elefin

Resumo da Política de Conflitos de Interesses



O presente Resumo da Política de Conflitos de Interesses estabelece os mecanismos mantidos pela Elefin para identificar, gerir e divulgar os conflitos de interesses que surjam no exercício de suas atividades.

1. FINALIDADE DA POLÍTICA

1.1. A Elefin (a "Empresa") estabeleceu, implementa e mantém uma política de conflitos de interesses para identificar, gerir e divulgar os conflitos que possam surgir no exercício de suas atividades.

1.2. O presente Resumo da Política de Conflitos de Interesses (a "Política") descreve os mecanismos mantidos pela Empresa para gerir conflitos de interesses relativos aos deveres que tem para com seus clientes. Uma versão completa da Política de Conflitos de Interesses poderá ser fornecida mediante solicitação.

2. QUANDO PODEM SURGIR CONFLITOS

2.1. Pode surgir um conflito de interesses quando a Empresa, uma afiliada ou uma pessoa relevante:

- tiver probabilidade de obter um ganho financeiro ou evitar uma perda financeira em detrimento de um cliente;
- tiver, no resultado de um serviço ou de uma transação, um interesse distinto do interesse do cliente nesse resultado;
- tiver um incentivo para favorecer um cliente ou grupo de clientes em detrimento de outro;
- exercer o mesmo tipo de atividade que o cliente; ou
- receber ou pagar uma comissão, benefício ou outro incentivo relacionado a um serviço prestado a um cliente.

2.2. As principais circunstâncias que podem dar origem a um conflito incluem os casos em que:

- a Empresa executa ou providencia posições de clientes nas quais a Empresa, uma afiliada ou uma pessoa relevante tem um interesse relevante, direto ou indireto;
- a Empresa utiliza entidades afiliadas em relação aos serviços prestados aos clientes; ou
- a Empresa paga ou aceita benefícios, comissões ou outras remunerações de terceiros relacionados a posições de clientes.

3. MEDIDAS DE GESTÃO DE CONFLITOS

3.1. A Empresa mantém procedimentos e controles para prevenir ou gerir conflitos de interesses. Estes incluem, entre outros:

- procedimentos para prevenir ou controlar a troca de informações entre pessoas envolvidas em atividades que impliquem risco de conflito;
- barreiras de informação, incluindo "muralhas chinesas" (Chinese walls), para restringir o acesso a informações confidenciais;
- segregação de funções nos casos em que a participação simultânea ou sequencial possa prejudicar a gestão adequada de conflitos;
- exigência de que as pessoas relevantes divulguem conflitos de interesses reais ou potenciais;
- treinamento para ajudar os colaboradores a identificar, prevenir e gerir conflitos;
- controles automatizados destinados a reduzir o risco de erro humano ou de intervenção inadequada;
- controles de qualidade, monitoramento e revisões de segurança;
- procedimentos antissuborno, anticorrupção e de denúncia de irregularidades (whistleblowing);
- restrições ou proibições de atividades que possam dar origem a um conflito impossível de gerir; e
- divulgação ao cliente quando um conflito não puder ser totalmente evitado ou adequadamente gerido.

4. RECONHECIMENTO DO CLIENTE

4.1. Ao celebrar o Contrato do Cliente, o cliente reconhece que podem surgir ou existir conflitos de interesses e consente que a Empresa atue não obstante tais conflitos, sujeito aos mecanismos da Empresa para a sua gestão.