

VI - Política de Conflitos de Interesses no âmbito dos Mercados de Valores Mobiliários

1. Introdução

De acordo com o quadro regulamentar introduzido pela Diretiva relativa aos Mercados de Instrumentos Financeiros (a seguir designada por “DMIF II”) e a sua transposição, através da Lei n.º 35/2018, de 20 de Julho, da Diretiva 2014/65/CE, de 15 de maio, foram ampliados os requisitos estabelecidos pela DMIF I (ambas em conjunto referidas como “DMIF”), para dar cumprimento aos objetivos de proteção do Cliente e de transparência.

De acordo com o referido na legislação acima mencionada, é essencial a deteção atempada de qualquer conflito ou potencial conflito de interesses, que surja em relação às atividades do Banco BPI, sendo, idealmente evitado ou, no mínimo, gerido adequadamente, caso se revele impossível eliminar tal conflito.

De forma a cumprir com os requisitos legislativos acima mencionados, o Banco BPI desenvolveu a presente Política de Conflitos de Interesses no âmbito dos Mercados de Valores Mobiliários, que pretende regular os critérios e medidas gerais para a adequada gestão deste tipo de conflitos de interesses.

Deste modo, através da presente Política, são identificadas as circunstâncias que podem dar origem a conflitos de interesses reais ou potenciais, e os procedimentos que devem ser seguidos para a sua gestão adequada.

Nesse sentido, serão tomadas todas as medidas necessárias para agir no melhor interesse dos nossos Clientes e oferecer-lhes a máxima proteção. A estrutura da Política pode ser resumida da seguinte forma:

- Identificação dos conflitos;
- Prevenção;
- Gestão;
- Registo;
- Eliminação dos conflitos de interesses existentes, potenciais e futuros; e
- Comunicação e informação ao Cliente, quando necessário.

Deve ser tido em consideração que esta Política de Conflitos de Interesses é complementada por outras políticas e procedimentos internos que contêm regulamentos para áreas mais específicas, pelo que esta apresenta apenas um quadro geral das ações a desenvolver para a identificação, prevenção e gestão de conflitos de interesses relacionados com a prestação de serviços de investimento e auxiliares.

2. Definições

“**Política**” significa a Política de Conflitos de Interesses no âmbito dos Mercados de Valores Mobiliários do Banco BPI.

“**Grupo**” refere-se ao Grupo Banco BPI, composto pelo Banco BPI, S.A. e pelas sociedades dominadas, direta ou indiretamente, pelo Banco BPI, S.A.

“**Banco**”/“**Entidade**” referem-se ao Banco BPI.

“Pessoas Sujeitas” refere-se a todos os Colaboradores do Banco BPI e membros dos órgãos sociais.

“Pessoas Relacionadas” refere-se às seguintes pessoas:

- a) Pessoas com parentesco até ao segundo grau com uma Pessoa Sujeita, por consanguinidade ou afinidade (ascendentes, descendentes, irmãos e cônjuges ou pessoas unidas por relação de eficácia equivalente), de acordo com as disposições da legislação em vigor; bem como os filhos a seu cargo do cônjuge ou parceiro(a) de facto da Pessoa Sujeita;
- b) Qualquer pessoa jurídica, fideicomisso (trust) ou associação em que a Pessoa Sujeita ou as pessoas mencionadas na alínea anterior ocupem um cargo diretivo, ou com a qual mantenham uma relação estreita, ou que tenham sido criadas para seu benefício, ou cujos interesses económicos sejam, em larga medida, equivalentes aos dessa pessoa;

Entende-se estar perante uma relação estreita quando se verifique a existência:

- a) De uma participação, direta ou indireta, de percentagem não inferior a 20% no capital social ou dos direitos de voto; ou
- b) De uma relação de controlo; ou
- c) De uma ligação de modo duradouro a um mesmo terceiro através de uma relação de controlo.

Entende-se existir uma “relação de controlo” quando se verifique alguma das seguintes situações:

- i. A detenção da maioria dos direitos de voto;
- ii. O direito de designar ou de destituir mais de metade dos membros do órgão de administração ou do órgão de fiscalização;
- iii. O poder exercer influência dominante sobre a sociedade, por força de contrato ou de cláusula dos estatutos desta;
- iv. Ser sócio da sociedade e controlar por si só, em virtude de acordo concluído com outros sócios desta, a maioria dos direitos de voto;
- v. Poder exercer, ou exercer efetivamente, influência dominante ou controlo sobre a sociedade.

3. Princípios Gerais

Todas as Pessoas Sujeitas, sem prejuízo dos deveres e obrigações específicos estipulados ao longo desta Política, devem prestar serviços e exercer as suas atividades com honestidade, imparcialidade e profissionalismo, procurando sempre o melhor interesse dos seus Clientes. De igual modo, devem assumir os seguintes princípios gerais de ação, sem prejuízo dos estabelecidos no Código Ético e Princípios de Atuação do Banco BPI:

Independência: devem agir sempre com liberdade de julgamento, com lealdade ao Banco BPI, aos seus Investidores e Clientes e independentemente dos seus interesses próprios ou dos interesses de pessoas consigo relacionadas. Por conseguinte, abster-se-ão de privilegiar os seus próprios interesses em detrimento dos do Banco BPI, os

interesses do Banco BPI em detrimento dos interesses dos Clientes, ou os interesses de alguns Clientes em detrimento dos de outros;

Abstenção: devem abster-se de intervir ou influenciar a tomada de decisões que possam afetar os Investidores e/ou os Clientes com os quais exista um conflito de interesses, assim como de aceder a informações relevantes ou privilegiadas relacionadas com os mesmos;

Comunicação: devem comunicar à Direção de Compliance potenciais conflitos de interesses em resultado das suas atividades fora do Banco BPI, dos seus relacionamentos familiares, património pessoal ou por qualquer outro motivo. Os potenciais conflitos de interesse deverão ser comunicados através dos canais de comunicação estabelecidos pelo Banco BPI, devendo essa comunicação ser efetuada no mais curto espaço de tempo possível e, em qualquer caso, antes de ser tomada qualquer decisão/ação que possa vir a ser afetada pelo possível conflito de interesses;

Qualquer dúvida sobre um potencial conflito de interesses deve ser esclarecido com a Direção de *Compliance*.

4. Âmbito de Aplicação da Política de Conflitos de Interesses do Banco BPI

Capítulo I: Âmbito de aplicação objetivo

A Política será aplicável a todos os serviços, atividades, direções ou áreas do Banco BPI relacionados com a prestação de serviços e atividades de investimento. Em particular, são abrangidas todas as direções, áreas ou grupos de trabalho que, devido aos serviços e atividades que realizam, tenham o estatuto de área segregada (tal como se encontra definida na alínea a) da parte iv) da Secção VII), conforme definido nas regras e procedimentos internos do Banco BPI.

Capítulo II: Âmbito de aplicação subjetivo

A Política será aplicável a todas as Pessoas Sujeitas, conforme definido na seção "Definições".

5. Conflito de Interesses – Identificação de Situações de Possível Conflito

Esta Política abrange todas as categorias de conflitos, reais ou potenciais, suscetíveis de prejudicar os interesses dos Clientes do Banco BPI. Podemos identificar os seguintes grandes grupos de conflitos:

- (i) Conflitos entre os interesses do Banco BPI e os interesses dos seus Clientes, ou seja, situações em que, por razões comerciais, o Banco sobreponha os seus próprios interesses aos interesses dos seus Clientes, por exemplo, ao receber incentivos que distorcem a assessoria de investimento que seja prestada;
- (ii) Conflitos entre os interesses dos Colaboradores do Banco BPI e os interesses dos seus Clientes, ou seja, situações causadas pelo recebimento de incentivos de terceiros ou pela própria estrutura de remuneração da empresa, que não incentive a atuação no melhor interesse do Cliente, tais como políticas de remuneração que implicam riscos de más vendas devido aos objetivos subjacentes à sua estruturação, ou quando, perante uma boa oportunidade de investimento, o gestor realiza, em primeiro lugar, transações pessoais,

para aproveitar essa oportunidade e só depois transações em nome do seu Cliente;

- (iii) Conflitos entre os interesses de dois ou mais Clientes do Banco BPI: os interesses de um Cliente podem ocasionalmente entrar em conflito com os de outro Cliente, por exemplo, em situações em que o Banco tem a possibilidade de prejudicar um Cliente em relação a outro (atribuição de ordens a várias contas de Clientes durante uma oportunidade de investimento com grande potencial, mas limitada);
- (iv) Conflitos entre diferentes entidades do Grupo Banco BPI, onde se inclui o Banco BPI: isto é, situações em que os interesses de outras entidades do Grupo Banco BPI podem influenciar a prestação de serviços de investimento aos Clientes do Banco BPI, por se sobreporem aos interesses destes, ou vice-versa;
- (v) Conflitos entre diferentes áreas, direções ou grupos de trabalho do Banco BPI: isto é, situações em que dentro do Banco, devido às diferentes atividades que cada área realiza, se podem gerar conflitos que levem a que uma determinada área não atue de forma objetiva;
- (vi) Conflitos entre o Banco BPI e outras empresas de investimento: isto é, situações em que os acordos ou relações com outras empresas de serviços de investimento podem influenciar a prestação de serviços de investimento aos Clientes, por se sobreporem aos interesses destes.

Para efeitos de identificação dos tipos de conflitos de interesses que podem surgir no decurso da prestação de serviços de investimento, de serviços auxiliares ou de uma combinação de ambos e cuja existência possa prejudicar os interesses de um Cliente, deve ser pelo menos tomada em conta a questão de se saber se o Banco BPI ou qualquer das pessoas incluídas no âmbito de aplicação da Política, se encontra numa das seguintes situações, em resultado do fornecimento de serviços de investimento ou de serviços auxiliares, de atividades de investimento, ou por qualquer outro motivo:

- (i) O Banco ou a Pessoa Sujeita pode obter um ganho financeiro ou evitar uma perda financeira, em detrimento do Cliente;
- (ii) O Banco ou a Pessoa Sujeita tem um interesse nos resultados decorrentes de um serviço prestado ao Cliente ou de uma transação realizada em nome do Cliente, que não coincide com o interesse do Cliente nesses resultados;
- (iii) O Banco ou a Pessoa Sujeita tem um incentivo financeiro ou de outra natureza para privilegiar os interesses de um outro Cliente ou grupo de Clientes face aos interesses do Cliente em causa;
- (iv) O Banco ou a Pessoa Sujeita desenvolve as mesmas atividades que o Cliente;
- (v) O Banco ou a Pessoa Sujeita recebe ou receberá de uma pessoa que não o Cliente, um incentivo relativo a um serviço prestado ao Cliente, sob forma de numerário, bens ou serviços, para além da comissão ou remuneração normal por esse serviço.

Para estes efeitos, não é considerado suficiente obter um benefício ou evitar uma perda, se tal não resultar numa possível perda para um Cliente.

Não é indispensável que o risco de prejudicar um ou mais Clientes se materialize. A existência, por si só, de uma situação de risco de prejudicar os interesses dos Clientes requer a aplicação desta Política.

6. Lista de Potenciais Conflitos de Interesses

Para identificar um conflito de interesses, o Banco BPI tem em consideração as circunstâncias que podem estar associadas aos diferentes serviços de investimento prestados, às pessoas envolvidas e à existência de possíveis cenários potencialmente geradores de situações que possam prejudicar o interesse do Cliente.

Neste sentido, com caráter meramente exemplificativo, foram identificadas as seguintes circunstâncias, que podem potencialmente dar origem a conflitos de interesses com risco de prejudicar os interesses de um ou mais Clientes:

1. **Operações principais.** Um intermediário financeiro do Grupo Banco BPI pode estar envolvido numa operação na qual detém um interesse predominante, e na qual também atua como analista, mutuante, etc., criando um incentivo para colocar os seus interesses acima dos interesses dos seus Clientes;
2. **Empréstimos a investidores.** Com o intuito de tentar garantir o sucesso de uma emissão, a Entidade pode oferecer empréstimos a taxas abaixo do mercado a investidores, com a condição de que os fundos sejam usados para subscrever os títulos emitidos;
3. **Spinning.** Alocações a executivos seniores ou quadros de um Cliente emitente efetivo ou potencial, de instrumentos financeiros, como contrapartida pela concessão, futura ou passada, de serviços. Através desta prática transfere-se riqueza para esses indivíduos em detrimento dos restantes investidores;
4. **Front running.** O conflito de front running refere-se à capacidade da Entidade executar com vantagem transações na sua própria conta, em detrimento daquelas feitas por Clientes que potencialmente têm impacto no mercado;
5. **Front running inverso.** O conflito de front running inverso surge quando a Entidade realiza com vantagem transações para um Cliente em detrimento das realizadas por outros Clientes que potencialmente têm impacto no mercado;
6. **Operações próprias.** Incorre-se neste conflito quando a Entidade usa a sua posição para garantir contratos ou operações com os seus próprios Clientes. Verificar-se-ia a situação de a Entidade, por um lado, gerir os ativos de um Cliente e, por outro lado, agir como contraparte deste;
7. **Incompatibilidades de interesses de Clientes.** A Entidade pode ter relacionamentos com dois ou mais Clientes entre os quais existe um conflito de interesses;
8. **Venda vinculada e venda cruzada involuntária.** Esta situação ocorre quando um Cliente é forçado a comprar produtos ou serviços adicionais para ter acesso a um determinado contrato ou serviço financeiro;
9. **Informação enganosa.** A Entidade pode mostrar-se relutante em prestar informação sobre, entre outros, a sua gestão (sobretudo se ela não for positiva), se isso puder ameaçar a geração de negócio. De igual modo, pode ocorrer este conflito quando a Entidade restringe a informação que fornece aos seus Clientes sobre determinados aspetos que podem ser prejudiciais para eles ou que

beneficiam mais a Entidade (por exemplo, limitação da informação prestada sobre outras opções de financiamento alternativas possíveis no âmbito da assessoria sobre Estratégias de Corporate Finance, em que se preste em paralelo o serviço de tomada firme e colocação de instrumentos financeiros e se proponha como alternativa a opção de emissão de valores mobiliários);

- 10 **Assessoria tendenciosa.** Refere-se à capacidade da Entidade para orientar o destino dos investimentos dos seus Clientes, direcionando-os para alternativas que remuneram os interesses da Entidade em detrimento daquelas que melhor satisfazem as necessidades dos próprios investidores;
- 11 **Trading excessivo.** Este conflito ocorre quando a Entidade aumenta artificialmente as transações associadas aos portefólios dos Clientes para aumentar as receitas de comissões;
- 12 **Não execução de ordens.** A Entidade pode não executar uma ordem de um Cliente se por esse facto estiver a beneficiar-se a si mesma. Também o pode fazer no sentido de atrasar um pagamento para aumentar a liquidez;
- 13 **Empréstimos para investimentos inadequados.** Os Clientes podem ser tentados a alavancar os seus investimentos através de empréstimos concedidos pela própria Entidade, o que os expõe a risco de mercado e a elevados custos de crédito;
- 14 **Análise e assessoria conflitantes.** A atividade de análise de investimentos pode apresentar diversos tipos de conflitos de interesses, nomeadamente:
 - Conflitos decorrentes da remuneração e promoção profissional do analista;
 - Conflitos com a prestação de outros serviços de investimento (essencialmente, atividades de tomada firme e colocação, e serviços de intermediação nas plataformas de execução); e,
 - Conflitos decorrentes do facto de a empresa, o analista ou um Colaborador da empresa deter uma participação na empresa objeto do relatório ou recomendação.
- 15 **Recomendações inadequadas.** Este tipo de conflito de interesses surge quando a Entidade oferece aos seus Clientes determinados produtos financeiros ou lhes presta um determinado serviço, os quais objetivamente podem representar uma boa opção de investimento, mas que, no entanto, não são os que melhor se adequam às suas necessidades;
- 16 **Gestão tendenciosa de carteiras.** Este conflito pode ocorrer nas seguintes situações: (i) a Entidade participou numa OPV e, não tendo conseguido colocar todos os títulos, pode ser tentada a alocar títulos não desejados a carteiras sobre as quais tem poderes discricionários absolutos; (ii) quando entre os produtos a serem oferecidos, a prioridade é dada aos próprios produtos ou aos de entidades do Grupo, em detrimento de produtos de terceiros que possam proporcionar uma maior margem ou lucro; (iii) quando se emitem recomendações otimistas/pessimistas em situações em que uma entidade do Grupo coordena, dirige ou toma firme uma determinada emissão, em comparação com uma emissão sua; entre outros;
- 17 **Clientes privilegiados.** Os Clientes importantes tendem a receber melhores serviços que os outros (tanto no setor dos serviços financeiros como noutros

setores). Quando essa discriminação prejudica significativamente os interesses de um segmento de Clientes em benefício de outro segmento, existe um conflito de interesses. Este privilégio materializou-se recentemente através de práticas conhecidas como “*market timing*” e “*late trading*”;

- 18 **Transferência do risco de crédito para os investidores.** Este conflito pode surgir no caso de a Entidade ter uma exposição elevada a uma empresa cujo risco de crédito tenha aumentado. Nesse caso, a Entidade poderá ser tentada a apoiar a empresa na emissão de instrumentos, transferindo o risco de crédito da Entidade para os investidores;
- 19 **Escalamento.** Ocorre quando a Entidade tenta motivar os seus Clientes a adquirir ações numa oferta pública nos primeiros dias de negociação, prometendo-lhes um tratamento preferencial. O conflito surge porque o interesse real é de assegurar o sucesso da operação;
- 20 **Utilização inadequada de informação privilegiada.** Este tipo de conflito surge quando a Entidade obtém informações relevantes não divulgadas ao mercado relativamente ao seu Cliente e as usa para benefício próprio ou para benefício de outros Clientes. Isto pode acontecer, por exemplo, quando a Entidade, na qualidade de mutuante, obtém certas informações privadas do Cliente que podem ser utilizadas de forma a prejudicar os seus interesses (“*misuse of private information*”);
- 21 **Afetação tendenciosa de operações.** Este tipo de conflito gera-se quando a Entidade investe num determinado valor juntamente com os seus Clientes. Nessa situação, a Entidade pode ficar beneficiada na aquisição, manutenção e liquidação de um investimento, em detrimento dos seus Clientes;
- 22 **Utilização de valores mobiliários sob custódia com autorização do Cliente.** Este conflito refere-se à utilização de valores mobiliários pertencentes a um Cliente que permanecem à guarda da Entidade e que são utilizados para realizar transações por conta da própria Entidade, ou em nome de outros Clientes;
- 23 **Transações fora dos preços de mercado.** Esse conflito surge quando a Entidade tem a capacidade de gerir simultaneamente duas ou mais carteiras, realizando entre elas operações fora dos preços de mercado para favorecer a sua própria posição ou beneficiando determinados Clientes em detrimento de outros;
- 24 **Venda em mercados pouco líquidos.** Venda de valores mobiliários por conta de Clientes em plataformas de execução com pouca liquidez ou falta de transparência, obtendo desta forma um benefício para si própria ou para outro Cliente;
- 25 **Incentivos.** A Entidade e/ou os seus Colaboradores podem receber incentivos, entendendo-se como tal qualquer tipo de honorários, comissões ou benefícios não monetários pagos ou recebidos pela Entidade aquando da prestação de um serviço de investimento ou serviço auxiliar a um Cliente ou da comercialização e/ou venda de instrumentos financeiros. A título exemplificativo, este tipo de conflito pode surgir nas seguintes circunstâncias: (i) quando a Entidade oferece aos seus Clientes os instrumentos financeiros dos quais obtém um maior benefício económico (por exemplo, por terem comissões mais altas), existe um

incentivo implícito para vender ou recomendar produtos sem ter em consideração os interesses dos seus Clientes, mas sim o seu próprio interesse; (ii) quando os acordos com terceiros subscritos pela Entidade possam induzir ou privilegiar a comercialização de determinado instrumento financeiro ou a prestação de um serviço de investimento;

26. **Emissões fora do preço de mercado.** Este tipo de conflito ocorre quando a Entidade recomenda ao Cliente a fixação do preço de uma emissão acima ou abaixo do preço de mercado, a fim de favorecer os seus próprios interesses ou os dos restantes Clientes, em detrimento dos interesses do emitente;
27. **Laddering.** As entidades que participam numa emissão, incluindo a própria Entidade, podem colocar instrumentos financeiros com o objetivo de incentivar o pagamento de comissões desproporcionalmente elevadas por serviços que não estão relacionados com o serviço a ser prestado pela Entidade;
28. **Emissões, colocações e/ou tomadas firmes próprias.** Este tipo de conflito ocorre quando a Entidade comercializa aos seus Clientes instrumentos financeiros emitidos, colocados e/ou tomados firme por si própria, sem ter em consideração os interesses dos seus Clientes, mas apenas os seus próprios interesses;
29. **Empréstimos a emitentes.** Este tipo de conflito ocorre quando um Cliente emitente mantém um empréstimo com a Entidade, o qual será amortizado através da receita obtida com o produto de uma emissão contratada à Entidade;
30. **Diferença entre Produtos semelhantes.** Este tipo de conflito pode ocorrer ao executar ordens ou ao tomar a decisão de negociar em produtos do mercado de balcão, incluindo produtos personalizados, sem verificar a equidade do preço proposto ao Cliente através da recolha dos dados de mercado utilizados na estimativa do preço desse produto e sem, na medida do possível, os comparar com produtos semelhantes ou comparáveis;
31. **Investimentos diretos ou indiretos.** Este conflito ocorre quando o instrumento financeiro investe em ou está relacionado, direta ou indiretamente, com qualquer instrumento financeiro emitido por uma entidade do Grupo;
32. **Influência entre áreas.** Este conflito refere-se à capacidade de certas áreas da Entidade influenciarem a tomada de decisão por outra área.

As áreas de Controlo do Negócio das áreas que prestam serviços de investimento, ou que participam em atividades relacionadas com o mercado de valores mobiliários, deverão identificar os cenários relevantes de potencial conflito de interesses e informar a Direção de Compliance sobre a adequação das medidas adotadas para gerir conflitos de interesses que possam ocorrer nestes cenários.

Qualquer dúvida sobre um potencial conflito de interesses deve ser esclarecida com a Direção de Compliance.

A identificação de qualquer conflito de interesses deve ser registada pelo Colaborador de acordo com os procedimentos estabelecidos pela unidade de Controlo do Negócio e comunicada à Direção de Compliance.

As ocorrências detetadas pela Direção de Compliance no seu âmbito de atuação deverão ser incluídas no relatório periódico enviado aos órgãos de administração e à Comissão

de Auditoria e Controlo Interno, de acordo com o disposto nas normas e procedimentos internos do Banco BPI.

Do mesmo modo, o incumprimento dos procedimentos contantes na presente Política poderão implicar a prática de ilícitos de natureza penal. Para efeitos de prevenção da prática de crimes com implicações na esfera jurídica do BPI, vide a Política de Compliance Penal do Banco.

7. Medidas Gerais de Prevenção e Gestão de Conflitos de Interesses

Depois de identificadas as circunstâncias passíveis de gerar potenciais conflitos de interesses, são referidas abaixo as medidas estabelecidas pelo Banco BPI para gerir estes potenciais conflitos com o intuito de evitar prejudicar os interesses dos seus Clientes.

Deste modo, é relevante referir que o Banco desenvolveu políticas, manuais e/ou procedimentos internos que estabelecem medidas para prevenir e/ou gerir conflitos de interesses (por exemplo, o Código Ético e Princípios de Atuação, ou o Código Interno de Conduta no âmbito dos Mercados de Valores Mobiliários).

Não obstante o acima exposto, apresentam-se de seguida as principais medidas consideradas fundamentais para prevenir e gerir os conflitos de interesses.

Estas medidas serão complementadas por outras medidas que, a qualquer momento, o Banco considere necessárias para gerir potenciais novos conflitos identificados na atividade de prestação de serviços de investimento.

As medidas de gestão de conflitos de interesses podem ser agrupadas nas seguintes categorias, dependendo dos temas em questão e tendo ainda em conta que algumas serão aplicáveis a várias categorias:

(i) Entre o Banco BPI e os seus Clientes

- a) Controlo de operações por conta própria:
As transações por conta própria efetuadas pelas Pessoas Sujeitas sobre valores mobiliários ou instrumentos financeiros devem obedecer ao estabelecido nas normas e procedimentos internos do Banco;
- b) Linhas de supervisão de áreas de negócio que podem entrar em conflito com os interesses dos Clientes;
- c) Políticas e procedimentos internos para evitar a existência de incentivos na prestação de serviços de investimento e/ou na comercialização de instrumentos financeiros.

(ii) Entre diferentes Clientes do Banco BPI

- a) Prioridade às operações de Clientes:
De acordo com o estabelecido na regulamentação aplicável, o Banco dispõe de uma Política de *Best Execution*, concebida para obter o melhor resultado possível para o Cliente no serviço de receção e transmissão de ordens e no serviço de execução de ordens;
A Política de *Best Execution* do Banco BPI estabelece, entre outros, os critérios de prioridade para as ordens dos Clientes de forma a evitar potenciais conflitos de interesse.

(iii) Entre as diferentes entidades do Grupo Banco BPI

a) Prioridade às operações de Clientes:

De acordo com o estabelecido na regulamentação aplicável, o Banco BPI dispõe de uma Política de *Best Execution*, concebida para obter o melhor resultado possível para o Cliente no serviço de receção e transmissão de ordens e no serviço de execução de ordens;

O Banco BPI e as outras entidades do Grupo Banco BPI têm um tratamento idêntico ao que é dado a qualquer Cliente, aplicando-se a qualquer momento os princípios estabelecidos na Política de *Best Execution* relativamente à prioridade dos pedidos;

De igual modo, a fim de evitar esses conflitos, o Banco BPI desenvolveu diversas políticas, manuais e/ou procedimentos internos que contêm medidas específicas para garantir a prevenção e a gestão adequadas dos conflitos de interesses que possam surgir.

(iv) Entre diferentes áreas, direções ou grupos de trabalho do Banco BPI

a) Definição de áreas segregadas:

Para impedir ou controlar a troca de informações entre Pessoas Sujeitas que participam em atividades que possuam um risco de um conflito de interesses para o Banco ou os seus Clientes, assim como para impedir a circulação de informação privilegiada, foram estabelecidas como áreas segregadas dentro do Banco BPI, tanto em relação ao resto da organização como entre elas, as direções, áreas ou grupos de trabalho que desenvolvem qualquer tipo de atividade relacionada com o mercado de valores mobiliários. Entre outras, consideram-se como áreas segregadas as áreas que desenvolvem atividades de gestão de carteira própria, gestão de carteira de terceiros, assessoria e análise de mercado.

As sociedades do Grupo Banco BPI prestadoras de serviços de investimento ou que realizem atividades de investimento, também possuem áreas segregadas, tanto entre si, como com as direções do Banco BPI que prestem este tipo de serviços ou atividades.

b) Supervisão separada das Pessoas Sujeitas:

As Pessoas Sujeitas cujas funções impliquem a realização de atividades de investimento ou a prestação de serviços de investimento por conta ou em nome de Clientes com interesses opostos, ou que possuem interesses potencialmente conflituosos entre si, incluindo os interesses do Banco BPI, devem ser sujeitas a supervisão separada.

c) Exercício de influência indevida:

O Banco estabelecerá sanções específicas destinadas a evitar que qualquer pessoa exerça uma influência indevida sobre a forma como uma Pessoa Sujeita realiza serviços ou atividades de investimento ou auxiliares.

d) Envolvimento simultâneo em diferentes atividades e serviços:

Para evitar a participação simultânea ou consecutiva de uma Pessoa Sujeita em diferentes serviços ou atividades, sempre que esta participação possa prejudicar a gestão adequada dos conflitos de interesses, a Direção de

Compliance identificará as tarefas executadas pelas Pessoas Sujeitas, analisará as possíveis incompatibilidades que possam surgir e reportará as suas conclusões ao órgão de decisão competente.

e) Recomendações de investimento:

- Divulgação de recomendações de investimento elaboradas por terceiros:

Não será necessário cumprir os requisitos acima mencionados na divulgação ao público ou a Clientes de recomendações de investimento elaboradas por terceiros, se forem cumpridos os seguintes requisitos:

- (i) A pessoa que elaborou as recomendações de investimento e as facultou ao Banco BPI, não faz parte do Grupo;
- (ii) O Banco não alterou as recomendações contidas nas recomendações de investimento;
- (iii) O Banco não apresenta a recomendação de investimento como tendo sido elaborado pela própria Entidade;
- (iv) O autor das recomendações de investimento está sujeito a requisitos de prevenção de conflitos de interesses, em conformidade com o previsto nos normativos aplicáveis em cada momento.

(v) Outros

a) Políticas de Remuneração:

O sistema de remuneração das pessoas associado às atividades de comercialização de produtos financeiros, assessoria de investimento, gestão discricionária de carteiras ou, em geral, à prestação de qualquer serviço de investimento ou auxiliar, não poderá em caso algum estar associado à venda de determinados produtos ou à realização de determinadas operações de banca de investimento realizadas pelo Banco BPI ou por qualquer entidade jurídica ligada ao Banco.

Da mesma forma, também não podem ser adotados esquemas de remuneração que estabeleçam uma relação direta entre a remuneração de diferentes Pessoas Sujeitas que exercem diferentes atividades, ou entre os rendimentos gerados por essas pessoas, quando surja um conflito de interesses relacionado com as atividades que elas exercem.

A Direção de Compliance, de acordo com as normas em vigor, deverá rever periodicamente os sistemas de remuneração estabelecidos para assegurar que os mesmos estão de acordo com os princípios e limites estabelecidos.

b) Incentivos permitidos:

O Banco BPI prestará os serviços e atividades de investimento com honestidade, imparcialidade e profissionalismo, visando sempre o melhor interesse dos seus Clientes.

O Banco pode pagar a um terceiro ou receber de um terceiro ou pessoa agindo em nome deste terceiro, honorários, comissões ou benefícios não monetários relativos à prestação de um serviço de investimento ou auxiliar ao Cliente, desde que esse pagamento reforce a qualidade do serviço prestado ao Cliente

e não entre em conflito com a obrigação do Banco de agir no melhor interesse do Cliente. Nestes casos, antes de prestar o serviço de investimento ou auxiliar em questão, o Banco disponibilizará ao Cliente, de forma completa, precisa e compreensível, informações sobre a existência, montante e natureza dos honorários, comissões ou benefícios oferecidos pelo Banco ou pelo terceiro, ou, no caso de o montante não poder ser determinado, o método de cálculo para o determinar.

Não estão incluídas na obrigação de comunicação estabelecida na secção anterior, as remunerações que possibilitem ou sejam necessárias para a prestação de serviços de investimento, tais como custos de custódia, comissões de compensação e troca, taxas obrigatórias ou despesas de contencioso, e que, devido à sua natureza, não sejam suscetíveis de dar origem a conflitos com o dever do Banco de atuar com honestidade, imparcialidade e profissionalismo e de forma a servir os melhores interesses dos seus Clientes.

As Pessoas Sujeitas não podem aceitar - para si próprias ou para as Pessoas Relacionadas com elas - presentes, atenções ou gratificações ou outros benefícios, em relação ao trabalho que realizam no Banco, exceto em circunstâncias admitidas pelos usos sociais, as quais estão definidas nas normas internas do Banco.

A fim de facilitar a identificação de potenciais conflitos de interesses que possam surgir na prestação de serviços de investimento e auxiliares, o Anexo I contém uma lista não exaustiva de potenciais conflitos de interesses, os serviços eventualmente afetados e as potenciais medidas de gestão.

8. Procedimentos de Resolução dos Conflitos de Interesses Identificados

Os conflitos de interesse serão resolvidos pelo responsável pela área ou direção afetada. Se afetarem várias áreas, serão resolvidos pelo superior hierárquico imediato de todas elas. Se nenhuma das regras acima enunciadas for aplicável, o conflito será resolvido pela pessoa designada pela Direção de *Compliance*.

Na resolução de conflitos de interesses, deverão ser tidas em conta as seguintes regras:

- (i) Em caso de conflito entre o Banco BPI e um Cliente, o interesse do Cliente deverá ser salvaguardado.
- (ii) No caso de conflito entre Clientes:
 - a) Deverá evitar-se favorecer qualquer deles;
 - b) Não é permitido, em circunstância alguma, revelar a determinados Clientes as operações realizadas por outros Clientes;
 - c) Não é permitido encorajar um Cliente a realizar uma operação com o objetivo de beneficiar outro Cliente.

Se as medidas adotadas pelo Banco não forem suficientes para garantir, com razoável certeza, que os riscos de prejudicar os interesses dos Clientes serão evitados, a Entidade informará as partes afetadas da natureza e origem do conflito, e os serviços ou operações em que o conflito se manifesta apenas poderão ser realizados se os

Clientes assim o consentirem. Caso não exista nenhuma medida possível para gerir o conflito e os Clientes não sejam informados desse fato, a operação não poderá ser realizada.

A decisão sobre o conflito e suas possíveis consequências serão comunicados à Direção de *Compliance*.

9. Procedimento de Registo de Serviços ou Atividades Suscetíveis de Originar Conflitos de Interesses

Os conflitos que surjam e que não tenham sido identificados como potenciais conflitos no âmbito dos cenários analisados pelas áreas de negócio, ou que tenham sido geridos de forma diferente ao inicialmente previsto nos respetivos procedimentos internos, serão comunicados à Direção de *Compliance*, que analisará a proposta de gestão e resolução e os incluirá no registo de conflitos de interesses. Adicionalmente, as áreas segregadas incluirão estes novos conflitos nos seus procedimentos, como potenciais conflitos.

A Direção de *Compliance* manterá um registo atualizado dos tipos de serviços de investimento ou auxiliares, ou de atividades de investimento realizadas pelo Banco BPI ou por conta deste, nos quais tenha surgido um conflito de interesses que tenha acarretado um risco significativo de prejudicar os interesses de um ou mais Clientes ou, no caso de serviços ou atividades em curso, aqueles em que um conflito desta natureza possa surgir.

Deste registo deverão constar de forma clara, não manipulável, e com numeração sequencial, as seguintes informações:

- (i) Identidade das Pessoas Sujeitas que foram expostas a um conflito de interesses;
- (ii) Data em que surgiu o conflito;
- (iii) Instrumentos ou serviços que deram origem ao conflito;
- (iv) Razão para o aparecimento do conflito e descrição detalhada da situação;
- (v) Descrição do processo de gestão, minimização ou, quando apropriado, resolução da situação.

A identificação de qualquer conflito de interesses, incluindo a sua gestão e resolução, deve ser registada pelo Colaborador de acordo com os procedimentos estabelecidos pela Direção de *Compliance*.

10. Comunicações e Advertências ao Cliente em Matéria de Conflitos de Interesses

As unidades responsáveis pela prestação de serviços de investimento devem comunicar aos Clientes a quem oferecem serviços ou atividades de investimento relativos a instrumentos financeiros, previamente à sua contratação, a seguinte informação:

- (i) Uma versão resumida da política geral de conflitos de interesses do Banco BPI, que deverá incluir os procedimentos e medidas gerais estabelecidos para minimizar e administrar conflitos de interesses;

- (ii) A versão integral desta Política estará disponível aos Clientes no website corporativo do Banco. O Cliente pode solicitar a qualquer momento uma cópia da mesma em suporte duradouro.

Caso as medidas adotadas pelo Banco não sejam suficientes para garantir, com um grau de certeza razoável, que serão evitados os riscos de os interesses dos Clientes serem prejudicados em resultado de um conflito de interesses, o Banco, antes de atuar em seu nome, deverá informar o Cliente, em suporte duradouro, sobre a natureza e origem do conflito, incluindo nesta informação os seguintes dados destinados a permitir ao Cliente tomar uma decisão informada:

- (i) A existência do conflito;
- (ii) A natureza geral ou a origem do conflito;
- (iii) Os possíveis impactos que poderia ter no âmbito da prestação do serviço ou da realização da correspondente atividade de investimento;
- (iv) As medidas adotadas para mitigar o conflito de interesses.

A divulgação ao Cliente da existência de um conflito de interesses deve ser considerada como uma medida de último recurso, a utilizar apenas caso os mecanismos organizacionais e administrativos estabelecidos para prevenir ou gerir o conflito não sejam suficientes para garantir a prevenção dos riscos de prejudicar os interesses dos seus Clientes.

11. Formação em Matéria de Conflitos de Interesses

Todas as Pessoas Sujeitas, incluindo aquelas que acabaram de ingressar ao serviço do Banco BPI, devem receber formação geral sobre o conteúdo desta Política e, em particular, sobre os conteúdos específicos que lhes digam respeito. Serão realizadas atividades de atualização da formação no caso de alterações nos requisitos e procedimentos estabelecidos, seja em resultado de nova legislação passível de os afetar, ou com o objetivo de proceder à identificação, prevenção e gestão dos conflitos de interesse de forma mais eficaz.

12. Governo Interno e Responsabilidades

O cumprimento da presente Política é da responsabilidade de todos os Colaboradores, sendo da responsabilidade dos órgãos de administração e de fiscalização garantir que os sistemas e controlos estabelecidos cumprem os requisitos exigidos pela legislação aplicável.

Nesse sentido, os órgãos de administração e fiscalização devem:

- (i) Participar na identificação e gestão dos conflitos;
- (ii) Ter conhecimento dos conflitos identificados e das medidas de mitigação implementadas nas áreas de negócio sob a sua supervisão;
- (iii) Supervisionar a implementação das políticas e procedimentos estabelecidos para assegurar a gestão coerente dos conflitos e o tratamento equitativo dos Clientes de forma transversal a toda a organização;
- (iv) Certificar-se de que recebem informação sobre os conflitos gerados e sobre a forma como são geridos.

As áreas de negócio e as áreas de controlo do negócio, como primeira linha no âmbito do modelo corporativo das três linhas de defesa, serão responsáveis por identificar, registar e comunicar à função de *Compliance*, os potenciais conflitos de interesses que possam surgir.

A Direção de *Compliance*, como segunda linha de defesa, revê periodicamente o conteúdo desta Política e a sua adequação aos requisitos regulamentares e às políticas internas do Banco BPI, bem como a eficácia das medidas adotadas.

Cabe à Direção de Auditoria Interna, como terceira linha de defesa, realizar uma avaliação independente que lhe permita formular uma opinião sobre a adequação dos procedimentos e sistemas de gestão.

13. Revisão, Alteração e Aprovação da Política

A Direção de Compliance supervisiona o cumprimento da Política, elaborando um relatório semestral dirigido ao órgão de administração e à Comissão de Auditoria e Controlo Interno.

Adicionalmente, com uma periodicidade mínima anual ou sempre que se verifique uma alteração significativa, a Direção de *Compliance* efetuará uma revisão da Política, proporá medidas de melhoria visando corrigir eventuais deficiências e atualizará o conteúdo da Política.

Uma alteração significativa é entendida como qualquer das seguintes situações:

- (i) Quando ocorram alterações na legislação ou regulamentação que afetem o conteúdo da Política;
- (ii) Quando, por proposta do Conselho de Administração ou órgão delegado correspondente, seja aprovada a elaboração de novos procedimentos ou a alteração dos existentes;
- (iii) Quando os órgãos de supervisão competentes, os auditores externos ou os auditores internos proponham uma alteração da política;
- (iv) Quando seja detetado um recurso excessivo à divulgação ao Cliente de conflitos de interesse como forma de gerir esses conflitos.

A aprovação da Política é da responsabilidade do Conselho de Administração do Banco BPI ou órgão delegado correspondente.

Anexo I

Lista não exaustiva de potenciais conflitos de interesses e medidas de mitigação para cada serviço de investimento ou serviço auxiliar.

Conflito de interesses potencial	Serviços potencialmente afetados	Medidas de gestão
1. Operações principais	<ul style="list-style-type: none"> · Receção e transmissão de ordens por conta de outrem · Concessão de crédito, incluindo o empréstimo de VM, para a realização de operações sobre IF em que intervém a entidade concedente de crédito · Elaboração de estudos de investimento, análise financeira ou outras recomendações genéricas relacionadas com operações em IF 	<ul style="list-style-type: none"> · Definição de áreas segregadas · Medidas físicas de separação · Política de <i>Best Execution</i> · Política de remuneração · Comunicações e advertências ao Cliente · Formação e outras políticas e procedimentos internos
2. Empréstimos a investidores	<ul style="list-style-type: none"> · Concessão de crédito, incluindo o empréstimo de VM, para a realização de operações sobre IF em que intervém a entidade concedente de crédito · Tomada firme e colocação com garantia · Colocação sem garantia 	<ul style="list-style-type: none"> · Definição de áreas segregadas · Política de remuneração · Comunicações e advertências ao Cliente · Formação e outras políticas e procedimentos internos

3. Spinning	<ul style="list-style-type: none"> · Tomada firme e colocação com garantia · Colocação sem garantia · A elaboração de estudos de investimento, análise financeira ou outras recomendações genéricas relacionadas com operações em instrumentos financeiros 	<ul style="list-style-type: none"> · Definição de áreas segregadas · Deveres gerais relativos à informação privilegiada · Comunicações e advertências ao Cliente · Manuais e procedimentos internos relativos à prestação do serviço de tomada firme e colocação · Formação e outras políticas e procedimentos internos
4. Front running	<ul style="list-style-type: none"> · Receção e transmissão de ordens por conta de outrem · Execução de ordens por conta de outrem · Negociação por conta própria 	<ul style="list-style-type: none"> · Definição de áreas segregadas · Política de <i>Best execution</i> · Comunicações e advertências ao Cliente · Formação e outras políticas e procedimentos internos
5. Front running inverso	<ul style="list-style-type: none"> · Receção e transmissão de ordens por conta de clientes · Execução de ordens por conta de outrem 	<ul style="list-style-type: none"> · Definição de áreas segregadas · Política de <i>Best execution</i> · Comunicações e advertências ao Cliente · Formação e outras políticas e procedimentos internos
6. Operações próprias	<ul style="list-style-type: none"> · Negociação por conta própria · Gestão de carteiras por conta de outrem · Consultoria para investimento 	<ul style="list-style-type: none"> · Definição de áreas segregadas · Comunicações e advertências ao Cliente

		<ul style="list-style-type: none"> Formação e outras políticas e procedimentos internos
7. Incompatibilidades de interesses de Clientes	<ul style="list-style-type: none"> Receção e transmissão de ordens por conta de outrem Execução de ordens por conta de outrem Consultoria para investimento Consultoria sobre a estrutura de capital, a estratégia industrial e questões conexas, bem como sobre a fusão e a aquisição de empresas Gestão discricionária de carteiras por conta de outrem 	<ul style="list-style-type: none"> Definição de áreas segregadas Comunicações e advertências ao Cliente Formação e outras políticas e procedimentos internos
8. Venda vinculada e venda cruzada involuntária	<ul style="list-style-type: none"> Receção e transmissão de ordens por conta de outrem Execução de ordens por conta de outrem Consultoria para investimento Consultoria sobre a estrutura de capital, a estratégia industrial e questões conexas, bem como sobre a fusão e a aquisição de empresas Concessão de crédito, incluindo o empréstimo de VM, para a realização de operações sobre IF em que intervém a 	<ul style="list-style-type: none"> Definição de áreas segregadas Política de remuneração Comunicações e advertências ao Cliente Formação e outras políticas e procedimentos internos

	entidade concedente de crédito · Gestão de carteiras por conta de outrem	
9. Informação enganosa	· Receção e transmissão de ordens por conta de outrem · Execução de ordens por conta de outrem · Gestão discricionária de carteiras · Tomada firme e colocação com garantia · Colocação sem garantia · A elaboração de estudos de investimento, análise financeira ou outras recomendações genéricas relacionadas com operações em instrumentos financeiros	· Definição de áreas segregadas · Formação e outras políticas e procedimentos internos
10. Assessoria tendenciosa	· Consultoria para investimento · A elaboração de estudos de investimento, análise financeira ou outras recomendações genéricas relacionadas com operações em instrumentos financeiros · Gestão discricionária de carteiras · Execução de ordens de ordens por conta de outrem	· Definição de áreas segregadas · Política de <i>Best execution</i> · Comunicações e advertências ao Cliente · Formação e outras políticas e procedimentos internos

11. Trading excessivo	<ul style="list-style-type: none"> · Receção e transmissão de ordens por conta de outrem · Execução de ordens por conta de outrem 	<ul style="list-style-type: none"> · Definição de áreas segregadas · Política de <i>Best execution</i> · Política de remuneração · Comunicações e advertências ao Cliente · Formação e outras políticas e procedimentos internos
12. Não execução de ordens	<ul style="list-style-type: none"> · Receção e transmissão de ordens por conta de outrem · Execução de ordens por conta de outrem · Gestão discricionária de carteiras · Negociação por conta própria 	<ul style="list-style-type: none"> · Definição de áreas segregadas · Política de <i>Best execution</i> · Comunicações e advertências ao Cliente · Formação e outras políticas e procedimentos internos
13. Empréstimos para investimentos inadequados	<ul style="list-style-type: none"> · Concessão de crédito, incluindo o empréstimo de VM, para a realização de operações sobre IF em que intervém a entidade concedente de crédito · Colocação 	<ul style="list-style-type: none"> · Definição de áreas segregadas · Política de remuneração · Comunicações e advertências ao Cliente · Formação e outras políticas e procedimentos internos
14. Análise e assessoria conflitantes	<ul style="list-style-type: none"> · Análise de investimentos · Tomada firme · Colocação · Receção e transmissão de ordens por conta de outrem · Execução de ordens por conta de outrem 	<ul style="list-style-type: none"> · Definição de áreas segregadas · Medidas físicas de separação · Política de <i>Best execution</i> · Comunicações e advertências ao Cliente · Formação e outras políticas e

		procedimentos internos
15. Recomendações inadequadas	<ul style="list-style-type: none"> · Consultoria para investimento · Elaboração de estudos de investimento, análise financeira ou outras recomendações genéricas relacionadas com operações em instrumentos financeiros · Gestão discricionária de carteiras · Tomada firme e colocação com garantia · Colocação 	<ul style="list-style-type: none"> · Definição de áreas segregadas · Níveis hierárquicos abrangidos pela delimitação de áreas segregadas · Medidas físicas de separação · Deveres de lealdade, imparcialidade, abstenção e informação · Comunicações e advertências ao Cliente · Formação e outras políticas e procedimentos internos
16. Gestão tendenciosa de carteiras	<ul style="list-style-type: none"> · Gestão discricionária de carteiras · Negociação por conta própria · Tomada firme · Colocação 	<ul style="list-style-type: none"> · Definição de áreas segregadas · Comunicações e advertências ao Cliente · Formação e outras políticas e procedimentos internos
17. Clientes privilegiados	<ul style="list-style-type: none"> · Consultoria para investimento · Elaboração de estudos de investimento, análise financeira ou outras recomendações genéricas relacionadas com operações em instrumentos financeiros · Gestão discricionária de carteiras · Colocação 	<ul style="list-style-type: none"> · Definição de áreas segregadas · Comunicações e advertências ao Cliente · Formação e outras políticas e procedimentos internos

18. Transferência do risco de crédito para os investidores	<ul style="list-style-type: none"> · Elaboração de estudos de investimento, análise financeira ou outras recomendações genéricas relacionadas com operações em instrumentos financeiros · Negociação por conta própria · Colocação 	<ul style="list-style-type: none"> · Definição de áreas segregadas · Deveres gerais relativos à informação privilegiada · Comunicações e advertências ao Cliente · Formação e outras políticas e procedimentos internos
19. Escalamento	<ul style="list-style-type: none"> · Receção e transmissão de ordens · Execução de ordens · Consultoria para investimento · Elaboração de estudos de investimento, análise financeira ou outras recomendações genéricas relacionadas com operações em instrumentos financeiros · Tomada firme · Colocação 	<ul style="list-style-type: none"> · Comunicações e advertências ao Cliente · Formação e outras políticas e procedimentos internos
20. Utilização inadequada de informação privilegiada	<ul style="list-style-type: none"> · Afeta todos os serviços de investimento e auxiliares 	<ul style="list-style-type: none"> · Definição de áreas segregadas · Medidas físicas de separação · Deveres gerais relativos à informação privilegiada · Formação e outras políticas e procedimentos internos

21. Afetação tendenciosa de operações	<ul style="list-style-type: none"> · Gestão discricionária de carteiras · Negociação por conta própria · Execução de ordens de Clientes 	<ul style="list-style-type: none"> · Definição de áreas segregadas · Política de <i>Best execution</i> · Comunicações e advertências ao Cliente · Formação e outras políticas e procedimentos internos
22. Utilização de valores mobiliários em custódia com autorização do Cliente	<ul style="list-style-type: none"> · Negociação por conta própria · Gestão de carteiras por conta de outrem · Custódia e Gestão de Valores 	<ul style="list-style-type: none"> · Definição de áreas segregadas · Comunicações e advertências ao Cliente · Formação e outras políticas e procedimentos internos
23. Transações fora dos preços de mercado	<ul style="list-style-type: none"> · Gestão de carteiras por conta de outrem · Negociação por conta própria · Execução de ordens de Clientes 	<ul style="list-style-type: none"> · Definição de áreas segregadas · Política de <i>Best execution</i> · Comunicações e advertências ao Cliente · Formação e outras políticas e procedimentos internos
24. Venda em mercados pouco líquidos	<ul style="list-style-type: none"> · Receção e transmissão de ordens de Clientes · Execução de ordens de Clientes · Gestão de carteiras por conta de outrem 	<ul style="list-style-type: none"> · Definição de áreas segregadas · Política de <i>Best execution</i> · Comunicações e advertências ao Cliente · Formação e outras políticas e procedimentos internos
25. Incentivos	<ul style="list-style-type: none"> · Afeta todos os serviços de investimento e auxiliares 	<ul style="list-style-type: none"> · Política de remuneração · Incentivos permitidos

		<ul style="list-style-type: none"> · Comunicações e advertências ao Cliente · Formação e outras políticas e procedimentos internos
26. Emissões fora do preço de mercado	<ul style="list-style-type: none"> · A elaboração de estudos de investimento, análise financeira ou outras recomendações genéricas relacionadas com operações em instrumentos financeiros 	<ul style="list-style-type: none"> · Definição de áreas segregadas · Medidas físicas de separação · Comunicações e advertências ao Cliente · Formação e outras políticas e procedimentos internos
27. Laddering	<ul style="list-style-type: none"> · A elaboração de estudos de investimento, análise financeira ou outras recomendações genéricas relacionadas com operações em instrumentos financeiros · Colocação 	<ul style="list-style-type: none"> · Definição de áreas segregadas · Medidas físicas de separação · Incentivos permitidos · Comunicações e advertências ao Cliente · Formação e outras políticas e procedimentos internos
28. Emissões, colocações e/ou tomadas firmes próprias	<ul style="list-style-type: none"> · Tomada firme · Colocação · A elaboração de estudos de investimento, análise financeira ou outras recomendações genéricas relacionadas com operações em instrumentos financeiros · Colocação 	<ul style="list-style-type: none"> · Comunicações e advertências ao Cliente · Formação e outras políticas e procedimentos internos

	<ul style="list-style-type: none"> · Receção e transmissão de ordens de Clientes · Consultoria de investimento · Gestão discricionária de carteiras 	
29. Empréstimos a emitentes	<ul style="list-style-type: none"> · Concessão de empréstimos · A elaboração de estudos de investimento, análise financeira ou outras recomendações genéricas relacionadas com operações em instrumentos financeiros · Tomada firme · Colocação 	<ul style="list-style-type: none"> · Definição de áreas segregadas · Medidas físicas de separação · Comunicações e advertências ao Cliente · Formação e outras políticas e procedimentos internos
30. Diferença entre produtos semelhantes	<ul style="list-style-type: none"> · Tomada firme · Colocação · A elaboração de estudos de investimento, análise financeira ou outras recomendações genéricas relacionadas com operações em instrumentos financeiros · Colocação · Receção e transmissão de ordens de Clientes · Consultoria de investimento · Gestão discricionária de carteiras 	<ul style="list-style-type: none"> · Comunicações e advertências ao Cliente · Formação e outras políticas e procedimentos internos
31. Investimentos diretos ou indiretos	<ul style="list-style-type: none"> · Afeta todos os serviços de investimento e auxiliares 	<ul style="list-style-type: none"> · Comunicações e advertências ao Cliente · Formação e outras políticas e

		procedimentos internos
32. Influência entre áreas	<ul style="list-style-type: none">· Afeta todos os serviços de investimento e auxiliares	<ul style="list-style-type: none">· Definição de áreas segregadas· Comunicações e advertências ao Cliente· Formação e outras políticas e procedimentos internos