

POLÍTICA SUITABILITY

No tocante à distribuição de produtos de investimentos, a recomendação de produtos, a realização de operações ou a prestação de serviços deve ser precedida da verificação da adequação do produto ao perfil do cliente, obrigação definida como *suitability*.

A tarefa consiste em consolidar informações dos potenciais investidores, capazes de fornecer orientações acerca de seus objetivos individuais atrelados a reservas financeiras, assim como da existência de compatibilidade do produto de investimento ofertado com a situação financeira do cliente e com o seu nível de conhecimento acerca dos riscos assumidos com a aquisição.

Um investidor que pretende comprar um automóvel no prazo de dois anos e outro que almeja garantir a manutenção do nível de renda atual na aposentadoria no prazo de 20 anos podem precisar de produtos distintos para garantir o alcance de suas ambições. Como garantir que os **objetivos individuais estão sendo considerados?**

Devem ser analisados:

- o período em que o cliente deseja manter o investimento;
- as preferências declaradas do cliente quanto à assunção de riscos; e
- as finalidades do investimento.

Um cliente que dispõe mensalmente de dez salários-mínimos e outro que não conta com receita regular, mas recebeu uma herança no valor de doze salários-mínimos, ilustram a representatividade da situação financeira do cliente na definição de sua compatibilidade com o produto de investimento. Então, de que forma pode ser verificada a **compatibilidade entre produto e situação financeira do cliente?**

A partir da análise:

- do valor das receitas regulares declaradas pelo cliente;
- do valor e dos ativos que compõem o patrimônio do cliente; e
- da necessidade futura de recursos declarada pelo cliente.

Com a finalidade de evitar que o cliente se surpreenda com a deterioração do valor do produto por desconhecimento dos riscos assumidos ao adquiri-lo, é vital que ele tenha o conhecimento necessário para compreender os riscos relacionados à sua aquisição. Como o ofertante pode se certificar que **o cliente tem essa compreensão?**

Por meio das seguintes análises:

- dos tipos de produtos, serviços e operações com os quais o cliente tem familiaridade;
- da natureza, do volume e da frequência das operações já realizadas pelo cliente no mercado de valores mobiliários, bem como do período em que tais operações foram realizadas; e
- da formação acadêmica e da experiência profissional do cliente.

ANÁLISE DE PERFIL DO INVESTIDOR

Todos os fatores de análise destacados compõem a **ANÁLISE DE PERFIL DO INVESTIDOR – API**, que é uma metodologia desenvolvida por instituições habilitadas a atuar como integrantes do sistema de distribuição e consultores de valores mobiliários, com o objetivo de obter o perfil de investidor do cliente e verificar a adequação dos investimentos pretendidos a esse perfil.

O meio de captura das informações do cliente é um questionário, contendo 12 questões para as pessoas físicas e 13 questões para as pessoas jurídicas. Todas elas apresentam opções de respostas, com atribuição diferenciada de pontuação.

Os questionários são preenchidos na agência onde o cliente possui relacionamento, através de entrevista realizada por funcionário habilitado ou através do Internet Banking – Nordeste Eletrônico, pelo próprio cliente.

TIPOS DE PERFIS

O cliente poderá ser classificado como:

Perfil Conservador - Investidor que busca segurança dos seus investimentos, declara ter baixa tolerância a risco e prioriza investimentos em produtos de investimento com liquidez.

Perfil Moderado - Investidor disposto a correr um pouco de risco para obter maior rentabilidade, declarando média tolerância a risco e que busca a preservação de seu capital no longo prazo.

Perfil Arrojado - Investidor disposto a correr maiores riscos de forma a maximizar seus ganhos no médio e longo prazo, declarando tolerância a risco e potenciais perdas em busca de maiores retornos.

Cada um desses perfis resultará na indicação de produtos de investimentos com graus de riscos distintos, alocados proporcionalmente ao nível de risco que o cliente está disposto a enfrentar e aos limites de alocação entre cada tipo de produto, também proporcionais aos riscos.

Por exemplo, os produtos sugeridos para um cliente conservador devem ser predominantemente de baixíssimo a baixo risco, com a alocação deles na carteira do cliente atendendo ao limite inferior de 60% e superior de 100%.

RISCO DO PRODUTO DE INVESTIMENTO

Em se tratando de **risco do produto**, o Banco do Nordeste utiliza os seguintes critérios para classificar os seus produtos:

- Os riscos associados ao produto de investimento e seus ativos subjacentes. Sendo eles:

Risco de crédito - A possibilidade de o ativo não ter a remuneração paga, devido à falta de pagamento pelo emissor do título.

Risco de mercado - A possibilidade de deterioração do valor de ativos, decorrente de oscilações de câmbio, preço de *commodities*, taxa de juros, entre outros;

Risco de liquidez - A possibilidade de não poder liquidar um ativo, em face de sua pouca aceitação no mercado.

- O perfil dos emissores e prestadores de serviços associados ao produto de investimento;
- A existência de garantias; e
- Os prazos de carência.

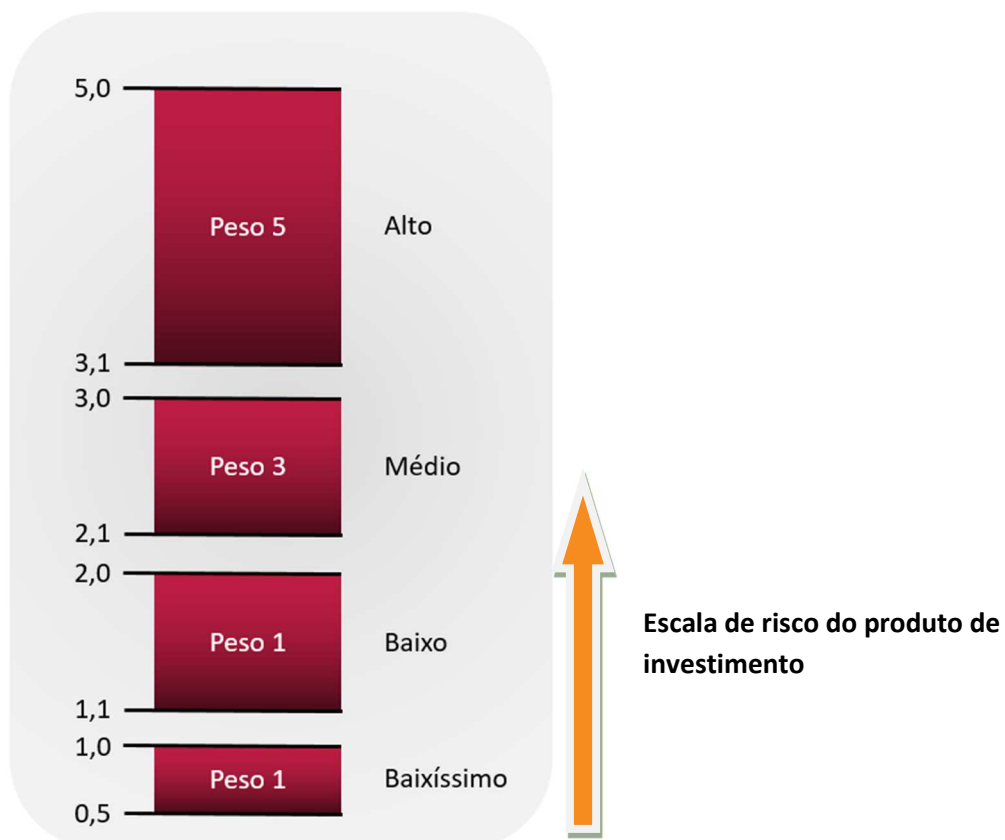
Os riscos dos produtos de investimento são expressos em pontos de risco, estabelecendo-se uma pontuação de risco única para cada produto de investimento, dentro de um intervalo de 0,5 (zero vírgula cinco) a 5,0 (cinco) pontos, sendo 0,5 (zero vírgula cinco) para o menor risco e 5,0 (cinco) para o maior risco, conforme Escala de Risco dos Produtos de Investimento, a seguir:

Escala de Riscos dos Produtos de Investimento



RISCO DA CARTEIRA DE PRODUTOS DE INVESTIMENTOS

Todos os produtos de investimentos do BNB são categorizados em níveis de riscos e respectivos pesos, sinalizando a severidade do risco embutido no produto.



A categorização de produtos aliada ao estabelecimento da pontuação máxima de risco atribuída a cada perfil de investidor possibilita a otimização da composição das carteiras individuais.

Cada perfil está associado a uma pontuação máxima de risco que, necessariamente, será atendida.

PERFIL	PONTUAÇÃO MÁXIMA DE RISCO
Conservador	1,4
Moderado	2,6
Arrojado	3,6

Exemplificando:

Retomando o exemplo do cliente com perfil conservador, cujo portfólio deve ser predominantemente de baixíssimo a baixo risco, atendendo ao limite inferior de 80% e superior de 100%.

Nesse caso, uma das sugestões de produtos de risco baixíssimo pode ser a poupança, com peso 1 (um), e utilização do mínimo de 80% da composição da carteira.

DISPENSAS DO DEVER DE VERIFICAR:

A obrigatoriedade de verificação da adequação do produto, serviço ou operação ao potencial investidor não se aplica quando:

- o cliente for investidor qualificado, conforme Resolução CVM nº 30, com exceção das pessoas naturais mencionada nesse mesmo dispositivo normativo;
- o cliente for pessoa jurídica de direito público;
- o cliente tiver sua carteira de valores mobiliários administrada discricionariamente por administrador de carteiras de valores mobiliários autorizado pela CVM;
- o cliente já tiver o seu perfil definido por um consultor de valores mobiliários autorizado pela CVM e esteja implementando a recomendação por ele fornecida;

INVESTIMENTO NÃO ENQUADRADO NO PERFIL DO INVESTIDOR:

Em todas as ocasiões em que o cliente utilizar um dos canais de atendimento, objetivando realizar investimento, será verificada a adequação entre a solicitação de aplicação realizada e a carteira sugerida pelo Banco.

Diante disso, caso a aplicação solicitada pelo cliente apresente configuração de risco superior à sugestão apresentada para a carteira (portfólio), ele será informado de que a referida aplicação não está de acordo com os limites para o respectivo perfil.

Assim, o cliente tem a opção de refazer o comando de aplicação ou de confirmar o comando.

Neste último caso, o cliente é alertado das implicações de sua decisão, atestando que está ciente e assume o nível de riscos relacionados aos produtos escolhidos, por meio do documento denominado Declaração – Investimento não Enquadrado no Perfil do Investidor.

AUSÊNCIA DE PERFIL DO INVESTIDOR

Caso o cliente não queira preencher o Questionário para Definição do Perfil do Investidor, ele deverá declarar expressamente, por escrito ou eletronicamente, a sua decisão de não responder ao referido questionário, através do documento denominado Termo de Responsabilidade, declarando que optou por não responder o Questionário para Definição do Perfil do Investidor, sendo considerado investidor sem perfil identificado.

Frisando que, não havendo perfil auferido, o Banco não pode oferecer suporte na escolha do investimento mais adequado ao cliente. Assim, cabe **exclusivamente** ao investidor a análise pessoal e decisão de investimento.

ATUALIZAÇÃO DO PERFIL DO INVESTIDOR

O investidor deverá atualizar seu perfil no prazo não superior a 24 (vinte e quatro) meses, por meio de preenchimento de novo questionário.

PRODUTOS COMPLEXOS

O BNB não comercializa produtos complexos.

REFERÊNCIAS NORMATIVAS:

Código de Distribuição de Produtos de Investimento ANBIMA. São Paulo, 2023. Disponível em: https://www.anbima.com.br/data/files/8C/81/F4/ED/4E02C810D97821C8B82BA2A8/Codigo%20de%20Distribuicao_30.11.23.pdf Acesso em: 22 de fevereiro de 2023.

Resolução CVM nº 30, de 23 de maio de 2021.