

POLÍTICA DE SOFT DOLLAR

EXPONENCIAL CONSULTORIA DE VALORES MOBILIÁRIOS

ABRANGÊNCIA

Esta “Política de Soft Dollar” aplica-se aos sócios, diretores, funcionários, prestadores de serviço, terceirizados, consultores e demais pessoas físicas ou jurídicas contratadas, ou outras entidades que participem, de forma direta, das atividades diárias e negócios, representando a EXPONENCIAL CONSULTORIA DE VALORES MOBILIÁRIOS (doravante, “Colaboradores”).

OBJETIVO

A Política de Soft Dollar tem como finalidade estabelecer os padrões de negociação de Soft Dollar à luz da instrução CVM número 21 de 25 de Fevereiro de 2021 (ICVM 21), exigidos para seus Colaboradores na condução de possíveis recebimentos de benefícios de colaboradores envolvendo clientes, colegas, parceiros e provedores de serviços, concorrentes, fornecedores, representantes governamentais sob a forma de:

1. Softwares;
2. Relatórios de Pesquisa;
3. Qualquer outro tipo de ferramenta ou serviço.

Tais princípios deverão ser compulsoriamente observados pelos colaboradores da EXPONENCIAL CONSULTORIA DE VALORES MOBILIÁRIOS. Para tanto, será coletado Termo de Adesão e Confidencialidade através do qual os colaboradores declaram estar cientes de todas as regras e princípios aqui expostos, que lhes foram previamente apresentados pelo responsável pelo Compliance da EXPONENCIAL CONSULTORIA DE VALORES MOBILIÁRIOS e em relação aos quais não existe qualquer dúvida, comprometendo-se a observá-los a todo tempo no desempenho de suas atividades.

Em caso de dúvidas a respeito das disposições aqui contidas, o Colaborador deve consultar o Diretor responsável pelo Compliance.

PRINCÍPIOS E OBRIGAÇÕES

Soft Dollar é um acordo comercial geralmente realizado entre corretoras de investimento e clientes no qual uma parte paga comissões com o intuito de obter privilégios ou acesso a softwares e pesquisas. É um benefício de natureza não pecuniária no qual uma parte passa a negociar de forma mais recorrente ou com maiores volumes com o provedor em troca do benefício. Pela natureza da EXPONENCIAL CONSULTORIA DE

VALORES MOBILIÁRIOS não ser comissionada e sempre procurando o maior alinhamento e transparência sem conflitos de interesse com o cliente é vedada qualquer política de soft dollar, uma vez que essa prática onera os resultados financeiros de longo prazo do cliente. Em caso de negociação de valores mobiliários o consultor deve dar preferência sempre à melhor relação de custo-benefício para o cliente, independente de possíveis benefícios. Respeitando os critérios de best execution estabelecidos no mercado, em especial a velocidade (sempre executar a ordem da melhor forma possível e o mais próximo possível do momento em que o cliente deu a ordem), preço (sempre que possível procurar o melhor preço possível para o cliente) e documentação e informação da execução. Qualquer tipo de benefício deve ser sempre secundário. Não respeitados esses critérios, consultores e colaboradores receberão como punição:

1. Advertência escrita;
2. Suspensão;
3. Desligamento.

EXCEÇÕES

Dada a impossibilidade de prever todas as situações em que Colaboradores possam ser confrontados com questões éticas e de conduta profissional, todos os Colaboradores são responsáveis por evitar tais riscos, devendo agir sempre de forma proativa, íntegra, com bom senso, e, em caso de dúvida, consultando o diretor estatutário de Compliance.