



Resumo Da Política De Conflitos de Interesse

Introduction

Esta Política de Conflitos de Interesse resumida (“a Política”) é fornecida a você (nosso Cliente ou Cliente potencial) de acordo com a Lei de Prestação de Serviços de Investimento, Exercício de Atividades de Investimento, Operação de Mercados Regulados e Outros Assuntos Relacionados, conforme posteriormente alterada de tempos em tempos (“a Lei”), de acordo com a qual a InterMagnum (“a Empresa”) deve tomar todas as medidas razoáveis para detectar e evitar conflitos de interesse.

A Empresa está empenhada em agir de forma honesta, justa e profissional e no melhor interesse dos seus Clientes e em cumprir, em particular, os princípios definidos na legislação acima na prestação de serviços de investimento e outros serviços auxiliares relacionados com esses serviços de investimento.

O objetivo deste documento é estabelecer a abordagem da Empresa na identificação e gestão de conflitos de interesse que podem surgir durante o curso de suas atividades comerciais normais. Além disso, este documento identifica circunstâncias que podem dar origem a um conflito de interesses.

Escopo

A Política se aplica a todos os seus diretores, funcionários, quaisquer pessoas direta ou indiretamente vinculadas à Empresa (doravante denominadas “Pessoas Vinculadas”) e se refere a todas as interações com todos os Clientes.

Critérios de identificação de conflitos de interesse

Para fins de identificação dos tipos de conflitos de interesse que podem surgir no decurso da prestação de serviços de investimento e auxiliares ou uma combinação dos mesmos e cuja existência possa prejudicar os interesses de um Cliente, a Empresa leva em consideração, seja a Empresa ou uma pessoa, está em qualquer uma das seguintes situações, seja como resultado de fornecer investimento ou serviços auxiliares ou atividades de investimento ou de outra forma:

- É provável que a Empresa ou pessoa relevante tenha um ganho financeiro ou evite uma perda financeira às custas do Cliente;
- A empresa ou pessoa relevante tem interesse no resultado de um serviço prestado ao cliente ou de uma transação realizada em nome do cliente, que é distrital do interesse do cliente nesse resultado;



- A Empresa ou pessoa relevante tem incentivos financeiros ou outros para favorecer o interesse de outro Cliente ou grupo de Clientes sobre os interesses do Cliente;
- A Empresa ou pessoa relevante recebe ou receberá de outra pessoa que não o Cliente um incentivo em relação a um serviço prestado ao Cliente, na forma de dinheiro, bens ou serviços, além da comissão ou taxa padrão por esse serviço;

Identificação de conflitos de interesse

Quando a Empresa lida com o Cliente, a Empresa, um associado ou alguma outra pessoa ligada à Empresa pode ter um interesse, relacionamento ou acordo que seja material em relação à Transação em questão ou que entre em conflito com os interesses do Cliente.

Embora não seja viável definir com precisão ou criar uma lista exaustiva de todos os conflitos de interesse relevantes que possam surgir, de acordo com a natureza, escala e complexidade atuais dos negócios da Empresa, a lista a seguir inclui circunstâncias que constituem ou podem dar origem a um conflito de interesses que implique em risco material de dano aos interesses de um ou mais Clientes, em decorrência da prestação de serviços de investimento:

- A Empresa pode ter interesse em maximizar os volumes de negociação a fim de aumentar sua receita de comissão, o que é inconsistente com o objetivo pessoal do Cliente de minimizar os custos de transação;
- o esquema de bônus da Empresa pode premiar seus funcionários com base no volume de negociação, etc;
- a Empresa pode receber ou pagar incentivos para ou de terceiros devido à indicação de novos Clientes ou negociação de Clientes;
- a Empresa ou pessoa relacionada tem interesse no resultado de um serviço prestado ao Cliente ou de uma transação realizada em nome do Cliente, que é distinto do interesse do Cliente nesse resultado;
- a Empresa ou uma Pessoa Relacionada tem incentivos financeiros ou outros para favorecer o interesse de outro cliente ou grupo de clientes sobre os interesses do Cliente;
- a Empresa ou pessoa relacionada exerce os mesmos negócios que o Cliente;
- A Empresa pode fornecer aconselhamento de investimento aos seus clientes, ao mesmo tempo que recomenda ou vende produtos emitidos pela Empresa ou empresas afiliadas.
- a Empresa pode ter relacionamentos com muitos fornecedores de produtos de terceiros / instituições financeiras que podem remunerar a Empresa por meio de incentivos / comissões / taxas e a Empresa pode favorecer uns aos outros no processo de recomendação se incentivos / comissões / taxas mais elevados forem fornecidos;

Procedimentos e controles para gerenciamento de conflitos de interesses

Em geral, os procedimentos e controles que a Empresa segue para gerenciar os conflitos de interesse identificados incluem as seguintes medidas (a lista não é exaustiva):



- Procedimentos eficazes para prevenir ou controlar a troca de informações entre pessoas relevantes envolvidas em atividades que envolvam um risco de conflito de interesses, quando a troca dessas informações pode prejudicar os interesses de um ou mais Clientes;
- A supervisão separada de pessoas relevantes cujas funções principais envolvam a realização de atividades em nome de, ou prestação de serviços a, Clientes cujos interesses podem ser conflitantes, ou que de outra forma representam interesses diferentes que podem ser conflitantes, incluindo os da Empresa;
- A remoção de qualquer ligação direta entre a remuneração das pessoas relevantes principalmente envolvidas em uma atividade e a remuneração de, ou receitas geradas por, diferentes pessoas relevantes principalmente envolvidas em outra atividade, onde um conflito de interesses pode surgir em relação a essas atividades;
- Medidas para prevenir ou limitar qualquer pessoa de exercer influência inadequada sobre a maneira pela qual uma pessoa relevante realiza investimentos ou serviços ou atividades auxiliares;
- Medida para prevenir ou controlar o envolvimento simultâneo ou sequencial de uma pessoa relevante em investimentos separados ou serviços ou atividades auxiliares onde tal envolvimento possa prejudicar a gestão adequada de conflitos de interesse.

Outras medidas foram tomadas:

- A Empresa realiza monitoramento contínuo das atividades de negócios para garantir que os controles internos sejam apropriados.
- A Empresa adota procedimentos eficazes para prevenir ou controlar a troca de informações entre Pessoas Vinculadas que desenvolvam atividades que envolvam risco de conflito de interesses, quando a troca dessas informações possa prejudicar os interesses de um ou mais Clientes.
- Supervisão em separado das Pessoas Vinculadas cujas funções principais envolvam a prestação de serviços a Clientes com interesses conflitantes ou que de outra forma representem interesses diversos e conflitantes, inclusive os da Companhia.
- Medidas para prevenir ou limitar qualquer pessoa de exercer influência inadequada sobre a forma como a Pessoa Relacionada realiza os serviços de investimento.
- Medidas para prevenir ou controlar o envolvimento simultâneo ou sequencial de uma Pessoa Relacionada em serviços de investimento separados, onde tal envolvimento possa prejudicar a gestão adequada de conflitos de interesse.
- Uma política projetada para limitar o conflito de interesses decorrente de dar e receber incentivos.
- As paredes da China restringem o fluxo de informações confidenciais e internas dentro da empresa e a separação física dos departamentos.
- Procedimentos que regem o acesso aos dados eletrônicos.
- Segregação de funções que pode gerar conflitos de interesse se exercida pela mesma pessoa.
- Requisitos de negociação de contas pessoais aplicáveis às Pessoas Relacionadas em relação aos seus próprios investimentos.
- Estabelecimento de um Departamento de Compliance para monitorar e relatar o acima para o Conselho de Administração da Empresa.



- Proibição de executivos e funcionários da Empresa que tenham interesses comerciais externos em conflito com os interesses da Empresa, sem a aprovação prévia do conselho de administração da Empresa.
- Uma política de “necessidade de saber” que rege a disseminação de informações confidenciais ou privilegiadas dentro da Empresa.
- Nomeação do Auditor Interno para garantir que os sistemas e controles apropriados sejam mantidos e reportem ao Conselho de Administração da Empresa.
- Estabelecimento do princípio “quatro olhos” na supervisão das atividades da Empresa.
- A Empresa realiza monitoramento contínuo das atividades de negócios para garantir que os controles internos sejam apropriados.
- Estabelecimento de Política de Transações Pessoais.
- Os membros da equipe devem notificar a Empresa sobre qualquer interesse direto ou indireto em instrumentos financeiros ou emissores ou quaisquer interesses diretos ou indiretos ou relacionamentos ou vínculos que possam de alguma forma criar conflitos de interesse com a Empresa ou seus clientes.
- Os membros da equipe são obrigados a notificar imediatamente a Empresa caso percebam que um conflito de interesses pode ser criado devido à realização de uma tarefa / trabalho específico.
- Aconselhar / recomendações sobre transações que são desnecessárias ou irracionais ou que não podem ser explicadas adequadamente ou visam aumentar o volume de atividades da Empresa ou comissões recebidas de terceiros e não visam servir os interesses dos clientes são proibidas.
- Os membros do pessoal estão proibidos de aceitar presentes, promoções, descontos ou qualquer outro benefício monetário ou em espécie de Clientes ou terceiros, que possam criar conflitos de interesse. Presentes de baixo valor podem ser aceitos após a aprovação da Empresa.
- Em circunstâncias não cobertas pelos pontos acima e dada a natureza de uma situação de conflito de interesses, o Compliance Officer e / ou a Alta Administração deve decidir se permite uma transação notificando o Cliente, ou não permite a transação por completo.

Consentimento do cliente

Ao celebrar um Contrato de Cliente com a Empresa para a prestação de Serviços de Investimento, o Cliente concorda com a aplicação desta Política sobre ele. Além disso, o Cliente consente e autoriza a Empresa a negociar com o Cliente da maneira que a Empresa considerar adequada, não obstante qualquer conflito de interesses ou a existência de qualquer interesse material em uma Transação, sem referência prévia ao Cliente.

Caso a Empresa não consiga lidar com uma situação de conflito de interesses, ela reverterá para o Cliente.

Divulgação de informações



Se durante o curso de uma relação comercial com um Cliente ou grupo de Clientes, os arranjos / medidas organizacionais ou administrativas em vigor não forem suficientes para evitar ou gerenciar um conflito de interesses relacionado a esse Cliente ou grupo de Clientes, a Empresa divulgará o conflito de interesses antes de realizar novos negócios com o Cliente ou grupo de Clientes.

Alteração da Política e Informações Adicionais

A Empresa reserva-se o direito de revisar e / ou alterar sua Política e disposições sempre que julgar apropriado de acordo com os termos do Contrato do Cliente entre a Empresa e o Cliente.

Caso necessite de mais informações e / ou tenha dúvidas sobre conflitos de interesse, envie sua solicitação e / ou perguntas para support@intermagnum.com.