

POLÍTICA DE SUITABILITY

IFIN CAPITAL

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:

- 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;
- Alinhar os produtos ofertados aos perfis de investimento existentes;
- Estabelecer procedimentos internos para identificar e manter atualizado o perfil de investimentos e dados cadastrais de cada cliente;
- Implementar controles para monitorar a compatibilidade entre o perfil e produtos e serviços utilizados por cada cliente.

1.1. Esta política está de acordo com as legislações aplicáveis ao tema e normas de autorregulação descritas abaixo:

- 1.1.1.** Instrução CVM nº 539/13 e CVM nº 554/14;
- 1.1.2.** Instrução CVM nº 555/14;
- 1.1.3.** 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:

- 3.1.1. Se o produto, serviço ou operação é adequado aos objetivos de investimento do cliente;
- 3.1.2. Se a situação financeira do cliente é compatível com o produto, serviço ou operação;
- 3.1.3. 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:

- 3.2.1. O período do investimento;
- 3.2.2. Preferências declaradas do cliente quanto à assunção de riscos;
- 3.2.3. As finalidades do investimento;
- 3.2.4. O valor das receitas regulares declaradas pelo cliente;
- 3.2.5. O valor e os ativos que compõem o patrimônio do cliente;
- 3.2.6. A necessidade futura de recursos declarada pelo cliente;
- 3.2.7. Os tipos de produtos, serviços e operações com os quais o cliente tem familiaridade;
- 3.2.8. 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;
- 3.2.9. 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 e pessoas vinculadas à iFin 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 periódico 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:

- 6.1.1.** 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.
- 6.1.2.** 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.
- 6.1.3.** 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:

- 6.2.1.** 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.
- 6.2.2.** 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
- 6.2.3.** Agressivo: 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

7.1. Questionário

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

- 7.1.2.** 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.
- 7.1.3.** O questionário é preenchido pelo cliente, validado por sua assinatura e encaminhado à área de Suitability que realiza a análise.
- 7.1.4.** 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.
- 7.1.5.** 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.

7.2. 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 20	Conservador
De 21 a 55	Moderado
A partir de 56	Agressivo

- 7.2.1.** 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.
- 7.2.2.** 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.

8.1. A iFin Capital classificou os seguintes produtos, serviços e operações como objetos de atuação:

- 8.1.1. Fundos de investimento de quaisquer naturezas;
- 8.1.2. Clubes de investimento;
- 8.1.3. Carteiras administradas;
- 8.1.4. Posições em ações ou títulos públicos e ativos privados;
- 8.1.5. Poupança;
- 8.1.6. Investimentos no exterior;
- 8.1.7. 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:

- 8.2.1. Os riscos associados ao produto;
- 8.2.2. O perfil dos emissores associados ao produto;
- 8.2.3. A existência de garantias;
- 8.2.4. Os prazos de carência;
- 8.2.5. A complexidade dos produtos.

8.3. São considerados produtos de alta complexidade:

- 8.3.1. 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;
- 8.3.2. 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:

9.1. 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.

9.2. 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:

- 9.2.1. Resgatar a posição, quando possível;
- 9.2.2. Assinar Termo de Ciência de Desenquadramento (TCD);
- 9.2.3. 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

10.1. A diretoria de Suitability é responsável por:

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

10.2. Considera-se:

- 10.2.1. 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.
- 10.2.2. 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.
- 10.2.3. 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.
- 10.2.4. 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.
- 10.2.5. 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 de investidor (Suitability)

- 11.1.1.** 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.
- 11.1.2.** 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.
- 11.1.3.** 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.
- 11.1.4.** 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, _____, RG _____, CPF _____, estado civil, profissão, definido pela CVM 554/14 como Investidor Profissional, ao assinar este termo, estou confirmando que tenho ciência de 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.

PRODUTO: _____

CNPJ: _____

[Data e local]

[Nome e CPF ou CNPJ]