

1. Objetivo

O propósito desta Política é estabelecer regras e diretrizes para a correta identificação do cliente, bem como conhecer a origem e constituição do seu patrimônio, definindo procedimentos necessários para manutenção do cadastro, avaliação contínua e pleno conhecimento do beneficiário final.

A aplicação adequada desta política ajuda a proteger a reputação e a integridade das empresas Guide Investimentos S/A Corretora de Valores, Guide Gestão de Recursos Ltda., Guide Life Consultoria e Corretora de Seguros, doravante denominadas “Guide”, reduzindo a possibilidade de se tornar veículo ou vítima de crimes financeiros.

A Política “Conheça seu Cliente” está norteada na expectativa de que os profissionais da Guide – responsáveis por conhecer o cliente, aceitar ou rejeitar suas propostas de operações ou serviços, acompanhar a movimentação de suas contas e identificar situações atípicas - tenham amplo conhecimento da identidade e dos negócios do cliente, e que conduzam o relacionamento dentro dos mais elevados padrões éticos e profissionais, de forma a preservar a legitimidade e legalidade das transações e negócios.

2. Abrangência

Esta Política abrange a todos colaboradores, prepostos e, a todas as áreas que possuem relacionamento direto com cliente, em especial, aos assessores comerciais, a área de Cadastro e a área de *Compliance*.

3. Definições

3.1. Cliente

O cliente deve ser entendido como qualquer pessoa física ou jurídica que tenha relacionamento com a Guide, mesmo que de forma esporádica.

A Guide considera todos os seus clientes como “Permanentes”, independente dos serviços e produtos financeiros a Guide exige o envio de toda a documentação cadastral do cliente para início do relacionamento.

3.2. Pessoa Politicamente Exposta – “PPE”

A condição de PPE é aplicada aos agentes públicos que desempenham ou tenham desempenhado nos últimos 5 (cinco) anos, no Brasil ou em países, territórios e dependências estrangeiros, cargos, empregos ou funções públicas relevantes, assim como seus representantes, familiares e outras pessoas de seu relacionamento próximo. Ademais, no caso de relacionamento próximo pode ser caracterizado como PPE relacionado, neste cenário são exemplos e acarretam o enquadramento do cliente como pessoa politicamente exposta, como controle direto ou indireto, de cliente pessoa jurídica.

Na avaliação de risco de LD/FT dos clientes classificados como PPE ou PPE relacionado, são observados as suas respectivas peculiaridades e características, requerendo, portanto, um tratamento específico com base na abordagem baseada em risco, conforme descrito em procedimento específico sobre o tema, em observância aos termos requeridos na Instrução da CVM 617/19 e Resolução 3.978 do BACEN

A Guide possui Política de PLD/CFT que trata sobre a aprovação de clientes classificados como PPE.

3.3. Beneficiário Final

Pessoa natural ou pessoas naturais que, em conjunto, possuam, controlem ou influenciem significativamente, direta ou indiretamente, um cliente em nome do qual uma transação esteja sendo conduzida ou dela se beneficie.

3.4. Influência Significativa

Situação em que uma pessoa natural, seja o controlador ou não, exerça influência de fato nas decisões ou seja titular de mais de 25% (vinte e cinco por cento) do capital social das pessoas jurídicas.

3.5. Geral

O fato de um cliente pertencer a determinado segmento da economia ou mesmo de possuir determinada ocupação ou atividade, considerados de maior risco potencial a “LD/FT”, não faz dele um indivíduo sob suspeita e, tampouco, pode ser tratado de forma discriminatória.

4. Papéis e Responsabilidades:

4.1. Conselho de Administração e Diretoria Executiva

- Revisar e aprovar anualmente a Política Conheça seu Cliente (“KYC”).
- Diretoria: Aprovar ou reprovar as aberturas/renovações de contas de clientes, podendo

inclusive majorar o risco deste, ainda, caso entenda pertinente pode submeter ao crivo do Comitê de *Compliance*.

4.2. Comitê de *Compliance*

- Assegurar os meios para o cumprimento, pela Guide, da legislação e das normas complementares relacionadas à prevenção e combate à “LD/FT”;
- Estabelecer as diretrizes institucionais que assegurem aderência à legislação, regulamentação complementar, políticas e procedimentos internos.
- Recomendar a área comercial especial atenção quanto ao estabelecimento ou manutenção de conta ou de relação de negócio com PPE ou PPE relacionado ou com cliente suspeito de envolvimento em “LD/FT”.
- Avaliar e emitir parecer favorável ou não para o prosseguimento no relacionamento com clientes, quando submetido ao crivo deste colegiado.

4.3. Área de *Compliance*

- Submeter esta Política à aprovação do Diretor responsável e do Conselho de Administração;
- Responsável por implementar e acompanhar o cumprimento das disposições desta política;
- Disseminar as políticas internas, legislação, normas e procedimentos, elaborar e conduzir programa de treinamento e de conscientização dos funcionários envolvidos no processo de “Conheça seu Cliente”.
- Responsável por avaliar os sistemas e ferramentas inteligentes contratadas pela Guide, para obtenção dos dados dos clientes, e sua efetividade quando validação nos respectivos *bureaus* de consulta de dados;
- Avaliar o resultado das pesquisas realizadas através das ferramentas inteligentes utilizadas pela Guide, com a finalidade de encontrar notícias desabonadoras, indícios de atividade ilícita, como exemplos, atividades praticadas para lavagem de dinheiro e financiamento ao terrorismo, bem como os supostos envolvimento com tais práticas, inclusive, em especial, quando trata-se de clientes classificados como Pessoas Politicamente Expostas ou Relacionadas nestas condições.
- Informar à Diretoria de PLD/CFT e/ou aos membros do Comitê de *Compliance* quanto às situações suspeitas, para deliberação, sobre a pertinência de comunicação ou não aos órgãos reguladores e/ou de controles, tal como a UIF (antigo COAF), nos termos da Política de PLD/CFT.;
- Manter registro dos casos analisados, bem como da decisão de arquivamento ou comunicação aos reguladores e/ou de controles, ou quando houver reprovação do relacionamento;
- Zelar pela atualização das listas de verificação e controle, entre elas PPE, restritivos internos, comitentes inadimplentes e outras;
- Submeter para interrupção do relacionamento comercial quando da identificação de clientes detectados em lista de sanções ou restrições emanadas pelo CSNU, de acordo com monitoramento realizado pela Guide, em caso que haja atualização pelo órgão competente;
- Definir os mecanismos de autenticação de dados por meio de ferramentas inteligentes para verificação do processo de *Know Your Customer* por meio eletrônico; e,

- Definir os critérios de classificação de risco dos clientes e dos procedimentos de revisão e atualização da classificação, conforme consta no Procedimento de Abordagem Baseada em Risco (“ABR”).
- Reavaliar os casos submetidos pelo Cadastro, após análises, emitir um parecer, sendo que, se necessário, poderá reportar ao Diretor de PLD/CFT. O parecer deve estabelecer o nível de Risco do cliente, em observância ao procedimento de abordagem baseada em risco.

4.4. Áreas Comerciais

- Responsáveis por conhecer o cliente e cumprir os procedimentos de Prevenção à “LD/FT” em atendimento a legislação e as normas complementares aplicáveis, bem como com a Política de Prevenção e Combate à “LD/FT” e demais procedimentos estabelecidos;
- Cuidar para que os clientes PPE sejam devidamente identificados, inclusive seus parentes em primeiro grau e pessoas de seu relacionamento próximo, quando constatado previamente ao relacionamento;
- Intermediar junto ao cliente, para que o mesmo forneça todos os documentos e informações obrigatórias para realização do processo de cadastro do respectivo.
- Conhecer e entrevistar o cliente, e manter evidências e registros do quanto foi observado, inclusive, contribuindo para requisição de documentos que permitam a identificação dos beneficiários finais;
- Realizar visita comercial ou reuniões com o cliente, nos termos do Procedimento de Conheça Seu Cliente;
- Preencher corretamente o Formulário “*Know Your Customer (KYC) – Conheça seu cliente*”, na hipótese em que não tenha sido realizado de forma eletrônica, via autenticador de dados;
- Justificar formalmente os alertas e atender prontamente às solicitações de esclarecimentos relacionados aos clientes e às operações dos respectivos, quando requerido; e,
- Adotar as melhores práticas no processo de “Conheça seu Cliente”, quando da captação e intermediação juntos aos clientes, inclusive, comunicando eventuais indícios de atividades suspeitas.

4.5. Área de Cadastro

- No procedimento de aceitação do cliente, deve efetuar as pesquisas nas ferramentas inteligentes contratadas pela Guide para verificar se o prospect/cliente possui indícios de envolvimento com atividades ilícitas, que possam impedir o relacionamento.
- Encaminhar à área de *Compliance* caso seja identificada alguma notícia desabonadora nas pesquisas realizadas, observando procedimento de ABR;
- Arquivar as informações relacionadas ao processo de Conheça seu Cliente, que, inclui a conferência e avaliação do Formulário de Conheça Seu Cliente.
- Conferir e atestar a autenticidade dos documentos e informações fornecidos pelo cliente, bem como das assinaturas constantes na Ficha Cadastral e no Cartão de Assinaturas;
- Atestar que os clientes cadastrados de forma eletrônica, passaram pela ferramenta autenticadora de dados que está integrada ao site, para conferência automática das informações do

cliente com base em listas restritivas e consultas aos Bureaux (Base de Dados), em que são efetuadas as verificações e validações de todos os dados do cliente, definido pela área de *Compliance*, sendo tal verificação utilizada como processo de *KYC*;

- Observar a classificação de risco dos clientes quando da necessidade de atualização cadastral, em observância a ABR, conforme parâmetros definidos pela Guide, nos termos da norma vigente; e,
- Checar as informações cadastrais dos clientes, bem como identificar sócios, diretores, representantes e beneficiários finais quando da abertura do cadastro, sendo que, na impossibilidade de obter as informações cadastrais ou identificar os beneficiários finais, deverá reportar o caso ao *Compliance*.

Destaca-se que a Guide Investimentos utiliza ferramentas de terceiros, bem como internas para coletar e controlar as informações, dados e movimentações dos investidores, conforme descrito em procedimento específico sobre o tema.

5. Classificação de Risco:

O relacionamento com clientes deve possuir classificação de Risco, nas seguintes categorias: baixo, médio e alto.

As diretrizes para a avaliação e classificação de risco está pautada no Procedimento de Abordagem Baseada em Riscos “ABR”.

A competência de veto de relacionamento em razão dos riscos envolvidos é do Diretor responsável pelo programa de PLD/CFT e/ou Comitê de *Compliance* da Guide. A documentação suporte e pesquisas relacionadas são devidamente arquivadas.

6. Do Procedimento Operacional:

A Guide definiu o Procedimento de Conheça seu cliente – *KYC*, que contém os processos operacionais e demais diretrizes, no dever de buscar conhecer seus investidores no início do relacionamento e durante o processo cadastral, identificando a necessidade de visitas pessoais em suas residências, seus locais de trabalho e em suas instalações comerciais.

As regras são efetivas e consistentes com a natureza, porte, complexidade, estrutura, perfil de risco dos Produtos de Investimento distribuídos e modelo de negócio da Guide, e contém as seguintes diretrizes:

- (i) Da identificação e aceitação do cliente: Pessoa Física “PF” e Pessoa Jurídica “PJ”;
- (ii) Da visita comercial ou reuniões com o cliente;
- (iii) Das ferramentas utilizadas para controle;
- (iv) Da atualização Cadastral;

- (v) Bloqueio de cadastro; e,
- (vi) Da identificação do beneficiário final.

7. Exceções:

O início e/ou manutenção de relacionamento com clientes, abaixo relacionados, somente serão aceitos com a autorização expressa do Diretor responsável pelo programa de PLD/CFT e/ou Comitê de *Compliance* (quando requisitado pelo Diretor), à saber:

- a. Empresas (respectivos sócios e administradores) relacionadas com atividades comerciais cuja movimentação de recursos em espécie seja relevante;
- b. Empresas (respectivos sócios e administradores) comerciantes de antiguidades ou artes, joias, pedras preciosas e artigos de “design”;
- c. Organizações sem fins lucrativos, religiosas, partidos políticos, organizações não governamentais e seus respectivos dirigentes;
- d. Pessoas relacionadas com a produção ou distribuição de armas;
- e. Entidades de apostas devidamente autorizadas;
- f. Clientes detectados em lista de sanções ou restrições emanadas pelo Conselho de Segurança das Nações Unidas (“CSNU”) serão imediatamente rejeitados;
- g. Clientes que sejam classificados como PPE ou Relacionados, com grau de relevância.

O início e/ou manutenção de relacionamento com clientes PPE será decidido mediante análise do Diretor responsável pelo programa de PLD e posterior apresentado no Comitê de *Compliance*.

8. Regulamentação Associada:

- Lei 9.613, de 3 março de 1998 com alterações pela Lei 12.683, de 9 julho de 2012;
- Circular BACEN nº 3.978, de 23 de janeiro de 2020;
- Instrução CVM nº 505, de 11 de setembro de 2011;
- Instrução CVM nº 617, de 05 de dezembro de 2019;
- Código ANBIMA de Regulação e Melhores Práticas;
- e demais normas complementares e associadas.