



POLÍTICA DE SUITABILITY

DINAI APLICATIVO DE FINANÇAS PESSOAIS LTDA

NOVEMBRO 2023



I - INTRODUÇÃO

Suitability, na atividade de consultoria de investimento, envolve o processo de conhecer os perfis dos clientes e verificar se os produtos, serviços ou operações financeiras são adequados para eles, procedendo a recomendações de investimentos ou desinvestimentos apenas após essa verificação.

Esta política está em conformidade com as diretrizes estabelecidas pela Comissão de Valores Mobiliários - CVM, cumprindo com a Instrução CVM nº 539/13, que trata do dever de verificação da adequação dos produtos, serviços e operações ao perfil do cliente.

A presente Política de Suitability ("Política") da Dinai abrange as obrigações que devem ser seguidas pelos colaboradores responsáveis pela consultoria de investimentos; a classificação dos produtos e serviços oferecidos pela empresa; o processo de coleta de informações dos clientes para determinar a adequação ao perfil; o procedimento de monitoramento da adequação; e o tratamento de casos em que haja divergência na Política.

Os colaboradores da Dinai são proibidos de recomendar produtos, serviços ou realizar operações sem previamente verificar a adequação ao perfil do cliente.

A execução e o cumprimento desta política são de responsabilidade do Diretor de Suitability da Dinai.

II - QUESTIONÁRIO DE SUITABILITY

Ao iniciar o relacionamento com a Dinai, o cliente recebe o Questionário de Suitability, constante no Anexo I, que deve ser devidamente preenchido e assinado.

Este questionário possui questões elaboradas pela Dinai com o objetivo de verificar: (i) o prazo de investimento do cliente; (ii) a compatibilidade da situação financeira do cliente com o produto, serviço ou operação; e (iii) se o cliente possui o conhecimento e experiência necessários para compreender os riscos envolvidos.

III - IDENTIFICAÇÃO DO PERFIL DO CLIENTE

Após o preenchimento do Questionário de Suitability, o perfil do cliente é determinado pela Diretoria de Suitability da Dinai, classificando o cliente em uma das três categorias, nos termos abaixo:

(i) Conservador - O cliente com perfil conservador prioriza a segurança e prefere assumir os menores riscos possíveis, geralmente com necessidade de liquidez em curto prazo.

(ii) Moderado - O cliente com perfil moderado valoriza a segurança, mas está disposto a correr alguns riscos em busca de ganhos no médio e longo prazos.

(iii) Agressivo - O cliente com perfil agressivo tem alta tolerância a riscos, buscando retornos diferenciados no longo prazo, sem necessidade imediata de liquidez.

A classificação do cliente influenciará a cesta de produtos, serviços e operações que serão recomendados, sempre alinhados aos objetivos e à classificação efetuada pela Dinai.



Os clientes poderão investir apenas nos produtos, serviços ou operações que estejam alinhados ao seu perfil.

O Questionário de Suitability deve ser mantido arquivado, em meio eletrônico ou físico, pelo prazo mínimo de 5 (cinco) anos.

A reavaliação do perfil do cliente deverá ser realizada a cada 24 (vinte e quatro) meses, ocasião em que o Questionário de Suitability deve ser reaplicado.

IV - DISPENSA DA APLICABILIDADE DO PERFIL DE SUITABILITY

A Diretoria de Suitability da Dinai está dispensada de executar o procedimento de Suitability para clientes que se enquadrem em algumas das categorias de Investidores Profissionais ou Qualificados, conforme definido pelas Instruções CVM nº 539/13 e 554/14. Estão dispensados do processo:

1. Instituições financeiras e demais instituições autorizadas pelo Banco Central do Brasil.
2. Companhias seguradoras e sociedades de capitalização.
3. Entidades de previdência complementar abertas e fechadas, conhecidas como fundos de pensão.
4. Fundos de investimento e clubes de investimento com gestão credenciada pela CVM.
5. Administradores de carteira, analistas e consultores de valores mobiliários autorizados pela CVM em relação a seus recursos próprios.
6. Agentes autônomos de investimento que atendam os critérios da CVM.
7. Investidores não residentes no Brasil.

V - INVESTIDORES PROFISSIONAIS OU QUALIFICADOS

Investidores Profissionais ou Qualificados, mesmo dispensados do processo de Suitability, devem, se aplicável, emitir declarações afirmando sua condição, conforme os critérios abaixo:

1. Pessoas físicas ou jurídicas com investimentos financeiros superiores a R\$1.000.000,00 (um milhão de reais), atestando sua condição de investidor qualificado por meio do termo próprio, conforme Anexo II.
2. Indivíduos que tenham sido aprovados em exames de qualificação técnica ou que possuam certificações ou credenciamentos aprovados pela CVM, conforme caso para registro de agentes autônomos de investimento.
3. Pessoas físicas ou jurídicas que possuam investimentos financeiros superiores a R\$10.000.000,00 (dez milhões de reais) e que, adicionalmente, atestem sua condição de investidor profissional mediante termo próprio, conforme Anexo III.

Os regimes próprios de previdência social instituídos pela União, pelos Estados, pelo Distrito Federal ou por Municípios são considerados investidores profissionais ou qualificados apenas se



reconhecidos como tais, conforme regulamentação específica expedida pelo Ministério da Previdência Social. Cabe à Diretoria de Suitability da Dinai verificar o enquadramento para esses tipos de clientes.

VI - CATEGORIA DOS PRODUTOS, SERVIÇOS E OPERAÇÕES FINANCEIRAS

A classificação dos produtos, serviços e operações financeiras compatíveis com o perfil do cliente é essencial para a Dinai. É imperativo analisar e classificar os produtos que a empresa oferece, identificando características que impactem a adequação ao perfil do cliente.

São considerados, para efeito desta Política, produtos, serviços e operações financeiras, incluindo, mas não se limitando a:

1. Fundos de investimento de qualquer natureza;
2. Clubes de investimento;
3. Carteiras administradas;
4. Posições em ações ou títulos públicos e privados;
5. Poupança;
6. Investimentos no exterior;
7. Planos de previdência privada, como Planos Geradores de Benefícios Livres - PGBLs e Vida Gerador de Benefícios Livres - VGBLs.

Não se enquadram na política:

1. Títulos de capitalização;
2. Titularidade de bens imóveis.

Na análise e classificação, os seguintes fatores são levados em consideração:

1. Riscos associados aos produtos, serviços e operações financeiras e seus ativos subjacentes;
2. Perfil dos emissores e prestadores de serviços associados aos produtos, serviços e operações financeiras;
3. Presença de garantias;
4. Prazos de carência.

A classificação dos produtos, serviços e operações financeiras é feita de acordo com seus respectivos níveis de risco:

1. Risco Baixo: Produto, serviço ou operação com baixa probabilidade de perda;
2. Risco Médio: Produto, serviço ou operação com moderada probabilidade de perda;



3. Risco Alto: Produto, serviço ou operação com alta probabilidade de perda;
4. Risco Altíssimo: Produto, serviço ou operação com probabilidade de perda total ou significativa.

A Diretoria de Suitability da Dinai é responsável pela categorização dos produtos, serviços e operações financeiras e pela recomendação aos clientes. Esta classificação é revisada anualmente para assegurar que as recomendações permaneçam adequadas aos perfis dos clientes.

VII - PRODUTOS, SERVIÇOS E OPERAÇÕES FINANCEIRAS COMPLEXAS

Com o aumento da complexidade dos produtos, serviços e operações financeiras e os avanços na inovação financeira, os riscos associados aos investimentos podem se tornar menos evidentes para os investidores. Certos produtos, serviços ou operações financeiras da Dinai possuem características singulares que podem dificultar o entendimento pleno por parte dos investidores. Frequentemente, o nível de complexidade de um produto, serviço ou operação financeira influencia diretamente a clareza do perfil de risco/recompensa associado.

Produtos financeiros complexos incluem, mas não se limitam a, aqueles que:

1. Apresentam estruturas ou termos não convencionais e pouco conhecidos pelos investidores de varejo;
2. Exigem uma compreensão aprofundada e específica, muitas vezes devido a uma estrutura complexa ou avaliação de valor que requer habilidades ou sistemas especializados;
3. Possuem um mercado secundário restrito ou inexistente, tornando-os potencialmente ilíquidos.

A Dinai considera produto, serviço ou operação financeira complexo qualquer um que:

1. Tenha assimetria no compartilhamento de possíveis resultados da operação ou do produto;
2. Apresente dificuldade específica e acentuada na avaliação do preço pelo cliente;
3. Utilize índices de referência distintos dos benchmarks comuns do mercado, como CDI, IPCA, entre outros, ou represente uma combinação desses índices em diferentes proporções;
4. Envolve estruturas ou elementos de alavancagem ou desalavancagem;
5. Possua pagamentos e/ou eventos de descontinuidade;
6. Tenha proteção de capital ou garantias condicionadas, as quais podem resultar em perdas devido a eventos específicos ou garantias diferenciadas ou subordinadas;
7. Inclua eventos de conversibilidade entre ativos de diferentes naturezas;
8. Contemple cessão de crédito ou lastro específico;
9. Possua cláusulas unilaterais de recompra por parte do emissor.



Estes produtos exigem uma diligência adicional por parte da Dinai para assegurar a compreensão e adequação ao perfil de cada cliente. Os colaboradores devem exercer cautela extra e seguir todas as diretrizes internas ao recomendar esses produtos, para evitar a venda de instrumentos financeiros inadequados e mitigar o risco de distorções de mercado.

VIII - MONITORAMENTO

A Diretoria de Suitability da Dinai é responsável por:

1. Monitorar a recomendação de produtos, serviços e operações financeiras para assegurar que sejam apenas aqueles adequados ao perfil do cliente;
2. Garantir que o fornecimento de produtos, serviços e operações financeiras seja feito para clientes cujas informações relativas ao perfil de suitability estejam atualizadas;
3. Confirmar o enquadramento do perfil dos clientes em relação à categoria do produto, serviço ou operação financeira recomendada pela Dinai;
4. Gerenciar ocorrências de "desenquadramento", caso ocorram;
5. Avaliar a efetividade do processo de definição do perfil;
6. Adotar práticas corretivas em caso de distorções encontradas em todo o processo de Suitability.

Entende-se por "desenquadramento" as situações em que, no momento da realização da primeira transação com um produto, serviço ou operação financeira, ocorra que:

1. O perfil do cliente não seja adequado ao produto, serviço ou operação financeira;
2. Não sejam obtidas informações que permitam uma identificação correta do perfil do cliente;
3. As informações relativas ao perfil do cliente não estejam atualizadas.

Nestes casos, o colaborador da Dinai deve:

1. Alertar o cliente sobre a ausência ou desatualização do perfil ou sua inadequação, indicando as causas da divergência;
2. Obter do cliente assinatura no Termo de Ciência de Risco, conforme o Anexo IV, assegurando que o cliente está ciente da ausência, desatualização ou inadequação de perfil.



IX - TREINAMENTO

Todos os colaboradores da Dinai que interagem diretamente com clientes são submetidos a treinamentos específicos sobre os procedimentos desta Política de Suitability. Os treinamentos ocorrem ao ingressarem na empresa e são atualizados anualmente ou sempre que necessário, especialmente quando há alterações significativas nas leis ou regulamentações pertinentes. A realização de treinamentos adicionais é obrigatória e será instituída sempre que a Diretoria de Suitability considerar apropriado.

A Diretoria de Suitability mantém um registro completo de todos os colaboradores que participam dos treinamentos de Suitability, garantindo que todos estejam adequadamente informados sobre as políticas e procedimentos vigentes.

X - DISPOSIÇÕES GERAIS

Esta Política de Suitability é de uso exclusivo da Dinai e pode ser disponibilizada a terceiros somente com a aprovação da Diretoria de Suitability.

Os colaboradores da Dinai estão cientes de que a empresa reserva o direito de monitorar quaisquer atividades relacionadas a esta Política para identificar suspeitas de não conformidade ou desvios.

A Diretoria de Suitability é encarregada de realizar atualizações anuais desta Política ou conforme novas regulamentações surjam, assegurando que a Política permaneça em conformidade com as mudanças legais e regulamentares aplicáveis.

Adicionalmente, a Dinai poderá publicar políticas e normas adicionais, complementares ou atualizações, as quais serão devidamente comunicadas a todos os colaboradores.

Em caso de infração desta Política, a Dinai tomará as medidas disciplinares apropriadas, considerando a gravidade do ato e a existência de reincidência. As ações podem variar desde advertências até a rescisão de contrato por justa causa ou outras medidas motivadas por infrações de natureza diversa.



ANEXO I
PERFIL DE RISCO – QUESTIONÁRIO DE SUITABILITY – PESSOA FÍSICA

O objetivo deste questionário é verificar a adequação dos investimentos pretendidos pelo investidor ao seu perfil de investidor ("Perfil Suitability"), em cumprimento à regulamentação vigente.

1. Data de nascimento – DD/MM/YYYY
2. Qual sua formação acadêmica?
 - a. Ensino Fundamental
 - b. Ensino Médio
 - c. Ensino Superior
 - d. Pós-Graduação, Mestrado, Doutorado
3. Quanto dinheiro você tem de receita, e de despesa por mês? – R\$Receita – R\$Despesa
4. Por quanto tempo pretende manter seus investimentos?
 - a. Menos de 1 ano
 - b. De 1 a 3 anos
 - c. Mais de 3 anos
5. Quais investimentos você já fez?
 - a. Nunca investi
 - b. Bolsa de valores e derivativos
 - c. Poupança
 - d. Previdência Privada
 - e. Títulos de Renda Fixa
 - f. Fundos de investimento
6. Qual valor você tem investido em ativos de renda fixa? (CDBs, LCIs, Tesouro Direto...) – Input de valor (R\$)
7. Qual valor você tem investido em ativos de renda variável? (ações, fundos, FIIS, derivativos, ETFs) – Input de valor (R\$)
8. Quais são os seus objetivos materiais? – Escolha livre, input item + valor (R\$) item
9. Quais são os seus objetivos de vida? – Escolha livre, input item + valor (R\$) item
10. Quantos R\$ você precisa por mês para viver bem? – R\$Valor/mês
11. Quantos dependentes financeiros você possui? – Multipla escolha
 - a. Nenhum
 - b. 1 ou 2
 - c. Mais de 3
12. Possui conhecimento sobre volatilidade?
 - a. Não tenho conhecimento deste conceito
 - b. Tenho conhecimento deste conceito e aceito um rendimento com maior variação no curto prazo, buscando no longo prazo um rendimento que apresente melhor retorno



- c. Conheço este conceito e aceito um rendimento com maior variação, ou até mesmo negativo no curto prazo
- 13. Como você reagiria caso o seu investimento tivesse uma perda de 20%?
 - a. Muito preocupado
 - b. Apreensivo, mas atendo aos próximos resultados, avaliando a possibilidade de reversão
 - c. Avalio o resultado no longo prazo e, nesse caso, no curto prazo, não me preocuparia
- 14. Sobre os conceitos de marcação a mercado em títulos de renda fixa:
 - a. Não tenho conhecimento deste conceito
 - b. Já ouvi sobre o assunto, mas desconheço o impacto deste conceito sobre a rentabilidade dos meus investimentos
 - c. Conheço bem o assunto
- 15. Quais são as suas expectativas de retorno para os seus investimentos?
 - a. Espero um retorno equilibrado e estou disposto a aceitar algum risco
 - b. Espero um retorno modesto e estou mais interessado na segurança do meu investimento
 - c. Espero um alto retorno e estou disposto a aceitar um alto nível de risco
- 16. Como você se classificaria como investidor
 - a. Alguma prática
 - b. Iniciante
 - c. Experiente



ANEXO II

DECLARAÇÃO DA CONDIÇÃO DE INVESTIDOR PROFISSIONAL

Ao assinar este termo, afirmo a minha condição de investidor profissional e declaro possuir conhecimento sobre o mercado financeiro 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 somente podem ser adquiridos por investidores profissionais.

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

São Paulo, ____ de _____ de _____.

Nome:



ANEXO III

DECLARAÇÃO DA CONDIÇÃO DE INVESTIDOR QUALIFICADO

Ao assinar este termo, afirmo a minha condição de investidor qualificado e declaro possuir conhecimento sobre o mercado financeiro 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 somente podem ser adquiridos por investidores qualificados.

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

São Paulo, ____ de _____ de _____.

Nome:



ANEXO IV

TERMO DE CIÊNCIA DE RISCO SUITABILITY

DADOS DA TITULARIDADE

Nome do Titular (1) | CPF

Nome do [Ativo] | [CNPJ do fundo/emissor]

Perfil do Cliente | [Classificação do Ativo]

Prezados Senhores,

Com base no disposto na Política de Suitability adotada pela DINAI APLICATIVO DE FINANÇAS PESSOAIS LTDA (“Dinai”) declaro estar ciente de que o meu perfil suitability está em desconformidade com a classificação do [tipo de ativo] no qual pretendo investir.

Declaro, para todos os fins de direito, que estou ciente do desenquadramento ora apontado e que, ainda assim, desejo efetuar esse investimento, isentando a Dinai de qualquer tipo de responsabilidade decorrente deste desenquadramento de perfil.

São Paulo, ____ de _____ de _____.

Nome:

CPF:

Cargo/Função:

Testemunhas:

Nome:

CPF:

Nome:

CPF: