

Resposta à audiência pública da CVM também sugere flexibilização na norma dos consultores de valores mobiliários para aprimorar o sistema de distribuição

Sugerimos à CVM o fim da exclusividade dos agentes autônomos com uma única instituição intermediária em resposta à audiência pública da autarquia, encerrada no dia 30 de agosto. “Os agentes autônomos contribuem com o processo de democratização do acesso da população aos produtos financeiros. A oportunidade de repensar e modernizar ainda mais o sistema de distribuição é, sem dúvidas, um momento singular para a indústria de investimentos”, afirma José Carlos Doherty, nosso superintendente-geral.

O intuito é que exclusividade deixe de ser obrigatória e o agente possa optar se quer trabalhar apenas com um intermediário ou mais. A mudança estimulará a competição entre os players, oferecendo mais opções de produtos aos investidores. A regra de vínculo dos agentes autônomos com apenas uma instituição intermediária veio com a Instrução 497, em 2011, quando era necessário reforçar a responsabilidade do intermediário perante seus clientes. Atualmente, com as inovações tecnológicas, é possível abrir o leque, incluindo a possibilidade de negócios com outras instituições.

Confira as demais propostas para a CVM:

Mais clareza na definição da atividade

Nossa proposta foca em dois itens: a observância do processo de suitability e a divulgação de materiais aos clientes. Em relação à análise de perfil do investidor, pedimos a inclusão de uma regra reforçando que o agente tem atuação limitada, ou seja, deve oferecer aos clientes apenas produtos de acordo com o processo de suitability feito pelo distribuidor. Sobre a divulgação, os materiais publicitários são permitidos, mas precisam de autorização prévia da instituição à qual o agente é intermediário e o logo dessa instituição sempre deve estar em destaque.

Consultor de valores mobiliários

Para aprimorar a distribuição, é preciso revisar também a regulação dos consultores de valores mobiliários. Em um cenário de baixa taxa de juros e procura por produtos mais arriscados e, conseqüentemente, complexos, o papel do consultor, assim como a do agente autônomo, ganha mais importância. Com objetivo de incluir este player no sistema de distribuição, a sugestão é facilitar a transmissão de compra e de venda dos clientes (atualmente só é possível por meio de intermediário) e também a remuneração via rebate. Hoje, o pagamento é feito diretamente ao cliente. No entanto, ele deve informar os valores na hora da venda do produto, evitando quaisquer conflitos de interesse. Caso os agentes autônomos queiram recomendar produtos, eles podem migrar e se capacitarem/credenciarem para se tornarem consultores.

Autorregulação

Também foram apresentadas à CVM duas propostas de assuntos que serão trabalhos na autorregulação e que cabem para todos os distribuidores: transparência na remuneração e portabilidade de investimentos.

No primeiro item, as instituições distribuidoras devem abrir aos clientes os custos associados a seus serviços e a forma de remuneração (rebate ou pagamento direto ao player). Já a portabilidade, ou seja, a possibilidade dos clientes migrarem suas aplicações entre diferentes prestadores de serviços, é prevista na regulação. No entanto, é o momento de serem definidos alguns critérios para o aprimoramento deste processo, por exemplo, os prazos. Nosso Fórum de Distribuição, formado por players do mercado, começou as discussões sobre a portabilidade.

Próximos passos

Após análise das respostas da audiência, a CVM deve abrir uma audiência normativa, já com uma sugestão de minuta da regra. Internamente, avançaremos nas discussões relacionadas à autorregulação (transparência e portabilidade).

Fonte: ANBIMA, em 04.09.2019