

Directiva dos Mercados de Instrumentos Financeiros (DMIF)

Um Plano de Acção

Tal como reiteradamente salientado ao longo do processo de aprovação e transposição, a DMIF representa, por certo, o maior desafio à intermediação financeira em Portugal desde a Directiva dos Serviços de Investimento (DSI). Entendemos, assim, em complemento das apresentações disponibilizadas no Fórum PLMJ – DMIF, apresentar-vos uma sugestão de alguns *key action points* para a construção de um plano de acção a implementar pelos intermediários financeiros (IFs) a actuar em Portugal, na conformação da sua actividade às grandes alterações legislativas que estão iminentes nesta sede.

O que se pretende com este Plano de Acção?

Este Plano de Acção pretende descrever sumariamente os passos do projecto DMIF a adoptar por cada IF, tendo em conta a seguinte calendarização e etapas do projecto:

- A calendarização do Projecto DMIF

| Processo de transposição DMIF 2006 -2007 | Dez | Jan | Fev | Mar | Abr | Mai | Jun | Jul | Ago | Set | Out | Nov |
|---|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|
| 1. Conclusão da Consulta Pública CMVM | | | * | | | | | | | | | |
| 2. Conclusão do prazo de aprovação das normas de transposição | | | | * | | | | | | | | |
| 3. Data de entrada em vigor das normas de transposição | | | | | | | | | | | * | |

Nota: 2 e 3 são prazos obrigatórios previstos na DMIF.



- *Key action points*



Até 1 de Novembro de 2007

Dupla abordagem em cada área e etapa do Projecto DMIF

- Abordagem sectorial por áreas de impacto em cada etapa
 - Abordagem integrada das perspectivas jurídica, de negócio e organizacional
-

FÓRUM PLMJ

Directiva dos Mercados de Instrumentos Financeiros



Que áreas de intervenção?

| ÁREA RELEVANTE | QUESTÃO A COLOCAR |
|--------------------------|---|
| CONDUCT OF BUSINESS | Que relação com os clientes <i>post DMIF Project</i> ? |
| ESTRATÉGIA COMERCIAL | Que negócio <i>post DMIF Project</i> ? |
| ESTRUTURA ORGANIZACIONAL | Que organização <i>post DMIF Project</i> ? |
| DOCUMENTAÇÃO | Que estruturas contratuais, regras e procedimentos <i>post DMIF Project</i> ? |
| ÁREA REGULATÓRIA | Que exigências ou vantagens regulatórias <i>post DMIF Project</i> ? |

FONTES NORMATIVAS A CONSIDERAR EM CADA ÁREA E QUESTÃO RELEVANTES:

- Título VI do Código dos Valores Mobiliários (“Cód.VM”), aprovado pelo DL n.º 486/99, de 13/11, na sua redacção actualizada
- Regulamento n.º 12/2000 da CMVM sobre Intermediação Financeira (“Reg. 12/2000”)
- Directiva 93/6/CEE do Conselho, de 10/05, relativa aos serviços de investimento no domínio dos valores mobiliários (“DSI”)
- Directiva 2004/39/CE do Parlamento Europeu e do Conselho, de 21/04, relativa aos mercados de instrumentos financeiros, que altera a Directiva 85/611/CEE e 93/6/CEE do Conselho e a Directiva 2000/12/CEE do Parlamento Europeu e do Conselho e que revoga a Directiva 93/22/CEE do Conselho (“DMIF”)
- Directiva 2006/31/CE do Parlamento Europeu e do Conselho, de 05/04, que altera a Directiva 2004/39/CE relativa aos mercados de instrumentos financeiros, no que diz respeito a certos prazos
- Regulamento da Comissão (CE) n.º 1287/2006, de 10/08, que aplica a Directiva 2004/39/CE do Parlamento Europeu e do Conselho, no que diz respeito às obrigações de manutenção de registos das empresas de investimento, à informação sobre transacções, à transparência dos mercados, à admissão à negociação dos instrumentos financeiros e aos conceitos definidos para efeitos daquela directiva (“Reg. CE 1287/2006”)
- Directiva 2006/73/CE da Comissão, de 10/08, que aplica a Directiva 2004/39/CE do Parlamento Europeu e do Conselho no que diz respeito aos requisitos em matéria de organização e às condições de exercício da actividade das empresas de investimento e aos conceitos definidos para efeitos daquela directiva
- Consultas Públicas do Banco de Portugal n.º 2/2006 e da CMVM n.º 13/2006 da CMVM aos Ante-projectos de transposição da DMIF e projectos conexos, incluindo, designadamente, os projectos de: (i) DL de alteração do Cód.VM; (ii) projecto de DL de regulamentação do Cód.VM; (iii) DL de alteração ao RGICSF; (iv) DL relativo às sociedades de consultoria para o investimento; e (v) DL relativo a sociedades gestoras.



Que etapas percorrer na relação com os clientes?



KYC rule

A regra geral *Know Your Customer*, que já vincula os IFs segundo o **art. 304.º do Cód.VM**, assumirá novos contornos em face do disposto nos **arts. 35.º a 37.º da Directiva 2006/73**. A prestação de serviços investimento fica sujeita à obtenção de informação junto de clientes efectivos ou potenciais sobre a sua experiência e conhecimentos em relação ao produto / serviço em causa. Em acréscimo, a consultoria para o investimento e a gestão de carteiras ficam, ainda, sujeitas à obtenção de informação sobre a situação financeira e os objectivos de investimento. Esta regra geral é acompanhada de presunções relativas a investidores qualificados, obrigações de advertência ao cliente e concretizações quanto à informação necessária a assegurar o seu pleno cumprimento.



Categorização de clientes

A *KYC rule* é uma primeira etapa para a categorização de clientes à luz dos critérios e procedimentos estabelecidos no **Anexo II à DMIF**. A lista de investidores qualificados prevista no **art. 30.º do Cód.VM** será ampliada quanto à sua esfera de aplicação em matéria de intermediação financeira.

Para além desta ampliação do elenco de investidores qualificados e da acomodação da nova realidade das contrapartes elegíveis (previstas no **art. 24.º da DMIF** e **art. 50.º da Directiva 2006/73**), estes conceitos passarão a assumir uma vocação dinâmica que permitirá, segundo procedimentos específicos, a transição entre as categorias de investidor qualificado e não qualificado, de acordo com o referido **Anexo II** e com o disposto no **art. 28.º da Directiva 2006/73**.



Informação pré-contratual

O núcleo de informação a transmitir aos clientes, em momento anterior à prestação de serviços, até aqui previsto no **art. 312.º do Cód.VM** e no **Reg. 12/2000**, terá de ser revisto com vista ao pleno cumprimento dos **arts. 29.º a 34.º da Directiva 2006/73**. As novas regras a aprovar, destinadas a habilitar os investidores não qualificados a tomar uma decisão de investimento esclarecida, terão um particular detalhe regulativo, no que concerne, designadamente, ao respectivo suporte, qualidade da informação e conteúdo mínimo (abrangendo informação sobre o IF, os instrumentos financeiros, a protecção dos fundos e instrumentos financeiros dos clientes bem como os custos e encargos).

Nesta fase pré-contratual, que deve ser vista por produto / serviço (e poderá, assim, aplicar-se a clientes efectivos ou potenciais) teremos uma primeira etapa em que a categorização será particularmente relevante, aplicando-se estas regras apenas a investidores não qualificados.



Appropriateness & suitability tests

O disposto nos referidos **arts. 35.º a 37.º da Directiva 2006/73** não só obriga o IF a conhecer determinados aspectos sobre o cliente, como, em particular, o vincula a um juízo sobre o carácter apropriado ou adequado do serviço / produto ao cliente em questão. O *appropriateness test* aplica-se à generalidade dos serviços de investimento (com excepção das situações de *execution only* consagradas no **n.º 6 do art. 19.º da DMIF**). Por sua



vez, o *suitability test* aplica-se à consultoria para o investimento e à gestão de carteiras.

Estes testes criam dois particulares ónus ao IF. Primeiro, este fica obrigado a empreender um juízo ligado a critérios vagos e indeterminados, como seja averiguar se, à luz dos factos recolhidos aquando do exercício *KYC*, uma operação específica corresponde aos objectivos do cliente, pode ser suportada financeiramente por este e se coaduna com a sua experiência e conhecimentos. Segundo, estas regras sujeitam o IF a um dever de advertir o investidor não qualificado sobre se determinado serviço / produto se adequa ou é apropriado.

→ **Conflitos de interesses**

A regulação dos conflitos de interesses é uma área já coberta pelo **art. 309.º do Cód.VM**, em que a transposição do **art. 18.º da DMIF** aumentará a carga regulatória dos IFs, seja através do desenvolvimento do conceito de conflitos de interesses (vertido no **art. 21.º da Directiva 2006/73**) seja através de obrigações concretas de fixar políticas, sistemas, *chinese walls* e registos (previstos nos **arts. 22.º e 23.º da Directiva 2006/73**), destinadas a assegurar o cumprimento das obrigações a que o IF está vinculado de prevenção, identificação e informação ao cliente sobre conflitos de interesses.

O mesmo objectivo de prevenção de conflitos de interesses e protecção do interesse do cliente subjaz, ainda, às regras sobre *research* e incentivos estabelecidas nos **arts. 24.º a 26.º da Directiva 2006/73**. A mesma *ratio* justifica as regras sobre transacções pessoais previstas nos **arts. 11.º e 12.º da Directiva 2006/73**. Cumula-se, a estas regras, uma obrigação geral de actuar no interesse do cliente (desenvolvida no **art. 45.º da Directiva 2006/73**) que deve estar presente em cada etapa da relação IF / cliente.

→ **Best Execution rule**

Para efeitos do cumprimento do disposto nos **arts. 21.º e 22.º da DMIF** não basta ao IF assegurar a melhor execução de ordens como até aqui prevista no **art. 330.º do Cód.VM**. Impõe-se a divulgação aos clientes, em suporte duradouro, da sua política de execução de ordens, a rever numa base anual e segundo os critérios do **art. 46.º da Directiva 2006/73**. Na sequência da transposição desta norma e do **art. 21.º da DMIF**, importará realçar no núcleo mínimo desta política, designadamente: (i) a identificação dos espaços de execução de ordens e dos factores determinantes da sua selecção; (ii) o acordo do cliente quanto à possibilidade das ordens serem executadas fora de um mercado regulamentado ou MTF; e (iii) a faculdade do cliente em solicitar a confirmação de que as suas ordens foram executadas de acordo com a política do IF. Mais, a densificação da *best execution rule* é detalhada nos **arts. 44.º e 45.º da Directiva 2006/73**.

→ **Informação contratual e reporte**

Não só o conteúdo, qualidade e suporte da informação pré-contratual é regulado pelo **art. 19.º DMIF**. Em termos similares, o IF está obrigado a um vasto e detalhado conjunto de obrigações de documentação e reporte, seja aquando da celebração do contrato seja ao longo da vida deste.

O núcleo de informação a transmitir aos clientes de acordo com o **Reg. 12/2000** será, assim, revisto em face das regras sobre forma, periodicidade e *check list* de informação previstas nos **arts. 40.º a 43.º da Directiva 2006/73**, relativamente à execução de ordens, gestão de carteiras e saldos dos clientes, incluindo obrigações específicas relativamente aos investidores não qualificados.



Que etapas percorrer na definição de uma estratégia comercial?



Passaporte comunitário

O passaporte comunitário previsto no **art. 31.º da DMIF** beneficia de um duplo reforço. Primeiro, os IFs passam a poder prestar, ao abrigo deste passaporte único, novos serviços e actividades de investimento. Segundo, com o reforço da supervisão da entidade do país de origem, potencia-se alguma simplificação regulatória.

As vantagens comerciais emergentes deste reforço são, no entanto, de alguma forma estrangidas pelas limitações ao princípio da supervisão pelo país de origem no que respeita às sucursais (designadamente, em face do disposto no **n.º 7 do art. 32.º da DMIF**) e pela extensão dos requisitos regulatórios a algumas áreas até aqui não reguladas com a mesma intensidade.



Conceitos de instrumento financeiro e serviços / actividades de investimento

O elenco de serviços de investimento previsto no **art. 199.º-A do RGICSF** e de serviços e actividades de intermediação financeira previstos nos **arts. 289.º e seg. do Cód.VM** passarão a reflectir o teor do **Anexo I à DMIF** que disciplina: (i) a lista de serviços e actividades reguladas a título principal (passando a incluir a gestão de MTF e a consultoria para o investimento); (ii) a lista de serviços auxiliares (abrangendo agora, em geral, a consultoria relacionada com transacções de instrumentos financeiros); e (iii) o conceito de instrumento financeiro (também desenvolvido pelos **arts. 38.º e 39.º do Reg. CE 1287/2006**), com um largo acervo

de instrumentos derivados e incluindo, ainda, uma categoria residual).

Daqui decorrerão não só um recentramento do direito dos valores mobiliários em torno de uma nova figura – o conceito de instrumento financeiro – como novos contornos para a estratégia comercial dos IFs, os quais são compelidos a aferir das consequências regulatórias e riscos da oferta aos seus clientes de um conjunto de produtos e serviços.



Plataformas de negociação

Em actualização da DSI, a DMIF veio acolher um amplo conjunto de plataformas de negociação que quebraram a denominada regra da concentração, até agora, de alguma forma, vertida no **art. 330.º do Cód.VM**. Assim, com a transposição da DMIF, o **Título IV do Cód.VM** regulará, como estruturas de negociação, os mercados regulamentados, os sistemas de negociação multilateral (“MTFs”) e os internalizadores sistemáticos.

O reconhecimento destas novas plataformas traduz-se num reforço da supervisão, regras de transparência e normas de conduta aquando da execução de ordens fora de um mercado regulamentado ou MTF, reforço esse que não poderá deixar de ser ponderado na definição da estratégia comercial pelos IFs.

No caso da internalização, nesta fase, a maior intensidade regulatória incidirá sobre a internalização de acções cuja quantidade não seja superior ao volume normal de mercado (dependendo, ainda, o grau de regulação da liquidez do mercado para cada acção).



Novas COB rules

Os contornos a assumir pelas normas de conduta na sequência da transposição do **art. 19.º da DMIF** serão determinantes na selecção dos perfis, serviços e produtos relativamente aos quais a relação custo / benefício é positiva para cada IF.

Esta selecção terá em conta, desde logo, a diferenciação entre categorias de clientes e as maiores exigências impostas à prestação de serviços de consultoria para o investimento e de gestão de carteiras. Com efeito, tal como supra referido, estes serviços estão sujeitos a normas mais exigentes quanto à regra de *KYC*, adequação do serviço / produto a cada cliente, advertências aos clientes efectivos e potenciais, conteúdo mínimo dos contratos e informação aos clientes. Em particular, de ora em diante, será da maior relevância aferir, em face das práticas comerciais de cada IF, da subsunção da sua actividade ao conceito de consultoria para o investimento previsto no **art. 4.º da DMIF** e desenvolvido no **art. 52.º da Directiva 2006/73**.

Por último, a definição da estratégia comercial terá em conta a obrigação de execução de ordens nas melhores condições, em particular considerando os princípios gerais de tratamento de ordens previstos nos **arts. 47.º a 49.º da Directiva 2006/73**, assim como a atenuação ou exclusão da aplicação das regras de conduta, em virtude do disposto no **n.º 6 do art. 19.º da DMIF** e no **art. 38.º da Directiva**

73/2006, relativamente à denominada actividade de *execution only*, designadamente, sobre instrumentos não complexos.

Promoção e incentivos

Na sua actividade de promoção os IFs terão de passar a considerar novas áreas de regulação seja no que respeita aos seus agentes seja aos materiais divulgados.

Quanto aos agentes autorizados a promover serviços de investimento, justificam particular atenção as regras aplicáveis aos agentes vinculados, tal como definidos no **art. 4.º da DMIF**, cuja regulação importará uma reponderação das regras do **Reg. 12/2000** até aqui relativas apenas aos prospectores.

Destacamos, ainda, as regras quanto à prestação de estudos de investimento, detalhadas nos **arts. 24.º e 25.º da Directiva 2006/73** bem como sobre incentivos, as quais visam prevenir condutas que atentem contra o princípio de actuação honesta, equitativa, profissional e no interesse do cliente, em particular nos termos do **art. 26.º da Directiva 2006/73**. Assim, também a regulação dos conflitos de interesses e da actividade de *research* implicam uma reponderação das práticas e estratégia comerciais, tendo em conta que o nosso regime jurídico passará a verter o disposto no **art. 18.º da DMIF** (também desenvolvido na **Directiva 2006/73**).



Que etapas percorrer na organização interna?

Estrutura organizacional

Numa primeira etapa da construção de uma estrutura organizativa DMIF *compliant* é essencial a adaptação das estruturas dos IFs, até aqui adequadas aos requisitos previstos no **art. 305.º do Cód.VM** e no **Reg. 12/2000**, com as exigências acrescidas previstas no **art. 13.º da DMIF**, também desenvolvidas pela **Directiva 2006/73**.

Nesta matéria assume particular destaque a cláusula geral prevista no **n.º 2 do art. 13.º da DMIF** geradora da obrigação de estabelecer as políticas e procedimentos adequados e suficientes para garantir o cumprimento das obrigações impostas pela DMIF aos IFs. Este princípio geral apenas é, de alguma forma, atenuado pelos critérios previstos no **art. 6.º da Directiva 2006/73**, à luz do qual as exigências organizatórias podem conformar-se com a natureza, dimensão e complexidade da actividade do IF, bem como com a natureza e gama dos serviços e actividades de investimento realizados.

Governance

De acordo com o **art. 5.º da Directiva 2006/73**, o IF deve criar e manter procedimentos de tomada de decisão e uma estrutura que especifique, de modo claro e documentado, os canais de comunicação e assegure a afectação de responsabilidades.

Também a supra referida obrigação de garantir o cumprimento das obrigações impostas pela DMIF (**n.º 2 do art. 13.º da DMIF**) é transversal a todos os níveis organizativos do IF e pressupõe ajustamentos ao seu *corporate governance*, na medida em que

vincula a administração, a generalidade dos empregados e os agentes vinculados. Em particular, o **art. 9.º da Directiva 2006/73** obriga os IFs a responsabilizar os quadros superiores pela DMIF *monitoring and overseeing*.

Documentação e record keeping

O IF deve também assegurar que sejam mantidos registos de todos os serviços e transacções efectuados conforme disposto no **n.º 6 do art. 13.º da DMIF** e desenvolvido no **art. 51.º da Directiva 2006/73**. Esta obrigação é particularmente onerosa, ao longo das etapas do projecto DMIF, porque apenas será cumprida em face de um amplo critério de manutenção de registos metódicos e adequados das actividades e organização interna do IF suficientes para que a entidade de supervisão possa aferir do cumprimento das respectivas, em particular, para com os clientes efectivos ou potenciais. Assim, em conformidade, o **Reg. CE 1287/2006** detalha a exigência da manutenção de registos de ordens e transacções e o **n.º 7 do art. 19.º da DMIF** prevê a criação na estrutura interna do IF de um registo por cliente.

Segregação

O disposto nos **n.ºs 7 e 8 do art. 13.º da DMIF** reitera uma preocupação com a salvaguarda dos activos e fundos dos clientes, designadamente, de modo a evitar que os seus activos sejam utilizados por conta própria, sem o consentimento expresso do cliente, ou que, salvo no caso das instituições de crédito, os fundos do cliente sejam utilizados pelo IF por conta própria.



As normas de transposição dos **arts. 16.º e seg. da Directiva 2006/73**, também nesta matéria, implicarão uma etapa de verificação dos procedimentos até aqui adoptados em cumprimento do **art. 306.º do Cód.VM**.

Processos, sistemas e IT

Sem prejuízo do supra exposto, de acordo com os **n.ºs 3, 4 e 6 do art. 13.º da DMIF**, os IFs ficam, em particular, obrigados a adoptar um conjunto de processos e sistemas, incluindo as necessárias alterações aos seus sistemas de *IT*, de que se destaca: (i) em geral, a obrigação de assegurar a continuidade e regularidade da execução dos serviços e actividades de investimento, devendo para o efeito empregar sistemas, recursos e procedimentos adequados e proporcionais; (ii) dispor de uma boa organização administrativa e contabilística; (iii) manter mecanismos de controlo interno adequados, com vista a assegurar o respeito pelos procedimentos e a corrigir deficiências que afectem o carácter adequado e eficaz da sua estrutura organizativa (desenvolvidos no **art. 8.º da Directiva 2006/73**); (iv) manter procedimentos adequados de avaliação de riscos (detalhados no **art. 7.º da Directiva 2006/73**); (v) adoptar as medidas razoáveis destinadas a prevenir conflitos de interesses; (vi) dispor de um controlo eficaz e medidas de segurança, integridade e confidencialidade ao nível dos sistemas de processamento de informação.

Formação

Segundo o **art. 5.º da Directiva 2006/73**, o IF deve assegurar que as pessoas relevantes estão a par dos procedimentos a seguir e têm as qualificações, conhecimentos e capacidade técnica adequadas à

correcta execução das suas responsabilidades. Em acréscimo, na sequência da transposição do mesmo preceito, o IF ficará obrigado a garantir que a realização de múltiplas funções por determinada pessoa não coloca em causa o exercício honesto de cada função específica.

Sub-contratação e agentes vinculados

A regulação da sub-contratação deriva do conceito geral previsto no **n.º 5 do art. 13.º da DMIF** e desenvolvido no **art. 13.º da Directiva 2006/73**, incluindo a execução por terceiros de funções operacionais essenciais para a prestação de serviços de forma continuada e satisfatória para os clientes. Os principais objectivos do respectivo regime passam por evitar riscos operacionais e um prejuízo material da qualidade do controlo interno ou da capacidade da entidade supervisora controlar o cumprimento pelo IF das suas obrigações.

Estes objectivos explicam, em larga medida, as condições impostas no **art. 14.º da Directiva 2006/73** e as exigências mais onerosas que se colocam à sub-contratação de entidades de países terceiros, segundo o disposto no **art. 15.º da Directiva 2006/73**.

Preocupações similares justificam também a regulação dos agentes vinculados, definidos no **art. 4.º da DMIF**, como pessoa singular ou colectiva que actua em nome de um único IF, prestando actividades de promoção, recepção e transmissão de instruções / ordens, colocação e/ou prestação de aconselhamento junto de clientes efectivos ou potenciais. Não obstante, o disposto no **art. 23.º da DMIF** tem como principal *ratio* a assumpção total e condicional pelo IF de responsabilidade pela actuação do agente vinculado assim como assegurar a sua idoneidade e qualificação.



Em síntese, quais são os *key action points*?



| Objectivo | Objectivo | Objectivo | Objectivo |
|---|---|---|---|
| <p>Deteção de áreas de intervenção e do impacto na organização, documentação e negócio</p> | <p>Definição de plano de adaptação</p> | <p>Implementação do plano de adaptação</p> | <p>Supervisão e correcção de deficiências do plano de adaptação</p> |
| <p>Legal approach</p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>High level advice</i> • Por cada área de intervenção • Identificação de oportunidades e restrições ao negócio | <p>Legal approach</p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Detailed advice</i> por cada área de intervenção • <i>Check-list de alterações</i> por cada área de intervenção | <p>Legal approach</p> <ul style="list-style-type: none"> • Actualização e preparação de cláusulas contratuais gerais • Actualização e preparação de documentação, procedimentos, políticas, sistemas e regras e dos requisitos organizacionais • Por cada área de intervenção | <p>Legal approach</p> <ul style="list-style-type: none"> • Correcção de documentação, procedimentos, políticas, sistemas e regras e dos requisitos organizacionais • Por cada área de intervenção |
| <p>Business orientated approach</p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Input do management</i> • <i>Check list</i> das unidades de negócio quanto a oportunidades e restrições | <p>Business orientated approach</p> <ul style="list-style-type: none"> • Definição de políticas e estratégia conformes c/ o impacto da DMIF • Ao nível do plano estratégico e por unidade de negócio | <p>Business orientated approach</p> <ul style="list-style-type: none"> • Revisão da relação c/ clientes existentes e futuros • Revisão da relação c/ entidades sub-contratadas • Revisão da relação com agentes vinculados | <p>Business orientated approach</p> <ul style="list-style-type: none"> • Supervisão da relação c/ clientes existentes e futuros • Supervisão da relação c/ entidades sub-contratadas • Supervisão da relação com agentes vinculados |
| <p>Organizatory approach</p> <ul style="list-style-type: none"> • Alocação de responsabilidades e áreas de projecto • <i>Check list</i> das unidades operacionais | <p>Organizatory approach</p> <ul style="list-style-type: none"> • Alocação de responsabilidades e áreas de projecto • <i>Check list</i> das unidades operacionais quanto a áreas de intervenção | <p>Organizatory approach</p> <ul style="list-style-type: none"> • Actualização de IT e outros sistemas • Processos de decisão • Processos de reporte e <i>record keeping</i> • Formação de recursos humanos • Por unidades operacionais | <p>Organizatory approach</p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Testing</i> o resultado da fase de <i>Project Implementing</i> • Sistemas de gestão de riscos • Auditoria interna • <i>Compliance</i> • Diálogo c/ entidades de supervisão |



Em síntese, quem são os agentes envolvidos?



O envolvimento da administração do IF funciona como uma *driving force* do processo DMIF, assegurando a redefinição da estratégia comercial, os recursos financeiros assim como uma organização estruturada e a motivação dos recursos humanos, num *approach top to the bottom*.



A estratégia comercial e os planos de negócio serão, por certo, influenciados pelas oportunidades, restrições e normas de conduta previstas na DMIF. Nesta medida, é incontornável o *input* das áreas de negócio, sobretudo, nas etapas de *mapping* e *implementing* do projecto DMIF.



A *legal team* do projecto DMIF, composta por consultores internos e externos, é essencial à detecção de riscos, redefinição da estrutura organizacional e actualização da documentação, processos e regras do IF, nas suas relações internas e externas.



Para além do *compliance*, a estrutura organizativa é um motor essencial dependente de uma ampla área operacional que cobre o IT e demais sistemas, designadamente nas funções de *back-office*, reporte e *record keeping*, assim como unidades com funções obrigatórias de gestão de riscos e auditoria interna.



A estrutura organizativa imposta pelo art. 13 da DMIF assenta, em larga medida, num sistema de controlos de que o *compliance* é um elemento indispensável, pelo que a sua participação é crucial no sucesso do projecto DMIF desde a fase de *scanning* até ao *monitoring* contínuo.



Uma alteração transversal no negócio implica a intervenção da generalidade dos recursos humanos, cuja formação determinará a implementação atempada e rigorosa do projecto DMIF, de acordo as alterações à estrutura, documentação, processos e regras do IF.



Directiva dos Mercados de Instrumentos Financeiros

Um Plano de Acção



Edifício Eurolex
Avenida da Liberdade n.º 224
1250-148 Lisboa
Telefone (21) 319 7411 / 7409
Fax (21) 319 73 98

jbp@plmj.pt / mc@plmj.pt

www.plmj.pt

20 de Abril de 2007

FÓRUM PLMJ

Directiva dos Mercados de Instrumentos Financeiros

