

ÉTICA, REGULAMENTAÇÃO E API

APOSTILA 1

APOSTILA 1

Prof. Sérgio Dantas do Nascimento

MÓDULO 1 – Ética

CAPÍTULO 1 - Princípios Éticos

Vamos começar esta aula fazendo uma pergunta: em sua opinião, como deve ser o perfil ético de um profissional do mercado financeiro? Pense por alguns segundos.

É bem provável que você tenha pensado em respeito, honestidade, integridade, entre outros atributos. Sua resposta está correta, se foram essas as respostas, porém, é importante conceituarmos todos os princípios éticos e ver sua relevância profissional e até pessoal.

Os princípios éticos que norteiam o profissional certificado CPA-10 são os mesmos exigidos do profissional CFP (Certified Financial Planner). Estes princípios estão registrados no site do IBCPF – Instituto Brasileiro de Certificação de Profissionais Financeiros, <http://www.ibcpf.org.br>. Anote esse link e visite-o mais tarde para conhecer o site. Ele possui diversas informações.



Princípio da Integridade

Ofertar produtos financeiros é uma grande responsabilidade perante os seus clientes, por isso, o profissional deve ser merecedor de total confiança. A base dessa confiança é a integridade, uma palavra que vem do *latim* “integritate”, e é traduzida como tornar inteiro, dando o sentido de caráter formado e sem desvios. O profissional deve assegurar que sua conduta não está condicionada a ganhos e vantagens pessoais, por isso, deve assegurar ao cliente:

- Que interesses, preferências pessoais ou políticas não interferem nas suas

decisões e serviços prestados;

- Que só divulga informações verídicas sobre suas qualificações e serviços;
- Transparência em relação a benefícios gerados nas contratações de serviços e produtos a clientes e terceiros.

Princípio da Objetividade

O profissional deve atender às necessidades do seu cliente, tendo como alvo os objetivos contratados e o escopo do serviço, acordado de forma clara e transparente. Aparentemente, estamos falando de uma qualidade essencial para qualquer profissional, não é verdade? Esse princípio independe do serviço prestado ou da competência com a qual se trabalhe.

Princípio da Competência

Esse princípio consiste em manter um alto nível de desenvolvimento de habilidades por meio da educação continuada, para o fornecimento de produtos e serviços financeiros em alto nível de qualidade e segurança. O atendimento aos seus clientes deve estar limitado à sua área de especialização, e no caso de áreas em que não possuir as competências necessárias, o trabalho deve ser encaminhado para outro profissional, ou ainda, o profissional pode buscar consultoria especializada para complementar esse atendimento.

Princípio da Confidencialidade

A confidencialidade exige do profissional o sigilo, a guarda e a proteção das informações dos clientes. O Profissional deverá tratar as informações do cliente como confidenciais, exceto se tiver de responder a processos legais ou para satisfação da legislação e regulamentação oficiais vigentes. Uma das bases para um relacionamento duradouro está em ter responsabilidade e salvaguardar o seu cliente.

Princípio da Conduta Profissional

O Profissional deverá tratar as informações do cliente como confidenciais, exceto se tiver de responder a processos legais ou para satisfação da legislação ou regulamentação vigentes. Sua prestação de serviço inclui a observância a leis, regras e

códigos aplicáveis a sua profissão, protegendo a marca do profissional financeiro.

Princípio da Probidade

Ser justo e imparcial nos relacionamentos profissionais.

A probidade exige que o profissional mantenha com os clientes uma relação proba, íntegra, de retidão, revelando e gerenciando possíveis conflitos de interesse. Envolve compatibilizar os próprios sentimentos, preconceitos e desejos, de forma a alcançar um equilíbrio entre os interesses conflitantes. Tratar os clientes da maneira como gostaríamos de ser tratados é uma forma de agir com probidade.

Princípio da Diligência

Fornecer serviços profissionais de forma diligente.

A diligência exige que o profissional atenda aos seus compromissos profissionais com zelo, dedicação e rigor, cuidando adequadamente do planejamento e da execução dos serviços nas condições acordadas.

São muitos conceitos, mas parece que todos eles conduzem a um único lugar, não é verdade? Esse conhecimento é importante para o profissional do mercado financeiro, pois garante um padrão de qualidade dos serviços prestados!

MÓDULO 2 – Fundos de investimento

CAPÍTULO 1 - Código de Regulação e Melhores Práticas da Anbima Objetivo

Estabelecer parâmetros pelos quais as atividades das Instituições Participantes abaixo definidas, relacionadas à constituição e funcionamento de fundos de investimento (“Fundos de Investimento” ou “Fundos”), devem se orientar, visando, principalmente, a estabelecer:

- I. a concorrência leal;
- II. a padronização de seus procedimentos;
- III. a maior qualidade e disponibilidade de informações sobre Fundos de Investimento, especialmente por meio do envio de dados pelas Instituições Participantes à ANBIMA; e
- IV. a elevação dos padrões fiduciários e a promoção das melhores práticas do mercado.

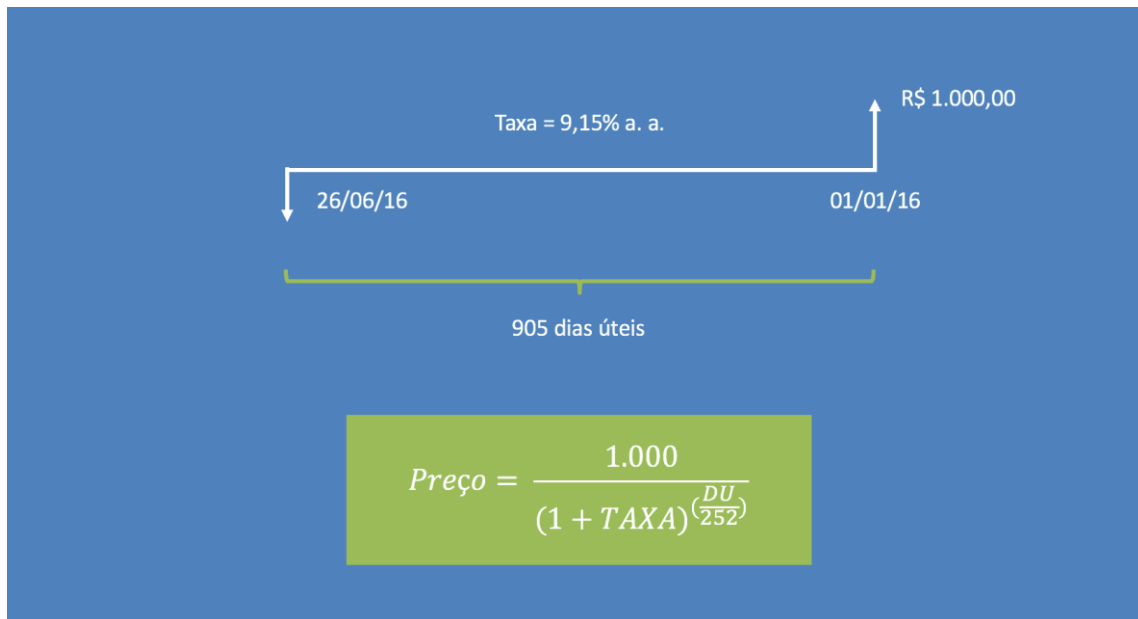
O Código não se sobrepõe à legislação e regulamentação vigentes, ainda que venham a ser editadas normas, após o início de sua vigência, que sejam contrárias às disposições ora trazidas. Caso haja contradição entre regras estabelecidas no Código e normas legais ou regulamentares, a respectiva disposição deste Código deverá ser desconsiderada, sem prejuízo das demais regras neste contidas.

CAPÍTULO 2 - Marcação a Mercado (MaM)

No âmbito dos fundos de investimento, a MaM, muitas vezes referida pela sigla MTM, do inglês, *mark to market*, consiste em registrar todos os ativos dos fundos, para efeito de valorização e cálculo de cotas, pelos respectivos preços negociados no mercado, em casos de ativos líquidos, ou, quando este preço não é observável, por uma estimativa adequada de preço que o ativo teria em uma eventual negociação.

ÉTICA, REGULAMENTAÇÃO E API

Um ativo prefixado, com valor de vencimento igual a R\$ 1.000, ao ser marcado a mercado, tem seu valor de vencimento descontado pela taxa de mercado da data de mensuração. Assim, se quiséssemos saber o valor de mercado desse ativo em 26/06/2012, 905 dias antes do seu vencimento, deveríamos descontá-lo à taxa de mercado vigente em 26/06/2012.



A MaM tem como principal objetivo **evitar a transferência de riqueza** entre os cotistas dos Fundos de Investimento, além de dar maior transparência aos riscos embutidos nas posições, uma vez que as oscilações de mercado dos preços dos ativos, ou dos fatores determinantes destes estarão refletidas nas cotas, melhorando assim a comparabilidade entre suas performances.

Nossos colegas do site "comoinvestir" definem marcação a mercado da seguinte forma: Como o próprio nome diz, marcação a mercado, significa atualizar para o valor do dia o preço. Ou seja, mesmo que sua debênture (ou qualquer outro ativo de renda fixa) tenha uma taxa determinada (prefixada ou pós-fixada), é necessário que, diariamente, seu valor seja atualizado.

O risco de crédito, essencialmente, está vinculado aos preços definidos pelo mercado, e se faz necessário, a cada momento, definir o valor do título em função das novas taxas vigentes em relação ao rendimento definido na sua origem.

A marcação a mercado é mais apropriada para os negócios em fundos de investimento

e carteiras administradas, que negociam frequentemente títulos de acordo com a sua necessidade de caixa ou de seleção de novas modalidades de aplicação financeira para suas carteiras.

Para definir o valor de negociação em uma data qualquer, o mercado define a taxa do momento composta da taxa básica (sem risco) e do spread adicional definido pelas variáveis de risco que envolvem o título negociado.

Com base na taxa básica de negociação (remuneração sem risco), no spread definido pelo vendedor (rendimento acima da taxa básica) e no prazo de vencimento do título, a fórmula a seguir define o valor a pagar pelo título negociado no mercado:

$$MTM = \sum_{f=1}^n \frac{VF_f}{(1 + r_{ri})^P (1 + s_{rc})^P}$$

MtM valor do título marcado a mercado
 VF_f valor futuro projetado do i -ésimo fluxo de caixa da debênture
 r_{ri} taxa de juro livre de risco para um instrumento de renda fixa com características semelhantes ao fluxo de caixa Vf_i (prazo, liquidez, risco de crédito etc.)
 s_{rc} spread de crédito, apurado conforme modelo da instituição
 P prazo do i -ésimo fluxo de caixa.

Algumas recomendações:

- Nunca divulgar informações de um título, fundo ou outras análises com dados inferiores a 12 meses
- Não divulgar a rentabilidade de fundos registrados em período inferior a 6 meses
- Não comparar fundos que tenham classificação Anbima diferentes sem qualificar ou apresentar justificativas consistentes para essa comparação.

MÓDULO 3 - Prevenção à Lavagem de Dinheiro

CAPÍTULO 1 - Definição

Lavagem de Dinheiro: *“Ocultar ou dissimular a natureza, origem, localização, disposição, movimentação ou propriedade de bens, direitos ou valores provenientes, direta ou indiretamente, de infração penal”.*

Pena

Reclusão de 3 a 10 anos e multa.

Incorre na mesma pena quem, para ocultar ou dissimular a utilização de bens, direitos ou valores provenientes de infração penal:

- I. Converte em ativos lícitos;
- II. Adquire ativos ilícitos, recebe, troca, negocia, dá ou recebe em garantia, guarda, tem em depósito, movimenta ou transfere;
- III. Importa ou exporta bens com valores não correspondentes aos verdadeiros.

CAPÍTULO 2 - As fases do Crime de Lavagem de Dinheiro

Observe a sequência a seguir:



Vamos falar sobre cada uma das fases para que os conceitos fiquem bem claros.

1ª Fase: Colocação

É a primeira etapa do processo, a colocação do dinheiro no sistema econômico. O objetivo é ocultar sua origem, então, o criminoso procura movimentar o dinheiro em países com regras mais permissivas e naqueles que possuem um sistema financeiro liberal. A colocação se efetua por meio de:

- Depósitos;
- Compra de instrumentos negociáveis; ou
- Compra de bens.

Para dificultar a identificação da procedência do dinheiro, os criminosos aplicam técnicas sofisticadas e cada vez mais dinâmicas, tais como **o fracionamento dos valores que transitam pelo sistema financeiro** e a **utilização de estabelecimentos comerciais que usualmente trabalham com dinheiro em espécie**.

2ª Fase: Ocultação

É a segunda etapa do processo e consiste em dificultar o rastreamento contábil dos recursos ilícitos. O objetivo é quebrar a cadeia de evidências ante a possibilidade da realização de investigações sobre a origem do dinheiro. Os criminosos buscam movimentá-lo de forma eletrônica, transferindo os ativos para contas anônimas – preferencialmente em países amparados por lei de sigilo bancário – ou realizando depósitos em contas "**fantasmas**".

3ª Fase: Integração

Nesta última etapa, os ativos são incorporados formalmente ao sistema econômico. É a reversão do dinheiro em atividades lícitas ou ilícitas como, por exemplo, a aquisição de ações, imóveis, joias, empréstimos, geração de lucros falsos, inclusive com o pagamento de impostos ou qualquer outro mecanismo de legalidade ao dinheiro, gerando operações documentadas. As organizações criminosas buscam investir em empreendimentos que facilitem suas atividades – podendo tais sociedades prestar serviços entre si. Uma vez formada a cadeia, torna-se cada vez mais fácil legitimar o dinheiro ilegal.

CAPÍTULO 3 - Meios de Prevenção à Lavagem de Dinheiro

Identificação dos Clientes

As instituições financeiras devem cumprir algumas regras referentes ao cliente. Essas regras estão presentes na lei que define o crime de lavagem de dinheiro, e estão resumidas a seguir:

- Identificação dos clientes mantendo o cadastro atualizado; inclusive dos proprietários, representantes e procuradores de empresas clientes.
- Manter registro das transações em moeda nacional e estrangeira, títulos e valores mobiliários, títulos de crédito, metais ou qualquer ativo passível de ser convertido em dinheiro e que ultrapassar limite fixado pelas autoridades.
- Atender no prazo fixado pelo órgão judicial competente, as requisições formuladas pelo COAF, que processarão em segredo de justiça.
- Arquivar por cinco anos os cadastros e registro das transações

Comunicação ao COAF

COAF - Conselho de Controle de Atividades Financeiras: tem a finalidade de disciplinar, aplicar penas administrativas, receber, examinar e identificar as ocorrências suspeitas de atividades ilícitas previstas nessa Lei, sem prejuízo da competência de outros órgãos e entidades. Está ligado ao Ministério da Fazenda.

De acordo com as circulares 2852/98, 2826/98 e 3098/03, as instituições financeiras devem comunicar ao COAF, via sistema SISCOAF, as transações dos seus clientes.

I - Das operações que, realizadas com uma mesma pessoa, conglomerado financeiro ou grupo, em um mesmo mês calendário, superem, por instituição ou entidade, em seu conjunto, o valor de **R\$10.000,00** (dez mil reais);

II - Das operações que, por sua habitualidade, valor ou forma, configurem artifício que objetive burlar os mecanismos de identificação, controle e registro.

III - Das operações referentes ao acolhimento em depósitos de Transferência Eletrônica Disponível (TED), de cheque, cheque administrativo, cheque ordem de pagamento e outros documentos compensáveis de mesma natureza, e à liquidação de cheques depositados em outra instituição financeira;

IV - Das emissões de cheque administrativo, de cheque ordem de pagamento, de

ÉTICA, REGULAMENTAÇÃO E API

ordem de pagamento, de Documento de Crédito (DOC), de TED e de outros instrumentos de transferência de recursos, quando de valor **superior a R\$1.000,00** (mil reais).

V - Emissão ou recarga de valores em um ou mais cartões pré-pagos, em montante acumulado igual ou superior a **R\$100.000,00** (cem mil reais) ou o equivalente em moeda estrangeira, no mês calendário;

VI - Emissão ou recarga de valores em cartão pré-pago que apresente indícios de ocultação ou dissimulação da natureza, da origem, da localização, da disposição, da movimentação ou da propriedade de bens, direitos e valores.

VII - Depósito em espécie, saque em espécie, saque em espécie por meio de cartão pré-pago ou pedido de provisionamento para saque, de **valor igual ou superior a R\$100.000,00** (cem mil reais);

VIII - Depósito em espécie, saque em espécie, saque em espécie por meio de cartão pré-pago ou pedido de provisionamento para saque, que apresente indícios de ocultação ou dissimulação da natureza, da origem, da localização, da disposição, da movimentação ou da propriedade de bens, direitos e valores;

IX - Emissão de cheque administrativo, TED ou de qualquer outro instrumento de transferência de fundos contra pagamento em espécie, de **valor igual ou superior a R\$100.000,00**.

MÓDULO 4 – *Suitability*

CAPÍTULO 1 – Ética na Venda

O Código de Defesa do Consumidor, no seu artigo 39, apresenta algumas práticas abusivas, relativas ao fornecimento de produtos e serviço. Para melhor exemplificar a questão, destacamos algumas práticas consideradas abusivas:

- **É vedado ao fornecedor condicionar o fornecimento de serviços a outro (venda casada);**
- Exigir vantagem manifestamente excessiva;
- Elevar sem justa causa o preço;
- Deixar de estipular prazo para cumprimento de sua obrigação ou deixar a fixação de seu início a seu exclusivo critério;
- Aplicar fórmula ou índice de reajuste diverso do legal ou contratualmente estabelecido.

Um exemplo conhecido que temos sobre **venda casada**, é quando um cliente se dirige à sua agência bancária e solicita um empréstimo. O seu gerente só libera o empréstimo se efetuar a compra de um seguro de vida. Jamais o profissional deveria agir desta forma. Além do que, a instituição pode sofrer sanções previstas na lei.

CAPÍTULO 2 - Conheça o seu Cliente

É necessário construir um perfil do cliente de acordo com os seus objetivos e sua experiência com investimentos. Por isso, a coleta de informações cumpre papel importante nesse processo, para análise da situação financeira do cliente. As instituições financeiras devem criar metodologias que resulte em perfis para os investidores, claros e objetivos e que seja de conhecimento de seu cliente. Qualquer divergência a instituição deve explicitar em suas metodologias o tratamento interno para tal divergência.

API – Análise do Perfil do Investidor

A API é feita a partir de um questionário no qual o cliente responde algumas perguntas, para que o profissional e a instituição financeira conheçam seu perfil de investidor e façam a correta adequação dos produtos e serviços financeiros que podem oferecer àquele cliente.

Nossos colegas do site “comoinvestir” explicam de forma breve o que é a API:

O mercado financeiro possui uma infinidade de ativos e produtos diferentes, cada um com características bem particulares. O investidor vê-se diante de muitas opções e uma pergunta: Qual é a opção mais indicada para ele?

Os bancos e corretoras criaram uma forma de ajudar o investidor a descobrir os melhores produtos para aplicar seus recursos. O procedimento foi batizado de Análise de Perfil do Investidor (API). Em geral, trata-se de um questionário onde os clientes respondem sobre sua condição financeira, idade, quantidade de recursos que disponibilizam para investir, para que pretendem utilizar o capital que estão investindo, em quanto tempo etc.

As respostas agrupadas mostram o seu perfil de investidor e, em alguns casos, já sugerem em quais produtos você pode alocar que fatias do seu capital. Isso dá mais segurança para o cliente, no momento de ele investir seus recursos.

No exterior, a API é conhecida como suitability e é bastante aplicada em países onde o mercado de investimentos é maduro.

Não concordo com meu perfil

Alguns clientes, ainda que orientados sobre os investimentos mais adequados ao seu perfil, aqueles como menos chances de trazerem frustrações, optam por investir em outros produtos.

É o caso de clientes considerados conservadores e que querem aplicar boa parte de seus recursos em ações, por exemplo. Nesses casos, a instituição sugere que ele siga seu perfil de investimento, mas podem atender o pedido do cliente, desde que este assine um termo atestando que está ciente dos riscos que está assumindo.

ÉTICA, REGULAMENTAÇÃO E API

Importante ressaltar que, assim como vantagens, todos os investimentos têm riscos e é importante conhecer a fundo todos os que envolvem o produto que você escolheu.

A seguir, incluiremos o link para o formulário API de uma companhia. Sugerimos que você responda o questionário, veja o seu perfil para investimentos e anote suas críticas.

Você acredita que a API mais acertou ou mais errou no seu diagnóstico?

Conheça os perfis dos investidores que podem ser conhecidos em uma API:

Conservador – Cliente que busca grande segurança em seus investimentos acima de tudo. Perfil muito voltado para investir em títulos de renda fixa.

Moderado – Cliente espera resultados acima da inflação, portanto se submete a certo grau de risco. Perfil para renda fixa, multimercados, podendo aplicar uma parte em fundos de ações.

Agressivo – Este perfil sugere que o cliente está disposto a ter ganhos no médio e longo prazo. Seu perfil aceita investimentos em multimercados e ações de boa parte de seus recursos.