FORMAÇÃO INTERMÉDIA

CERTIFICAÇÕES

E-LEARNING

Classificação de Clientes e Boas Práticas na Comercialização de Instrumentos Financeiros

Formação válida para atualização no âmbito da DMIF II



INFORMAÇÕES
Ana Margarida Soromenho
a.m.soromenho@ifb.pt
+351 217 916 274*

© 2026 – IFB/APB | * Custo de chamada para a rede fixa nacional

Classificação de Clientes e Boas Práticas na Comercialização de Instrumentos Financeiros

IFB INSTITUTO DE FORMAÇÃO BANCÁRIA
ASSOCIAÇÃO PORTUGUESA DE BANCOS

FORMAÇÃO INTERMÉDIA

CERTIFICAÇÕES



DESTINATÁRIOS

Colaboradores enquadrados no perfil de Prestação de Informação e de Consultoria para Investimento, no âmbito da atualização de conhecimentos e competências prevista na DMIF II.

METODOLOGIA: e-learning

Permite o estudo em qualquer dia ou hora e possibilita o acesso através de qualquer computador ou dispositivo móvel.

DURAÇÃO: 2h00 (tempo estimado de autoestudo)

PREÇO: Associados APB: 48 € Tabela Geral: 55 €

ENQUADRAMENTO

A aplicação dos requisitos da DMIF II exige uma atualização contínua dos conhecimentos, sobretudo nas matérias com maior impacto na proteção dos investidores. Entre estas destaca-se a classificação de clientes, ponto de partida de todo o processo de comercialização de instrumentos financeiros, que determina o nível de proteção aplicável a cada cliente.

Neste contexto, este curso visa consolidar conhecimentos sobre a categorização de clientes, a avaliação da adequação, os deveres de informação, a gestão de conflitos de interesses e as recomendações da ESMA, promovendo uma comercialização de instrumentos financeiros rigorosa e transparente.

OBJETIVOS

No final do curso os participantes deverão estar aptos a:

- Descrever o processo de categorização dos clientes no âmbito da DMIF II e o seu alcance prático
- Explicar as práticas corretas e as práticas a evitar na comercialização de instrumentos financeiros
- Enquadrar a importância da avaliação da adequação para garantir um processo correto de comercialização
- Descrever os deveres de informação a cumprir na relação com clientes não profissionais
- Identificar os vários conflitos de interesses que podem surgir na comercialização de instrumentos financeiros e medidas mitigadoras
- Explicar as recomendações da ESMA e a sua aplicação prática

PROGRAMA

1. Classificação de Clientes

- Clientes Não Profissionais
- Clientes Profissionais
- Processo de *Opt-up*
- Processo de *Opt-down*
- Contrapartes Elegíveis
- Caso prático

2. Boas Práticas na Comercialização de Instrumentos Financeiros

- Avaliação do Carácter Adequado da Operação
- Deveres de Informação
- Caso prático
- Gestão de Conflitos de Interesses
- Conhecimentos e Competências dos Colaboradores
- Recomendações da ESMA
- Caso prático

Entidade Formadora Certificada dgert

FULL MEMBER OF

EBTN EUROPEAN BANKING & FINANCIAL SERVICES TRAINING ASSOCIATION AISBL

Pedidos de Cancelamento:
- Só poderão dar origem ao reembolso total do valor pago, quando recebidos até 5 dias úteis antes da data de início do curso. A partir deste prazo, a inscrição será paga na totalidade, podendo, no entanto, o participante ser substituído por outro;
- Deverão ser efetuados por e-mail e rececionados pelo IFB dentro do prazo acima estabelecido.