

Política de Gestão de Conflito de Interesses

Princípios orientadores

Um conflito poderá ocorrer quando interesses pessoais e profissionais concorrentes estão presentes. A Power Parity (“GoParity”) está comprometida em fazer tudo ao seu alcance para identificar, monitorizar e gerir atuais e potenciais conflitos de interesse que possam surgir com clientes e entre clientes.

Este documento define os procedimentos para identificar, monitorizar e gerir quaisquer conflitos, atuais ou potenciais.

Obrigações relativamente à gestão de conflitos

A GoParity considera que um conflito de interesses existe quando surge um conflito entre:

- os interesses da GoParity ou pessoas relacionadas e os deveres da GoParity para com um cliente;
- os interesses divergentes de dois ou mais clientes da GoParity para os quais a GoParity tem em cada um dos casos deveres.

A GoParity está obrigada a antecipar, analisar e gerir qualquer conflito de interesses que possa surgir.

CrITÉRIOS para a identificação de atuais ou potenciais áreas de conflito

A GoParity analisará se a GoParity ou alguém direta ou indiretamente relacionado:

- poderá ter um ganho financeiro ou evitar uma perda financeira a expensas do cliente;
- tem um interesse no resultado de um serviço prestado ao cliente que é distinto do interesse do cliente;
- tem um incentivo financeiro ou outro para favorecer o interesse de um cliente em detrimento de outro;
- atua na mesma área de negócio do cliente;
- recebe ou receberá de alguém para além do cliente, e em relação a um serviço prestado ao cliente, uma remuneração na forma de dinheiro, bens ou serviços para além comissão geral para esse serviço.

Atuação como intermediário de financiamento colaborativo

Os procedimentos seguintes devem ser seguidos para gerir conflitos inerentes à atividade intermediário de empréstimos.

Aceitar um compromisso

O processo para aceitar um novo negócio deve incluir uma discussão quanto ao nível de conflitos atuais ou potenciais associados à sua aceitação. Todos os novos negócios devem ser aprovados pela gestão executiva e ratificados pela gerência e devem incluir uma discussão dos termos propostos por forma que a gerência possa avaliar se um conflito pode ou não existir;

Se o potencial de conflito for superior ao normal, um membro da gerência deverá ser apontado para monitorizar o progresso do compromisso.

Termos da carta de compromisso

A carta de compromisso deve permitir a desistência por parte da GoParity se esta não estiver satisfeita que o mutuário entende ou pretende atuar no interesse dos potenciais mutuantes.

Antes do lançamento de um empréstimo

Antes de anunciar um novo empréstimo no website deve ser fornecido à gestão executiva um update da due diligence, incluindo uma revisão dos termos propostos. Qualquer alteração significativa aos termos originais deve ser justificada e aprovada pela gerência.

Antes da formalização de um empréstimo

Antes de formalizar um empréstimo deve ser fornecido à gestão executiva uma atualização final da due diligence, incluindo uma revisão dos termos propostos. Qualquer alteração significativa aos termos originais deve ser justificada e aprovada pela gerência.

Cientes

O potencial para conflitos de interesses entre a GoParity e os clientes é muito baixo, nomeadamente pelo facto de assegurar que os sócios, membros do órgão de gerência e colaboradores não participam das ofertas disponibilizadas na plataforma.

Divulgação

Se a gestão executiva concluir que existe um potencial conflito de interesse que poderá gerar um risco material ou dano a um cliente, o gestor executivo responsável notificará o cliente ou potencial cliente por escrito no espaço de 24 horas após tomar conhecimento desse conflito. Para um potencial cliente ainda não comprometido, a divulgação deve ser efetuada com o detalhe suficiente para que este possa tomar uma decisão informada.

Última atualização: 30 de abril de 2018