

**POLÍTICA DE RATEIO E DIVISÃO DE ORDEN ENTRE AS CARTEIRAS DE
VALORES MOBILIÁRIOS
TUTORS CONSULTORIA DE VALORES MOBILIARIOS LTDA**

I. INTRODUÇÃO

O objetivo desta política é garantir que existem mecanismos que asseguram o rateio e a divisão das operações por meio de critérios equitativos, preestabelecidos, formalizados e passíveis de verificação.

II. Alocação de Investimento

Alocação de investimentos consiste na definição dos valores e classes de ativos que irão compor a carteira do investidor. Este **processo é individual**, ou seja, existe uma alocação específica para cada cliente.

Neste sentido, todas as ordens de compra ou venda serão realizadas em contas individuais, gerando notas de corretagem ou comprovantes de aplicações em nome do cliente.

III. Ordens

Ordem é uma instrução dada por um cliente a um intermediário (corretora ou distribuidor) para execução de uma compra ou uma venda de determinado ativo.

Os principais tipos de ordens são:

- Ordem a Mercado: é aquela que especifica somente a quantidade e as características dos valores mobiliários a serem comprados ou vendidos, sem que seja fixado o preço, devendo ser executada a partir do instante em que for recebida;
- Ordem Limitada: é aquela que deve ser executada por preço igual ou melhor do que o especificado pelo cliente. Preço maior ou igual, no caso de venda a limite, ou preço menor ou igual, no caso de compra a limite;
- Ordem Casada: é aquela composta por uma ordem de compra e outra de venda, e só podem ser cumpridas integral e simultaneamente.

IV. Transmissão

As ordens poderão ser transmitidas verbalmente por telefone ou por escrito, via meios eletrônicos (e-mail, Skype, autorizações impressas) podendo ser gravadas.

V. Rateio

Como as alocações são individuais, nenhuma ordem contemplará valores referente de outros clientes.

VI. Envio de Ordem

As ordens poderão ser enviadas via sistema eletrônico ou via mesa de operações oferecidos pelas corretoras.

VII. Regra de Interna

Colaboradores, sócios, admiradores e empregados da Tutors Consultoria de Valores Mobiliários LTDA não possuem vedações quanto aos ativos que possam compor seus investimentos, desde que respeitem os Princípios a seguir (estão no **Código de Ética e Conduta**)

Princípio 3 - Deveres Com os Clientes:

a) Lealdade, prudência e zelo:

- Dever de lealdade ao cliente, sempre usar cautela e discernimento razoáveis.
- Sempre agir em benefícios dos clientes e colocar os seus interesses acima do seu como Colaborador e do seu empregador (Tutors).
- Determinar e Cumprir com o dever fiduciário.
- Negociar justamente e com transparência com todos os clientes

Princípio 6 - Conflito de Interesses:

a) Divulgação de Conflitos:

- Divulgar e comunicar de forma justa e plena todas as questões que possam vir a prejudicar sua independência e objetividade ou interferir com seus deveres para com os clientes, potenciais clientes e empregador.

b) Prioridade das transações:

- Transações de clientes e empregador devem ter prioridade sobre transações pessoais (incluindo propriedade indireta – ex.: conta esposa e filhos).
- Contas de membros de família que são clientes devem ser tratadas como as outras.

c) Comissão por recomendação:

- Informar aos clientes, potenciais clientes e empregador, qualquer remuneração ou benefício recebido ou pago a terceiros pela recomendação de produtos ou serviços.