

POLÍTICA DE CADASTRO E SUITABILITY
BENCUIDAT CONSULTORIA PATRIMONIAL LTDA.
(“Sociedade”)

Versão Vigente: Outubro/2023

CAPÍTULO I
DO OBJETIVO

- 1.1. A presente Política de Cadastro e Suitability (“Política”) adotada pela Sociedade tem por objetivo formalizar os procedimentos inerentes ao cadastro e conhecimento dos clientes (“Conheça seu Cliente”), e à verificação da adequação dos investimentos pretendidos pelo cliente ao seu perfil (“Perfil de Risco”), em cumprimento à legislação vigente, qual seja, a Resolução CVM nº 30/21.
- 1.2. A identificação do perfil do cliente permite que a Sociedade adote práticas de indicação de produtos, serviços e recomendações de investimentos compatíveis com as características de cada investidor.
- 1.3. Entende-se como cliente para os fins desta Política, os clientes que possuam contrato de prestação de serviço de consultoria de valores mobiliários firmado com a Sociedade.

CAPÍTULO II
ABRANGÊNCIA

- 2.1. As diretrizes estabelecidas nesta Política devem ser observadas por todos os colaboradores dedicados à atividade de consultoria de valores mobiliários desenvolvida pela Sociedade, sendo a responsabilidade pela coordenação e execução deste processo da responsável pela atividade de Consultoria e Suitability.
- 2.2. Os colaboradores atestam a ciência e adesão acerca dos procedimentos definidos pela presente Política mediante assinatura de termo próprio, sendo submetidos anualmente ao programa de treinamento adotado pela Sociedade, a fim de que sejam orientados sobre os procedimentos e rotinas a serem observados no desempenho dos processos descritos nesta Política.
- 2.3. A presente Política é adotada em relação aos clientes titular da aplicação.

2.4. A obrigatoriedade de verificar a adequação do perfil do cliente ao produto/operação não se aplica quando:

- (i) o cliente for investidor qualificado, nos termos da Resolução CVM nº 30/2021, com exceção das pessoas naturais mencionadas no inciso IV do art. 11 e nos incisos II e III do art. 12, da referida Resolução;
- (ii) o cliente for pessoa jurídica de direito público; ou o cliente tiver sua carteira de valores mobiliários administrada discricionariamente por administrador de carteira de valores mobiliários autorizado pela CVM.

CAPÍTULO III DA ACEITAÇÃO DE INVESTIDORES

3.1. O procedimento de aceitação de investidores consiste na coleta de informações visando a identificação do cliente, sua situação financeira e do beneficiário das operações praticadas, colaborando não só para a definição do seu objetivo de investimento e Perfil de Risco, mas também para evitar que a Sociedade seja utilizada para fins ilícitos.

SEÇÃO I Formulário Cadastral

3.1.1. O formulário cadastral é composto, no mínimo, pelas informações indicadas no Anexo B da Resolução CVM nº 50/2021 ou norma que a substitua. Compete ao responsável pelo cliente a disponibilização do formulário cadastral antes do início de seu relacionamento com o mesmo.

3.1.2. O formulário cadastral deve ser devidamente preenchido e assinado pelo cliente, acompanhado da documentação comprobatória e de suporte. Após a assinatura, deverá ser encaminhado, com as devidas declarações, ao responsável pelo cliente acompanhado da documentação complementar pertinente.

3.1.3. Documentos e informações apresentados fora dessas condições ou incompletos devem ser rejeitados, sob o risco de comprometer a verdadeira identificação do cliente. 3.1.4. As contas de pessoas físicas e jurídicas, além de poderem ser controladas e movimentadas por seus titulares

(pessoas físicas), co-titulares (quando houver, também aplicável a pessoas físicas) ou por seus diretores (pessoas jurídicas), podem ser controladas e movimentadas por procuradores. Caso exista procurador, é necessário o envio de procuração com, no mínimo, as seguintes informações:

- (i) Qualificação completa do cliente e do procurador, incluindo os respectivos endereços completo e a informação se o procurador é pessoa politicamente exposta;
- (ii) Descrição dos poderes do procurador;
- (iii) Assinatura do cliente com firma reconhecida ou por meio digital que permita confirmar com precisão a identificação do cliente; e
- (iv) Cópia do documento de identificação e CPF do procurador.

3.1.5. A ausência do envio de procuração implicará na inexistência de procurador autorizado no cadastro do cliente.

3.1.6. No caso de investidor menor de idade, ou em outras hipóteses em que há a presença de responsável legal, deverá ser exigido o cadastramento do respectivo responsável legal. É importante identificar o tipo de relacionamento ou parentesco com o titular da conta do procurador ou responsável legal, bem como a validação das suas informações cadastrais para fins do processo definido na Política de Prevenção à Lavagem de Dinheiro e ao Financiamento do Terrorismo adotada pela Sociedade.

3.1.7. No processo de cadastramento deverão ser identificadas as pessoas consideradas politicamente expostas (Pessoas Politicamente Expostas - “PPE” ou “PEP”), conforme definição constante da Resolução CVM nº 50/2021.

3.1.8. Para fins de supervisão dos dados de PPE é necessária a solicitação da Declaração do Imposto de Renda, em sua versão completa e com o protocolo de envio para a Receita Federal.

3.1.9. As informações cadastrais dos clientes ativos devem ser atualizadas na forma e periodicidade definidas na Política de Prevenção à Lavagem de Dinheiro e Financiamento ao Terrorismo adotada pela Sociedade. A realização de novas operações só será aceita mediante a atualização dos respectivos dados cadastrais, sejam clientes ativos ou inativos.

3.1.9.1. As alterações das informações constantes do cadastro dependem de ordem escrita do cliente, por meio físico ou eletrônico (*e-mail*), acompanhadas dos respectivos comprovantes.

3.1.10. O cadastro de clientes pode ser efetuado e mantido em sistema eletrônico, o qual deverá:

- (i) possibilitar o acesso imediato aos dados cadastrais; e
- (ii) utilizar tecnologia capaz de cumprir integralmente com o disposto na regulamentação em vigor, nesta Política e demais normas e políticas internas adotadas pela Sociedade.

3.1.11. O cadastro de clientes mantido pela Sociedade deve permitir a identificação da data e do conteúdo de todas as alterações e atualizações realizadas.

SEÇÃO II

Processo de *Know Your Client*

3.2.1. O Processo de KYC se inicia no primeiro contato com o cliente e deve ser realizado sob a forma de uma *due diligence* sobre o cliente, com o objetivo de conhecer detalhes da sua vida pessoal e profissional, dando maior segurança às informações apresentadas pelo cliente no Formulário Cadastral. Para tanto, o colaborador responsável pelo cliente providenciará o preenchimento do formulário de *Know Your Client*.

3.2.2. Tal processo objetiva prevenir que o cliente utilize a estrutura da Sociedade para atividades ilegais, em especial os crimes de “lavagem” de dinheiro ou ocultação de bens, direitos e valores provenientes de infração penal, bem como o financiamento ao terrorismo.

3.2.3. O processo de *due diligence* deve ser feito pelo responsável pelo cliente, antes do início de seu relacionamento com o mesmo. Sem prejuízo, as informações cadastrais deverão ser monitoradas durante todo o relacionamento do cliente com a Sociedade, e não somente no seu início, devendo esta *due diligence* ser atualizada na forma e periodicidade definidas na Política de Prevenção à Lavagem de Dinheiro e ao Financiamento ao Terrorismo adotada internamente pela Sociedade.

3.2.4. Cabe ao responsável pelo cliente envidar os melhores esforços para obtenção das informações necessárias para análise dos seguintes aspectos, além dos descritos na Política de Prevenção à Lavagem de Dinheiro adotada pela Sociedade:

- (i) identificação e idoneidade do cliente;
- (ii) meio pelo qual o cliente conheceu ou foi apresentado à Sociedade;
- (iii) origem patrimonial do cliente;

- (iv) situações que possam configurar indícios da ocorrência dos crimes previstos na Lei nº 9.613 de 3 de março de 1998, conforme alterada, ou a eles relacionadas.

3.2.5. Após o recebimento do formulário cadastral preenchido e assinado pelo cliente, bem como do devido preenchimento do formulário de *Know Your Client*, o responsável pelo cliente encaminhará a documentação pertinente à equipe de Compliance e PLD para que seja analisada sob a ótica da Política de Prevenção à Lavagem de Dinheiro e ao Financiamento do Terrorismo (“Política de PLDFT”).

3.2.6. Caso haja qualquer suspeita ou desconforto com relação às informações analisadas para fins do processo de cadastro, *Know Your Client* ou prevenção à lavagem de dinheiro, a Diretoria deverá ser alertada, de modo que possa avaliar a pertinência da aceitação do cliente. Clientes classificados como de Alto Risco, na forma da Política de PLDFT, serão automaticamente reportados à Diretoria.

3.2.7. A avaliação quanto à aceitação ou recusa do cliente será realizada pela Diretoria da Sociedade, cabendo ao Diretor de Compliance e PLDFT o poder de veto. Em caso de recusa, o cliente deverá ser informado que as informações por ele prestadas não foram aprovadas pelo Compliance da Sociedade.

CAPÍTULO IV

QUESTIONÁRIO DE SUITABILITY

4.1. A Sociedade adota um Questionário de Suitability que tem por objetivo verificar a adequação do produto, serviço ou operação ao Perfil de Risco do cliente, sendo composto por perguntas da seguinte natureza:

- a) o período que o cliente deseja manter os investimentos;
- b) as preferências declaradas quanto à assunção de riscos;
- c) as finalidades do investimento;
- d) o valor das receitas regulares declaradas pelo cliente;
- e) o valor e os ativos que compõe o patrimônio do cliente;
- f) a necessidade futura de recursos declarada pelo cliente;
- g) os tipos de produtos, serviços e operações com os quais o cliente tem familiaridade;
- h) a natureza, volume e frequência das operações já realizadas pelo cliente, bem como o período que tais operações foram realizadas;
- i) a formação acadêmica e a experiência profissional do cliente.

4.2. Para as questões tratadas nos itens (d), (e) e (h), o colaborador poderá considerar também os ativos que já compõem a carteira do cliente, as informações sobre o histórico de investimentos do cliente já realizados pela Sociedade em nome deste ou em produtos sob gestão da Sociedade, bem como as informações fornecidas pelo cliente no formulário cadastral.

4.3. O preenchimento do questionário de Suitability deve ser realizado pelo cliente, sendo este o único responsável pelas informações prestadas. Após o preenchimento, o questionário de Suitability deve ser coletado pelo colaborador responsável pelo cliente antes do primeiro investimento, a fim de que seja definido o Perfil de Risco para o cliente, conforme diretrizes abaixo.

SEÇÃO I

Classificação do Perfil de Risco

4.1.1. Após a assinatura do contrato com a Sociedade e antes de qualquer indicação de produtos ou serviços, o cliente é submetido ao processo de identificação do Perfil de Risco, feito através de questionário próprio. A classificação do Perfil de Risco se pautará nas respostas obtidas através do Questionário de Suitability, as quais serão analisadas de forma qualitativa em conjunto com as informações constantes no Formulário Cadastral e documentos apresentados.

4.1.2. A verificação da situação financeira patrimonial do cliente é feita a partir das informações sobre receitas regulares prestadas pelos clientes em seu formulário cadastral e dos valores de aplicações financeiras por tipo de produto declarados em resposta ao questionário.

4.1.3. Depois de preenchido o questionário, um Perfil Risco é definido para o cliente por meio de uma metodologia de pontuação com base nas respostas obtidas. Cada resposta possui uma pontuação equivalente e seu somatório permite a definição do Perfil de Risco para o investidor.

4.1.4. O Perfil de Risco do cliente divide-se nas seguintes categorias:

CONSERVADOR: cliente que declara possuir baixa tolerância a risco, baixo conhecimento em matéria de investimentos e que prioriza investimentos em produtos de investimento com liquidez.

MODERADO: cliente que declara média tolerância a risco e busca a preservação de seu capital a longo prazo, com disposição a destinar uma parte de seus recursos a investimentos de maior risco.

AGRESSIVO: cliente que declara tolerância a risco e aceita potenciais perdas em busca de maiores retornos.

SEÇÃO II

Classificação dos Produtos

4.2.1. Para a classificação dos produtos analisados e recomendados pela Sociedade são considerados os seguintes aspectos: (i) os riscos associados ao produto/operação e seus ativos subjacentes; (ii) o perfil dos emissores e prestadores de serviços associados ao produto/operação; (iii) a existência de garantias; e (iv) os prazos de carência. Da análise conjunta destes aspectos, os produtos serão classificados da seguinte forma:

CONSERVADOR: Títulos e fundos indexados ao CDI e em instrumentos de renda fixa, podendo existir uma discreta exposição aos fundos multimercado e de renda variável.

MODERADO: Títulos e fundos indexados ao CDI, instrumentos de renda fixa e moderada exposição a fundos multimercado e de renda variável.

AGRESSIVO: Títulos e fundos indexados ao CDI, instrumentos de renda fixa e alocação relevante em fundos multimercado e de renda variável, assim como certificados de operações estruturadas; Debêntures conversíveis; FIDC; e FIP.

4.2.2. O investimento em produtos/operações complexas exige maiores conhecimentos por parte do investidor, por apresentarem riscos maiores e/ou diversos em comparação com produtos tradicionais, bem como dificuldade em se determinar seu valor, inclusive em razão de sua baixa liquidez.

4.2.3. Dessa forma, a Sociedade considera a necessidade de maior experiência e conhecimento do cliente, maior tolerância ao risco e às oscilações do mercado e dos instrumentos financeiros, bem como uma maior tolerância aos prazos de investimento.

4.2.4. Os fundos eventualmente caracterizados como “complexos” devem apresentar, cumulativamente, pelo menos três das características indicadas abaixo:

- (i) Ausência de liquidez, barreiras complexas ou elevados encargos para saída;
- (ii) Derivativos intrínsecos ao produto de investimento;
- (iii) Incorporação de riscos e características de dois ou mais instrumentos financeiros de diferentes estruturas e naturezas sob a aparência de um instrumento financeiro único; e
- (iv) Metodologia de precificação específica que dificulte a avaliação do preço pelo investidor.

4.2.5. O público-alvo a que se destina os fundos eventualmente investidos pelos clientes deve considerar sempre a complexidade do produto e o Perfil de Risco do cliente. Neste caso, fica estabelecido, desde já, que produtos complexos devem ser recomendados apenas para clientes de perfil de suitability classificado como “AGRESSIVO”.

SEÇÃO III

Termo de Ciência de Desenquadramento

4.3.1. A verificação da adequação do Perfil de Risco do cliente ao produto e operação aconselhada será realizada a cada operação e produto recomendado, sendo vedado à Sociedade recomendar ao cliente quando: (i) o Perfil de Risco não seja adequado ao produto ou serviço; (ii) não sejam obtidas as informações que permitam a identificação do Perfil de Risco, inclusive em virtude da recusa ao preenchimento do Questionário de Suitability; ou (iii) as informações relativas ao Perfil de Risco do cliente não estejam atualizadas.

4.3.2. Quando o cliente decidir por conta própria a realização de operações nas situações acima, o consultor ou membro responsável pela carteira do cliente deve: (i) alertar o cliente da inadequação da operação com o seu perfil de investidor, com a indicação das possíveis consequências; (ii) obter declaração expressa do cliente de que está ciente da ausência, desatualização ou inadequação de perfil.

SEÇÃO IV

Atualização do Perfil de Risco do Cliente e Classificação de Produtos

4.4.1. A Sociedade deverá atualizar o Perfil de Risco, composto pelas informações disponibilizadas por meio do Formulário Cadastral e do Questionário de Suitability, conforme os critérios e periodicidade definidos na Política de Prevenção à Lavagem de Dinheiro e ao Financiamento do Terrorismo (“Política de PLDFT”) adotada pela Sociedade, devendo ser respeitado o prazo máximo de 05 (cinco) anos. Para tanto, o responsável pelo cliente entrará em contato com este na forma indicada abaixo, envidando os melhores esforços para a obtenção de todas as informações pertinentes. O questionário mais recente sobrepõe o questionário e o perfil anterior, independente da alteração de nível de risco.

4.4.2. Sem prejuízo do compromisso de atualização das informações que compõem o Perfil de Risco do Investidor, os colaboradores devem sempre chamar a atenção do cliente quanto ao seu compromisso constante do Formulário Cadastral de sempre comunicar, de imediato, quaisquer alterações nos seus dados cadastrais.

4.4.3. A classificação da categoria de produtos sob análise e recomendação deverá ser realizada em intervalos não superiores à 24 (vinte e quatro) meses.

CAPÍTULO V

COMUNICAÇÃO COM O CLIENTE

5.1. A comunicação entre a Sociedade e o cliente será realizada por e-mail, telefone ou em reuniões previamente agendadas.

5.2. A Sociedade deverá divulgar o Perfil de Risco do cliente obtido após coleta das informações mencionadas nesta Política no prazo de 48 (quarenta e oito) horas / 02 (dois) dias úteis da sua identificação. Da mesma forma, o eventual alerta sobre desenquadramento identificado entre o Perfil do Risco e a operação pretendida será enviado ao cliente em até 48 (quarenta e oito) horas / 02 (dois) dias úteis da sua identificação, sempre que for o caso.

CAPÍTULO VI

PROCEDIMENTOS DE CONTROLE E MONITORAMENTO DE OPERAÇÕES

6.1. Uma das atividades preventivas mais importantes no âmbito de controle é o monitoramento das operações realizadas pelos clientes/investidores. Sendo assim, compete aos colaboradores o acompanhamento e alinhamento das atividades realizadas com as informações disponibilizadas pelo cliente em seu processo de cadastro e suitability.

6.2. No contexto de prevenção aos crimes de "lavagem" de dinheiro ou ocultação de bens, direitos e valores provenientes de infração penal é importante o monitoramento das operações realizadas no dia a dia, que podem ser monitoradas com base nos seguintes critérios:

- (i) Operações que aparentam estar acima da capacidade financeira e patrimonial;
- (ii) Quantidade de operações realizadas em um curto período;
- (iii) Operações diferentes daquelas normalmente realizadas; e
- (iv) Mudanças recorrentes de endereço em curto espaço de tempo.

6.3. Para tanto, a Sociedade vale-se de planilhas proprietárias contendo os controles e registros internos referentes à compatibilidade entre as movimentações dos recursos dos clientes e sua capacidade financeira e atividades econômicas, de modo a colaborar na identificação de possíveis indícios dos crimes acima mencionados.

CAPÍTULO VII

ANÁLISE DE CASOS SUSPEITOS E COMUNICAÇÃO AO COAF

7.1. A análise de casos suspeitos de realização de crimes de "lavagem" de dinheiro ou ocultação de bens, direitos e valores provenientes de infração penal deverá considerar todos os fatos e características das operações e do cliente, sendo reportada imediatamente à Diretoria responsável por PLD para que sejam tomadas as providências necessárias em linha com a Política de PLD adotada pela Sociedade.

7.2. A consulta à internet, às listas restritivas e a outras fontes lícitas deve ser efetuada para que sejam enviadas às autoridades competentes denúncias com informações mais consistentes e de melhor qualidade, o que auxiliará inclusive que as autoridades possam dar o prosseguimento adequado na apuração das eventuais suspeitas levantadas.

CAPÍTULO VIII CONTROLES INTERNOS

8.1. Compete à Diretoria responsável por Suitability elaborar, até o último dia útil do mês de abril, relatório relativo ao ano civil anterior à data de entrega contendo: (i) uma avaliação do cumprimento pelos colaboradores das regras, procedimentos e controles estabelecidos nesta Política; e (ii) as recomendações a respeito de eventuais deficiências, com o estabelecimento de cronogramas de saneamento. Tal relatório deverá ser submetido à Diretoria da Sociedade.

CAPÍTULO IX MANUTEÇÃO DE DOCUMENTOS

9.1. Todos os documentos e informações relevantes para fins dos processos descritos nesta Política, bem como documentos e informações complementares, são arquivados, em meio eletrônico ou meio físico, nos servidores da Sociedade, pelo prazo mínimo de 5 (cinco) anos.

9.2. As informações coletadas para fins de conhecimento do cliente devem ser documentadas adequadamente, permitindo o seu exame e a revisão, além da natureza de seu relacionamento com a Sociedade e seus colaboradores.

CAPÍTULO XI DISPOSIÇÕES GERAIS

10.1. A presente Política prevalece sobre quaisquer entendimentos orais ou escritos anteriores, obrigando os colaboradores da Sociedade aos seus termos e condições.

10.2. O preenchimento do questionário que posteriormente gera o Perfil de Risco é de inteira responsabilidade do cliente, não cabendo qualquer análise subjetiva por parte da Sociedade. A Política ou o questionário não constituem garantia de satisfação do cliente e não garantem que o Perfil de Risco atribuído atinja seu objetivo de investimento e rentabilidade.

10.2. A não observância dos dispositivos a presente Política resultará em advertência, suspensão, demissão ou exclusão por justa causa, conforme a gravidade e a reincidência na violação, sem prejuízo das penalidades civis e criminais.

ANEXO I
QUESTIONÁRIO SUITABILITY

- 1) Qual o momento de vida atual?**
- a. Criação da cultura de poupança
 - b. Acumulação patrimonial
 - c. Conservação patrimonial/geração de renda
 - d. Sucessão patrimonial
- 2) Qual o nível de experiência com o mercado financeiro?**
- a. Baixo
 - b. Médio
 - c. Alto
- 3) Qual dos portfólios abaixo você escolheria?**
- a. Mínimo: 7,0% | Médio: 7,5% | Máximo: 8,0%
 - b. Mínimo: 5,0% | Médio: 9,0% | Máximo: 13%
 - c. Mínimo: -1,5% | Médio: 12% | Máximo: 19%
 - d. Mínimo: -18% | Médio: 16% | Máximo: 42%
- 4) Você tem algum gasto previsto para os próximos 12 meses? Qual percentual do seu patrimônio financeiro seria consumido?**
- a. Não
 - b. Até 25%
 - c. Até 50%
 - d. Até 75%
 - e. Mais de 75%
- 5) Há quanto tempo você possui investimentos?**
- a. Menos de 2 anos
 - b. 2 a 5 anos
 - c. Mais de 5 anos
 - d. Não possuo investimentos
- 6) Como você reagiu/reagiria caso um dos seus investimentos tivesse rentabilidade ruim?**
- a. Resgate total

- b. Resgate parcial
- c. Manteria a estratégia de investimentos

7) Quais desses investimentos você já fez?

- a. Previdência Privada
- b. Títulos Privados Bancários (ex: CDB, LCI, LCA)
- c. Títulos Privados não-Bancários (ex: CRI, CRA, DEBÊNTURES)
- d. Títulos Públicos
- e. Fundos de Renda Fixa
- f. Fundos de Ações
- g. Ações
- h. BDRs
- i. Fundos Multimercado
- j. Fundos Imobiliários
- k. ETFs
- l. Derivativos
- m. Fundos cambiais ou moedas
- n. Investimentos no Exterior
- o. Imóveis

8) Quais dessas características são mais relevantes para seus investimentos?

- a. Segurança
- b. Liquidez
- c. Rentabilidade
- d. Simplicidade

9) Como você avalia seu conhecimento sobre o mercado financeiro?

- a. Conheço suficientemente o mercado e tomo, na maioria das vezes, minha própria decisão.
- b. Possuo conhecimento moderado, demandando esclarecimentos adicionais.
- c. Possuo conhecimento superficial sobre o mercado financeiro.
- d. Não possuo qualquer conhecimento sobre o mercado financeiro.

10) Qual das definições abaixo melhor reflete seu objetivo financeiro com seus investimentos?

- a. Aumento expressivo do capital investido, inclusive com perda parcial ou total do capital, na busca de retornos absolutos.

- b. Aumento razoável: aceitaria oscilações, inclusive anual negativa, na busca de retornos acima do CDI.
- c. Combinação entre preservação e apreciação do capital investido.
- d. Preservação de Capital.

11) Qual sua formação acadêmica?

- a. Não possuo formação acadêmica
- b. Humanas
- c. Biomedica
- d. Tecnológica
- e. Exatas

12) Como classificaria sua experiência de investimentos?

- a. Não possuo experiência.
- b. Tenho pouca experiência em investimentos em geral.
- c. Tenho experiência com investimentos com pouca probabilidade de perda.
- d. Tenho experiência com investimentos com média probabilidade de perda.
- e. Sinto-me seguro em tomar minhas decisões de investimento e estou apto a entender e ponderar os riscos associados.