

Boas práticas e orientações para venda de operações estruturadas

Abordagem inicial

- Através de operações estruturadas, damos acesso a operações mais elaboradas aos nossos clientes, de modo que ele não tenha como única alternativa comprar determinado ativo e aguardar que ele suba. É possível entrar com alavancagem (até mesmo sem a utilização de caixa), proteger ganhos ou ganhar na queda do ativo.
- Faça um questionamento sobre como o cliente está enxergando o momento atual de mercado para saber quais as operações mais se encaixam no perfil;
- Envie a operação elaborada pela mesa de Operações estruturadas ao cliente e peça uma ligação rápida para poder explicar a operação ao cliente;
- Estude a operação antecipadamente para demonstrar conhecimento e autoridade no assunto. Qualquer dúvida pode ser esclarecida antes com a mesa;
- Alinhar expectativas de prazo e liquidez com transparência;
- Colete o máximo de informações possíveis que possam embasar o call ao cliente.

Argumentação

- Expor de forma direta o payoff da operação (ganho e risco máximo) – onde o cliente começa a ganhar, até onde é o limite de ganho (caso houver) e onde começa a região de perda. Mostre o gráfico da operação.
- Operações Estruturadas geralmente eram usadas apenas por grandes Fundos ou Tesourarias de bancos – estamos dando acesso a base modal a operações mais elaboradas de forma customizada;
- Diversificação – forma de acesso ao mercado de renda variável com alavancagem (em alguns casos sem utilização de caixa – somente margem de garantia) ou utilizar para proteção de ganhos (diminuição de riscos);
- Alinhamento de risco/retorno;

Pós vendas

- Acompanhe sempre a evolução da carteira do cliente e monitore as maiores posições enviando informações relevantes. Demonstre interesse e que você se importa com os recursos do cliente;
- Mesmo que a performance não esteja conforme o esperado, se mantenha próximo do cliente;

Nunca Fazer:

- Prometer rentabilidade ao cliente;
- Dar ênfase nas vantagens do produto e não comentar sobre os riscos;
- Associar rentabilidade passada para projetar rentabilidade futura;
- Não explicar corretamente o payoff da operação;
- Não expor de forma correta os custos caso existam (inclusive corretagem e taxas da bolsa);

FAQ Operações estruturadas

Qual o volume mínimo para solicitar uma operação estruturada?

CANAL	PRATELEIRA		PERSONALIZADO
	PROSPECT	NÃO PROSPECT	PROSPECT / NÃO PROSPECT
B2C/B2B	R\$ 20.000,00	R\$ 30.000,00	R\$ 50.000,00
ALTA RENDA	R\$ 50.000,00	R\$ 100.000,00	R\$ 150.000,00

Qual o spread cobrado nas saídas antecipadas?

- A partir de 50% do ganho total, 1% de spread (sobre o notional)
- Menos de 50% do ganho total, 0,5% de spread (sobre o notional)
- Distrato do cliente por conta de desalavancagem, 1% de spread (sobre o notional)

Qual o horário limite para solicitar operações estruturadas?

- Para operações com opções listadas, solicitar até as 15h30 para que haja tempo hábil de cotar, solicitar abertura das opções na B³ (horário limite 16h) e fazer todas as verificações necessárias para cruzar a operação
- Para opções flexíveis, solicitar até as 16h30 para que todas as verificações sejam feitas. A operação é fechada com o market maker no leilão de fechamento (preço de referência para níveis de strikes e níveis de barreiras)

Quando as opções flexíveis são registradas?

Em D+1 da solicitação da operação, caso tenha sido feita até as 16h30

Fluxo de solicitação de operações estruturadas e cotações

Demandas solicitadas pelos officers/clientes

Caso o officer/cliente tenha um trade idea e demande essa estruturação para a mesa de operações estruturadas, seguir o fluxo abaixo:

1. Entrar em contato com a equipe de operações estruturadas solicitando a estruturação;
2. Após estruturação, iremos enviar uma lâmina para o officer com uma idéia de preço (temos uma ferramenta de precificação);
3. Caso o cliente tenha interesse na operação, solicitar o “de acordo” para a operação;
4. Após o ok, iremos solicitar ao Market maker cotação da estrutura e informar o officer para que possamos fechar a operação;
5. Com o fechamento da operação, enviamos o preço final com os níveis para que o officer solicite formalmente a boleta via planilha;
6. Sempre se atentar aos volumes mínimos, já apresentados nesse manual.

Operações enviadas pela mesa

Para operações enviadas pela mesa, o fluxo é basicamente o mesmo, não sendo necessária a cotação com o Market maker uma vez que, quando enviamos algum trade idea, já cotamos previamente, apenas informar a mim ou ao Henrique que irá realizar x quantidades da operação para fecharmos com o Market maker e enviar boleta em seguida via planilha

Pontos importantes:

- O uso da planilha para solicitação de boletas é de suma importância pois temos lá todas as informações necessárias para fechamento da operação e todas as áreas envolvidas no processo já são automaticamente copiadas no

disparo da boleto para que ajustes de corretagem, alocação de garantias e etc sejam feitas de forma adequada.

- Por gentileza, qualquer demanda sempre enviar para o email **OPERAÇÕES ESTRUTURADAS** operacoes.estruturadas@modal.com.br
- Sempre se atentar aos volumes mínimos, já apresentados nesse manual.

Abaixo link da planilha

U:\DEPTO\DTVM PRODUTO E CLIENTE\INTERFACE COM OS CANAIS\NOTAS ESTRUTURADAS

Planilha “OPERAÇÕES COM OPÇÕES – OFFICERS”

Na pasta abaixo, tem um vídeo com o treinamento do Leonardo de como usar a planilha corretamente:

U:\DEPTO\DTVM ALTA RENDA\Tutorial Planilha Opções\