



# Política de Gestão de Conflitos de Interesses

(aprovada em Conselho de Administração de 30 de maio de 2019)  
(aprovada em Conselho de administração de 15 de outubro de 2021)  
(aprovada em Conselho de administração de 23 de novembro de 2023)  
(aprovada em Conselho de administração de 28 de dezembro de 2023)  
(aprovada em Conselho de administração de 22 de abril de 2024)  
(aprovada em Conselho de administração de 27 de abril de 2026)

**(Sixty Degrees)**

SOCIEDADE GESTORA DE ORGANISMOS DE INVESTIMENTO COLETIVO, SA



## ÍNDICE

1. Introdução .....	3
2. Enquadramento Legal .....	3
3. Objetivo.....	3
4. Âmbito de Aplicação .....	3
5. Princípios Gerais de Organização e Atuação.....	4
6. Critérios de identificação de conflitos de Interesses .....	4
7. Identificação de potenciais Conflitos de Interesses .....	5
7.1. Categorias de Conflitos de Interesses.....	5
7.2. Lista exemplificativa de Potenciais Conflitos de Interesses.....	5
7.3. Mapeamento de Potenciais Conflitos de Interesses .....	6
8. Medidas Gerais de Prevenção de Conflitos de Interesses .....	7
9. Dever Geral de Comunicação de Conflito de Interesse .....	10
10. Critérios de Resolução de Situações de Conflito de Interesses e Comunicação ao Cliente .....	11
11. Registo Centralizado de Conflitos de interesses .....	12
12. Benefícios Legítimos e Ilegítimos.....	12
12.1. Atividades de Gestão de OIC's.....	13
12.2. Atividades de Consultoria para Investimento Não Independente .....	13
12.3. Atividades de Gestão de Carteiras (GCO).....	15
12.4. Registo e Divulgações de Benefícios .....	16
13. Exercício de Direitos de Voto .....	16
14. Aprovação e Revisão da Política.....	16
15. Supervisão e Monitorização da Política .....	17
16. Divulgação da Política de Gestão de Conflitos de interesses e Operações .....	17
17. Aprovação e Entrada em Vigor.....	17

## 1 INTRODUÇÃO

A SIXTY DEGREES – Sociedade Gestora de Organismos de Investimento Coletivo, S.A. (doravante designada por “SIXTY DEGREES” ou “Sociedade”) no âmbito das suas atividades pode deparar-se com situações de conflitos de interesses, quer entre os interesses da SIXTY DEGREES e o(s) do(s) seu(s) Cliente(s), quer entre os interesses dos seus diferentes Clientes.

Esta Política define os princípios de atuação para a deteção de potenciais situações conflitos de interesses, as medidas adotadas e os mecanismos para prevenir, identificar, gerir e corrigir essas situações tendo como princípio orientador a proteção e prevalência dos interesses dos Clientes.

Conexo com a matéria de conflitos de interesses está a proibição de receber ou oferecer certos benefícios que possam colidir com o referido princípio orientador na prestação de serviços pela Sociedade nestas se incluindo, para além da gestão de OICs, a consultoria para o investimento não independente e a gestão de carteiras.

Para além desta Política, a SIXTY DEGREES tem implementadas outras políticas e procedimentos de prevenção e mitigação de potenciais Conflitos de Interesse, destacando-se de entre outros, o Código de Conduta, a Política de Agregação de Ordens e Afetação de Operações e de Transmissão e Execução de Ordens e a Política de Exercício dos Direitos de Voto.

## 2 ENQUADRAMENTO LEGAL

A presente Política foi elaborada de acordo com o previsto nos artigos 76º a 83º do Regime da Gestão de Ativos (RGA), aprovado pelo Decreto-Lei 27/2023 de 28 de abril, pelos artigos 309º, 309ºA, 313ºA e 313ºB do Código de Valores Mobiliários e os artigos 33º a 35º do Regulamento Delegado (EU) 565, de 25 de abril, aplicáveis à SIXTY DEGREES por esta desenvolver atividades de consultoria para o investimento e gestão discricionária de carteiras.

## 3 OBJETIVO

Esta Política visa estabelecer os mecanismos e procedimentos que permitam:

- (i) Identificar possíveis Conflitos de Interesse que possam prejudicar os interesses dos Clientes;
- (ii) Definir os procedimentos a seguir de forma a evitar ou dirimir os Conflitos de Interesses;

Assegurar que todo o processo de identificação, análise e mitigação é devidamente documentado e do conhecimento dos órgãos e colaboradores relevantes da Sociedade, de modo a permitir um controlo eficaz.

## 4 ÂMBITO DE APLICAÇÃO

Esta Política abrange a todas as atividades de investimento desenvolvidas pela SIXTY DEGREES, nelas se incluindo a gestão de organismos de investimento coletivo, a gestão discricionária de carteiras e o aconselhamento para o investimento.

A Política aplica-se a todos os membros dos órgãos de administração e fiscalização, aos colaboradores da SIXTY DEGREES, às entidades subcontratadas e respetivos colaboradores, desde que envolvidos no exercício ou fiscalização das atividades de investimento ou de funções essenciais à prestação de serviços de forma contínua e em condições de qualidade e eficiência.

Para efeitos desta presente Política são qualificados como:

**“Pessoas Relevantes”** - os membros dos órgãos de administração, de fiscalização, os colaboradores da SIXTY DEGREES, as entidades subcontratadas e seus colaboradores envolvidos no exercício ou fiscalização das atividades de intermediação financeira ou de funções essenciais à prestação de serviços de forma contínua e em condições de qualidade e eficiência;

**“Clientes”** - os organismos de investimento coletivo geridos pela SIXTY DEGREES, os investidores nesses OIC's e os clientes das atividades de Gestão discricionária de carteiras e/ou da Consultoria para Investimento;

**“Parte Relacionada com a SIXTY DEGREES”** - os acionistas da SIXTY DEGREES, os seus principais fornecedores ou parceiros comerciais.

## 5 PRINCÍPIOS GERAIS DE ORGANIZAÇÃO E ATUAÇÃO

A SIXTY DEGREES está organizada de forma a garantir uma atuação independente e no interesse exclusivo dos Clientes, pautando a sua atividade por critérios de experiência e competência técnica de modo que em circunstância alguma os seus serviços visem interesses diversos daqueles dos seus clientes.

A Sixty Degrees e os seus colaboradores devem cumprir os seguintes princípios no desempenho das suas funções e responsabilidades, com o propósito de identificar, reportar e gerir conflitos de interesses:

- ✓ Tratamento equitativo dos Clientes – adotando uma atitude honesta e transparente, em conformidade com os valores expressos no Código de Conduta, e proactivamente evitar conflitos de interesses. Caso surja alguma situação suscetível de se configurar como um conflito de interesses, deve ser comunicada de imediato aos órgãos competentes e adotadas as medidas destinadas à sua mitigação;
- ✓ A prevalência e proteção dos interesses dos Clientes - tanto em relação aos seus próprios interesses, como em relação aos interesses dos titulares dos seus órgãos sociais ou dos de entidade subcontratada e colaboradores de ambos.
- ✓ A integridade na prestação dos serviços e no relacionamento com os Clientes, devendo a relação ser orientada por critérios de diligência e cuidado exigíveis.
- ✓ Obrigações de Transparência – prestando informação clara, atual e completa, e não suscetível de induzir em erro.

## 6 CRITÉRIOS DE IDENTIFICAÇÃO DE CONFLITOS DE INTERESSES

Para efeitos de identificação dos tipos de conflitos de interesses, incluindo os que possam decorrer da integração dos riscos de sustentabilidade nos processos, políticas e procedimentos internos, a Sociedade tem em consideração se, no contexto da gestão de OICVM ou na prestação do serviço de consultoria ou gestão de carteiras, a SIXTY DEGREES, uma Pessoa Relevante ou Pessoa Relacionada:

- a) Pode obter um ganho ou evitar uma perda financeiros em detrimento dos Clientes;
- b) Tem um interesse nos resultados decorrentes de um serviço prestado ao Cliente ou numa operação realizada por conta do Cliente, que não coincide com o interesse do Cliente nesses resultados;

- c) Recebe ou pode receber um incentivo financeiro ou de outra natureza para privilegiar os interesses de um outro Cliente ou grupo de Clientes, face ao interesse do Cliente em causa;
- d) Exerce as mesmas atividades para um OICVM e para outros Clientes que não sejam OICVM;
- e) Recebe ou pode receber de uma pessoa distinta dos Clientes, um incentivo de qualquer natureza relativo à gestão de um OICVM ou de um serviço prestado ao Cliente, que não seja a comissão normalmente cobrada pela prestação desses serviços.

## 7 IDENTIFICAÇÃO DE POTENCIAIS CONFLITOS DE INTERESSES

### 7.1 CATEGORIAS DE CONFLITOS DE INTERESSES

A SIXTY DEGREES identificou um conjunto de categorias relacionadas com a sua atividade suscetíveis de originar Conflitos de Interesses:

- Conflitos entre os **interesses da Sixty Degrees** e os **interesses dos seus Clientes**, ou seja, situações em que a Sixty Degrees sobreponha os seus próprios interesses aos interesses dos seus Clientes;
- Conflitos entre os **interesses dos Colaboradores da Sixty Degrees** e os **interesses dos seus Clientes**, ou seja, situações em que o colaborador em vez de atuar no melhor interesse do Cliente, atua privilegiando o interesse próprio;
- Conflitos entre **os interesses de dois ou mais Clientes da Sixty Degrees**, ou seja, situações em que os interesses de um Cliente podem ocasionalmente entrar em conflito com os de outro Cliente, e a Sixty Degrees pode privilegiar o interesse de um cliente sobre outro;
- Conflitos entre **interesses dos Colaboradores da Sixty Degrees e os interesses da Sixty Degrees** situações em que o Colaborador privilegia os interesses pessoais face aos interesses da Sixty Degrees;
- **Conflitos entre várias áreas da Sixty Degrees**, situações em que a atividade de uma área pode entrar em conflito com os interesses de outra área da Sixty Degrees.

### 7.2 LISTA EXEMPLIFICATIVA DE POTENCIAIS CONFLITOS DE INTERESSES

Para identificar um conflito de interesses, a Sixty Degrees tem em consideração as circunstâncias que podem estar associadas aos diferentes serviços de investimento prestados, às pessoas envolvidas e à existência de possíveis cenários potencialmente geradores de situações que possam prejudicar os objetivos dos clientes.

Neste sentido, com caráter meramente exemplificativo, foram identificadas as seguintes circunstâncias, que podem potencialmente dar origem a conflitos de interesses com risco de prejudicar os interesses de um ou mais Clientes:

- **Operações entre fundos/veículos sob gestão ("Cross Trades")**. As transações que envolvam a transferência de ativos entre fundos/veículos podem dar lugar a um benefício de um Fundo/veículo face a outros, em detrimento dos participantes, acionistas ou investidores, especialmente no caso da transmissão de produtos (ativos) ilíquidos.

- **Apresentação de propostas de investimento e/ou de serviços desadequados ao perfil** ou características do Clientes ou potenciais Clientes fazendo prevalecer os interesses comerciais e económicos da entidade sobre o interesse do cliente e o seu dever de lealdade e de respeito pela experiência, conhecimento, situação financeira, objetivos de investimento e perfil de risco de cada Cliente
- **Assessoria ou gestão de carteiras tendenciosa.** Apresentação de propostas de investimento direcionadas para alternativas que remuneram os interesses da entidade em detrimento daquelas que melhor satisfazem as necessidades dos Clientes, nomeadamente recomendando o investimento em fundos por si geridos ou comprando para as carteiras sob gestão unidades de participação dos fundos por si geridos;
- **Operações próprias de Pessoas Relevantes.** Realização através da estrutura da entidade de operações para carteira própria dos colaboradores em prejuízo dos interesses dos Clientes, em virtude de afetação tendenciosa de ordens. Outras situações de conflitos de conflitos de interesse podem ocorrer caso as Pessoas Relevantes da entidade participem em atividades ou operações nas quais sejam beneficiários ou participantes, utilizem a sua posição ou estatuto para obter uma vantagem ou alguma influência indevida, desenvolvam atividades por conta própria ou de terceiros que envolvam concorrência com a entidade, ou utilizem indevidamente o nome da entidade ou qualquer informação a que tenham acesso, para fins particulares;
- **Clientes Privilegiados em função do volume de ativos de que são titulares.** Os Clientes com um volume de ativos sob gestão de maior dimensão tendem a receber melhores serviços que os outros. Quando essa discriminação prejudica significativamente os interesses de um segmento de Clientes em benefício de outro segmento, existe um conflito de interesses.
- **Incentivos.** A Entidade e/ou os seus colaboradores podem receber incentivos, entendendo-se como tal qualquer tipo de honorários, comissões ou benefícios não monetários pagos ou recebidos aquando da prestação de um serviço de investimento A título exemplificativo, este tipo de conflito pode surgir nas seguintes circunstâncias: (i) quando a entidade aconselha aos seus Clientes os instrumentos financeiros dos quais obtém um maior benefício económico (por exemplo, por terem comissões mais altas), existe um incentivo implícito para vender ou recomendar produtos sem ter em consideração os interesses dos seus Clientes, mas sim o seu próprio interesse; (ii) quando os acordos com terceiros subscritos pela entidade possam induzir ou privilegiar a comercialização de determinado instrumento financeiro ou a prestação de um serviço de investimento.

Esta lista não pretende ser exaustiva e, portanto, no decorrer da atividade diária da Sociedade, podem surgir situações diferentes das indicadas, passíveis de gerar conflitos de interesses.

### 7.3 MAPEAMENTO DE POTENCIAIS CONFLITOS DE INTERESSES

A Sixty Degrees dispõe de um mapeamento (não exaustivo) de situações de potencial conflito de interesses, no qual se identificam os principais cenários em que esses conflitos podem ocorrer, a respetiva probabilidade e nível de risco, bem como as orientações e/ou medidas que se consideram imprescindíveis

para efeitos de gestão e mitigação de conflitos de interesse, em linha com o estabelecido na presente Política.

A elaboração deste mapeamento compete à área de Controlo de Risco e Compliance.

## 8 MEDIDAS GERAIS DE PREVENÇÃO DE CONFLITOS DE INTERESSES

Para além do estabelecido na presente Política, a SIXTY DEGREES incorporou no seu Governo Interno e nas suas Políticas e procedimentos um conjunto de medidas que visam prevenir situações de conflito de interesses nas suas diversas vertentes e assegurar o primado do interesse dos seus Clientes, como sejam, a definição de áreas e responsabilidades, Código de Conduta; Política de Formação; Política de Exercício de direitos de Voto; Procedimentos de Reclamações; Canal de Denúncias; Política de Transmissão e afetação de ordens; Procedimentos de agentes vinculados.

Descrevem-se abaixo algumas das medidas implementadas que visam mitigar potenciais conflitos de interesse:

- **Presentes e convites.** Em regra, é vedado a todos os colaboradores oferecer ou aceitar qualquer tipo de pagamento, comissão, presente ou retribuição a/de clientes, fornecedores, intermediários, contrapartes ou qualquer terceiro em relação com a sua atividade profissional na Sixty Degrees, ou, de qualquer outra forma, obter proveito da posição ocupada em proveito próprio.
- **Operações pessoais.** Os Colaboradores estão impedidos de negociar em instrumentos financeiros de qualquer tipo através de estruturas ou sistemas da SIXTY DEGREES, devendo para esses efeitos utilizar intermediário financeiro. Os Colaboradores que pretendam negociar em instrumentos financeiros por conta própria, devem solicitar autorização prévia à SIXTY DEGREES, nos termos e condições do procedimento sobre operações pessoais.
- **Ligações com terceiros.** Os Colaboradores da SIXTY DEGREES podem manter laços pessoais ou económicos (interesses relevantes em outras entidades) com terceiros que podem comprometer a sua imparcialidade. Estas relações têm de ser identificadas e comunicadas aos seus responsáveis hierárquicos, bem como ao responsável da área de controlo de risco e Compliance.
- **Proibição de qualquer pessoa de exercer uma influência inadequada** sobre o modo como uma pessoa relevante desempenha a atividade de gestão de OICVM ou se encarrega da atividade de consultoria para o investimento ou gestão de carteiras. Para além do definido no Código de Conduta a criação de barreiras físicas e hierárquicas, bem como os controlos realizados pelo Comité de Risco e controlo Interno, visam mitigar a ocorrência deste tipo de conflitos;
- **Política de Remuneração.** A Sixty Degrees não tem instituída uma Política de Remuneração Variável, a sua Política de Remuneração foi concebida de forma a não criar conflitos de interesses ou incentivos que possam levar as Pessoas Relevantes a favorecerem os seus próprios interesses ou os interesses da empresa em detrimento de qualquer cliente.
- **Atividades em mercado de valores.** O Código de Conduta e outros procedimentos internos estabelecem um regime detalhado sobre vários aspetos relacionados com conflitos de interesses ou com questões diretamente relacionadas com áreas particularmente sensíveis pela sua relação com os mercados financeiros, tais como: mecanismos para detetar e controlar conflitos de

interesses pessoais, uso de Informação Sensível (confidencial, material e privilegiada), criação de Áreas Separadas e de Barreiras de Informação e regras aplicáveis a transmissão de ordens de compra de valores mobiliários, de modo a evitar atos prejudiciais aos clientes.

- **Segregação de áreas.** A Sixty Degrees organizou-se para assegurar uma fiscalização distinta das áreas de negócio e das áreas de controlo. Dentro das áreas de negócio, existe também segregação entre a área de gestão de OIC's e Trading, e as áreas de gestão de carteiras (GCO) e consultoria para o investimento. Para além disso, foram criadas barreiras à informação entre as diferentes áreas de negócio, não apenas de acesso à informação como também barreiras físicas assegurando espaços físicos distintos para a área de gestão de OIC's e Trading, e para as áreas de gestão de carteiras (GCO) e de consultoria para o investimento.
- **Transmissão de Ordens por conta de OIC's e por Conta de Clientes de Gestão Discricionária.** A Sixty Degrees apenas transmitirá ordens para o mercado por conta dos OIC's que gere. As compras e vendas a efetuar relativas a carteira de clientes GCO, serão transmitidas ao intermediário financeiro onde o cliente tem a sua conta de registo ou depósito de instrumentos financeiros, cabendo a este a sua transmissão e ou execução.
- **Limitação na consultoria e na gestão de carteiras de inclusão de unidades de participação dos OICs por si geridos<sup>1</sup>.** A consultoria para o investimento e a gestão de carteiras, apenas poderão incluir unidades de participação de fundos da Sociedade, desde que verificados os seguintes requisitos:
  - No âmbito da consultoria para investimento, a recomendação terá de ser apresentada em conjunto com mais 3 alternativas de investimento comparáveis;
  - No âmbito da gestão discricionária:
    - i) a aquisição de unidades de participação seja precedida de uma análise comparativa com instrumentos da mesma espécie e;
    - ii) sejam enquadráveis na tipologia de ativos do mandato de gestão do cliente.
- **Proibição de intervir em decisões nas quais se tenha um interesse.** As normas e procedimentos internos estabelecem que as s Pessoas Relevantes não podem intervir na apreciação e decisão de operações em que sejam direta ou indiretamente interessados os próprios, seus cônjuges, ou pessoas com quem vivam em união de facto, parentes ou afins em 1.º grau, ou sociedades ou outros entes coletivos que uns ou outros direta ou indiretamente dominem, ou em que as Pessoas Relevantes ocupem cargos nos órgãos de administração ou de fiscalização ou em que detenha participação superior a 2%, ou em que tenha ocupado tais cargos ou detido tais participações nos cinco (5) anos mais recentes;
- **Seleção de instrumentos financeiros por conta dos Clientes.** As normas internas estabelecem que a seleção de instrumentos financeiros por conta de Clientes só pode ser determinada pela sua aptidão e adequação aos investimentos, ou à política de investimento no caso de OICs, e os seus diferentes riscos, incluindo riscos de sustentabilidade, sendo feita uma monitorização contínua enquanto durar o período de investimento, quando aplicável;

---

<sup>1</sup> Estas limitações constarão dos contratos celebrados com os clientes

- **Exercício dos direitos de voto.** O exercício de direitos de voto inerentes aos instrumentos financeiros de OICs é efetuado em benefício exclusivo dos participantes e de acordo a Política previamente definida para o seu exercício;
- **Pré-alocação de ordens (aplicada apenas a OIC's).** O processo de pré-alocação e contratação de operações é desenvolvido num quadro formalizado e controlado com segregação das diferentes funções intervenientes, de acordo com a política interna estabelecida, respeitando os interesses de cada OIC, evitando situações de discriminação.
- **Afetação prévia e contratação de operações.** As ordens de clientes de GCO são enviadas aos intermediários financeiros onde os Clientes têm os seus instrumentos financeiros registados ou depositados para que estes transmitam as ordens ao mercado ou as executem. Não haverá assim, qualquer agregação de ordens, nem afetação distinta daquela que for transmitida e resulte da respetiva execução.

No que diz respeito aos OIC, a Sixty Degrees não procederá por regra à agregação de ordens dos OIC, transmitindo as ordens para o mercado, ou para o Broker com indicação dos OIC a que as mesmas respeitam (isto é, com indicação do comitente final).

Em situações excecionais, a Sixty Degrees poderá, no entanto, proceder à agregação. A Sixty Degrees apenas procederá à agregação de uma ordem de dum OIC, com uma ordem de outro OIC quando:

- (i) A agregação for necessária ou adequada para a satisfação dos interesses dos OIC's, tendo em atenção, entre outros critérios, o preço, os custos, a rapidez, a probabilidade de execução, a liquidação e o volume;
- (ii) Não seja provável que dessa agregação de ordens resulte, em termos globais, um prejuízo para qualquer OIC e
- (iii) afetação das ordens proporcione uma afetação equitativa das ordens agregadas, incluindo o modo como o volume e o preço das ordens determinam a afetação e o tratamento das execuções parciais.

Na afetação de ordens que sejam agregadas:

- (i) as ordens executadas serão alocadas de forma justa e proporcional garantindo-se sempre que todos os OIC's são tratados de forma equitativa;
  - (ii) As ordens que não forem executadas na sua totalidade serão alocadas numa base *pro rata* de modo proporcional à ordem dada por cada um dos OIC's ao preço médio ponderado e rateado de acordo com o volume da ordem transmitida, exceto se existirem razões específicas para não se proceder dessa forma. Nestas situações, o racional para essa alocação específica deverá ser registado e gravado para posterior análise pela Área de controlo de Risco e de Compliance.
- **Categorização da informação obtida dos Clientes como confidencial,** e quando aplicável como privilegiada, adotando-se para além das barreiras físicas, medidas de controlo de acesso à informação (acesso restrito numa base de "need to know basis") que visam prevenir o uso e transmissão indevida da informação;

- **Seleção de intermediários financeiros** para execução de ordens é efetuada de acordo com critérios objetivos e independentes, definidos em procedimentos internos;
- **Entidades Distribuidores.** As entidades terceiras que atuam como distribuidores de produtos da Sixty Degrees são selecionadas de acordo com os procedimentos e normativa internos em vigor;
- **Depositário.** A seleção do depositário assenta em critérios de seleção objetivos e independentes e de acordo com os procedimentos internos estabelecidos;
- **Canal de Denúncias.** A existência deste canal permite ao Colaborador ou fornecedor comunicar qualquer irregularidade detetada, entre as quais situações de eventual conflito de interesses que não tenham sido devidamente comunicados ou mitigados.

Caso a adoção ou a aplicação de uma ou mais das medidas e procedimentos acima referidos ou incluídos nas Políticas e Procedimentos da Sixty Degrees não assegure o grau de independência exigido, a Sixty Degrees adotará as medidas e procedimentos alternativos ou adicionais que se revelem necessários e adequados para o efeito. Nos casos em que essas medidas se revelarem insuficientes, a SIXTY DEGREES informará previamente o Cliente da natureza genérica e/ou das fontes dos conflitos de interesses e das medidas adotadas para mitigar esses riscos.

A divulgação deve indicar claramente que os mecanismos organizacionais e administrativos estabelecidos pela empresa de investimento para prevenir ou gerir esse conflito não são suficientes para garantir, com um grau de certeza razoável, que serão evitados os riscos de os interesses dos clientes serem prejudicados. A divulgação deve incluir uma descrição específica dos conflitos de interesses que surgem na prestação de serviços de investimento e/ou serviços auxiliares, tendo em conta a natureza do cliente a quem a divulgação é efetuada. A descrição deve explicar a natureza geral e as origens dos conflitos de interesse, bem como os riscos para o cliente que surgem na sequência dos conflitos de interesses e as medidas tomadas para atenuar esses riscos, com um grau suficiente de pormenor que permita a esse cliente tomar uma decisão informada relativamente ao serviço de investimento ou serviço auxiliar em cujo contexto surgem os conflitos de interesses.

O recurso excessivo à divulgação de conflitos de interesses será considerado uma deficiência na política em matéria de conflitos de interesses, e determinará a necessidade da sua revisão.

## 9 DEVER GERAL DE COMUNICAÇÃO DE CONFLITO DE INTERESSE

Qualquer Pessoa Relevante está obrigada a comunicar à Comissão Executiva, qualquer situação de conflito de interesses, efetiva ou potencial, mal dela tenha conhecimento. No caso da situação de conflito envolver um administrador executivo deverá a comunicação ser dirigida ao Conselho de Administração e ao Fiscal Único. No caso de envolver um administrador não executivo deverá ser dirigida ao Fiscal Único; no caso da situação de conflito envolver entidade subcontratada ou um seu colaborador, a comunicação deverá ser efetuada ao colaborador indicado como contato da SIXTY DEGREES para efeitos de gestão e controlo do contrato de subcontratação, que por sua vez comunicará à Comissão Executiva.

A comunicação acima referida deverá ser instruída com a seguinte informação:

- Situação de Conflito de Interesses identificada;
- Área e /ou serviço onde surgiu a situação de Conflito de Interesse;

- Data da situação;
- Pessoas diretamente relacionadas com a situação quer por parte do Cliente quer por parte da Sociedade.
- Identificar as causas e circunstâncias que originaram a situação.
- Projeção das consequências expectáveis;
- Proceder à identificação das pessoas direta ou indiretamente implicadas.

Em todos os casos acima referidos, deve ainda o sujeito da obrigação de comunicação, enviar cópia da comunicação efetuada à área de Controlo de Risco e *Compliance*.

## 10 CRITÉRIOS DE RESOLUÇÃO DE SITUAÇÕES DE CONFLITO DE INTERESSES E COMUNICAÇÃO AO CLIENTE

Feita a comunicação a que alude o ponto anterior, as mesmas serão apreciadas pela Comissão Executiva, pelo Conselho de Administração ou Fiscal Único, consoante o caso, mediante parecer prévio da Área de Controlo de Risco e *Compliance*.

Na resolução dos conflitos de interesse ter-se-ão em conta os seguintes critérios:

- a. Numa situação de conflito de interesses será sempre dada prevalência aos interesses dos Clientes, tanto em relação aos interesses da SIXTY DEGREES como em relação aos interesses de Pessoas Relevantes membros dos órgãos sociais e demais colaboradores ou Partes Relacionadas, salvo nos casos em que existam razões de natureza legal ou contratual que prescrevam procedimento diferente;
- b. Havendo conflito de interesses entre Clientes, a SIXTY DEGREES respeitará os princípios da equidade e da transparência;
- c. Se os interesses dos Clientes forem iguais ou da mesma espécie deverão os titulares dos interesses ceder na medida do necessário para que todos produzam igualmente o seu efeito, sem maior detrimento para qualquer das partes;
- d. Se os interesses forem desiguais ou de espécie diferente prevalece o que causar menor prejuízo.

Em qualquer caso, sempre que se verifique que as medidas organizativas e respetivos procedimentos não sejam suficientes para garantir, com um grau de certeza razoável, que serão evitados os riscos dos interesses dos Clientes serem prejudicados, a SIXTY DEGREES informará previamente o Cliente da natureza genérica e/ou das fontes dos conflitos de interesses e das medidas adotadas para mitigar esses riscos.

A informação a transmitir ao Cliente deverá ser efetuada em suporte duradouro e ser suficientemente detalhada para permitir que este tome uma decisão informada relativamente ao serviço no âmbito do qual surge o conflito de interesses. Esta divulgação ao Cliente:

- i) Indica claramente os mecanismos organizacionais e administrativos estabelecidos pela Sixty Degrees para prevenir ou gerir esse conflito não são suficientes para garantir, com um grau de certeza razoável, que os riscos de os interesses do Clientes serem prejudicados são evitados;

- ii) Inclui uma descrição específica dos conflitos de interesses que surgem na prestação de serviços, tendo em conta a natureza do Cliente a quem é divulgada;
- iii) Explica a natureza geral e as origens dos conflitos de interesse, bem como os riscos para o Cliente que surgem na sequência dos conflitos de interesse e das medidas tomadas para atenuar esses riscos, com um grau suficiente de pormenor que permita a esse Cliente tomar uma decisão informada relativa ao serviço em causa.

Todas as decisões tomadas em matéria de conflito de interesses serão comunicadas à área de Controlo de Risco e Compliance.

## 11 REGISTO CENTRALIZADO DE CONFLITOS DE INTERESSES

A Área de Controlo de Risco e *Compliance* manterá um registo atualizado do tipo de serviços e atividades de investimento, ou outros realizados por conta própria ou alheia, nos quais tenha surgido alguma situação concreta de Conflito de Interesses com potencial risco de prejuízo para o Cliente.

O registo conterá a seguinte informação:

- i. Situação de Conflito de Interesses identificada;
- ii. Área e /ou serviço onde surgiu a situação de Conflito de Interesses;
- iii. Data da situação;
- iv. Pessoas diretamente relacionadas com a situação quer por parte do Cliente como da Sociedade.
- v. Identificar as causas e circunstâncias que originaram a situação.
- vi. Projeção das consequências expectáveis;
- vii. Identificação das pessoas direta ou indiretamente implicadas
- viii. Decisão tomada
- ix. Comunicação da situação ao Cliente, quando aplicável;
- x. Conhecimento e aceitação expressa do Cliente, quando aplicável.

## 12 BENEFÍCIOS LEGÍTIMOS E ILEGÍTIMOS

De forma a assegurar o primado dos interesses do Cliente, o quadro regulamentar em que se desenvolvem as atividades de gestão de OICs, de Consultoria para o investimento e de gestão de carteiras determinam, genericamente, que uma Sociedade Gestora apenas pode pagar a um terceiro ou receber de um terceiro honorários, comissões ou benefícios não monetários relativos à prestação destes serviços ao Cliente, desde que esse pagamento (i) reforce a qualidade do serviço prestado ao Cliente e não entre em conflito com a obrigação da Sociedade de agir no melhor interesse do Cliente e (ii) tais honorários, comissões ou benefícios não monetários sejam claramente divulgados. Nestes casos, antes de prestar os referidos serviços, a Sixty Degrees disponibilizará ao Cliente, de forma completa, precisa e compreensível, informações sobre a existência, montante e natureza dos honorários, comissões ou benefícios oferecidos pela Sixty Degrees, ou, no caso de o montante não poder ser determinado, o método de cálculo para o determinar.

## 12.1 ATIVIDADES DE GESTÃO DE OIC'S

Assim, no âmbito das funções de gestão do investimento, do risco e do património dos OIC, a SIXTY DEGREES não pode, relativamente ao exercício, entregar ou receber qualquer remuneração, comissão ou benefício não pecuniário, com exceção dos seguintes:

- a. Remunerações, comissões ou benefícios não pecuniários entregues ou recebidos pelo OIC ou por uma pessoa por conta do OIC;
- b. Remunerações, comissões ou benefícios não pecuniários entregues a terceiros ou a pessoas agindo por sua conta ou recebidos de terceiros ou de pessoas agindo por sua conta, desde que estejam preenchidas 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 seu método de cálculo, são divulgados aos participantes do OIC de modo completo, verdadeiro e claro antes da prestação do serviço relevante;
  - ii) A remuneração, comissão ou benefício não pecuniário reforçam a qualidade da atividade em causa e não impedem o cumprimento do dever da SIXTY DEGREES de atuar no exclusivo interesse dos participantes;
- c. Remunerações adequadas que possibilitem ou sejam necessárias para a prestação da atividade em causa, incluindo custos de custódia, comissões de compensação e de câmbio, taxas regulatórias e outros custos impostos por lei, e que, pela sua natureza, não sejam suscetíveis de conflitar com o dever de a SIXTY DEGREES atuar com honestidade, equidade e profissionalismo e no exclusivo interesse dos participantes.

A SIXTY DEGREES pode, para efeitos da sublínea i) da alínea b) do infra, divulgar a informação sobre remunerações, comissões ou benefícios não pecuniários em termos resumidos, divulgando, no entanto, a informação adicional que for solicitada pelos participantes.

## 12.2 ATIVIDADES DE CONSULTORIA PARA INVESTIMENTO NÃO INDEPENDENTE

Relativamente à prestação dos serviços de consultoria para investimento não independente, a Sixty Degrees não pode oferecer a terceiros ou deles receber qualquer remuneração, comissão ou benefício não pecuniário, exceto se:

- a) A existência, a natureza e o montante da remuneração, comissão ou benefício não pecuniário, (ou, se o montante não puder ser determinado, o seu método de cálculo), forem divulgados ao cliente, de modo completo, verdadeiro e claro, e, quando aplicável, for prestada informação sobre os mecanismos para a transferência para o cliente da remuneração, comissão ou benefício pecuniário ou não pecuniário recebido; e
- b) O pagamento da remuneração ou comissão ou a concessão do benefício não pecuniário reforçarem a qualidade da atividade prestada ao cliente e não prejudicarem o respeito do dever de atuar no sentido da proteção dos legítimos interesses do cliente;
- c) O pagamento de remunerações adequadas possibilite ou seja necessário para a prestação da atividade e desde que pela sua própria natureza não sejam suscetíveis de originar conflitos com o

dever de a Sixty Degrees atuar de forma honesta, equitativa e profissional, no sentido da proteção dos legítimos interesses do cliente.

Para efeitos da alínea a) supra:

- a) A Sixty Degrees, antes da prestação da atividade em causa, transmite ao cliente informações, relativamente a qualquer pagamento ou benefício recebido de terceiros ou pago a terceiros, devendo indicar separadamente os benefícios não monetários recebidos ou pagos pelo intermediário financeiro e a respetiva quantificação, no contexto do serviço de consultoria para o investimento não independente prestado a um cliente;
- b) Em alternativa, sempre que a Sixty Degrees não puder determinar previamente o montante de qualquer pagamento ou benefício a receber ou a pagar, divulga ao cliente o método de cálculo desse montante e fornece informações sobre o montante exato do pagamento ou benefício recebido ou pago posteriormente;
- c) Se receber incentivos numa base contínua em relação ao serviço de investimento prestado aos clientes em causa, informa os seus clientes, numa base individual e pelo menos anualmente, sobre o montante efetivo dos pagamentos ou benefícios recebidos ou pagos; e
- d) benefícios não monetários não significativos que reforcem a qualidade do serviço, nomeadamente participação em conferências ou roadshows sobre temas ou instrumentos financeiros inerentes à atividade ou despesas de valor reduzido devidamente identificadas e associadas à atividade.

Para estes efeitos considera-se que a remuneração, comissão ou benefício não monetário é concebido para reforçar a qualidade do serviço em causa quando:

- a) For justificado pela prestação de um serviço adicional ou de nível superior ao cliente em causa, proporcional ao nível de benefícios recebidos, tais como:
  - i. A prestação de serviços de consultoria para investimento não independente e o acesso a uma ampla gama de instrumentos financeiros adequados, incluindo um número adequado de instrumentos de terceiros que não tenham relações estreitas com o intermediário financeiro;
  - ii. A prestação de consultoria para investimento não independente em combinação com uma proposta ao cliente para, pelo menos numa base anual, avaliar a adequação dos instrumentos financeiros em que o cliente tenha investido ou com outro serviço contínuo suscetível de acrescentar valor para o cliente, tal como o aconselhamento sobre a alocação otimizada dos ativos do cliente; ou
  - iii. O fornecimento de acesso, a preços competitivos, a uma gama alargada de instrumentos financeiros suscetíveis de satisfazer as necessidades do cliente, incluindo um número adequado de instrumentos de terceiros que não tenham relações estreitas com o intermediário financeiro, em conjunto com a disponibilização de instrumentos de valor acrescentado, tais como instrumentos de prestação de informação destinados a auxiliar de forma objetiva o cliente em causa a tomar decisões de investimento ou a permitir que o cliente acompanhe, modele e ajuste a gama de instrumentos financeiros em que investiu, ou com relatórios periódicos do desempenho e dos custos e encargos associados aos instrumentos financeiros;

- b) Não beneficia diretamente a empresa destinatária do benefício, os seus acionistas ou colaboradores, sem qualquer vantagem concreta para o cliente em causa; e
- c) É justificado pela disponibilização de uma vantagem contínua ao cliente em relação a um benefício contínuo.

A remuneração, comissão ou benefício não monetário não são consideradas legítimas se a prestação do serviço ao Cliente for indevidamente influenciada ou distorcida em resultado das mesmas.

Os requisitos acima referidos devem ser cumpridos de forma contínua, na medida em que a Sixty Degrees continuar a pagar ou receber a remuneração, comissão ou benefício não monetário.

No cumprimento dos deveres previstos no presente artigo, a Sixty Degrees tem em conta os deveres de divulgação dos custos e encargos a divulgar ao cliente.

### 12.3 ATIVIDADES DE GESTÃO DE CARTEIRAS (GCO)

No âmbito da atividade de gestão de carteiras, Sixty Degrees não pode aceitar nem auferir remunerações, comissões ou quaisquer prestações não monetárias de terceiros ou de uma pessoa que atue por conta de terceiro em relação à prestação do serviço, com exceção dos benefícios não monetários não significativos que possam melhorar a qualidade do serviço prestado a um cliente e de dimensão e natureza tais que não se possa considerar que prejudicam a obrigação da Sixty Degrees de agir no melhor interesse do Cliente.

Consideram-se benefícios não monetários não significativos:

- a) Informações ou documentação relacionadas com um instrumento financeiro ou um serviço de investimento, de natureza genérica ou personalizada de modo a refletir as circunstâncias de um cliente individual;
- b) Material escrito de um terceiro a quem um emitente ou potencial emitente tenha encomendado e pago para promover uma nova emissão, ou nos casos em que a empresa terceira é contratada e paga pelo emitente para produzir o referido material numa base contínua, desde que a relação seja claramente divulgada no material escrito e que este seja disponibilizado ao mesmo tempo a qualquer intermediário financeiro que pretenda recebê-lo ou ao público em geral;
- c) Participação em conferências, seminários ou outras ações de formação sobre os benefícios e as características de um determinado instrumento financeiro ou de um serviço de investimento;
- d) Despesas de hospitalidade de valor reduzido razoável, tais como alimentos e bebidas durante uma reunião de negócios ou uma conferência, um seminário ou outras ações de formação referidas na alínea anterior.
- e) Outros benefícios não monetários não significativos que a CMVM considere poderem melhorar a qualidade do serviço prestado a um cliente e que, tendo em conta o nível total dos benefícios concedidos por uma entidade ou grupo de entidades, sendo de dimensão e natureza não suscetível de prejudicar o cumprimento do dever do intermediário financeiro de agir no melhor interesse do cliente.

Os benefícios não monetários não significativos devem ser razoáveis e proporcionais, de modo a não serem suscetíveis de influenciar o comportamento do intermediário financeiro de um modo que seja prejudicial para os interesses do cliente em causa.

As regras acima descritas aplicar-se-ão à atividade de consultoria para investimento independente, se e quando a Sixty Degrees desenvolver essa atividade.

## 12.4 REGISTO E DIVULGAÇÕES DE BENEFÍCIOS

A Sixty Degrees possui um registo e dossier que permite demonstrar que quaisquer remunerações, comissões ou quaisquer benefícios não monetários pagos ou recebidos são concebidos para reforçar a qualidade do serviço em causa prestado ao Cliente.

A Sixty Degrees mantém uma lista interna de todas essas remunerações comissões ou benefícios pagos ou recebidos registando o modo como melhoram a qualidade dos serviços prestados aos Clientes, bem como as medidas tomadas para não prejudicar a obrigação da Sixty Degrees de atuar de forma honesta, equitativa e profissional, em função dos melhores interesses dos clientes.

Antes da prestação do serviço de investimento, a Sixty Degrees divulga ao Cliente informações sobre qualquer pagamento ou benefício recebido de terceiros ou pago a terceiros, sem prejuízo dos demais deveres de informação aplicáveis.

## 13 EXERCÍCIO DE DIREITOS DE VOTO

A sociedade gestora de OICVM exerce diligentemente os direitos inerentes às participações sociais por si geridas, designadamente o correspondente direito de voto, em benefício exclusivo do OICVM.

A diligência no exercício de direitos sociais atende nomeadamente à:

- a) Política de investimento do organismo de investimento coletivo;
- b) Dimensão da participação detida em cada sociedade participada e do seu peso na carteira do organismo de investimento coletivo gerido, individualmente ou em agregado.

Para efeitos do disposto nos números anteriores, a sociedade gestora de OICVM estabelece medidas e procedimentos de:

- a) Acompanhamento dos eventos societários relevantes;
- b) Certificação da conformidade do exercício dos direitos de voto com os objetivos e a política de investimento dos OICVM em causa;
- c) Prevenção ou gestão de conflitos de interesses decorrentes do exercício dos direitos de voto.

A sociedade gestora de OICVM disponibiliza gratuitamente aos participantes, a pedido, informação detalhada sobre as medidas adotadas em execução das políticas e procedimentos referidos nos números anteriores.

## 14 APROVAÇÃO E REVISÃO DA POLÍTICA

Compete ao Conselho de Administração a aprovação e revisão da presente Política. A promoção da sua revisão pode ser determinada pelo Conselho de Administração ou por indicação da Área de Controlo de Risco e de Compliance.

## 15 SUPERVISÃO E MONITORIZAÇÃO DA POLÍTICA

Compete ao Conselho de Administração a supervisão da aplicação da presente Política.

Compete à área de Controlo de Risco e *Compliance* da SIXTY DEGREES monitorizar o cumprimento das regras estabelecidas no presente documento, avaliando o teor das comunicações que lhe sejam efetuadas, e elaborando um relatório anual dirigido ao Conselho de Administração, ao Fiscal único da SIXTY DEGREES, e ao Comité de Controlo de Risco e *Compliance*, com a análise global das situações de conflito de interesses comunicadas, as respetivas conclusões, eventuais deficiências ou incumprimentos detetados, e as medidas necessárias à sua correção.

A análise deve também incidir sobre a avaliação de situações de conflitos de interesse que perdurem no tempo especialmente nos casos em que foram aceites. Sempre que a área de Controlo de Risco e *Compliance* da SIXTY DEGREES verificar um uso excessivo da divulgação de conflitos de interesses como forma de mitigar conflitos, qualificará essas situações como deficiências detetadas e, nos casos em que entenda necessário, iniciará um processo de revisão da Política.

## 16 DIVULGAÇÃO DA POLÍTICA DE GESTÃO DE CONFLITOS DE INTERESSES E OPERAÇÕES

Esta Política está acessível aos colaboradores e aos Clientes através do sítio da SIXTY DEGREES. A divulgação interna da Política será efetuada através de comunicações aos colaboradores e de formação específica para o efeito.

Sem prejuízo do acima exposto, a SIXTY DEGREES disponibilizará a presente Política aos seus Clientes em momento anterior à prestação dos serviços.

## 17 APROVAÇÃO E ENTRADA EM VIGOR

Esta Política entra em vigor, imediatamente após a sua aprovação pela Administração da Sociedade.

Versões

### REVISÕES EFETUADAS E SÍNTESE DE ALTERAÇÕES:

Data	Motivo das alterações
2021/10/15	Integração dos riscos de sustentabilidade
2023/11/23	Adaptação ao RGA e alargamento da atividade para gestão de carteiras GCO e Consultoria para investimento
2023/12/28	Adaptação ao alargamento das atividades de gestão de carteiras GCO e Consultoria para investimento
2024.04.22	Ponto 8 - inclusão de recomendação da CMVM
2026/04/27	Revisão de conteúdo.