

# Código de Ética



Atualizado em: 02/06/2020

## **Princípios Básicos**

---

Os funcionários e sócios deverão:

- Exercer suas atividades com boa-fé, transparência, diligência e lealdade em relação aos seus clientes;
- Agir com integridade, competência e respeito com o público, clientes, empregadores, empregados e colegas de profissão;
- Colocar a integridade no desempenho de suas atividades e os interesses dos clientes acima dos seus próprios interesses;
- Utilizar sempre julgamento profissional independente quando conduzirem análises, recomendações, investimentos ou participarem de qualquer outra atividade profissional.

## **Profissionalismo**

---

Os funcionários e sócios:

- Deverão conhecer e respeitar as leis, normas e regulamentos, inclusive aquelas baixadas pelos órgãos de autorregulação, que se apliquem às suas atividades profissionais;
- Deverão usar o cuidado e julgamento necessários para alcançar e manter independência e objetividade em suas atividades profissionais, não aceitando, solicitando ou oferecendo qualquer benefício, presente ou remuneração que possa ser encarada como comprometedor a sua autonomia (vide Anexo I – Política de Aceitação de Presentes e Anexo II – Política de Soft-Dollars).

## **Integridade no Mercado de Capitais**

---

Os funcionários e sócios:

- Que tenham posse de informações materiais e não-públicas que possam afetar o valor dos investimentos, não poderão agir, divulgar ou influenciar outros a agirem com base nestas informações;
- Deverão assegurar a observância de práticas negociais equitativas, nortear suas ações sobre os princípios de liberdade de iniciativa e da livre concorrência, não participando de ações que envolvam fraude, simulação, manipulação, distorções ou incrementos artificiais em preços e volumes de ativos negociados no mercado, declarações falsas ou lesão a interesses de investidores.

## **Dever com os Clientes**

---

Os funcionários e sócios deverão:

- Agir sempre com lealdade, prudência e cuidado no relacionamento com clientes, colocando sempre os interesses dos mesmos acima dos seus próprios e acima dos de seu empregador;
- Verificar e respeitar os deveres fiduciários aplicáveis a cada tipo de cliente;

- Agir com justiça e objetividade em eventuais recomendações ou análises de investimentos para seus clientes;
- Se assegurar da exatidão e abrangência das informações quando comunicarem os serviços que a empresa é capaz de prestar, a performance obtida pelos investimentos e a qualificação e experiência dos colaboradores da empresa;
- Manter total confidencialidade em relação a potenciais informações dos clientes, com as seguintes exceções: informações que digam respeito a atividades ilegais, informações cuja divulgação seja obrigatória por Lei ou informações cuja divulgação seja autorizada pelo cliente.

### **Dever com os Empregadores**

---

Os funcionários e sócios:

- Não deverão agir de tal forma ou aceitar benefícios que possam ser compreendidos como conflituosos com os objetivos e interesses do empregador, a não ser através de permissão pelo Comitê de Cumprimento de Normas da empresa (vide Anexo I – Política de Aceitação de Presentes e Anexo II – Política de Soft-Dollars);
- Não deverão privar seu empregador das vantagens associadas às suas habilidades ou agir de tal forma que possa causar dano ao mesmo;
- Não deverão atuar de forma independente em atividades que possam competir direta ou indiretamente com seu empregador, a não ser através de permissão do Comitê de Cumprimento de Normas da empresa.

# ANEXO I

## Política de Aceitação de Presentes

### 1) Conceitos gerais

---

Os colaboradores deverão usar o cuidado e julgamento necessários para alcançarem e manterem independência e objetividade em suas atividades profissionais, não aceitando, solicitando ou oferecendo qualquer benefício, presente ou remuneração que possa ser encarada como comprometedora à sua autonomia. Uma lista não exclusiva de exemplos de presentes ou benefícios inclui livros, bebidas, ingressos, jantares, eventos de entretenimento, passagens, aparelhos eletrônicos e objetos de arte.

### 2) Presentes recebidos de clientes diretos ou indiretos

---

O recebimento de benefícios ou presentes de clientes pode ser distinguido do recebimento de presentes de prestadores de serviços ou de pessoas querendo influenciar o favorecimento de um determinado cliente em detrimento de outros. Normalmente pequenos presentes recebidos de clientes não têm o potencial de influenciar a independência e objetividade dos colaboradores, uma vez que já existe um acordo de remuneração em vigor. Independentemente disso, os colaboradores devem, antes de receber o benefício, comunicar ao diretor de cumprimento de regras sobre a oferta. Em nenhuma circunstância será aceito o recebimento de qualquer benefício em troca de qualquer vantagem ou tratamento privilegiado, tais como acesso a informações das carteiras dos fundos em condições diferenciadas dos demais clientes.

### 3) Presentes recebidos de prestadores de serviços

---

Cuidado maior será dado a ofertas de benefícios e presentes de prestadores de serviços tais como corretoras, custodiantes de fundos ou empresas de fornecimento de sistemas. Neste caso, pode haver clara tentativa de reciprocidade na utilização dos serviços oferecidos. Portanto, após a oferta ser comunicada ao diretor de cumprimento de regras, este, uma vez avaliando-a como aceitável em função do valor, realizará um sorteio do presente entre os colaboradores da empresa que se mostrem interessados (este é procedimento que se aplica, por exemplo, no recebimento de ingressos e presentes de final de ano).

# ANEXO II

## Política de Soft Dollars

### 1) Conceitos Gerais

---

O fornecimento de benefícios adicionais por parte de prestadores de serviços (pagamento de serviços de informações como terminais Bloomberg e Reuters ou relatórios de pesquisas de terceiros), sobretudo corretoras, embutidos nos serviços prestados e contratados em nome dos fundos, deverá ser analisado pelo diretor de cumprimento de regras que seguirá as seguintes diretrizes:

- a) Em nenhuma circunstância poderá haver contrapartida em forma de pagamento majorado pelo serviço prestado e contratado pelos fundos (exemplo: taxa de corretagem superior à oferecida pelas demais corretoras para serviços análogos);
- b) O benefício ou vantagem oferecidos deverão ser usados em prol ou transferidos ao cliente que está arcando com o custo do serviço prestado.

### 2) Eventos educacionais e de divulgação de produtos

---

Convites para participação em eventos educacionais, de confraternização, apresentação de temas de mercado ou econômicos e até mesmo eventos para divulgação de produtos financeiros por parte de clientes ou prestadores de serviços poderão ser aceitos pelos colaboradores da empresa.