



LUSO PARTNERS

## MANUAL DE GESTÃO DE CONFLITOS DE INTERESSES

Março de 2023

## A. Objetivo

A DMIF II – Diretiva 2014/65/UE, de 15 de maio de 2014, relativa aos mercados de instrumentos financeiros (DMIF II ou Diretiva), constitui uma das peças de maior importância na regulação dos mercados financeiros da União Europeia para dar cumprimento aos objetivos de proteção dos investidores, de prevenção ao conflito de interesses e da transparência na informação a prestar aos clientes.

Em linha com os objetivos mencionados, o presente Manual de Gestão de Conflitos de Interesses (doravante Manual) estabelece princípios e diretrizes de cumprimento obrigatório, relativamente a identificação, acompanhamento e gestão de quaisquer situações - potenciais, efetivas ou aparentes - de conflitos de interesses no âmbito das atividades de intermediação financeira, pelo que deve ser promovida uma cultura de integridade e transparência, crucial para a boa governança e a confiança na **Luso Partners – Empresa de Investimento, SA** (Luso Partners).

O cumprimento deste Manual é complementado pelas normas constantes de outras Políticas ou Manuais em vigor na Luso Partners, designadamente o Código de Conduta, a Política de Execução de Ordens, a Política de Privacidade e as regras relativas à comercialização de produtos financeiros.

O incumprimento deste Manual, bem como das demais Políticas ou Manuais em vigor na Luso Partners, sujeita o colaborador às sanções de carácter administrativo, laboral, regulatório ou penal, no que couberem.

Este documento será revisto sempre que necessário e deverá ser do conhecimento de todos os colaboradores e entregue aos que venham a ser admitidos.

## B. Definições

Caracteriza-se o conflito de interesses por situações em que os interesses privados de um colaborador, família, amigos, ou quaisquer pessoas ou organizações com as quais se relacione, podem: (i) interferir no desempenho profissional, regular, transparente e correto de suas funções; e (ii) prejudicar os interesses, valores e/ou integridade da Luso Partners e/ou sua reputação.

## C. Princípios Gerais

- Estar atento para reconhecer e evitar qualquer situação de conflito de interesses, direta ou indiretamente, em suas atividades profissionais, bem como em suas relações pessoais e profissionais, visando assegurar a integridade e imparcialidade na tomada de decisões.
- Atuar estritamente em obediência às regras legais, regulamentares e contratuais.
- Agir de forma honesta, cooperante, profissional e neutra.
- Assegurar um tratamento transparente e equitativo, dando prevalência aos interesses dos clientes, tanto em relação aos interesses da Luso Partners ou de empresas com as quais se encontra em relação de domínio ou de grupo, como em relação aos interesses dos titulares

dos órgãos sociais de administração e de fiscalização, titulares de funções relevantes e colaboradores.

- Prestar informações detalhadas, claras e objetivas aos clientes.
- Assegurar a separação funcional, informática e física entre as áreas que atuem nas atividades de intermediação em instrumentos financeiros por conta de clientes, negociação por conta própria, gestão de carteiras por conta de clientes, bem como quaisquer áreas que possam dispor de informação que se considere privilegiada ou que se deve controlar a sua circulação.
- Assegurar a segregação de funções dentro de uma atividade, entre registo, execução e verificação.
- Adotar políticas internas que permitam a prevenção, mitigação e gestão adequada do conflito de interesses, como por exemplo a política de remuneração, a política de transações pessoais, e o código de conduta.
- Adotar uma política de transações pessoais que permita a prevenção, mitigação e gestão adequada do conflito de interesses.
- Reportar qualquer situação de conflito de interesses à hierarquia de modo a serem resolvidas de forma imparcial e ponderada com as partes envolvidas.
- Comunicar o exercício de atividades profissionais, remuneradas ou não, mesmo que fora do horário de trabalho, com vista a identificar que não provocam conflitos de interesses.

## **D. Negociação por Conta Própria**

A Luso Partners assegura a separação funcional, informática e física entre as atividades de intermediação em instrumentos financeiros por conta de clientes e de negociação da conta própria.

As ordens por conta própria da Luso Partners serão decididas por uma área distinta e independente das áreas que recebem, transmitem e executam as ordens dos clientes, obrigando-se a procedimentos operacionais, sistemas de informação e colaboradores separados.

As ordens dos clientes terão prioridade sobre as ordens por conta própria da Luso Partners.

A Luso Partners deve abster-se de:

- Adquirir para si mesmo quaisquer instrumentos financeiros quando haja clientes que os tenham solicitado ao mesmo preço ou a preço mais alto;
- Vender instrumentos financeiros de que seja titular em vez de instrumentos financeiros cuja venda lhes tenha sido ordenada pelos seus clientes a preço igual ou mais baixo.

A Luso Partners pode celebrar contratos como contraparte do cliente, desde que este, por escrito, tenha autorizado ou confirmado o negócio. A autorização ou a confirmação referida não é exigida quando a outra parte seja um cliente Profissional ou as operações devam ser executadas em mercado regulamentado, através de sistemas centralizados de negociação.

Março de 2023.