



Política de Suitability e Conheça seu Cliente (KYC)

Vigência: 20/05/2021

Área de Compliance

Versão 2022.1

Sumário

| | |
|--|----|
| I – Documentos relacionados | 4 |
| II – Introdução | 5 |
| III – Aplicabilidade da Política de <i>Suitability</i> | 5 |
| III.1. Clientes dispensados de identificação do perfil | 5 |
| III.1.1. Investidores qualificados dispensados do processo de <i>Suitability</i> | 6 |
| III.2. Investidores qualificados obrigados a passarem pelo processo de <i>Suitability</i> | 7 |
| IV – Identificação do perfil do cliente | 7 |
| IV.1. Questionário de <i>Suitability</i> | 8 |
| IV.2. Identificação do perfil do cliente | 9 |
| IV.3. Recusa no preenchimento do Questionário de <i>Suitability</i> | 10 |
| IV.4. Atualização do perfil do cliente | 11 |
| V – Categoria dos produtos..... | 11 |
| V.1. Produtos complexos | 11 |
| VI – Conheça seu cliente (KYC – <i>Know Your Customer</i>)..... | 12 |
| VI.1. Aceitação de investidores | 13 |
| VI.2. Controle das informações | 13 |
| VI.3. Atualização | 13 |
| VII – Desenquadramento | 13 |
| VIII – Informações a clientes..... | 13 |
| IX. Laudo semestral CVM..... | 14 |
| X – Infrações | 14 |
| XI – Treinamento e certificação..... | 14 |
| XII – Guarda dos documentos..... | 15 |
| XIII – Responsabilidades | 15 |
| XIII.1. Área de Consultoria | 15 |
| XIII.2. Área de Compliance | 15 |
| XIII.5. Diretoria da CIFI AM investimentos | 16 |
| XIII.6 – Diretor estatutário responsável pela política | 16 |
| Anexo I – Lista de exames e certificados de investidores qualificados..... | 17 |
| Anexo II – Controle de versões..... | 18 |



| | |
|--|----|
| Questionário de Suitability – pessoa física | 19 |
| Questionário de Suitability – pessoa jurídica..... | 24 |
| Carta de recadastramento | 30 |
| Declaração da condição de investidor profissional..... | 31 |
| Declaração da condição de investidor qualificado..... | 32 |
| Formulário de conheça seu cliente (uso interno) | 33 |

I – Documentos relacionados

| Documentos | Finalidade |
|---|---|
| Questionário de Suitability – Pessoa Física | Questionário para determinação do perfil de risco do cliente pessoa física |
| Questionário de Suitability – Pessoa Jurídica | Questionário para determinação do perfil de risco do cliente pessoa jurídica |
| Declaração da Condição de Investidor Qualificado | Declaração do cliente pessoa física para atestar sua condição de investidor qualificado |
| Declaração da Condição de Investidor Profissional | Declaração do cliente pessoa física para atestar sua condição de investidor profissional |
| Formulário KYC | Formulário de Conheça Seu Cliente |
| Política de PLD/FTP | Estabelecer e documentar Programa de Prevenção à lavagem de dinheiro, ao financiamento do terrorismo e ao financiamento da proliferação de armas de destruição em massa |
| Carta de Recadastramento | Carta a ser enviada ao cliente 22 meses após a assinatura do questionário de suitability |

Este documento é de uso exclusivo da CIFI AM Brazil Ltda., podendo ser disponibilizado a terceiros mediante aprovação da Área de Compliance ou nos termos da lei.

II – Introdução

O procedimento de *Suitability*, regulamentado pela Resolução CVM 30 de 11 de maio de 2021 (“Res. CVM 30”), estabelece que os Consultores de Valores Mobiliários (doravante denominados “Consultores”) adotem procedimentos para determinar, previamente a qualquer oferta, os produtos, serviços, operações ou portfólio de investimentos adequados (*suitable*) ao perfil do cliente, sejam eles pessoas físicas ou jurídicas. Por perfil do cliente, entende-se conhecer do cliente seus objetivos de investimentos, sua situação financeira e seu conhecimento em matéria de investimentos (Res. CVM 30, art. 3º).

Dessa forma, para auxiliar o investidor na tarefa de selecionar o produto ou portfólio adequado ao seu perfil de risco e objetivos, os Consultores instituíram a Análise de Perfil do Investidor (*Suitability*), feito por meio de um questionário específico, que envolve aspectos como (i) período em que o cliente deseja manter o investimento, (ii) preferências declaradas do cliente quanto à assunção de riscos e (iii) finalidades do investimento.

O perfil do investidor deve considerar o momento de vida (ou situação empresarial) em que o cliente está. A tolerância ao risco e os objetivos mudam ao longo do tempo. Por isso, periodicamente é importante verificar se o perfil de risco está de acordo com os objetivos e planos para o futuro.

O descumprimento das regras, procedimentos e controles internos aqui definidos constitui uma infração grave (Res. CVM 30, art. 16º) e o colaborador está sujeito a medidas nos termos do Manual de Compliance da CIFI AM. Todas as situações de infração devem ser levadas à Diretoria da CIFI AM

Esta Política está de acordo com a Res. CVM 30.

III – Aplicabilidade da Política de *Suitability*

Os Colaboradores da CIFI AM que atuam na Área de Consultoria só podem recomendar produtos após a verificação de sua adequação (*suitability*) ao perfil do cliente por meio da utilização dos formulários de *suitability* (Res. CVM 30, art. 2º).

As regras aqui estabelecidas devem ser aplicadas às recomendações de produtos direcionadas a clientes específicos, realizadas mediante contato pessoal ou com o uso de qualquer meio de comunicação, seja sob forma oral, escrita, eletrônica ou pela rede mundial de computadores (Res. CVM 30, art. 1º, § único).

Não podem ser considerados como investimento financeiro Títulos de capitalização e Propriedade de bens imóveis.

As regras previstas nesta Política devem ser adotadas para o cliente titular da aplicação (Res. CVM 30, art. 1º, § único).

III.1. Clientes dispensados de identificação do perfil

A Consultoria está dispensada de executar a identificação do perfil do cliente quando (Res. CVM 30, art. 10º):

- Pessoa jurídica de direito público; ou
- O cliente for investidor qualificado, exceto (Res. CVM 30, art. 10º, I):
 - Pessoas naturais que tenham sido aprovadas em exames de qualificação técnica ou possuam certificações aprovadas pela CVM como requisitos para o registro de agentes autônomos de investimento, administradores de carteira, analistas e consultores de valores mobiliários, em relação a seus recursos próprios (investidor qualificado);
 - Pessoas naturais com investimentos financeiros superior a R\$ 10 milhões (investidor profissional); e
 - Pessoas naturais com investimentos financeiros superiores a R\$ 1 milhão (investidor qualificado).

Nestes dois últimos casos, o cliente deverá assinar a Declaração da Condição de Investidor Qualificado ou Declaração da Condição de Investidor Profissional, conforme o caso. Para as pessoas naturais aprovadas em certificações ou exames descritos no antepenúltimo item acima, devem apresentar comprovação ou a CIFI AM pesquisar na base de dados do respectivo exame (vide no Anexo I a lista de exames e certificações aprovadas pela CVM).

Nestas exceções, elencadas em (ii) acima, é obrigatório o cumprimento do procedimento descrito no item IV (Identificação do Perfil do Cliente).

III.1.1. Investidores qualificados dispensados do processo de *Suitability*

- (i) Instituições financeiras e demais instituições autorizadas a funcionar pelo Banco Central do Brasil;
- (ii) Companhias seguradoras e sociedades de capitalização;
- (iii) Entidades abertas e fechadas de previdência complementar;
- (iv) Fundos de investimento;
- (v) Clubes de investimento, desde que tenham a carteira gerida por administrador de carteira de valores mobiliários autorizado pela CVM;
- (vi) Agentes autônomos de investimento, administradores de carteira, analistas e consultores de valores mobiliários autorizados pela CVM, em relação a seus recursos próprios; e
- (vii) Investidores não residentes.

Os regimes próprios de previdência social instituídos pela União, pelos Estados, pelo Distrito Federal ou por Municípios são considerados investidores profissionais ou investidores qualificados apenas se reconhecidos como tais conforme regulamentação específica do Ministério da Previdência Social. Cabe a área de Compliance checar o enquadramento para estes tipos de clientes (Res. CVM 30 art. 13º). Mesmo sendo considerados investidores qualificados é obrigatório seguir os procedimentos do item III.2 abaixo.

III.2. Investidores qualificados obrigados a passarem pelo processo de Suitability

- (i) As pessoas naturais que tenham sido aprovadas em exames de qualificação técnica ou possuam certificações aprovadas pela CVM como requisitos para o registro de agentes autônomos de investimento, administradores de carteira, analistas e consultores de valores mobiliários, em relação a seus recursos próprios;
- (ii) Pessoas naturais consideradas investidoras qualificadas que possuam investimentos financeiros em valor superior a R\$ 1.000.000,00 (um milhão de reais);
- (iii) Pessoas naturais consideradas investidoras profissionais que possuam investimentos financeiros em valor superior a R\$ 10.000.000,00 (dez milhões de reais); e
- (iv) Regimes próprios de previdência social instituídos pela União, pelos Estados, pelo Distrito Federal ou por Municípios (RPPS) nos termos da Resolução 3.922/10 do Conselho Monetário Nacional (CMN).

É mandatório que os investidores elencados nos itens (ii) e (iii) acima atestem por escrito sua condição de investidor qualificado ou profissional mediante Declaração (Res. CVM 30 art. 11º, IV e art. 12º, II).

É importante ressaltar que o Patrimônio Líquido atestado pelo cliente deve estar em conformidade com a declaração. Exemplo: cliente que atesta ser profissional por ter mais de R\$ 10 milhões em investimentos deve declarar ter patrimônio compatível com essa informação.

Por investimentos financeiros, entende-se (i) aplicações em fundos de investimento, (ii) aplicações em clubes de investimento, (iii) aplicações em carteiras administradas, (iv) posições em ações ou títulos públicos e privados, tais como CDBs e LFTs, (v) poupança, (vi) aplicações em investimentos no exterior e (vii) aplicações em planos de previdência (PGBLs, VGBLs ou quaisquer outros).

Não pode ser considerado como investimento financeiro títulos de capitalização e propriedade de bens imóveis.

IV – Identificação do perfil do cliente¹

O cliente somente poderá receber recomendação de produtos se:

- Forem obtidas as informações que permitam a identificação do perfil do cliente (res. CVM 30, art. 6º, II);
- As informações relativas ao perfil do cliente estejam atualizadas (res. CVM 30, art. 6º, III); e
- O perfil do cliente seja adequado ao produto (res. CVM 30, art. 6º, I).

¹ É mandatório estabelecer regras, procedimentos e controles internos passíveis de verificação, que permitam o pleno cumprimento do dever de verificação da adequação do perfil do cliente ao investimento; (res. CVM 30, art. 8º, I)

Portanto, os consultores da CIFI AM devem seguir os seguintes passos:

1. Solicitar o preenchimento do Questionário de *Suitability* pelo cliente;
2. Determinar o perfil do cliente e comunicá-lo;
3. Pedir para que ele assine o questionário; e
4. Atualizar o perfil a cada 24 (vinte e quatro) meses no máximo.
5. A área de Compliance deve verificar o atendimento a estas diretrizes.

IV.1. Questionário de Suitability

Ao iniciar o relacionamento com a CIFI AM, o cliente recebe um questionário – o Questionário de *Suitability* – o qual deve ser preenchido por ele, determinado seu perfil de risco e assinado.

Este questionário possui uma lista de perguntas elaboradas pela CIFI AM com o objetivo de verificar se (res. CVM 30, art. 3º):

- O produto é adequado aos objetivos de investimento do cliente;
- A situação financeira do cliente é compatível com o produto; e
- O cliente possui conhecimento e experiência necessários para compreender os riscos relacionados ao produto.

Para facilitar a compreensão dos clientes quanto o objetivo de cada pergunta, segue abaixo tabela relacionando as perguntas dos formulários com o item a ser avaliado:

| Dimensão | Item avaliado | Pergunta | Pergunta |
|--------------------------------|--|----------|----------|
| | | PF | PJ |
| Produto Adequado | Período em que o cliente deseja manter o investimento (Res. CVM 30, art. 3º, § 1º, I) | 8 | 7 |
| | Preferências declaradas do cliente quanto à assunção de risco (Res. CVM 30, art. 3º, § 1º, II) | 7 | 6 |
| | Finalidades do investimento (Res. CVM 30, art. 3º, § 1º, I) | 6 | 5 |
| Situação financeira compatível | Valor das receitas regulares declaradas pelo cliente (Res. CVM 30, art. 3º, § 2º, I) | 5 | 4 |
| | Valor ² e os ativos que compõem o patrimônio do cliente (Res. CVM 30, art. 3º, § 2º, II) | 2 | 1 |
| | Necessidade futura de recursos declarada pelo cliente (Res. CVM 30, art. 3º, § 2º, III) | 4 | 3 |
| Compreensão dos riscos | Tipos de produtos, serviços e operações com os quais o cliente tem familiaridade (Res. CVM 30, art. 3º, § 3º, I) | 3 | 2 |

² Valor do patrimônio do cliente é capturado via formulário cadastral deste

| | | | |
|--|--|---|------------------|
| | 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 (Res. CVM 30, art. 3º, § 3º, II) | 2 | 1 |
| | Formação acadêmica e a experiência profissional do cliente (Res. CVM 30, art. 3º, § 3º, III) | 1 | N/A ³ |


IV.2. Identificação do perfil do cliente

Após o preenchimento do Questionário de *Suitability*, o perfil de risco é calculado com base na Tabela de Pontuação elaborada pela área de Compliance, no patrimônio e nas receitas recorrentes. A informação de valor regular e patrimônio é uma informação estática, a qual não diz muito sobre a dinâmica do cliente, ou seja, sobre o risco de investir em um produto agressivo. A pergunta 5 do questionário captura essa dinâmica, pois ela determina a trajetória desse patrimônio e as necessidades ao saber se o cliente é poupador, comedido ou gastador. Exemplo: se a pessoa ganha R\$ 1.000.000,00 regularmente e é gastadora, pode ter no final um perfil agressivo, mas irá requerer um ajuste no perfil de *suitability* pois há um risco de seu patrimônio ser dilapidado ao longo do tempo e necessariamente ter que dispor de seus investimentos financeiros para arcar com despesas correntes. Portanto, ela requer uma parcela dos seus investimentos em instrumentos conservadores e/ou moderados. Nessa situação, o perfil de risco deve ser ajustado (“*downgrade*”), caso necessário.

O perfil de cliente será classificado em uma das três categorias de risco (Res. CVM 30, art. 4º), de acordo com o que segue abaixo:

| | |
|-------------|--|
| Conservador | O investidor possui a segurança com referência aos seus investimentos, por isso prefere assumir os menores riscos possíveis. Desta forma, declara possuir baixa tolerância a risco e que prioriza investimentos em Produtos de Investimento com liquidez. |
| Moderado | O investidor considera a segurança importante, mas está disposto a correr algum risco com parte do seu patrimônio na busca por ganhos no médio e longo prazo. Portanto, declara média tolerância a risco e busca a preservação de seu capital no longo prazo, com disposição a destinar uma parte de seus recursos a investimentos de maior risco. |
| Agressivo | O investidor possui alta tolerância ao risco, e, baixa ou nenhuma necessidade de liquidez no curto/médio prazo; optando por operações com características de risco na busca por retornos diferenciados no longo prazo. Com isso, declara tolerância a risco e aceita potenciais perdas em busca de maiores retornos. |

³ Res. CVM 30, art. 3º, §4

| | | |
|---|-------------------------------|------------------------------|
|  | Política de Suitability e KYC | |
| | Versão:2022.1 | Entrada em vigor: 20/05/2022 |

Segue abaixo quadro com o resumo:

| | Conservador | Moderado | Agressivo |
|---|---------------------|--|--|
| OBJETIVO | Preservar o capital | Correr algum risco com parte do seu patrimônio | Buscar retornos diferenciados com características de risco |
| TOLERÂNCIA AO RISCO | Baixo | Médio | Alto |
| LINHA DO TEMPO | Curto prazo | Médio prazo | Longo prazo |
| Produtos recomendáveis (pontuação) ⁴ | <= 1 | <= 3 | Qualquer pontuação |

Para cada um dos perfis de clientes, os produtos devem ser definidos de acordo com os objetivos observados e com a classificação dos produtos recomendados pela CIFI AM

A Consultoria poderá solicitar ao cliente toda e quaisquer informações ou documentos adicionais que considerar necessários para a determinação do perfil de risco. Após o consultor ter feito a análise dos documentos e do questionário, deverá notificar por escrito o cliente o resultado da avaliação, alertando-o da redução do nível de risco. Ao assinar o Questionário de *Suitability* com o perfil de risco determinado, o cliente declara estar ciente e de acordo das consequências de sua opção.

Não obstante o preenchimento do Questionário de *Suitability* e da determinação do perfil de risco do cliente, a CIFI AM deverá manter o cliente devidamente informado do perfil de risco das recomendações feitas.

Com dois meses de antecedência, os consultores serão notificados pela Área de Compliance da necessidade de renovação e o cliente receberá uma Carta de Recadastramento (vide modelo de carta) notificando-o da necessidade de atualizar o seu perfil de *Suitability*.

IV.3. Recusa no preenchimento do Questionário de Suitability

A CIFI AM não recomenda produtos a potenciais clientes que se recusem a preencher o Questionário de *Suitability*.

⁴ DAS 1/19, art. 3, §1º)

IV.4. Atualização do perfil do cliente

A reavaliação do perfil do cliente, independente se ele anteriormente preencheu o Questionário de *suitability*, deve ser feita mandatoriamente em intervalos não superiores a 24 (vinte e quatro) meses, reaplicando novamente o Questionário de *Suitability*, onde os consultores devem seguir novamente os seguintes passos:

1. Solicitar o preenchimento do Questionário de *Suitability* pelo cliente;
2. Determinar o perfil do cliente e comunicá-lo;
3. Pedir a assinatura do Questionário pelo Cliente; e
4. Atualizar o perfil.

Fica a área de Compliance responsável pela verificação do cumprimento dessas diretrizes.

V – Categoria dos produtos⁵

O cliente somente poderá receber recomendação de produtos se:

- O perfil do cliente for adequado ao produto (Res. CVM 30, art. 6º, I),
- Os custos diretos e indiretos associados aos produtos, isoladamente ou em conjunto, não impliquem em custos excessivos e inadequados ao perfil do cliente (Res. CVM 30, art. 3º, §5º).

Para a determinação dos produtos compatíveis com o perfil do cliente, é necessário analisar e classificar os produtos com que a CIFI AM recomenda, identificando as características que possam afetar sua adequação ao perfil do cliente.

Na análise e classificação das categorias de produtos devem ser considerados, no mínimo (Res. CVM 30, art. 5º, § único):


- Os riscos associados ao produto e seus ativos subjacentes;
- O perfil dos emissores e prestadores de serviços associados ao produto;
- A existência de garantias; e
- Os prazos de carência.

V.1. Produtos complexos⁶

São considerados produtos de investimento complexos os produtos que possuam, cumulativamente, pelo menos três das características indicadas a seguir:

⁵Res. CVM 30, art. 5º

⁶É mandatório adotar política interna específica relacionada à recomendação de produtos complexos (Res. CVM 30, art. 8º, II)

| | | |
|---|-------------------------------|------------------------------|
|  | Política de Suitability e KYC | |
| | Versão:2022.1 | Entrada em vigor: 20/05/2022 |

- Ausência de liquidez, barreiras complexas ou elevados encargos para saída;
- Derivativos intrínsecos ao produto de investimento;
- Incorporação de riscos e características de dois ou mais instrumentos financeiros de diferente estrutura e natureza sob a aparência de um instrumento financeiro único; e
- Metodologia de precificação específica que dificulte a avaliação do preço pelo investidor.

São considerados produtos complexos:

- Cotas de FIP / FIDC / FII;
- Cotas de Fundos multimercado e de fundos *Offshore*, ambos com frequência de cálculo de cota diferente de diária e prazo para pagamento de resgate superior a 180 dias corridos.

Todos os produtos complexos possuem pontuação igual a 5. Desta forma, estes podem ser oferecidos somente a investidores que tenham perfil agressivo.

No caso de desenquadramento do perfil do cliente com relação aos produtos complexos, caberá ao responsável pelo cliente na Consultoria informar à área de Compliance o desenquadramento e enviar toda documentação comprobatória preenchida e assinada pelo cliente para que a aplicação possa ser efetivada. A área de Compliance deverá avaliar a documentação e verificar se todo o processo for corretamente executado.

VI – Conheça seu cliente (KYC – *Know Your Customer*)


O processo de Conheça seu cliente (KYC) é o que as empresas fazem para verificar as informações de seus clientes antes e durante o tempo em que estes fazem negócios com aqueles. No mercado financeiro e de capitais, é obrigação exigir que os clientes forneçam informações detalhadas para garantir que não estejam envolvidos com corrupção, suborno ou lavagem de dinheiro.

Como questões relativas ao combate à corrupção, à lavagem de dinheiro, ao financiamento do terrorismo e ao financiamento da proliferação de armas de destruição em massa, as políticas da KYC evoluíram para uma importante ferramenta para combater as transações ilegais. O KYC permite que as empresas se protejam garantindo que estão fazendo negócios em compliance com as normas e com entidades legítimas, além de proteger os indivíduos que poderiam ser prejudicados por entrarem inadvertidamente em crimes financeiros.

O processo consiste na coleta de dados, pesquisas e entrevistas com o cliente. Uma vez que esses dados básicos são coletados, as instituições realizam uma séria de análises para verificar a ligação do cliente com atividades que possam ter probabilidade maior de envolvimento em lavagem de dinheiro, corrupção etc.

Desta forma, no processo de KYC, a CIFI AM adota os seguintes procedimentos e regras:

- Obter informações (e.g., patrimônio e renda);
- Caso o cliente seja uma pessoa jurídica, deve-se identificar a pessoa natural beneficiária final, observando as diretrizes da Política de PLD/FTP;

| | | |
|---|-------------------------------|------------------------------|
|  | Política de Suitability e KYC | |
| | Versão:2022.1 | Entrada em vigor: 20/05/2022 |

- Coleta de informações dos sites de busca (vide Política de PLD/FTP, anexo I); e
- Visita ao cliente em sua residência e em seu escritório (quando este for sócio da empresa).

Com base nos dados coletados, deve ser preenchido o Formulário de conheça seu cliente e determinado o grau de risco do cliente (grau baixo, médio ou alto).

VI.1. Aceitação de investidores

A partir da determinação do grau de risco do cliente, a diretoria deve analisar e decidir se prossegue ou não com o relacionamento com o potencial cliente, independente do grau de risco.

VI.2. Controle das informações

O controle das informações coletadas e dos prazos dos documentos descritos nessa política são feitas através de planilha.

Caso haja incompatibilidade, o evento deve ser comunicado ao COAF em caráter sigiloso.

A área de Compliance deverá assegurar as diretrizes do processo de KYC.

VI.3. Atualização

A atualização do KYC deve ser feita em conjunto com a atualização do Questionário de *Suitability*.

VII – Desenquadramento

É vedado a Consultoria recomendar produtos de investimento quando:

- O perfil do investidor não for adequado aos produtos;
- Não forem obtidas as informações que permitam a identificação do perfil do cliente; ou
- As informações relativas ao perfil dele(a) não estiverem atualizadas.

VIII – Informações a clientes

A Consultoria deverá, independentemente do perfil de risco do produto financeiro oferecido, informar aos seus clientes:

- As características e o preço dos instrumentos financeiros;
- Os custos dos serviços prestados pelo intermediário;
- A rentabilidade e riscos específicos de cada tipo de investimento; e
- A adequação de investimentos, operações ou estratégias ao seu perfil.

A Consultoria deverá entregar documentos e/ou relatórios que contenham as informações sobre os produtos recomendados (ex. lâmina ou prospecto) de modo que seja suficiente para o investidor compreender os riscos que incorrerá, devendo incluir, no mínimo, a indicação da possibilidade de determinadas operações em dado instrumento financeiro originar a perda do valor total investido ou mesmo acarretar responsabilidades adicionais superiores ao valor investido.

IX. Laudo semestral CVM⁷

A área de Compliance é responsável por elaborar semestralmente um laudo descritivo, referente ao semestre encerrado em junho e em dezembro, contendo:

- Uma avaliação do cumprimento pela CIFI AM das regras, procedimentos e controles internos adotados para cumprir seu dever de não recomendar produtos sem que verifique sua adequação ao perfil do cliente, e
- As recomendações a respeito de eventuais deficiências, com o estabelecimento de cronogramas de saneamento.

O relatório deve ser preparado até o último dia útil dos meses de janeiro e de julho, assinado pelo Diretor de *Suitability* e arquivado.

X – Infrações

Em caso de infração à presente Política ou a qualquer outra norma, a CIFI AM aplicará ação disciplinar, devendo observar a gravidade da infração, hipótese de reincidência para então decidir por qual tipo de penalidade, podendo culminar em rescisão por justa causa do contrato de trabalho ou motivada em caso de contrato de outra natureza.

Todas as situações de infração devem ser levadas à Diretoria da CIFI AM (vide Código de Ética).

XI – Treinamento e certificação

Todos os colaboradores que atuam na Consultoria e das demais áreas que tenham contato com clientes recebem o treinamento referente aos procedimentos descritos nesta Política quando ingressam na empresa e depois, anualmente, recebem novo treinamento ou a qualquer momento quando houver alteração movida por alteração legal ou institucional. Trata-se de um treinamento mandatório para estes colaboradores.

A área de Compliance mantém o registro de todos os colaboradores que recebem os treinamentos.

⁷ Res. CVM 30, art. 8º, § 2º

XII – Guarda dos documentos

Todas as áreas da CIFI AM deverão manter os documentos que respaldam as informações prestadas pelos clientes de acordo com esta Política pelo prazo mínimo de 5 (cinco) anos contados da última recomendação, oferta ou operação realizada pelo cliente, ou por prazo superior quando aplicável. Os documentos podem ser guardados por meio físico ou eletrônico, admitindo-se a substituição de documentação pelas respectivas imagens digitalizadas.

Além dos documentos aqui descritos, devem ser guardados todos os documentos apresentados.

As informações relativas ao perfil do investidor deverão ser atualizadas em intervalos não superior a 24 (vinte e quatro) meses. O mesmo prazo é considerado para a atualização dos casos de cliente que possuem qualquer termo de recusa.

XIII – Responsabilidades

Todos os colaboradores da CIFI AM envolvidos na atividade relacionadas à Consultoria devem ter ciência e seguirem às diretrizes desta Política.

XIII.1. Área de Consultoria

- Compreender as diretrizes desta Política e utilizar as ferramentas disponíveis para verificar a adequação dos produtos ao perfil do cliente, de forma a poder tomar uma decisão de forma fundamentada. Sempre que for verificada uma informação inadequada, inconsistente ou incompleta deverá tomar todas as medidas possíveis par esclarecer a informação inadequada, inconsistente ou incompleta;
- Efetuar nova análise e classificação das categorias de riscos em intervalos não superiores a 24 (vinte e quatro) meses e informar ao cliente do novo perfil;
- Seguir todos os procedimentos descritos nessa política;

XIII.2. Área de Compliance

- Monitorar a recomendação feita pela Consultoria de produtos somente adequados ao perfil do cliente;
- Monitorar o oferecimento dos produtos para clientes cujas informações relativas ao perfil de *suitability* estejam atualizadas;
- Monitorar o enquadramento do perfil dos clientes vis-à-vis a categoria do produto recomendado pela CIFI AM;
- Gerenciar ocorrências de “desenquadramento”, caso ocorram;
- Convocar e apresentar à Diretoria da CIFI AM os casos de infração;
- Avaliar a efetividade do processo de definição do perfil.

- Adotar práticas corretivas em caso de distorções encontradas em todos os processos do *Suitability*;
- Atualizar anualmente, ou conforme haja novas regulamentações, a presente Política e esta deverá estar em conformidade com as mudanças e inovações legais e institucionais;
- Treinar os colaboradores e controlar a execução destes treinamentos;
- Elaborar os relatórios semestrais e anuais;
- Garantir que esta política esteja acessível a todos os colaboradores, de forma a assegurar que os procedimentos e as responsabilidades atribuídas sejam conhecidos.

XIII.5. Diretoria da CIFI AM investimentos

A Diretoria da CIFI AM é responsável por (Res. CVM 30, art. 8º, §3º):

- Aprovar as regras e procedimentos escritos nesta política, bem como controles internos passíveis de verificação, que permitam o pleno cumprimento do dever de verificação da adequação do perfil de risco do cliente (*Suitability*); e
- Supervisionar o cumprimento e a efetividade dos procedimentos e controles internos por meio dos relatórios elaborados por Compliance.

XIII.6 – Diretor estatutário responsável pela política⁸

O Diretor de *Suitability*, o qual deve ser estatutário, é responsável pelo cumprimento a esta norma. Caso haja substituição, deve ser informado à CVM no prazo de 7 (sete) dias úteis (Res. CVM 30, art. 8º).

⁸Res. CVM 30, art. 8º, III e § 1º

Anexo I – Lista de exames e certificados de investidores qualificados

- Módulos CGA do programa de Certificação de Gestores da ANBIMA;
- Certificação de Especialista em Investimentos ANBIMA – CEA;
- Certificação Nacional do Profissional de Investimento da APIMEC – CNPI;
- Level III do programa de certificação *Chartered Financial Analyst* – CFA;
- Exam 1 e Exam 2 do Final Level do programa de certificação internacional para profissionais de investimentos organizado por quaisquer dos membros da ACIIA - *Association of Certified International Investment Analysts*;
- *Certified Financial Planner* – CFP organizado pela Planejar – Associação Brasileira de Planejadores Financeiros; ou



Anexo II – Controle de versões

| Versão | Data | Nome | Ação (Elaboração, Revisão, Alteração) | Conteúdo |
|--------|------------|---|---|-------------------------------|
| 2022.1 | 10/05/2022 | IGMC | Elaboração | Primeira versão do documento. |
| | 10/05/2022 | Diretoria CIFI AM – Diretor de Compliance | Aprovação | Entrada em vigor: 20/05/2022 |

Questionário de Suitability – pessoa física

Prezado Investidor,

Em atendimento a Resolução 30 de 11 de maio de 2021 da Comissão de Valores Mobiliários (CVM), esse questionário tem como objetivo determinar o seu perfil de risco de forma a auxiliá-lo na definição da estratégia mais adequada às suas aplicações financeiras, por meio da classificação da exposição e tolerância ao risco frente às metas de investimento. Ressalta-se que não existem respostas certas ou erradas. Você deverá responder este questionário escolhendo as opções que mais se aproximam do seu perfil.

DADOS DA TITULARIDADE

| | | | |
|-----------------|--|-----|--|
| Nome do Titular | | CPF | |
|-----------------|--|-----|--|

O preenchimento de todos os campos abaixo é obrigatório!

1. A sua formação acadêmica e experiência profissional lhe asseguram:

- a. Nenhum ou pouco conhecimento para entender a relação risco-retorno de produtos complexos.
- b. Algum conhecimento para entender a relação risco-retorno de produtos complexos.
- c. Conhecimento para entender a relação risco-retorno de produtos complexos

2. Nos últimos 18 meses:

- a. Não realizei nenhum investimento
- b. Apliquei 100% dos meus recursos financeiros em poupança, títulos públicos e/ou fundos de renda fixa com liquidez diária
- c. Diversifiquei minha carteira tendo no máximo 20% do meu portfólio em créditos privados
- d. Meu portfólio teve investimentos com fatores de risco altos, tais como derivativos e Forex, além de crédito privado, renda fixa e inflação.
- e. Diversifiquei meu portfólio para capturar oportunidades em ações, crédito privado, renda fixa, derivativos e inflação.

3. Quanto aos produtos de investimentos:

- a. Só possuo familiaridade com produtos de baixo risco, tais como renda fixa e inflação
- b. Além dos produtos acima, possuo familiaridade com produtos de crédito privado
- c. Possuo conhecimento dos riscos envolvidos em produtos Forex e futuros
- d. Tenho familiaridade com os riscos de bolsa de valores, fundos com baixa liquidez e COE

4. Em quanto tempo você espera resgatar pelo menos 50% da sua carteira de investimentos?

- a. Não é possível estimar
- b. Até 1 ano
- c. Entre 1 e 5 anos
- d. Entre 5 e 10 anos
- e. Essa reserva não será utilizada, a não ser em casos de emergência

5. Quanto as minhas receitas regulares:

- a. Elas são complementadas com minhas aplicações financeiras e rendimentos para arcar com meus custos
- b. Elas são complementadas somente com os rendimentos reais das aplicações financeiras para arcar com meus custos
- c. Elas arcam somente com meus custos regulares
- d. Elas arcam com meus custos e sobram para eu realizar aplicações financeiras

6. Qual das opções abaixo melhor define sua finalidade de investimento?

- a. Preservação de capital - O objetivo é obter um retorno suficiente para compensar a inflação, mantendo o valor real do capital constante, sem se expor a um nível de risco elevado
- b. Geração de renda - O objetivo é obter um retorno constante como fonte de renda, gerando um rendimento regular, aceitando um nível de risco moderado
- c. Aumento de capital - O objetivo é obter um retorno acima da inflação, resultando no aumento do capital investido, aceitando incorrer em alto nível de risco

7. Qual das respostas abaixo mais se assemelha à sua personalidade como investidor?

- a. Não admito perder nada do capital investido. Procuro um retorno seguro e sem oscilações. Segurança é mais importante do que rentabilidade
- b. Não admito perder nada do capital investido, no entanto, posso arriscar uma parte do capital para alcançar resultados melhores que a renda fixa tradicional
- c. Posso correr riscos para conseguir uma rentabilidade acima da média, no entanto, prezo a preservação de 100% do capital investido. Divido minhas preferências entre segurança e rentabilidade, mas ainda prefiro segurança à rentabilidade
- d. Admito perdas de até 20% do capital investido, e a proposta de investimento gerar possibilidade de altos retornos. A procura por rentabilidade é mais importante do que segurança
- e. Minha prioridade é maximizar a rentabilidade, com segurança em segundo plano. Posso correr grandes riscos para obter elevados retornos, admitindo perder mais de 20% do meu principal investido

8. Com qual frequência você avalia o desempenho da sua carteira de investimentos?

- a. O objetivo é rentabilizar o patrimônio no longo prazo, não tenho pretensão de modificar os investimentos antes de 5 anos
- b. O objetivo é rentabilizar o patrimônio no longo prazo, não tenho pretensão de modificar os investimentos antes de 2 anos
- c. Poderei alterar ou resgatar investimentos em até 6 meses
- d. Procurarei as melhores oportunidades no mercado e com a possibilidade de modificar a carteira de investimentos mensalmente
- e. Alterarei os investimentos de acordo com as flutuações diárias do mercado financeiro

RESULTADO DO PERFIL DE RISCO

Declaro, para todos os fins e efeitos de direito que:

- a) tomei conhecimento do meu perfil de investidor, aferido a partir das informações prestadas por mim;
- b) tenho plena ciência que a realização de investimentos por mim realizados será de minha exclusiva responsabilidade;
- c) compreendo e assumo os riscos financeiros relacionados ao investimento de meus recursos;
- d) estou ciente de que a probabilidade e montante de perdas indicadas são meras estimativas, pois não é possível prever o percentual exato de perdas ou ganhos potenciais;
- e) isento a CIFI AM, inscrita sob CNPJ 41.231.189/0001-00, de toda e qualquer responsabilidade no caso de eventual questionamento por parte de órgãos fiscalizadores, bem como por eventuais perdas decorrentes dos investimentos por mim realizados; e



f) reconheço que este formulário deverá ser atualizado no máximo a cada 24 meses nos termos da legislação em vigor.

Local: _____

Data: ___ / ___ / _____

Assinatura Titular (1): _____

TABELA DE PONTUAÇÃO PARA DETERMINAÇÃO DO PERFIL DE INVESTIMENTO

| | | |
|---|---|---|
| 1. A sua formação acadêmica e experiência profissional lhe asseguram a. 0 ponto b. 3 pontos c. 5 pontos | 2. Nos últimos 18 meses: a. 0 ponto b. 1 ponto c. 2 pontos d. 3 pontos e. 5 pontos | 3. Quanto aos produtos de investimentos: a. 0 ponto b. 2 pontos c. 3 pontos d. 5 pontos |
| 4. Em quanto tempo você espera resgatar pelo menos 50% da sua carteira de investimentos? a. 0 ponto b. 1 ponto c. 2 pontos d. 4 pontos e. 5 pontos | 5. Quanto as minha receitas regulares: a. 0 ponto b. 1 ponto c. 2 pontos d. 5 pontos | 6. Qual das opções abaixo melhor define sua finalidade de investimento? a. 1 ponto b. 3 pontos c. 5 pontos |
| 7. Qual das respostas abaixo mais se assemelha à sua personalidade como investidor? a. 1 ponto b. 2 pontos c. 3 pontos d. 4 pontos e. 5 pontos | 8. Com qual frequência você avalia o desempenho da sua carteira de investimentos? a. 0 ponto b. 1 ponto c. 2 pontos d. 3 pontos e. 5 pontos | |
| Ficha cadastral - Valor das receitas recorrentes: Abaixo de R\$ 3k – 0 pontos Entre R\$ 3k e R\$ 12k – 1 ponto Acima de R\$ 12k – 2 pontos Se resposta da questão 5 for a D, multiplica por 2 os pontos | Ficha cadastral - Patrimônio: Abaixo de R\$ 12k – 0 pontos Entre R\$ 12k e R\$ 50k – 1 ponto Entre R\$ 50k e 250k – 2 pontos Acima de R\$ 250k – 3 pontos Se resposta da questão 5 for a D, multiplica por 2 os pontos | |

IDENTIFICAÇÃO DO PERFIL DE RISCO

| Pontuação | Perfil | Descrição |
|-------------|-------------|--|
| Até 10 | Conservador | O investidor possui a segurança como referência para os seus investimentos, por isso prefere assumir os menores riscos possíveis. Possui baixa tolerância a risco, geralmente possui necessidade de resgate em curto período de tempo. |
| De 11 a 28 | Moderado | O investidor considera a segurança importante também mas está disposto a correr algum risco com parte do seu patrimônio na busca por ganhos no médio e longo prazo. |
| Acima de 28 | Agressivo | O investidor possui alta tolerância a risco, baixa ou nenhuma necessidade de liquidez no curto / médio prazo e opta por operações com características de risco na busca por retornos diferenciados no longo prazo. |

Questionário de Suitability – pessoa jurídica

Prezado Investidor,

Em atendimento a Resolução 30 de 11 de maio de 2021 da Comissão de Valores Mobiliários (CVM), esse questionário tem como objetivo determinar o seu perfil de risco de forma a auxiliá-lo na definição da estratégia mais adequada às suas aplicações financeiras, por meio da classificação da exposição e tolerância ao risco frente às metas de investimento. Ressalta-se que não existem respostas certas ou erradas. Você deverá responder este questionário escolhendo as opções que mais se aproximam do seu perfil.

DADOS DA TITULARIDADE

| | | | |
|-------------------|--|------|--|
| Nome | | CNPJ | |
| Representante (1) | | CPF | |
| Representante (2) | | CPF | |

O preenchimento de todos os campos abaixo é obrigatório!

1. Nos últimos 18 meses:

- a. Não realizamos nenhum investimento
- b. Aplicamos 100% dos recursos financeiros da empresa em títulos públicos e/ou fundos de renda fixa com liquidez diária
- c. Diversificamos a carteira tendo no máximo 20% do meu portfólio em créditos privados
- d. O portfólio da empresa teve investimentos com fatores de risco altos, tais como derivativos e Forex, além de crédito privado, renda fixa e inflação.
- e. Diversificamos o portfólio da empresa para capturar oportunidades em ações, crédito privado, renda fixa, derivativos e inflação.

2. Quanto aos produtos de investimentos:

- a. Só possuímos familiaridade com produtos de baixo risco, tais como renda fixa e inflação
- b. Além dos produtos acima, possuímos familiaridade com produtos de crédito privado
- c. Possuímos conhecimento dos riscos envolvidos em produtos Forex e futuros
- d. Temos familiaridade com os riscos de bolsa de valores, fundos com baixa liquidez e COE

3. Em quanto tempo vocês esperam resgatar pelo menos 50% da carteira de investimentos da sua empresa?

- a. Não é possível estimar
- b. Até 1 ano
- c. Entre 1 e 5 anos
- d. Entre 5 e 10 anos
- e. Essa reserva não será utilizada, a não ser em casos de emergência

4. Quanto as receitas regulares da empresa:

- a. Elas são complementadas com aplicações financeiras e rendimentos para arcar com os custos
- b. Elas são complementadas somente com os rendimentos reais das aplicações financeiras para arcar com os custos
- c. Elas arcam somente com os custos regulares
- d. Elas arcam com os custos e sobram para eu realizar aplicações financeiras

5. Qual das opções abaixo melhor define a finalidade de investimento da empresa?

- a. Preservação de capital - O objetivo é obter um retorno suficiente para compensar a inflação, mantendo o valor real do capital constante, sem se expor a um nível de risco elevado
 - b. Geração de renda - O objetivo é obter um retorno constante como fonte de renda, gerando um rendimento regular, aceitando um nível de risco moderado
 - c. Aumento de capital - O objetivo é obter um retorno acima da inflação, resultando no aumento do capital investido, aceitando incorrer em alto nível de risco
-

6. Qual das respostas abaixo mais se assemelha à empresa como investidora?

- a. Não admitimos perder nada do capital investido. Procuramos um retorno seguro e sem oscilações. Segurança é mais importante do que rentabilidade
- b. Não admitimos perder nada do capital investido, no entanto, podemos arriscar uma parte do capital para alcançar resultados melhores que a renda fixa tradicional
- c. Podemos correr riscos para conseguir uma rentabilidade acima da média, no entanto, prezamos a preservação de 100% do capital investido. Dividimos preferências entre segurança e rentabilidade, mas ainda preferimos segurança à rentabilidade
- d. Admitimos perdas de até 20% do capital investido, se a proposta de investimento gerar possibilidade de altos retornos. A procura por rentabilidade é mais importante do que segurança
- e. Nossa prioridade é maximizar a rentabilidade, com segurança em segundo plano. Podemos correr grandes riscos para obter elevados retornos, admitindo perder mais de 20% do meu principal investido

7. Com qual frequência a empresa avalia o desempenho da sua carteira de investimentos?

- f. O objetivo é rentabilizar o patrimônio no longo prazo, não tendo pretensão de modificar os investimentos antes de 5 anos
- g. O objetivo é rentabilizar o patrimônio no longo prazo, não tendo pretensão de modificar os investimentos antes de 2 anos
- h. Poderemos alterar ou resgatar investimentos em até 6 meses
- i. Procuraremos as melhores oportunidades no mercado e com a possibilidade de modificar a carteira de investimentos mensalmente
- j. Alteraremos os investimentos de acordo com as flutuações diárias do mercado financeiro

RESULTADO DO PERFIL DE RISCO

Declaro, para todos os fins e efeitos de direito que:

- a) tomei conhecimento do perfil de investidor da empresa, aferido a partir das informações prestadas por mim;
- b) tenho plena ciência que a realização de investimentos por mim realizados será de minha exclusiva responsabilidade;
- c) compreendo e assumo os riscos financeiros relacionados ao investimento de meus recursos;
- d) estou ciente de que a probabilidade e montante de perdas indicadas são meras estimativas, pois não é possível prever o percentual exato de perdas ou ganhos potenciais;
- e) isento a CIFI AM, inscrita sob CNPJ 41.231.189/0001-00, de toda e qualquer responsabilidade no caso de eventual questionamento por parte de órgãos fiscalizadores, bem como por eventuais perdas decorrentes dos investimentos por mim realizados;



f) reconheço que este formulário deverá ser atualizado no máximo a cada 24 meses nos termos da legislação em vigor;

Local: _____

Data: ___ / ___ / _____

Assinatura Representante (1): _____

Assinatura Representante (2): _____

TABELA DE PONTUAÇÃO PARA DETERMINAÇÃO DO PERFIL DE INVESTIMENTO

| | | |
|---|---|---|
| 1. Nos últimos 18 meses a. 0 ponto b. 1 pontos c. 2 pontos d. 3 pontos e. 5 pontos | 2. Quanto aos produtos de investimentos? a. 0 ponto b. 2 pontos c. 3 pontos d. 5 pontos | 3. Em quanto tempo você espera resgatar pelo menos 50% da carteira de investimentos da sua empresa? a. 0 ponto b. 1 ponto c. 2 pontos d. 4 pontos e. 5 pontos |
| 4. Quanto as receitas regulares da empresa: a. 0 ponto b. 1 ponto c. 2 pontos d. 5 pontos | 5. Qual das opções abaixo melhor define a finalidade de investimento da empresa a. 0 ponto b. 3 pontos c. 5 pontos | 6. Qual das respostas abaixo mais se assemelha à empresa como investidora? a. 1 ponto b. 2 pontos c. 3 pontos d. 4 pontos e. 5 pontos |
| 7. Com qual frequência a empresa avalia o desempenho da sua carteira de investimentos? a. 0 ponto b. 1 ponto c. 2 pontos d. 3 pontos e. 5 pontos | Ficha cadastral - Valor das receitas recorrentes: Abaixo de R\$ 3k – 0 pontos Entre R\$ 3k e R\$ 12k – 1 ponto Acima de R\$ 12k – 2 pontos Se resposta da questão 4 for a D, multiplica por 2 os pontos | Ficha cadastral - Patrimônio: Abaixo de R\$ 12k – 0 pontos Entre R\$ 12k e R\$ 50k – 1 ponto Entre R\$ 50k e 250k – 2 pontos Acima de R\$ 250k – 3 pontos Se resposta da questão 4 for a D, multiplica por 2 os pontos |

IDENTIFICAÇÃO DO PERFIL DE RISCO

| Pontuação | Perfil | Descrição |
|-------------|-------------|--|
| Até 10 | Conservador | O investidor possui a segurança como referência para os seus investimentos, por isso prefere assumir os menores riscos possíveis. Possui baixa tolerância a risco, geralmente possui necessidade de resgate em curto período de tempo. |
| De 11 a 25 | Moderado | O investidor considera a segurança importante também mas está disposto a correr algum risco com parte do seu patrimônio na busca por ganhos no médio e longo prazo. |
| Acima de 25 | Agressivo | O investidor possui alta tolerância a risco, baixa ou nenhuma necessidade de liquidez no curto / médio prazo e opta por operações com características de risco na busca por retornos diferenciados no longo prazo. |

Carta de recadastramento

São Paulo, [●]de [●]de [●].

Prezado Cliente,

Na qualidade de consultor de valores mobiliários, a CIFI AM (“CIFI”) vem por meio desta notificar V.Sa. a obrigatoriedade de atualizar seu perfil de risco.

Desta forma, solicitamos que entre em contato com o responsável da CIFI para efetuar o recadastramento dos seus dados e regularizar seu perfil até o dia [●]/[●]/[●]. Após esta data seu perfil de suitability perderá a validade e novas consultorias não serão mais permitidas.

O responsável da CIFI irá lhe orientar quanto aos formulários que devem ser preenchidos e aos documentos que devem ser entregues.

Destacamos, por fim, que o não atendimento ao disposto acima acarreta descumprimento das normas regulatórias da Comissão de Valores Mobiliários (CVM).

Estamos à disposição para esclarecer quaisquer dúvidas.

Atenciosamente,

CIFI AM



Declaração da condição de investidor profissional

DADOS DA TITULARIDADE

| | | | |
|-----------------|--|-----|--|
| Nome do Titular | | CPF | |
|-----------------|--|-----|--|

Ao assinar este termo, afirmo, nos termos da regulamentação em vigor, minha condição de investidor profissional e declaro possuir conhecimento sobre o mercado financeiro e de capitais suficiente para que não me sejam aplicáveis um conjunto de proteções legais e regulamentares conferidas aos demais investidores.

Como investidor profissional, atesto ser capaz de entender e ponderar os riscos financeiros relacionados à aplicação de meus recursos em valores mobiliários que só podem ser adquiridos por investidores profissionais.

Declaro, sob as penas da lei, que as declarações acima prestadas são verdadeiras e que possuo investimentos financeiros em valor superior a R\$10.000.000,00 (dez milhões de reais).

[Local], [●] de [●] de [●].

Assinatura do Titular



Declaração da condição de investidor qualificado

DADOS DA TITULARIDADE

| | | | |
|-----------------|--|-----|--|
| Nome do Titular | | CPF | |
|-----------------|--|-----|--|

Ao assinar este termo, afirmo, nos termos da regulamentação em vigor, minha condição de investidor qualificado e declaro possuir conhecimento sobre o mercado financeiro e de capitais suficiente para que não me sejam aplicáveis um conjunto de proteções legais e regulamentares conferidas aos investidores que não sejam qualificados.

Como investidor qualificado, atesto ser capaz de entender e ponderar os riscos financeiros relacionados à aplicação de meus recursos em valores mobiliários que só podem ser adquiridos por investidores qualificados.

Declaro, sob as penas da lei, que as declarações acima prestadas são verdadeiras e que possuo investimentos financeiros em valor superior a R\$1.000.000,00 (um milhão de reais).

[Local], [●] de [●] de [●].

Assinatura do Titular



Formulário de conheça seu cliente (uso interno)

Esse formulário é apenas de uso interno e confidencial a CIFI AM, não devendo ser mostrado ou divulgado ao cliente ou a qualquer pessoa fora da CIFI AM, exceto para os casos previstos na regra de confidencialidade. O seu preenchimento e assinatura deve ser feito pelo colaborador que tem contato com o investidor. Esse formulário deve ser arquivado por pelo menos 5 (cinco) anos.

DADOS DA TITULARIDADE

| | | | |
|---------------------|--|-----|--|
| Nome do Titular (1) | | CPF | |
|---------------------|--|-----|--|

1. Durante sua conversa com o cliente, houve alguma discrepância entre a conversa e os dados preenchidos no Questionário de Determinação do Perfil do Investidor?
- Sim Não

Caso sim, forneça maiores detalhes abaixo

2. Descreva a origem do patrimônio do cliente

3. Descreva qual a fonte de renda e os países onde ela é auferida



4. De acordo com seu conhecimento, o patrimônio do cliente está de acordo com sua profissão/ocupação e sua fonte de renda? Sim Não

Detalhe sua resposta:

5. Baseado em seu conhecimento, o cliente possui relacionamento com algum país considerado sensível de acordo com o GAFI⁹? Sim Não

Caso sim, favor detalhar.

6. Foi identificado algum ponto negativo durante o processo de busca de informações de acordo com o Anexo II (sites de busca) da política de PLD/FTP? Sim Não

Caso sim, favor detalhar.

Análise – Grau de Risco

⁹ Vide Política de PLD/FTP para a relação de países



- Baixo (nenhuma resposta das perguntas acima foi “sim”)
- Médio (somente a resposta da pergunta 1 foi “sim”)
- Alto (exceto pela pergunta 1, pelo menos uma das respostas as perguntas foi “sim”)

Recomendação do Assessor.

Recomendo

Recuso

Justificativa:

_____/_____/_____

Nome Assinatura do responsável pelo cliente

Aprovado pelos Diretores

Aprovado

Recusado

Justificativa:

_____/_____/_____