



Rio de Janeiro, 11 de setembro de 2009

Ref: Alteração no COM e Orientação nº 14/09  
do Comitê Operacional e de Ética da ANDIMA

Às Instituições Associadas:

Considerando que o Código de Ética prevê:

- em seu artigo 6º, que as instituições associadas “obrigam-se por si e por seus diretores, gerentes, operadores e demais funcionários, em seu relacionamento com clientes, a (...) orientar o cliente sobre o investimento que pretende realizar, evitando qualquer prática capaz de induzi-lo a erro;(...)”; e
- em seu artigo 15 (inciso II), que compete ao Comitê Operacional e de Ética “manter atualizada a lista de práticas correntes do mercado financeiro, bem como a descrição de novos procedimentos ou produtos (...)” e “criar grupos de trabalho para a realização de estudos e apresentação de recomendações referentes a temas específicos de interesse do mercado financeiro”,

O Comitê Operacional e de Ética decidiu:

- alterar a redação do artigo 5º do Código Operacional de Mercado, que trata da abrangência do Código, cuja letra (c) passa a referir-se a “derivativos de balcão”; e
- editar o Parecer de Orientação nº 14/09, que dispõe sobre a verificação da adequação de operação ao cliente (*suitability*) em negociações com derivativos de balcão.

Segue a íntegra do Parecer.

## **Parecer de Orientação nº 14/09, do Comitê Operacional e de Ética**

1) As instituições associadas à ANDIMA devem observar as regras e recomendações a seguir relacionadas na negociação de derivativos de balcão.

§ 1º - Para fins desse Parecer, será considerado derivativo qualquer operação de *swap*, a termo e/ou com opções, registrada ou negociada em mercado de balcão organizado administrado por entidade autorizada pelo Banco Central do Brasil ou pela CVM, ou aquela combinada com operações ativas ou passivas.

2) A negociação de derivativo pela instituição deve ser acompanhada de processo de verificação de sua adequação ao perfil do cliente (*suitability*), previamente à sua contratação.

§ 1º - A política de *suitability* deve ser documentada e estabelecer diretrizes concernentes à classificação de clientes e produtos e procedimentos utilizados na negociação e contratação da operação.

§ 2º - Os procedimentos utilizados na venda e negociação devem:

I - ser diferenciados de acordo com as classificações de produto e/ou de clientes.

II - incluir mecanismos para assegurar que o cliente foi informado de maneira apropriada sobre todas as características e riscos potenciais da operação e para verificar sua consistência com operações realizadas anteriormente e com sua motivação para contratá-la.

3) A instituição deve:

a) definir responsabilidades quanto à elaboração, à implementação, ao cumprimento e à reavaliação da política;

b) providenciar para que as áreas relacionadas e, em particular, a(s) área(s) de vendas seja(m) informada(s) sobre a política e receba(m) treinamento;

c) indicar instância interdisciplinar, inclusive com representantes de área(s) externa(s) às áreas de vendas e de produtos, para avaliar e aprovar exceções e situações não previstas;

d) definir a periodicidade (mínima anual) de reavaliação da política.

4) A instituição adotará critérios objetivos e subjetivos para avaliar o perfil do cliente para fins de negociação e venda de derivativos utilizando classificação própria.

5) Quanto aos produtos, e ressalvado o disposto no parágrafo 3º abaixo, a instituição deverá adotar classificação que:

a) utilize, no mínimo, três categorias;

b) leve em consideração fatores como:

I – existência ou não de limitação de perda;

II – se a perda máxima do cliente pode ser maior que o aporte inicial de recursos;

III – linearidade ou assimetria do comportamento dos possíveis resultados do derivativo (ajustes), em relação às variações dos indexadores da operação;

IV – existência ou não de eventos de descontinuidade.

c) permita o enquadramento de todos os produtos negociados pela instituição;

d) seja atemporal ou permita a inclusão de novos produtos que venham a ser negociados.

§ 1º - Com relação ao inciso II, considera-se aporte inicial de recursos o valor pago a título de prêmio (no caso de opções ou *swaps*), o valor total da aplicação (no caso de operações combinadas a CDB ou outros produtos de investimento) ou o valor igual a zero, no caso de operações de derivativos em que não ocorra o pagamento de prêmio ou aporte de recursos.

§ 2º - Com relação ao inciso IV, são considerados eventos de descontinuidade, dentre outros, aqueles estabelecidos por meio de cláusulas de barreira *knock-out*, opções de cancelamento ou quaisquer outras cláusulas acordadas entre as partes que, uma vez ocorridas, ensejem a extinção da(s) operação(ções) de derivativo em vigor, bem como situações de alteração repentina e instantânea de pagamentos, como o *knock-out* com rebate.

§ 3º - A instituição poderá adotar outros níveis ou subdivisões, bem como outros fatores para a classificação de derivativos, além dos previstos nesse artigo.

6) A instituição deve tomar todas as providências a fim de que o profissional que vende derivativos:

a) tenha conhecimento das regras e das informações relativas à política de *suitability* e à classificação de clientes e dos produtos;

b) participe dos treinamentos oferecidos;

c) empreenda seus melhores esforços para identificar os requisitos e objetivos definidos pelo cliente e apresentar produtos condizentes;

d) apresente produtos e/ou atenda à solicitação dos clientes de acordo com os procedimentos definidos na política de *suitability*;

e) abstenha-se de apresentar operações incompatíveis com o perfil do cliente e, se por ele solicitadas, adote os procedimentos previstos na política para tais situações;

f) consulte a instância referida no item (c) do artigo 3º em caso de situações não previstas, antes de realizar a operação.

7) Além dos procedimentos mencionados no § 2º do artigo 2º, a política de *suitability* deve dispor, no mínimo, sobre:

- a) a apresentação de derivativos a clientes não individualizados, inclusive por meio eletrônico;
- b) situações em que a negociação deve incluir a disponibilização de simulador, planilha ou outras informações auxiliares ao cálculo dos fluxos da operação;
- c) situações em que o material de vendas ou “Termos e Condições do Negócio” (*Term Sheet*) deve incluir cenários;
- d) situações ou produtos que requerem a entrega ao cliente de “Termos e Condições do Negócio” (*Term Sheet*), previamente à contratação;
- e) a recorrência de operações com os mesmos clientes;
- f) situações que requerem a assinatura de termos de ciência de risco pelo cliente;
- g) a possibilidade de dispensa de procedimentos, em caso de negociação com bancos, caixas econômicas, corretoras e distribuidoras de títulos e valores mobiliários e gestores e administradores de recursos, autorizados na forma da legislação vigente, e de outros integrantes do Sistema Financeiro Nacional, a critério da instituição.

8) Qualquer material de venda utilizado na negociação e venda de derivativo deverá:

- a) ser aprovado nas áreas competentes na instituição;
- b) utilizar linguagem simples e clara para descrever o produto, os objetivos que justificam sua contratação e os riscos potenciais associados;
- c) mencionar as condições da operação, tais como remuneração ou ativo objeto e, quando existirem, outras condições aplicáveis, tais como liquidação ou resgate antecipado da operação, prazos mínimos e máximos, valor mínimo, entre outras;
- d) conforme o perfil do cliente a que se destina, conter avisos quanto à complexidade e risco da operação.

§ 1º - Os simuladores e planilhas mencionados no item (b) do artigo 7º:

- I) devem ser elaborados como ferramentas de cálculo utilizadas para facilitar a realização de exercícios pelo investidor e auxiliar a sua compreensão quanto aos fluxos e potenciais resultados da operação;
- II) não devem adotar premissas ou ter restrições que possam induzir o cliente a erro no que se refere ao funcionamento do produto, seus riscos e resultados potenciais;
- III) devem integrar a documentação aprovada na instituição ou ser disponibilizados ao cliente pelo profissional de vendas responsável na instituição.

§ 2º - Os cenários mencionados no item (c) do artigo 7º:

- I) devem apresentar situações favoráveis e desfavoráveis do ponto de vista do cliente;
- II) não devem adotar premissas ou ter restrições que possam induzir o cliente a erro no que se refere ao funcionamento do produto, seus riscos e resultados potenciais;
- III) devem integrar o material de venda e/ou “Termos e Condições do Negócio” (*Term Sheet*) aprovado(s) na instituição.

§ 3º - O documento contendo os “Termos e Condições do Negócio” (*Term Sheet*) mencionado nos itens (c) e (d) do artigo 7º deve dispor as condições resumidas da operação a ser realizada e, quando aplicável, informações sobre a exposição total, condições de vencimento antecipado, cenários e riscos envolvidos na operação, bem como atender ao disposto nos itens (a) e (d) desse artigo.

9) As instituições devem fornecer informações prévias ao cliente sobre como e quando a operação será considerada contratada.

10) As instituições terão até 30 de junho de 2010 para se adaptarem ao disposto neste Parecer.

§ 1º - A instituição deverá indicar dois representantes responsáveis pela comunicação com a ANDIMA a respeito das regras e recomendações aqui contidas.

§ 2º - A adaptação às disposições deste Parecer deve atender a cronograma de implementação definido pela instituição, observadas, no mínimo, as seguintes etapas intermediárias:

- I – em 60 dias, definição dos integrantes da instância mencionada no item (c) do artigo 3º e dos representantes mencionados no parágrafo anterior;
- II – em 180 dias, conclusão do documento referente à política de *suitability*, conforme artigo 2º.

§ 3º - Os prazos a que se refere o parágrafo anterior serão contados a partir da data de edição deste Parecer pela ANDIMA.

Dúvidas em relação a esta Orientação devem ser encaminhadas ao Comitê Operacional e de Ética da ANDIMA pelo *e-mail* [autorregulacao@andima.com.br](mailto:autorregulacao@andima.com.br).

Atenciosamente,

Sergio Cutolo dos Santos  
Presidente  
ANDIMA

Luiz Masagão Ribeiro  
Presidente  
COE – Comitê Operacional e de Ética