

I. Aspectos gerais

Este documento tem por objetivo dar transparência às regras e procedimentos adotados pelo Banco Santander (Brasil) S.A. (“Banco Santander”) em relação à remuneração recebida na distribuição dos produtos de investimentos aos seus clientes e aos potenciais conflitos de interesse relacionados à distribuição.

Distribuição de investimentos é (i) a oferta de Produtos de Investimento (valores mobiliários e ativos financeiros) de forma individual ou coletiva, 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; e (ii) eventuais atividades acessórias prestadas aos investidores, tais como manutenção do portfólio de investimentos e fornecimento de informações periódicas acerca dos investimentos realizados.

Dentre os produtos comercializados, além dos produtos de investimentos próprios, o Banco Santander também distribui produtos de casas terceiras para complementar seu portfólio, visando atender as solicitações e necessidades dos investidores.

II. Forma de remuneração do Banco Santander pela Distribuição de Produtos de Investimentos:

a. Remuneração recebida pela Distribuição dos Produtos de Investimentos

1.1) Produtos de Renda Fixa

1.1.1 CDB, Poupança, LCI, LCA, LF, Contamax, Compromissadas e LIG

A remuneração destes produtos é dada por meio dos spreads praticados. Estes spreads podem ser entendidos como a diferença entre o custo de captação destes produtos (rendimentos pagos ao investidor) e a receita obtida pela Instituição, com a destinação desses valores em suas atividades bancárias.

1.1.2 CRI, CRA e Debêntures

- **Ofertas Públicas:** a instituição é remunerada por uma comissão (%) sobre o total do volume distribuído.

- **Mercado Secundário:** a remuneração da instituição vem da diferença entre o preço de venda e o preço de compra do título (spread).

1.1.3 COE (Certificado de Operações Estruturadas)

O COE possui uma parcela de Derivativos em sua estrutura para alavancar o resultado ao cliente (conforme o ativo subjacente da estrutura) e o banco é remunerado por uma parcela do valor da compra deste derivativo. Se atuando como Distribuidor, a instituição é remunerada por uma comissão (%) sobre o total do volume distribuído.

1.2) Fundos de Investimentos

A Instituição é remunerada na Distribuição de fundos por:

- **Taxa de Administração do Fundo:** O Banco Santander, na qualidade de administrador de fundos, é remunerado por um percentual dessa Taxa de Administração. É calculada e

provisionada por dia útil sobre o valor do Patrimônio Líquido do Fundo, mediante divisão da taxa anual por 252 (duzentos e cinquenta e dois) dias, sendo paga mensalmente.

- **Taxa de Performance do Fundo:** O Banco Santander, na qualidade de gestor de fundos, recebe um percentual sobre o resultado que superar um determinado parâmetro de referência. Geralmente essa cobrança é realizada em alguns fundos que possuem gestão ativa, buscando superar o desempenho de seu parâmetro de referência. Nesse caso, o Distribuidor não é remunerado por essa taxa.

- **Taxa de Rebate:** O Banco Santander, na qualidade de distribuidor de fundos de investimentos de terceiros, recebe uma comissão. Essa comissão é um percentual da taxa de administração ou taxa de performance paga pelos cotistas do Fundo de Investimento

1.3) Produtos Comercializados pela Santander Corretora (Ações, BDRs, ETFs, Fundos Imobiliários e Derivativos)

- **Ofertas Públicas:** a instituição é remunerada por uma comissão de distribuição, normalmente calculada como um percentual sobre o total do volume distribuído.

- **Mercado Secundário:** remuneração por meio de uma comissão (corretagem) sobre a intermediação (compra ou venda de ativos) realizada.

- **Operações Estruturadas:** remuneração por meio de uma comissão sobre o montante estruturado da operação.

- **Aluguel de ações:** remuneração por meio de uma comissão (calculada através de um percentual sobre o volume a executado de uma ordem).

1.4) Títulos Públicos

A comercialização de Títulos Públicos por meio do Tesouro Direto (Santander Corretora) não gera nenhuma remuneração para o Distribuidor, pois a taxa de corretagem para comercialização do Tesouro Direto atualmente está zerada na Instituição. Para os Títulos Públicos comercializados pela Tesouraria, a remuneração é realizada por meio do spread (diferença entre o preço de venda e o preço de compra do título).

Remuneração dos Profissionais

A remuneração dos profissionais diretamente envolvidos nas vendas dos produtos de investimento é composta por um valor fixo e uma parcela variável. Esta leva em consideração, dentre outros fatores, o volume, o produto de investimento e a modalidade dos produtos distribuídos pelos profissionais.

Os ganhos obtidos com a distribuição dos fundos de investimentos próprios e os demais produtos de investimento de emissão do Banco Santander ou de seu conglomerado econômico são destinados ao conglomerado, que, conseqüentemente, remunera a área distribuidora.

III. Potenciais conflitos de interesse e mitigadores;

1) Potenciais conflitos de interesse relacionados à distribuição

Como potenciais conflitos de interesses temos:

- 1) Comercialização de produtos visando somente a produtividade da força de venda: i) não levando em consideração se a oferta está adequada ao perfil de Investidor do cliente (oferta de produtos com risco maior que a parcela recomendado para o perfil); ii) venda do produto considerando apenas a rentabilidade passada de um produto em detrimento da recomendação da Área de Advisory; iii) Comercialização de produtos menos complexos (comercialização mais rápida) e que geram menor potencial de rentabilidade ao cliente;
- 2) Venda concentrada em produtos que podem apresentar resultados imediatos para a força de venda;
- 3) Comercialização apenas dos produtos de Emissão Própria, geridos ou administrados pelo Banco Santander;
- 4) Comercialização no Mercado Secundário somente dos títulos de sua Carteira Própria.

Para mitigar conflitos de interesses, a área de Distribuição possui um papel isento em relação aos ganhos da instituição nas escolhas dos produtos a serem recomendados aos clientes. Para tal, a área realiza fóruns mensais com estrategistas do banco, economistas, com as áreas de produtos e Compliance, avaliando os cenários econômicos local e internacional e selecionando as melhores combinações de produtos a fim de buscar retornos diferenciados aos clientes, seguindo nossas Carteiras Modelo de acordo com o perfil investidor. Por ser uma escolha neutra, não levamos em consideração se a oferta é de produtos próprios ou de terceiros, pois buscamos recomendar os produtos com as melhores combinações de risco x retorno. Vale informar que a Força de vendas não possui visibilidade se um determinado ativo é originário da carteira proprietária do Banco Santander.

Além disso, toda a distribuição de produtos respeita o Marco de Comercialização de Produtos e Serviços e de Proteção do Consumidor, contemplando temas como: Tratamento Justo e Respeitoso ao Cliente e Gerenciamento de Conflitos de Interesse.

Para eventuais dúvidas entre em contato com seu Gerente de Relacionamento/ Assessor de Investimentos ou acesse o portal de educação financeira da ANBIMA “Como Investir” em www.comoinvestir.com.br.

