

Suxxess FX LTD

Política de Melhor Execução

Versão 1.0

Índice

1. Introdução	3
2. Quadro regulamentar	3
3. Requisitos de melhor execução	3
4. Política de melhor execução.....	5
4.1. Geral.....	5
4.2. Departamento de Negociação	5
4.2.1. Responsabilidades, procedimentos e controlos – Melhor execução	6
4.3. Fatores de melhor execução	7
4.3.1. Preço	7
4.3.2. Custos	9
4.3.3. Rapidez de execução	9
4.3.4. Probabilidade de execução	10
4.3.5. Probabilidade de acordo.....	11
4.3.6. Impacto no mercado	11
4.4. Tipos de ordens na negociação de instrumentos:.....	11
4.4.1. Ordens de mercado	11
4.4.2. Ordens pendentes.....	11
4.4.3. Lucro garantido	12
4.4.4. Stop Loss	12
4.5. Práticas de execução:	12
4.5.1. Deslizamento	12
4.6. Critérios de melhor execução	13
4.6.1. Instruções específicas do cliente	16
4.7. Execução de ordens do cliente e controlos de deficiências	16
4.7.1. Controlos de risco.....	17
4.8. Locais de execução e critérios de seleção	18
5. Monitorização contínua.....	21

1. Introdução

O objetivo da Política de Melhor Execução da Suxxess FX LTD (doravante denominada «Empresa») (doravante denominada «Política») é estabelecer as políticas, procedimentos e medidas adotadas pela Empresa para obter, ao executar ordens, o melhor resultado possível para os seus Clientes.

Esta Política aplica-se tanto a clientes particulares como profissionais.

Esta Política aplica-se à execução de Ordens de Clientes para o Cliente para todos os tipos de instrumentos financeiros oferecidos pela Empresa.

A Empresa reserva-se o direito de alterar a versão atual desta Política a qualquer momento, se tal alteração for necessária em resultado de quaisquer alterações à lei, quaisquer regulamentos, práticas de execução utilizadas pela Empresa ou por qualquer motivo que a Empresa considere ser uma razão válida para alterar a Política.

Em caso de alteração da Política atual, todas as partes envolvidas serão plenamente informadas sobre a alteração.

Esta Política fará parte integrante do Manual de Operações Internas da Empresa (doravante, o «IOM»).

2. Quadro Regulamentar

A Política foi elaborada com base no seguinte quadro regulamentar:

- a. Lei dos Valores Mobiliários de 2007, conforme alterada periodicamente;
- b. Regulamentos de Valores Mobiliários (Conduta Empresarial) de 2008

(coletivamente, os «Requisitos de Melhor Execução»).

3. Requisitos de melhor execução

O objetivo dos Requisitos de Melhor Execução é a execução de ordens nos termos mais favoráveis ao Cliente.

A Empresa deve cumprir os seguintes requisitos:

- a. Tomar todas as medidas suficientes para obter, ao executar as Ordens dos Clientes, o melhor resultado possível para os seus Clientes, tendo em conta o preço, os custos, a rapidez, a probabilidade de execução e liquidação, a dimensão, a natureza ou qualquer outra consideração relevante para a execução da ordem. No entanto, quando houver uma instrução específica do Cliente, a Empresa executará a ordem seguindo a instrução específica.
- b. Quando a Empresa executar uma ordem em nome de um Cliente, o melhor resultado possível será determinado em termos da contraprestação total, representando o preço dos títulos e os custos relacionados com a execução, que incluirão todas as despesas incorridas pelo Cliente que estejam diretamente relacionadas com a execução da ordem, incluindo taxas do local de execução, taxas de compensação e liquidação e quaisquer outras taxas pagas a terceiros envolvidos na execução da ordem.
- c. Para efeitos de obtenção do melhor resultado possível, em conformidade com a alínea a), quando existir mais do que um local concorrente para executar uma ordem relativa a valores mobiliários, a fim de avaliar e comparar os resultados que seriam obtidos pelo Cliente através da execução da ordem em cada um dos locais de execução enumerados na presente Política abaixo e no Resumo da Política de Melhor Interesse e Execução de Ordens da Empresa, disponível no sítio Web da Empresa, que são capazes de executar essa ordem, as comissões da própria Empresa e os custos de execução da ordem em cada uma das plataformas de execução elegíveis serão tidos em conta nessa avaliação.
- d. A Empresa não receberá qualquer remuneração, desconto ou benefício não monetário pelo encaminhamento de ordens de Clientes para um determinado local de negociação ou local de execução que infrinja os requisitos relativos a conflitos de interesses ou incentivos.
- e. A Empresa deve monitorizar a eficácia dos seus acordos de execução de ordens, conforme estabelecido nesta política, a fim de identificar e, quando apropriado, corrigir quaisquer deficiências. A Empresa deve ser capaz de demonstrar aos seus Clientes, a pedido destes,

4. Política de Melhor Execução

4.1. Geral

A fim de cumprir os Requisitos de Melhor Execução, a Empresa estabeleceu e implementa esta Política para obter, para as ordens dos seus Clientes, o melhor resultado possível ao executar as Ordens dos Clientes.

Esta Política descreve os procedimentos e processos de execução da Empresa, envolvendo uma combinação de monitorização do front office e da conformidade com a utilização de sistemas que se baseiam em amostragens aleatórias e na avaliação e comunicação das ordens após a sua execução.

A Empresa executa as ordens dos clientes em relação aos seguintes instrumentos: CFDs sobre pares de moedas, CFDs sobre índices, CFDs sobre metais, CFDs sobre ações, CFDs sobre commodities.

Esta Política inclui abaixo, no que diz respeito aos instrumentos, informações sobre os diferentes locais onde a Empresa executa as ordens dos seus Clientes e uma descrição da importância relativa que a Empresa atribui, de acordo com os critérios especificados na Secção 4.6 abaixo, aos fatores referidos na Secção 4.3 abaixo, ou o processo pelo qual a Empresa determina a importância relativa desses fatores.

4.2. Departamento de Negociação

O Departamento de Negociação é responsável pelo monitoramento da receção, transmissão e execução ordenadas, através dos sistemas eletrónicos da Empresa (plataforma de negociação online), das ordens dos Clientes em títulos que a empresa está licenciada para oferecer.

Além disso, o Departamento de Negociação atua como ponto de contacto principal entre o Cliente e a Empresa em relação à receção, transmissão e execução de ordens.

A Empresa, ao prestar o Serviço de Negociação de Receção e Transmissão de ordens relacionadas com um ou mais Valores Mobiliários e Execução de ordens em nome dos Clientes, deve cumprir a Lei para agir de acordo com os melhores interesses dos seus Clientes. A Empresa e o Departamento de Negociação devem tomar todas as medidas suficientes para obter o melhor resultado possível para os seus Clientes, conforme descrito abaixo em relação à melhor execução.

4.2.1. Responsabilidades, procedimentos e controlos – Melhor execução

O Departamento de Negociação tem, entre outras, as seguintes responsabilidades em relação à melhor execução e segue os procedimentos e controlos abaixo:

- a. Garantir que a receção e transmissão de ordens sejam encaminhadas para o(s) local(is) de execução mais adequado(s), de acordo com os procedimentos desta política. Os fornecedores de liquidez e preços são priorizados para cada classe de ativos subjacentes, de acordo com o seu desempenho passado na prestação de serviços fiáveis e melhores preços e profundidade de mercado.
- b. Responsável pelo registo preciso das ordens na plataforma da empresa para transmissão à contraparte ou para transmissão direta e precisa à contraparte.
- c. Monitorizar e garantir a correção dos preços fornecidos aos Clientes de acordo com a infraestrutura/configuração da Empresa e contrapartes/locais de execução.
- d. Manter em arquivo o «Livro de Erros RTO» e o «Livro de Erros de Execução», onde são registados todos os erros relacionados com a receção, transmissão e execução de ordens em nome dos Clientes. Esses registos devem estar acessíveis ao Diretor de Conformidade e ao CEO para resolver prontamente quaisquer questões que possam surgir e ser tidas em consideração para melhorar a infraestrutura/configuração utilizada pela Empresa para a prestação dos referidos Serviços de negociação.
- e. Monitorizar e registar os spreads oferecidos pelos vários locais de execução sobre os títulos oferecidos pela Empresa para avaliar de forma contínua os locais em uso e as condições de negociação que oferecem.
- f. Monitorizar e manter registos de cada local de execução das taxas associadas relativas às transações e às taxas de juro durante a noite.
- g. Monitorizar e manter registos das estatísticas de execução para determinar, entre outros, o seguinte:
 - i. Velocidade de execução.
 - ii. O tamanho da ordem, se foi executada total ou parcialmente.
 - iii. Preço solicitado pelo cliente vs preço executado, para determinar qualquer possível desvio.
 - iv. Monitorizar quaisquer rejeições ou recotações.
 - v. Desvio
- h. Os seguintes fatores adicionais são levados em consideração e registados:
 - i. A estabilidade do feed de preços para garantir que não resulte em cotações fora do mercado frequentes (comparação de preços em tempo real com fornecedores de dados de mercado independentes ou locais de execução)

- j. O tamanho do livro de ordens dos locais de execução (tamanho médio do topo do livro ou profundidade do mercado do local, quando aplicável)
- k. Os aspetos tecnológicos do local de execução e a sua fiabilidade.

Para além do acima exposto, o Departamento de Negociação preencherá diariamente/semanalmente/mensalmente uma folha de cálculo que será utilizada para a avaliação da execução das ordens dos clientes da Empresa.

A Direção será responsável pela manutenção dos registos da avaliação, enquanto o Responsável pela Conformidade será responsável pela revisão desses registos. Estes registos serão mantidos por um período não inferior a sete (7) anos.

4.3. Fatores de melhor execução

A Empresa tem em conta os seguintes critérios ao executar as ordens dos Clientes ou ao agir em nome dos Clientes:

- 4.3.1. As características do Cliente, incluindo a classificação do Cliente como Retalhista ou Profissional;
- 4.3.2. As características da ordem do Cliente;
- 4.3.3. As características dos títulos que são objeto da ordem;
- 4.3.4. As características dos locais de execução para os quais a ordem pode ser direcionada.

Ao executar as ordens, a Empresa tomará todas as medidas suficientes para alcançar/obter o melhor resultado possível («Melhor Execução») para os seus Clientes, tendo em conta o preço, os custos, a rapidez, a probabilidade de execução e liquidação, a dimensão, a natureza ou qualquer outra consideração relevante para a execução da ordem («Fatores de Melhor Execução»), como se segue:

4.3.1. Preço

Spread BID - ASK: Para qualquer instrumento, a Empresa cotará dois preços: o preço mais alto (ASK) pelo qual o Cliente pode comprar (posição longa) esse instrumento e o preço mais baixo (BID) pelo qual o Cliente pode vender (posição curta) esse instrumento. Coletivamente, os preços ASK e do instrumento são referidos como os preços da Empresa. A diferença entre o preço mais baixo e o preço mais alto de um determinado instrumento é o spread.

Preços da Empresa: A Empresa cotará aos Clientes os preços fornecidos pelo Local de Execução. O Local de Execução calcula e fornece os seus próprios preços negociáveis para um determinado instrumento, com base nos preços do ativo subjacente relevante, que o Local de Execução obtém de fontes de referência externas terceiras de renome (ou seja, fornecedores de preços). A Empresa atualizará os seus preços com a frequência que as limitações da tecnologia e das ligações de comunicações permitirem, os quais podem ser fornecidos aos Clientes através da plataforma de negociação da Empresa.

A principal forma pela qual a Empresa garantirá que o Cliente receba o melhor preço será assegurar que o cálculo do spread entre a oferta de compra e a oferta de venda seja feito com referência e comparação com uma variedade de fornecedores de preços subjacentes e fontes de dados. A Empresa revê regularmente os seus Locais de Execução para garantir que sejam oferecidos preços relevantes e competitivos.

A este respeito, a Empresa realiza determinadas verificações de qualidade *ex ante* e *ex post* para garantir que os preços obtidos e subsequentemente transmitidos aos Clientes permanecem competitivos. Essas verificações incluem, entre outras, a revisão das configurações/parâmetros do sistema, a comparação de preços com fontes de preços conceituadas, a garantia da simetria do spread oferecido e a verificação da velocidade de atualização dos preços. O Gestor de Negociação e Operações será responsável, em coordenação com a função de TI, por realizar essas verificações diariamente e manter evidências e registos das verificações realizadas a este respeito ou quaisquer outros registos relevantes da plataforma/preços.

Além disso, o Gestor de Negociação e Operações deverá rever trimestralmente o histórico de preços fornecido pelos Fornecedores de Liquidez da Empresa e compará-lo com os pares do mercado, a fim de identificar quaisquer desvios substanciais. Caso sejam identificados desvios negativos, o Gestor de Negociação e Operações deverá notificar a Administração Sênior da Empresa sobre as razões dos desvios e propor ações corretivas.

Apesar de a Empresa tomar todas as medidas suficientes para obter o melhor resultado possível para os seus Clientes, não garante que, ao executar uma Ordem, o seu preço seja mais favorável do que aquele que poderia estar disponível noutro local.

Ordens pendentes: Ordens como Buy Limit e Stop Loss, Take Profit para posições curtas abertas são executadas ao preço ASK. Ordens como Sell Limit, Stop Loss, Take Profit para posições longas abertas são executadas ao preço BID.

Se o preço atingir uma ordem definida pelo Cliente, como: Stop Loss, Take Profit, Buy Limit, Sell Limit ou, então essas ordens são executadas automaticamente. No entanto, em determinadas condições de negociação, pode ser impossível executar ordens (Stop Loss, Take Profit, Buy Limit, Sell Limit) ao preço solicitado pelo Cliente. Neste caso, a Empresa tem o direito de executar a ordem ao primeiro preço disponível. Isto pode ocorrer, por exemplo, em momentos de flutuações rápidas de preço, se o preço subir ou cair numa sessão de negociação a tal ponto que, de acordo com as regras da bolsa relevante, a negociação seja suspensa ou restringida, ou pode ocorrer na abertura das sessões de negociação. O nível mínimo para colocar ordens Stop Loss, Take Profit, Buy Limit, Sell Limit e, para um determinado instrumento, é especificado no Contrato do Cliente e/ou no site da Empresa.

4.3.2. Custos

Para abrir uma posição em alguns tipos de instrumentos, o Cliente pode ser obrigado a pagar comissões ou taxas de financiamento, cujo valor é divulgado no site da Empresa.

Comissões: As comissões podem ser cobradas na forma de uma percentagem do valor total da negociação ou como valores fixos, conforme indicado no site da Empresa.

Taxa de financiamento: No caso das taxas de financiamento, o valor das posições abertas em alguns tipos de instrumentos é aumentado ou reduzido por uma taxa de financiamento diária «taxa swap» ao longo da vida dos instrumentos (ou seja, até que a posição seja encerrada). As taxas de financiamento são baseadas nas taxas de juro vigentes no mercado, que podem variar ao longo do tempo, conforme indicado no site da Empresa.

Para todos os tipos de instrumentos que a Empresa oferece, as comissões e taxas de financiamento não são incorporadas nos preços cotados pela Empresa e são, em vez disso, cobradas explicitamente na conta do Cliente.

Caso a Empresa, em qualquer momento, decida não cobrar tais custos, isso não deve ser interpretado como uma renúncia aos seus direitos de aplicá-los no futuro, com aviso prévio ao Cliente, conforme o Contrato do Cliente encontrado no site da Empresa. Tal aviso pode ser enviado pessoalmente ao Cliente e/ou publicado no site da Empresa.

4.3.3. Velocidade de execução

A Empresa atribui uma importância significativa à execução das Ordens dos Clientes e esforça-se por oferecer uma elevada velocidade de execução dentro das limitações da tecnologia e das ligações de comunicações. Por exemplo, nos casos em que os Clientes utilizam uma ligação sem fios ou uma ligação dial-up ou qualquer

outra ligação de comunicação que possa causar uma conexão de Internet deficiente, isso pode causar conectividade instável com a plataforma de negociação da Empresa, resultando no atraso na colocação das Ordens pelo Cliente e, conseqüentemente, na execução das Ordens a um preço melhor ou pior oferecido pela Empresa.

Além do acima exposto, vários outros fatores, como o número de pedidos ou ordens recebidos no servidor de negociação, especialmente durante lançamentos de notícias ou períodos de alta volatilidade do mercado, podem afetar a velocidade de execução das ordens do Cliente. A este respeito, a Empresa pode congelar ou definir um limite máximo de pedidos/ordens por segundo de qualquer conta de Cliente que, devido ao aumento do número de pedidos/ordens, possa afetar o desempenho geral dos sistemas da Empresa e afetar a velocidade de execução das ordens de outros Clientes.

O Gestor de Negociação e Operações será responsável pelo monitoramento contínuo da velocidade de execução das ordens dos Clientes, de acordo com os procedimentos prescritos na Secção 4.2 acima.

4.3.4. Probabilidade de execução

Em alguns casos, pode não ser possível providenciar a execução de uma ordem, por exemplo, mas não se limitando aos seguintes casos: durante momentos de notícias, momentos de início de sessões de negociação, mercados voláteis onde os preços podem subir ou descer significativamente e afastar-se dos preços declarados, onde há movimentos rápidos de preços, onde há liquidez insuficiente para a execução do volume específico ao preço declarado ou onde ocorreu um evento de força maior.

Caso a Empresa não consiga prosseguir com uma ordem em relação ao preço, tamanho ou outro motivo, a ordem não será executada. Para além disso, a Empresa tem o direito, a qualquer momento e a seu critério, sem dar qualquer aviso ou explicação ao Cliente, de recusar ou recusar-se a transmitir ou providenciar a execução de qualquer ordem, pedido ou instrução do Cliente nas circunstâncias explicadas no Contrato do Cliente encontrado em.

Quando a Empresa puder transmitir ordens para execução a terceiros (outro Local de Execução), a probabilidade de execução depende do preço e da liquidez disponível desses terceiros.

O Gestor de Negociação e Operações é responsável por realizar as verificações acima mencionadas e manter registos a este respeito.

4.3.5. Probabilidade de liquidação

A Empresa procederá à liquidação de todas as transações após a execução das mesmas. Os Títulos oferecidos pela Empresa não envolvem a entrega física do ativo subjacente, pelo que não são liquidados fisicamente.

4.3.6. Impacto no mercado

Alguns fatores podem afetar rapidamente o preço dos títulos/produtos subjacentes dos quais o preço cotado pela Empresa é derivado e também podem afetar outros fatores aqui listados. A Empresa tomará todas as medidas suficientes para obter o melhor resultado possível para os seus Clientes.

A Empresa não considera a lista acima exaustiva e a ordem em que os fatores acima são apresentados não deve ser considerada como fator prioritário.

4.4. Tipos de ordens na negociação de instrumentos:

A Empresa deve fornecer aos Clientes a opção de colocar junto da Empresa os seguintes tipos diferentes de Ordens:

4.4.1. Ordens de mercado

Uma ordem de mercado é uma ordem para comprar ou vender um instrumento o mais rapidamente possível ao preço de mercado vigente. A execução desta ordem resulta na abertura de uma posição de negociação. Os instrumentos são comprados ao preço ASK e vendidos ao preço BID. As ordens Stop Loss e Take Profit podem ser anexadas a uma ordem de mercado. As ordens de mercado são oferecidas para todos os tipos de contas.

4.4.2. Ordens pendentes

Trata-se de uma ordem para comprar ou vender um instrumento no futuro ao melhor preço disponível, uma vez atingido um determinado preço. A Empresa oferece os seguintes tipos de ordens pendentes: ordens de compra limitada e venda limitada para contas de negociação de instrumentos.

Uma ordem pendente é uma ordem que permite ao utilizador comprar ou vender um instrumento a um preço pré-definido no futuro. Estas ordens pendentes são executadas assim que o preço atinge o nível solicitado. No entanto, é importante referir que, em determinadas condições de negociação, pode ser impossível executar estas ordens ao preço solicitado pelo cliente. Nesse caso, a Empresa poderá executar a ordem ao primeiro preço disponível. Isso pode ocorrer, por exemplo, em momentos de rápidas flutuações de preço, altas ou baixas em uma sessão de negociação a tal ponto que, de acordo com as regras da bolsa relevante,

a negociação seja suspensa ou restringida, ou haja falta de liquidez, ou isso pode ocorrer na abertura das sessões de negociação.

Note-se que o Stop Loss e o Take Profit podem ser anexados a uma Ordem Pendente. Além disso, as ordens pendentes são válidas até serem canceladas. As Ordens Pendentes são oferecidas para todos os tipos de contas.

4.4.3. Take Profit

A ordem Take Profit destina-se a obter lucro quando o preço do instrumento atinge um determinado nível. A execução desta ordem resulta no encerramento completo de toda a posição. Está sempre ligada a uma ordem aberta, de mercado ou pendente. Neste tipo de ordem, a plataforma de negociação da Empresa verifica as posições longas com o preço de compra para cumprir as disposições desta ordem (a ordem é sempre definida acima do preço de compra atual) e faz o mesmo com o preço de venda para posições curtas (a ordem é sempre definida abaixo do preço de venda atual).

4.4.4. Stop Loss

A ordem Stop Loss é utilizada para minimizar as perdas se o preço do instrumento começar a mover-se numa direção não lucrativa. Se o preço atingir este nível de stop loss, toda a posição será encerrada automaticamente. Estas ordens estão sempre ligadas a uma ordem aberta, de mercado ou pendente. Neste tipo de ordens, a plataforma de negociação da Empresa verifica as posições longas com o preço de compra para cumprir as disposições desta ordem (a ordem é sempre definida abaixo do preço de compra atual) e faz o mesmo com o preço de venda para posições curtas (a ordem é sempre definida acima do preço de venda atual).

4.5. Práticas de execução:

4.5.1. Slippage

Esta é a situação em que, no momento em que uma ordem é apresentada para execução, o preço específico mostrado ao cliente pode não estar disponível; portanto, a ordem será executada perto ou a alguns pips de distância do preço solicitado pelo cliente.

Se o preço de execução for melhor do que o preço solicitado pelo Cliente, isso é referido como slippage positivo. Se o preço executado for pior do que o preço solicitado pelo Cliente, isso é referido como slippage negativo.

O deslizamento ocorre com mais frequência durante períodos de iliquidez ou maior volatilidade (por exemplo, devido a anúncios de notícias, eventos económicos e aberturas de mercado e outros fatores), tornando impossível a execução de uma ordem a um preço específico.

O deslizamento também pode ocorrer durante ordens de Stop Loss, Take Profit e outros tipos de ordens.

Nesses casos, a Empresa garantirá que as ordens do Cliente sejam executadas ao próximo melhor preço disponível a partir do preço especificado em uma ordem específica.

4.6. Critérios de melhor execução

Ao executar as ordens dos Clientes, a Empresa leva em consideração os seguintes critérios para determinar a importância relativa dos Fatores de Melhor Execução referidos no parágrafo 4.3 acima:

- a. As características do Cliente, incluindo a categorização do Cliente como retalhista ou institucional;
- b. As características da Ordem do Cliente;
- c. As características dos Títulos que são objeto dessa Ordem;
- d. As características do local de execução ao qual essa ordem é direcionada;

A Empresa determina a importância relativa que atribui, de acordo com os critérios acima mencionados, aos Fatores de Melhor Execução, utilizando o seu julgamento comercial e experiência à luz das informações disponíveis no mercado e levando em consideração as observações incluídas no parágrafo 4.3. A Empresa atribui o seguinte nível de importância aos Fatores de Melhor Execução:

FATOR	NÍVEL IMPORTÂNCIA	DE OBSERVAÇÕES
Preço	Elevada	A Empresa dá grande importância à qualidade e ao nível dos dados de preços que recebe de fontes externas, a fim de fornecer aos Clientes cotações de preços competitivas.

Custos	Elevados	A Empresa toma todas <i>as medidas necessárias</i> para manter os custos das transações dos clientes tão baixos e competitivos quanto possível.
Rapidez de execução	Elevada	A velocidade de execução e a oportunidade de melhoria dos preços são fundamentais para todos os negociadores, e a Empresa monitoriza repetidamente e de forma contínua este fator para garantir a manutenção de elevados padrões de execução.
Probabilidade de execução	Elevada	Embora a Empresa possa recusar uma ordem de um Cliente, o objetivo principal é executar todas as Ordens dos Clientes, na medida do possível.
Probabilidade de liquidação	Média	Consulte a descrição relevante em Fatores de melhor execução (ver secção 4.3 acima).
Dimensão da ordem	Média	Consulte a descrição relevante em Fatores de melhor execução (Secção 4.3 acima).
Impacto no mercado	Médio	Consulte a descrição relevante em Fatores de melhor execução (Secção 4.3 acima).

Quando a Empresa executa uma ordem em nome de um Cliente, o melhor resultado possível será determinado em termos do valor total, representando o preço dos títulos e os custos relacionados com a execução, que incluirão todas as despesas incorridas pelo Cliente que estejam diretamente relacionadas com a execução dessa Ordem, incluindo taxas do local de execução, taxas de compensação e liquidação e quaisquer outras taxas pagas a terceiros envolvidos na execução da Ordem.

Para efeitos de entrega da melhor execução das ordens dos Clientes através dos vários Locais de Execução concorrentes da Empresa, a fim de avaliar e comparar os resultados para o Cliente que seriam alcançados pela execução da Ordem em cada um dos locais de execução capazes de executar essa Ordem, as comissões e custos da própria Empresa pela execução da ordem em cada um dos locais de execução elegíveis devem ser tidos em conta nessa avaliação. A Empresa não estruturará nem cobrará comissões de forma a discriminar injustamente entre locais de execução. A Empresa dispõe de procedimentos e processos para analisar a qualidade da execução, bem como para monitorizar a melhor execução.

O Diretor de Negociação e Operações é responsável por medir e monitorizar a competitividade dos preços da Empresa em relação a outros concorrentes importantes e fornecedores de dados independentes, bem como a velocidade de execução.

A atividade de monitorização também inclui a simetria do slippage e das rejeições, bem como quaisquer possíveis rejeições de transações.

O Diretor de Negociação e Operações será responsável pelas verificações acima mencionadas e reportará à Gestão de Risco e à Direção da Empresa, que será responsável por monitorizar de forma contínua se a verificação cruzada entre os vários locais de execução está a ser afetada.

A Empresa utilizará os locais de execução especificados na secção 4.8 abaixo para a prestação dos seus serviços. A Empresa monitoriza constantemente a evolução do panorama competitivo no mercado dos operadores de locais de execução e tem em conta o surgimento de novos intervenientes, novas funcionalidades dos locais ou serviços de execução, a fim de determinar se é ou não do interesse dos Clientes continuar a executar as suas ordens através dos vários/únicos locais de execução existentes da Empresa.

A Melhor Execução também se aplica em relação aos acordos da Empresa ao prestar serviços de corretagem em CFDs sobre Moedas Virtuais.

4.6.1. Instruções específicas do Cliente

Sempre que houver uma instrução específica de ou em nome de um Cliente (por exemplo, preenchimento das partes necessárias na plataforma de negociação da Empresa ao colocar uma Ordem), relacionada com a Ordem ou com um aspeto específico da Ordem, a Empresa providenciará, na medida do possível, a execução da Ordem do Cliente em estrita conformidade com a instrução específica.

4.7. Execução de ordens do cliente e controlos de deficiências

A Empresa deverá satisfazer as seguintes condições ao executar as ordens do cliente:

- a. Tomar medidas razoáveis para encontrar e negociar nos melhores termos disponíveis para o cliente ao negociar com ou para um cliente (**melhor execução**);
- b. Negociar com os seus Clientes e ordens por conta própria de forma justa e na devida ordem (**execução justa**);
- c. Efetuar ou providenciar a execução da ordem assim que possível após ter concordado ou decidido, a seu critério, efetuar ou providenciar uma ordem do cliente para alcançar **a execução atempada**;
- d. Garantir que as ordens executadas em nome dos clientes sejam registadas e alocadas de forma rápida e precisa (**alocação justa**);
- e. No caso de as ordens serem agregadas para uma transação de um cliente com uma ordem para uma transação por conta própria ou com uma ordem para outra transação de um cliente, então, na alocação subsequente, - Não dará preferência injusta a si mesmo ou a qualquer um daqueles com quem negociou;
- Quando todas as ordens não puderem ser satisfeitas, dará prioridade ao atendimento das ordens para transações de clientes.
- f. A Empresa deve divulgar em todas as transações se está a negociar com um cliente na sua qualidade de agente ou por conta própria.
- g. Executa as ordens de clientes comparáveis de forma sequencial e imediata, a menos que as características da ordem ou as condições prevalecentes do mercado tornem isso impraticável, ou que os interesses do cliente exijam o contrário;
- h. Informa um Cliente de Retalho sobre qualquer dificuldade material relevante para a execução adequada das ordens prontamente após tomar conhecimento da dificuldade.

O gestor de negociação e operações deve monitorizar a exposição total dos clientes em relação à exposição do(s) local(is) de execução, a fim de garantir que não existem quaisquer deficiências nas ordens. Caso o gestor de negociação e operações tenha detetado tal situação, deve seguir-se o procedimento abaixo:

- a. Tomar imediatamente medidas para corrigir a diferença, seja executando uma ordem manual diretamente no local de execução, seja executando uma ordem através do sistema de negociação da empresa que está ligado ao local de execução.
- b. Informar o CEO sobre tais deficiências após a ação ter sido tomada.
- c. Fornecer ao CEO um relatório com as seguintes informações:
 - i. Investigação sobre a razão que causou tal deficiência
 - ii. Relatório de receitas marcadas para garantir que não há perdas significativas
 - iii. Relate quaisquer clientes que tenham sido afetados
 - iv. Medidas a serem tomadas para evitar tais casos

4.7.1. Confirmação e informações periódicas

Após a execução da transação, o cliente verá na sua conta, no final de cada dia, um extrato com as seguintes informações:

- a. Transações encerradas
- b. Operações em aberto
- c. Ordens em execução
- d. Posição financeira

As informações acima estarão disponíveis dentro de 24 horas a partir do momento em que a transação for executada.

4.7.2. Negociação com informação privilegiada

A Empresa não deve, conscientemente, lucrar ou procurar lucrar, seja por conta própria, por conta de um cliente ou de terceiros, com informações privilegiadas nas mãos dos seus diretores, funcionários ou agentes, nem ajudar ninguém com tais informações a obter lucro para si próprio.

4.7.3. Controles de risco

O Diretor de Negociação e Operações deve ter em consideração, ao monitorizar a atividade do Cliente, os fatores de risco associados à operação de receção, transmissão e execução de ordens em nome dos Clientes, conforme definido pela gestão de risco, a fim de minimizar o risco de saldos negativos, risco de mercado, abuso do sistema e do mercado e, ao mesmo tempo, proteger

a base de capital e a solidez financeira da empresa. A este respeito, devem ser aplicados os seguintes controlos:

- a. Garantir, em todos os momentos, que a margem disponível dos locais de execução em relação à margem disponível dos Clientes seja suficiente para suportar as operações de negociação. Caso a utilização da margem esteja baixa, o Departamento de Negociação deve informar imediatamente a Administração Superior para instruir o Departamento Financeiro e de Tesouraria a adicionar fundos adicionais ou facilidade de crédito, se aplicável, ao(s) local(is) de execução.
- b. Monitorizar quaisquer alertas, avisos ou atualizações dos locais de execução em relação a ajustes em quaisquer títulos, que provavelmente aumentarão os requisitos de margem, e informar o Conselho de Administração a fim de coordenar quaisquer ajustes que a empresa precise de transferir para os seus clientes. O Departamento de Negociação deve informar os clientes por todos os meios de comunicação com antecedência sobre tais ajustes.
- c. Manter-se atualizado com a divulgação de dados financeiros, eventos políticos e outras notícias em coordenação com o Conselho para fazer todos os ajustes necessários, se necessário, protegendo o Cliente e a empresa de quaisquer condições de mercado anormais que possam resultar em problemas de liquidez e saldos negativos. Tais controlos e medidas tomadas são descritos em profundidade na Política de Gestão de Risco da Empresa.

4.7.4. Proteção dos investimentos dos clientes

Se a empresa mantiver a custódia dos títulos dos clientes em conexão com ou com vista a negócios de títulos, ela deverá:

- a) Manter em segurança ou providenciar a guarda de quaisquer documentos que comprovem a titularidade dos mesmos;
- b) Assegurar que quaisquer títulos que adquira/detém para um cliente sejam devidamente registados em nome do cliente ou, com o consentimento do cliente, em nome de um representante adequado.

4.8. Locais de execução e critérios de seleção

Os locais de execução são os locais onde podemos negociar a sua ordem. Identificámos os locais onde procuraremos executar as ordens dos Clientes com mais regularidade, bem como os locais

que acreditamos oferecer as melhores perspectivas para alcançar os melhores resultados possíveis para o Cliente, tendo em conta os fatores detalhados abaixo.

A Empresa deve divulgar em todas as transações se está a negociar com um cliente na sua qualidade de agente ou por conta própria.

A Empresa pode realizar transações em nome do Cliente através dos seguintes locais de execução:

- i. Os nossos fornecedores de liquidez;
- ii. Mercados regulamentados;
- iii. Quando apropriado, a nossa base de clientes nos mercados de balcão (OTC);
- iv. Infraestruturas de negociação multilateral operadas por terceiros;
- v. Internalizadores sistemáticos.

Ao seleccionar o local onde serão realizadas as transações, tomaremos medidas razoáveis para garantir que o local seleccionado obtenha o melhor resultado possível para os nossos clientes, sujeito aos seguintes fatores:

- i. Nos mercados em que operamos, só podemos dar aos clientes visibilidade dos preços que nos foram comunicados;
- ii. Forneceremos detalhes de todas as ofertas de compra e venda negociáveis (através da plataforma e sujeito às outras questões referidas abaixo);
- iii. Disponibilidade temporal dos preços – em muitos mercados, há períodos de calma e picos nas negociações, uma vez que as negociações alinham os interesses comerciais em momentos diferentes e em diferentes partes da curva; consequentemente, o preço da «última negociação» pode nem sempre estar disponível ou funcionar como um indicador fiável do preço atual;
- iv. Não podemos permitir que os clientes negociem num mercado, a menos que estejamos razoavelmente convencidos de que o cliente (através de um agente ou de outra forma) é capaz de liquidar a negociação relevante; e
- v. As taxas podem variar entre clientes, com base em acordos e níveis de atividade.

A Empresa avalia e selecciona o(s) Local(is) de Execução com base em vários critérios quantitativos e qualitativos, incluindo, mas não se limitando a:

- a. Estatuto regulamentar da instituição
- b. Capacidade de lidar com grandes volumes de ordens

- c. Rapidez de execução
- d. Competitividade das taxas de comissão e spreads
- e. Liquidez disponível para os títulos em questão
- f. Reputação e fiabilidade da instituição
- g. Facilidade de fazer negócios
- h. Termos legais da relação comercial (ou seja, proteção contra saldo negativo)
- i. Situação financeira da instituição
- j. Medidas de continuidade dos negócios

Para além disso, a fim de agir no melhor interesse dos Clientes, a Empresa avaliará regularmente o panorama do mercado para determinar se existem ou não locais alternativos que possam ser utilizados.

Em particular, esses relatórios devem fornecer à Empresa informações sobre as condições de negociação e a qualidade da execução em diferentes locais de execução através de uma série de métricas.

Como parte da análise da Empresa em relação ao acima exposto, a Empresa pode comparar o valor dos movimentos agregados esperados dos preços, adicionando um local, e comparar os resultados esperados com uma avaliação de quaisquer custos adicionais diretos, indiretos ou implícitos (na medida em que tais custos seriam direta ou indiretamente repassados aos Clientes), riscos de contraparte ou operacionais. A Empresa irá rever periodicamente a sua escolha de Locais de Execução para garantir que estes têm disposições de execução adequadas.

A Empresa opta por trabalhar com locais de terceiros que lhe permitam obter, de forma consistente, o melhor resultado possível para a execução das ordens dos Clientes.

Quando existe apenas um local de execução possível, a melhor execução é alcançada através da execução nesse local. A melhor execução é um processo que considera vários fatores descritos acima, não um resultado. Isto significa que, quando a Empresa executa uma ordem para um Cliente, deve fazê-lo de acordo com esta política de execução. A Empresa não garante aos seus Clientes que o preço exato solicitado será obtido em todas as circunstâncias e, em qualquer caso, os fatores podem levar a um resultado diferente numa transação específica.

5. Monitorização contínua

A Empresa monitoriza continuamente os seus acordos de execução, verificando as ordens executadas e avaliando-as tendo em consideração o seguinte:

- a. Atualizações de preços recebidas de fornecedores de liquidez/alimentadores de preços e preços cotados aos Clientes pela Empresa (ticks por minuto, filtros utilizados, etc.)
- b. Latência (velocidade de execução – tempo decorrido desde a receção de uma ordem de mercado de um Cliente até à sua execução, ou tempo decorrido de uma ordem pendente a ser executada quando os parâmetros relevantes da ordem forem cumpridos e, portanto, a sua execução for acionada/iniciada)
- c. Congelamento de preços ou interrupções nas negociações
- d. Aumento dos spreads e volatilidade dos títulos
- e. Qualquer possibilidade de ordens combinadas incorretamente
- f. Tecnologia – conectividade das plataformas com os locais de execução através de quaisquer intermediários (ou seja, fornecedores de tecnologia/pontes)
- g. Monitorização de slippage (quando ocorre de forma equilibrada e razoavelmente justificada), tendo em consideração o número de transações que sofreram slippage por cada lado, a dimensão da ordem, o tipo de ordem (pendente/de mercado), a volatilidade do instrumento subjacente no momento em que ocorre o slippage (ou seja, durante notícias ou períodos de baixa liquidez)

O Departamento de Negociação da Empresa está a monitorizar o acima exposto em coordenação com o Departamento de TI e reporta mensalmente ao CEO da Empresa e ao Diretor de Conformidade.

Por fim, o procedimento de monitorização acima referido está sob a revisão das funções de controlo da Empresa, nomeadamente as funções de Conformidade e Auditoria Interna, que comunicam diretamente ao Conselho de Administração da Empresa as suas conclusões e recomendações, pelo menos anualmente.