

POLÍTICA DE INCENTIVOS

Setembro de 2024

ÍNDICE

1. INTRODUÇÃO	3
2. DEFINIÇÕES, ÂMBITO E DELIMITAÇÃO.....	3
3. ÂMBITO DE APLICAÇÃO	5
4. CRITÉRIOS	5
4.1. CASOS DE INCENTIVOS ADMISSÍVEIS.....	5
4.2. CASOS DE INCENTIVOS NÃO MONETÁRIOS.....	7
4.3. OUTROS CASOS DE INCENTIVOS PREVISTOS NA REGULAMENTAÇÃO	9
4.4. ESTRUTURA PARA A GESTÃO DA POLÍTICA DE INCENTIVOS	10
5. DIVULGAÇÃO DOS INCENTIVOS AOS CLIENTES.....	10
6. REGISTO DE INCENTIVOS	11
7. OS SERVIÇOS DE <i>RESEARCH</i> COMO INCENTIVO.....	11
7.1. OBRIGAÇÕES COMO PRESTADOR DE <i>RESEARCH</i>	12
7.2. CONTROLOS.....	13
8. FUNÇÕES E RESPONSABILIDADES.....	14
9. TITULARIDADE, INTERPRETAÇÃO, DATA DE VALIDADE E REVISÃO PERIÓDICA.....	15

1. INTRODUÇÃO

O presente documento tem por finalidade a definição de uma Política aplicável à identificação e gestão do tratamento de situações potencialmente enquadráveis no conceito de Incentivos, nos termos da Diretiva 2014/65/UE¹ relativa aos mercados de instrumentos financeiros (“DMIF II”) e do normativo de transposição, complementar e/ou de desenvolvimento (a “Regulamentação DMIF”) sobre a referida matéria.

2. DEFINIÇÕES, ÂMBITO E DELIMITAÇÃO

São Incentivos as remunerações e comissões pagas ou cobradas, bem como qualquer benefício não monetário concedido ou recebido associado à prestação de um serviço de investimento ou serviço auxiliar (“Serviços de Investimento ou Auxiliares”)², a uma entidade do seu próprio grupo, terceiro ou, ainda, de um terceiro que não seja o cliente ou pessoa que atue em nome do cliente.

A Política de Incentivos tem como finalidade:

- i. Estabelecer os mecanismos que permitam identificar, tanto quanto possível, Incentivos;
- ii. Estabelecer os critérios para a gestão adequada dos Incentivos identificados;
- iii. Estabelecer as diretrizes para facultar a informação aos clientes em caso de receção ou pagamento de Incentivos;
- iv. Documentar adequadamente as medidas estabelecidas para cumprir as finalidades acima referidas, por forma a assegurar a elaboração dos registos exigidos pela DMIF II;
- v. No âmbito da prestação do serviço de gestão de carteiras, assegurar que todos os Incentivos pagos ou entregues por terceiros ou pessoas que atuem em nome de terceiros sejam concedidos ou transferidos para cada um dos clientes relevantes (não sendo permitida a compensação com dívidas dos clientes para com a entidade pagadora do Incentivo);
- vi. Estabelecer o registo e controlo de Incentivos;

¹ Diretiva 2014/65/UE do Parlamento Europeu e do Conselho, de 15 de maio de 2014.

² Entende-se como Serviços de Investimento ou Auxiliares todos os serviços e atividades enumerados e referidos na secção A e B do Anexo I da DMIF II e nos artigos 290.º e 291.º do Código de Valores Mobiliários.

- vii. Regular a prestação de serviços de *research* ou recomendações de investimento que a regulamentação aplicável considera Incentivos e determinar as obrigações do Banco na qualidade de prestador desse serviço, bem como os controlos que serão implementados para cumprir essas obrigações;
- viii. Estabelecer as funções e responsabilidades das áreas mais relevantes.

A presente Política aplica-se a todo o Banco, incluindo às atividades que são realizadas pela Área de *Santander Corporate & Investment Banking* (doravante designado “SCIB”).

A presente Política define o *research*, todavia não prevê regulação relacionada com a gestão de conflitos de interesses nesse âmbito³.

São considerados como *research* ou recomendações de investimento os materiais informativos ou serviços de estudo relativos a um ou vários instrumentos financeiros ou a outros ativos, ou os emitentes ou potenciais emitentes de instrumentos financeiros, ou que se encontrem estreitamente relacionados com um determinado setor ou mercado, de tal forma que contribuam para formar opiniões sobre instrumentos financeiros, ativos ou emitentes nesse setor específico⁴.

Nesse tipo de materiais informativos ou serviços são indicados, de forma explícita ou implícita, uma estratégia de investimento, com recurso a opiniões fundamentadas sobre o valor ou o preço atual ou futuro desses instrumentos financeiros ou ativos, análises e perspetivas, ou conclusões baseadas em informações novas ou preexistentes que possam ser utilizadas para fundamentar uma estratégia de investimento, e que possam vir a ser relevantes e suscetíveis de conferir valor acrescentado ou adicional às decisões de investimento tomadas em nome dos clientes.

O serviço de *research* é oneroso e como tal é faturado aos clientes pelo Banco.

É definido como acesso corporativo a promoção ou organização de reuniões individuais ou de conferências em que participe uma sociedade com interesse ou intenção de realizar uma emissão de valores mobiliários, de rendimento fixo ou variável.

³ O Banco Santander Totta, S.A. dispõe de normativos próprios relativos à gestão exigida dos conflitos de interesses em conformidade com a DMIF II.

⁴ Conforme consta do Considerando 28 da Diretiva Delegada (UE) 2017/593 da Comissão (Diretiva Delegada da DMIF II).

3. ÂMBITO DE APLICAÇÃO

A presente Política aplica-se ao Banco Santander Totta, S.A. (“Banco”) e serve também de referência para as demais entidades financeiras que integram o Grupo Santander em Portugal.

A aprovação desta Política está sujeita a validação prévia pela Corporação.

4. CRITÉRIOS

O Banco garante uma atuação honesta, equitativa, profissional e no interesse do cliente, na medida em que não paga nem recebe qualquer Incentivo associado à prestação de um Serviço de Investimento ou Serviço Auxiliar, cujo pagamento ou recebimento possa entrar em conflito com uma atuação honesta, equitativa e profissional do Banco.

4.1. CASOS DE INCENTIVOS ADMISSÍVEIS

O Banco procede, de forma contínua, à identificação dos Incentivos cobrados e/ou pagos no âmbito da prestação dos serviços de intermediação financeira. Com efeito, são considerados admissíveis:

- I. Os Incentivos que tenham sido concebidos para melhorar a qualidade do serviço prestado ao cliente⁵.

Considera-se que um Incentivo melhora a qualidade do serviço em causa prestado ao cliente quando estão cumpridas as seguintes condições:

- a) Ser justificado pela prestação ao cliente de um serviço adicional ou de nível superior, proporcional ao nível dos Incentivos recebidos, como sucede nos seguintes casos:
 - i. Prestação de consultoria não independente sobre investimento, relativamente a uma ampla gama de instrumentos financeiros adequados, e o acesso a tais instrumentos, incluindo um número adequado de instrumentos de prestadores terceiros de produtos que não tenham relações estreitas com o Banco⁶;

⁵ Conforme consta do artigo 24.º, n.º 9 alínea a) da DMIF II.

⁶ Artigo 313.º-A, n.º 1, alínea a) inciso i) do Código de Valores Mobiliários.

- ii. Prestação ao cliente de consultoria não independente sobre investimento combinada com a apresentação de uma proposta ao cliente para avaliar, pelo menos anualmente, a adequação dos instrumentos financeiros em que tenha investido; ou de outro serviço contínuo suscetível de acrescentar valor para o cliente, como o aconselhamento sobre a aplicação/alocação otimizada e ideal dos ativos do cliente⁷; ou,
 - iii. Acesso, a um preço competitivo, a uma ampla gama de instrumentos financeiros que possam satisfazer as necessidades do cliente, incluindo um número adequado de instrumentos de terceiros de produtos sem relações estreitas com o Banco, juntamente com a disponibilização de instrumentos de valor acrescentado, como por exemplo, instrumentos de informação objetiva que ajudem o cliente a tomar decisões de investimento ou que lhe sejam fornecidas para o seu acompanhamento, conceção e ajuste da gama de instrumentos financeiros nos quais tenha investido ou a prestação de relatórios periódicos sobre o rendimento, custos e encargos associados aos instrumentos financeiros⁸.
- b) Não beneficiar diretamente o Banco, os seus acionistas ou colaboradores, sem uma vantagem concreta para o cliente em causa⁹;
 - c) Estar justificado pelo facto de ser disponibilizada uma vantagem contínua ao cliente em relação a um Incentivo contínuo¹⁰.

Os custos ou benefícios que possibilitem ou são necessários à 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 são suscetíveis de originar conflitos com o dever de o Banco atuar de forma honesta, equitativa e profissional, com vista a atuar no melhor interesse do clientes, serão permitidos sem necessidade de cumprir o disposto nas alíneas a), b) e c) referidas acima.

⁷ Artigo 313.º-A, n.º 1, alínea a) inciso ii) do Código de Valores Mobiliários.

⁸ Artigo 313.º-A, n.º 1, alínea a) inciso iii) do Código de Valores Mobiliários.

⁹ Artigo 313.º-A, n.º 1, alínea b) do Código de Valores Mobiliários.

¹⁰ Artigo 313.º-A, n.º 1, alínea c) do Código de Valores Mobiliários.

Em caso algum os Incentivos poderão ser considerados aceitáveis caso a prestação do serviço ao cliente seja indevidamente influenciada, enviesada ou distorcida em resultado do pagamento ou recebimento desse mesmo benefício¹¹.

- II. Os Incentivos que não afetem o cumprimento da obrigação do Banco de atuar de forma honesta, equitativa e profissional para melhor servir o interesse dos seus clientes;
- III. Os Incentivos claramente comunicados ao cliente, antes da prestação do serviço de investimento ou do serviço auxiliar, quanto à existência, natureza e o montante dos referidos pagamentos ou prestações ou, quando tal montante não puder ser determinado, o método de cálculo desse montante.

Adicionalmente, o Banco, ao prestar serviços de gestão de carteiras, não pode receber, aceitar ou auferir remunerações, comissões ou outros benefícios monetários ou não monetários, pagos ou concedidos por um terceiro ou por uma pessoa que atue por conta de um terceiro no âmbito da prestação do serviço aos clientes^{12 13}. Poderão ser pagos ou recebidos benefícios não monetários não significativos que possam melhorar a qualidade do serviço prestado a um cliente e de uma dimensão e natureza tal que não se possam ser considerados como afetando o cumprimento da obrigação de atuar no melhor interesse dos clientes. Sempre que aplicável, os benefícios não monetários não significativos deverão ser comunicados claramente ao cliente.

4.2. CASOS DE INCENTIVOS NÃO MONETÁRIOS

Os benefícios não monetários não significativos aceitáveis devem ser razoáveis e proporcionais, e de uma dimensão que não seja suscetível de influenciar a conduta e o comportamento do Banco de modo que prejudique os interesses do cliente em causa. A divulgação dos benefícios não monetários não significativos deve ser efetuada antes da prestação dos respetivos serviços de investimento ou auxiliares aos clientes¹⁴.

¹¹ Artigo 313.º-A, n.º 2 do Código de Valores Mobiliários.

¹² Artigo 313.º-B, n.º 1 do Código de Valores Mobiliários.

¹³ No caso de ter recebido remunerações, comissões ou benefícios monetários pagos ou concedidos por qualquer terceiro, ou por uma pessoa que atue em nome de um terceiro, em relação aos serviços prestados a esse cliente, o Banco deve devolver de imediato, ou logo que seja razoavelmente possível após o recebimento – conforme previsto no artigo 313.º-B, n.º 2, alínea a) do Código de Valores Mobiliários e considerando 74 da DMIF II.

¹⁴ Artigo 313.º-B, n.º 5, do Código de Valores Mobiliários.

Para efeitos da definição de Incentivos como “benefícios não monetários”, serão considerados benefícios não monetários não significativos e, portanto, aceitáveis:

- a) Informação ou documentação relativa a um instrumento financeiro ou a um serviço de investimento, de natureza geral ou personalizada para refletir as circunstâncias de um determinado cliente¹⁵;
- b) Relatórios ou documentos de terceiros a quem um emitente ou potencial emitente tenha solicitado e pago para promover para promover uma nova emissão pela sociedade em causa, ou nos casos em que um emitente contrata e paga a uma empresa terceira para os elaborar de forma contínua, desde que a relação seja claramente divulgada nos mesmos e que estes sejam disponibilizados simultaneamente a qualquer intermediário financeiro que os pretenda receber, ou ao público em geral¹⁶;
- c) A participação em conferências, seminários ou outras atividades de formação sobre os benefícios e características de um determinado instrumento financeiro ou serviço de investimento¹⁷;
- d) Despesas de representação de valor razoável, como as ajudas de custo durante uma reunião empresarial ou uma conferência, seminário ou outra atividade de formação referida na alínea c)¹⁸; ou,
- e) Materiais ou serviços não significativos que consistam em comentários de mercado a curto prazo sobre as últimas estatísticas económicas ou os últimos resultados de uma empresa, por exemplo, ou em informação sobre próximas emissões ou acontecimentos, disponibilizada por um terceiro e que contenha apenas um breve resumo da sua própria opinião sobre a referida informação, que não se fundamenta nem inclui uma análise de fundo, como quando se limitam a reiterar um ponto de vista com base numa recomendação existente ou em materiais ou serviços de estudo significativos¹⁹;

¹⁵ Artigo 313.º-B, n.º 3, alínea a) Código de Valores Mobiliários.

¹⁶ Artigo 313.º-B, n.º 3, alínea b) Código de Valores Mobiliários.

¹⁷ Artigo 313.º-B, n.º 3, alínea c) Código de Valores Mobiliários.

¹⁸ Artigo 313.º-B, n.º 3, alínea d) Código de Valores Mobiliários.

¹⁹ Artigo 313.º-B, n.º 3, alínea e) Código de Valores Mobiliários.

- f) Material relacionado com a macroeconomia livremente disponível ao mesmo tempo para qualquer empresa de investimento que deseje recebê-lo ou para o público, por exemplo, num *website*; e,
- g) Outros benefícios não monetários não significativos que sejam considerados suscetíveis de melhorar a qualidade do serviço prestado ao cliente e, tendo em conta o nível total de benefícios prestados por uma entidade ou grupo de entidades, sejam de uma dimensão e natureza tais que seja pouco provável que prejudiquem o cumprimento do dever de uma empresa de investimento de atuar em função do melhor interesse do cliente.

4.3. OUTROS CASOS DE INCENTIVOS PREVISTOS NA REGULAMENTAÇÃO

Por último, a regulamentação prevê outros casos específicos de recebimento de Incentivos associados às seguintes atividades:

- i. A atividade do Banco de colocação de instrumentos financeiros emitidos entre os seus clientes investidores, sendo consideradas inadmissíveis as seguintes práticas:
 - a. Atribuição efetuada para incentivar o pagamento de despesas desproporcionadamente elevadas por serviços não relacionados prestados pela empresa de serviços de investimento (*laddering*), tais como remunerações ou comissões desproporcionadamente elevadas pagas por um cliente investidor, ou volumes de atividade desproporcionadamente elevados em níveis normais de comissão concedidos pelo cliente investidor a título de compensação pelo recebimento de uma atribuição da emissão;
 - b. Atribuição a um membro da gestão de topo de um cliente emitente existente ou potencial, em troca de uma adjudicação passada ou futura de atividades de financiamento empresarial (*spinning*);
 - c. Atribuição expressa ou tacitamente condicionada à receção de ordens futuras ou à compra de qualquer outro serviço ao Banco por um cliente investidor, ou qualquer entidade a cujos quadros o investidor pertença.
- ii. A atividade do Banco como criador de mercado, desde que a plataforma de negociação o tenha previsto como parte da sua estratégia no âmbito do seu plano de criação de mercado.

Em ambos os casos, o Banco seguirá permanentemente os princípios gerais descritos na presente Política, bem como o estabelecido na regulamentação vigente.

4.4. ESTRUTURA PARA A GESTÃO DA POLÍTICA DE INCENTIVOS

O Banco dispõe de um registo por forma a comprovar que os Incentivos foram concebidos com o objetivo de melhorar a qualidade do serviço em causa prestado ao cliente:

- I. Um registo de todos os Incentivos associados à prestação de serviços de investimento ou auxiliares;
- II. Um registo, (i) do modo como os Incentivos pagos ou recebidos pelo Banco, ou que se propõe utilizar, melhoram a qualidade dos serviços prestados aos clientes em causa; e (ii) as medidas para não prejudicar a obrigação do Banco de atuar de forma honesta, equitativa e profissional, em função do melhor interesse do cliente.

Adiante, ambas as informações serão conjuntamente designadas “Registo de Incentivos”.

5. DIVULGAÇÃO DOS INCENTIVOS AOS CLIENTES

O Banco estabeleceu diversas formas de disponibilizar a informação sobre Incentivos aos seus clientes:

- i. No Folheto com Informação sobre a Prestação de Serviços de Investimento (“Folheto DMIF”), que está à disposição dos clientes, é explicado o conceito de Incentivo;
- ii. Antes da prestação do serviço de investimento ou auxiliar: o cliente será informado, de forma clara, do montante exato do Incentivo e, caso não esteja disponível, sobre o seu método de cálculo. Para o efeito, esta comunicação será incluída na informação pré-contratual dos produtos objeto do serviço. No caso de o método de cálculo ser incluído na informação pré-contratual, o Banco informará o cliente do montante exato num momento posterior, após ter sido recebido ou pago o Incentivo;
- iii. Na informação pós-contratual anual de custos e despesas: pelo menos uma vez por ano, e enquanto o Banco receber Incentivos (contínuos) associados aos serviços de investimento prestados aos clientes em causa, informará os seus clientes individualmente do montante efetivo dos Incentivos recebidos ou pagos;
- iv. A divulgação dos benefícios não monetários não significativos será efetuada antes da prestação dos respetivos serviços de investimento ou auxiliares aos clientes. Poderão ser descritas de uma forma genérica;

- v. Quando várias empresas participarem num canal de distribuição, o Banco, se prestar um serviço de investimento ou auxiliar, cumprirá as suas obrigações de proceder às divulgações pertinentes aos seus clientes;
- vi. Será facultada informação aos clientes sobre os Incentivos que o Banco receber das plataformas de execução, sendo caso disso. A informação especificará as comissões aplicadas pelo Banco a todas as contrapartes envolvidas na operação. Se as comissões variarem em função do cliente, deverá ser indicado o montante máximo das comissões ou o diferencial de comissões aplicáveis;
- vii. Os clientes serão informados do valor de qualquer benefício monetário ou de outro tipo quando o Banco cobrar a mais a um participante numa operação.

6. REGISTO DE INCENTIVOS

O Banco dispõe de um Registo de Incentivos, que inclui²⁰:

- i. Um registo de todos os Incentivos associados à prestação de serviços de investimento ou auxiliares;
- ii. A forma como os Incentivos pagos ou recebidos pelo Banco, ou que se propõe utilizar, melhoram a qualidade dos serviços prestados aos clientes em causa.
- iii. As medidas para não prejudicar a obrigação do Banco de atuar de forma honesta, cabal e profissional, em função do melhor interesse do cliente.

O referido registo conserva e mantém ainda, por um período mínimo de 5 anos a contar do momento em que a informação for facultada ao cliente, uma cópia das comunicações realizadas a clientes, gerais ou individualizadas, relacionadas com os incentivos pagos ou recebidos²¹.

7. OS SERVIÇOS DE RESEARCH COMO INCENTIVO

Os serviços de *research* ou recomendações de investimento são considerados um Incentivo em conformidade com a regulamentação DMIF II, pelo que são aplicáveis requisitos específicos no que respeita à sua prestação e receção.

²⁰ Artigo 307.º, n.º 5, alínea a) e c), do Código de Valores Mobiliários.

²¹ Artigo 307.º-B, n.º 1, alínea a), b) e c), do Código de Valores Mobiliários.

A finalidade deste ponto é determinar o âmbito da definição de serviços de *research* ou recomendações de investimento nos termos da referida regulamentação, incluindo as obrigações do Banco na qualidade de prestador de tal serviço.

Dada a qualificação do *research* como um Incentivo:

- Os intermediários financeiros que prestem serviços de consultoria independente em matéria de investimento e serviços discricionários de gestão de carteiras só receberão *research* mediante remuneração;
- Os intermediários financeiros que prestem outros serviços de investimento ou serviços auxiliares podem receber *research*, mas, se não melhorarem a qualidade do serviço que prestam aos clientes, só poderão recebê-los mediante remuneração;
- Os intermediários financeiros que prestem outros serviços de investimento ou serviços auxiliares podem receber *research* se melhorarem a qualidade do serviço prestado aos clientes. Estas entidades podem decidir voluntariamente pagar estes serviços de estudo.

Tal como referido no ponto 4.2, podem existir casos de benefícios monetários não significativos aplicáveis ao *research*. Neste contexto, os intermediários financeiros podem aceitar benefícios monetários não significativos desde que sejam:

- suscetíveis de melhorar a qualidade do serviço prestado a um cliente; e,
- sejam de uma dimensão e natureza tal que não se possa considerar que prejudiquem o cumprimento do dever da empresa de investimento de atuar em função do melhor interesse do cliente.

7.1. OBRIGAÇÕES COMO PRESTADOR DE RESEARCH

O Banco, no contexto de prestador de *research* ou recomendações de investimento, tem as seguintes obrigações:

- Garantir que as remunerações cobradas pelos serviços de execução sejam identificadas separadamente das comissões cobradas pelos serviços de *research* ou recomendações de investimento a intermediários financeiros com sede na União Europeia;

- Qualquer outro benefício ou serviço prestado a intermediários financeiros com sede na União Europeia estará igualmente sujeito ao requisito de separação e, desse modo, a uma taxa identificável separadamente;
- Além disso, a oferta de serviços ou benefícios de *research* ou recomendações de investimento não deve ser influenciada nem condicionada pelos níveis de pagamento dos serviços de execução por parte de empresas europeias de investimento. Definir uma oferta específica para prestar serviços de *research* ou recomendações de investimento aos clientes;
- Certificar-se que, a pedido dos seus clientes, o Banco poderá disponibilizar um resumo do montante total que lhe foi pago durante um período definido, os benefícios e serviços prestados, informação, serviços para incluir na prestação do serviço, etc.;
- O Banco, na qualidade de prestador de serviços de *research* ou recomendações de investimento aos clientes, definirá um acordo de *research* (que será assinado com os clientes que recebam materiais do Banco e cumpram os requisitos de Incentivos).

7.2. CONTROLOS

O Banco implementará os controlos necessários para garantir que:

- Os clientes sujeitos à obrigação de pagamento dos serviços de *research* ou recomendações de investimento estejam devidamente identificados;
- Os clientes sujeitos à obrigação de pagamento de serviços de *research* ou recomendações de investimento só possam aceder aos respetivos materiais no âmbito da oferta que tenham subscrito. Serão permitidos períodos experimentais nos termos da regulamentação local;
- Os órgãos de governo comercial societário competentes aprovam uma lista de tarifas para a prestação de *research* ou recomendações de investimento em que são estabelecidos os preços mínimos a cobrar ao cliente;
- A informação relacionada com os custos é decomposta nos termos da regulamentação aplicável;
- O Banco celebra acordos de realização de *research* ou recomendações de investimento com os clientes sujeitos à DMIF II, nos quais são detalhadas as condições gerais;

- Os acordos assinados são registados e identificados;
- São identificados os gestores de carteiras;
- São registados os relatórios de *research* ou recomendações de investimento;
- O relatório de *research* ou recomendações de investimento é distribuído e o acesso à página *web* é realizado de forma centralizada;
- São identificados os clientes que cancelam o serviço;
- É supervisionado o estado dos pagamentos.

Quando aplicável, o Banco poderá disponibilizar aos seus clientes os materiais de *research* ou recomendações de investimento de acordo com as condições definidas em cada oferta de produto, bem como identificar o orçamento gasto pelos seus clientes, caso solicitem essa informação.

O Banco implementará os procedimentos necessários para assegurar que as áreas envolvidas na prestação de *research* ou recomendações de investimento aos clientes entendem claramente os requisitos regulamentares.

8. FUNÇÕES E RESPONSABILIDADES

Área de *Front Office* de SCIB:

- Informar o cliente da existência de Incentivos;
- Manter um registo de comunicações de Incentivos a clientes.

Áreas de negócio que prestem serviços de *research*:

- Prestar *research* de acordo com os requisitos estabelecidos na presente Política;
- Implementar os procedimentos necessários para assegurar que o *research* seja realizado de acordo com as obrigações estabelecidas na presente Política;
- Adotar as medidas necessárias para garantir a identificação dos clientes incluídos no âmbito de aplicação e a implementação do conteúdo da presente Política;

- Averiguar que identificam claramente que atividades são incluídas na definição de *research* ou recomendações de investimento e benefícios não monetários não significativos;
- Certificar-se que o conteúdo das conversas seja ajustado às definições e requisitos estabelecidos na presente Política;
- Identificar produtos, serviços e áreas que estão relacionados com Incentivos;
- Analisar o registo de comunicações de Incentivos a clientes de acordo com a informação disponibilizada pela área de *Front Office* de SCIB;
- Garantir que são aplicados os controlos definidos na presente Política que estão relacionados com a prestação do serviço de *research*.

Área de Cumprimento e Conduta (Segunda Linha):

- Avaliar e assegurar o cumprimento da presente Política;
- Rever a presente Política anualmente;
- Validar a existência e supervisionar o registo de Incentivos;
- Esclarecer quaisquer dúvidas que possam surgir relativamente à Política de Incentivos e assegurar que todas as pessoas afetadas adquiram um adequado conhecimento da mesma;
- Estar informado de qualquer violação da presente Política;
- Supervisionar as ações corretivas quando sejam identificadas violações;
- Realizar controlos por forma a garantir a correta prestação de serviços de *research* ou recomendações de investimento, de acordo com a presente Política.

Área Jurídica:

Garantir que a documentação legal aplicável à prestação do serviço de *research* ou recomendações de investimento cumpre com a regulamentação e legislação aplicável.

9. TITULARIDADE, INTERPRETAÇÃO, DATA DE VALIDADE E REVISÃO PERIÓDICA

A aprovação do presente documento compete à Comissão Executiva.

A titularidade e interpretação do presente documento compete à área de Cumprimento e Conduta.

A presente Política entrará em vigor na data da sua publicação. O seu conteúdo estará sujeito a revisões periódicas, sendo efetuada, caso seja necessário, qualquer alteração ou modificação consideradas apropriadas.