



Suitability na Autorregulação

Supervisão de Mercados

04/08/2016



ANBIMA

- Apresentação institucional e modelo de autorregulação da ANBIMA;
- *Suitability* na autorregulação;
- Monitoramento: políticas de *suitability* nos Códigos de Varejo, Private Banking e Fundos de Investimento:
 - *Pontos de atenção para o processo de suitability.*
- Regras para a Negociação de Derivativos de Balcão no Código de Negociação de Instrumentos Financeiros;
- Regras de *suitability* no Código de Gestão de Patrimônio;
- Perguntas e respostas.

A ANBIMA REPRESENTA TODOS OS TIPOS DE INSTITUIÇÕES QUE ATUAM NOS MERCADOS FINANCEIRO E DE CAPITAIS BRASILEIRO:





41 % Gestoras /
Administradoras


25 % Bancos
Múltiplos


13 % Corretoras


12 % Distribuidoras


4 % Bancos
Comerciais


3 % Demais
instituições


2 % Bancos
de Investimento

Estrutura de governança: representatividade e equidade para todos os tamanhos e tipos de instituições.

LEGITIMIDADE

ASSOCIADOS
Cada um representa um voto



Assembleia geral



Conselho de ética



Diretoria



Conselho fiscal

Comitês

Subcomitês

Comissões de acompanhamento

Conselhos de autorregulação

- Associados
- Associados + entidades do mercado

NOSSOS COMPROMISSOS



REPRESENTAR

Promovemos a **interlocução** e defendemos os interesses dos associados para ampliar a **atratividade** do mercado e estimular o **crescimento sustentado**



AUTORREGULAR

Aprimoramos os padrões operacionais e supervisionamos o cumprimento dos Códigos



INFORMAR

Informações, estudos e ferramentas que estimulam a **transparência** e a **liquidez**



EDUCAR

Profissionais **qualificados** e investidores **conscientes** são a base de um mercado sólido

NOSSO MODELO DE AUTORREGULAÇÃO

Regras feitas pelo e para o mercado



Autorreguladora privada e voluntária (12 Códigos)

AUTORREGULAR

Elaboração
de regras



Associados

Organismos de representação
Diretoria
Audiência Pública
Assembleia Geral



Supervisão
de mercados



Área técnica (Equipe interna)

+
Associados
(Comissão de
acompanhamento)



Conselhos de
autorregulação



Associados

+
**Outras
entidades
do mercado**

Recursos

EDUCAÇÃO FINANCEIRA

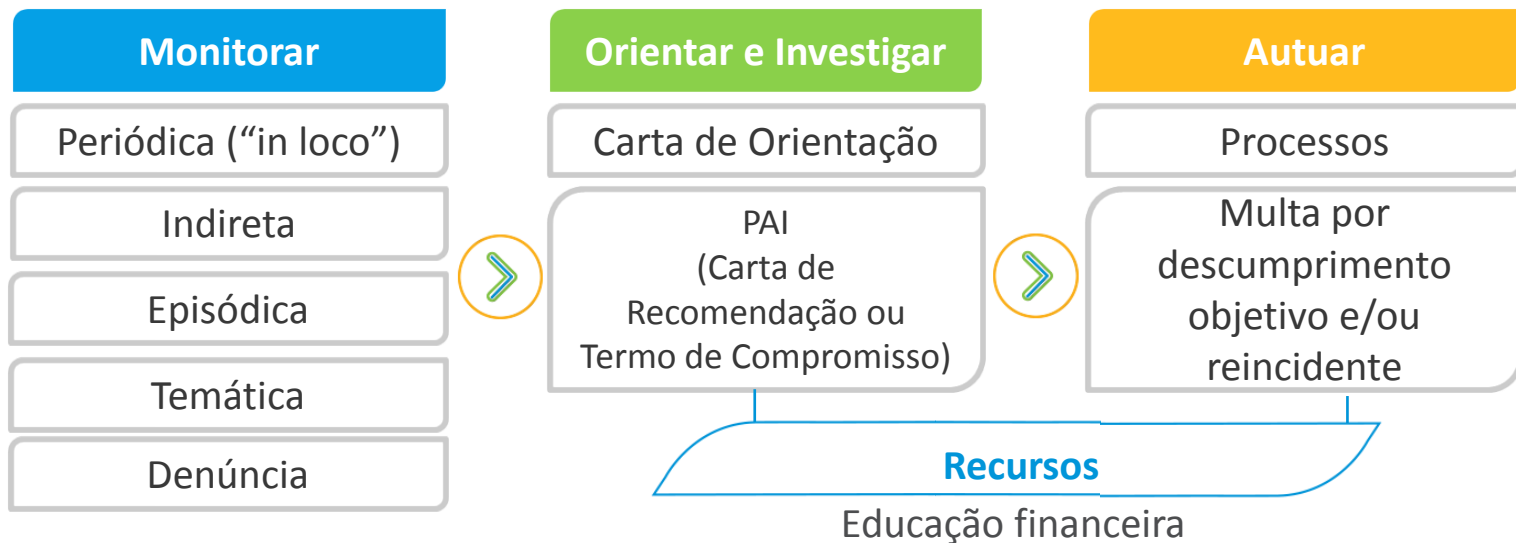
SUPERVISÃO DE MERCADOS

Forma de atuação



Objetivo: orientar e supervisionar a adequação das instituições aos princípios e regras de Regulação e Melhores Práticas da ANBIMA.

- Supervisão baseada em Risco (SBR)
- Sistema de Supervisão de Mercados (“SSM”)



Guilherme Benaderet
Superintendência de Supervisão de Mercados

Fabio Monteiro

Gestão de Patrimônio

Private Banking

Varejo

Distribuição de Fundos

Negociação de
Instrumentos
Financeiros

Priscilla Sorrentino

Ofertas Públicas*

Certificação

*Convênio com a
CVM

Carlos Shiratori

FIDC / FII* / ETF

FIP / FIEE

Soraia Barros

Fundos de
Investimento (555)

Serviços
Qualificados

SUPERVISÃO PERIÓDICA INTEGRADA

SUITABILITY NA AUTORREGULAÇÃO



Suitability: Histórico na autorregulação

Início da vigência das regras de Suitability



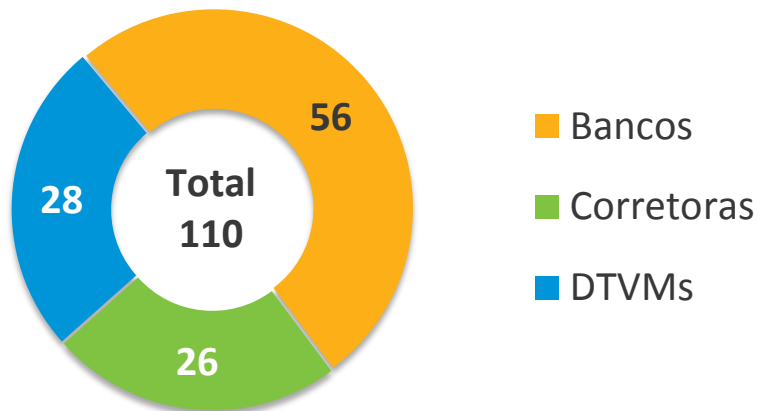
As novas regras podem ser divididas em 5 grupos, sendo eles:

1. Definição do perfil do cliente;
2. Classificação dos produtos de investimento;
3. Vedação de recomendar e ordenação de operações;
4. Manual de suitability;
5. Processo de venda e classificação dos produtos complexos.

Apresentaremos os principais pontos de atenção observados nas políticas e na aplicação divididos nestes 5 grupos, a fim de esclarecer como as regras serão aplicadas para adequar o processo de suitability.

As novas diretrizes para a adequação do produto ou operação ao perfil do investidor entraram em vigor em **1º de Julho de 2015**, para os Códigos de Fundos – Capítulo de Distribuição (Deliberação nº65), Private Banking (Deliberação nº02), e Varejo (Deliberação nº06).

No intuito de identificar se o processo das instituições está adequado as novas diretrizes, a área de Supervisão de Mercados solicitou as Políticas de Suitability e de Produtos Complexos das Instituições Participantes dos Códigos citados. Adicionalmente, realizamos testes de aplicação deste processo por amostragem.



ABRANGÊNCIA

Instituições Participantes, aderentes aos Códigos ANBIMA de Fundos de Investimento - Capítulo de Distribuição, Private Banking e Distribuição de Produtos no Varejo.

PÚBLICO ALVO

Pessoas Físicas e Jurídicas não qualificadas

OBJETIVOS DE INVESTIMENTO: (i) Necessária a análise do período de permanência no investimento ; (ii) Preferências declaradas quanto a assunção de risco; (iii) Finalidade do investimento.

SITUAÇÃO FINANCEIRA: (i) Necessária a análise do valor das receitas regulares; (ii) Valor que compõe o patrimônio e (iii) Necessidade futuras de recursos declarada.

CONHECIMENTO: (i) Identificar os produtos e operações com os quais o cliente tem familiaridade; (ii) Histórico de operações e (iii) Formação acadêmica e experiência profissional.

A Atualização do perfil do investidor deve ocorrer em períodos não superiores a **24 meses**.

Pontos de atenção:

- Coleta de informações – dentre as políticas analisadas, os itens que apresentaram menor incidência de coleta foram:
 - a. O valor das receitas regulares declaradas pelo cliente;*
 - b. O valor que compõe o patrimônio do cliente;*
 - c. A natureza, volume e frequência das operações já realizadas pelo cliente, bem como o período que tais operações foram realizadas;*
 - d. Formação acadêmica e a experiência profissional do cliente.*

Pontos de atenção:

- Coleta de informações: coleta é feita através de mais de um veículo, alguns itens mínimos são coletados através de questionário enquanto outros, por exemplo, são coletados através de ficha cadastral;
- Coleta de informações: o item mínimo é coletado, porém a ponderação deste item para aferição do perfil apresenta um peso insignificante, efetivamente anulando a coleta do mesmo.
- Processo de atualização do perfil do investidor: além de informar que a atualização deve ser feita a cada 24 meses, é necessário que haja um procedimento que verifique a necessidade de atualização e informe a força de vendas.

CLASSIFICAÇÃO
DOS
PRODUTOS

A classificação dos produtos deve considerar: (i) Os riscos associados ao produto e ativos subjacentes; (ii) Perfil dos emissores e prestadores de serviços; (iii) Existência de garantias e (iv) Os prazos de carência.

A atualização da classificação dos produtos devem ocorrer em prazos não superiores a **24 meses**.

Pontos de Atenção

- Instituição não possui metodologia de classificação dos produtos, pelo fato destes serem considerados como de baixo risco (i.e. não levando em consideração liquidez).
- A política não possui metodologia detalhada para a classificação dos produtos de investimento.

- Embora a política contenha os critérios utilizados para a classificação dos produtos, não consta a descrição de como são mensurados.
- A política não prevê a atualização da classificação dos produtos em períodos inferiores à 24 meses.
- A classificação dos produtos não é disponibilizada para a força de vendas no momento da recomendação.

VEDAÇÃO DE RECOMENDAR

A instituição é vedada de recomendar produtos aos clientes nas seguintes situações: (i) Inadequação do investimento ao perfil; (ii) Ausência de perfil; (iii) Desatualização de Perfil.

Pontos de atenção:

- A política não estabelece a vedação de recomendar produtos nas situações previstas acima;
- Embora a política preveja a vedação de recomendar, não abarca todas as situações previstas.

- Observamos situações em que o cliente ao se recusar a passar pelo processo de *suitability*, fica sem um perfil de investimento definido, podendo realizar aplicações sem passar pelos filtros de *suitability*.

Adicionalmente, verificamos casos em que o cliente se recusa a passar pelo processo de *suitability* e a instituição atribui automaticamente o perfil de investimento mais conservador.

- Quando a carteira do cliente é monitorada via portfolio, a força de vendas deve ter acesso a esta carteira atualizada, a fim de verificar possíveis desenquadramentos.

Quando o cliente ordenar a realização de operações nos casos de inadequação, desatualização ou ausência de perfil, a instituição deverá, antes da primeira aplicação na categoria de ativo: (i) Alertar o cliente e (ii) Obter declaração expressa.

Pontos de atenção:

- A política não prevê o alerta ao cliente e a obtenção de declaração expressa, para aplicações ordenadas nas situações previstas acima.
- A declaração expressa é realizada por meio de um termo genérico, não apresenta a categoria de ativo na qual o cliente está realizando a aplicação.
- Declaração expressa pode ser coletada por diversos meios, desde que seja passível de verificação.

1. Mecanismo de coleta de informações;
2. Critérios utilizados para a classificação dos clientes e dos produtos;
3. Meios, forma e periodicidade de comunicação ao Cliente em relação ao: (i) seu perfil; e (ii) desenquadramento dos investimentos;
4. Procedimentos utilizados para a aferição periódica entre o perfil do cliente e seus investimentos;
5. Critérios utilizados para atualização do perfil do investidor;
6. Mecanismos de controle adotados para assegurar a efetividade do Processo de *Suitability*.

Pontos de atenção:

- Manual - os itens que apresentaram menor incidência de descrição no manual foram:
 - a. Mecanismos de controle;*
 - b. Critérios utilizados para atualização do perfil do investidor;*
 - c. Meios, forma e periodicidade de comunicação ao Cliente em relação ao: (i) seu perfil; e (ii) desenquadramento dos investimentos.*

Pontos de atenção:

- Mecanismos de controle: a política apresenta um item referente a mecanismos de controle, porém não apresenta nenhum detalhamento.
- Aferição periódica: a instituição deve possuir procedimento de acompanhamento da carteira do cliente versus o perfil, a fim de informá-lo acerca de possíveis desenquadramentos.

As instituições deverão adotar políticas internas relacionadas à recomendação de produtos complexos, que ressaltem:

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

Além da exigência de que a instituição deverá definir regras para classificação de produtos complexos, devendo observar fatores como:

- i. Assimetria no comportamento de possíveis resultados ; 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 representem 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.

Pontos de atenção:

- Classificação de produtos complexos:
 - i. Não há previsão de classificação de produtos complexos na política da instituição;
 - ii. Todos os itens mínimos são previstos conforme regra, porém sem detalhamento;
 - iii. A instituição informa que não possui produto complexo, porém não há previsão na política do que é considerado complexo;
- Recomendação de produtos complexos: a política não prevê item para recomendação de produtos complexos que ressaltem o risco da estrutura e a dificuldade em se determinar o valor.

Pontos de atenção:

- O tratamento de produtos complexos pode estar em uma política apartada, desde que esteja referenciada no procedimento de suitability.
- A classificação de produtos complexos é apartada da classificação de produtos visto que se trata de um procedimento de vendas diferenciado.

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

ENVIO DE RELATÓRIO (Laudo de Suitability)

Envio de relatório anual, contemplando:

Itens qualitativos:

- (i) Descrição dos controles e testes executados e resultados obtidos;
- (ii) Plano de ação para o tratamento das divergências identificadas;
- (iii) Indicação de ocorrência de alterações de metodologia; e
- (iv) Texto com avaliação qualitativa da área de Compliance ou Auditoria Interna acerca dos procedimentos aplicados de *Suitability*



IMPORTANTE: a obrigatoriedade do envio do laudo de fundos que antes era do administrador, passou a ser do distribuidor dos fundos de investimento.

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

ENVIO DE RELATÓRIO
(Laudo de Suitability)

Envio de relatório anual, contemplando:

Itens quantitativos: indicação da quantidade de clientes:

- (i) Com saldo e/ou posição ativa;
- (ii) Com perfil identificado e destes os que estão enquadrados e desenquadrados;
- (iii) Sem Perfil;
- (iv) Com perfil desatualizado;
- (v) Possuem declaração expressa;



Os itens quantitativos permitem a análise da aplicação do processo de suitability de cada instituição e o cenário geral do mercado.

CÓDIGO DE NEGOCIAÇÃO

Deliberação 10: regras para a negociação de derivativos de balcão



- Abrangência: instituições aderentes ao Código de Negociação de Instrumentos Financeiros e associados que exercem esta atividade.
- Produtos abarcados: operações de swap, a termo e/ou com opções, registrada ou negociada em mercado de balcão organizado, ou aquela combinada com operações ativas ou passivas.
- Permite a dispensa em caso de negociação com bancos, caixas econômicas, corretoras e distribuidores de títulos e valores mobiliários e gestores e administradores de recursos.

Regra geral

A negociação de derivativo pela Instituição Participante deve ser acompanhada de processo de verificação de sua adequação ao perfil do cliente, previamente à sua contratação.

Procedimento de venda

- Diferenciado conforme classificação de produto e cliente
- Cliente é informado das características e riscos
- Verificação de consistência com operações já realizadas e motivação para contratação

Classificação de perfil

- Classificação própria
- Critérios objetivos e subjetivos podem ser usados para avaliar o perfil

Classificação de produtos

- Mínimo de 3 categorias
- Engloba todos os derivativos de balcão
- Itens mínimos: (i) limitação de perda (ii) se a perda máxima pode ser maior que o aporte inicial (iii) assimetria em relação ao indexador (iv) eventos de descontinuidade

Principais diferenças entre a Deliberação 10 e as Diretrizes de suitability no varejo, Private e Distribuição

	DELIBERAÇÃO 10	DIRETRIZES DE SUITABILITY
Regras gerais	<p>Processo de venda diferenciada para derivativos de balcão.</p> <p>A instituição tem liberdade para determinar a forma de classificação do perfil dos investidores.</p> <p>Prevê a vedação de recomendar produtos inadequados ao perfil mas não requer a declaração expressa por classe de ativo, a instituição determina o tratamento a ser dado nestes casos.</p>	<p>Processo de adequação do produto ao perfil do cliente para todos os clientes abrangidos pela regra.</p> <p>Possuí itens mínimos para classificação do perfil que requer atualização a cada 24 meses.</p> <p>Prevê a vedação de recomendação de produtos na ausência, desatualização e inadequação. Requer declaração expressa para 1º aplicação por classe de ativo.</p>

A atividade de gestão de patrimônio compreende a alocação e realocação do Patrimônio Financeiro por meio de gestão de carteiras ou de fundos exclusivos e/ou reservados.

A alocação deve ser baseada no entendimento do perfil, das expectativas, das restrições e dos objetivos de investimento do cliente de acordo com suas necessidades.


Isso posto, o processo de suitability na gestão de patrimônio visa entender o perfil, sugerir uma proposta de alocação e monitorá-la.

Art. 13: itens mínimos para verificação

1. Metodologia própria de coleta de informações;
2. Política de adequação do Patrimônio ao perfil definido;
3. Critério para monitoramento de alocação.

Art. 14: processo de suitability

1. Coleta de informações acerca de conhecimento do mercado financeiro;
2. Comunicação do risco da alocação realizada;
3. Informação sobre monitoramento e apresentação de relatório periódico;
4. Quando aplicável, anuência do investidor para adequação a novas circunstâncias.

 As regras de *suitability*, na forma como estão previstas hoje no Código de Gestão de Patrimônio, já estavam presentes na introdução do Código em janeiro de 2011.

PERGUNTAS E RESPOSTAS

Rio de Janeiro

Av. República do Chile, 230 13º andar
20031-170 Rio de Janeiro RJ Brasil
+ 55 21 3814 3800

São Paulo

Av. das Nações Unidas, 8.501 21º andar
05425-070 São Paulo SP Brasil
+ 55 11 3471 4200



ANBIMA