

POLÍTICA DE INCENTIVOS

INTRODUÇÃO

No contexto da comercialização de instrumentos financeiros e da prestação de serviços de intermediação financeira, o Banco Santander Totta assegura o cumprimento da legislação e regulamentação aplicáveis, definindo as directrizes de actuação para o tratamento das situações potencialmente enquadráveis no conceito de incentivos. O presente documento contém a Política de Incentivos (adiante designada Política) do Banco Santander Totta, no quadro do Grupo Santander (adiante designado por Grupo).

FINALIDADE

Esta Política tem por finalidade a identificação e o controlo, no Grupo Santander, dos incentivos em conformidade com os requisitos legais e regulamentares aplicáveis em cada momento, e em concreto:

- ✓ Referenciar os casos em que pode haver lugar a incentivos.
- ✓ Estabelecer os mecanismos e procedimentos que permitam identificar, na medida do possível, eventuais incentivos.
- ✓ Determinar os critérios para a gestão das situações detectadas e atribuir as funções correspondentes.
- ✓ Estabelecer as directrizes para prestar a devida informação aos Clientes afectados pelos incentivos identificados.
- ✓ Documentar adequadamente a implementação das medidas estabelecidas para a realização das finalidades anteriormente enunciadas, de modo a assegurar o controlo interno e, se necessário, fazer a respectiva evidenciação às autoridades de supervisão.

ÂMBITO SUBJETIVO

A Política é de aplicação com carácter geral no Banco Santander Totta, S.A., e comum a todas as entidades do Grupo Santander em Portugal estruturadas sob o domínio directo ou indirecto da sociedade Santander Totta, SGPS,SA, sem prejuízo de, com relação a cada uma, se considerarem as especificidades que resultem de normas próprias ou sectoriais.

A Política abrange e vincula todos os Administradores, Quadros Diretivos e demais Colaboradores do grupo, independentemente da natureza do vínculo que os liga à Instituição.

Esta Política é complementada com as políticas específicas de remuneração variável vigentes na instituição aplicáveis nomeadamente aos Colaboradores com intervenção na prossecução da actividade comercial, à luz da normativa aplicável, a qual suporta os critérios qualitativos de atribuição da remuneração variável trimestral.

ÂMBITO OBJETIVO – ACTUAÇÃO DO BANCO ENQUANTO “DISTRIBUIDOR”

No âmbito da actuação do Banco enquanto “distribuidor” de produtos emitidos por outras entidades do Grupo Santander, ou entidades terceiras, a regulamentação aplicável define “Incentivos” como as remunerações, comissões ou benefícios pecuniários ou não pecuniários recebidos ou pagos na prestação de um serviço de investimento ou auxiliar a um Cliente. Os Incentivos apenas são aceitáveis em alguma das seguintes situações:

a. Remunerações, comissões ou benefícios não pecuniários pagos ou proporcionados ao Cliente ou a uma pessoa em seu nome, ou por estes pagos ou proporcionados, e remunerações, comissões ou benefícios não pecuniários pagos a um terceiro ou a uma pessoa em seu nome ou por estes pagos ou proporcionados, desde que, em qualquer caso, estejam satisfeitas cumulativamente as seguintes condições:

i) A existência, a natureza e o montante da remuneração, comissão ou benefício, ou, se o montante não puder ser determinado, o método de cálculo desse montante, devem ser claramente divulgados ao Cliente nos termos definidos na lei;

ii) O pagamento da remuneração ou comissão ou a concessão do benefício não pecuniário devem ser concebidos de modo a reforçar a qualidade do serviço relevante para o Cliente e a não prejudicar o respeito da obrigação que incumbe à empresa de actuar em função dos melhores interesses do Cliente.

b. Remunerações adequadas que possibilitem ou sejam necessárias para a prestação de serviços de investimento, tais como custos de custódia, comissões de comercialização, compensação, liquidação e troca, taxas obrigatórias ou despesas de contencioso, e que, devido à sua natureza, não sejam susceptíveis de dar origem a conflitos com o dever, por parte da empresa de actuar de forma honesta, equitativa e profissional, com vista a servir o interesse dos seus Clientes.

c. No que respeita à prestação do serviço de gestão de carteira por conta de outrem não estão previstas quaisquer retrocessões de comissões pela aquisição para as carteiras de unidades de participação de fundos geridos ou disponibilizados por qualquer ou empresa do Grupo; caso a elas haja lugar, as mesmas reverterão integralmente a favor dos Clientes.

O Grupo assume e garante uma actuação honesta, imparcial, profissional e conduzida pelo interesse do Cliente, não recebendo ou pagando incentivos ilegais ou que possa conflitar com os referidos princípios de actuação.

O Banco, designadamente, não paga aos seus Colaboradores remunerações que estejam indexadas à comercialização de instrumentos financeiros em concreto.

O recebimento ou pagamento de incentivos legítimos, como tal considerados pela regulamentação aplicável não prejudica o compromisso precedentemente manifestado e assumido.

Em ordem a concretizar o referido compromisso o Banco promove, de uma forma continuada, o processo de identificação, gestão e controlo de incentivos.

ESTRUTURA PARA A GESTÃO DA POLÍTICA

Para conseguir uma gestão eficaz da presente Política com base na estrutura já existente, o Banco articula de diversas formas a organização do controle e a comunicação aos Clientes dos incentivos identificados, tal e como se expõe de seguida:

i) O controlo e a comunicação interna dos incentivos identificados, competem, com carácter geral, ao responsável de cada Área de Negócio que actue no âmbito da prestação de serviços de investimento ou auxiliares e aos responsáveis das demais áreas com intervenção na originação ou distribuição de instrumentos financeiros. A Direcção de Coordenação de Cumprimento (adiante designada DCCC) acompanha a referida tarefa e auxilia a sua execução quando necessário.

ii) Cada Área de Negócio ou outra com intervenção na originação ou distribuição de instrumentos financeiros é especificamente responsável por:

- ✓ Identificar possíveis incentivos pagos ou recebidos na prestação de serviços de investimento ou auxiliares na sua área de intervenção e das possíveis mudanças dos mesmos.
- ✓ Comprovar o cumprimento de todos os requisitos normativos em matéria de comunicação de incentivos.
- ✓ Monitorizar a actualização da tabela de incentivos nos diferentes canais de comunicação comuns.
- ✓ Supervisionar a correcta execução da comunicação de incentivos.

iii) Compete, no entanto, à DCCC:

- ✓ Avaliar periodicamente, com regularidade mínima anual, a Política de Incentivos e propor as medidas necessárias para a sua melhoria que, em consequência, entenda justificados;
- ✓ Submeter ao Órgão de Administração, para sua aprovação, as eventuais alterações apropriadas à Política de Incentivos;
- ✓ Esclarecer as dúvidas que podem surgir em relação com a Política de Incentivos e procurar, junto com a Área de Formação da Direcção de Coordenação de Recursos Humanos (adiante designada DCRH), um adequado conhecimento da Política por todas as pessoas afetadas;
- ✓ Proceder aos registos necessários para a adequada documentação da gestão e aplicação da Política de Incentivos;
- ✓ Referenciar os critérios que sejam usados na decisão sobre a qualificação de incentivos de situações duvidosas, de modo a, quanto possível, permitir a consideração em termos objectivos e uniformes de novas situações que surjam.

REVELAÇÃO DOS INCENTIVOS AOS CLIENTES – DEVERES DE INFORMAÇÃO

Em conformidade com o exigido pela regulamentação vigente, o Banco assegura a prestação aos Clientes de toda a informação relevante sobre incentivos, tanto na fase pré-contratual, como nas fases contratual e pós-contratual, conforme ao caso couber.

26 de Junho de 2018.