

Brasil – Procedimento de Remuneração do Distribuidor

Julho/2021

1. Escopo

O BTG Pactual, devidamente habilitado a atuar como integrante do sistema de distribuição, por conta própria e de terceiros, na negociação de ativos financeiros e valores mobiliários nos mercados regulamentados e suas entidades, devidamente habilitadas a atuar na distribuição dos próprios fundos, quando aplicável, vem, através deste Procedimento, e em atendimento ao disposto nas Regras e Procedimentos para Transparência na Remuneração dos Distribuidor da Associação Brasileira das Entidades dos Mercados Financeiros e de Capitais - ANBIMA, divulgar informações relativas à remuneração recebida, direta ou indiretamente, na atividade de distribuição de produtos de investimento (Distribuição).

2. Aspectos Gerais

Na atividade de Distribuição, o BTG Pactual é autorizado perante a Comissão de Valores Mobiliários (CVM) a realizar a distribuição de valores mobiliários, e por consequência, também participa dos mercados administrados pela B3 S.A. - Brasil, Bolsa, Balcão, devendo observar o disposto na Instrução CVM 505 e Resolução CVM 30, além de todas as demais regulamentações que tratem sobre o tema de distribuição.

A atividade de Distribuição consiste na oferta de produtos de investimento de forma individual ou coletiva, resultando ou não em aplicação de recursos, assim como a aceitação de pedido de aplicação por meio de agências bancárias, plataformas de atendimento, centrais de atendimento, canais digitais, ou qualquer outro canal estabelecido para este fim, assim como atividades acessórias prestadas aos clientes, tais como manutenção do portfólio de investimentos e fornecimento de informações periódicas acerca dos investimentos realizados.

O BTG Pactual distribui títulos e valores mobiliários emitidos e/ou administrados pelo Conglomerado, sendo que a escolha do produto será feita a exclusivo critério do cliente, de acordo com o seu perfil.

A instituição disponibiliza atendimento via especialistas de investimentos e canais digitais, permitindo que os clientes tenham acesso às informações necessárias para tomada de decisão no momento de investir.

A seleção de produtos leva em conta aspectos técnicos, tais como, mas não se limitando, o risco do produto, contribuição do produto para a diversificação de risco da carteira dos clientes e cenários macro e microeconômicos. Todos os critérios de seleção de produtos seguem os processos de Governança Corporativa e regras de Compliance da instituição.

3. Forma de Remuneração do BTG pela Distribuição de Produtos de Investimentos

Os valores cobrados pelo BTG Pactual são refletidos integralmente para os segmentos de negócios responsáveis pelos clientes.

Sendo que os tipos de remuneração recebidas pelos segmentos do BTG Pactual na Distribuição de Produtos de Investimento, são classificados, conforme segue:

- I. Percentual da taxa de administração;
- II. Percentual da taxa de performance,

III. Spread.

A remuneração dos profissionais diretamente envolvidos no esforço de venda não varia de acordo com a modalidade do produto distribuído.

Nos casos de Distribuição de Fundos de Investimento próprios e de Produto de Investimento de emissão do BTG Pactual, de seu Conglomerado ou Grupo Econômico, os ganhos obtidos com a Distribuição de Produtos de Investimento e operações realizadas são destinados ao Conglomerado ou Grupo Econômico, que, conseqüentemente, o remunera.

4. Potenciais Conflito de Interesses

Um dos princípios que regem as atividades do BTG Pactual é a adoção de medidas que visam evitar a realização de operações em situação de conflito de interesses e assegurar tratamento equitativo a seus clientes. Nesse sentido, a instituição não recomenda produtos de investimento a clientes em virtude do recebimento de remuneração, rebates ou comissões, tampouco em relação ao emissor ou contraparte na operação.

No que se refere a fundos de investimento, em havendo as atividades de gestão, administração fiduciária e distribuição realizadas por empresas e ou diferentes departamentos do Conglomerado a mitigação de qualquer potencial conflito de interesse se dá pela e segregação física de instalações, preservação de informações confidenciais e restrição de acesso a arquivos, além de conforme as boas práticas de “Chinese wall”, as regulamentações da CVM, as práticas recomendadas pela Autoregulação do mercado.