



POLÍTICA “CONHEÇA SEU CLIENTE”

1. OBJETIVO

O objetivo desta política é estabelecer um conjunto de regras definidas com a finalidade de “Conhecer o Cliente”, buscando identificar e conhecer a origem e constituição do patrimônio e dos recursos financeiros do cliente, atendendo à legislação e normas vigentes aplicáveis na Prevenção à Lavagem de Dinheiro e Financiamento ao Terrorismo. (Lei nº 9.613 de 03/03/1998, Circular nº 3.978 de 23/01/2020 e suas alterações).

Visa ainda, instituir a avaliação de perfil como parte integrante do processo de conhecimento do cliente, adotando prática de coleta de informações que permita a aferição apropriada da situação econômico/financeira do cliente.

2. DISPOSIÇÕES GERAIS

2.1. A Importância do procedimento “Conheça seu Cliente” é uma recomendação do Comitê de Basileia¹ e deve ser realizado na forma de um levantamento de informações sobre o cliente, objetivando conhecer detalhes de sua situação cadastral e financeira.

Aplicar a política de “Conheça seu Cliente” ajuda a proteger a reputação e a integridade Cashway e do sistema bancário, consistindo em obter o máximo de informações possíveis do cliente que possibilite uma melhor compreensão de sua necessidade, sua operação e capacidade financeira.

O contato inicial na captação do cliente traz um cadastro que passa pelo Compliance da Cashway e após a confecção do respectivo contrato. Os colaboradores responsáveis pela captação e relacionamento com os clientes têm o dever constante de observar o comportamento de seus clientes e reportar ao Compliance informações relevantes sob a ótica de prevenção à lavagem de dinheiro.

¹ “O Comitê de Basileia para Supervisão Bancária (*Basel Committee on Banking Supervision – BCBS*) é o fórum internacional para discussão e formulação de recomendações para a regulação prudencial e cooperação para supervisão bancária, composto por 45 autoridades monetárias e supervisoras de 28 jurisdições. O Comitê de Basileia – criado em 1974 no âmbito do Banco de Compensações Internacionais (*Bank for International Settlements – BIS*) tem por objetivo reforçar a regulação, a supervisão e as melhores práticas bancárias para a promoção da estabilidade financeira.” Disponível em: [Recomendações de Basileia \(bcb.gov.br\)](https://www.bcb.gov.br/Recomendacoes-de-Basileia). Acessado em: 05 set. 2022

2.2. Como deve ser feito o “Conheça seu Cliente”:

O processo será iniciado pelo comercial ou área de marketing, visando identificar o perfil de clientes, após o Jurídico/Compliance faz o levantamento das informações dos clientes, com as informações estando de acordo com as regras da Cashway, será confeccionado o contrato e assim inicia-se o relacionamento com o cliente..

2.3. Quais são os procedimentos do “Conheça seu Cliente”? Os clientes após fechar o contrato devem preencher a ficha de compliance em que responderão algumas perguntas, preencherão alguns dados e anexarão alguns documentos solicitados pela Cashway. Após será feita a validação desta ficha e documentos pelo jurídico da Cashway.

Haverá uma atenção especial para os clientes que apresentarem informações ou documentos divergentes daqueles relacionados ao endereço, tais como: endereço informado na ficha cadastral diferente do contrato social ou cadastro na Junta Comercial ou Receita Federal; endereço em área de difícil acesso ou inadequado para execução das atividades; inexistência de empregados no local, ou exerçam atividades supervisionadas por órgãos ambientais.

Da mesma forma, será dada atenção especial aos clientes com data de constituição recente e sócios ou administradores com idade avançada; e, capital social insignificante para o exercício da atividade.

2.4. Informações que devem ser apresentadas:

2.4.1 Ficha Compliance; a) Dados de identificação do cliente; b) informações financeiras (cópia do balanço patrimonial auditado); c) qual órgão regulador; d) Quais são as autoridades regulatórias em que a empresa possui registro; e) Se possui atividade no exterior; f) Se o cliente possui pessoa politicamente exposta na sua base societária; g) Política de privacidade de dados; h) Política de Prevenção à Lavagem de Dinheiro; i) Política de segurança da informação e cibernética e gerenciamento de riscos operacionais e liquidez; j) Código e Ética e Conduta; k) Política de conheça seu cliente.

2.5. Validação e aprovação do “Conheça seu Cliente” é feita pela área de jurídico/compliance da Cashway, que tem a responsabilidade de avaliar a qualidade das informações apresentadas no citado procedimento e se elas atendem aos requisitos mínimos exigidos.

As áreas envolvidas podem solicitar ao responsável pela empresa que complemente o “Conheça seu Cliente” com algumas informações que julgar necessárias para que seja fechado o contrato.

2.6. Renovação e atualização do “Conheça seu Cliente” Tendo em vista que o procedimento “Conheça seu Cliente” retrata um histórico e uma situação e condição econômico/financeira no momento, torna-se necessário manter uma atualização e complementação das informações

inicialmente apresentadas, sempre que alguma das áreas envolvidas no processo (comercial, cadastro, compliance, diretoria) entender necessário.

2.7. Para aprovação de clientes, importante deixar claro a condição de que a Cashway não se relaciona com clientes quando as circunstâncias revelam evidências de corrupção, lavagem de dinheiro, terrorismo, fraude, ocultação de informações, crimes de responsabilidade sócioambiental, prática de trabalho escravo.

3. RESPONSABILIDADES

3.1. Cabe à Diretoria da Cashway:

Aprovar a criação, revisão a cada ano, ou a qualquer tempo em decorrência de novas exigências legais, e cancelamento da presente política.

3.2. Cabe ao comercial e Marketing é responsável pela captação dos clientes e contatos iniciais;

3.3. Cabe ao compliance é responsável pela análise e registro das informações do clientes;

3.4. Cabe ao CEO após análise do Compliance é responsável pela aprovação do cliente na carteira de clientes da Cashway.

CASHWAY TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO S.A.