

**DIRECTIVAS SOBRE LA RELACIÓN DE CORREDORES CON SUS CLIENTES  
INVERSIONISTAS NO CALIFICADOS**

**COMITÉ DE REGULACIÓN  
BOLSA DE COMERCIO DE SANTIAGO, BOLSA DE VALORES**

**COMITÉ DE AUTORREGULACIÓN  
BOLSA ELECTRÓNICA DE CHILE, BOLSA DE VALORES**

Santiago, 19 de mayo de 2011.

Considerando:

- 1) Los antecedentes contenidos en el informe “Regulación acerca de la relación entre los corredores y sus clientes no profesionales: situación nacional y comparada”, encargado por el Comité de Regulación de la Bolsa de Comercio de Santiago, Bolsa de Valores y Comité de Autorregulación de la Bolsa Electrónica de Chile, Bolsa de Valores (en adelante, el “Comité”).
- 2) Las observaciones planteadas por los corredores de ambas bolsas al esquema preliminar de regulación propuesto por el Comité con fecha 22 de septiembre de 2010.
- 3) Que resulta conveniente complementar la regulación actual en cuanto a la relación entre los corredores de bolsa y sus clientes, estableciendo deberes especiales respecto de los clientes que carezcan de conocimientos técnicos en materias de inversiones.

El Comité de Regulación de la Bolsa de Comercio de Santiago, Bolsa de Valores y Comité de Autorregulación de la Bolsa Electrónica de Chile, Bolsa de Valores, ha acordado las siguientes directivas sobre la relación de corredores con sus clientes inversionistas no calificados:

**Art. 1.** Las presentes directivas se aplicarán sólo respecto de clientes que no tienen la calidad de inversionistas calificados de conformidad con la Norma de Carácter General N°216 de la Superintendencia de Valores y Seguros. Cualquier referencia a los clientes realizada en estas directivas debe entenderse restringida a los clientes que no son inversionistas calificados.

La circunstancia que un cliente otorgue sus órdenes por Internet no obstará a la aplicación de estas directivas.

**Art. 2.** El corredor deberá determinar el perfil de inversionista de cada uno de sus clientes, debiendo establecer al menos tres categorías de inversionistas considerando su nivel de riesgo, su experiencia y sus conocimientos en relación con operaciones financieras.

**Art. 3.** A efectos de determinar el perfil de inversionista de un cliente, el corredor deberá contar con información acerca de ese cliente. A estos efectos, el corredor deberá solicitar al cliente que responda una encuesta referida a las operaciones que pretenda realizar por medio del corredor y que contenga al menos las siguientes materias:

- a) Objetivos de las inversiones.
- b) Horizonte temporal de la inversión.
- c) Necesidades de liquidez asociadas a la inversión.
- d) Preferencias de riesgo del cliente asociadas a la inversión.
- e) Productos con que ha operado anteriormente el cliente.
- f) Conocimientos del cliente en materias financieras.

Para modificar el perfil de inversionista de un cliente, el corredor deberá solicitarle que responda una nueva encuesta.

**Art. 4.** El corredor deberá determinar el perfil de cada cliente en forma previa a la realización de su primera operación.

Una vez determinado el perfil de inversionista del cliente, la encuesta deberá ser archivada por el corredor, en papel o en medios electrónicos.

**Art. 5.** Para efectos de estas directivas se presumirá la veracidad de las respuestas otorgadas por el cliente.

El corredor no podrá inducir respuestas determinadas por parte del cliente.

**Art. 6.** El perfil de inversionista del cliente deberá estar disponible para todos los ejecutivos y operadores del corredor que asesoren o realicen operaciones para ese cliente.

**Art. 7.** La encuesta de perfil de inversionista contestada por el cliente y el perfil determinado en conformidad a la misma estarán sujetos a confidencialidad y no podrán ser divulgados ni utilizados para fines ajenos a los establecidos en estas directivas.

**Art. 8.** El corredor deberá definir de manera general los productos que no sean adecuados a cada perfil de inversionista.

El corredor deberá revisar la calificación de sus productos al menos anualmente o cuando ocurra un cambio sustancial en las circunstancias presentes al momento de su calificación.

**Art. 9.** El corredor no podrá recomendar directamente a un cliente productos que no sean adecuados a su perfil de inversionista.

Para estos efectos, se entenderá que el corredor recomienda directamente un producto a un cliente cuando afirma su conveniencia a ese cliente en particular.

**Art. 10.** En caso que un cliente solicite operar con un producto no adecuado a su perfil, el corredor deberá advertirle esta situación, debiendo dejarse constancia del conocimiento de tal advertencia por parte del cliente. El corredor deberá realizar esta advertencia sólo la primera vez que el cliente solicite operar con cada producto.

La constancia a que se refiere el inciso anterior podrá otorgarse por el cliente en papel o por medios electrónicos.

**Art. 11.** El corredor deberá contar en su página web con una descripción de cada uno de los productos que ofrezca, en que se expliquen de manera simplificada sus características y riesgos.

Tal descripción deberá señalar expresamente que no implica aseveración o garantía alguna respecto de la rentabilidad, comportamiento futuro o certeza de pago del producto.

**Artículo primero transitorio.** Estas directivas entrarán en vigencia el 1 de enero de 2012.

Respecto de quienes tengan la calidad de clientes de cada corredor a la fecha de entrada en vigencia de estas directivas, los deberes aquí establecidos serán exigibles sólo en la medida que realicen alguna operación.

**Artículo segundo transitorio.** Serán válidos los perfiles de clientes realizados por los corredores en forma previa a la entrada en vigencia de estas directivas, a condición que cumplan con los requisitos en ellas establecidas.

**Artículo tercero transitorio.** El artículo 7 entrará en vigencia al momento de la publicación de estas directivas.