
**INTRA INVESTIMENTOS DISTRIBUIDORA DE TÍTULOS E VALORES MOBILIÁRIOS
LTDA. (“ADMINISTRADORA”)**

**POLÍTICA DE SUITABILITY
 (“POLÍTICA”)**

Agosto/2024

1. OBJETIVO E RESPONSABILIDADES

Esta Política da Administradora e visa a atender às exigências:

- (i) da Resolução da Comissão de Valores Mobiliários (“CVM”) nº 30, de 11 de maio de 2021 (“Resolução CVM nº 30”),
- (ii) da regulamentação aplicável aos administradores fiduciários e distribuidores de produtos de investimento, conforme regulação expedida pela CVM;
- (iii) do Código para Distribuição de Produtos de Investimento (“Código de Distribuição”), da Associação Nacional de Entidades do Mercado Financeiro e de Capitais (“ANBIMA”), e
- (iv) das Regras e Procedimentos ANBIMA do Código de Distribuição (“Regras e Procedimentos”).

Todos aqueles que possuem cargo, função, posição, relação societária, empregatícia, comercial, profissional, contratual ou de confiança na Administradora (“Colaboradores”) e atuem na distribuição de produtos de investimento (“Produtos”), deverão observar a presente Política, a qual estabelece procedimentos formais que possibilitam verificar, previamente ao início do relacionamento, a adequação do investimento realizado pelos clientes ou potenciais clientes da Administradora (“Clientes”), previamente ao início do relacionamento, ao perfil de risco a ele atribuído, levando-se em consideração sua situação financeira, sua experiência em matéria de investimentos aos riscos relacionados ao investimento, grau de tolerância à volatilidade e riscos e os objetivos visados.

As regras definidas nesta Política são aplicáveis a todos os Clientes, bem como aos Colaboradores, observadas as dispensas constantes do **Capítulo 4** desta Política, e são aplicáveis à distribuição de Produtos realizadas mediante contato pessoal ou com o uso de qualquer meio de comunicação, seja sob forma oral ou escrita, por meio físico, correio eletrônico (e-mail) ou pela rede mundial de computadores (internet).

É dever de cada Colaborador envolvido nas atividades de distribuição divulgar aos Clientes informações claras e inequívocas acerca dos riscos e consequências que poderão advir do investimento nos Produtos.

A presente Política é adotada em relação ao Cliente titular da aplicação, não havendo qualquer tipo de análise de adequação ao perfil de investimentos do co-titular.

O responsável perante a CVM pelo cumprimento das normas estabelecidas na Resolução CVM nº 30 e nesta Política é o Diretor de Distribuição e Suitability, conforme constante no Formulário de Referência (“Diretor de Distribuição e Suitability”), atividade esta que poderá ser desempenhada pelo próprio Diretor de Distribuição e Suitability e/ou por Colaboradores integrantes da equipe de distribuição (“Equipe de Distribuição e Suitability”).

O Diretor de Distribuição e Suitability será também responsável pelo treinamento dos Colaboradores envolvidos na atividade de distribuição, nos termos do **Capítulo 5** desta Política.

A substituição do Diretor de Distribuição e Suitability deverá ser informada à CVM no prazo de **7 (sete) dias úteis** ou em prazo diverso que venha a ser estabelecido na regulamentação em vigor aplicável ao caso.

Não obstante a responsabilidade do Diretor de Distribuição e Suitability, caberá aos órgãos da administração da Administradora aprovar as regras e procedimentos de que trata a presente Política, sem prejuízo de eventuais melhorias nos procedimentos internos da Administradora que poderão ser sugeridos pelos órgãos de administração interna, conforme o caso.

O Diretor de Distribuição e Suitability deve encaminhar aos órgãos da administração da Administradora, até o último dia útil do mês de **abril**, relatório relativo ao ano civil anterior à data de entrega contendo, na forma descrita na regulamentação aplicável:

- (i) avaliação do cumprimento pela Administradora das regras, procedimentos e controles internos definidos nesta Política; e
- (ii) as recomendações a respeito de eventuais deficiências, com o estabelecimento de cronogramas de saneamento.

Além do relatório descrito no item acima, o Diretor de Distribuição e *Suitability* deverá elaborar laudo descritivo relativo aos procedimentos de *Suitability* que será enviado anualmente à ANBIMA, até o último dia útil de **março**, com informações referentes ao ano civil anterior, devendo conter, no mínimo, os termos exigidos pelo Código de Distribuição.

O laudo descritivo deve ser elaborado no formato de relatório e revisado pelo Diretor de *Compliance*, Risco Operacional e PLD-FTP, conforme definido no Manual de Regras, Procedimentos e Controles Internos, apresentando o texto de conclusão com avaliação qualitativa sobre os controles internos implantados para verificação do processo de *suitability*.

2. ROTINAS E PROCEDIMENTOS

Para definição do objetivo do Cliente, a Administradora deve considerar, no mínimo, as seguintes informações:

- (i) O período que o Cliente deseja manter os investimentos;
- (ii) As preferências declaradas do Cliente quanto à assunção de riscos; e
- (iii) As finalidades do investimento.

Para definição da situação financeira do cliente, a Administradora deve considerar, no mínimo, as seguintes informações:

- (i) O valor das receitas regulares declaradas pelo Cliente;
- (ii) O valor e os ativos que compõem o patrimônio do Cliente; e
- (iii) A necessidade futura de recursos declarada pelo Cliente entre curto, médio e longo prazo.

Para definição do conhecimento do Cliente, excetuado o Cliente pessoa jurídica, a Administradora deve considerar, no mínimo, as seguintes informações:

- (i) Os tipos de produtos, serviços e operações com os quais o Cliente tem familiaridade;
- (ii) A natureza, volume e frequência das operações já realizadas pelo Cliente, bem como o período que tais operações foram realizadas; e
- (iii) A formação acadêmica e a experiência profissional do Cliente.

Neste sentido, antes do primeiro investimento, o Cliente preencherá um Questionário de *Suitability* (“Questionário”), na forma do **Anexo I** à presente Política, que abrange as informações descritas nos itens acima.

A Equipe de Distribuição e *Suitability* será responsável pela coleta de informações dos Clientes e obtenção do Questionário devidamente preenchido e assinado, conforme definido nesta Política, com base no qual será elaborado relatório de *suitability* sobre cada Cliente.

A identificação do perfil para do Cliente se dará através da aplicação de Questionário para Identificação do Perfil do Investidor, que será parte do cadastro, conforme essa Política e da Política de PLD-FTP e de Cadastro da Administradora e será atualizado e reavaliado sempre que necessário, com a finalidade de avaliar e classificar cada cliente em categorias uniformes de perfil de investimentos previamente estabelecidos pela Administradora.

O Perfil do Investidor será definido através de um sistema de pontuação baseado nas respostas obtidas no Questionário, sendo estes alocados em 3 (três) níveis de risco – **Conservador, Moderado ou Agressivo**.

No Questionário, o Cliente responderá uma série de questões, as quais são atribuídas pontuações conforme abaixo:

Questão	a.	b.	c.	d.
A1	1	2	3	4
A2	1	2	3	4
A3	1	2	3	4
B1	1	2	3	4

C1	1	2	3	4
C2	1	2	3	4
C3	1	2	3	4
C4	4		1	

Posteriormente, é feito o cálculo do Perfil do Cliente, conforme destacado abaixo:

Perfil	De	Até
Conservador	8	15
Moderado	16	22
Agressivo	23	32

Os perfis de risco mais elevados compreendem, inclusive, investimentos em ativos de níveis de risco mais baixos. Ou seja, o perfil “**Agressivo**” compreende investimentos em ativos Agressivo, Moderado e Conservador. O perfil “**Moderado**” compreende investimentos em ativos de nível de risco Moderado e Conservador. O perfil “**Conservador**” compreende investimentos apenas em ativos de nível de risco Conservador.

A seguir estão definidos os **3 (três)** perfis de investimentos adotados pela Administradora, classificados de acordo com as categorias de valores mobiliários pertinentes.

I. CONSERVADOR

O Perfil do Cliente classificado como “**Conservador**” possui a segurança como referência para as suas aplicações, assumindo os menores riscos possíveis. Em razão da sua baixa tolerância ao risco, baixo conhecimento em matéria de investimentos, priorização de produtos com liquidez e mantém em sua carteira percentual reduzido de produtos de renda variável, dando preferência aos produtos de renda fixa. Possui como objetivo a preservação de seu patrimônio. Realizam investimentos sólidos e que buscam retorno a longo prazo.

II. MODERADO

Para o Perfil do Cliente classificado como “**Moderado**”, a segurança é importante, mas existe a procura de um equilíbrio entre segurança e rentabilidade, e estão dispostos a correr um certo risco em busca de um retorno um pouco mais elevado. Nesse sentido, o cliente com perfil “Moderado” aceita que parte de seu patrimônio seja alocado em produtos de renda variável, alternativos e cambiais, embora uma parcela significativa ainda esteja alocada em aplicações mais estáveis e líquidas. Além disso, pode estar sujeito a perdas patrimoniais em prazos menores que **12 (doze) meses**.

III. AGRESSIVO

O Perfil do Cliente classificado como “**Agressivo**” está associado a Clientes que possuem total conhecimento e amplo domínio do mercado de capitais. O Cliente com perfil Agressivo busca retornos muito expressivos no curto prazo, quanto no longo prazo, suportando quaisquer riscos. Tal modalidade de investidor pode realizar operações "alavancadas" e baixa liquidez, ciente das chances de perda não só dos recursos investidos na operação, como porventura outros que tenham sido alocados em outros investimentos, além de saberem da impossibilidade de resgate de recursos por longos períodos.

Compara-se, então, o Perfil do Cliente com os investimentos por ele pretendidos.

É vedado à Administradora distribuir cotas dos Produtos quando:

- (i) o perfil do Cliente não seja adequado aos Produtos;
- (ii) não sejam obtidas as informações que permitam a identificação do perfil do Cliente; ou
- (iii) as informações relativas ao perfil do Cliente não estejam atualizadas, conforme definido nesta Política.

Caso os investimentos pretendidos estejam em desacordo com o perfil definido, o Cliente deve ser alertado por representante da Equipe de Distribuição e *Suitability*, o qual indicará as causas da divergência e proporá uma alocação alternativa para o Cliente que se enquadre dentro de seu perfil de risco. Caso, mesmo após o alerta, o Cliente decida ordenar o investimento que o desenquadra de seu perfil de risco, o Cliente deverá assinar o Termo de Ciência de Desenquadramento do Investimento ao Perfil do Cliente, ratificando sua ciência, consciência e intenção de possuir ativos mais agressivos do que indicado como adequado para o seu perfil, nos termos do **Anexo II** à presente Política.

Da mesma forma, caso o Cliente se recuse a preencher o Questionário ou não forneça informações suficientes para traçar seu Perfil de Cliente, será classificado como “sem perfil” e alertado sobre tal situação. Caso, mesmo após o alerta, o Cliente decida ordenar o investimento, o Cliente deverá assinar o Termo de Recusa do Questionário de *Suitability*, antes do primeiro investimento e de cada aplicação, nos termos do **Anexo III** à presente Política.

As comunicações da Equipe de Distribuição e *Suitability* com os Clientes, inclusive para divulgação do perfil do Cliente, solicitação da atualização de seu perfil ou, ainda, assinatura de novo Termo de Ciência de Desenquadramento do Investimento ao Perfil do Investidor ou do Termo de Recusa do Questionário de *Suitability*, serão realizadas por meio eletrônico, no e-mail fornecido pelo Cliente quando do preenchimento de seu cadastro junto a Administradora.

O Questionário será validado por meio da assinatura do Cliente no documento físico, o qual poderá ser encaminhado pelo Cliente por meio físico ou eletrônico.

O Questionário será atualizado, conforme nível de Risco do Cliente (**ABR**) com no mínimo, a cada **12 (doze) meses e máximo a cada 36 (trinta e seis) meses**, com objetivo de manter atualizado o perfil do Cliente.

A fim de que seja verificado periodicamente o eventual desenquadramento, a Equipe de Distribuição e *Suitability* analisará, no momento de atualização do Questionário nos termos do item acima, eventuais inconsistências entre o perfil do Cliente versus os seus respectivos investimentos nos Produtos e, caso haja qualquer inconsistência, o Cliente deverá ser informado para providências.

Todos os Colaboradores que participem da distribuição receberão treinamento específico, nos termos do **Capítulo 5** desta Política.

3. CLASSIFICAÇÃO DOS PRODUTOS

A Administradora classificou os Produtos distribuídos aos Clientes considerando os seguintes aspectos:

- (i) os riscos (crédito, mercado e liquidez) associados aos Produtos e seus respectivos ativos subjacentes;
- (ii) o perfil dos Produtos e dos seus respectivos prestadores de serviços a eles associados;
- (iii) a existência ou não de garantias nas operações realizadas pelos Produtos, conforme o caso; e
- (iv) os prazos de carência para resgate nos Produtos.

Após esse processo, cada Produto objeto de distribuição pela Administradora foi classificado em uma faixa de risco, de acordo com as classificações descritas no **Capítulo 2** desta Política, ou seja:

I. CONSERVADOR

Produtos de baixo risco, que invistam ou estejam atrelados exclusivamente a ativos de renda fixa, necessariamente com garantia soberana, e de emissão de instituições de primeira linha. Os produtos devem ter percentual mínimo de alocação de 50% (cinquenta por cento) em ativos com juros pós-fixados. Os produtos não podem ter carência e tampouco prazo de resgate superior a 30 (trinta) dias. Os produtos não admitem uso de qualquer tipo de derivativo, não apresentam grande volatilidade e buscam retorno a longo prazo. Os produtos poderão pagar os investidores apenas em moeda corrente (e não em ativos investidos).

Os produtos classificados como conversadores, a INTRA DTVM segue o benchmark da pontuação mínima de risco disponibilizada pela ANBIMA e conforme tabela **Anexo I**, com nota de risco igual ou inferior a 1,5 (um vírgula cinco), é o caso de títulos públicos, exceto LFT, de até 3 anos.

II. MODERADO

Os títulos de renda prefixados são bons produtos para o investidor moderado, pois possibilitam o conhecimento do quanto será recebido no vencimento do título já no momento da compra. Devido à maior tolerância aos riscos dos investidores moderados, é possível que as pessoas desse perfil encontrem bons produtos em ativos de crédito que oferecem rentabilidade maior, mas sem a mesma segurança de instituições financeiras mais sólidas. A volatilidade é um dos fatores que podem afastar investidores conservadores de alguns produtos oferecidos no mercado financeiro. Já para o investidor moderado, a possibilidade de rentabilidades que tenham maior oscilação é algo aceitável. Para este perfil, a INTRA DTVM utiliza o benchmark de riscos dos produtos, com pontuação igual ou inferior a 3 (três), como por exemplo, Certificado de Operações Estruturadas (COE), com emissor investment grade até 3 anos ou acima, cotas seniores com rating entre + e BBB- pré fixado.

III. AGRESSIVO

Produtos que invistam ou estejam atrelados a qualquer ativo de renda fixa, com garantia soberana ou privada, e de emissão de instituições de primeira ou segunda linha. Além disso, estes produtos não requerem alocação mínima em ativos atrelados a renda fixa. Os produtos admitem investimento em dívida externa e moedas. Os produtos poderão admitir, também, a alocação em renda variável, em participações societárias de empresas brasileiras ou não, abertas ou fechadas, podendo tal investimento chegar a 100% (cem por cento) da carteira do produto. Estes produtos podem possuir carência e prazo longo de resgate ou, ainda, possibilidade de resgate apenas ao final de prazo de duração (condomínio fechado). Os produtos poderão admitir uso de derivativos para fins *hedge*, especulação ou alavancagem. Ademais, além de moeda corrente, os produtos poderão admitir o pagamento do resgate aos investidores em ativos investidos. Os prestadores de serviços deste tipo de produto podem ser de primeira ou segunda linha. Para este perfil, a INTRA DTVM utiliza pontuação de risco de produtos, que seja igual ou inferior a 5 (cinco), observado o **Anexo I**. Os produtos classificados no perfil, conta com cotas seniores de FIDCs fechados ou abertos com duration de 6 anos (exclusive) até 8 anos (inclusive).

Produtos Complexos: Os investimentos em instrumentos financeiros complexos exigem maiores conhecimentos por parte do Cliente, 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.

Neste sentido, nos termos das Regras e Procedimentos, a Administradora deve observar que são considerados Produtos Complexos os produtos que possuam, cumulativamente, pelo menos 3 (três) das características indicadas a seguir:

- (a) ausência de liquidez, barreiras complexas ou elevados encargos para saída;
- (b) derivativos intrínsecos aos Produtos, conforme o caso;
- (c) 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
- (d) metodologia de precificação específica que dificulte a avaliação do preço pelo investidor.

Dessa forma, a Administradora 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.

Os Produtos caracterizados como “complexos”, conforme o caso, apresentam as seguintes características: produtos classificados principalmente como de maior risco, com possibilidade real de oscilações significativas positivas ou negativas em seu valor ao longo do tempo, produtos que incluem investimentos estruturados e derivativos, não apenas para fins de hedge. Estes produtos podem, também, possuir carência e prazo mais longo de resgate ou, ainda, possibilidade de resgate apenas ao final do prazo de duração do veículo de investimento, tais como COE, debêntures conversíveis, FIDC, FIP e etc.

A Administradora sempre que considerar a distribuição de Produtos classificados como “complexos” determinará o público-alvo permitido para a alocação, ou seja, considerará o Perfil do Cliente para tanto. Neste caso, a Administradora estabeleceu a regra de distribuir tal Produto, conforme o caso, somente para Clientes de perfil “Agressivo”.

Na distribuição de Produtos classificados como “complexos”, os materiais de marketing dos Produtos, e a Equipe de Distribuição e *Suitability*, no desempenho de suas atividades, deverão ser claros quanto à informação sobre a estrutura desses Produtos em comparação com a de Produtos tradicionais, alertando para os riscos envolvidos.

Além disso, quando aplicável, será dado destaque no site da Administradora com relação à classificação de determinados Produtos como “complexos”.

A Administradora deverá realizar nova análise e classificação das categorias dos Produtos em intervalos não superiores a **12 (doze) meses**, devendo promover novas análises e classificações sempre que houver alterações substanciais nas características de tais Produtos.

Em relação ao perfil dos prestadores de serviços dos Produtos, a Administradora ressalta que, independentemente da classificação descrita acima, os Produtos contam apenas com prestadores de serviços com *know how* necessário para o adequado desempenho de suas atividades.

A lista de Produtos distribuídos e suas informações constam do endereço eletrônico da Administradora.

4. DISPENSAS

A obrigatoriedade de verificar a adequação do Produtos distribuído ao Cliente **não** se aplica quando:

- (i) o Cliente for investidor qualificado, nos termos da Resolução CVM nº 30, de 11 de maio de 2021, conforme alterada, com exceção das pessoas naturais mencionadas no inciso IV¹ do art. 11 e nos incisos II² e III³ do art. 12, da referida Resolução;
- (ii) o Cliente for pessoa jurídica de direito público;
- (iii) o Cliente tiver sua carteira de valores mobiliários administrada discricionariamente por administrador de carteira 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.

5. TREINAMENTO DE COLABORADORES E ATUALIZAÇÃO DA POLÍTICA DE SUITABILITY

Ao ingressarem na Administradora (e periodicamente), os Colaboradores que participarem da atividade de distribuição também receberão treinamento sobre as informações técnicas dos Produtos e sobre as políticas e regras descritas na presente Política, notadamente em relação à regulamentação aplicável à atividade de distribuição e à verificação de informações e documentos de Clientes para fins de definição do seu perfil de risco.

Além do treinamento inicial, a Administradora também realizará treinamentos anuais dos Colaboradores envolvidos com o objetivo de fazer com que tais profissionais estejam sempre atualizados, estando todos obrigados a participar de tais programas de reciclagem.

Será de responsabilidade do Diretor de Distribuição e *Suitability*, conforme definido no Manual Operacional de Distribuição, a realização do treinamento quanto às informações técnicas dos Produtos.

Será de responsabilidade do Diretor de Distribuição e *Suitability* e do Diretor de *Compliance*, Risco Operacional e PLD-FTP a realização do treinamento quanto às rotinas e procedimentos definidos nesta Política.

A Administradora poderá contratar prestadores de serviços especializados para a realização dos treinamentos aqui descritos, bem como recomendar ou subsidiar, quando necessário, a determinados Colaboradores a realização de cursos específicos fornecidos por instituições de renome neste mercado de atuação.

¹“IV – pessoas naturais ou jurídicas que possuam investimentos financeiros em valor superior a R\$ 10.000.000,00 (dez milhões de reais) e que, adicionalmente, atestem por escrito sua condição de investidor profissional mediante termo próprio, de acordo com o Anexo A;”

² “II – pessoas naturais ou jurídicas que possuam investimentos financeiros em valor superior a R\$ 1.000.000,00 (um milhão de reais) e que, adicionalmente, atestem por escrito sua condição de investidor qualificado mediante termo próprio, de acordo com o Anexo B;”

³ “III – 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;”

A presente Política deverá ser revista no mínimo **anualmente**, levando-se em consideração, dentre outras questões, mudanças regulatórias ou eventuais deficiências encontradas. Esta Política poderá ser também revista a qualquer momento, sempre que o Diretor de Distribuição e *Suitability* entender necessário.

6. CONSIDERAÇÕES GERAIS

O preenchimento do Questionário que posteriormente gera o Perfil do Cliente é de inteira responsabilidade do Cliente, não cabendo qualquer análise subjetiva por parte da Administradora.

Esta Política ou o Questionário não constituem garantia de satisfação do Cliente e não garante que os ativos investidos atinjam o objetivo de risco e rentabilidade do Cliente.

O Cliente deverá declarar ciência de que os investimentos de sua carteira de investimentos, por sua própria natureza, estarão sempre sujeitos a diversas modalidades de risco. Desta forma, a Administradora não poderá, em qualquer hipótese, ser responsabilizada por eventual depreciação dos ativos integrantes da carteira de investimentos do Cliente, incluindo os fundos de investimento investidos, que impliquem na perda parcial, total ou superior aos recursos investidos pelo Cliente, exceto nos casos em que se verificar a atuação dolosa ou culposa da Administradora na realização de suas atribuições definidas em contrato a ser firmado ou na regulamentação em vigor.

O Perfil do Cliente é estabelecido de acordo com critérios próprios da Administradora, não cabendo comparação ou equivalência com os perfis de investimento de outras instituições.

A Administradora deve manter arquivados todos os documentos e declarações exigidas nesta Política, pelo prazo mínimo de 5 (cinco) anos contados da última operação realizada pelo Cliente, ou por prazo superior por determinação expressa da CVM, em caso de processo administrativo, na forma permitida pela regulamentação aplicável.

7. ANEXOS

- a Tabela Pontuação (Anbima);
- b Questionário de Suitability;
- c Desenquadramento;
- d Recusa do Questionário.

8. HISTÓRICO DAS ATUALIZAÇÕES DA POLÍTICA DE *SUITABILITY*

Histórico das atualizações			
Data	Versão	Responsável	Aprovação
Agosto de 2023	v.03	Diretoria de Compliance	Comitê de <i>Compliance</i>
Agosto de 2024	v.04	Diretoria de Compliance	Comitê de <i>Compliance</i>