



Partners Group
REALIZING POTENTIAL IN PRIVATE MARKETS

PARTNERS GROUP (BRAZIL) INVESTIMENTOS LTDA.

**Consolidação de Regras, Procedimentos e Descrição dos Controles
Internos**

Junho/2016



Diretiva de Proteção de Dados, Cibersegurança e Privacidade

Emitida por: Comitê Executivo

1. Dados pessoais

1.1 Proteção de dados pessoais

A Partners Group está comprometida com a proteção da privacidade, interesses e direitos fundamentais dos indivíduos e, portanto, toma muito cuidado com o processamento de dados pessoais. "Processamento" inclui a obtenção, manutenção, uso, acesso, divulgação e destruição de dados pessoais. "Dados pessoais" inclui dados relacionados a pessoas físicas vivas que possam ser identificadas apenas a partir desses dados ou desses dados em conjunto com outras informações.

1.2 Motivos para manter dados pessoais

A Partners Group mantém dados pessoais pelos seguintes motivos (essa lista não é exaustiva):

1. Gestão de equipe;
2. Treinamento e avaliação de membros da equipe;
3. Publicidade dos serviços e produtos da Partners Group;
4. Manutenção de contas e registros adequados;
5. Prevenção de crimes (por exemplo, registros de operações da conta pessoal, documentos de identidade contra lavagem de dinheiro);
6. Prestação de consultoria a seus clientes; e
7. Armazenamento de dados de cópias de segurança.

1.3 Tipos de dados pessoais mantidos

Com relação aos clientes da Partners Group, dados pessoais confidenciais poderão ser fornecidos nos seguintes casos: (i) ao subscrever um produto ou fundo; (ii) com relação ao estabelecimento de um produto ou serviço; ou (iii) como resultado de uma operação com clientes.

1.3.1. Dados de clientes

Os dados pessoais confidenciais que a Partners Group coleta com relação a clientes poderão



incluir:

1. Nomes, endereços e números de telefones de clientes;
2. Números de identificação fiscal e/ou de previdência social;
3. Exigências de identificação de conheça seu cliente (por exemplo, cópias do passaporte/comprovante de residência/propriedade beneficiária);
4. Circunstâncias financeiras e renda;
5. Titularidades e posições de valores mobiliários; e
6. Qualquer lista, descrição ou outro agrupamento de clientes derivados de dados pessoais confidenciais.

1.3.2. Funcionários e contatos

Com relação aos funcionários e contatos da Partners Group, os seguintes tipos de dados pessoais poderão ser mantidos:

1. Detalhes pessoais (por exemplo, nome, endereço, informações de contato, idade, número de identificação fiscal ou de previdência social, cópias do passaporte);
2. Detalhes sobre a família e estilo de vida (por exemplo, estado civil, detalhes dos familiares);
3. Detalhes sobre escolaridade e treinamento (por exemplo, qualificações, histórico profissional, detalhes da contratação, experiência profissional); e
4. Detalhes financeiros (por exemplo, salário, investimentos detidos, detalhes de seguros, informações de pensão).

1.3.3. Apenas funcionários

A Partners Group também poderá manter os seguintes tipos de informações altamente sensíveis sobre os funcionários:

1. Filiação a sindicato;
2. Saúde ou estado físico ou mental (por exemplo, registros de ausência de doenças);
3. Infrações (incluindo supostas infrações); e
4. Processo criminais, resultados e sentenças.



2. Processamento e Segurança de Dados

2.1 Princípios-chave

Com relação a todos os dados pessoais mantidos e processados pela Partners Group, a Partners Group segue os princípios-chave abaixo.

As informações:

1. Devem ser processadas de maneira justa e lícita;
2. Devem ser processadas para fins específicos, e não de forma incompatível com esses fins;
3. Devem ser adequadas, relevantes e não excessivas com relação à finalidade para a qual foram coletadas;
4. Devem ser precisas (e, caso necessário, atuais);
5. Não devem ser mantidas por mais tempo que o necessário;
6. Devem ser processadas em linha com os direitos das pessoas físicas de acordo com a lei relevante;
7. Devem ser seguras (devem ser tomadas medidas técnicas, organizacionais e físicas adequadas para proteger os dados);
8. Com relação a clientes do Espaço Econômico Europeu ("EEE"), não devem ser transferidas para países fora do EEE, a menos que haja proteção adequada em funcionamento; e
9. Devem ser adequadamente descartadas.

2.2 Segurança de dados

A Partners Group tem os seguintes procedimentos em operação para manter salvaguardas administrativas, técnicas e físicas para garantir a segurança e a confidencialidade de dados pessoais de seus funcionários e clientes (ou futuros clientes ou outros contatos) e a proteção contra o acesso ou a utilização não autorizados dessas informações:

1. Restrição do acesso remoto a estações de trabalho e servidores (conforme detalhado na Política de TI);
2. Restrição do acesso físico a escritórios;



3. Os arquivos de funcionários do departamento de Recursos Humanos são mantidos apenas em formato impresso;
4. Os arquivos contra lavagem de dinheiro/de conheça seu cliente são mantidos em formato eletrônico com acesso restrito;
5. Acesso restrito a sistemas de computador/arquivos com informações de funcionários (como salários, pagamentos de bônus etc.) ou informações pessoais privadas de clientes ou de outros contatos da Partners Group.

2.3 Cibersegurança

A cibersegurança tornou-se uma questão importante no setor financeiro, principalmente devido ao aumento do uso da tecnologia para realizar várias atividades comerciais. A cibersegurança tem como foco proteger computadores, redes, programas e dados contra acesso, alterações ou destruição não intencionais ou não autorizados.

O Diretor de Tecnologia da Partners Group é responsável, dentro da Partners Group, por questões relacionadas à cibersegurança, incluindo controle de acesso a vários sistemas e dados, criptografia de dados, proteção contra perda ou exfiltração de dados sensíveis (entre outros, restringindo o uso de mídias de armazenamento removíveis), cópia de segurança e recuperação de dados e planejamento de resposta a incidentes. Também é feita referência à Política de TI da empresa, que já aborda várias questões relacionadas à cibersegurança (por exemplo, controle de acesso remoto. Consulte a seção 2.2 acima).

Testes rotineiros da configuração de cibersegurança da Partners Group são conduzidos por uma avaliação anual de sua estrutura de tecnologia da informação para testar a respectiva infraestrutura da empresa e para acompanhar as alterações em operações internas, avanços em técnicas de violação e avanços tecnológicos no combate dos mais recentes riscos à tecnologia da informação.

Uma página da Wiki da Partners Group (<http://wiki.partnersgroup.net/x/hOUfB>) fornece informações adicionais sobre questões específicas de cibersegurança /tecnologia da informação.

3. Obrigação dos funcionários

Os funcionários devem manter e preservar a confidencialidade de dados pessoais confidenciais confiados à Partners Group por seus clientes, contatos, funcionários e investidores. É de importância fundamental que os clientes e funcionários atuais e futuros saibam que as informações fornecidas por eles serão manuseadas com integridade e discrição.



Os funcionários podem acessar dados pessoais confidenciais somente se tiverem um motivo válido relacionado ao trabalho para fazê-lo. As informações podem ser compartilhadas dentro da empresa somente conforme necessário para conduzir o negócio da empresa.

Quando prestadores de serviços terceirizados (por exemplo, Auditores) tiverem acesso às dependências e sistemas de informação da Partners Group, os funcionários da Partners Group devem monitorar o acesso e garantir que os procedimentos adequados sejam mantidos para garantir a confidencialidade e a integridade dos dados, por exemplo, fazendo com que acordos de confidencialidade adequados sejam assinados.

4. Divulgação de Dados Pessoais

A Partners Group poderá divulgar todos e quaisquer dados pessoais confidenciais coletados de seus clientes:

1. A autoridades reguladores ou policiais, tribunais ou suas subdivisões em resposta a intimações, pedidos ou notificações para cumprir as leis ou regulamentos adequados;
2. Conforme consentido ou instruído por um cliente; e
3. A certos prestadores de serviços da Partners Group, como auditores, advogados e prestadores de serviços externos da Partners Group que processam ou realizam operações pela Partners Group (incluindo custodiantes, corretoras, intermediários de primeira linha, inventariantes de terceiros e bancos), incluindo afiliadas que prestam serviços à Partners Group.

Um cliente poderá impedir a Partners Group de divulgar seus dados pessoais a terceiros não afiliados entrando em contato com o Diretor de Proteção de Dados e solicitando o cancelamento da política de divulgação da Partners Group.

5. Segurança de Dados entre Empresas do Grupo

Como as informações mantidas pela Partners Group normalmente são compartilhadas entre suas afiliadas tanto dentro quanto fora do EEE, foi celebrado um acordo entre as afiliadas da Partners Group para garantir que cada uma atue de acordo com esta diretiva de Proteção de Dados.

6. Informações adicionais

6.1 Diretor de Proteção de Dados

A Partners Group nomeou um Diretor de Proteção de Dados designado. O Diretor de Proteção de Dados é responsável pelos esforços de cumprimento da segurança da



Partners Group

REALIZING POTENTIAL IN PRIVATE MARKETS

informação da Partners Group e, dessa forma, todas as consultas e relatórios de funcionários da Partners Group a respeito de segurança da informação devem ser direcionados ao Diretor de Proteção de Dados.

6.2. Treinamento

Tópicos de proteção de dados, cibersegurança e privacidade são abordados com funcionários durante o processo de integração, bem como durante treinamentos regulares de compliance (por exemplo, teste de compliance). O objetivo é proporcionar conhecimento sobre como evitar, detectar e responder a possíveis ameaças relacionadas a esses tópicos.

6.3 Política de Privacidade

O Regulamento S-P da Securities and Exchange Commission dos Estados Unidos exige que a Partners Group entregue um aviso de privacidade aos clientes norte-americanos pessoa física no início da relação e anualmente depois disso.



Partners Group

REALIZING POTENTIAL IN PRIVATE MARKETS

Diretiva de Conflitos de Interesse

Emitida por: Comitê Executivo

1. Identificação de Conflitos de Interesse

1.1 Introdução e finalidade

A Partners Group Holding AG e suas subsidiárias (doravante denominadas "Partners Group") oferecem diversos produtos e serviços aos seus clientes, assumindo, inevitavelmente, posições nas quais os interesses de uma parte do negócio podem ser ou são conflitantes com os interesses de uma outra parte do negócio. Isto inclui os conflitos resultantes de interesses entre empresas do grupo, funcionários ou diretores da Partners Group, fundos de investimento geridos pela Partners Group, outros clientes e investimentos das carteiras. Sempre que possível, a Partners Group busca impedir conflitos de interesse que podem ser evitados, administrando efetivamente aqueles que não podem ser evitados.

Como parte de sua abordagem de negócio, a Partners Group cultiva uma forte cultura ética em todas as empresas do grupo, que é representada através de seu estatuto. A Partners Group acredita que esta é a melhor forma de garantir que os interesses dos clientes sejam sempre o foco de suas atividades. Além disso, a Partners Group busca garantir que seus funcionários e diretores fiquem atentos a qualquer conflito e apliquem as medidas adequadas para administrar e prevenir conflitos de interesse já conhecidos.

1.2 Responsabilidade na identificação de conflitos

A Partners Group acredita que a responsabilidade na identificação de conflitos de interesse recai, especialmente, sobre seus executivos seniores e diretores. Aqueles com maiores níveis de responsabilidade estão em melhor situação para identificar e compreender eventuais conflitos de interesse. Eles possuem, ainda, o dever de instruir funcionários de níveis inferiores sobre potenciais conflitos e sobre a necessidade de colocar os interesses dos clientes acima de seus próprios interesses ou dos interesses da Partners Group.

1.3 Definição de "conflito de interesse"

Para fins desta Diretriz, o termo "conflito de interesse" refere-se a situações nas quais os interesses da Partners Group, ou os interesses de um ou vários de seus funcionários ou diretores, por um lado, são conflitantes com os interesses de um cliente do grupo (por exemplo, um fundo de investimento administrado pela Partners Group, um cliente de mandato ou outro cliente) ou de um investimento da carteira; ou, por outro lado, quando os interesses de um cliente da Partners Group é conflitante com os interesses de outro cliente do grupo.



1.4 Fatores a serem considerados na identificação de conflitos

O principal fator que determina a existência de um conflito de interesse é quando, com base nas circunstâncias existentes, um cliente ou investimento da carteira ***poderia possivelmente*** ser prejudicado pelo favorecimento de um interesse em detrimento de outro. Não é necessário que o cliente ou investimento da carteira ***seja***, de fato, prejudicado pelo favorecimento de um interesse em detrimento de outro: o conflito de interesse existe em função do risco de que o fundo ou cliente sejam possivelmente prejudicados.

Isto seria o caso se, por exemplo:

- A Partners Group registrasse ganhos financeiros, ou evitasse prejuízos financeiros, à custa de um cliente ou investimento da carteira;
- O interesse da Partners Group no resultado de um serviço prestado a um cliente (ou no resultado de uma transação realizada em nome do cliente) seja contrário ao interesse do cliente em tal resultado; ou
- A Partners Group tiver interesse financeiro em favorecer os interesses de um cliente em detrimento dos interesses de outro.

Por outro lado, poderá haver um possível conflito de interesse quando um conflito real depender da concretização de determinados acontecimentos¹.

2. Administração de Conflitos de Interesse

2.1 Avaliação de possíveis conflitos e medidas imediatas

Quando existirem conflitos de interesse, eles deverão ser avaliados, e as medidas imediatas adequadas deverão ser identificadas.

Como parte de seu sistema de controle interno, a Partners Group possui um sólido conjunto de políticas imediatamente disponíveis para os funcionários na Partners Group PRIMERA Wiki, uma base de dados de compartilhamento de *know-how* da Partners Group. O primeiro passo, portanto, é considerar a existência de políticas ou procedimentos específicos que permitam lidar adequadamente com o conflito identificado. Este possivelmente será o caso

¹ Exemplo: Quando um veículo ERISA administrado pela Partners Group é investido no capital de uma empresa da carteira, e essa empresa adquirir, posteriormente, uma linha de crédito intermediária (*mezzanine*) na qual outros produtos da Partners Group teriam participação, o LETR geralmente abordará o investidor ERISA para informar sobre a possibilidade inerente de futuros conflitos em caso de reestruturação, certificando-se de que o investidor ERISA aceita que o respectivo sócio comanditado do veículo ERISA administrado pela Partners Group possa se retirar como fiduciário caso o conflito potencial se torne real.



quando o conflito em questão for recorrente ou inerente². Quando o conflito identificado for adequadamente tratado por uma política ou procedimento específico, essa política ou procedimento deverá ser respeitado.

Entretanto, conforme o caso, podem não existir políticas ou procedimentos específicos em uso, ou eles podem não ser claros em relação ao conflito identificado, ou, ainda, eles podem indicar que o conflito deve ser agravado de acordo com o disposto neste item. Nesta situação, a segunda medida consiste em comunicar o conflito ao head da equipe de Serviços Jurídicos e Transações ("LETR"), para conflitos relacionados a investimentos, ou o Diretor Jurídico, para qualquer outro tipo de conflito.

O head de LETR ou o Diretor Jurídico determinará, então, se o conflito existe e qual o procedimento adequado. Isto poderá envolver a aplicação das políticas e procedimentos existentes; aplicação de outras medidas ou técnicas estabelecidas de administração de conflitos (isto é, medidas que foram utilizadas no passado e acordadas com o Diretor Jurídico)³, encaminhamento do assunto ao Conselho de Resolução de Conflitos; encaminhamento do assunto ao Conselho Consultivo ou ao conselho de administração do respectivo fundo de investimento; ou divulgação do conflito para os clientes afetados ou conselhos de administração das respectivas empresas de administração locais.

2.2 Conselho de Resolução de Conflitos

O Conselho de Resolução de Conflitos foi estabelecido para tomar decisões em relação aos conflitos de interesse da Partners Group. O Conselho de Resolução de Conflitos inclui os membros listados no Apêndice I. As resoluções são aprovadas pelo voto da maioria.

Quando o head de LETR ou o Diretor Jurídico definem um plano de ação adequado a uma determinada situação, o assunto é encaminhado para decisão pelo Conselho de Resolução de Conflitos. Em geral, este procedimento é aplicado quando o conflito possui potencial para ter impacto significativo ou relevante sobre os interesses de fundos de investimento, outros clientes, outros investimentos da carteira, ou quando o conflito não puder ser adequadamente administrado através de medidas de administração de conflitos já estabelecidas (um "Conflito Relevante").

A principal função do Conselho de Resolução de Conflitos é determinar: (a) se existe um Conflito Relevante, considerando e aplicando as medidas disponíveis de administração que

² Por exemplo, a capacidade de repassar custos para clientes é um conflito de interesse inerente ao negócio da Partners Group, e emitimos um memorando do Comitê Executivo que determina esses custos e quando podem ser repassados ao cliente. Esse documento está registrado na página de Instruções da Partners Group PRIMERA Wiki.

³ Consulte a seção 3.2.2 desta Diretiva para obter um exemplo de como a Partners Group administra o conflito específico que surge quando diferentes estratégias de investimento desejam investir em títulos de participação ou de dívida na estrutura de capital de uma empresa.



reduzam ou solucionem os conflitos; e (b) a quem recorrer para obter aprovação (que podem ser o Conselho Consultivo correspondente, o conselho de administração do respectivo fundo de investimento, os conselhos de administração das respectivas empresas de administração locais, o cliente, ou uma combinação dessas opções).

2.3 Encaminhamento para o Conselho Consultivo do fundo de investimento

Quando apropriado, são criados Conselhos Consultivos para os fundos de investimento geridos pela Partners Group, os quais incluem representantes de diversos clientes com investimentos no respectivo fundo. Os Conselhos Consultivos são estabelecidos para desempenhar diversas funções, inclusive a prestação de assessoria à Partners Group em questões relacionadas a conflitos de interesse. Dessa forma, a Partners Group recebe as instruções de seus clientes sobre como abordar a administração de determinados conflitos.

Quando um conflito de interesse está relacionado a um fundo de investimento que possui um Conselho Consultivo e esse conflito não pode ser adequadamente tratado pelo Conselho de Resolução de Conflitos, isto é, quando o Conselho de Resolução de Conflitos considera o conflito como sendo um Conflito Relevante, o referido conflito é encaminhado para o respectivo Conselho Consultivo.

Além disso, os documentos que governam os fundos de investimento geridos pela Partners Group (por exemplo, prospecto, contrato de sociedade limitada, contrato social etc.) especificam algumas circunstâncias que deverão necessariamente ser encaminhadas ou aprovadas pelo respectivo Conselho Consultivo. O head de LETR (no caso de conflitos relativos a investimento) ou o Diretor Jurídico (no caso de quaisquer outros conflitos) deverão garantir o encaminhamento ao respectivo Conselho Consultivo dos conflitos a eles reportados.

As seguintes atividades geralmente exigem a aprovação do respectivo Conselho Consultivo:

- compra ou venda de investimentos de entidades da Partners Group ou outros fundos ou veículos de investimento geridos pelo grupo;
- investimento em outros fundos ou veículos de investimento geridos pela Partners Group, exceto quando o investimento tenha a finalidade de facilitar um investimento subjacente (por exemplo, através do use do veículo de acesso); e
- quaisquer coinvestimentos realizados negócio a negócio por pessoal chave em investimentos do respectivo fundo de investimento, sempre que o investimento, em si, não for proibido por esta Diretiva.



2.4 Encaminhamento para outros órgãos de resolução de conflitos

De acordo com os documentos que governam o relacionamento com fundos de investimento, outros clientes ou órgãos de resolução de conflitos de investimentos da carteira, exceto o Conselho Consultivo, deverão ser identificados para a tomada de decisões sobre os conflitos de interesse a eles encaminhados. Isto inclui o conselho de administração dos fundos de investimento que não possuem um Conselho Consultivo (por exemplo, estruturas de S.C.A. SICAR em Luxemburgo) ou o próprio cliente subjacente. De forma semelhante ao encaminhamento feito para os Conselhos Consultivos, descrito na seção 2.3 acima, nesses casos, o Conselho de Resolução de Conflitos, o head de LETR ou o Diretor Jurídico encaminhará o conflito para os órgãos de resolução de conflitos.

Devido a questões regulatórias, os conflitos de interesse poderão, ainda, ser encaminhados ou informados ao conselho de administração da empresa local da Partners Group que administra um determinado fundo de investimento, além do encaminhamento normalmente feito ao Conselho de Resolução de Conflitos. O head de LETR ou o Diretor Jurídico é responsável pelo encaminhamento ou divulgação dos conflitos aos referidos conselhos.

3. Principais Conflitos de Interesse da Partners Group

A Partners Group identificou as principais situações que podem resultar, ou que efetivamente resultem, em conflitos de interesse. Estes conflitos apresentam os riscos mais elevados para nossos clientes e investimentos da carteira. Por essa razão, eles devem ser destacados o mais breve possível para a pessoa ou órgão responsável, de acordo com a seção 2 acima.

3.1 Etapa de captação de fundos

3.1.1 Porte do fundo

Existe um conflito entre o desejo da Partners Group de captar o maior volume de fundos possível para maximizar sua receita de taxa de administração, e o desejo de um cliente de ter seu capital utilizado com eficácia em investimentos adequados.

Antes de realizar captações, a Partners Group analisa cuidadosamente as questões e oportunidades de investimento com base em sua análise de valor relativo, a qual é formulada no Private Markets Navigator e, então, compartilhada com os clientes do grupo.

Os conflitos também são ainda mais atenuados pelo fato de que a Partners Group normalmente alinha os seus interesses aos de seus clientes, investindo seus próprios recursos em seus fundos de investimento. Isto significa que a Partners Group também está interessada em sua capacidade de dispor de capital de forma bem sucedida.

Além disso, a Partners Group também impõe taxas de desempenho. Portanto, o grupo tem



interesse considerável na geração de lucro pelo fundo de investimento, o que está plenamente em linha com o interesse de seus clientes.

Finalmente, o sucesso das captações de fundos de investimento de mercados privados depende muito dos registros construídos pela Partners Group em suas atividades anteriores de administração de fundos. Se o capital de fundos anteriores não puder ser utilizado de forma eficaz e bem-sucedida, a Partners Group não conseguirá obter sucesso a longo prazo.

3.2 Etapa de Investimento

3.2.1 Taxas de transações cobradas de investimentos da carteira, vendedores ou compradores

A Partners Group poderá cobrar dos investimentos da carteira subjacentes, vendedores ou compradores de investimentos, taxas pelo trabalho realizado na conclusão de transações em nome de um fundo de investimento ou carteira de clientes, incluindo serviços relacionados a finanças corporativas (por exemplo, taxas de subscrição ou negociação em transações de financiamento de dívida) ou fornecimento de acesso a oportunidades de investimento para consórcios parceiros. Essas taxas podem ter impacto negativo direto ou indireto sobre o valor do fundo de investimento ou da carteira de clientes.

A cobrança pela Partners Group de taxas de transação é acordada previamente com os clientes através do fundo de investimento ou dos documentos que constituem o mandato ou caso a caso com os consórcios parceiros nos respectivos documentos da transação. Portanto, os clientes estão plenamente cientes da possibilidade de a Partners Group cobrar e manter as referidas taxas de transação. Essas taxas, em geral, estão sujeitas à prestação de serviços relevantes ou ao acesso a oportunidades de investimento. A Partners Group avalia se essas taxas estão em linha com a prática de mercado ou se têm como base as condições de mercado e, em cada caso, quando possível, as taxas apropriadas poderão ser estabelecidas tomando como referência uma fonte de preços independente e terceirizada.

3.2.2. Estratégias de investimento conflitantes

Como uma empresa com diversas estratégias, os mandatos e fundos de investimento geridos pela Partners Group podem ter estratégias de investimento concorrentes (por exemplo, operação de um fundo de *private equity* paralelamente a um fundo de dívida privada). Quando os fundos visam o mesmo investimento, ou alocam fundos para o mesmo investimento, podem ocorrer divergências nos interesses desses fundos (por exemplo, quando uma empresa que, potencialmente, poderia fazer parte da carteira puder cobrir suas necessidades financeiras através de títulos de participação ou de dívida, e, portanto, os fundos de investimento tiverem que competir pela alocação de fundos).



Nessas situações, os LETR geralmente usam *Chinese walls* para separar as equipes de negociação de dívida e de participações, de forma que uma equipe possa enviar suas recomendações de investimento aos Comitês de Investimento em títulos de dívida ou de participações sem conhecer a proposta de investimento da outra equipe. Quando o valor do investimento ultrapassar o limite do respectivo comitê de investimento específico, o Comitê Global de Investimentos das Carteiras (que fica acima da *Chinese wall*) receberá essas propostas independentes através dos Comitês de Investimento específicos e decidirá o plano de ação adequado.

A implementação dessas *Chinese Walls* é administrada pelo Head de LETR ou pelo Diretor Jurídico da Partners Group. Caso ocorra uma situação improvável e específica na qual o Head de LETR ou o Diretor Jurídico conclua que o conflito de interesses não poderá ser solucionado através do processo acima descrito, a questão será escalonada para decisão do Conselho de Resolução de Conflitos da Partners Group.

Além disso, quando a Partners Group tiver influência sobre os órgãos que tomam as decisões de investimento da carteira (por exemplo, quando ela já tiver investido na participação e for representada no conselho da empresa da carteira), ela se absterá de exercer tal influência, e a decisão final sobre como o investimento da carteira poderá cobrir suas necessidades financeiras será tomada de forma totalmente independente.

3.2.3. Alocação de investimentos

A Partners Group opera um número relativamente elevado de fundos de investimento e carteiras geridas com estratégias de investimento que se sobrepõem parcialmente. Isto significa que a Partners Group precisa exercer determinados julgamentos quanto à forma de alocação de oportunidades de investimento entre os clientes.

A Partners Group possui uma política e processos de alocação detalhados que estabelecem a abordagem a ser usada na alocação do investimento, de forma que as oportunidades de investimento sejam distribuídas de forma justa entre os fundos de investimento e as carteiras para os quais as respectivas oportunidades são adequadas, de acordo com suas diretrizes de investimento específicas. Isto envolve o estabelecimento de fundos de investimento com base em um ativo e/ou foco geográfico específico, e que possam receber uma proporção garantida ou mais elevada de uma oportunidade de investimento em particular em comparação a outros clientes menos concentrados nesses ativos ou geografias. Quando um cliente em potencial deseja aumentar sua exposição a um determinado segmento para o qual a Partners Group estabeleceu um fundo de investimento dedicado, ele é estimulado a investir nesse fundo para garantir a maximização das alocações.

3.2.4. Investimento em outro fundo de investimento ou veículo administrado pela Partners Group



A Partners Group poderá cobrar taxas adicionais pelo investimento realizado por um fundo de investimento ou veículo administrado por ela em outros fundos de investimento ou veículos geridos pelo grupo (taxa com nível duplo). Esses investimentos são normalmente tratados e orientados pelos documentos que governam o fundo de investimento e os mandatos. Esses documentos são, geralmente, aprovados pelo Conselho Consultivo, exceto quando houver a isenção das taxas cobradas no nível subjacente e quando o investimento no segundo fundo de investimento administrado pela Partners Group for realizado com o objetivo de facilitar um investimento subjacente (por exemplo, através de um veículo de acesso da Partners Group).

3.2.5. Coinvestimentos

3.2.5.1 Oportunidades de investimento oferecidas a terceiros

Quando uma oportunidade de investimento da Partners Group excede o apetite dos fundos e carteiras sob gestão da Partners Group, a Partners Group pode oferecer oportunidades de investimento a terceiros, que incluem investidores existentes, com o conhecimento e a experiência em assuntos financeiros e comerciais necessários para torná-los capazes de avaliar os méritos e riscos do possível investimento ("Coinvestidores Elegíveis"). A Partners Group determinará, a seu critério exclusivo, se um Coinvestidor Elegível poderá participar de qualquer oportunidade de investimento e também poderá levar em consideração fatores como: experiência do potencial investidor no setor ao qual a oportunidade de investimento está relacionada; a capacidade percebida de realizar operações; considerações das leis fiscais, regulatórias e/ou de valores mobiliários (por exemplo, status de comprador qualificado ou comprador institucional qualificado); e se um Coinvestidor Elegível concorda em arcar com sua parte razoavelmente destinável de despesas de *due diligence* das negociações nas quais teria investido, porém, em última instância, não consumadas.

3.2.5.2 Oportunidades de investimento oferecidas à Partners Group

Poderá ocorrer conflito de interesse quando a Partners Group puder realizar investimentos negócio a negócio paralelamente aos seus fundos de investimento ou carteiras – isto permitiria à Partners Group alterar o valor do capital alocado pelo fundo de investimento ou carteiras por ela administrado com base no mérito do investimento e, portanto, investir seu próprio capital em investimentos que lhe pareçam mais atrativos.

Portanto, a Partners Group não realiza investimentos negócio a negócio em seu nome paralelamente aos seus fundos de investimento ou carteiras, exceto em situações específicas, quando exigido por um ou mais clientes.



3.3 Etapa de gestão

3.3.1. Taxas recebidas dos investimentos da carteira por gestores ou afiliadas

A Partners Group poderá receber taxas de investimentos da carteira, de forma direta ou indireta, no curso das atividades de gestão desses investimentos. A negociação dessas taxas poderá não ser conduzida de acordo com as condições de mercado, ou não dispor de transparência suficientemente, podendo, portanto, ser conflitante com as obrigações da Partners Group em relação a seus clientes quando não for compensada com as taxas de administração. Para reduzir esse potencial conflito, a capacidade da Partners Group de obter e manter as taxas recebidas de investimentos da carteira (por exemplo, taxas relacionadas a serviços financeiros corporativos) é previamente negociada com os clientes através do fundo de investimento ou dos documentos que constituem o mandato. De qualquer forma, a Partners Group está sujeita às obrigações fiduciárias devidas a seus clientes. Portanto, os clientes têm pleno conhecimento da possibilidade da Partners Group receber e manter essas taxas quando aplicável, bem como da garantia contratual de que as transações são realizadas de boa fé. Além disso, quando a Partners Group possuir influência sobre os órgãos que tomam decisões de investimento da carteira (por exemplo, quando ela já investir na participação e for representada no conselho da empresa da carteira), ela se absterá de exercer sua influência, de modo que a decisão final sobre se e como o investimento da carteira contratará a Partners Group possa ser tomada de forma totalmente independente.

3.3.2. Atuação como diretor das companhias investidas

Como parte de seu investimento em participações em uma companhia, a Partners Group poderá nomear um funcionário como diretor dessa companhia. Isto cria funções duplas nas quais o indivíduo deverá considerar as necessidades da Partners Group, de seus fundos de investimento, de seus clientes e da própria companhia investida. Em geral, esses interesses estão bem alinhados, mas podem divergir, por exemplo, quando a empresa da carteira está em situação de risco.

O primeiro fator de minimização de risco é o fato de o membro do conselho ter uma obrigação legal pessoal para com a companhia investida. Este aspecto, bem como a respectiva responsabilidade pessoal, impede que um diretor tome ações contrárias aos interesses da companhia investida.

3.4 Etapa de Saída

3.4.1. Prorrogação da vida do fundo

A capacidade de prorrogar a vida de um fundo de investimento envolve um conflito quando



Partners Group

REALIZING POTENTIAL IN PRIVATE MARKETS

a prorrogação é de interesse da Partners Group, mas não do cliente. Isto poderá ocorrer sempre que a Partners Group obtiver benefícios econômicos através da prorrogação da vida de um fundo.

Note-se que, em geral, a Partners Group não recebe taxas de gestão relativas à prorrogação da vida de fundos de investimento. Sendo assim, o interesse da Partners Group em prorrogar a vida de um determinado fundo visa assegurar que tal prorrogação seja feita apenas quando permitir a maximização do retorno gerado pelo fundo, sendo, portanto, de interesse da Partners Group e de seus clientes.

Além disso, além de um período de prorrogação máximo pré-definido que é informado aos clientes nos documentos que governam o fundo de investimento e as carteiras (frequentemente, essa prorrogação necessita da aprovação do Conselho Consultivo), qualquer prorrogação normalmente exige o consentimento de todos os investidores do fundo de investimento ou clientes autorizados.

3.5 Etapa neutra

3.5.1. Execução de contratos e transações com a Partners Group ou com os fundos e veículos de investimento geridos pela Partners Group

Poderá haver conflito de interesse quando a Partners Group, ou seus funcionários ou diretores, ou os fundos de investimento ou carteiras geridos pela Partners Group forem capazes de celebrar contratos e fazer transações com outros clientes da Partners Group. Isto poderá incluir a venda ou a compra de investimentos de/para a Partners Group, ou fundos de investimento ou mandatos geridos pela Partners Group de/para outros fundos de investimento ou mandatos geridos pela Partners Group; ou os fundos de investimento ou mandatos geridos pela Partners Group que obtenham serviços pagos pela Partners Group ou seus funcionários ou diretores, exceto os serviços informados nos respectivos documentos que governam o fundo de investimento e seus mandatos.

Estes últimos normalmente preveem que a Partners Group deverá operar de acordo com as condições de mercado nessas transações, e que os termos de quaisquer contratos deverão ser justos e razoáveis. De qualquer forma, a Partners Group está sujeita às obrigações fiduciárias devidas a seus clientes. Em geral, os clientes estão protegidos contratualmente quanto à realização de boa fé de tais transações. Além disso, em muitas situações, a aprovação dessas transações pelo Conselho Consultivo está prevista nos documentos dos respectivos fundos e veículos de investimento.

Quando possível, as taxas adequadas poderão ser estabelecidas com base em uma fonte de preços terceirizada e totalmente independente. Quando os clientes da Partners Group estiverem envolvidos em uma transação entre si e coordenada pelo grupo, o



estabelecimento de *Chinese Walls* entre equipes de negociação diferentes também poderá ser uma medida adequada para o tratamento e mitigação de conflitos de interesse entre os clientes.

3.5.2. Taxas de terceiros incorridas na constituição, captação e operação de fundos

A Partners Group poderá incorrer no pagamento de taxas no curso da constituição de um fundo de investimento ou veículo de mandato, seja para consultores, agentes de colocação, órgãos administrativos ou outros.

As bases de pagamento pelo fundo de investimento ou outro cliente do custo dessas taxas, bem como a base desses custos, são negociadas previamente com os clientes nos documentos relativos ao fundo. Portanto, os clientes possuem pleno conhecimento de que o fundo de investimento arcará com determinados custos estabelecidos pela Partners Group. Além disso, a Partners Group implementou um memorando que orienta o repasse de custos para os fundos de investimento e outros clientes, e descreve os custos a serem repassados e o procedimento a ser seguido⁴.

3.5.3. Negociação de investimentos listados

A Partners Group opera uma equipe de investimentos listados paralelamente às equipes de investimento em mercados privados. É possível que uma equipe de investimento em mercados privados detenha informações relevantes para as atividades de negociação da equipe de investimentos listados. Esta situação poderá ocorrer, por exemplo, quando a aquisição de uma companhia aberta ou de determinados ativos estiver planejada e a equipe de investimento em mercados privados estiver envolvida na transação. Nesta situação, se a equipe de investimentos listados obtiver tais informações, sua participação na negociação dos respectivos valores mobiliários será vedada ou, caso contrário, haveria o risco de violação das leis de abuso de mercado.

Portanto, é importante para a Partners Group manter a segregação de informações confidenciais através do estabelecimento de *Chinese Walls* entre as equipes de investimentos listados e de investimentos privados. Isto envolve a garantia de que a equipe de investimentos listados é segregada de informações relevantes através da infraestrutura de TI, da localização de documentos e da localização dos funcionários.

3.5.4. Prestação de serviços entre empresas do grupo

Poderá ocorrer conflito de interesse entre uma entidade da Partners Group e os clientes da

⁴ Este memorando está disponível na página de "Instruções" da Partners Group PRIMERA Wiki.



Partners Group quando uma entidade fornecer serviços que visem proteger esses clientes de riscos de perda para outra entidade da Partners Group. A referida entidade poderá estar em uma posição que favoreça os interesses de outra entidade da Partners Group em detrimento dos interesses de seus clientes. Por exemplo, este poderá ser o caso quando a Partners Group (Luxemburgo) S.A. atuar como depositária para fundos de investimento geridos pela Partners Group (Reino Unido) Ltd.

O principal fator de minimização de riscos é o fato de que a referida entidade e seus diretores estão legalmente comprometidos com os clientes, devendo garantir que os serviços prestados estão de acordo com as leis aplicáveis. Essa responsabilidade garante que as entidades da Partners Group e seus respectivos diretores ofereçam serviços de acordo com as normas exigidas.

3.6 Atividades comerciais externas

3.6.1 Introdução

A atividade comercial externa de um funcionário ou diretor da Partners Group poderá dar causa a um conflito de interesse, bem como riscos de compliance e de reputação. Portanto, os funcionários ou diretores estão proibidos de se envolver em atividades comerciais externas sem pedir aprovação prévia. A aprovação será concedida caso a caso, sujeito a consideração cuidadosa de possíveis conflitos de interesse, obrigações de divulgação e outras questões regulatórias relevantes, conforme detalhado a seguir.

3.6.2 Posições no conselho e outros trabalhos pessoais

Os diretores funcionários da Partners Group estão proibidos de se envolver em atividades comerciais externas sem aprovação prévia, como atuar em conselhos de administração ou órgãos diretivos semelhantes (exceto em conselhos de empresas da Partners Group, fundos sob gestão da Partners Group, companhias investidas e veículos de acesso relacionados) ou prestar serviços pessoal e profissionalmente a terceiros, por meio de contrato de trabalho ou de outra forma, fora de seu contrato de trabalho com a Partners Group.

Ao determinar se uma atividade comercial deve ser divulgada, os funcionários ou os diretores devem considerar os seguintes fatores: (i) você recebe algum tipo de remuneração por seus serviços?; (ii) a atividade externa se relaciona de qualquer forma à obtenção de lucro?; (iii) a atividade ocupa mais de 10 horas de seu tempo por trimestre?; (iv) você é um conselheiro, diretor ou agente fiduciário da organização?; e (v) a atividade externa está relacionada a investimento? Caso o funcionário ou diretor tenha respondido sim a quaisquer dessas perguntas, essa atividade precisará ser informada.

Os funcionários ou diretores da Partners Group devem observar que aprovação prévia e



divulgação normalmente não são exigidas para atividades comerciais externas relacionadas a instituições de caridade, organizações sem fins lucrativos/clubes ou associações cívicas/comerciais, a menos que estejam relacionadas a investimento ou ocupem mais de 10 horas por trimestre do tempo do funcionário ou do diretor. Adicionalmente, a Partners Group não considera a locação de uma casa de férias ou uma segunda casa um evento divulgável, porém, para evitar dúvidas, funcionários ou diretores devem entrar em contato com o departamento de Compliance se houverem quaisquer dúvidas.

3.6.3 Investimentos

O fato de um funcionário ou diretor da Partners Group possuir interesses pessoais nos resultados de um investimento ou transação representa um conflito de interesse significativo. É fundamental para a Partners Group que as decisões de investimento sejam feitas apenas com base nos interesses de seus clientes. Assim, qualquer interesse pessoal ou familiar relacionado às atividades ou transações comerciais da Partners Group deve ser imediatamente informado ao Departamento de Compliance. Por exemplo, caso uma transação pela Partners Group possa beneficiar esse funcionário/diretor ou um familiar, direta ou indiretamente, então o funcionário/diretor deve informar imediatamente essa possibilidade ao Departamento de Compliance.

Além disso, os funcionários e diretores da Partners Group, bem como seus cônjuges (exceto aqueles legalmente separados ou divorciados)/filhos menores de idade/companheiros/pessoas que residam no mesmo domicílio, geralmente não possuem permissão para realizar investimentos negócio a negócio junto com Clientes da Partners Group. Entretanto, essas pessoas poderão fazer um investimento primário em fundos de investimento geridos por terceiros sempre que os fundos de investimento e clientes da Partners Group tiverem satisfeito sua demanda por tais fundos ("Investimento Primário Excedente"). Em algumas circunstâncias, é necessária a aprovação dos respectivos conselhos consultivos e dos clientes para a realização de um Investimento Primário Excedente.

Além disso, todos os funcionários e diretores devem informar (em linha com a seção 3.6.5 abaixo), mediante a contratação, e obter pré-aprovação no futuro para:

(i) quaisquer títulos, participações, dívidas ou derivativos direta ou indiretamente detidos por eles (ou seus respectivos cônjuges (exceto aqueles legalmente separados ou divorciados)/filhos menores de idade/parceiros/pessoas que residam no mesmo domicílio) em empresas comerciais de propriedade ou controle privado acima de US\$100 mil, exceto os ativos detidos em fundos de investimento da Partners Group e empréstimos privados sem envolvimento comercial direto;

(ii) quaisquer investimentos em companhias de capital aberto, cuja participação/compromisso ultrapasse o percentual normalmente detido por investidores do



mercado de ações, porém excluindo participações em veículos de investimento listados geridos pela Partners Group, para esses fins, uma participação acima de 3% das ações cotadas; e

(iii) qualquer oportunidade de investimento que chegue a seu conhecimento como resultado de sua associação com a Partners Group e na qual saibam que a Partners Group pode participar ou ter um interesse.

Exigências de aprovação prévia adicionais poderão se aplicar a alguns grupos de funcionários da Partners Group de acordo com diretivas locais.

3.6.4 Proibição a respeito de empréstimos

Um funcionário ou diretor da Partners Group não poderá fazer empréstimos ou contrair dívida com qualquer pessoa, negócio ou empresa com relações comerciais ou um relacionamento com a Partners Group, exceto a respeito de crédito ao consumidor habitual (como empréstimos hipotecários, financiamento de veículos e linhas de crédito), a menos que o acordo seja informado por escrito e receba aprovação prévia do Departamento de Compliance. Nenhum funcionário ou diretor poderá utilizar o nome da Partners Group ou posição em um mercado específico para receber qualquer benefício ou transações de empréstimo sem o consentimento prévio e expresso por escrito do Departamento de Compliance.

3.6.5 Processo de aprovação

No decorrer do ano, caso qualquer funcionário ou diretor deseje iniciar uma nova atividade classificada de acordo com os parâmetros acima, ele deverá obter a aprovação, primeiramente, do Departamento de Compliance, depois, de seu respectivo Head de Departamento e, em terceiro, somente no caso dos diretores, Sócios e Diretores-Gerentes, também do Representante do Conselho de Administração da Partners Group Holding AG ou do Presidente do Comitê de Estratégia ou, na ausência destes, a aprovação prévia do Comitê de Estratégia da Partners Group Holding AG.

Todos os pedidos devem conter informações suficientes para que os aprovadores consigam fazer uma avaliação total e justa dos possíveis conflitos de interesses. Os pedidos de aprovação de posições em conselhos e outros compromissos pessoais (consulte a seção 3.6.2 acima) devem conter no mínimo as seguintes informações: (i) a natureza da atividade comercial externa e seu nível; (ii) o nome da organização; (iii) a jurisdição de constituição da organização; (iv) o cargo, a posição ou a função; (v) a remuneração; (vi) as demandas de tempo da atividade; e (vii) uma explicação e o motivo do interesse. Os pedidos de investimento e empréstimos (consulte as seções 3.6.3 e 3.6.4 acima) devem conter no mínimo as seguintes informações: (i) nome da entidade ou natureza do assunto de seu



Partners Group

REALIZING POTENTIAL IN PRIVATE MARKETS

interesse pessoal; (ii) jurisdição de constituição da organização; (iii) descrição da atividade comercial da organização; (iv) valor do investimento; (v) natureza de seu envolvimento ou do envolvimento de seu familiar direto; (vi) motivo do interesse; (vii) tempo comprometido esperado, se houver, e (viii) explicação e motivo de seu interesse na organização.

Além disso, quando o valor máximo da oportunidade de investimento somar no mínimo CHF 10 milhões, devem ser apresentadas evidências de que a Partners Group recusou formalmente a oportunidade de investimento para os seus fundos de investimento e outros clientes.

A aprovação deve ser obtida por meio da ferramenta de aprovação de Compliance na página da intranet da Partners Group, na aba compliance.

3.6.6 Exigências de divulgação iniciais e anuais

Todos os novos funcionários deverão fornecer sua lista de informações individuais dentro de 30 dias a partir do início de sua ocupação do cargo. Anualmente, os funcionários deverão confirmar se as informações individuais prestadas estão completas, precisas e atualizadas.



Política Antifraude e de Denúncia

1. Introdução e objetivo

A Partners Group deseja preservar seus altos padrões legais, éticos e morais e pretende estimular e incentivar uma cultura de cumprimento das leis locais e da conduta comercial ética e moral.

A Partners Group está, portanto, comprometida com a eliminação de qualquer fraude e conduta imprópria dentro da empresa e com a investigação rigorosa dessas ações em qualquer referido caso, aprimorando a governança e os controles internos da empresa.

Uma ocorrência de fraude ou conduta imprópria pode resultar em sanções regulatórias, processos penais e/ou civis e danos à reputação e financeiros significativos para a Partners Group e quaisquer pessoas envolvidas.

O objetivo desta Política Antifraude e de Denúncia é:

- Conscientizar todos os funcionários sobre o potencial de fraude e conduta imprópria, o que constitui fraude e conduta imprópria e os procedimentos em vigor para a prevenção, detecção, investigação e solução de fraude e conduta imprópria;
- Incentivar os funcionários a denunciar preocupações razoáveis de fraude ou conduta imprópria suspeita e real; e
- Ajudar os funcionários a denunciar sem medo de retaliação.

2. Definições

2.1. Fraude

Fraude abrange uma ampla gama de irregularidades e atos ilegais caracterizados por um ato intencional ou deliberado para causar ou expor outra pessoa à perda de bem tangível ou intangível por dolo, intenção de causar dano ou outros meios injustos. Os incidentes de fraude podem incluir:

- Fazer declarações falsas (por exemplo, falsificação de demonstrações financeiras e qualquer outra distorção intencional de dados; pedido falso de reembolso);



- Não divulgar informações (por exemplo, esquemas de propina/suborno em que um funcionário recebe um incentivo em troca de oferecer a um terceiro um negócio da Partners Group; não divulgar informações substanciais exigidas para uma decisão de investimento esclarecida);
- Abusar de um cargo de responsabilidade (por exemplo, peculato).

As fraudes contra a Partners Group podem ser cometidas internamente por seus funcionários ou externamente por clientes, prestadores de serviços e outros terceiros.

2.2. Definição de conduta imprópria

Conduta imprópria refere-se à violação intencional de leis, regulamentos, Diretivas internas, Políticas, memorandos do Comitê Executivo e outras instruções substanciais aplicáveis e normas de conduta comercial ética e moral da Partners Group.

As normas de conduta comercial ética e moral da Partners Group são descritas na declaração da missão, nos valores fundamentais, nas normas de conduta e no código de ética.

As violações das normas de conduta comercial ética e moral da Partners Group podem incluir:

- Quebra de confiança
- Desonestidade
- Furto (ou outras apropriações indébitas) de bens tangíveis ou intangíveis
- Coerção
- Violações de regulamentos de saúde e segurança

3. Prevenção de fraude e conduta imprópria

3.1. Medidas preventivas contra fraude

A Partners Group acredita que uma forma eficaz de prevenir fraude e incentivar a conduta adequada de todos os seus funcionários é adotar métodos que diminuam os motivos, reduzam as oportunidades e eliminem a tentação de possíveis agressores.



Partners Group

REALIZING POTENTIAL IN PRIVATE MARKETS

A Partners Group avalia periodicamente riscos de fraude em uma abordagem *top-down* e *bottom-up*: o diretor de risco avalia o risco de fraude como parte do processo mais amplo de gestão de riscos corporativos; e os funcionários que têm responsabilidade por uma unidade organizacional, um processo, sistema ou projeto, identificam riscos de fraude relevantes em sua área de responsabilidade. Baseados em uma avaliação de risco específica, esses funcionários estabelecem processos e controles preventivos adequados e verificam regularmente sua eficácia. Além disso, a fraude poderá ser detectada como resultado de mecanismos de controle colocados em funcionamento para abordar adequadamente riscos de fraude ou por auditorias internas e externas.

A Partners Group possui as seguintes medidas de prevenção de fraude em vigor:

- Segurança específica de sistema e do edifício para evitar invasão
- Controles internos efetivos e treinamento anual sobre eles
- Verificações pré-contratação incluídas nos processos de RH e análise contínua
- Rastreamento

3.2. Prevenção de conduta imprópria

A Partners Group promove a conduta adequada de todos os funcionários por meio de sua forte cultura ética estabelecida na declaração da missão, nos valores fundamentais, nas normas de conduta e no código de ética. Também é manifestada na postura autêntica dos administradores da empresa.

4. Denúncia

Todos os funcionários são incentivados a denunciar imediatamente qualquer suspeita de fraude e conduta que acreditam razoavelmente que viole ou violará a legislação aplicável, regulamentos, Diretivas internas, Políticas, memorandos do Comitê Executivo e outras instruções substanciais aplicáveis e normas de conduta comercial ética e moral da Partners Group.



4.1. Denúncia de fraude e conduta imprópria

Os Heads Regionais de Compliance mantêm um e-mail para denúncias: whistleblowing@partnersgroup.com

Os funcionários devem denunciar:

- casos reais ou suspeitos de fraude;
- conduta imprópria real ou suspeita.
- Se um funcionário está em dúvida sobre a gravidade de qualquer preocupação, podem ser buscados aconselhamento e orientação da diretoria jurídica por meio do e-mail para denúncias.

4.2. Anonimato e Confidencialidade

Os funcionários são fortemente incentivados a se identificar no momento da denúncia; contudo, elas também poderão ser feitas de forma anônima. As denúncias anônimas são consideradas para investigação e os fatores levados em consideração nesse caso incluem a gravidade da questão levantada, a credibilidade da preocupação e a probabilidade de confirmação da alegação a partir de fontes de informação disponíveis.

Quando as denúncias não forem feitas anonimamente, esforços razoáveis serão feitos para manter a identidade do funcionário denunciante confidencial. Contudo, em algumas circunstâncias, a identidade desse funcionário poderá se tornar aparente durante uma investigação ou poderá ter de ser divulgada, por exemplo, em processos regulatórios ou judiciais. Dessa forma, nem sempre é possível para a Partners Group garantir a confidencialidade.

5. Resposta à conduta imprópria

Os Heads de Compliance Regionais estabelecem, mantêm e promulgam conjuntamente procedimentos para a documentação e investigação de casos de suposta conduta imprópria denunciados e informam o Head de Compliance Global adequadamente.

O Head de Compliance Global, juntamente com os Heads de Compliance Regionais, é responsável pela condução de investigações em linha com esses procedimentos e por todas as ações que considera adequadas nas circunstâncias, incluindo a organização de investigações por pessoal interno ou por terceiros.



Partners Group

REALIZING POTENTIAL IN PRIVATE MARKETS

O resultado de qualquer investigação é informado por meio do Diretor jurídico ao Comitê Executivo.

Os Heads de Compliance Regionais são responsáveis por manter registros de todas as denúncias e investigações e, quando aplicável, por arquivá-las no Departamento de Recursos Humanos. Os Heads de Compliance Regionais deverão manter esses registros pela duração do contrato de trabalho do(s) respectivo(s) funcionário(s).

6. Resposta à fraude

O departamento jurídico corporativo recebe, pré-avalia, conduz investigações iniciais e escala ao Diretor jurídico as alegações de fraude.

Se o Diretor Jurídico considerar uma alegação de fraude legítima, quando justificada, o Diretor jurídico convocará a Força-Tarefa. O Diretor jurídico aborda todos os outros casos diretamente com um Co-CEO ou o head do Comitê de Risco e Auditoria, conforme aplicável, com base na gravidade e nas circunstâncias da respectiva alegação.

Assim que convocada, a Força-Tarefa trata a suposta fraude até sua resolução, define medidas corretivas e coordena sua implementação.

6.1 Funções e Responsabilidades

Departamento jurídico corporativo:

O departamento jurídico corporativo é responsável por manter e reter registros de todas as suspeitas denunciadas e investigações de suposta fraude.

O departamento jurídico corporativo atua como secretário da Força-Tarefa.

O departamento jurídico corporativo é responsável por preparar o Plano de Resposta a Fraudes de acordo com as instruções da Força-Tarefa, preparando atas, mantendo registros e produzindo correspondências e outras tarefas relacionadas.

Diretor jurídico:

As tarefas do Diretor jurídico são orientar, quando aplicável, questões de processos civis ou penais, sanções regulatórias, legalidades envolvidas na recuperação de ativos e questões trabalhistas. Quando necessário, o Diretor jurídico nomeia uma equipe do projeto para preparar o caso ou responder a processos regulatórios, disciplinares, civis ou penais.

Co-CEO /head do Comitê de Risco e Auditoria:

Um Co-CEO ou o head do Comitê de Risco e Auditoria, conforme adequado, deve supervisionar e presidir a Força-Tarefa.



Partners Group

REALIZING POTENTIAL IN PRIVATE MARKETS

Diretor financeiro:

O diretor financeiro avalia qualquer perda real sofrida e estima qualquer outra possível perda que possa emanar de incidente ou fraude.

Caso a perda total seja potencialmente significativa e/ou o incidente possa levar a publicidade negativa, o diretor financeiro é responsável por informar os auditores externos da Partners Group sobre a investigação, comunicando-se com investidores e supervisionando todas as comunicações com a imprensa.

Diretor de risco:

O diretor de risco é responsável por identificar as deficiências de controle que contribuem para o incidente de fraude, definindo medidas de redução de risco imediatas e coordenando a implementação delas.

Diretor de tecnologia:

O diretor de tecnologia fornece orientação técnica sobre segurança, capacidade e acessibilidade de TI e coordena a coleta de evidências técnicas quando os equipamentos ou sistemas de TI da Partners Group foram utilizados para cometer a fraude.

Departamento de Auditoria interna do Grupo:

O departamento de auditoria interna do grupo é responsável por conduzir investigações internas ou apoiar, quando aplicável, auditores externos e outros profissionais de investigação externa.

Departamento de Recursos Humanos:

O Departamento de Recursos Humanos é responsável por orientar e instigar medidas disciplinares imediatas e de longo prazo e por administrar todas as comunicações, incluindo reclamações ou controvérsias, que podem surgir como resultado.

6.2. Plano de Resposta a Fraudes

O Plano de Resposta a Fraudes especifica uma estrutura para abordar o tipo específico de fraude ocorrida. Ele normalmente aborda:

- Ações a serem praticadas nas primeiras 48 horas definidas por um Co-CEO e o Diretor Jurídico
- Especificação de agências externas (por exemplo, autoridades policiais, órgãos reguladores etc.) que precisem de notificação e protocolos de denúncia



- Nomeação da(s) pessoa(s) responsável(is) por lidar com a notificação de todos os interessados relevantes, respondendo a consultas externas, formulando uma resposta pública e comunicando a imprensa para reduzir o possível dano comercial e à reputação que poderá surgir após o incidente de fraude

O estabelecimento de uma equipe de investigação interna e/ou externa, que consistirá em membros do departamento de Auditoria Interna do Grupo e outras pessoas que a Força-Tarefa considerar adequadas e imparciais para essa investigação. Uma equipe de investigação externa poderá consistir em auditores externos, serviços de tecnologia e descoberta forenses, contadores forenses ou outras equipes de investigação profissional com a experiência necessária para lidar com o incidente específico de fraude em questão

- Matrizes de delegação de ações de indivíduos das equipes de investigação
- Exigências de comprovação, por exemplo, dados eletrônicos, entrevistas com testemunhas, etc. e os métodos de garantia, tratamento e análise de materiais de comprovação e dados corporativos
- Processo de rastreamento e recuperação de fundos ou ativos perdidos

6.3. Ações corretivas

Assim que uma investigação de fraude for concluída, a Força-Tarefa será responsável por implementar as medidas de remediação que reduzirão a chance de incidência específica de recorrência de fraude e ajudarão a reassegurar órgãos reguladores, autoridades policiais, o mercado, clientes e outros interessados.

Medidas disciplinares adequadas e consistentes são tomadas em caso de comportamento fraudulento ou conduta imprópria. Essas medidas consistem em sanções progressivas, como advertências, suspensão, redução salarial, rebaixamento ou demissão, de acordo com a natureza e a gravidade do crime, e são aplicáveis independente de nível, tempo de trabalho ou cargo.

Os indivíduos também poderão estar sujeitos a processos judiciais de acordo com as leis civis e/ou penais aplicáveis. Respectivamente, os indivíduos também poderão estar sujeitos a sanções regulatórias aplicáveis.

7. Vedação à retaliação

Nenhum funcionário poderá demitir, rebaixar, suspender, ameaçar, constranger ou de outra forma discriminar outro funcionário quando este tiver fornecido informações ou feito com que informações fossem fornecidas ou de outra forma auxiliado em qualquer investigação relacionada às questões descritas neste instrumento.



Partners Group

REALIZING POTENTIAL IN PRIVATE MARKETS

8. Alegações de má-fé

Caso uma alegação tenha sido feita de forma frívola, de má-fé, de forma maliciosa ou para ganho pessoal, será praticada uma ação disciplinar contra o indivíduo que fez essa alegação.

9. Violação desta Política

Quando funcionários não denunciarem suspeitas razoáveis de fraude ou conduta imprópria, isso poderá resultar em sanções penais ou regulatórias ou em responsabilidade civil ou ter um efeito prejudicial sobre a reputação da Partners Group. Como resultado, quando os funcionários não denunciarem uma conduta irregular, isso poderá constituir conduta imprópria e resultar em ação disciplinar, incluindo demissão.