



## Política de Prêmios sobre Vendas Consultivas

**Considerando** o estreito relacionamento da EBIX com todas as Seguradoras do País;

**Considerando** que o trabalho de venda de serviços e produtos está atrelado aos relacionamentos estabelecidos pelos Executivos do Top Management da Companhia;

**Considerando** que a EBIX possui habilitação para atuar no segmento de Seguros e/ou Financeiro em virtude da sua *expertise*;

**Considerando** que os colaboradores **elegíveis** da EBIX que atuam na Área Comercial realizam uma venda consultiva;

**Considerando** que a venda consultiva é definida pela alocação do recurso em áreas de atuação do cliente decorrente do contrato **guarda-chuva** firmado pelos Executivos do Top Management da Companhia, com o acompanhamento da evolução da iniciativa para atender possíveis alterações no curso dos projetos, mudanças de escopo, troca do profissional alocado, redução do volume de horas ou cancelamento do projeto, com vistas a dar continuidade ao relacionamento previamente estabelecido;

**Considerando** que a venda consultiva é uma mera expectativa de desenvolvimento do trabalho tratado na proposta técnica (PT), cujo faturamento e recebimento pela Companhia se consolidam se: **(i) houver a efetiva prestação de serviços com a aprovação das horas acolhidas pelo cliente, (ii) houver o faturamento e o recebimento das horas aprovadas pelo cliente; (iii) houver prestação de serviços durante a vigência da proposta técnica (PT) com o respectivo aditivo assinados;**

**Considerando** que a venda consultiva poderá aumentar o faturamento da Companhia, a EBIX pondera que o profissional elegível e responsável pela venda consultiva fará jus ao recebimento de prêmio; desde que preenchidos cumulativamente os requisitos estipulados nessa Política.

### **1. DOS COLABORADORES ELEGÍVEIS**

São elegíveis para o recebimento do prêmio pela venda consultiva os colaboradores que desenvolvam suas atividades na Área Comercial. Caso a venda consultiva seja realizada por profissional fora da Área Comercial, ficará a cargo do(a) Head da Área Comercial a distribuição discricionária, com base no envolvimento do profissional.

### **2. REGRAS PARA COMISSIONAMENTO – VENDA CONSULTIVA**

O colaborador fará jus a percepção do prêmio quando preenchidos, cumulativamente, os seguintes requisitos:

\* Proposta técnica inserida no sistema do cliente e assinada digitalmente;



- \* Aditivo contratual relacionada a proposta técnica assinado;
- \* Acompanhamento do colaborador até o término do projeto;
- \* Faturamento referente as horas de prestação de serviços (mensal) aprovadas pelo cliente;
- \* O recebimento do valor faturado pela Companhia;
- \* Estiver ativo no quadro de funcionários da Companhia no momento do recebimento do valor faturado ao cliente;

**2.1.** Serão passíveis de prêmios apenas as vendas Não Recorrentes. Caso a venda seja proveniente de Licença ou Manutenção de Softwares, os prêmios serão devidos pelo período dos primeiros 12 meses.

### **3. DO PERCENTUAL**

O montante global a ser pago a título de prêmio é de 3% (três por cento), atualmente vigente na Companhia sobre os valores líquidos recebidos de cada iniciativa comercial efetivada;

**3.1.** Considera-se valor líquido aquele apurado após os abatimentos dos seguintes impostos: 2,9% (ISS); 0,65% (PIS) e 3,00% (COFINS).

Com essa medida, a Ebix busca garantir a publicidade das normas de comissionamento melhorando a relação de satisfação entre a empresa e o colaborador.

A Diretoria.