

POLÍTICA SUIABILITY  
IFIN WEALTH MANAGEMENT CONSULTORIA DE  
VALORES MOBILIÁRIOS LTDA (“IFIN CAPITAL”)



VERSÃO 1 DE 2022

## SUMÁRIO

1.	OBJETIVO .....	2
2.	FORMA DE ATUAÇÃO .....	2
3.	VERIFICAÇÃO DO PERFIL DO CLIENTE:.....	2
4.	MANUTENÇÃO DE DOCUMENTOS.....	3
5.	TREINAMENTO .....	4
6.	PERFIS DE INVESTIDOR.....	4
7.	IDENTIFICAÇÃO DO PERFIL DE INVESTIMENTOS .....	5
8.	CLASSIFICAÇÃO DOS PRODUTOS .....	6
9.	ENQUADRAMENTO E DESENQUADRAMENTO .....	7
10.	MONITORAMENTO .....	8
11.	ATUALIZAÇÃO DO PERFIL SUITABILITY .....	9
12.	ABRANGÊNCIA .....	9

## **1. OBJETIVO**

A Política de *Suitability* tem como objetivo estabelecer procedimentos para manter a adequação dos investimentos realizados pelos clientes da Ifin Wealth Management Consultoria de Valores Mobiliários Ltda (“iFin Capital”) ao seu respectivo perfil de investidor.

- I. Classificar o perfil do investidor baseado na avaliação da experiência e conhecimento sobre aplicações financeiras, metas e objetivos de investimentos, tolerância ao risco, além da classificação em investidor: comum, qualificado ou profissional;
- II. Alinhar os produtos ofertados aos perfis de investimento existentes;
- III. Estabelecer procedimentos internos para identificar e manter atualizado o perfil de investimentos e dados cadastrais de cada cliente;
- IV. Implementar controles para monitorar a compatibilidade entre o perfil e produtos e serviços utilizados por cada cliente.

### **1.2. Esta política está de acordo com as legislações aplicáveis ao tema e normas de auto-regulação descritas abaixo:**

- I. Instrução CVM nº 539/13 e CVM nº 554/14;
- II. Instrução CVM nº 555/14;
- III. Código ANBIMA de Regulação e Melhores Práticas para Fundos de Investimento e Diretrizes para Adequação do Produto, Serviço ou Operação ao Perfil do Investidor.

## **2. FORMA DE ATUAÇÃO**

Os colaboradores da iFin Capital durante a recomendação de produtos, a realização de operações ou a prestação de serviços, devem verificar a adequação ao perfil do cliente titular da aplicação, independente da forma utilizada (contato pessoal, através de meios de comunicação ou pela rede mundial de computadores).

## **3. VERIFICAÇÃO DO PERFIL DO CLIENTE:**

### **3.1. A verificação do perfil do cliente deve levar em consideração:**

- I. Se o produto, serviço ou operação é adequado aos objetivos de investimento do cliente;
- II. Se a situação financeira do cliente é compatível com o produto, serviço ou operação;
- III. Se o cliente possui conhecimento necessário para compreender os riscos relacionados ao produto, serviço ou operação.

**3.2. O processo de verificação do perfil do cliente deve abordar a análise dos seguintes aspectos:**

- I. O período do investimento;
- II. Preferências declaradas do cliente quanto à assunção de riscos;
- III. As finalidades do investimento;
- IV. O valor das receitas regulares declaradas pelo cliente;
- V. O valor e os ativos que compõem o patrimônio do cliente;
- VI. A necessidade futura de recursos declarada pelo cliente;
- VII. Os tipos de produtos, serviços e operações com os quais o cliente tem familiaridade;
- VIII. A natureza, o volume e a frequência das operações já realizadas pelo cliente no mercado de valores mobiliários, bem como o período em que tais operações foram realizadas;
- IX. A formação acadêmica e a experiência profissional do cliente (pessoa física).

**4. MANUTENÇÃO DE DOCUMENTOS**

Todos os documentos e declarações exigidas deverão ser mantidas pelo prazo mínimo de 5 (cinco) anos contados da última recomendação prestada ao cliente, ou da última operação realizada pelo cliente, conforme o caso, ou por prazo superior por determinação expressa da CVM, em caso de processo administrativo.

Os documentos e declarações podem ser guardados em meio físico ou eletrônico, admitindo-se a substituição de documentos pelas respectivas imagens digitalizadas.

## 5. TREINAMENTO

É extremamente importante a conscientização bem como o comprometimento tanto da alta administração como de todos os colaboradores na aplicação dos procedimentos para verificação do perfil *suitability* do cliente.

Com esta consciência a iFin Capital mantém, em seu currículo de treinamentos, um programa de treinamento anual contínuo para os colaboradores.

## 6. PERFIS DE INVESTIDOR

**6.1. A primeira classificação realizada é baseada na Instrução CVM nº 539/13, alterada pelas Instruções CVM nº 554/14, 593/17 e 604/18, em três tipos de investidores:**

I. Investidores profissionais: instituições financeiras e demais instituições autorizadas a funcionar pelo Banco Central do Brasil (BCC); companhias seguradoras e sociedades de capitalização; entidades abertas e fechadas de previdência complementar; pessoas naturais ou jurídicas que possuam investimentos financeiros em valor superior a R\$10.000.000,00 (dez milhões de reais) e que atestem por escrito sua condição de investidor profissional mediante termo próprio; fundos de investimento; clubes de investimento geridos por administrador de carteira de valores mobiliários autorizados pela CVM; agentes autônomos de investimento, administradores de carteira, analistas e consultores de valores mobiliários autorizados pela CVM, em relação a seus recursos próprios; investidores não residentes.

II. Investidores qualificados: pessoas naturais ou jurídicas que possuam investimentos em valor superior a R\$ 1.000.000,00 (um milhão de reais) e que atestem por escrito sua condição de investidor qualificado mediante termo próprio; as pessoas naturais aprovadas em exames de qualificação técnica ou possuam certificações aprovadas pela CVM para o registro de agentes autônomos de investimento, administradores de carteira, analistas e consultores de valores mobiliários autorizados pela CVM, em relação a seus recursos próprios; clubes de investimento geridos por um cotista que seja investidor qualificado.

III. Investidor comum (não qualificado): demais clientes que não se enquadram nos tipos acima mencionados.

**6.2. Após essa classificação inicial, a definição do perfil de investimento, conforme preenchimento do Questionário *Suitability*, corresponderá ao que se segue:**

I. Conservador: O investidor conservador busca a segurança e o menor risco possível como referência para suas aplicações. Tem como objetivo a preservação de seu patrimônio realizando investimentos sólidos em busca de retorno, pode necessitar resgatar no curto prazo o seu investimento.

II. Moderado: Para este tipo de investidor, apesar da segurança ser importante, há a busca por retornos de maior rentabilidade a médio prazo, aceitando um maior risco que o perfil conservador e não necessitando de liquidez a curto prazo. Passível de diversificar suas aplicações em alternativas mais arrojadas, porém com risco baixo de perda.

III. Arrojado: É um perfil que tem conhecimento e domínio na área de mercado de capitais. Este cliente busca retorno acima da média do mercado, assumindo os riscos necessários, inclusive com operações alavancadas e baixa necessidade de liquidez no curto prazo. Portanto, o cliente aceita as oscilações características dos mercados de risco na busca por retornos diferenciados no longo prazo.

## 7. IDENTIFICAÇÃO DO PERFIL DE INVESTIMENTOS

Para identificação de perfil a iFin Capital aplica um questionário de *Suitability* e realiza uma avaliação dos investimentos já realizados pelos clientes.

Neste questionário cada pergunta se refere a um conceito para a classificação do perfil do investidor, considerando aspectos como a experiência e conhecimento sobre aplicações financeiras, interesses e metas de investimento, bem como aceitação ao risco. Há então uma matriz de pontuação relacionada a cada resposta possível, esta metodologia foi definida conjuntamente pelas áreas de Compliance e *Suitability*.

O questionário é preenchido pelo cliente, validado por sua assinatura e encaminhado à área de *Suitability* que realiza a análise.

A identificação do perfil do cliente tem como base uma pontuação obtida através do “Questionário de *Suitability*”. A pontuação é estabelecida através da aplicação de uma metodologia de pontuação utilizando como base as respostas coletadas no questionário.

Cada resposta individualizada possui um grau de pontuação, sendo que o somatório da pontuação de todas as questões permitirá estabelecer o perfil de *Suitability* do cliente.

A partir do somatório de valores das respostas é possível enquadrar o cliente em um dos perfis utilizados segundo a indicação da matriz de pontuação abaixo:

Pontuação	Perfil
Até 31	Conservador
32 a 33	Moderado
34+	Arrojado

Em prazo não superior a 24 (vinte e quatro meses) ou quando o cliente solicitar, o formulário deverá ser respondido novamente para reavaliar o perfil do investidor e realinhar os produtos ofertados ao cliente.

A verificação do perfil do investidor não se aplica às pessoas jurídicas consideradas investidores qualificados e aos fundos simples, nos termos da regulamentação vigente.

## **8. CLASSIFICAÇÃO DOS PRODUTOS**

Para a determinação da cesta de produtos, serviços e operações financeiras compatíveis com o perfil do cliente, é necessário analisar e classificar os produtos com os quais a iFin Capital atua, identificando as características que possam afetar sua adequação ao perfil do cliente.

Para tal, a iFin Capital classificou os seguintes produtos, serviços e operações como objetos de atuação:

- I.** Fundos de investimento de quaisquer naturezas;
- II.** Clubes de investimento;
- III.** Carteiras administradas;
- IV.** Posições em ações ou títulos públicos e ativos privados;
- V.** Poupança;
- VI.** Investimentos no exterior;
- VII.** Planos de previdência privada, tais como Planos Geradores de Benefícios Livres - PGBLs e Vida Gerador de Benefícios Livres - VGBL.

### **8.2. Categorias**

Na análise e classificação das categorias de produtos, serviços e operações financeiras devem ser considerados, no mínimo, os seguintes fatores:

- I. Os riscos associados ao produto;
- II. O perfil dos emissores associados ao produto;
- III. A existência de garantias;
- IV. Os prazos de carência;
- V. A complexidade dos produtos.

São considerados produtos de alta complexidade: produtos cujos termos, características e riscos não são passíveis de serem entendidos por clientes de varejo em função de sua estrutura mais complexa em comparação a produtos tradicionais; quando há dificuldade na precificação do produto em função de sua baixa liquidez ou requer habilidade ou sistemas específicos para ser realizada; e quando o mercado secundário para o produto é limitado ou inexistente.

A Diretoria de *Suitability* é a responsável pela categorização dos produtos, serviços e operações financeiras passíveis de recomendação pela iFin Capital. Essa classificação deve ser feita antes de qualquer processo de recomendação a clientes e revista anualmente.

## 9. ENQUADRAMENTO E DESENQUADRAMENTO

Entende-se como enquadramento a adequação da pontuação de risco do produto ao Perfil do Investidor do cliente para cada nova aplicação. O desenquadramento poderá ocorrer em dois momentos distintos classificados como:

- I. Ativo: o cliente que deseja aplicar em Fundo não compatível com o perfil de investidor. Neste caso, antes de efetivar a operação, o cliente deverá preencher e assinar o TCD (“Termo de Ciência de Desenquadramento”) que será devidamente arquivado.
- II. Passivo: quando no momento da aplicação o fundo era compatível com seu perfil de investidor, porém ao longo do tempo teve alteração na pontuação de risco do Fundo e/ou no Perfil de Investidor, ocasionando desenquadramento com relação a posição já detida. Neste caso os investidores podem optar por:
  - a) Resgatar a posição, quando possível;
  - b) Assinar Termo de Ciência de Desenquadramento (TCD);
  - c) Atualizar o perfil através da aplicação do questionário novamente.

O TCD é um documento sem prazo de validade, ou seja, enquanto o cliente manter posição no fundo para o qual assinou o referido termo ele estará adequado. Porém, caso



o investidor resgate a totalidade de seus recursos deste fundo, no momento que ordenar nova aplicação será necessário a assinatura de um novo termo.

Há a possibilidade do cliente pessoa física ou jurídica considerado investidor qualificado ou profissional se abster do preenchimento do Questionário *Suitability*, responsabilizando-se integralmente por sua renúncia. Neste caso, anterior a cada investimento, o cliente deve assinar o Termo de Recusa específico, no qual deve declarar ter ciência da importância dos procedimentos para identificação de perfil de risco dos clientes e que, ainda assim, não deseja conhecer seu perfil.

## 10. MONITORAMENTO

A Diretoria de *suitability* é responsável por:

- I. monitorar a recomendação de produtos, serviços e operações financeiras somente adequadas ao perfil do cliente;
- II. monitorar o oferecimento dos produtos, serviços e operações financeiras para clientes cujas informações relativas ao perfil de *suitability* estejam atualizadas;
- III. monitorar o enquadramento do perfil dos clientes vis-à-vis a categoria do produto, serviço e operação financeira recomendada pela iFin Capital;
- IV. gerenciar ocorrências de "desenquadramento", caso ocorram;
- V. Avaliar a efetividade do processo de definição do perfil;
- VI. adotar práticas corretivas em caso de distorções encontradas em todos os processos do *Suitability*.

Entende-se por "desenquadramento" previsto no item iv, as situações quando o cliente ordena a realização da primeira transação com determinado produto ou serviço ou celebração de operação financeira que não se enquadrem no perfil de *Suitability*.

Para fins desta Política, considera-se “Cliente desenquadrado” todo o Cliente que operar fora de seu perfil *Suitability* definido, ainda que este tenha dado declaração expressa da realização da operação fora seu Perfil.

Semanalmente, serão confrontadas as operações dos Investidores em relação ao seu Perfil *Suitability* e a categoria de produtos sugerida para o respectivo perfil, gerando ocorrências por e-mail para tratamento, quando for o caso.

Mensalmente, os clientes desenquadrados, que porventura não assinaram o Termo de Ciência e Risco, serão comunicados sobre a inadequação de seus investimentos em relação ao seu Perfil *Suitability*, com a indicação de assinatura do Termo de Ciência de

Risco e dos produtos que ocasionaram seu desenquadramento. O Investidor receberá o aviso pelo seu e-mail de cadastro na iFin Capital.

O Investidor que enviar o Termo de Ciência de Risco devidamente assinado terá a ocorrência encerrada e não receberá mais notificações de desenquadramento, porém, continuará a ser monitorado pelo departamento de Compliance. A documentação (e-mail ou via física) será armazenada pela Diretoria de Compliance.

## **11. ATUALIZAÇÃO DO PERFIL SUITABILITY**

Todos os Investidores deverão atualizar as informações relativas ao seu Perfil de *Suitability* em intervalos não superiores a 24 (vinte e quatro) meses e a iFin Capital deverá proceder à nova análise e classificação das categorias de valores mobiliários em intervalos não superiores a 24 (vinte e quatro) meses.

A renovação ou atualização do perfil de investimento poderá ser realizada via atualização cadastral completa, ou seja, mediante a renovação dos dados cadastrais na iFin Capital, ou caso o cliente sinta necessidade de novo enquadramento de perfil de investimento.

Para atualização cadastral os clientes Pessoa Física deverão fornecer todas as informações cadastrais solicitadas, mediante o preenchimento eletrônico da Ficha Cadastral enviada pela iFin Capital.

Cópias de documentos cadastrais comprobatórios poderão ser solicitadas a critério da iFin Capital, tais quais, mas não se limitando a: identidade, CPF, comprovante de residência e demais documentos pertinentes.

## **12. ABRANGÊNCIA**

A presente Política de *Suitability* é aplicada a todos os colaboradores e clientes da iFin Capital.

São considerados colaboradores os sócios, membros estatutários e empregados da iFin Capital, bem como terceiros e demais partes que possuam qualquer tipo de transação comercial com a Empresa.

## ANEXO I

### TERMO DE CIÊNCIA DE DESENQUADRAMENTO (TCD)

Eu, NOME, PROFISSÃO, ESTADO CIVIL, RG, CPF, ENDEREÇO, CEP, DECLARO, em atenção a Política de *Suitability* da iFin Capital, minha ciência que a aplicação no produto de investimento de valor mobiliário abaixo encontra-se em DESCONFORMIDADE com o Questionário de Perfil de Investidor preenchido por mim.

NOME DO PRODUTO	CNPJ
-----------------	------