

# **Codul Model**

## **Continut**

**Cuvant inainte**

**Despre autor**

**Mulumiri**

**Introducere**

### **Capitolul I**

**Orele de tranzactionare & Fusurile orare corespondente**

- 1. Tranzactiile dupa orarul normal/ tranzactiile non-stop si din afara cadrului organizat**
- 2. Deschiderea pietei & inchiderea pietei**
- 3. Sarbatori bancare/sarbatori speciale/intreruperea pietei**
- 4. Ordine de limitare a pierderii (stop-loss)**
- 5. Parcarea pozitiei**

### **Capitolul II**

**Probleme de conduita personala**

- 1. Medicamente & substante folosite in exces**
- 2. Distractii & cadouri**
- 3. Jocuri de noroc si pariuri intre participantii pietei**
- 4. Spalarea de bani/cunoasterea clientului**
- 5. Frauda**
- 6. Tranzactiile pentru contul personal**
- 7. Confidentialitatea**
- 8. Informarea falsa si zvonurile**

### **Capitolul III**

**Back-office-ul, Platile & Confirmarile**

- 1. Localizarea back-office-ului & separarea responsabilitatilor/raportarilor**
- 2. Procedurile de confirmare (scrise)**
- 3. Procedurile de confirmare (verbale)**

4. Instructiunile de plata si decontare
5. Nettingul (compensarea)

#### **Capitolul IV**

##### **Dispute, diferenduri, medieri & acorduri**

1. Dispute & medieri
2. Diferenduri intre participanti
3. Diferente in relatia cu brokerii & folosirea “punctelor”
4. Acorduri & contestatii

#### **Capitolul V**

##### **Autorizare, Documentatie & Inregistrare telefonica**

1. Autorizare, responsabilitate pentru activitatea de tranzactionare
2. Termeni & documentatie
3. Calificari si proceduri de tranzactionare preliminare
4. Inregistrare telefonica

#### **Capitolul VI**

##### **Brokeri & Brokeraj**

1. Rolul brokerilor & relatia broker/dealer
2. Comision/brokeraj
3. Brokeraj electronic
4. Transmiterea numelor de catre broker
5. Substituirea numelui/schimbarea de nume de catre brokeri

#### **Capitolul VII**

##### **Practica de tranzactionare**

1. Tranzactionarea la rate in afara pietei
2. Incheierea unei tranzactii
3. Cotarea tranzactiei – fermitate, calificare, referinta
4. Tranzactionarea cu contrapartide neidentificate
5. Tranzactionare on-line/Internet

#### **Capitolul VIII**

##### **Practicile de tranzactionare pentru operatiuni specifice**

1. Tranzactionarea folosind un “broker conectat”

- 2. Mandatarea & transferul**
- 3. Repo & imprumutul de actiuni**

## **Capitolul IX**

**Principiile generale de management al riscului pentru activitatea de tranzactionare**

## **Capitolul X**

**Indrumari aditionale pentru tranzactiile cu clientii corporativi/comerciali**

## **Cuvant inainte**

Pietele schimburilor valutare si a celor monetare au atins o etapa critica a istoriei lor. In trecutul recent am fost martori la faptul ca pietele traditionale lasa loc unor regimuri de lucru electronice, in cautarea continua a inovatiei si eficientei. Ritmul schimbarilor ce vor urma pentru industria noastra nu se prevede a fi mai putin viguros fata de ceea ce am experimentat pina in prezent. Cu toate acestea, piata de pina acum a fost cu adevarat o piata globala pentru multi ani si suntem constienti ca avansul tehnologic, precum si competitia, vor necesita o constanta revizuire pentru a putea mentine in functiune practici de piata consistente si atotcuprinzatoare care sa corespunda perspectivei noastre globale.

Ideea unui Cod Model a fost initial conceputa de catre Comitetul pentru Profesionalism la inceputul anului 1998 si, dupa multe discutii cu reprezentantii diferitelor banci centrale si comitete de schimb valutar, am concluzionat ca este intr-adevar un proiect pe care merita sa-l initiem. Mandatul pentru aceasta lucrare ambitioasa a fost in cele din urma primit de la Consiliul ACI in noiembrie 1998 la intrunirea de la Sydney. In urma multor sesiuni de lucru lungi si dificile, impreuna cu autorul lucrarii, care au inclus proiecte, discutii, redactare si consultare, Comitetul pentru Profesionalism este onorat sa va prezinte prima editie a Codului Model.

Este clar ca proiectul nostru nu ar fi fost dus la bun sfarsit daca nu ar fi existat munca depusa in intocmirea Codurilor de acest fel, folosite in prezente in diverse centre de piata. In acest sens, suntem deplin recunoscatori fata de munca valoroasa care a fost facuta de-a lungul anilor de catre diverse comitete.

Speram ca acest Cod Model se va dovedi un ghid folositor pentru cele mai bune conduite si practici, pentru toti participantii la piata. Data fiind natura dinamica a pietelor financiare si a diferitelor practici in diverse locatii geografice, telul nostru este acela de a distila esenta celor mai bune practici in pietele de schimb valutar, monetare si de derivative sub umbrela unui singur Cod. Credem ca, in general, am reusit sa atingem acest tel, si, avand o procedura de revizuire a sa regulata, este in intentia noastra sa pastram Codul Model viabil si relevant, raspunzand si anticipand schimbarilor pietei si ale mediului de reglementare.

In sfarsit, speram ca acest Cod Model va fi o buna sursa de informare pentru noii dealeri si o baza de referinta folositoare si de incredere pentru cei care sint in industria noastra de multi ani.

Eddie Tan  
Presedinte  
Comitetul pentru Profesionalism  
ACI – The Financial Markets Association

## **Despre autor**

### **Denis J. Nolan**

Denis Nolan, director al societatii ArbiTrain Ltd., este un practicant recunoscut al meseriei, cu o experienta de peste 30 ani in pietele globale de schimburi valutare, monetare si de derivative.

Ca chief dealer si trezorier de-a lungul anilor 70 si 80 a fost printre primii trezorieri de institutii financiare internationale care a apelat la operatiunile futures si derivative ca reprezentand o extensie logica a strategiilor de tranzactionare pe pietele valutara si monetara.

Membru fondator al LIFFE si conferentiar la City University Business School London, Denis Nolan a scris pe larg despre schimburile valutare si a tinut conferinte si seminarii despre instrumentele de piata financiara, derivative si arbitraj valutar, despre activitatea de back office si Coduri de Conduita, in Europa, Statele Unite, Orientul Mijlociu si Japonia. Este co-autor al lucrarii "Conducerea activitatii de back office" care va fi publicata curand de catre Pearson Education.

Cand Codul de Conduita a fost initial inclus ca materie obligatorie in examinari, autorul a fost abordat de catre ACI – The Financial Markets Association pentru consiliere in problemele legate de acest subiect. Cu o experienta unica in domeniu si fiind recunoscut ca expert international in materie, in decembrie 1998 i-a fost incredintat madatul de a scrie un cod global de conduita pentru trezoreriile din pietele financiare over-the-counter.

In permanenta legatura cu Comitetul pentru Profesionalism al ACI, si mentinand contacte la nivelul autoritatilor de reglementare din Europa, Statele Unite si Japonia, Denis Nolan a intocmit Codul Model in martie anul acesta (2000, n. red.)

## Mulumiri

Codul Model nu ar fi fost posibil a fi intocmit fara valoroasa contributie, timpul si efortul pus la dispozitia noastra de catre:

- Bancile Centrale din diverse tari OECD
- The Financial Services Authority (FSA) din Marea Britanie
- Comitetele de schimb valutar din New Yourk, Tokyo si Singapore
- Reprezentanti ACI si participanti la piata din numeroasele tari in care ACI – The Financial Markets Association este prezenta.

In cele din urma, am dori sa-I multumim autorului Denis Nolan pentru compilarea si editarea diverselor proiecte precum si a produsului final in urma multor lungi dar productive sesiuni de lucru impreuna cu Comitetul pentru Profesionalism. Analizele pline de experienta ale lui Denis, sensul daruirii si meticuloasa pregatire sunt pe deplin apreciate.

Eddie Tan  
Presedinte  
Comitetul pentru Profesionalism  
ACI – The Financial Markets Association

## **Codul Model**

### **Introducere**

#### **Scurt istoric**

Un tel comun al tuturor codurilor de conduita este acela de a promova practici de piata eficiente prin incurajarea unor standarde inalte de conduita si profesionalism. Cu toate acestea piata globala a schimburilor valutare, in mare masura nereglementata, a prosperat si s-a extins de-al lungul deceniilor in centrele internationale majore fara existenta vreunui cod scris, a unor recomandari asupra practicilor de piata sau conduitei.

Situatia a durat pina la inceputul anilor 1970 cind asa numita "scrisoare O'Brien" a fost trimisa bancilor autorizate pe piata londoneza de catre Banca Angliei. Aceasta prima circulara scurta dar folositoare si la momentul oportun, a abordat o serie de probleme de tranzactionare si a oferit mult dorite clarificari si recomandari asupra anumitor practici de piata si conventii, care au fost extinse in editiile urmatoare.

Liberalizarea principalelor rate de schimb fixe in 1973 a marcat o noua era in schimbul valutar si, mai tarziu, volatilitatea ratelor de dobanda, cu repercusiunile sale, a evidentiat necesitatea unei abordari formale internationale asupra practicilor de piata, conduitei si eticii.

Din 1980, aparitia unor pietee si instrumente noi precum contractele futures financiare, swapuri de dobanzi, optiuni si alte derivative folosite de catre dealerii trezoreriilor si ai pietelor de capital a subliniat urgenta reglementarii acestei situatii.

In 1975 a fost publicat primul Cod de Conduita ACI acoperind schimburile valutare si tranzactiile cu euro-valute. Au urmat publicatii similare ale pietelor din New York (1980), Londra (1990), Singapore (1991) si Tokyo (1995).

#### **Necesitatea unui Cod Model unitar**

Codul Model de Conduita a fost compilat ca raspuns la o nevoie internationala stringenta a dealerilor si brokerilor care opereaza in pietele "over-the-counter" (OTC) din domeniul schimbului valutar, al pietelor monetare si ale instrumentelor derivative. Comitetul pentru profesionalism al ACI – Asociatia Pietelor Financiare a luat cunostiinta de aceasta necesitate prin contacte regulate cu membrii sai, peste 24,000 dealeri, brokeri, reprezentanti din "middle" si "back" office din peste 80 de tari.

Pina recent, tabla de materii referitoare la Codul de Conduita din ACI Dealing Certificate a recunoscut Codurile de Conduita din patru centre principale: Londra, New York, Singapore si Tokyo in complementar la propriul Cod de Conduita al ACI. Candidatii care se pregateau pentru examinare erau asadar obligati sa parcurga un studiu lung si asiduu asupra elementelor componente ale tuturor celor cinci publicatii.

Ca urmare a unei reevaluari atotcuprinzatoare a acestei stari de fapt, Comisia pentru Profesionalism a tras concluzia ca, in ciuda existentei unor probleme dificile si a unor diferente de structura, exista nevoia urgenta pentru un cod global sau international care ar putea sa acopere elementele principale ale celor cinci publicatii recunoscute.

Conduita si buna-practica recomandata in cele cinci coduri prezinta, in general, conformitate, si, cu cateva exceptii notabile, diferentele care exista se refera la importanta unor termeni si la raza lor de actiune. S-a tras concluzia ca un Cod Model care sa cuprinda principalele elemente ale codurilor recunoscute ar putea servi ca un ghid valoros pentru membrii comunitatii internationale de dealeri.

Acesta ar putea servi de asemenea ca un ghid practic de studiu pentru dealerii juniori si, odata cu modificarea tablei de materii care sa recunoasca noua structura, pentru examinarea candidatilor ACI.

Nevoia unui Cod Model este mult mai pronuntata in multe din pietele emergente unde lipseste un cod profesional.

### **Aplicare si importanta**

Aplicarea Codului Model este larg cuprinzatoare, acoperind pietele "over-the-counter" si instrumentele tranzactionate de catre departamentele de trezorerie asa cum sint listate in Appendix 2. Diversitatea pietelor si produselor tranzactionate si arbitrajate de catre dealerii bancilor releva faptul ca vor aparea in mod inevitabil anumite arii de suprapunere, acolo unde deja exista coduri individuale sau locale de piata.

Cu gandul la acest lucru, o mare atentie a fost acordata in redactarea acestui text, pentru a ne asigura ca procedurile si practicile de piata recomandate in paginile urmatoare nu sint in flagranta contradictie cu codurile recunoscute si existente in acest moment.

In acelasi timp, Codul Model ramane consistent cu standardele inalte de integritate si profesionalism existente in pietele principale inca de la inceputul publicarii primului Cod de Conduita al ACI in 1975.



## **Pregatirea**

In redactarea Codului Model, au fost avute in vedere recomandari continute in urmatoarele coduri recunoscute:

- Codul de Conduita al ACI (revazut in 1998)
- Recomandarile privind activitatile de schimb valutar ale Comitetului de Schimb Valutar din New York (august 1995)
- Codul de Conduita al Londrei (revazut in iunie 1999 de catre Autoritatea de Servicii Financiare)
- Codul de Conduita Francez (martie 1999)
- Ghidul de Conduita si Practici de Piata din Singapore referitor la activitatile de trezorerie (revazut in februarie 1998)
- Codul de Conduita al Comitetului Pietei de Schimb Valutar din Tokyo (Orange book, decembrie 1998)

In completare, practicienii pietelor din centrele internationale recunoscute au fost consultati in mai multe din subiectele care sint tratate in aceasta carte, in mod special in acele subiecte unde exista diferente de interpretare si importanta a unor expresii. Opiniile acestora au fost dezbatute in Comitetul pentru Profesionalism inainte de redactarea textului final.

## **Terminologia de tranzactionare**

In Codul Model, un accent important a fost pus pe conduita si practica care trebuie sa prevaleze in punctele sensibile ale cotationilor de preturi si ale acordurilor de tranzactionare. Aceasta prioritate este subliniata mai departe prin includerea unui capitol special de Terminologie de Piata, care formeaza parte integranta din Codul Model. Toti dealerii si candidatii examenelor ACI trebuie sa fie in cunostiinta deplina a acestui capitol. Indiferent daca rata de piata cotationata este pentru un schimb valutar cu miscare de fonduri sau pentru tranzactii fara miscare de fonduri de tipul derivativelor cum ar fi FRA, trebuie sa prevaleze acelasi standard inalt de practica de tranzactionare si integritate.

## **Recunoastere**

Pentru a mentine pietele intr-o maniera ordonata si eficienta, este esential ca dealerii si brokerii sa recunoasca atat litera cat si spiritul Codului Model. Principiile Generale de Management al Riscului mentionate in capitolul IX sint in mod particular relevante din acest punct de vedere. Incepind cu maxima fundamentala a dealerului "cuvintul meu este contract", conduita, practica si etica prescrise in acest cod reprezinta rezultatul unei lungi experiente pe pietele de schimb OTC de schimb valutar, monetare sau de derivative.

Importanta, rezultata de aici, a aderarii la acest cod, este mai mult decit evidenta si consecintele incalcarii acestui cod sint stipulate clar in capitolul IV – Recunostere si actiune de contestare.

### **Structura**

Cum multe din subiectele tratate sunt de natura tehnica, necesitand o atentie specifica, intregul Cod Model – spre deosebire de alte publicatii – a fost structurat dupa o divizare clara a categoriilor componente. Acest stil a fost adoptat pentru a furniza cititorului un acces rapid si usor la recomandarile profesionale privind un anumit subiect.

### **Actualizari si revizui**

Schimbarile inregistrate in ultimii ani in structura pietelor, a sistemelor administrative, produselor si chiar a valurilor, subliniaza necesitatea unei monitorizari si actualizari continue a bunei practici recomandate. In ceea ce il priveste, Comitetul pentru Profesionalism al ACI mentine o procedura periodica si cuprinzatoare de revizuire, pentru a se asigura ca acest Cod Model va tine pasul cu orice dezvoltare tehnologica sau alta schimbare care ar putea afecta conduita de piata, etica sau practica.

### **Serviciul Expert Determination**

In cazul in care partile dintr-o tranzactie nu sunt capabile sa rezolve disputa dintre ele, Comitetul pentru Profesionalism al ACI furnizeaza serviciul Expert Determination pentru a facilita ducerea la bun sfarsit a acestor dispute. Participantii la piata sunt incurajati sa apeleze la acest serviciu in conformitate cu Regulile ACI privind Modul de Solutionare a Disputelor privind Instrumente Financiare in Pietele Over-the-Counter.

### **Traducere/Limba**

Limba oficiala a Codului Model este limba engleza.

## Capitolul I

### Orele de tranzactionare & Fusurile orare corespondente

1. Tranzactionarea dupa orarul normal/ tranzactionarea non-stop si din afara cadrului organizat
2. Tranzactiile zilei de luni dimineata/deschiderea pietei & inchiderea pietei
3. Sarbatori bancare/sarbatori speciale/intreruperea pietei
4. Ordine de limitare a pierderii (stop-loss)
5. Parcarea pozitiei

#### 1 Tranzactionarea dupa orarul normal/ tranzactionarea non-stop si din afara cadrului organizat

*Globalizarea pietelor financiare in anii recenti a dus la extinderea orelor de tranzactionare de catre banci, in special in centrele principale. Mai multe institutii financiare internationale majore au introdus sistemul in schimburi pentru operatorii pietelor valutar si de derivative, suprapunandu-se fusurilor orare anterioare si ulterioare, in timp ce alte banci opereaza cu un sistem non-stop de tranzactionare. Extinderea orelor de tranzactionare poate implica pericole aditionale, pentru evitarea carora este necesara existenta unor proceduri de control clare.*

Tranzactiile efectuate dupa programul bancar normal sau din afara cadrului organizat (sala de arbitraj), prin intermediul telefonului mobil sau oricarui alt echipament, trebuie sa fie realizate doar cu aprobarea managementului, care trebuie sa emita instructiuni clare in scris catre personalul implicat, asupra tipului de tranzactii care sunt permise si limitele aplicabile acestor tranzactii, specificindu-se si care sunt orele normale de tranzactionare pentru acest personal. Ar fi o dovada in plus de prudenta existenta unei inchideri neoficiale a fiecarei zile de tranzactionare in functie de care pozitia de sfarsit de zi poate fi monitorizata sau reevaluat.

Managementul trebuie de asemenea sa nominalizeze dealerii autorizati sa efectueze tranzactii din afara cadrului organizat sau in afara orarului normal si sa stipuleze proceduri de raportare prompta si inregistrare rapida a tranzactiilor efectuate in acest mod.

Acolo unde exista echipament telefonic folosit pentru raportare si inregistrare instantanee a tuturor tranzactiilor din afara cadrului organizat, acesta trebuie

instalat si localizat astfel incat tranzactiile raportate nu pot fi sterse ulterior fara aprobarea senior managementului.

Folosirea telefoanelor mobile din interiorul salilor de arbitraj, cu exceptia situatiilor de urgenta, nu este considerata o practica acceptabila.

## **2 Tranzactiile zilei de luni dimineata/deschiderea pietei & inchiderea pietei**

*Pietele financiare internationale sint legate de o retea extinsa de centre de tranzactionare. Cu toate ca aceasta asigura o piata continua timp de 24 ore/zi in intreaga lume, consideratii legale si comerciale, in mod special in schimburile valutare si derivative, necesita recunoasterea oficiala a orelor de deschidere si de inchidere ale pietei globale.*

*Urmare a discutiilor detaliate si a negocierilor cu participantii pietelor OTC din Asia Pacific si New York precum si cu autoritatile de reglementare, ACI – Asociatia Pietelor Financiare a coordonat un acord global referitor la deschiderea si inchiderea pietei globale dupa cum urmeaza:*

Tranzactiile, directe sau prin broker, efectuate inainte de ziua de luni ora 5.00 A.M. ora Sydney-ului, nu sunt considerate a fi efectuate in timpul conditiilor normale de piata sau orelor pietei.

Asadar, inceperea oficiala a pietelor valutare va fi considerata ca fiind ora 5.00 AM, ora Sydney-ului, in toate zilele de luni ale unui an calendaristic.

Ora recunoscuta de inchidere a pietelor valutare va fi ora 5.00 PM, ora New York-ului, a fiecarei zi de vineri a unui an calendaristic.

## **3 Sarbatori bancare noi/sarbatori speciale/intreruperea pietei**

*Sarbatorile bancare noi sau zilele de inchise pentru afaceri sau decontari sunt anuntate periodic de catre autoritatile din diferite centre financiare. Pentru a asigura o functionare eficienta si fara incidente a pietei, si avand in vedere ca aceste zile de sarbatori bancare sint adesea neprevazute, s-au instituit proceduri clare de piata.*

In cazul in care o tara sau un stat declara o noua sarbatoare nationala, sau orice alt eveniment ce ar putea impiedica realizarea decontarii tranzactiilor bancare la o anume data viitoare, urmatoarele proceduri ar trebui adoptate pentru ajustarea datei de valuta a tranzactiilor valutare care au scadenta in data respectiva.

- a. Noua data de valuta va fi urmatoarea data calendaristica lucratoare (pentru ambele valute contractate in cazul unei tranzactii de schimb valutar) care

urmeaza datei de valuta originale, cu exceptia cazului cind o sarbatoare bancara este declarata in ultima zi lucratoare a lunii, in acest caz noua data de valuta urmand sa fie prima zi lucratoare (pentru ambele valute in cazul unui schimb valutar) anterioara ultimei zile a lunii.

- b. Datele de valuta in tranzactiile de schimb valutar nu vor fi separate decit in cazurile cind ambele parti sînd de acord, sau acolo unde practica locala speciala permite separarea acestei date de valuta, cum ar fi in cazul anumitor tari islamice.
- c. Ratele de schimb ale contractului initiat nu vor fi modificate.

#### **4 Ordine de limitare a pierderii (stop-loss)**

*Acceptarea tot mai larga a conceptelor de tranzactionare tehnica si a metodelor de control in anii recenti a condus la o crestere substantiala a utilizarii ordinelor de prevenire a pierderii (stop-loss). Codul Model scoate in evidenta importanta unei documentatii clare si concise si a unei linii permanente de comunicatii.*

Termenii sub care un ordin de limitare a pierderii (stop-loss) este acceptat trebuie sa fie identificati in mod explicit, mentionandu-se durata de valabilitate in timp sau alte restrictii agreeate intre partile implicate, si sa se incadreze in criteriile de gestionare a acestui tip de ordine. Nu trebuie sa existe motiv de neintelegere intre parti referitor la termenii in care ordinul a fost dat si acceptat.

Prin acceptarea acestor ordine, prin care o institutie isi asuma o obligatie de a depune orice efort rezonabil pentru a executa ordinul prompt, nu exista nici o garantie a executarii ordinului la pretul stabilit de catre solicitant.

Trebuie sa existe linii adecvate de comunicatii intre parti, care sa permita primitorului ordinului sa gaseasca partea care a transmis ordinul in cazul unei situatii deosebite sau a unei variatii extreme a pretului/ratei de schimb.

In cazul in care apare o disputa asupra faptului daca piata a atins nivelul necesar care sa declanseze executarea ordinului, trebuie avut in vedere ca oricare surse sunt folosite pentru a verifica intervalul de evolutie a pietei, este dificil de obtinut o inregistrare complet clara si edificatoare.

Orice astfel de sursa, cum ar fi o companie de brokeraj careia i s-ar putea cere sa indice punctele extreme ale pietei, nu ar avea intotdeauna intregul spectru de tranzactionare al zilei respective si ar putea indica doar punctele extreme pe care ea le-a inregistrat. In mod corespunzator, aceasta informatie ar trebui tratata cu discretie si rezerva profesionala.

## 5 Parcareea pozitiei

*Incidenta a ceea ce este cunoscut sub denumirea de parcare a pozitiei este mult mai putin comuna in ultimii ani si poate fi definita dupa cum urmeaza:*

*Parcareea pozitiei este practica prin care doua parti incheie o tranzactie, in mod normal cu intelegerea prealabila ca aceasta tranzactie va fi reversata la o data specificata in viitor, la, sau in apropierea ratei de tranzactionare originale, indiferent de schimbarile interimare intervenite in piata. Consecinta unui astfel de contract este ca, pentru o perioada de timp obligatiile unei institutii sint excluse din bilantul sau, precum si fata de management sau de organele de supraveghere.*

*Aceste tranzactii pot fi executate fie la initiativa arbitrajistilor, pentru a masca pozitii riscante (in general in schimburile valutare), in acest fel inducand in eroare managementul, fie la initiativa bancilor de a masca pozitii speculative in fata autoritatilor sau in timpul unei perioade de raportare. Pot exista de asemenea implicatii de evaziune fiscala.*

*Codul Model are cu privire la acest lucru un punct de vedere neechivoc.*

Parcareea tranzactiilor sau pozitiiilor cu oricare contrapartida trebuie sa fie interzisa.

## Capitolul II

### Probleme de conduita personala

1. **Medicamente & substante folosite in exces**
2. **Distractii & cadouri**
3. **Jocuri de noroc si pariuri intre participantii pietei**
4. **Spalarea de bani**
5. **Frauda**
6. **Tranzactiile pentru contul personal**
7. **Confidentialitatea**
8. **Informarea falsa si zvonurile**

#### 1. **Medicamente & substante folosite in exces**

*Problemele legate de substantele folosite in exces cum ar fi medicamentele si alcoolul au reprezentat un fenomen crescand atat in sfera sociala cat si de afaceri in multe tari. Cu toate ca atitudinea, legislatia si toleranta sociala asupra acestui subiect variaza intre diferite culturi, Codul Model recomanda implicarea activa a managementului in gestionarea acestei probleme.*

Managementul trebuie sa parcurga toti pasii rezonabili pentru a se educa atat pe sine cat si personalul sau despre posibilele semnale si efecte rezultate in urma folosirii medicamentelor, inclusiv a alcoolului si a abuzului de alte substante. Vor trebui adoptate masuri care sa priveasca pozitia fata de persoanele care sunt gasite a abuza de aceste substante.

Capacitatea de judecata a oricarui membru al personalului dependent de aceste substante ar putea fi serios afectata si abilitatea lui de a functiona in mod satisfactor ar putea fi semnificativ redusa. Aceste persoane sunt potential vulnerabile la motivatii materiale externe menite sa-i determine sa conduca activitatea nu neaparat necesar in interesul firmei sau al pietei, in general.

## **2. Distractii & cadouri**

*Cadourile sau distractiile pot fi oferite in desfasurarea normala a majoritatii afacerilor. Cu toate acestea, pietele financiare trebuie sa fie in mod particular atente pentru evitarea exceselor sau abuzurilor in aceasta practica. Cadourile oferite sau distractiile furnizate de catre brokeri sau alti participanti la piata dealerilor ar trebui sa fie monitorizate de catre management.*

Managementul sau personalul nu trebuie nici sa ofere motivatii materiale pentru a-si conduce afacerile, nici sa le solicite de la personalul altor institutii. Cu toate acestea, este recunoscut ca distractiile si cadourile pot fi oferite in desfasurarea normala a unei relatii de afaceri; aceste cadouri si distractii nu trebuie sa fie excesive in valoare sau frecventa. Managementul ar trebui sa:

- a. monitorizeze forma, frecventa si valoarea distractiilor/cadourilor primite de catre dealeri
- b. sa aiba o politica clara si articulata referitor la oferirea/primirea celor mentionate, asigurandu-se ca aceasta este urmarita indeaproape
- c. sa stabileasca proceduri pentru cazurile in care aceste cadouri sunt considerate a fi exagerate, dar nu pot fi returnate fara a cauza o ofensa
- d. sa asigure transparenta tuturor distractiilor primite sau oferite.

## **3. Jocuri de noroc si pariuri intre participantii pietei**

*De multi ani, practica pariurilor personale intre participantii pietelor a fost frecvent motiv de ingrijorare pentru management si brokeri. Motivul concursului sau al pariului poate fi publicarea unui indicator financiar cum ar fi statisticile oficiale de comert, un eveniment politic sau sportiv.*

*Excesele sau abuzurile de aceste jocuri pot deveni o boala si pot conduce la consecinte extrem de serioase, inclusiv conflicte de interes sau chiar ruina financiara personala.*

*Codul Model se opune in mod strict acestor practici si insista asupra implicarii puternice a managementului in controlarea lor.*

Jocurile de noroc si pariurile intre participantii pietei prezinta pericole evidente si trebuie descurajate in mod vehement.

Acolo unde aceasta practica nu este interzisa, este puternic recomandat ca managementul sa adopte o procedura scrisa bine definita asupra controlului acestei activitati.



#### **4. Spalarea de bani**

*Variatele dimensiuni sau faze ale spalarii de bani ,cum ar fi “plasarea” sau “acoperirea in cascada”, sunt, prin natura lor, putin probabile sa implice un dealer de piata interbancara sau un broker. In orice caz, acolo unde tranzactionarea bancnotelor reprezinta o activitate de trezorerie, poate exista un potential de implicare in spalarea de bani. Oricum, atat dealerii cat si brokerii ar trebui sa fie la curent cu masurile de prudenta numite “sa ne cunoastem clientul” precum si cu recomandarile FATF (Financial Action Task Force) asupra acestui subiect.*

Bancilor li se reaminteste necesitatea de “a-ti cunoaste clientul” si vor trebui sa ia toate masurile necesare de a se asigura ca tranzactiile lor nu sunt folosite pentru a facilita activitati de spalare de bani.

Ca parte a unui efort international de combatere a acestor activitati si in special a celor legate de spalarea de bani din vanzarea de droguri, guvernatorii bancilor centrale din tarile Grupului celor 10 (G10) au promovat, in noiembrie 1988, o declaratie de buna practica intitulata Declaratia de Principii de la Basel. Grupul cel Sapte (G7) a promovat, in iulie 1989, crearea Fortei de Actiune Financiara (FATF) pentru a intari implicarea in combaterea spalarii de bani.

Institutiile ar trebui sa adopte masurile necesare in conformitate cu declaratia guvernatorilor G10 si a recomandarilor FATF, si sa constientizeze responsabilitatile ce le revin in acest domeniu.

Doar managementul superior decide daca se pot derula afaceri cu institutii care conduc tranzactii in numele clientilor lor pe baza unui management discretionar.

Dealerii trebuie sa fie constienti de obligatia lor de a raporta orice tranzactie suspecta catre persoana insarcinata cu probleme legate de activitatile de spalare de bani.

Caselor de brokeraj li se reaminteste de responsabilitatea lor de a aduce la cunostinta personalului aspectele legate de activitatea de spalare de bani si de a fi vigilenți in ceea ce priveste tranzactiile suspecte.

#### **5. Frauda**

*Intrucat dealerii sunt, in general, neimplicati in orice proceduri administrative care necesita autentificari speciale, cum ar fi efectuarea de plati catre o terta parte, cauzele de frauda care sa implice direct dealeri sunt rare.*

*In orice caz, masuri puternice de control administrativ sunt recomandate pentru a preveni aparitia fenomenului de frauda.*

Incarcarile de frauda au loc regulat si multe dintre ele sunt pregatite meticulos. Dupa cum pot exista mai multe cai prin care o institutie este fraudata, este necesara o mare atentie din parte managementului si a personalului, in mod special cand se primesc apeluri pe linii telefonice obisnuite.

Ca o masura de precautie, este puternic recomandat ca detaliile tuturor tranzactiilor telefonice care nu includ modalitati de decontare prestabilite sa fie confirmate de catre primitor prin telex sau alte modalitati similare, cu urmarirea expresa a raspunsului, pentru a se asigura de autenticitatea tranzactiei.

O atentie deosebita ar trebui acordata in verificarea autenticitatii acolo unde beneficiarul este o terta persoana sau alta decat contrapartida tranzactiei.

In cazul unor circumstante suspicioase, personalul trebuie sa anunte managementul fara intarziere.

## **6. Tranzactiile pentru contul personal**

*Practica tranzactionarii pentru contul personal atat in interiorul firmei cat si in afara acesteia, are anumite implicatii care includ riscul de credit precum si potentialul conflict de interese. Codul Model pledeaza pentru proceduri scrise clare si control din partea managementului.*

Acolo unde tranzactionarea pentru contul personal este permisa, managementul trebuie sa se asigure ca sunt stabilite masuri de protectie adecvate pentru a preveni abuzul sau tranzactionarea pe baza unor informatii confidentiale in orice forma. Aceste masuri trebuie sa reflecte si necesitatea mentinerii confidentialitatii cu privire la informatii ne-publice ce pot influenta miscarea preturilor si sa asigure ca personalul nu intreprinde nici o actiune care poate afecta in mod negativ interesele clientilor firmei sau al contrapartidelor.

Managementul trebuie sa aiba o procedura bine definita pentru tranzactiile personale ale angajatilor, inclusiv tranzactiile de investitii. Ar trebui sa existe proceduri scrise pentru a reglementa acest gen de tranzactii, precum si cele efectuate in numele membrilor familiilor dealerilor, sau a altor membri ai personalului companiei, inclusiv managementul.

Managerii trebuie sa fie in cunostiinta de cauza ca poate aparea un conflict de interese daca operatorului ii este permis sa tranzactioneze pentru el insusi in acele instrumente, produse sau marfuri strans legate de cele pentru care tranzactioneaza in numele institutiei, si sa stipuleze clar in care dintre acele instrumente, produse sau marfuri, dealerii pot efectua tranzactii in nume propriu.

Atentie deosebita trebuie sa fie exercitata in cazul in care tranzactionarea pentru contul personal are loc in timpul zilei de lucru. In aceasta situatie trebuie sa

existe masuri de informare si transparenta care sa asigure ca operatorul acorda toata atentia afacerilor institutiei fara a fi distras de interese financiare personale.

Operatorii trebuie sa recunoasca faptul ca si ei au o responsabilitate in identificarea si evitarea conflictelor de interese.

## **7. Confidentialitatea**

*Atat dealerii cat si brokerii au acces la informatii foarte confidentiale. Pentru a pastra buna reputatie a pietei este esential sa fie mentinute standarde de confidentialitate stricte si ca toti participantii sa exercite mare atentie in cursul conversatiilor care pot fi auzite sau citite cu sisteme moderne de comunicatii sau in locurile publice.*

Confidentialitatea este esentiala pentru prezervarea buneii reputatii a pietei. Dealerii si brokerii impart responsabilitatea pentru mentinerea confidentialitatii si nu trebuie sa dezvaluie sau sa discute nici o informatie legata de tranzactii efectuate sau in proces de a fi efectuate decat cu permisiunea explicita a partilor implicate.

Atentie deosebita trebuie acordata utilizarii conversatiilor prin intermediul difuzoarelor, sau al oricaror alte sisteme noi de telecomunicatii, pentru a se asigura faptul ca nu este afectata confidentialitatea informatiilor.

Dealerii si brokerii trebuie, se asemenea, sa acorde atentie sporita discutarii problemelor confidentiale in locuri publice, cum ar fi restaurantele, unde exista pericolul de a fi auzita conversatia.

Operatorii dealeri sau brokeri trebuie sa nu faca vizite in alte sali de tranzactionare decat cu permisiunea expresa a managementului ambelor parti. Dealerii trebuie sa nu incheie tranzactii din biroul unui broker, iar brokerii trebuie sa nu intermedieze tranzactii din afara propriului birou.

Un dealer nu trebuie sa plaseze un ordin unui broker pentru a afla numele contrapartidei, ca apoi sa o contacteze pentru a incheia tranzactia in mod direct.

Un dealer nu trebuie sa ceara, sau sa exercite orice fel de presiuni asupra unui broker, pentru a obtine informatii ce ar fi nepotrivit pentru acesta sa le divulge, iar nici brokerul nu trebuie sa ofere in mod voluntar astfel de informatii. Prin presiuni se intelege orice declaratie in sensul, sau care ar putea fi interpretata ca implicand, ca esecul in a coopera ar conduce la reducerea volumului de activitate derulat de catre dealer, sau de catre alti dealeri, prin brokerul respectiv.

Dealerii din institutiile financiare trebuie sa reziste presiunilor similare exercitate de clienti corporativi de a divulga informatii confidentiale, si de asemenea, nici dealerii corporatiilor nu trebuie sa exercite astfel de presiuni.

Orice incalcare a confidentialitatii trebuie sa fie imediat investigata conform unei proceduri adecvate.

## **8. Informarea falsa si zvonurile**

*Pietele financiare sint in general reactive la stirile care privesc piata. Nu este asadar surprinzator ca zvonurile si informatiile inexacte emanand din diferite surse, sa fie deseori raspandite prin intermediul telefoanelor sau al ecranelor de piata. Aceste zvonuri pot fi citate ca avand ca origine, sau chiar provenind din media financiara. Codul Model insista ca dealerii si brokerii sa se abtina de a transmite orice informatie care stiu ca nu este adevarata.*

Dealerii si brokerii trebuie sa nu distribuie nici o informatie care stiu ca e falsa si trebuie sa exercita mare precautie atunci cand discuta informatii fara substanta, despre care banuiesc ca ar putea fi inexacte si ar putea aduce prejudicii unei terte parti.

## Capitolul III

### Back-office-ul, Platile & Confirmarile

1. Localizarea back-office-ului & separarea responsabilitatilor/raportarilor
2. Procedurile de confirmare (scrise)
3. Procedurile de confirmare (verbale)
4. Instructiunile de plata si decontare
5. Nettingul (compensarea)

#### 1. Localizarea back-office-ului & separarea responsabilitatilor / raportarilor

*Imbunatatirile din anii recenti aduse comunicarii globale au fost un factor important in tendinta pronuntata a institutiilor financiare de a avea front-office-ul si back-office-ul in locatii diferite. Multe banci internationale au centralizat si consolidat functia administrativa a back-office-ului in sau in apropierea sediului central, dar acoperind activitatea mai multor sali de tranzactionare active in mai multe centre externe. Atata timp cat autoritatile de reglementare implicate sunt de acord cu acest mod de organizare, Codul Model nu are nici o obiectie la aceasta consolidare a functiei back-office-ului.*

*In orice caz, nu se manifesta nici o flexibilitate in insistenta unei segregari stricte a atributiilor si a liniilor de raportare intre front-office si back-office.*

Structura organizationala a participantilor pe piata trebuie sa asigure o stricta segregare a responsabilitatilor si a liniilor de raportare si, de asemenea, un control independent al gestiunii riscului intre personalul front-office si cel al back-office-ului. In cazurile in care middle-office are functiuni administrative si de control, trebuie sa se aplice o segregare similara a responsabilitatilor si raportarii ierarhice.

Problema separarii fizice a celor doua compartimente este la latitudinea managementului fiecarei institutii, care ia decizia in lumina cerintelor esentiale de control si de legislatie locala.

In timp ce anumite institutii favorizeaza avantajul administrativ al imediatei apropieri, se manifesta, odata cu dezvoltarea comunicatiilor si a tehnologiei informatiilor, o tendinta crescuta intre bancile internationale active in mai multe centre de tranzactionare, de a centraliza operatiunile de back-office intr-o singura

locatie aflata in apropierea sau chiar in interiorul sediului central. Acest mod de organizare va necesita inevitabil autorizarea din partea autoritatilor de reglementare din centrele implicate.

Stimulentele si planurile de recompensare pentru angajatii back-office si middle-office nu trebuie sa fie direct legate de performantele financiare ale dealerilor.

## **2. Procedurile de confirmare (scrise)**

*Toate tranzactiile trebuie confirmate in scris. Cu toate ca stilul si modalitatile de transmitere a confirmarilor s-au schimbat considerabil odata cu tendintele moderne in comunicatii si tehnologia informatiei, trebuie sa existe o anumita disciplina esentiala, in mod special in ceea ce priveste respectarea unor anumite perioade si procedurile de verificare, la care toata lumea trebuie sa adere.*

Emiterea si verificarea confirmarilor este o responsabilitate a back-office-ului, care trebuie efectuata independent de cei care initiaza tranzactia.

Dupa incheierea unei tranzactii, confirmarile trebuie trimise cat mai repede posibil de catre ambele parti ale tranzactiei prin intermediul unor mijloace de comunicatii eficiente si sigure, si trebuie sa fie adresate catre back-office-ul sau departamentul de decontari al contrapartidei.

Practica trimiterii a doua confirmari (de exemplu una initiala prin fax sau alte mijloace electronice, urmata de o confirmare scrisa) nu este recomandata, caci cea din urma, daca este trimisa prin posta, poate sa nu ajunga idecat dupa data decontarii, si poate crea confuzie si nesiguranta.

Formatul si continutul unei confirmari vor varia in functie de instrumentul tranzactionat, si se vor face referiri la orice Termeni si Conditii aplicabili publicati, pentru a determina continutul si formatul corect pentru orice instrument (vezi anexa Termeni si Conditii pentru instrumente financiare). Ca un minim de informatie, toate confirmarile trebuie sa cuprinda cel putin urmatoarele:

- a. data tranzactiei
- b. prin ce mijloc a fost efectuata (broker, telefon, telex, dealing, etc)
- c. numele si locatia contrapartidei
- d. pretul, suma si valuta
- e. tipul si partea tranzactiei
- f. data valutei, data scadentei si toate celelalte date relevante (de exemplu data exercitarii)
- g. termenii/conditiile standard aplicabile (de exemplu FRABBA, BBAIRS, ISDA, ICOM, etc)
- h. toate celelalte informatii relevante

Brokerii trebuie sa confirme toate tranzactiile catre ambele contrapartide imediat, prin fax sau orice alte mijloace electronice acceptabile.

Este foarte important ca partile sa verifice confirmarile cu mare atentie si indata ce au fost primite, astfel incat discrepantele pot fi evidentiate si corectate cu rapiditate. In cazul in care confirmarea contrapartidei este considerata a fi incorecta, contrapartida trebuie anuntata imediat (preferabil in scris sau prin mijloace electronice).

O noua confirmare (sau un acord scris la o corectie) trebuie sa fie solicitata de la, si sa fie furnizata de catre banca sau contrapartida a carei confirmare originala a fost incorecta.

In anumite pietele de produse derivate nu este neobisnuit si perfect acceptat in masura in care cele doua parti accepta, ca numai una dintre parti (si nu amandoua) sa trimita confirmarea. Acolo unde exista aceasta, este obligatoriu nu numai ca partea primitoare sa verifice confirmarea imediat, dar sa si raspunda emitentului intr-o perioada de timp scurta, validand sau nu confirmarea acestuia. Este de asemenea esential ca emitentul confirmarii sa aiba proceduri de urmarire a acestei validari, in situatia in care ea nu a sosit in termen de cateva ore de la transmiterea confirmarii.

Multe sisteme electronice de tranzactionare produc in mod automat confirmarile. In masura in care acestea sint verificate de catre back-office, nu este cazul sa se mai transmita o confirmare aditionala.

### **3. Procedurile de confirmare (verbala)**

*In pietele active si volatile este esential ca orice eroare sau diferenta intre contrapartide sau brokeri sa fie evidentiate cat mai repede cu putinta. Asa cum a fost mentionat in sectiunea precedenta, verificarea prompta a confirmarilor este un important control in aceasta privinta.*

*In mod suplimentar, acolo unde volumele o justifica, este bine sa existe un sistem aditional sau interimar de verificare verbala pentru a identifica si rezolva cit mai repede cu putinta, dupa incheierea unei tranzactii, orice discrepante, in mod special cele referitoare la suma tranzactionata si data de valuta.*

Practica verificarii verbale a tranzactiilor este puternic recomandata, caci poate fi un mod important de a reduce numarul si dimensiunea diferentelor, in mod special atunci cind implica tranzactiile vocale prin broker, sau tranzactiile cu contrapartide externe. Este de asemenea folositoare in pietele cu miscari rapide cum ar fi piata schimburilor valutare, sau atunci cind se tranzactioneaza cu instrumente care au perioada de decontare foarte apropiata.

Este la latitudinea fiecărei firme să încheie astfel de înțelegeri cu brokerii (sau contrapartidele); și dacă astfel de înțelegeri sunt încheiate trebuie stabilite câte astfel de verificări sunt necesare în cursul unei zile. Dacă o singură verificare verbală este considerată a fi suficientă, este recomandat ca aceasta să aibă loc către, sau la sfârșitul zilei de tranzacționare.

Întotdeauna trebuie să existe o incunostiință din partea părților la încheierea verificărilor cu privire la faptul că toate tranzacțiile au fost punctate, sau dacă nu, ca orice discrepante apărute vor fi rezolvate cu titlu de urgență. Dacă o discrepanță generează o dispută implicând existența unui risc deschis pentru oircare dintre părți, poziția trebuie să fie imediat închisă în piață, fără a se recurge la acuzații asupra celeilalte părți, până la rezolvarea finală a disputei. Când o eroare sau diferență este subliniată de către una dintre părți, lipsa unui răspuns din partea celeilalte părți nu trebuie să fie interpretată ca o recunoaștere a acestei erori sau diferențe.

Acolo unde nu este posibil pentru broker să trimită o confirmare completă imediat (de exemplu în timpul nopții), partea în tranzacție trebuie să reconfirme verbal cu brokerul toate tranzacțiile încheiate.

#### **4. Instrucțiunile de plată și decontare**

*Erorile și neînțelegerile în instrucțiunile de plată și decontare duc adesea la descoperiri de cont și plată de dobânzi penalizatoare. Instrucțiunile prompte, clare și transmise din timp reprezintă o prioritate. Folosirea Instrucțiunilor Standard de Decontare (Standard Settlement Instructions – SSIs) ajută la eliminarea unor greșeli costisitoare.*

Instrucțiunile de plată și decontare trebuie transmise cât mai curând posibil pentru a facilita decontarea cât mai promptă a tranzacțiilor.

Folosirea instrucțiunilor standardizate de decontare (SSI) între contrapartide care tranzacționează în mod regulat între ele, este recomandată cu putere, întrucât folosirea lor poate contribui semnificativ la reducerea frecvenței și dimensiunii diferentelor provenind din erori de decontare. Instrucțiunile standard de decontare ar trebui stabilite fie pe calea mesajelor SWIFT autentificate, fie prin scrisori confirmate, și nu prin mesaje SWIFT neautentificate.

Pe anumite piețe valutare și monetare, nu se obișnuiește ca brokerii să transmită instrucțiunile de plată atunci când ambele contrapartide sunt localizate în aceeași țară cu brokerul, însă contrapartidele trebuie să schimbe aceste instrucțiuni neîntârziat.

Atunci când se tranzacționează direct sau prin broker, părțile trebuie să se asigure că modificările aduse la instrucțiunile originale de plată, inclusiv cu privire



la agentii platitori atunci cand schimbarea acestora a fost ceruta in mod special, sa fie notificate contrapartidei imediat, iar in situatiile in care a fost folosit un broker si cel putin una dintre parti este domiciliata intr-o alta tara, modificarile sa fie comunicate de asemenea si brokerului. Aceasta notificare trebuie sa fie insotita de confirmare scrisa, telex sau similara a noilor instructiuni, iar primirea notificarii sa fie confirmata de catre partea in cauza. Neindeplinirea obligatiei de a informa brokerul de schimbarea instructiunilor poate atrage asupra partii respective raspunderea in cazul aparitiei unor diferente.

Cand beneficiarul tranzactiei este o terta parte, este responsabilitatea managementului de a se asigura ca exista proceduri adecvate de autentificare si control pentru platile care urmeaza a fi efectuate.

Cand apar diferente sau costuri rezultand dintr-o eroare a brokerului in ceea ce priveste instructiunile de plata, trebuie sa se admita faptul ca, odata ce platile au fost procesate, brokerul este limitat asupra actiunilor pe care le poate intreprinde pentru a rectifica situatia. Este de aceea recomandat sa se limiteze in mod corespunzator raspunderea brokerului in cazul aparitiei unor astfel de erori.

## **5. Nettingul (compensarea)**

*De mai multi ani, s-a manifestat un interes crescand pentru netting, intrucat institutiile financiare cu volume substantiale de decontari ca urmare a schimburilor valutare, au cautat sa-si reduca o parte din expunerea de credit rezultata. Cu un volum zilnic numai al schimburilor valutare ajungand la 1.5 trilioane dolari la sfarsitul anului 1998, Banca Reglementelor Internationale (BIS), luand in considerare in special riscul potential de decontare, a exercitat, impreuna cu principalele banci centrale, o presiune considerabila asupra bancilor din piata pentru a elabora, acolo unde este posibil, acorduri bi si multilaterale de netting.*

*In timp ce diferitele acorduri de netting pot avea similaritati operationale, ele se pot deosebi in mod semnificativ din punct de vedere al caracteristicilor de reducere a riscului si legale. Anumite sisteme de compensare a platilor pot aduce o reducere substantiala a riscului zilnic de decontare, in timp ce alte forme mai indraznete cum ar fi nettingul prin novare cauta sa reduca riscul de credit pe toate tranzactiile in sold prin substituirea legala a obligatiilor brute de plata cu obligatiile nete de plata. Acorduri bilaterale acoperind aceste probleme au devenit un lucru comun intre participantii activi de piata.*

*Solutia cea mai probabila de reolvare a situatiei, si care ar putea satisface si autoritatile de reglementare, ar implica instituirea unui sistem unitar international si multilateral de netting pe baza unei case de compensatii cu o arie mare de cuprindere.*

*Cu toate acestea, complexitatea aspectelor logistice si legale este considerabila si, dupa ani de discutii si negocieri intre diferite grupuri de interes si institutii, nici un astfel de sistem nu este inca operational, cu toate ca exista planuri avansate pentru ca un sistem multilateral de compensare a platilor sa devina functional.*

*In acelasi timp, Codul Model recomanda folosirea sistemului de netting pentru a reduce riscul de decontare si riscul de credit*

Institutiile de piata ar trebui, acolo unde activitatea o justifica, sa urmareasca reducerea riscului de decontare si riscului de credit aferent tranzactiilor valutare prin stabilirea de acorduri legale bilaterale de netting al platilor valutare si al tranzactiilor, in relatia cu contrapartidele. Aceste institutii ar trebui sa ia in considerare posibilitatea elaborarii unor astfel de acorduri pe baza multilaterala.

Este recomandat cu putere ca toti participantii sa fie familiarizati cu:

- Recomandarea Comitetului de schimburi valutare din New Yorkul, din 1994, referitoare la "Reducerea riscului de decontare a tranzactiilor valutare"
- Recunoasterea nettingului ca modalitate de adecvare a capitalului, publicat de catre BIS in aprilie 1993
- Raportul Comitetului pentru scheme de netting interbancar, apartinand bancilor centrale ale Grupului celor 10, publicat in noiembrie 1990.

## Capitolul IV

### Dispute, diferenduri, medieri & acorduri

1. Dispute & Medieri
2. Diferenduri intre parti
3. Diferente in relatia cu brokerii & folosirea “punctelor”
4. Acorduri & Contestatii

#### 1. Dispute & Medieri

*Comitetul pentru profesionalism al ACI este pregatit sa ofere consultanta asupra neintelegerilor profesionale, in anumite conditii.*

Atunci cand apar dispute, este esential ca managementul partilor implicate sa intreprinda actiuni prompte pentru a rezolva sau inchide problema rapid si echitabil, intr-un cadru de inalta integritate si respect reciproc.

In situatia in care partile nu pot solutiona disputele intr-un mod amiabil, si cand toate canalele de negociere au fost epuizate, Presedintele si membrii Comitetului pentru Profesionalism sunt gata sa asiste in rezolvarea acestor dispute prin intermediul sistemului ACI “Expert Determination Service”, ale carui reguli sunt prezentate integral in anexa nr 1. In rezolvarea acestor dispute, Comitetul pentru Profesionalism va fi ghidat de catre Codul Model.

Majoritatea disputelor aduse in atentia Comitetului pentru Profesionalism au aparut din (a) nefolosirea de catre dealeri a unei terminologii clare, fara ambiguitati, avand ca rezultat opinii diferite ale partilor asupra sumelor, a valurilor tranzactionate, a datei de valuta sau perioadelor tranzactionate, sau chiar asupra partii care a cumparat si care a vandut, sau (b) neglijentei back-office-ului in a verifica prompt si cu acuratete confirmarea contrapartidei.

Comitetul pentru Profesionalism recomanda cu putere managementului, dealerilor si personalului back-office de a acorda o atentie sporita acestor probleme, pentru propriul lor interes.

Acolo unde exista restrictii locale aplicabile, sau acolo unde exista diferente intre Codul Model si un Cod de Conduita sau document similar emis de autoritatile care guverneaza modul de tranzactionare al operatorilor pe pietele financiare din

centrele subordonate, prevederile Codului de Conduita local trebuie sa fie aplicate tranzactiilor intre institutiile din respectivele centre.

In orice caz, acolo unde exista diferente implicand tranzactii intre doua institutii din centre supuse unor reglementari diferite, trebuie sa fie aplicati termenii prezentului Cod Model.

## **2. Diferendumuri intre parti**

*Intre parti primari apar frecvent diferendumuri si, odata aparute, trebuie depuse toate eforturile, cu implicarea de la inceput a managementului pentru a obtine un rezolvare rapida. In cazul in care platile au fost efectuate in conturi gresite, Codul Model recomanda cu putere ca toate partile implicate, inclusiv cele care nu sunt parte in tranzactie, sa coopereze pentru a se ajunge la o decontare corecta..*

Daca se manifesta adeziune fata de procedurile generale si cele de control recomandate in acest cod, incidenta si dimensiunea diferentelor ar trebui sa fie redusa: si acele greseli care au loc ar trebui sa fie identificate si corectate prompt. Cu toate acestea, greseli si dispute vor aparea din timp in timp, atat intre doua banci care vor tranzactiona direct, cit si intre o banca si un broker.

Asa cum a fost mentionat in introducere, disputele trebuie sa fie adresate ca procedura normala catre management pentru rezolvare, transformindu-le astfel dintr-o disputa intre dealeri, sau dintre un broker si un dealer, intr-o problema intre institutii.

In cazul in care o disputa implica suma, valuta, data valutei(lor), (sau orice alt factor de pe urma caruia una din cele doua parti ramane cu o pozitie deschisa sau neacoperita), este recomandat cu putere sa se ia masuri imediate de catre una dintre partile implicate (de preferat cu acordul celeilalte parti) pentru a inchide sau neutraliza aceasta pozitie.

Aceste actiuni trebuie vazute ca un act de prudenta pentru a elimina riscul unor pierderi viitoare rezultand din disputa respectiva, si nu trebuie considerate ca o acceptare a vinovatiei de catre partea respectiva.

Unde apar diferente datorate erorilor in plata fondurilor, nici una dintre parti, nici alti participanti din piata nu trebuie sa beneficieze de folosirea cu titlu gratuit a fondurilor obtinute in mod eronat. Toate partile implicate direct sau indirect, in mod eronat sau altfel in decontarea tranzactiei trebuie sa depuna toate eforturile pentru a rezolva in mod echitabil problema

### 3. Diferente in relatia cu brokerii & folosirea “punctelor”

*Metoda prin care un broker acopera diferentele intre preturile cotate si cele la care tranzactiile sint acceptate de catre banci, in urma situatiilor in care bancile ar putea sa il traga la raspundere pe broker, au reprezentat o problema contencioasa in special pe pietele schimburilor valutare. Desi Codul Model nu favorizeaza compensarea diferentelor prin sistemul “punctelor”, sint admise totusi conditii stricte in care acesta poate fi acceptat.*

In situatia in care un broker coteaza preturi ferme sau informative intr-o anume piata sau pentru un anume instrument, pentru o suma specificata sau pentru sume standard pentru piata respectiva, dar nu este capabil sa sustina aceasta cotation cand i se propune tranzactia, banca respectiva este deplin indreptatita sa il “retina” sau sa il “opreasca” pe broker la pretul cotation. Aceasta practica, ce nu trebuie sa aiba o frecventa regulata, este uneori definita ca “indopare” a brokerului. Efectiv ea inseamna ca brokerul trebuie sa acopere bancii respective diferenta sau pierderea dintre pretul cotation si pretul la care s-a incheiat in realitate tranzactia.

Cand apar astfel de diferente, trebuie aplicate urmatoarele principii de compensare:

- a) Diferentele trebuie raportate catre management pentru a se hotari in privinta lor, in acest fel transformand disputa individuala intre dealer si broker intr-o disputa intre institutii. Toate compensarile trebuie sa ia forma unui cec bancar sau transfer bancar in numele institutiei, sau ca o ajustare la factura emisa de broker.
- b) Orice astfel de tranzactii trebuie sa fie solid documentate de catre fiecare institutie. Este o practica negativa refuzarea unui cec al brokerului sau o reducere in valoarea facturii de plata pentru suma in cauza, si sa se insiste pe pretul initial cotation.

In problema compensarii diferentelor prin puncte, Comitetul pentru Profesionalism reitereaza punctul sau de vedere dupa cum urmeaza:

Comitetul pentru Profesionalism recunoaste ca pietele globale de schimburi valutare functioneaza eficient cu un minimum de reglementari oficiale, si este de parere ca este in interesul tuturor membrilor din profesiunea noastra sa promoveze si sa sustina orice practica de piata menita sa continue aceasta traditie. C.P.P. a concluzionat ca nu favorizeaza practica compensarii diferentelor prin puncte, dar recunoaste ca poate fi o practica acceptabila in acele centre financiare unde aceasta face obiectul unui control adecvat.

#### **4. Acorduri & Contestatii**

*Este important ca toti participantii la piata sa inteleaga ca aderarea la Codul Model este esentiala pentru mentinerea unei pietee disciplinate, cu standarde etice ridicate. In acest sens, Comitetul ACI pentru Profesionalism este deplin pregatit sa investigheze reclamatii referitoare la incalcare Codului Model si sa ia masurile necesare atunci cand este cazul.*

Aderarea la Codul Model este necesara pentru a asigura faptul ca standardele inalte de integritate si tranzactionare corecta vor continua sa fie respectate pe pietele internationale Over-the-Counter.

Managementul trebuie sa se asigure ca toate constatii implicand tranzactii sunt investigate corect si independent, acolo unde este posibil, de catre angajatii sau reprezentantii institutiilor care nu au fost direct implicate intranzactia disputata.

Daca orice participant, sau firma de brokeraj, considera ca o institutie a incalcat litera sau spiritul Codului Model cu privire la orice tranzactie in care este implicata, va trebui sa incerce sa rezolve disputa in mod amiabil cu cealalta parte.

Daca acest lucru nu este posibil, institutia care a initiat contestatia trebuie sa aduca la cunostiinta reclamatului ca poate aduce subiectul in atentia Comitetului pentru Profesionalism al ACI, care, la randul sau:

- a) va examina reclamatia
- b) va consulta organizatia ACI nationala locala, si, acolo unde este justificat
- c) va aduce subiectul la cunostiinta autoritatilor de reglementare

## Capitolul V

### Autorizare, Documentatie & Inregistrare telefonica

1. **Autorizarea, Responsabilitatea pentru activitatea de tranzactionare**
2. **Termeni & Documentatie**
3. **Calificari si proceduri preliminare de tranzactionare**
4. **Inregistrarea telefonica**

#### 1. **Autorizarea, Responsabilitatea pentru activitatea de tranzactionare**

*Procesul de nominalizare sau autorizare a dealerilor din trezorerie a devenit o functie de control importanta si cu un caracter mult mai formal in anii din urma. Aceasta recunoastere oficiala a rolului individual al dealerului si autoritatii sale trebuie sa fie mentionata in scris de catre management astfel incat sa nu existe ambiguitati cu privire la tranzactiile, instrumentele sau pietele pe care dealerul este imputernicit sa-si desfasoare activitatea.*

Controlul activitatii intregului personal anagajat in activitatile de tranzactionare (atat dealeri cat si personalul auxiliar), atat in institutiile bancare cat si in cele de brokeraj, este in responsabilitatea managementului acestor organizatii. Managementul trebuie sa defineasca in scris autorizarile si responsabilitatile in cadrul carora dealerii si personalul auxiliar trebuie sa opereze.

Aceste autorizari, care trebuie de asemenea sa guverneze si relatia cu clientii, trebuie sa asigure ca orice operator care angajeaza firma intr-o tranzactie are competenta necesara pentru aceasta, si pot include:

- politici generale de tranzactionare, inclusiv proceduri de raportare
- personalul autorizat sa tranzactioneze
- instrumentele in care se tranzactioneaza
- limite pentru pozitiile deschise, pozitiile de mismatch, limitele de contrapartida, limitele de pierdere (stop-loss)
- proceduri de confirmare si plata
- relatia cu brokerii/bancile

- alte instructiuni considerate a fi necesare

Este responsabilitatea managementului sa se asigure ca toti angajatii sunt instruiti in mod adecvat si sunt constienti atat in ceea ce priveste responsabilitatile lor, cat si cele ale institutiei.

## **2. Termeni & Documentatie**

*Este deja comun pentru tranzactiile de pe pietele OTC sa fie supuse unei anumite forme de documentatie legala, care sa oblige cele doua parti la anumite conditii standard si prevederi formale. Acestea pot cuprinde fie semnarea unui Acord Cadru (Master Agreement) intre cele doua parti, fie pot lua forma unor Termeni Standard.*

Documentatia legala care sa acopere instrumente si tranzactii trebuie sa fie intocmita si schimbata imediat ce se intra in relatii de tranzactionare, si se recomanda folosirea, acolo unde este posibil, a unor termeni si conditii standard care sa faciliteze acest proces. Termeni si conditii standard au fost emise de catre diverse autoritati pentru un numar mare de instrumente. Multe dintre ele sunt listate in anexa nr 3.

Atunci cand sunt folosite astfel de acorduri, orice modificari propuse, sau alegerea unei variante oferite de respectivul acord, trebuie sa fie clar mentionate inainte de a tranzactiona.

Atunci cand se tranzactioneaza intr-unul dintre produsele mentionate in anexa la acest Cod de Conduita, dealerii si brokerii trebuie sa confirme daca isi propun sau nu folosirea termenilor standard, si acolo unde sint propuse schimbari, acestea trebuie mentionate explicit.

Daca aceste modificari sunt substantiale (de exemplu: schimbarea actionariatului contrapartidei, sau schimbarea proprietatii asupra activului considerat ca referinta), este recomandat ca aceste amendamente sa fie negociate si agreeate inainte de a se fi incheiat o tranzactie.

In cazul instrumentelor pentru care nu exista termeni standard, trebuie sa se acorde o atentie speciala la negocierea termenilor si documentatiei de lucru.

In tranzactii mai complexe de tipul swapurilor, dealerii trebuie sa se considere obligati sa tranzactioneze in momentul in care termenii comerciali ai acesteia sunt stabiliti. Incheierea de tranzactii de swap conditionate de intelegeri asupra documentatiei este considerata a fi o practica negativa. Finalizarea documentatiei trebuie incheiata cat mai repede posibil.



### **3. Calificari si proceduri preliminare de tranzactionare**

*In situatia in care preturile cotate sunt supuse unor calificari prealabile (preconditii), Codul Model insista ca acestea sa fie mentionate imediat.*

Atat dealerii cat si brokerii trebuie sa mentioneze foarte clar, inainte de executarea unei tranzactii, orice conditii preliminare de care depinde efectuarea acesteia.

Acestea pot include: un pret cotate pentru care este necesara obtinerea unei aprobari cu privire la riscul de credit; pentru care este necesara gasirea unei contrapartide pentru efectuarea tranzactiei; sau care depinde de capacitatea de a executa o tranzactie asociata. De exemplu, un dealer poate cota un pret care este ferm doar cu conditia executarii unei tranzactii de acoperire a riscului (hedging).

In cazul in care capacitatea unui dealer de a incheia o tranzactie este limitata de anumite constrangeri (de exemplu: orele de deschidere a pietelor in alte centre financiare), acestea trebuie aduse la cunostiinta brokerului sau contrapartidei potentiale intr-o faza anterioara inceperii relatiei de tranzactionare.

### **4. Inregistrarea telefonica**

*Incepand din anii 1970, practica inregistrarii conversatiilor telefonice a tranzactiilor derulate pe piete OTC a devenit atat de raspandita, astfel incat ceea ce initial era greu acceptabil si mai apoi devenise o actiune de dorit, astazi a devenit o obligatie. Accesul facil si imediat la inregistrari rezolva prompt si eficient disputele legate de conversatia tranzactiei, care altfel pot ramane nerezolvate o lunga perioada, creand in acelasi timp o atmosfera de incertitudine si chiar neincredere. Practica inregistrarii conversatiilor a devenit in prezent aproape universala atat pentru liniile telefonice din front-office, cat si pentru cele din back-office. O banca centrala importanta avertizeaza in codul sau de conduita ca "incapacitatea de a asigura masuri de inregistrare se va constitui, in mod normal, intr-un dezavantaj pentru institutia care va recurge la un proces de arbitraj al disputelor".*

Experienta a dovedit ca recurgerea la inregistrari este deosebit de valoroasa pentru rezolvarea rapida a disputelor. Folosirea echipamentului de inregistrare in birourile bancilor sau ale brokerilor este recomandata cu putere. Toate conversatiile efectuate de catre dealeri sau brokeri trebuie sa fie inregistrate, impreuna cu liniile telefonice din back-office folosite de catre cei responsabili pentru confirmarea tranzactiilor, pentru transmiterea instructiunilor de plata sau a altor instructiuni.

In momentul instalarii echipamentului de inregistrare sau atunci cand se lucreaza cu un client sau contrapartida noua, firma trebuie sa informeze contrapartidele sau clientii ca se vor inregistra conversatiile. Inregistrarile trebuie pastrate pentru o perioada de cel putin doua luni.

Firmele angajate in activitati de tranzactionare pentru produse de tipul swapurilor de dobanda pe termen lung, FRA sau instrumente similare, unde erorile pot fi descoperite doar la data cand are loc prima miscare de fonduri, pot considera ca o dovada de prudenta sa pastreze inregistrarile relevante asupra acestor tranzactii pe perioade mai lungi de timp. Managementul trebuie sa se asigure ca instalarea si controlul echipamentului de inregistrare este in concordanta cu legislatia locala si ca accesul la inregistrari, in folosinta sau depozitate, este controlat cu strictete, astfel incat acestea nu pot fi modificate.

## Capitolul VI

### Brokeri & Brokeraj

1. Rolul brokerilor & relatia broker/dealer
2. Comision/brokeraj
3. Brokeraj electronic
4. Transmiterea numelor de catre broker
5. Substituirea/schimbarea numelui de catre brokeri

#### 1. Rolul brokerilor & relatia broker/dealer

*Codul Model defineste rolul brokerilor pe pietele OTC si recomanda cu putere implicarea activa a managementului in monitorizarea relatiei dealer/broker.*

Rolul brokerului este de a actiona doar ca intermediar sau ca aranjor al tranzactiilor. In aceasta calitate, el trebuie sa realizeze un acord cu termeni reciproc acceptabili intre parti, pentru a facilita incheierea tranzactiilor.

Managementul ambelor institutii care tranzactioneaza, precum si al firmei de brokeraj trebuie sa-si asume un rol activ in supravegherea relatiei dealer/broker. Managementul trebuie sa stabileasca termenii in care serviciul de brokeraj este prestat, sa cada de acord ca orice aspect al relatiei poate fi revizuit de catre fiecare parte in orice moment, si sa fie disponibil pentru a interveni in dispute atunci cand acestea apar. Atat managementul institutiilor care efectueaza tranzactii cat si cel al firmelor de brokeraj trebuie sa se asigure ca personalul lor este la curent si actioneaza in concordanta cu procedurile interne care guverneaza relatia dealer-broker.

In cele din urma, managementul unei institutii care efectueaza tranzactii este responsabil pentru alegerea brokerilor.

Ca urmare a acestui fapt, managementul trebuie sa monitorizeze periodic gradul de folosire a serviciilor brokerului si sa se sesizeze in cazul unei posibile concentrari a tranzactiilor catre un singur broker. Managementul unei companii de brokeraj trebuie sa imprime angajatilor sai necesitatea de a respecta interesele tuturor institutiilor pe care le deservesc.

Brokerilor le este interzis sa actioneze in calitate de gestionari in mod discretionar ai unor fonduri.

## **2. Comision / brokeraj**

*In marile centre a devenit deja comuna negocierea libera a comisioanelor de brokeraj, fata de situatiile anterioare cand acestea erau stabilite ca un tarif general aplicabil. Codul Model afirma ca negocierile comisioanelor de brokeraj trebuie sa fie efectuate de catre persoane cu o pozitie corespunzatoare in ierarhia institutiei, si de asemenea incurajeaza achitarea prompta a facturilor de brokeraj.*

In tarile unde comisioanele brokerilor sunt liber negociabile, aceste comisioane trebuie sa fie stabilite doar de catre directorii sau conducerea superioara a fiecarei parti, si inregistrate in scris.

Orice abatere de la aranjamentele stabilite anterior trebuie sa fie aprobate in mod expres de catre ambele parti si inregistrate ca atare in scris.

Brokerii coteaza, in mod normal, preturi care exclud comisioanele si tarifele de brokeraj.

Neplata prompta a facturii de brokeraj nu este considerata o practica buna si, in anumite jurisdictii, platile intarziate sunt tratate de catre autoritati ca o deducere din baza de capital, creand astfel un dezavantaj firmei de brokeraj.

## **3. Brokerajul electronic**

*In mod traditional, serviciile de brokeraj pe piata OTC sunt furnizate de catre asa numitii "voice-brokers" (brokeri vocali) cu linii directe catre marile institutii participante pe piata.*

*In ultimii ani, sistemul de brokeraj electronic a castigat un procent substantial din piata brokerajului operatiunilor spot si al altor operatiuni interbancare, si sunt indicatii clare ca acest serviciu se va extinde in cele din urma si la alte produse si derivative. Natura brokerajului electronic este atat de indepartata de brokerajul vocal, incat ridica multe probleme tehnice, practice si chiar de natura etica. Realizarea automatizata a tranzactiilor si tranzactionarea potentiala pe o perioada de 24 ore necesita strategii si politici de control separate. Riscul operational aferent acestui tip de operare (vezi mai jos) mareste potentialul incheierii de tranzactii la preturi in afara pietei in comparatie cu tranzactionarea prin brokeri vocali, drept urmare trebuie exercitata o mare atentie in introducerea preturilor.*

*Recomandarile continute in Codul Model sunt relevante pentru toti participantii la pietele OTC de schimb valutar, pietele monetare si de derivative, incluzand brokerii traditionali si firmele de brokeraj electronic.*

Tranzactiile efectuate prin sisteme de brokeraj electronic trebuie sa fie derulate in conformitate cu prevederile manualelor regulilor de tranzactionare ale furnizorilor de astfel de servicii, si, de asemenea, in concordanta cu toate documentele si acordurile referitoare la utilizarea de catre clienti a acestor servicii.

Manualele regulilor de tranzactionare trebuie sa stipuleze clar proceduri si responsabilitati care se aplica in cazul:

- Intreruperii comunicatiilor in momentul sau in cursul efectuarii unei tranzactii
- Discrepanțelor privind preturi in afara pietei
- Inadvertente sau limitari ale pachetului de software

Riscul sistemic in brokerajul electronic consta intr-un probabilitate marita a tranzactiilor la preturi in afara pietei, si de aceea dealerii trebuie sa exercite grija sporita in introducerea cifrelor relevante ale pretului in sistem ("big figure"). Intrucat erorile pot aparea cu usurinta, dealerilor li se reaminteste ca nu este etic sa se efectueze tranzactii la cursuri in afara pretului curent al pietei.

Practica unor participanti de a introduce preturi de cumparare sau de vanzare in afara intervalului curent al spreadurilor din piata, cautand sa efectueze tranzactii profitabile in afara pietei prin exploatarea erorilor de introducere a cifrelor relevante ("big figure"), in momentele de confuzie generate de o volatilitate neasteptata, este un abuz al sistemului si nu este considerata o practica buna.

In mod similar, retragerea brusca si temporara a unei anume limite de credit sau a unor limite ca o manipulare tactica de inducere in eroare a pietei, este considerata o practica nepotrivita si este descurajata cu tarie.

Managementul bancilor trebuie sa instituie masuri de control in vederea prevenirii accesului neautorizat la sistemul de brokeraj electronic si trebuie sa se asigure ca dealerii au o intelegere deplina in ceea ce priveste sistemele implicate. In acest scop, dealerii trebuie sa citeasca si sa inteleaga manualele operationale relevante.

#### **4. Transmiterea numelor de catre broker**

*Urmare a cotarii unui pret catre un participant si a propunerii implicite de a tranzactiona, sau indicatiei asupra intentiei de a tranzactiona, exista un punct in care brokerul ar putea divulga numele participantului care sustine pretul. Cum*

*acest moment variaza in functie de o serie de factori, inclusiv in functie de natura instrumentului sau a pietei, Codul Model subliniaza conditiile care determina daca este sau nu oportuna dezvaluirea numelui institutiei care sustine pretul.*

Brokerii nu trebuie sa divulge prematur numele participantilor, si in mod clar nu inainte de clipa in care este sigur ca ambele parti afiseaza o intentie serioasa de tranzactionare.

Participantii si brokerii trebuie, in orice moment, sa trateze detaliile tranzactiei ca fiind absolut confidentiale fata de partile implicate.

Dealerii bancilor trebuie, atunci cand este posibil, sa ofere brokerilor o indicatie prealabila asupra contrapartidelor cu care, din diferite motive, nu sunt de acord sa efectueze tranzactii (cu referire, daca este necesar, asupra unor pietee sau instrumente in mod particular). In acelasi timp, brokerii trebuie sa ia in considerare protejarea intereselor si orice instructiuni precise ale clientului. Pentru anumite instrumente, dealerii pot furniza brokerilor informatii cu privire la diferentierile de pret in functie de categoriile mari de contrapartide.

In toate tranzactiile, brokerii trebuie sa isi propuna realizarea unui schimb de nume reciproc si imediat. Acest lucru nu va fi totusi posibil in toate cazurile. Vor aparea situatii cind numele unui parti se va dovedi inacceptabil pentru un altul; in aceste conditii, brokerul va declina sa divulge de catre cine a fost refuzat. Acest lucru poate crea sentimentul, uneori, ca brokerul a cotate un pret, sau o rata, pe care de fapt nu le putea sustine.

In anumite centre, in situatii similare, fie Banca Centrala, fie un alt organism neutru, pot fi pregatite sa stabileasca impreuna cu contrapartida refuzata, care avea de incheiat o tranzactie, ca acel pret era sustinut, precum si motivul pentru care a fost refuzat, astfel incat astfel incat contrapartida lezata sa fie asigurata ca pretul initial era valid, fara ca, bineinteles, sa fie dezvaluit numele celeilalte contrapartide.

In piata depozitelor, este acceptat ca participantii care tranzactioneaza printr-un broker sa aiba dreptul de a refuza un nume care doreste sa atraga un depozit: prin urmare, acest lucru poate necesita o dezvaluire a numelui inainte de a se incheia o tranzactie.

Odata ce un plasator de depozite sau un cumparator a intrebat "cine plateste?" sau "ale cui sunt titlurile?", este considerat ca fiind comis sa efectueze tranzactia la pretul cotate, cu acea contrapartida, sau, ca alternativa, cu o contrapartida acceptata daca aceasta este oferita imediat. Numele plasatorului de fonduri (sau al cumparatorului, daca este vorba de certificate de depozit) va fi dezvaluit numai dupa ce numele imprumutatului (sau emitentului titlului) va fi acceptat de catre imprumutator (sau cumparator).

Potentialul imprumutat poate declina numele imprumutatorului:

- in cazul unui depozit pe perioada scurta, el (imprumutatul) nu este pregatit sa ramburseze depozitul inaintea primirii avizului de creditare a fondurilor de la banca sa corespondenta, sau
- cand nu are o limita de credit pentru plasatorul de fonduri si doreste sa evite situatia neplacuta de a nu putea, la randul sau, sa imprumute actualul plasator la o data ulterioara, sau
- cand imprumutatului i se interzice de catre management de a intra in orice tranzactii cu institutia imprumutatoare.

In plus, in cazul unor instrumente cu ar fi CD-urile, unde vanzatorul ar putea sa fie altul decat emitentul lor, brokerul trebuie mai intai sa dezvaluie numele emitentului catre potentialul cumparator. Odata ce cumparatorul a intrebat "ale cui sunt titlurile?", acesta este considerat obligat sa tranzactioneze la pretul cotate. Odata ce cumparatorul intreaba "cine vinde?" este considerat obligat sa tranzactioneze cu acel vanzator anume (sau, ca alternativa, cu un alt nume acceptabil, atata timp cat acest nume este oferit imediat cumparatorului de catre broker). Numele cumparatorului trebuie sa fie dezvaluit doar dupa ce numele vanzatorului a fost acceptat de catre cumparator.

Vanzatorul are dreptul sa refuze un anume cumparator atata timp cat este pregatit sa accepte, la acel moment, pentru aceeaasi suma si la acelasi pret, oferta unui alt nume acceptabil, prezentata imediat de catre broker.

## **5. Substituirea/schimbarea numelui de catre brokeri**

*Practica substituirii sau a schimbarii numelui este atat acceptabila cat si de dorit in cazul in care conditiile concrete o justifica, si in situatia in care a fost autorizata de catre persoanele care au autoritatea necesara.*

In tranzactiile de schimb valutar spot, brokerii, in mod normal, nu dezvaluie numele contrapartidelor pana cand suma si rata de schimb sunt agreate de catre acestea. Prin urmare, este posibil ca, dupa ce aceste detalii sunt agreate, numele uneia dintre contrapartide sa fie inacceptabil pentru cealalta datorita inexistentei unei linii de credit. In aceste circumstante, este acceptata practica de piata prin care brokerul interpune o terta parte intre contrapartidele initiale, pentru a se realiza tranzactia.

Pentru ca decontarea celor doua tranzactii ce se compenseaza se face pe baza liniilor de credit, si pentru ca ele sunt executate adesea la cursuri in afara pietei datorita timpului necesar substituirii numelui initial cu cel al intermediarului, aceste activitati trebuie identificate ca operatiuni de inlocuire, si trebuie monitorizate si controlate.

Daca este solicitat de catre un broker pentru a realiza o tranzactie prin inlocuirea numelui, un dealer trebuie sa fie sigur ca acest tip de activitati au aprobarea prealabila a managementului, precum si de faptul ca este autorizat sa efectueze astfel de operatiuni, si ca aceste operatiuni sunt executate cu maxima promptitudine cu respectarea procedurilor interne.

Ca o observatie finala, un dealer nu trebuie sa caute sau sa accepte avantaje sau favoruri din partea unui broker pentru a realiza inlocuirea de nume.



## Capitolul VII

### Practica de tranzactionare

1. Tranzactionarea la rate in afara pietei – prelungiri (rollover)
2. Consumarea unei tranzactii
3. Cotarea tranzactiei – fermitate, calificare, referinta
4. Tranzactionarea cu participanti neidentificati
5. Tranzactionare on-line/Internet

#### 1. Tranzactionarea la rate in afara pietei – prelungiri (rollover)

*Practica tranzactionarii la rate in afara pietei a reprezentat o problema litigioasa de peste doua decenii pe piata schimburilor valutare. Codul Model descurajeaza cu tarie acest tip de activitati pentru motivele subliniate, dar admite ca, in anumite conditii stringente, practica poate fi acceptata.*

Tranzactionarea la rate in afara pietei trebuie evitata intrucat ea poate duce la mascarea unui profit sau a unei pierderi; la realizarea unei fraude, a unei evaziuni fiscale sau in acordarea unei extensii de credit neautorizata. Acolo unde folosirea ratelor in afara pietei poate fi necesara (cum ar fi in piata de swapuri sau in anumite tranzactii cu clientii corporativi), aceste tranzactii trebuie efectuate doar cu aprobarea prealabila expresa a managementului ambelor contrapartide. Managementul trebuie sa se asigure ca exista un control adecvat cu posibilitati de verificare clare, pentru monitorizarea si raportarea acestor tipuri de tranzactii, pentru evitarea aparitiei problemelor mentionate.

Implicatiile asupra fluxului de numerar trebuie, de asemenea, luate in considerare la stabilirea pretului.

Cand se stabilesc ratele pentru o operatiune de swap in vederea prelungirii unei scadente, cursul spot trebuie sa fie imediat stabilit in cadrul spreadului din momentul respectiv, pentru a reflecta ratele curente la momentul incheierii tranzactiei.

#### 2. Consumarea unei tranzactii

*Activitatea de cotare de preturi, propunere si acceptare de tranzactii in pietele OTC volatile, atat direct cat si prin intermediul brokerilor, necesita reguli de piata*

*lipsite de ambiguitate, care sa conduca la un comportament si la proceduri echitabile si acceptabile. Acest lucru este in mod particular important pentru momentul propunerii si consumarii unei tranzactii.*

*Codul Model ofera un indreptar si clarificari asupra aspectelor care au dat nastere la numeroase neintelegeri si dispute in trecut.*

Dealerii trebuie sa se considere obligati sa tranzactioneze in momentul in care pretul si orice alti termeni comerciali cheie au fost agreati. Cu toate acestea, blocarea brokerului in mod nerezonabil asupra unui pret trebuie considerata o practica neprofesionala, si ca atare descurajata de catre management.

In situatia in care preturile cotate sunt calificate ca indicative, sau subiect al negocierii termenilor comerciali, dealerii se pot considera in mod normal obligati sa tranzactioneze in punctul in care acesti termeni au fost agreati fara o alta calificare (respectiv cea de indicativ). Acordurile verbale sunt considerate obligatorii, si confirmarea ulterioara este considerata o dovada a tranzactiei, dar nu trebuie sa inlocuiasca termenii negociati verbal. Practica de a conditiona o tranzactie de existenta unei anumite documentatii nu este privita ca o practica buna.

Pentru a reduce posibilitatea aparitiei disputelor care se ivesc odata ce documentatia este intocmita, firmele trebuie sa depuna eforturile necesare de a agreea rapid toate punctele relevante in timpul negocierii verbale a termenilor, si sa cada de acord asupra oricaror detalii ramase cat de curand posibil dupa aceea.

Cand sunt implicati brokeri, este responsabilitatea acestora sa asigure ca partea care furnizeaza pretul sau rata de schimb sa fie instiintat imediat de efectuarea unei tranzactii.

Ca o regula generala, o tranzactie trebuie privita ca incheiata doar in clipa in care dealerul care sustine cotatia respectiva confirma brokerului acceptarea tranzactiei. Un broker nu trebuie sa presupuna niciodata ca o tranzactie este incheiata fara existenta unei forme de aprobare verbala din partea dealerului. Atunci cand brokerul adreseaza o propunere specifica de cotare dealerului referitoare la pret (de exemplu, specificand o suma si un nume pentru care este ceruta cotatia), dealerul poate astepta ca, in mod rezonabil, sa fie informat aproape imediat de catre broker daca pretul a fost "lovit" sau nu.

Cand un broker "loveste" pretul unui dealer prin exprimarea "acceptat" ("done") (sau similar) exact in momentul in care celalalt dealer anunta "off" (contramandarea pretului), tranzactia trebuie incheiata si brokerul trebuie sa informeze corespunzator ambele contrapartide. Similar, cand brokerul anunta "off" (contramandarea pretului) in acelasi moment cand un dealer "loveste" pretul

brokerului cu “mine” sau “yours” (sau similar), tranzactia nu este incheiata si brokerul va informa ambele parti despre aceasta.

Sub nici o imprejurare firmele de brokeraj nu vor informa dealerii ca o tranzactie a fost incheiata cand, de fapt, ea nu a fost realizata.

In cazurile in care un pret cotat de catre broker este “lovit” simultan (prin “yours”, “mine”, etc.) de catre mai multi dealeri, pentru o suma mai mare decat cea pentru care era valabil pretul respectiv, brokerul trebuie sa portioneze suma pentru care este valabil pretul respectiv pro rata intre bancile implicate, in concordanta cu sumele propuse spre tranzactionare de fiecare. In aceste cazuri, brokerul nu este obligat sa tranzactioneze intr-o suma standard in tranzactionarea normala. Cu toate acestea, firmele de brokeraj trebuie sa informeze imediat dealerii implicati ca va avea loc o repartizare proportionala a sumei.

### **3. Cotarea tranzactiei – fermitate, calificare, referinta**

*Obligatia de a tranzactiona la un pret cotat si procedura de calificare a preturilor trebuie sa fie deplin intelese de catre dealeri si brokeri. In aceasta sectiune, Codul Model trateaza principalele probleme care apar in aceasta privinta si stipuleaza clar procedura corecta de urmat.*

Toti participantii pietei, fie ca actioneaza ca participanti principali, agenti sau brokeri, au datoria sa specifice foarte clar daca preturile pe care le coteaza sunt ferme sau mai degraba indicative. Preturile cotate de catre brokeri trebuie sa fie considerate a fi ferme in sume marchetabile, cu exceptia cazului cand este specificat altfel.

Un dealer care coteaza un pret ferm (sau rata), fie prin intermediul brokerului, fie direct unei contrapartide potentiale, este obligat sa tranzactioneze la acel pret (sau rata), intr-o suma marchetabila, cu conditia ca numele contrapartidei sa fie acceptabil.

Cand se tranzactioneaza pe piete cu volatilitate ridicata (ca de exemplu piata schimburilor valutare spot sau a optiunilor valutare), dealerul trebuie sa considere ca un pret oferit unui broker este valabil doar pentru o perioada scurta de timp – in mod normal doar cateva secunde. Oricum, aceasta practica va lasa loc de neintelegeri referitoare la cat de rapid un pret isi pierde valabilitatea atunci cand se tranzactioneaza pe piete mai putin agitate, de exemplu piata schimburilor valutare la termen (forward) sau piata depozitelor, sau atunci cand conditiile de piata sunt relativ linistite.

Din moment ce prima responsabilitate pentru preturile oferite printr-un broker le revine dealerilor, tot acestora le revine si responsabilitatea de a se asigura ca preturile au fost anulate, cu exceptia situatiilor cand se stabileste de la inceput o

valabilitate limitata in timp a pretului (de exemplu: pret ferm doar pentru un minut).

In caz contrar, dealerul este obligat sa tranzactioneze cu un nume acceptabil la rata cotate, intr-o suma marketabila.

In ceea ce-i priveste, brokerii trebuie sa depuna toate eforturile pentru a colabora cu dealerii verificand periodic, impreuna cu acestia, daca interesul de a tranzactiona la un anumit pret sau rata este inca valabil. Ceea ce este definit prin 'suma marketabila' variaza de la o piata la alta, dar acest lucru va fi in general familiar celor care opereaza pe respectiva piata. Atunci cand coteaza in sume mici sau in numele unor anumite contrapartide, brokerul trebuie sa mentioneze acest lucru.

Atunci cand dealerul propune printr-un broker o tranzactie intr-o piata nefamiliara, este recomandat ca acesta sa intrebe mai intai brokerul ce sume sunt suficiente pentru a valida o cotaie normala. Daca interesul dealerului este pentru o suma mai mica, acest lucru trebuie specificat initial de catre acesta atunci cand cere sau ofera un pret brokerului.

Dealerilor li se cere sa fie ferm angajati pentru preturile de cumparare si vanzare pe care le propun prin intermediul brokerului pentru sume general acceptate de catre piata, doar daca nu este altfel specificat, si pana cand pretul de cumparare sau vanzare este:

1. acceptat si tranzactionat
2. anulat
3. depasit de catre un alt pret de vanzare sau cumparare mai competitiv, sau
4. brokerul incheie o alta tranzactie in acea valuta, cu o contrapartida diferita si la un pret diferit de cel propus initial.

In cazurile (3) si (4), brokerul trebuie sa considere ca pretul de vanzare sau de cumparare propus initial nu mai este valabil decat daca este reafirmat in mod expres de catre dealer.

In piata de swap, se face uz in mod curent de cotatele indicative de dobanda. Cand se tranzactioneaza un swap, o rata ferma neconditionata va fi data doar atunci cand partea tranzactioneaza direct cu un client, sau cand respectiva parte a fost informata privind numele clientului de catre broker. Partea care coteaza o rata sau spread conditionat de credit, este obligat sa tranzactioneze la rata sau spreadul cotate daca numele corespunde unei categorii de contrapartide anterior definite in acest scop.

Singura exceptie este atunci cand nu poate tranzactiona cu o anumita contrapartida, de exemplu in situatia in care linia de credit a fost integral utilizata, caz in care este corect ca partea respectiva sa refuze tranzactia. Nu este o practica acceptabila ca partea sa revizuiasca o rata care a fost ferma,

conditionata de credit, odata ce numele contrapartidei a fost dezvaluit. Brokerii si participantii trebuie sa colaboreze pentru a stabili o categorie de institutii pentru care rata oferita este ferma, conditionata de credit.

#### **4. Tranzactionarea cu contrapartide neidentificate**

*In ultimii ani, practica incheierii de tranzactii cu contrapartide care sunt neidentificate la momentul initierii, a reprezentat o preocupare crescanda in principal in domeniul evaluarii riscului de credit.*

*Codul Model pledeaza pentru rapida identificare a contrapartidelor si recomanda adoptarea de catre conducere a unor proceduri scrise asupra acestui subiect.*

Cresterea recenta in volumul tranzactiilor de schimb valutar efectuate prin intermediul managerilor de fonduri si a dealerilor de investitii a rezultat in aparitia unui numar ridicat de operatiuni in care contrapartida nu este cunoscuta la momentul tranzactiei. Dealerii trebuie sa identifice contrapartida cat mai curind posibil dupa incheierea tranzactiei.

Managementul din institutiile financiare angajate in tranzactionare pe aceasta baza trebuie sa fie constient in privinta riscurilor implicate, in mod particular cu privire la expunerea de credit si la spalarea de bani, si trebuie sa aiba instituite proceduri scrise care sa guverneze astfel de tranzactii.

#### **5. Tranzactionare on-line/Internet**

*Tranzactionarea prin Internet sau on-line este un fenomen recent, dar in dezvoltare rapida, care poate avea un efect substantial asupra operatiunilor de piata monetara, de piata valutara si a derivativelor, in viitorul apropiat.*

*Folosirea Internetului pentru tranzactiile cu clientii, in mod particular, a subliniat deja potentialul oferirii de operatiuni de trezorerie catre un segment mai larg de participanti decat a fost posibil pana in prezent prin orice alt mijloc de comunicatii.*

*Desi inca intr-un stadiu incipient, tranzactionarea schimburilor valutare prin Internet a atras atentia unui mare numar de institutii financiare internationale, majoritatea dezvoltand in mod activ produse care sa imbunatateasca activitatea comerciala de operatiuni de trezorerie.*

In situatia in care o banca stabileste modalitati de tranzactionare prin Internet pentru un client, conditiile si controlul acestei activitati trebuie determinate in mod clar in normele bancii.

De asemenea, trebuie sa existe masuri adecvate de securitate privind accesul, autentificarea si identificarea personalului care este autorizat sa foloseasca aceasta facilitate.

Principiul “cunoaste-ti clientul” si prevederile referitoare la spalarea banilor mentionate in capitolul II, subcapitolul 4, au o relevanta particulara in acest domeniu si trebuie respectate cu strictete.

## Capitolul VIII

### Practicile de tranzactionare pentru operatiuni specifice

1. Tranzactionarea folosind un “broker conectat”
2. Mandatarea & transferul
3. Repo & imprumutul de actiuni

#### 1. Tranzactionarea folosind un “broker conectat”

*Diversificarea in structura si activitatea firmelor de brokeraj in ultimii ani poate rezulta in tranzactii intermediare unde apare un drept de proprietate sau conexiune materiala intre broker si una dintre contrapartide. Pentru a evita orice posibil conflict de interese si a prezerva independenta brokerului, este important ca toate informatiile relevante sa fie dezvaluite si ca participantii sa fie la curent cu situatia.*

Brokerii trebuie sa avizeze clientii lor asupra numelor oricaror participanti cu care impart responsabilitati de management, sau in cazul carora exista investitii si participatiuni in structura actionariatului.

Odata cu diversificarea crescuta a firmelor de brokeraj si a grupurilor, este important ca participantii sa cunoasca cu certitudine entitatea legala careia ii apartine brokerul in orice tranzactie.

#### 2. Mandatarea & transferul

*Pe pietele de derivative, mandatarea are loc in mod curent. Pentru a lua in calcul implicatiile de credit precum si alte implicatii ale acestor tranzactii, Codul Model stipuleaza practica justa si procedurile de control la care trebuie sa se adere.*

Brokerii si participantii care mandateaza sau transfera un swap catre o terta parte, trebuie sa se asigure ca:

1. participantii trebuie sa fie constienti de faptul ca, ca in ultima instanta, ei sunt responsabili de evaluarea riscului de credit al contrapartidei, si
2. angajatii sai sunt bine instruiti in practica pietelor si au luat cunostiinta de responsabilitatile firmei in privinta derularii afacerilor.

Participanții care intră într-o tranzacție pe piața interbancară cu intenția ca, la scurt timp după aceea, să mandateze sau să transfere tranzacția către o terță parte, trebuie să-și anunțe clar intenția din momentul inițial al negocierii tranzacției. Este recomandat ca în confirmarea trimisă de către participant să se specifice intenția de a mandata, și să se ofere detalii cu privire la procedura care va fi urmata.

Când un participant intenționează să realizeze un astfel de transfer, trebuie să obțină acordul celui transferat înainte de a-i dezvălui numele.

Cel transferat are obligația de a furniza participantului care intenționează să efectueze transferul, suficiente informații care să permită efectuarea tranzacției cu respectarea principiilor de bună practică.

### **3. Repo & împrumutul de acțiuni**

*Natura structurată a operațiunilor de repo și a împrumutului de acțiuni necesită acorduri scrise detaliate asupra documentației guvernante înaintea încheierii oricărei tranzacții de acest gen.*

Când se intră în acorduri de vânzare și răscurparare de titluri, sau împrumutare de valori mobiliare, înainte de efectuarea acestora trebuie să existe o documentație adecvată, incluzând acorduri scrise asupra principalelor termeni și condiții.

Este recomandat, de asemenea, să se obțină un aviz juridic asupra modalității de impunere în practică a clauzelor contractuale.



## **Capitolul IX**

### **Principiile generale de management al riscului pentru activitatea de tranzactionare**

Dealerul profesionist trebuie nu numai sa inteleaga si sa gestioneze riscul de piata aferent unei pozitii rezultate din tranzactionare, ci trebuie sa fie constient si asupra riscurilor de credit, legale, de lichiditate si a celor operationale legate de aceasta activitate. Participantii trebuie sa inteleaga pe deplin principiile de management al riscului, a caror adoptare trebuie sa fie incurajata de catre toate institutiile unde aceste reguli nu sunt inca instituite. Adeziunea la aceste principii elementare ar conferi pietelor financiare o mai mare profunzime, aducand beneficii membrilor acestora, atat institutiile financiare cat si clientii lor.

Principiile urmatoare, care au multe in comun cu cele dezvoltate de catre multe institutii financiare, trebuie sa fie respectate de catre toti participantii la pietele OTC.

#### **1. Promovarea celor mai inalte standarde de conduita si etica**

- Onoarea, onestitatea si integritatea trebuie sa reprezinte principiile de baza ale practicilor de tranzactionare.
- Participantii trebuie sa implementeze si sa puna in aplicare atat prevederile Codului Model pentru tranzactionare, cat si regulile si procedurile institutiei proprii.
- Cele mai inalte standarde etice trebuie mentinute in toate imprejurarile.

#### **2. Asiguarea implicarii si supravegherii din partea managementului**

- Managementul trebuie sa stabileasca, sa puna in aplicare si sa revizuiasca periodic un cadru de gestionare a riscului care sa specifice cu claritate competentele, limitele si politicile.
- Procedurile de management al riscului trebuie sa fie aprobate de catre Comitetul de Directie sau un alt organism desemnat, sau de catre persoane desemnate din cadrul conducerii institutiei.

#### **3. Structura organizationala asigurand independenta managementului riscului si a controalelor**

- Trebuie sa existe un sistem independent de monitorizare care sa asigure incadrarea in procedurile generale de gestiune a riscului.
- Trebuie sa existe o separare completa a responsabilitatilor intre front, middle si back-office (vezi de asemenea Capitolul III.1).

- Trebuie avut in vedere un proces regulat de verificari interne, independente de activitatea de tranzactionare si de cea a gestionarii riscului, care sa asigure identificarea la timp a punctelor slabe.
- Trebuie sa existe canale care sa asigure o comunicare deschisa si eficienta intre toate nivelele de personal.

#### **4. Asigurarea implicarii unui management profesionist in toate procesele administrative**

- Trebuie stabilita o politica prin care sa se asigure ca principiile profesionalismului la cele mai inalte standarde sunt incorporate in toate procesele.
- Trebuie sa se prioritizeze minimizarea timpului necesar introducerii unei tranzactii, precum si reducerea numarului erorilor si a timpilor morti.
- Trebuie sa existe o revizuire regulata a proceselor interne, pentru identificarea si rectificarea punctelor slabe, a intreruperilor si a greselilor.
- Risipa de timp si folosirea ineficienta a resurselor trebuie sa fie mentinute la un nivel minim, concomitent cu adoptarea de masuri de imbunatatire a mediului de lucru.

#### **5. Furnizarea de sisteme adecvate si a suportului operational**

- Trebuie asigurate sisteme adecvate de elaborare a documentatiei, de procesare si raportare.
- Trebuie sa existe o politica in privinta tehnologiei, de planificare a implementarii sistemelor de suport.
- Trebuie sa existe o locatie de suport pentru cazuri de urgenta, cu sisteme complet testate.
- Trebuie sa exista o permanenta preocupare si responsabilitate pentru identificarea inconsistentelor si a slabiciunilor.

#### **6. Asigurarea acuratetei si promptitudinii gestionarii riscului**

- Pozitiile de tranzactionare trebuie sa fie reevaluate zilnic la piata, de catre o entitate functionala independenta de cea care tranzactioneaza.
- Frecventa reevaluarii pozitiei trebuie sporita cand aceasta se justifica prin volatilitatea pietei, volumul de tranzactii, sau prin propriul profilul de risc al respectivei institutii.
- Reevaluarea trebuie sa fie verificata, atunci cand este posibil, cu surse independente.
- Trebuie sa existe un proces consistent de reevaluare a tranzactiilor din afara pietei.

- Metodologia de masurare a riscului folosita trebuie sa fie bazata pe principii statistice general acceptate si pe nivele de incredere aprobate.
- Modelele de piata trebuie sa fie validate inainte de implementarea lor.

#### **7. Controlul expunerii la riscul de piata prin evaluarea expunerii maxime posibile in diverse conditii de piata**

- Impactul potential asupra veniturilor institutiei, lichiditatii si capitalului trebuie sa fie evaluat cu deosebita atentie, in special in conditii de piata adverse.
- Pozitiile generatoare de risc trebuie sa fie evaluate regulat cu ajutorul unor scenarii de stres.
- Valorile volatilitatii trebuie actualizate continuu.
- Trebuie sa fie folosite cele mai precise masuratori ale riscului.

#### **8. Trebuie recunoscuta intotdeauna importanta lichiditatii pietei si a fluxului de numerar**

- Importanta conditiilor de lichiditate a pietei trebuie sa fie luata in considerare intotdeauna inainte de efectuarea de tranzactii.
- Costul potential de inchidere a unor pozitii trebuie evaluat in mod special in cazul pietelor nelichide.
- Trebuie sa fie implementate proceduri si procese de gestionare a lichiditatii si a fluxului de numerar.
- Un plan de gestionare a lichiditatii in situatii de criza trebuie sa existe, atat pentru instrumente bilantiere, cat si pentru cele extrabilantiere.

#### **9. Trebuie considerat impactul diversificarii si al raportului dintre risc si venituri**

- Veniturile trebuie evaluate intotdeauna prin marcare la piata, prin luarea in calcul a altor riscuri, a ponderarii capitalului in functie de risc, precum si a altor reglementari legale in ceea ce priveste capitalul.
- Trebuie sa existe intotdeauna o diversificare rationala a tranzactiilor interbancare si a celor cu clientii, in scopul reducerii riscului.

#### **10. Acceptarea numai a celor mai inalte si riguroase standarde in relatiile cu clientii**

- Trebuie promovate cele mai inalte standarde de conduita in relatiile cu clientii.
- Institutiile trebuie sa se asigure ca respectivii clienti au autorizarea de a incheia tranzactii.

- Nici institutiile financiare si nici brokerii nu trebuie sa deruleze tranzactii, cu buna stiinta, cu clienti implicati in activitati cunoscute ca fiind ilegale, sau care nu corespund standardelor general acceptate de etica si comportament social ale comunitatii (vezi Capitolul II.4 asupra Activitatilor de spalare de bani).

#### **11. Clientii trebuie sa inteleaga tranzactia**

- Toate institutiile financiare trebuie sa se asigure ca respectivii clienti dispun de informatii adecvate si intelegere cu privire la termenii si conditiile tuturor tranzactiilor.
- La cerere, informatiile cu privire la raportul risc venituri trebuie furnizate si explicate clar clientilor.
- Managementul clientilor trebuie sa fie incunostiintat de tranzactiile neobisnuite sau complicate.

#### **12. Managementul riscului bazat pe fundament legal si documentatie temeinice**

- Trebuie sa existe o documentatie corespunzatoare pentru toate tranzactiile si contrapartidele.
- Inaintea efectuării vreunei tranzactii, institutiile financiare trebuie sa se asigure daca contrapartidele si clientii au autoritatea legala si regulatorie de a tranzactiona.
- Termenii contractelor trebuie sa fie puternici si aplicabili din punct de vedere legal.
- Confirmarile tuturor tranzactiilor trebuie sa fie trimise in timp util si monitorizate pentru verificarea conformitatii.

#### **13. Asigurarea expertizei adecvate si a personalului necesar pentru activitatea de tranzactionare si asumare a riscului**

- Doar personalul cu pregatire si calificare adecvate poate fi plasat in pozitii de trezorerie.
- Trebuie sa fie implementata o politica de pregatire profesionala, precum si de planificare a carierei.
- Intreg personalul trezoreriei trebuie sa inteleaga politicile, limitele si cerintele legale.

#### **14. Folosirea judecatii si a bunului simt**

- Trebuie sa existe o preferinta pentru bazarea pe experienta si expertiza.

- Trebuie sa existe o stricta aderenta atat la spiritul cat si la litera Codului Model.

## **Capitolul X**

### **Indrumari aditionale pentru tranzactiile cu clientii corporativi/comerciali**

Recomandarile si prevederile cuprinse in acest cod se refera in general la tranzactiile pe pietele interbancare (over-the-counter) ale schimburilor valutare, ale instrumentelor de piata monetara si derivative, unde partenerii contractanti sunt in mod uzual banci sau alte institutii financiare. Participantii principali pe aceste piete de baza sunt, in cea mai mare parte, trezoreriile sau departamentele de tranzactionare atat ale bancilor locale si internationale, comerciale si de investitii, deservite in unele centre de catre o retea de firme profesionale de brokeraj. Din punct de vedere istoric, aceste piete au fost privite, de catre multi, ca principalele piete ale profesionistilor pentru operatiuni monetare, schimburi valutare si, mai recent, pentru instrumente derivate.

Cu toate acestea, in anii din urma, a devenit o obisnuinta pentru entitatile de dimensiuni mari nebancale sau corporative, sa dezvolte departamente cuprinzatoare de tranzactionare pentru operatiuni de trezorerie, cu personal sofisticat si experimentat, folosind intreaga gama moderna de produse si piete de transfer al riscului si arbitraj.

Aceste trezorerii corporatiste nu mai sunt limitate la acoperirea riscului valutar sau de rata a dobanzii generat de operatiuni comerciale, ci promoveaza frecvent bugete substantiale de profit provenind din operatiuni de arbitraj si tranzactionare pe piete monetare ca un scop in sine, activitati rezervate in mod traditional pentru institutiile financiare specializate cu rol de formatori de piata (market-maker).

Prin urmare, linia de demarcatie intre banci si non-banci nu mai are la baza diferentierea profesional/non-profesional.

Cu toate acestea, marea majoritate a clientilor asa numiti corporativi, comerciali sau nebancale nu intra in aceasta categorie si aspectele acoperite in acest capitol privesc recomandari de buna practica pentru operatiuni de trezorerie desfasurate cu clienti care, in mod normal, nu sunt considerati participanti principali pe pietele interbancare.

### **Principii si practici generale**

In timp ce conduita si practicile recomandate in capitolele I – X din acest cod se aplica in general la toti participantii pietelor OTC (over-the-counter), exista aspecte specifice care apar in relatia Banca/Institutie financiara (participant principal) - Client/Corporatie, si care sunt relevante, in mod special, acolo unde nu exista un cod separat al conduitei in tranzactiile cu corporatiile. Acestea includ conventia de a considera ‘calificarea’ clientului, in mod particular cu privire

la tranzactiile complexe (vezi nr. 3 de mai jos). Aceasta notiune impune participantilor principali sa se asigure, cat mai pe larg cu putinta, de faptul ca clientul intelege tranzactia care i se propune si implicatiile pentru firma sa, precum si ca nu exista impedimente evidente de natura a obstructiona incheierea tranzactiei.

O atentie speciala trebuie acordata, de asemenea, urmatoarelor:

### **1. Autorizarea**

Atat participantul principal cat si clientul trebuie sa procedeze la schimbarea listelor cu numele personalului autorizat sa tranzactioneze, stipuland clar care sunt instrumentele/pietele si sumele pentru care fiecare persoana este autorizata sa tranzactioneze.

Existenta unei asemenea liste nu trebuie, in mod necesar, sa conduca la nerecunoasterea unei tranzactii deja incheiate cu buna credinta intre cele doua parti.

### **2. Separarea responsabilitatilor**

Segregarea intre responsabilitatile din front si back-office si liniile de raportare, mentionate in capitolul III Nr. 1, este de egala importanta si pentru clientii comerciali care au un departament de tranzactionare sau o sectiune de acest fel, si controlul din partea managementului recomandat in asemenea situatii trebuie sa fie implementat atat de catre banca cat si de catre client.

### **3. Informatiile despre produsele complexe**

Este datoria participantului principal de a fi vigilent si cinstit fata de client in toate ocaziile, si de a lua in calcul interesele clientului. In acest sens, participantul principal trebuie sa fie pregatit sa furnizeze clientului orice informatie pe care acesta o cere cu privire la o tranzactie urmand a fi incheiata, in mod particular in ceea ce priveste produsele, instrumentele sau strategiile noi sau complexe, si riscurile pe care acestea le presupun (vezi de asemenea Capitolul II Nr. 7 – Confidentialitatea).

### **4. Confidentialitatea**

Dupa cum prevad si prevederile cuprinse in Capitolul II (7) ale acestui cod, nici participantii principali, nici clientii acestora, nu trebuie sa divulge catre terte parti natura sau conditiile tranzactiilor in curs de negociere, discutate sau efectuate

intre ei. Cand un client este in procesul de a negocia un produs sau strategie specifice, sau special concepute, sau individualizate pentru o anumita cerinta, impreuna cu banca, detaliile tehnice ale afacerii in negociere nu trebuie divulgate catre o terta parte.

## **5. Distractia si cadourile**

In continuarea prevederilor Capitolului II Nr. 2, participantilor principali li se reaminteste ca oferirea excesiva de distractii si cadouri de catre institutiile financiare catre clienti poate compromite impartialitatea dealerului clientului.

## **6. Cursuri de schimb istorice / Prelungirea scadentei tranzactiilor valutare**

Swaparea sau prelungirea scadentei tranzactiilor valutare la termen trebuie sa fie executata respectand parametrii clar definiti in Capitolul VII Nr. 1 – (Cursuri in afara pietei), folosindu-se cursul spot existent pentru reversarea cumpararii sau vanzarii tranzactiei scadente, asigurandu-se astfel realizarea imediata a profitului sau pierderii din momentul scadentei.

Orice deviere de la aceasta practica trebuie sa fie agreata si sustinuta prin documentatie de catre managementul ambelor parti contractante.

## **7. Documentatia legala**

Pentru tranzactii particulare sau complexe neacoperite de documentatia standard, participantul principal si clientul trebuie sa se asigure in avans ca au cazut de acord asupra termenilor documentatiei legale si asupra conditiilor tranzactiei, inainte de incheierea acesteia. Un suport aditional, sau politica de prevedere care insista asupra existentei unui (unor) acord(uri) si proceduri scris(e) inainte de efectuarea unei a doua tranzactii de aceeaasi natura, este considerat ca fiind o buna practica.

## **8. Contul de marja / Tranzactionarea pe baza de colateral**

Facilitatile de tranzactionare pe baza contului de marja pentru clienti trebuie sa aiba la baza documentatia completa, semnata inaintea oricarei tranzactii. Procedurile de inchidere in cazul aparitiei unui capital net negativ al clientului trebuie sa fie clar stipulate in conventia scrisa. Trebuie sa existe, de asemenea, atat o evaluare evaluare regulata a pozitiei la piata (mark-to-market), cat si o reconciliere a tuturor pozitiiilor.



## **9. Cunoaste-ti clientul**

Prevederile cu privire la principiul “cunoaste-ti clientul” stipulate in Capitolul II Nr. 4 asupra “Spalarii banilor” trebuie sa fie atent respectate.

## **10. Internet / Tranzactionarea on-line**

Cand sunt stabilite facilitati de tranzactionare prin internet, trebuie puse in aplicare recomandarile si procedurile de control stabilite in Capitolul VII Nr. 5.