



**POLÍTICA DE PREVENÇÃO,
DETEÇÃO E GESTÃO
DE CONFLITOS DE INTERESSE**

Índice

1. Contexto - princípio geral.....	3
2. Definições	3
3. Prevenção de conflitos de interesse	4
3.A. Quadro regulatório dentro do Grupo Oney e de cada entidade	4
3.B. Medidas organizacionais e administrativas que regem a atividade	4
3.C. Mapeamento de Potenciais Conflitos de Interesse	5
3.C.1. Em termos de prestação de serviços e produtos de seguro (Ramo Vida e não vida)	6
3.C.2. No que diz respeito à prestação de serviços e produtos bancários	6
3.D. Implementação de formação dedicada	7
4. Detecção de conflitos de interesse	7
5. Gestão e Tratamento de conflitos de interesse	7
6. Mecanismo de Controlo	7

1. Contexto - princípio geral

A pluralidade de produtos e serviços oferecidos aos clientes, expõe o Oney a situações de potenciais conflitos de interesse. Para garantir que os interesses do cliente são sempre primordiais, o Oney estabelece uma política de conflitos de interesses.

O Oney realiza vários tipos de atividades:

- > Atividades bancárias, em particular através da concessão de empréstimos ou meios de pagamento;
- > Atividades de seguros com a distribuição de produtos de seguro.

Além disso, esta política de conflitos de interesses visa descrever o quadro para a prevenção, deteção e gestão dos conflitos de interesses implementado no âmbito do Grupo Oney, de modo a garantir a proteção e a primazia dos interesses do cliente na prestação dos serviços e produtos oferecidos, em particular no que diz respeito à IDD¹, ao Código de Conduta e às regras internas do Grupo Oney. Em particular, estabelece:

- > Circunstâncias que dão origem ou podem dar origem a um conflito de interesses que possa prejudicar os interesses de um ou mais clientes;
- > Os procedimentos a seguir e as medidas a tomar pelo Oney para gerir tais conflitos e evitar que afetem negativamente os interesses do cliente.

Esta política está sujeita a uma revisão anual mínima e, se necessário, a uma atualização em caso de falha.

2. Definições

O Oney utiliza a seguinte definição de conflito de interesses:

"Um conflito de interesses é uma situação que surge quando o exercício independente, leal, imparcial e objetivo dos deveres de uma pessoa é suscetível de ser influenciado por outro interesse público ou privado distinto daquele que deve defender nas suas funções".

Entre os conflitos de interesse, deve fazer-se uma distinção entre potenciais conflitos de interesse, ou seja, aqueles que provavelmente vão surgir, e conflitos de interesse confirmados, ou seja, aqueles que foram efetivamente identificados.

Assim, dentro do Grupo Oney, existem várias situações em que podem surgir conflitos de interesse:

¹Diretiva 2016/97 de 20/01/2016, relativa à distribuição de seguros, vulgarmente referida como a Diretiva de Distribuição de Seguros (IDD), bem como a Lei n.º 7/2019 de 16 de janeiro, que transpõe a mesma para o âmbito nacional

Entre os interesses
de um cliente
da entidade
de um colaborador

Interesses do cliente	Interesses da entidade	Interesses de um colaborador
de outro cliente da Oney	de uma entidade do Grupo Oney	de uma entidade do Grupo Oney
de um colaborador da entidade	de um colaborador da Oney	de outro colaborador da Oney
da entidade	de um prestador de serviços	de um cliente
de um prestador de serviços	de um intermediário ou terceiro	de um prestador de serviços
de um intermediário ou terceiro	de um cliente	de um intermediário ou terceiro

Dentro do Grupo Oney, a política de conflito de interesses baseia-se em três áreas principais:

- > Prevenção de conflitos de interesse;
- > Detecção de conflitos de interesse;
- > Gestão de conflitos de interesse.

3. Prevenção de conflitos de interesse

3.A. Quadro regulatório dentro do Grupo Oney e de cada entidade

Para regular as práticas dos colaboradores no sentido de prevenção de conflitos de interesse, são comunicados aos colaboradores os seguintes critérios:

- > **Regulamentos internos** que preveem disposições específicas sobre conflitos de interesses, incluindo a proibição de um colaborador ser beneficiário de uma das apólices de seguro de vida do seu cliente, a proibição de aceitar qualquer remuneração ou doação do cliente...
- > **Um código de conduta** que define e ilustra os tipos de comportamento a proibir, em particular através da noção de ética profissional.

3.B. Medidas organizacionais e administrativas que regem a atividade

As medidas "organizacionais" são aquelas relacionadas com a organização dos recursos da empresa, particularmente recursos humanos (definição das funções e responsabilidades dos colaboradores, planeamento e distribuição de tarefas, etc.).

As medidas "administrativas" são os procedimentos (escritos) estabelecidos para detetar, prevenir e lidar com situações de conflito de interesse.

Como parte das suas medidas organizacionais e administrativas, o Grupo Oney implementou:

- > **Princípios** para definir e balizar as regras para a remuneração variável dos colaboradores do Oney Group, de modo a garantir que os critérios de remuneração estabelecidos no âmbito do Oney Group permitam aos colaboradores agir de forma honesta, leal, justa e profissional, servindo os melhores interesses dos clientes.
- > **Um quadro para supervisionar as transações pessoais dos colaboradores envolvidos e** informações confidenciais/internas. Este quadro visa em particular garantir que informações confidenciais e/ou privilegiadas que os colaboradores possam deter no contexto das suas atividades profissionais não sejam utilizadas em seu benefício.
- > **Um quadro para supervisionar ofertas, benefícios, convites e doações.**
- > **Um procedimento específico para regular conflitos de interesses que possam surgir ao nível dos órgãos de gestão:** este procedimento visa em particular garantir que, dentro das entidades, os gestores e membros do conselho atuem de forma justa e imparcial.
- > **Um quadro para especificar as regras relativas a interesses externos:** regras de conduta no caso de atividades externas realizadas em carácter privado pelos trabalhadores e que possam entrar em conflitos de interesses com as suas atividades profissionais.
- > **Um quadro para especificar as regras relativas ao marketing de produtos ou serviços.** Este procedimento visa em particular incluir novos produtos ou serviços nos processos de validação para detetar as fontes de potenciais conflitos de interesses que possam existir, de modo a tomar as medidas necessárias, se necessário (informação do cliente).
- > **Acordos de comercialização para produtos e serviços oferecidos aos clientes,** de modo a garantir que o aconselhamento prestado ao cliente e que possa resultar da proposta de um produto ou serviço do Oney seja realizado no interesse do cliente, em conformidade com as suas necessidades, objetivos, nível de conhecimento e experiência financeira, e perfil de risco.
- > **Uma estrutura de "barreira de informação"** para definir as regras e garantir a separação entre tarefas e funções, incluindo a separação física de certas atividades que possam ser conflituosas dentro do Oney.
- > **Um quadro para avaliar o risco de conflitos de interesse** antes de ser contratado qualquer serviço externo crítico ou importante.
- > **Mecanismos para regular a remuneração recebida pelos trabalhadores.**

3.C. Mapeamento de Potenciais Conflitos de Interesse

Como parte da prevenção de conflitos de interesse, o Oney criou um quadro para identificar conflitos de interesse que possam surgir como resultado das atividades realizadas pelo Oney.

Para prevenir os riscos de conflitos de interesse relacionados com estas diferentes atividades, o Oney elaborou um mapeamento dos conflitos de interesse. Este mapeamento lista os diferentes conflitos de interesse prováveis a ocorrer consoante o tipo de atividade realizada.

Está sujeita a uma revisão anual e, se necessário, a uma atualização, em particular se novas atividades que possam gerar potenciais conflitos de interesses forem realizadas dentro do Oney.

Para implementar este mapeamento, o Oney teve em conta situações em que:

- > Seja provável que uma pessoa ou entidade (i) obterá um ganho financeiro; (ii) ou evitar uma perda financeira à custa do cliente;
- > Uma pessoa ou entidade tenha um interesse no resultado do serviço prestado ao cliente ou numa transação realizada em nome do cliente que é diferente do interesse do cliente no resultado;
- > Uma pessoa ou entidade esteja fortemente envolvida na gestão ou desenvolvimento de produtos de seguros, em particular quando essa pessoa tem influência sobre a fixação de preços desses produtos ou os seus custos de distribuição;
- > Uma pessoa ou entidade tenha a mesma atividade profissional que o cliente;
- > Uma pessoa ou entidade receba ou seja provável que receba de uma pessoa que não seja o cliente um incentivo em ligação com o serviço prestado ao cliente, sob a forma de serviços ou benefícios monetários ou não monetários.

3.C.1. Em termos de prestação de serviços e produtos de seguro (Ramo Vida e não vida)

Foram identificados os seguintes potenciais conflitos de interesse:

- > O intermediário tem interesse na venda dos produtos do seu grupo;
- > O intermediário concede taxas promocionais para novos clientes (conflitos entre clientes);
- > O intermediário recebe comissões de colocação e/ou comissões de horas extraordinárias.

3.C.2. No que diz respeito à prestação de serviços e produtos bancários

Foram identificados os seguintes potenciais conflitos de interesse:

- > Um colaborador favorece a concessão de um empréstimo a um familiar ou intervém na gestão do seu crédito;
- > Um colaborador recebe uma comissão pela venda de produtos bancários (desafios comerciais);
- > Um colaborador que utiliza os serviços de um cliente profissional do Oney.
- > O Oney também lista num registo os potenciais ou confirmados conflitos de interesse que lhes foram reportados e as medidas tomadas para os evitar.

3.D. Implementação de formação dedicada

Existe um programa de formação dedicado para aumentar a consciencialização dos colaboradores sobre questões relacionadas com conflitos de interesses e as regras e procedimentos aplicáveis dentro do Oney.

4. Detecção de conflitos de interesse

Para garantir a deteção eficaz de conflitos de interesse, o Oney criou:

- > Formação para que os colaboradores identifiquem e detetem situações de conflito de interesses que possam surgir.
- > Procedimentos para permitir que os colaboradores reportem uma situação de conflito de interesses, para que esta possa ser gerida com a implementação das medidas adequadas, se necessário.

Estes procedimentos preveem, em particular, que os trabalhadores que identificam uma situação de conflito de interesse potencial ou confirmado devem declará-la sem demora ao Departamento de *Ethics & Compliance*.

5. Gestão e Tratamento de conflitos de interesse

O Oney estabeleceu um quadro para gerir e lidar com conflitos de interesse. Assim, quando um conflito de interesses, seja potencial ou confirmado, é identificado e reportado dentro do Oney, o Departamento de *Ethics & Compliance*:

- > Analisa o conflito de interesses (potencial ou confirmado) com base nos elementos comunicados, de modo a avaliar os vários impactos suscetíveis de afetar os interesses dos clientes;
- > Propõe, com o apoio do respetivo Departamento de Negócios, no qual a situação de conflito de interesses teve origem, uma solução destinada a evitar ou resolver o conflito de interesses, por exemplo, adotando medidas de mitigação adaptadas e justificadas à situação em questão. Quando forem propostas medidas de mitigação, o Oney deverá monitorizá-las;
- > Como último recurso, e se, apesar das várias medidas tomadas pelo Oney, o conflito de interesses não puder ser resolvido e o risco de prejudicar os interesses do cliente não puder ser evitado, o Oney deverá informar o cliente, de forma sustentável, sobre a natureza exata e a origem do conflito de interesses, para que o cliente possa tomar a sua decisão com pleno conhecimento dos factos;
- > Atualiza o registo dos conflitos de interesses destes conflitos confirmados, especificando, quando aplicável, as disposições e medidas implementadas.

Além disso, os órgãos de gestão, recebem relatórios escritos sobre situações que possam dar origem a um conflito de interesses potencialmente prejudicial em intervalos frequentes e pelo menos uma vez por ano.

6. Mecanismo de Controlo

O mecanismo de controlo visa garantir a eficiência do processo implementado no Oney para:

- > Garantir a primazia dos interesses do cliente nos vários serviços e produtos oferecidos pela entidade;
- > Garantir que os colaboradores agem com honestidade, lealdade e imparcialidade.

O Oney implementou controlos desenhados especificamente para garantir que:

- > Limita os riscos de conflitos de interesse no exercício das atividades;
- > Regula os conflitos de interesses quando surgem para garantir que não são suscetíveis de prejudicar os interesses dos clientes;
- > Mitiga conflitos de interesse;
- > Os controlos são eficazes e corretamente aplicados.

Quando o controlo dos acordos de conflito de interesses revela discrepâncias, o Departamento de *Ethics & Compliance* define um plano de ação e toma medidas corretivas. Estas medidas devem ser monitorizadas.

Quando situações de conflito de interesses não foram evitadas apesar das várias medidas preventivas implementadas, o Oney revê o seu quadro para as concluir.