facilitar a realização de exercícios pelo investidor e auxiliar a sua compreensão quanto aos fluxos e potenciais resultados da operação;

- II. Não devem adotar premissas ou ter restrições que possam induzir o cliente a erro no que se referem ao funcionamento do produto, seus riscos e resultados potenciais; e
- III. Devem integrar a documentação aprovada na Instituição Participante ou ser disponibilizados ao cliente pela Instituição Participante.

Art. 7º. A Instituição Participante deve assegurar que as áreas relacionadas e, em particular, a(s) área(s) de vendas, seja(m) informada(s) sobre a Política de Suitability e receba(m) treinamento.

Parágrafo único. A instituição deve tomar todas as providências, a fim de que o profissional que comercialize derivativos:

- I. Tenha conhecimento das regras e das informações relativas à Política de Suitability e à classificação de clientes e dos produtos;
- II. Participe dos treinamentos oferecidos;
- III. Empreenda seus melhores esforços para identificar os requisitos e objetivos definidos pelo cliente e apresentar produtos condizentes;
- IV. Apresente produtos e/ou atenda à solicitação dos clientes de acordo com os procedimentos definidos na Política de *Suitability*;
- V. Abstenha-se de apresentar operações incompatíveis com o perfil do cliente e, se por ele solicitadas, adote os procedimentos previstos na política para tais situações; e
- VI. Consulte a instância referida no item [-], em caso de situações não previstas, antes de realizar a operação.

Seção II – Classificação de Derivativos

Art. 8º. Quanto aos produtos, a Instituição Participante deve adotar classificação que:

- I. Utilize, no mínimo, 3 (três) categorias;

- II. Leve em consideração fatores como (i) existência ou não de limitação de perda; (ii) se a perda máxima do cliente pode ser maior que o aporte inicial de recursos; (iii) linearidade ou assimetria do comportamento dos possíveis resultados do derivativo (ajustes), em relação às variações dos indexadores da operação; e (iv) existência ou não de eventos de descontinuidade;
- III. Permita o enquadramento de todos os produtos negociados pela Instituição Participante; e
- IV. Seja atemporal ou permita a inclusão de novos produtos que venham a ser negociados.

§1º. Além do disposto no caput, a Instituição Participante pode adotar outros níveis ou subdivisões, bem como outros fatores para a classificação de derivativos.

§2º. Para fins do inciso II deste artigo, considera-se:

- I. Aporte inicial de recursos: o valor pago a título de prêmio nos Derivativos, o valor total da aplicação (no caso de operações combinadas a CDB ou outros produtos de investimento) ou o valor igual a zero, no caso de operações de derivativos em que não ocorra o pagamento de prêmio ou aporte de recursos.
- II. Eventos de descontinuidade: aqueles estabelecidos por meio de cláusulas de barreira *knock-out*, opções de cancelamento ou quaisquer outras cláusulas acordadas entre as partes que, uma vez ocorridas, ensejem a extinção da(s) operação(ões) de derivativo(s) em vigor, bem como situações de alteração repentina e instantânea de pagamentos, como o *knock-out* com rebate.

Seção III – Controles Internos

Art. 9º. As Instituições Participantes devem adotar controles internos que permitam a verificação da efetividade dos procedimentos acima determinados.

§1º. Tais controles devem ser suficientes para elaboração de laudo descritivo de avaliação que será enviado anualmente à ANBIMA, até o último dia útil do mês de julho juntamente com a última versão da Política de Suitability, sendo que as informações enviadas deverão compreender o período entre o primeiro dia útil do mês de julho do ano civil anterior e o último dia útil do mês de junho do mês civil corrente.

§2º. O laudo de avaliação deve ser elaborado e revisado pelas áreas responsáveis, designadas por cada Instituição Participante.

§3º. O laudo deve conter, no mínimo, as seguintes informações:

- I. Descrição pormenorizada dos monitoramentos e testes implantados na área responsável pela venda de derivativos diretamente a clientes, além da periodicidade desses controles realizados, que garantam a correta execução da metodologia de Suitability adotada;
- II. Treinamentos implementados sobre o tema, incluindo percentual de funcionários envolvidos na venda de derivativos diretamente a clientes que passaram por esses treinamentos;
- III. Quantidade total de clientes, segregando-os em pessoa física ou pessoa jurídica, que negociaram derivativos no período estabelecido e deste total informar o percentual de:
 - a. Clientes que passaram pelo processo de elaboração de perfil de investimento, informando o perfil de risco obtido no processo quando cabível;
 - b. Eventuais recusas a participar do processo descrevendo o procedimento adotado; e
 - c. Ocorrência de desenquadramentos ao perfil de risco descrevendo o procedimento adotado.
- IV. Alteração na classificação de risco de algum dos produtos ofertados explicitando o motivo da alteração.
- V. Alteração na Política de *Suitability* no período estabelecido.

- VI. Avaliação qualitativa, feita por uma área independente (como Compliance ou Auditoria Interna), sobre os controles internos adotados pelas áreas responsáveis pela comercialização de derivativos diretamente a clientes para a verificação da adequação dos investimentos recomendados (*Suitability*).
- VII. Descrição das tarefas realizadas no último ano, aperfeiçoamentos ou alterações em andamento e as principais dificuldades ainda encontradas na aplicação do processo de *Suitability*.

CAPÍTULO III – DISPOSIÇÕES FINAIS

Art. 10. Qualquer material de venda utilizado na negociação e contratação de derivativos deverá:

- I. Ser aprovado pelas áreas competentes da Instituição Participante;
- II. Utilizar linguagem simples e clara para descrever o produto, os objetivos que justificam sua contratação e os riscos potenciais associados;
- III. Mencionar as condições da operação, tais como remuneração ou ativo objeto e, quando existirem, outras condições aplicáveis, tais como liquidação ou resgate antecipado da operação, prazos mínimos e máximos, valor mínimo, entre outras; e
- IV. Conforme o perfil do cliente a que se destina, conter avisos quanto à complexidade e risco da operação.

Art. 11. As instituições devem fornecer informações prévias ao cliente sobre como e quando a operação será considerada contratada.

Art. 12. A Instituição Participante deve indicar 2 (dois) representantes que ficarão responsáveis pela comunicação com a ANBIMA no que diz respeito à esta Diretriz.

Art. 13. Esta Diretriz entra em vigor em 08 de agosto de 2017.