

Política de Conflito de Interesses

Princípios orientadores

Um conflito poderá ocorrer quando interesses pessoais e profissionais concorrentes estão presentes. A 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.

A GoParity fornece uma plataforma para os nossos clientes outorgarem empréstimos entre si e monitorizarem a performance desses empréstimos até à sua maturidade.

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

Obrigações relativamente à gestão de conflitos

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

- os interesses da GoParity ou pessoas relacionadas com a GoParity 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 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 organizador e colocador

Os procedimentos seguintes devem ser seguidos para gerir conflitos inerentes à atividade de organizador e colocador 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 devem incluir uma discussão dos termos propostos por forma que a administração possa avaliar se um conflito pode ou não existir;

Se o potencial de conflito for superior ao normal, um membro da administração 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 administração.

Antes da formalização de um empréstimo

Antes de formalizar um empréstimo deve ser fornecido à gestão executiva um update final da due diligence, incluindo uma revisão dos termos propostos.

Cientes de retalho

O potencial para conflitos de interesses entre a GoParity e clientes de retalho é muito baixo, nomeadamente pelo facto de assegurar que os respetivos titulares, membros do órgão de administração, dirigentes e trabalhadores 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.