

Política Global de Conflitos de Interesse – Negócios

Versão 2.0, maio de 2022 | Responsável pela política - Diretor do Departamento de Conformidade Global

Neste documento

- [Público-alvo e âmbito](#)
- [Objetivo](#)
- [Definição](#)
- [Requisitos](#)
- [Exemplos](#)
- [Monitoramento](#)
- [Denúncias](#)
- [Consequências](#)
- [Políticas relacionadas](#)
- [Related Resources](#)

Resumo da política

Os colegas da Aon devem agir no melhor interesse dos clientes e da Aon. Durante o trabalho, os colegas da Aon podem ser confrontados com situações em que os interesses financeiros do colega e/ou da Aon não estejam alinhados com os da Aon e/ou de nossos clientes. É preferível evitar conflitos de interesse sempre que possível. Porém, em muitas situações, certos conflitos de interesse são inerentes ao trabalho que realizamos. Nas situações em que existe um conflito de interesse, espera-se que os colegas identifiquem, avaliem, gerenciem, mitiguem, monitorem e, em algumas situações, eliminem o conflito de interesse.

Público-alvo e âmbito

Esta Política se aplica a todos os funcionários, diretores e executivos da Aon e a qualquer indivíduo ou entidade agindo em favor ou representação da Aon, globalmente ("Colegas"). Ela se aplica a todas as entidades da Aon, inclusive subsidiárias e jointventures nas quais a Aon mantém participação controladora.

Objetivo

Pode ocorrer um conflito de interesses de negócios (sigla em inglês BCol) quando os interesses da Aon diferem dos interesses de um cliente atual e/ou potencial ou quando a Aon não puder atuar no melhor interesse de um cliente sem afetar adversamente outro cliente. Os colegas da Aon devem evitar situações que possam causar, ou parecer causar, conflitos de interesse e sempre cumprir todos os regulamentos aplicáveis e/ou leis, incluindo legislação antitruste e de concorrência.

Alguns países e Linhas de Solução da Aon podem ter diretrizes e procedimentos locais com requisitos adicionais, aos quais os colegas devem aderir além dos requisitos desta política. Se houver uma dúvida sobre como interpretar duas ou mais políticas de Conflitos de Interesse, entre em contato com o [Departamento de Conformidade](#) local.

Para tratar de conflitos de interesse pessoais, consulte a [Política de Conflitos de Interesse Pessoais da Aon](#).

Definição

Parceiro de Negócios inclui qualquer parte com quem a Aon conduz negócios, incluindo, sem limitação, operadoras atuais ou potenciais (seguradora, resseguradora, Agente Geral de Gerenciamento [AGG], corretora de colocação de terceiros), provedores de produtos, provedores de serviços, vendedores, fornecedores e outras pessoas que estejam conduzindo (ou propondo realizar) negócios com a Aon.

Requisitos

Os colegas devem sempre:

- Atuar no melhor interesse dos clientes da Aon.
- Reconhecer e tomar medidas apropriadas para tentar resolver todos os BCol.
- Gerenciar BCol com transparência, incluindo a divulgação ao cliente, quando necessário, para que ele possa tomar decisões devidamente informadas.
- Manter arquivos de BCol, incluindo uma descrição detalhada das circunstâncias que originaram os BCol e quaisquer procedimentos seguidos e ações mitigadoras para abordá-los. O nível de detalhe



requerido deve ser proporcional ao nível de risco/materialidade.

- e. Monitorar a eficácia das ações mitigadoras.

Diretrizes da política

- Nunca coloque o interesse da Aon acima do interesse dos clientes. Os colegas devem sempre agir com integridade e no melhor interesse de nossos clientes.
- Nunca se envolva em atividades de "quid pro quo" com [parceiros de negócios](#) (por ex., prometer realizar negócios futuros ou fazer outras concessões que possam entrar em conflito ou parecer conflitar com os melhores interesses do cliente).
- Nunca faça envios, recomendações ou faça negócios com uma entidade apenas porque ela é cliente da Aon para resseguros, consultoria ou outros serviços.
- Nunca garanta aumento de atendimentos ou receita a qualquer operadora que utilize os negócios de consultoria de operadora Aon ou qualquer outro serviço da Aon.
- Nunca apresente ou encaminhe clientes a qualquer operadora, [parceiro de negócios](#) ou provedor de serviços específico, a menos que isso seja do melhor interesse do cliente.
- Nunca exija que um cliente compre um serviço da Aon para receber outro serviço da Aon.
- Sempre divulgue a participação de propriedade da Aon a um cliente ao recomendar produtos ou serviços de um intermediário ou fornecedor de propriedade da Aon.
- Sempre divulgue aos clientes quando a Aon está agindo no interesse de outra entidade, como quando a Aon está envolvida em ambos os lados de uma transação de fusão ou aquisição.
- Evite representar interesses concorrentes de várias partes em determinada transação de negócios. Os colegas não devem assumir responsabilidades, sob suas capacidades na Aon, que entrem em conflito com a atuação no melhor interesse de um cliente. Em tais circunstâncias, medidas apropriadas devem ser implementadas para divulgar e gerenciar o conflito, a fim de garantir que o melhor interesse de nosso cliente permaneça a prioridade central da Aon.

Exemplos

Exemplos de conflitos de interesse de negócios incluem, entre outros:

- Tornar-se consciente de que dois clientes estão perseguindo o mesmo objetivo em uma aquisição corporativa.
- Estar envolvido no processo de seleção das operadoras de painéis da Aon e, simultaneamente, obter coberturas para clientes com essas mesmas operadoras.
- Recomendar serviços de investimento adicionais a um cliente existente que aumentará a remuneração da Aon nos casos em que a Aon deva uma obrigação fiduciária a esse cliente.
- Fornecer conhecimento especializado pago sobre o assunto às operadoras de painéis da Aon e, ao mesmo tempo, fornecer esse conhecimento aos negócios de consultoria de operadora Aon que o venderão potencialmente aos concorrentes das operadoras.
- Operar tanto sob uma subscrição delegada e autoridade de gestão de reivindicações; como agentes ou resseguradores.

Se surgirem BCols, você deve empreender ação(ões) mitigadora(s) apropriada(s), por exemplo:

- Segregação de colegas realizando atividades de negócios diferentes, inclusive protocolos separados de supervisão e comunicação e, conforme apropriado, separar equipes fisicamente.
- Solicitação aos colegas envolvidos no conflito a recusarem-se a atuar em uma transação em particular ou com um cliente específico e envolvendo outros colegas que não estão envolvidos no conflito.
- Restrição de acesso e disponibilidade de informações restritas e confidenciais dentro da empresa (e para além dos controles habituais).
- Certificação de que nossos colegas sejam treinados para e estejam em conformidade com a Política Antissuborno e Anticorrupção e a Política de Presentes e Entretenimento da Aon.
- Realização de revisões de risco de produto, serviços e iniciativas de negócios para identificar novos BCols potenciais.

- Conformidade com o Código de Conduta de Negócios para Denúncias da Aon e Guia do Delator que habilite os colegas a denunciar preocupações, inclusive violações desta política.
- Quando não for possível mitigar o BCol, divulgação das circunstâncias para as partes afetadas e confirmação de sua aceitação, a fim de dar andamento (se a confidencialidade ou outra parte não forem violadas).

É prática padrão da Aon recusar cláusulas de exclusividade em acordos de clientes que poderiam proibir a Aon ou seus colegas de trabalhar com outros clientes ou clientes em potencial, como restrições a colegas de trabalhar com outros clientes no mesmo setor. Exceções devem ser evitadas no geral, mas podem ser buscadas com o envolvimento do Departamento de Conformidade e Jurídico.

A Aon irá considerar a recusa de empreender uma ação para um cliente em casos nos quais a Aon acredite que uma BCol não possa ser gerenciada de outra maneira.

Se você não tiver certeza se determinada situação cria um conflito de interesse ou se tiver dúvidas sobre como lidar com um potencial conflito de interesse, entre em contato com o [Departamento de Conformidade](#).

Monitoramento

A Aon realizará uma auditoria periódica e o monitoramento da conformidade com esta política. Pode ser exigido que os colegas sejam certificados periodicamente, indicando que estão em conformidade com esta política, como também frequentem e concluam com sucesso um treinamento relacionado a esta política.

Denúncias

Reporte imediatamente possíveis violações desta política ao seu [Departamento Jurídico e de Conformidade local](#) ou à [Helpline de Ética da Aon](#).

A [Helpline de Ética da Aon](#) é um dos meios para reportar possíveis violações do Código de Conduta de Negócios da Aon, políticas da Aon ou leis federais e estaduais. Aqueles que contatarem a [Helpline de Ética da Aon](#) terão a opção de permanecer anônimos, se assim desejarem. A Aon proíbe terminantemente a intimidação ou a retaliação contra qualquer um que, de boa-fé, reportar possíveis violações éticas ou legais.

Consequências

Violações desta política podem resultar em exposição regulatória ou legal para a Aon e seus colegas, incluindo prisão e outras penalidades severas, e podem prejudicar a boa reputação da Aon no mercado internacional.

A Aon investigará violações potenciais ou reais desta política, sujeitas às leis locais.

Além das penalidades que podem ser impostas pelas leis dos países onde operamos, violações desta política podem resultar em punição, incluindo a demissão ou encaminhamento para processo judicial.

Políticas relacionadas

Perguntas sobre esta política devem ser direcionadas a seu [Departamento Jurídico ou de Conformidade local](#).

- [Política Antissuborno e Anticorrupção](#)
- [Política de Conflitos de Interesse Pessoais](#)
- [Política de Entretenimento e Presentes](#)

Recursos Relacionados

- [Requisitos de Conflitos de Interesses de Negócios](#)
- [Exemplo de Modelo de Registro de BCol](#)
- [Formulário de Aprovação](#) da Aon para aceitar presentes.