

POLÍTICA SUIABILIDAD

**v'treo**

Data	Versão	Autor	Aprovação	Observações
Setembro/2019	1.0	Compliance	Diretoria	Não se aplica.
Janeiro/2020	2.0	Compliance	Diretoria	Não se aplica.
Maiio/2020	3.0	Compliance	Diretoria	Atualização de pontos dos perfis
Maiio/2022	4.0	Compliance	Diretoria	Atualizações Gerais

## 1. APRESENTAÇÃO

A Vitreo Distribuidora de Títulos e Valores Mobiliários S.A., denominada neste documento como “Vitreo DTVM”, é uma instituição financeira devidamente autorizada e cujo foco de atuação é a distribuição e custódia de ativos.

## 2. OBJETIVO

A presente política visa definir os processos, procedimentos e regras destinados à identificação e monitoramento do perfil do investidor “suitability”, bem como a recomendação de produtos e serviços ao cliente.

É de extrema importância a identificação do perfil do cliente para que exista um ambiente de negócios confortável e confiável para ambas as partes, permitindo que a Vitreo DTVM indique os melhores produtos, levando em consideração as limitações e objetivos de cada cliente, de acordo com a regulamentação vigente sobre o tema

## 3. ABRANGÊNCIA

Essa política tem como público-alvo todos os diretores e colaboradores da Vitreo DTVM, bem como os estagiários e os prestadores de serviços que realizem atividades em seu nome.

## 4. VIGÊNCIAS E ATUALIZAÇÕES

As diretrizes contidas nesta Política entram em vigor na data de sua publicação e permanecem vigentes por prazo indeterminado, devendo ser revisadas anualmente ou em prazo inferior, sempre que solicitado pelo órgão regulador, em casos de alteração de legislação aplicável, ou ainda, se houver alteração no modelo de negócios, previamente validado pelo Compliance.

A aprovação desta Política e posterior atualizações deverão ser realizadas por todos os Diretores da Vitreo DTVM, com a aprovação registrada em ata assinada.

## 5. REGULAMENTAÇÃO APLICÁVEL

- Resolução CVM 30/21;
- Resolução CVM 35/21;
- Deliberação N° 65/2015 do Conselho de Regulação e Melhores Práticas de Fundos de Investimentos da ANBIMA;
- Artigo N° 40 do Código ANBIMA de Regulação e Melhores Práticas de Fundos de Investimentos;
- Programa de Qualificação Operacional – Roteiro Básico – B3; e
- Guia Melhores Práticas – *Suitability* – ANBIMA.

## 6. RESPONSABILIDADES

### Diretoria

Cabe à Diretoria

- I. Revisar e aprovar as regras e diretrizes do processo de identificação do perfil do cliente “suitability”; e
- II. Supervisionar com o auxílio do Compliance, o cumprimento desta política.

### Diretor responsável pelo cumprimento da Resolução CVM 30/21

É de responsabilidade do diretor responsável pelo cumprimento da Resolução 30/21:

- I. Implementar e acompanhar o cumprimento desta Política e demais normativas e suas atualizações.

### Diretoria de Compliance

É de responsabilidade da diretoria de Compliance:

- I. Assegurar a conformidade com a legislação, as normas, os regulamentos e as políticas que norteiam o processo de suitability;
- II. Monitorar o processo de identificação de perfil, desenquadramento e clientes desatualizados;
- III. Verificar o processo de aderência de contratos e termos de ciência de risco; e
- IV. Garantir o cumprimento desta política através da realização de testes de controles semestrais.

## Controles Internos

É de responsabilidade da área de Controles Internos:

- I. Mapear os riscos de processo de suitability e efetuar testes e atualizações periódicas.

## Área de Cadastro

É de responsabilidade da área de cadastro:

- I. Efetuar a abertura de conta apenas após o preenchimento e identificação do perfil do investidor;
- II. Garantir que o questionário de suitability seja parte integrante do cadastro do cliente;
- III. Auxiliar o cliente no preenchimento do Suitability, se aplicável; e
- IV. Reportar imediatamente ao Compliance quando constatado quaisquer irregularidades no processo.

## Área de Controles Internos

É de responsabilidade da área de controles internos::

- I. Realizar testes de controles para avaliar a eficiência e aos controles da Política de Suitability.

## 7. CADASTRO

### Identificação do Perfil do Cliente

A Vitreo DTVM em consonância com as legislações supracitadas adotará o processo de identificação do perfil de suitability por meio da aplicação de questionário eletrônico contendo perguntas para auferir se (i) o produto, serviço ou operação é adequado aos objetivos de investimento do cliente e é compatível com a sua situação financeira; (ii) se o cliente possui conhecimento necessário para compreender os riscos relacionados ao produto, serviço ou operação; e (iii) se os custos diretos e indiretos dos produtos estejam compatíveis com o perfil do cliente;

O cliente poderá preencher o questionário por meio do website (área logada) [www.vitreo.com.br](http://www.vitreo.com.br) ou através do aplicativo mobile.

A conta do cliente só poderá ser habilitada para investimentos após a identificação e definição do perfil do investidor, o qual deverá ser parte integrante do dossiê cadastral do cliente. Cada CPF possui apenas um formulário válido, caso o cliente preencha mais de uma vez deverá ser considerado sempre o mais recente.

O perfil de investidor, bem como os produtos relacionados ao perfil, será divulgado imediatamente após a resposta ao questionário de suitability, podendo ser consultado posteriormente pelo cliente a qualquer momento, por meio dos canais de comunicação com a Vitreo DTVM a ele disponibilizados. O cliente pode refazer o Suitability sempre que desejar.

### **Questionário de Identificação do Perfil**

A Vitreo DTVM aplicará para identificação do perfil do cliente questionário de suitability, que conterá 11 questões, acrescidos das informações das Fichas Cadastrais.

Cada pergunta constante no questionário aborda um ou mais de um dos seguintes itens:

- (i) O período em que o Cliente deseja manter o investimento;
- (ii) As preferências declaradas do Cliente quanto à assunção de riscos;
- (iii) As finalidades do investimento;
- (iv) O valor das receitas regulares declaradas pelo Cliente;
- (v) O valor e os ativos que compõem o patrimônio do Cliente;
- (vi) A necessidade futura de recursos declarada pelo Cliente;
- (vii) Os tipos de produtos, serviços e operações com os quais o cliente tem familiaridade;
- (viii) A natureza, o volume e a frequência das operações já realizadas pelo Cliente no mercado de valores mobiliários, bem como o período em que tais operações foram realizadas; e
- (ix) A formação acadêmica e a experiência profissional do Cliente.

Além das questões apresentadas ao cliente, o questionário contará com perguntas "ocultas" obtidas através da extração de dados Ficha Cadastral preenchida pelo cliente, que serão parte para compor a somatória que definirá o perfil do cliente, em especial o valor das renda mensal, bens patrimoniais e aplicações financeiras declaradas pelo cliente.

Após o preenchimento do questionário, o sistema automaticamente calculará as informações e apresentará ao cliente seu perfil definido e os produtos recomendados para o seu perfil. O cliente poderá responder o questionário quantas vezes desejar.

Para clientes "Wealth", os quais celebram contrato de gestão discricionária de carteira com a Vitreo DTVM e a Vitreo Gestão de Recursos Ltda., o processo de Suitability conta com uma fase adicional, prévia à assinatura

do contrato, na qual é feito um contato junto ao cliente pelo respectivo *Officer*, membro do seu time de gestão e relacionamento, para melhor compreensão dos objetivos financeiros do investidor cujo patrimônio será gerido.

Durante este contato, com base nos objetivos de investimento do cliente, nas preferências declaradas quanto à assunção de riscos, o *Officer* deverá indicar claramente as propostas de alocação que se enquadrem dentro de seu perfil, a natureza, o volume e a frequência das operações, bem como os riscos associados aos produtos.

### **Categoria de Perfis**

A Vitreo DTVM adotará nove categorias de perfis de suitability, sendo eles: Conservador (Iniciante, Conhecedor e Experiente), Moderado (Iniciante, Conhecedor e Experiente) e Agressivo (Iniciante, Conhecedor e Experiente) e para cada tipo de perfil, associou uma cesta de produtos.

#### **Perfil Conservador:**

O investidor com perfil conservador é aquele que busca resultados alinhados a sua segurança. Sempre pensando em estabilidade financeira, o conservador não está disposto a encarar períodos de volatilidade tampouco assumir riscos que possam interferir no seu capital investido.

#### **Perfil Moderado:**

O investidor com o perfil moderado também está alinhado com a segurança, porém está disposto a diversificar sua carteira de investimentos, considerando os riscos de mercado e liquidez de diferentes ativos.

#### **Perfil Agressivo:**

O investidor com o perfil agressivo busca resultados expressivos independente da sua segurança. Está totalmente confortável com a volatilidade do mercado e entende que corre riscos de perdas financeiras superior ao seu patrimônio investido por uma expectativa de altos retornos e maximização de capital.

### **Iniciante, Conhecedor e Experiente**

Os perfis Iniciante, Conhecedor e Experiente serão aplicados a cada uma das categorias acima, estabelecendo o limite máximo de risco que o investidor está disposto a assumir, de acordo com o conhecimento que ele tem sobre investimentos.

### **Categoria de Produtos e Serviços**

A Vitreo DTVM definiu classificação dos produtos e serviços oferecidos, levando em considerações a combinação de todos os riscos aplicáveis, tais como crédito, mercado, operacional, liquidez e legal para cada perfil, porém cada produto foi analisado isoladamente considerando tais riscos.

Com base nisto, para cada item foi atribuído uma nota, onde quanto maior a nota, maior o risco do item, conforme disposto na tabela abaixo:

Escala				
1	2	3	4	5
Baixo Risco	Médio/Baixo Risco	Médio Risco	Médio-Alto Risco	Alto Risco

Após a atribuição de nota para cada item, será efetuado o somatório para definição do perfil do produto, conforme Manual de Classificação de Produtos.

### Produtos Complexos

Produtos complexos são aqueles cuja características e riscos são de difícil compreensão para o entendimento de clientes no segmento varejo, em razão do desconhecimento quando comparado com produtos tradicionais. Não obstante, consideramos produtos complexos aqueles de difícil precificação em função de sua baixa liquidez ou inexistência de mercado secundário.

Os produtos complexos não se limitarão apenas a um tipo de perfil de investidor. Para toda compra e/ou aplicação em um produto complexo, o cliente deverá assinar um termo que demonstra ciência dos riscos envolvidos e sua complexidade.

O cliente deverá ser alertado no termo sobre o risco de oscilações do mercado e deverá estar disposto a tolerar períodos de baixa liquidez e altos prazos de carência do investimento.

Ainda, a Vitreo DTVM analisará produto a produto, devendo observar, em cada produto, fatores como:

- (i) Assimetria no comportamento de possíveis resultados da operação;
- (ii) Metodologia de precificação específica que dificulte a avaliação do preço pelo cliente;
- (iii) Índices de referência distintos dos benchmarks usuais do mercado ou que representam combinações de índices em diferentes proporções na cesta;
- (iv) “Barreiras” à saída da aplicação;

- (v) Pagamentos e/ou eventos de descontinuidade;
- (vi) Proteção de capital e/ou garantias condicionadas, ou seja, que possam ser perdidas em função da ocorrência de determinados eventos;
- (vii) Eventos de conversibilidade entre ativos de diferentes naturezas;
- (viii) Cessão de crédito e/ou lastro específico;
- (ix) Cláusulas unilaterais de recompra por parte do emissor;
- (x) Custos de saída; e
- (xi) Garantias diferenciadas ou subordinação.

## **Desenquadramento**

A Vitreo DTVM não fará a atribuição de produtos por perfil, sendo atribuídos pontos para todos os produtos ofertados. Dessa forma, será permitido o investimento em todos os produtos, desde que o cliente esteja dentro do "score" máximo para cada perfil.

Caso a operação ou produto selecionado não esteja dentro do "score" máximo, o cliente deverá ser alertado, não lhe sendo permitido prosseguir com aquela operação Desenquadramento. A Vitreo DTVM, conforme a presente política, não utilizará termo de ciência de risco para permitir as operações em desacordo. O cliente poderá preencher novo questionário e atingir o perfil correspondente ao produto desejado.

Para operações via Mesa de Operações, o operador consultará o sistema que será implementado e alertará o cliente sobre a incompatibilidade do perfil e a impossibilidade de prosseguir com a operação. A ligação deverá ser anexada no dossiê cadastral do cliente.

Diariamente, o sistema automaticamente consolidará as operações realizadas pelo cliente, seu perfil no momento da operação e o perfil mínimo requerido para o produto ou operação. Caso apresente incompatibilidade, o cliente deverá ser alertado sobre seu desenquadramento.

A comunicação deverá conter:

- Data da Operação
- Ativos Operados
- Natureza da Operação (Compra/Venda)
- Perfil na data da Operação
- Perfil do produto Operado



Adicionalmente, a definição do perfil é realizada por CPF, independentemente da quantidade de contas que o cliente possuir.

## **Vedações e Obrigações**

É vedada a recomendação de produtos ou serviços ao cliente quando:

- O perfil do investidor não seja adequado ao produto ou serviço;
- O perfil do cliente esteja desatualizado.
- Os produtos, serviços e operações impliquem custos excessivos e inadequados ao perfil do cliente.

É vedado o preenchimento ou alteração do perfil do investidor, exceto pelos integrantes da área de compliance ou cadastro, todavia, estes só poderão realizar tal ação caso o cliente esteja impossibilitado de realizar e deve possuir questionário físico ou eletrônico mediante solicitação do cliente.

**Recusa do preenchimento do questionário** O cliente não poderá recusar o preenchimento do questionário de suitability, uma vez que este item é substancial para habilitação dos investimentos.

## **Validade do Questionário, Atualizações e Termo de Ciência de Risco**

O perfil do investidor deverá ser atualizado em prazo não superior através da confirmação ou preenchimento de novo questionário.

Os prazos de atualização cadastral dos clientes se darão de acordo com as suas classificações de riscos, a contar da última atualização do cadastro, da seguinte forma:

<b>Risco</b>	<b>Periodicidade</b>
Alto	02 (dois) anos
Médio	03 (três) anos
Baixo	04 (quatro) anos

Os pedidos de resgate ou zeragem de posição, independentemente da atualização do perfil, não sofrerão qualquer impacto ou restrição, devendo ser pagos ou executados normalmente.

De acordo com o prazo estipulado na classificação de risco do cliente (conforme tabela acima), a Vitreo DTVM deverá proceder com nova análise das categorias de produtos.

## **Dispensa de Identificação e Monitoramento do Perfil**

O cliente poderá obter dispensa da identificação do perfil e consequentemente do monitoramento de operações, desde que atenda as seguintes condições:

I – o cliente for investidor qualificado ou profissional, com exceção das pessoas naturais conforme o disposto na Resolução CVM nº 30/21.

II – o cliente for pessoa jurídica de direito público;

III – o cliente tiver sua carteira de valores mobiliários administrada discricionariamente por administrador de carteiras de valores mobiliários autorizado pela CVM; ou

IV – o cliente já tiver o seu perfil definido por um consultor de valores mobiliários autorizado pela CVM e esteja implementando a recomendação por ele fornecida.

## **8. TREINAMENTOS**

O Compliance será responsável por aplicar treinamento aos colaboradores que atuem na Mesa de Operações, áreas comerciais e de atendimento, destacando a importância da identificação do perfil do investidor e a recomendação de produtos adequados. Anualmente, será disponibilizado treinamento às áreas supracitadas, a critério do Compliance, podendo ser eletrônico ou presencial. Outras áreas poderão ser convocadas, caso necessário.

## **9. MONITORAMENTO, CONTROLES E RELATÓRIOS**

A área de Controles Internos efetuará, anualmente, testes de controle para verificar a efetividade dos processos e encaminhará à Diretoria da Vitreo DTVM, bem como aos órgãos reguladores, relatório contendo o resultado dos testes e planos de ação para as fragilidades identificadas.

## **10. MANUTENÇÃO DOS ARQUIVOS**

A Vitreo DTVM manterá armazenado todos os arquivos eletronicamente, pertinentes ao processo de Conformidade (Compliance) desta política pelo prazo mínimo de 05 (cinco) anos, conforme legislação vigente.

## 11. EXCEÇÕES

Situações que não se encaixem ou estejam em desacordo de qualquer maneira com esta Política, deverão ser submetidas ao Compliance, que analisará as circunstâncias e fundamentos e deliberará em conjunto com a Diretoria a aprovação para tal exceção.

## 12. ANEXOS

### Anexo I

#### Questionário de Identificação de Perfil

A Vitreo DTVM definiu em seus processos internos, quais as perguntas serão realizadas e a pontuação atribuída para cada resposta. O perfil dos clientes é definido a partir do preenchimento do questionário, conforme perguntas abaixo:

Origem	Informação / Pergunta	Opções / Alternativas	Peso
Cadastro	Idade	Menor de Idade	0
		18-25	2
		26-35	3
		> 36	6
	Grau de Escolaridade	Ensino Fundamental	1
		Ensino Médio	2
		Ensino Superior	4
		Pós-Graduação	4
	Aplicações Financeiras (outras instituições)	Zero	0
		> R\$100 mil	2
		> R\$1 mm (IQ)	5
		> R\$10 mm (IP)	7
Questionário	1. Quanto você conhece sobre investimentos e mercado financeiro?	Nada ou muito pouco	0
		Conheço pouco	2
		Conheço bem	4
		Conheço bastante	6
	2. Sua escolaridade e/ou experiência profissional contribuem para a resposta anterior?	Não muito	0
		Sim, ajuda um pouco	2
		Contribui bastante	3
		São essenciais	4

Origem	Informação / Pergunta	Opções / Alternativas	Peso
	<b>3. Você informou aplicações financeiras no valor de: R\$XX.XXX. Em quais produtos está investido este valor?</b>  <b>Marque todas que se aplicam.</b>  <i>(apenas para clientes com aplicação financeira informada)</i>	Poupança	0
		Títulos de renda fixa, Tesouro Direto, CDBs etc.	3
		Fundos de investimento	4
		Ações	6
		Derivativos	7
	<b>4. Você informou renda mensal de: R\$XX.XXX. Quanto desta renda está disponível para novos investimentos?</b>  <i>(apenas para clientes com renda mensal informada)</i>	Nenhum valor	0
		Até R\$XX (25%)	1
		Entre R\$XX (25%) e R\$XX (75%)	2
		Mais de R\$XX (75%)	3
	<b>5. Baseado na informação das aplicações financeiras: R\$XX.XXX. Quanto você investiu em cada um dos produtos abaixo ao longo dos últimos 2 anos?</b>  <i>(apenas para clientes com aplicação financeira informada)</i>	Poupança  <i>(opções: Menos de 25%    Entre 25% e 75%    Mais de 75%    Não Investi)</i>	2, 1, 0, 3
		Títulos de renda fixa, Tesouro Direto, CDBs etc.  <i>(opções: Menos de 25%    Entre 25% e 75%    Mais de 75%    Não Investi)</i>	1, 2, 3, 0
		Fundos de investimento  <i>(opções: Menos de 25%    Entre 25% e 75%    Mais de 75%    Não Investi)</i>	1, 4, 5, 0
		Ações  <i>(opções: Menos de 25%    Entre 25% e 75%    Mais de 75%    Não Investi)</i>	2, 4, 5, 0
		Derivativos  <i>(opções: Menos de 25%    Entre 25% e 75%    Mais de 75%    Não Investi)</i>	3, 5, 10, 0
	<b>6. O que você espera com seus investimentos?</b>	Manter o que tenho, não quero correr riscos.	0
		Ganhar um pouco, aceito uma pitada de risco, desde que não perca o montante inicial investido.	2
		Aumentar meu patrimônio, topo arriscar, desde que eu ganhe mais do que perca.	5

Origem	Informação / Pergunta	Opções / Alternativas	Peso
		Ganhar muito, eu correria riscos para isso.	7
	<b>7. E por quanto tempo você pretende manter seus investimentos?</b>	Menos de 1 ano	3
		De 1 a 3 anos	2
		Mais de 3 anos	1
		Até minha aposentadoria	0
	<b>8. E durante esse tempo</b>	Não vou precisar do dinheiro	3
		Posso precisar de parte do dinheiro	2
		Posso precisar de todo o dinheiro	1
		Vou precisar do dinheiro	0
	<b>9. Você tem R\$ 100.000,00 para investir por um ano. O que você prefere?</b>	Receber R\$ 105 mil, com certeza.	0
		Buscar R\$ 110 mil, com chance de não ganhar nada e terminar só com R\$ 100 mil.	1
		Buscar R\$ 120 mil, com chance de perder R\$ 10 mil e terminar só com R\$ 90 mil.	2
		Buscar R\$ 150 mil, com chance de perder R\$ 25 mil e terminar só com R\$ 75 mil.	3
	<b>10. Um mês depois de investir os R\$ 100.000,00, seu investimento está em queda, valendo agora R\$ 85 mil. O que você faz?</b>	Resgato o investimento, esse não era para mim. Procuo outro com risco menor.	0
		Reavalio o investimento, resgato um pedaço e reinvesto em algo mais estável.	1
		Mantenho o investimento, já esperava alguma volatilidade, dado o meu objetivo de retorno.	2
		Aumento o investimento, já gostava da relação risco/retorno, agora ficou melhor ainda.	3
	<b>11. Você está em um programa de prêmios na TV. Você pode ir embora com R\$ 10 mil ou apostar tudo em uma das opções abaixo. Qual você escolhe?</b>	Já estou satisfeito, vou embora com os R\$ 10 mil.	0
		"Cara ou coroa" (1 chance em 2), se acertar, ganho de R\$ 30 mil.	1
		"Jogar um dado" (1 chance em 6), se acertar o número, ganho de R\$ 100 mil.	2
		"Roleta" (1 chance em 37), pequena chance, mas se ganhar, levo R\$ 500 mil.	3

I. II. Pontuação de Perfil

	0	12	30
	Iniciante	Conhecedor	Experiente
Conservador	3	7	10
Moderado	15	20	30
Arrojado	40	50	60