

bari.

POLÍTICA DE EDUCAÇÃO
FINANCEIRA

SUMÁRIO

1.	OBJETIVO.....	2
2.	ABRANGÊNCIA.....	2
3.	CONCEITO.....	2
4.	REGRAS E DIRETRIZES.....	2
5.	GASTOS.....	3
6.	CALCULO DE RENDA (FIXA E VARIÁVEL).....	5
7.	SITUAÇÕES FINANCEIRAS.....	6
8.	INVESTIMENTOS.....	6
9.	EMPRÉSTIMOS.....	7
10.	ESTRUTURA.....	7
11.	OPERAÇÕES ABRANGIDAS.....	9
12.	MECANISMOS DE ACOMPANHAMENTO E CONTROLE.....	11

1. OBJETIVO

Esta Política tem como finalidade estabelecer os pilares essenciais para a promoção da educação financeira entre os clientes e usuários pessoas naturais do Conglomerado Prudencial Bari ("Bari"), formado pelo Banco Bari de Investimentos e Financiamentos S/A, Bari Companhia Hipotecária e Bari Securitizadora S/A. Seu objetivo é consolidar os princípios, regras e diretrizes que norteiam as iniciativas de educação financeira, assegurando a conformidade com a Resolução Conjunta nº 8, de 21 de dezembro de 2023.

2. ABRANGÊNCIA

Esta política abrange todos os clientes e usuários em todos os níveis, tanto internos quanto externos do Conglomerado Prudencial Bari.

3. CONCEITO

Educação financeira é o processo pelo qual consumidores e investidores aprofundam sua compreensão sobre produtos, conceitos e riscos financeiros. Por meio de informações, orientações e aconselhamentos imparciais, adquirem as habilidades e a confiança necessárias para identificar riscos e oportunidades, fazer escolhas informadas, buscar auxílio quando necessário e tomar medidas eficazes para otimizar sua saúde financeira.

4. REGRAS E DIRETRIZES

As diretrizes que norteiam esta Política de Educação Financeira são baseadas em ética, responsabilidade, transparência e diligência. Elas abrangem todas as fases de concepção, oferta, contratação e pós-contratação de produtos e serviços financeiros, assegurando o comprometimento em promover a educação financeira de forma eficaz.

4.1. Princípios Norteadores

I. **Valor para o cliente:** Prestar informações de forma clara e precisa sobre conceitos e produtos financeiros, garantindo e contribuindo para a organização e planejamento do orçamento pessoal e o aplicável à família, da formação de poupança e da resiliência familiar, e, por fim, à prevenção ao inadimplemento de operações e ao superendividamento.

II. Adequação e personalização: Disponibilizar conteúdo e ferramentas em linguagem acessível, através dos canais mais apropriados e no momento oportuno, de acordo com as características e necessidades de educação financeira dos clientes e usuários, levando em consideração o perfil do público-alvo.

III. Transparência: Divulgar informações de forma transparente, permitindo aos clientes tomarem decisões informadas e conscientes.

4.2 Contribuição

Com o objetivo de promover a saúde financeira dos clientes, as ações de educação financeira devem ser pautadas em quatro eixos fundamentais:

I - Organização e Planejamento do Orçamento Pessoal e do Familiar: Incentivar a elaboração e o controle de orçamentos que contemplem as receitas e despesas de maneira responsável, visando o equilíbrio financeiro e a previsibilidade dos gastos no ambiente familiar.

II - Formação de Poupança e Resiliência Financeira: Promover a cultura da poupança como instrumento de segurança financeira, estimulando a criação de reservas para emergências e a construção de um futuro financeiro estável.

III - Prevenção ao Inadimplemento de Operações e ao Superendividamento: Demonstrar a importância de evitar o acúmulo excessivo de dívidas e sobre os riscos do superendividamento, orientando sobre práticas de consumo consciente, crédito responsável e renegociação de dívidas.

IV – Uso racional de recursos como água, energia elétrica e gás: Incentivar o uso racional de recursos essenciais, como água, energia elétrica e gás, é um pilar importante para a sustentabilidade financeira e ambiental. Incentivar o consumo consciente desses recursos contribui diretamente para a redução de despesas no orçamento familiar e promove um comportamento responsável em relação ao meio ambiente.

5. GASTOS

Para uma boa gestão financeira, é essencial que os clientes e usuários entendam a classificação dos gastos, que pode ser dividida em três categorias: fixos, variáveis e supérfluos. Essas categorias ajudam a ter uma visão clara do orçamento, facilitando o controle e a tomada de decisões mais assertivas.

I. Fixos

Os gastos fixos são despesas recorrentes, geralmente atualizadas anualmente, e tendem a manter o mesmo valor por um período prolongado. São despesas

necessárias e previsíveis, que permitem um planejamento mais seguro no orçamento. Entre os gastos fixos, estão:

- **Tributos anuais:** encargos como IPTU e IPVA, aplicados sobre imóveis e veículos, respectivamente;
- **Encargos recorrentes:** despesas com profissionais como diaristas ou empregados domésticos, além de medicamentos de uso contínuo
- **Despesas de moradia e saúde:** englobam o pagamento de aluguel, condomínio, plano de saúde, matrícula e mensalidades de cursos ou faculdades, seguros, financiamentos ou empréstimos.
- **Assinaturas:** serviços com recorrência prolongada, incluindo academia, plataformas de streaming, entre outros.
- **Pensão alimentícia:** destinada a atender às obrigações alimentares estabelecidas em situações de divórcio ou separação.

Esses gastos exigem um planejamento antecipado, já que representam compromissos mensais que, na maioria dos casos, são inadiáveis.

II. Variáveis

As despesas variáveis referem-se a gastos que apresentam flutuações mensais, influenciados pelo nível de consumo e, muitas vezes, pelas políticas econômicas e tarifas públicas. Estes custos são essenciais, porém adaptáveis conforme o orçamento disponível. Exemplos incluem:

- **Serviços essenciais:** como contas de água, energia elétrica, e gás, que podem variar conforme o consumo.
- **Comunicações:** despesas com telefonia celular e internet, cujos valores podem oscilar com base nos pacotes e uso.
- **Alimentação:** compras em supermercados, feiras e padarias, que refletem os preços dos alimentos e produtos básicos, impactados por fatores econômicos.
- **Transporte e combustível:** gastos com combustíveis, tarifas de transporte público ou serviços de aplicativos de mobilidade, sujeitos à volatilidade dos preços dos combustíveis e ao uso diário.

Monitorar essas despesas e ajustar o consumo são ações fundamentais para equilibrar o orçamento diante das variações mensais e da influência de fatores externos.

III. Supérfluos

Por fim, os gastos supérfluos abrangem despesas com bens e atividades que, embora proporcionem satisfação pessoal são dispensáveis. Em períodos de contenção financeira, esses custos podem ser reduzidos ou eliminados, contribuindo diretamente para o equilíbrio do orçamento. Exemplos incluem:

- Lazer e socialização: despesas em bares, restaurantes e cinemas.
- Cuidado pessoal e moda: visitas a salões de beleza, barbearias e aquisição de roupas, calçados e acessórios.
- Pets e turismo: gastos com serviços de pet shop e viagens.

A gestão criteriosa dos gastos supérfluos é uma estratégia eficaz para ajustar o orçamento, permitindo a criação de uma reserva financeira e viabilizando o alcance de objetivos pessoais, como investimentos ou aquisições relevantes.

6. CALCULO DE RENDA (FIXA E VARIÁVEL)

Entender como realizar o cálculo da renda é um elemento fundamental para que os clientes e usuários realizem uma gestão financeira eficaz, pois permite a análise da capacidade econômica e a formulação de um orçamento coerente. A renda pode ser classificada em fixa e variável, e sua adequada avaliação é crucial para o planejamento financeiro familiar.

- I. **Renda Fixa:** Inclui os salários regulares, que devem ser considerados após a verificação das deduções relacionadas a dependentes, assim como impostos e contribuições. É importante também contabilizar gratificações e bônus que possam ser recebidos de forma periódica.
- II. **Renda Variável:** Compreende todas as fontes adicionais de renda, como atividades autônomas, trabalhos informais, freelances e outros rendimentos esporádicos. É essencial registrar essas quantias, com base no ocorrido em exercícios anteriores, para ter uma visão completa do potencial financeiro.

Na análise da renda, é fundamental considerar se as despesas são compartilhadas entre os membros da família e identificar se dependentes ou agregados contribuem financeiramente. As ações de educação financeira devem ser estruturadas de maneira clara, a fim de proporcionar uma visão precisa sobre a capacidade real dos clientes e usuários de arcar com as despesas e a forma como o peso financeiro é distribuído entre todos. Essa transparência é essencial para uma gestão financeira equilibrada e consciente.

7. SITUAÇÕES FINANCEIRAS

Após a conclusão do cálculo da renda total e das despesas, é fundamental estabelecer estratégias adequadas para enfrentar diferentes cenários financeiros. As iniciativas de educação financeira devem contemplar diferentes cenários, por exemplo:

- I. **Saldo positivo:** Recomenda-se alocar os recursos excedentes para a constituição de uma reserva de emergência, para investimentos ou para a quitação de dívidas, promovendo, assim, uma segurança financeira a longo prazo.
- II. **Saldo neutro:** Quando a renda se iguala ou flutua perto das despesas, é vital proceder com a revisão e o ajuste do orçamento, buscando identificar áreas onde é possível implementar reduções nos gastos, especialmente nas categorias de despesas variáveis e supérfluas.
- III. **Saldo negativo:** Em situações em que as despesas superam a renda, é fundamental reavaliar o orçamento e buscar formas de incrementar a renda, seja por meio de atividades complementares, seja pela renegociação de dívidas. Além disso, é essencial priorizar os gastos essenciais e considerar a adoção de medidas de contenção financeira temporárias, como adiar compras de bens que se apresentem adiáveis.

O entendimento claro da composição da renda, aliado a um planejamento financeiro adequado, é essencial para o alcance de um equilíbrio econômico sustentável e para a prevenção de dificuldades financeiras futuras.

8. INVESTIMENTOS

Manter o hábito de poupar é um dos pilares essenciais para a construção de uma vida financeira equilibrada e segura. Uma reserva financeira bem constituída permite não apenas a realização de objetivos pessoais e profissionais, mas também oferece proteção em situações imprevistas, proporcionando maior tranquilidade no presente e durante a aposentadoria.

As ações de educação financeira devem ser claras no sentido de passar para os clientes e usuários que ao escolher os investimentos, é crucial agir com discernimento. Cada aplicação possui características específicas de liquidez, segurança e rentabilidade, e essas dimensões devem ser analisadas com cuidado. A escolha deve ser alinhada às prioridades individuais, uma vez que

difícilmente um investimento reunirá, simultaneamente, altos níveis de liquidez, segurança e rentabilidade.

Além disso, o autoconhecimento é uma etapa essencial no processo de investimento. Realizar uma autoavaliação para determinar o perfil de investidor, seja ele conservador, moderado ou arrojado é importante para definir o grau de exposição ao risco que se adequa melhor às preferências e necessidades de cada pessoa.

A regularidade é também um aspecto fundamental. É recomendável estabelecer como reserva uma parcela do salário mensal para investir de forma disciplinada. Esse hábito, quando mantido ao longo do tempo, tende a acumular resultados consistentes.

Por fim, é indispensável indicar aos clientes e usuários a importância de ler com atenção os prospectos das aplicações financeiras antes de investir. As informações sobre taxas, tarifas, rentabilidade e incidência de impostos são fundamentais para um planejamento financeiro consciente e ajudam a evitar surpresas que possam comprometer os rendimentos.

9. EMPRÉSTIMOS

O empréstimo consiste em um recurso financeiro adicional, obtido de instituições como bancos e financeiras, que permite ao cliente adquirir bens ou serviços sem a necessidade de possuir o valor total à vista. O cliente deve ser orientado, por meio das ações de Educação financeira, a escolher a modalidade mais adequada às suas necessidades. A compreensão dos custos associados, como taxas de juros e encargos, é fundamental para utilizar o crédito de forma consciente e evitar problemas financeiros futuros. Afinal, o uso adequado do crédito pode ser um grande aliado para a realização de projetos e sonhos, mas é necessário utilizá-lo com responsabilidade.

10. ESTRUTURA

10.1. Clientes do Bari

Os clientes são divididos em dois grupos: clientes internos e clientes externos.

Os clientes internos são:

- Colaboradores, administradores, funcionários, fornecedores e parceiros de negócios; e
- Prestadores de serviços que atuam em nome do Bari.

Os clientes externos são:

- Correntistas;
- Investidores;
- Prepostos;
- Procuradores;
- Representantes;
- Titulares (que possuem contratos de crédito imobiliário em seu nome);
- Coobrigados (que compõem rendas para firmação do contrato de crédito imobiliário); e
- Cônjuges (que assinam como anuentes para firmação de contrato de crédito imobiliário).

10.2. Produtos abrangidos

As ações de educação financeira abrangem os seguintes produtos:

- Conta Digital;
- Cartões;
- Investimentos;
- Crédito Imobiliário; e
- Crédito Consignado

10.3. Canais de divulgação das ações

Como forma de atender aos clientes e usuários, o Bari visa atingir a máxima eficiência em *omnichannel*¹, utilizando os seguintes meios de comunicação:

- Página na web ("Bariblog") dedicada exclusivamente à educação financeira: O Bariblog oferece conteúdos educativos sobre finanças, complementando as informações dos produtos e atendendo ao propósito do banco: "Transformar realidades financeiras através de um crédito mais justo, saudável e inteligente." Este propósito está alinhado à missão de promover o acesso a produtos de crédito mais inteligentes e justos para todos os brasileiros, independentemente da localização. A área de "Perguntas Frequentes" reforça o compromisso do Banco Bari em combinar soluções digitais com um atendimento humano, incentivando uma relação responsável e saudável com o crédito;
- Banner sobre educação financeira dentro do aplicativo do Banco Bari, que direciona o cliente à página de Educação financeira acima mencionada; e
- Redes Sociais (Instagram, Facebook, X, LinkedIn).

¹Omnichannel é uma estratégia de conteúdo entre canais que as organizações usam para melhorar experiência com usuário e conduzir melhores relacionamentos com seu público nos pontos de contato.

O site, o aplicativo e os produtos do Bari são desenvolvidos com um foco cada vez maior na experiência do usuário, integrando conceitos de economia comportamental, como arquitetura de escolha e nudges², além dos princípios de educação financeira. Esse modelo visa simplificar a tomada de decisões financeiras e agregar valor ao cliente, promovendo interações intuitivas e alinhadas às necessidades e objetivos dos usuários.

² Objetivo de alterar comportamentos de uma maneira previsível, sem limitar o poder de escolha.

11. OPERAÇÕES ABRANGIDAS

11.1 Crédito Imobiliário

O crédito imobiliário oferecido pelo Banco Bari é destinado a pessoas físicas e jurídicas interessadas em adquirir, reformar ou construir um imóvel por meio de financiamento imobiliário. Além disso, é possível realizar um empréstimo sem destinação específica, conhecido como "home equity", desde que garantido por um imóvel devidamente avaliado e vinculado ao contrato de crédito por meio de alienação fiduciária.

Em conformidade com diretrizes do Banco Central, operações acima de R\$ 50.000,00 devem ser reavaliadas, anualmente, permitindo uma análise mais detalhada das condições de crédito, não só na origem bem como no seu curso. Essa abordagem não apenas incentiva a transparência e a responsabilidade, mas também proporciona ao cliente uma melhor compreensão de sua capacidade de pagamento, contribuindo para uma gestão financeira saudável e consciente.

O Bari busca promover a educação financeira em todas as fases do relacionamento com o cliente, inclusive na pré-contratação de produtos. No website, os usuários têm acesso a uma calculadora de simulação de empréstimo, que permite avaliar antecipadamente valores e condições, facilitando a compreensão dos compromissos financeiros associados ao crédito.

As características do produto são apresentadas de maneira clara, reforçando o compromisso com a transparência e fornecendo orientações educativas. Além disso, a análise gráfica das taxas de juros, exibida na seção "Vantagens" do mesmo endereço, oferece dados atualizados para cada modalidade, assegurando que o cliente compreenda os custos envolvidos e possa tomar decisões bem fundamentadas.

O Bari promove o planejamento financeiro com orientações na seção "Como posso utilizar o dinheiro?", disponível na mesma página, ajudando os clientes a

organizarem suas finanças para objetivos como a quitação de dívidas ou a realização de viagens. A seção "Contratar o empréstimo é fácil" descreve as etapas do processo de contratação, reforçando a transparência em todas as fases até a liberação do crédito.

11.2 Crédito Consignado

O crédito consignado é uma modalidade de empréstimo oferecida pelo Banco Bari a servidores de empresas públicas, prioritariamente e nas três esferas: federal, estaduais e municipais, bem como a beneficiários do INSS, através de convênios. Também foi estendido aos funcionários do clube comercial Barigui a oferta deste produto. Nessa operação, os pagamentos são descontados diretamente dos holerites dos devedores a cada mês, com a devida autorização dos clientes, sendo praticadas, em geral, taxas de juros abaixo de outros produtos sem garantia real, como cheque especial e cartão de crédito.

Referente a esse produto, o Bari disponibiliza em seu website o conceito do produto e a margem consignável necessária a efetivação do empréstimo, que é o percentual máximo do salário do pretendente, que pode ficar comprometido para um ou mais empréstimos consignados. Dependendo do convênio, a margem varia entre 30% e 40% da remuneração líquida. É a partir dela, é que são calculadas as condições de empréstimo, garantindo que o pagamento caiba no bolso do cliente. Como se depreende é um produto bem favorável para atender clientes que necessitem de empréstimos para compor suas necessidades no curto prazo.

11.3 Banco Digital

O Banco Bari opera como um banco digital por meio de um aplicativo para smartphones. Através dessa plataforma, os clientes podem gerenciar suas contas de pagamento e contas correntes. Entre os produtos disponíveis, destaca-se a conta objetivo, que possibilita a reserva de valores para finalidades específicas, ajudando o cliente a alcançar metas financeiras e a construir um futuro mais seguro. Essa ferramenta é ideal para quem busca desenvolver o hábito de poupar, aprender a investir e ter mais controle e organização sobre suas finanças.

Além disso, o Banco Bari oferece investimentos em renda fixa, incluindo CDB, LCI e CRI. Também estão disponíveis cartões de crédito e débito da bandeira ELO, com duas modalidades:

- **Cartão com garantia de imóvel:** permite que o titular use um imóvel como garantia para obter um limite de crédito, possibilitando o financiamento

da fatura do cartão com juros mais baixos, calculados com base na avaliação do imóvel.

- **Cartão sem garantia real:** indicado para compras no varejo, sem necessidade de garantia.

A seguir, apresentamos o portfólio de produtos disponíveis aos clientes por meio dos canais digitais:

- Conta corrente com as seguintes funcionalidades: Transferências via TED/TEF; Emissão de boleto para depósito em conta; Pagamento de boleto; Saque.
- Pix;
- Cartão de débito.
- Cartão de crédito: Cartão virtual; Parcelamento da fatura.
- Investimentos em renda fixa: CDB, LCI, e CRI – Somente para investidores com perfil estabelecido.

Conforme mencionado no item 10.3, dentro do aplicativo do Banco Digital é possível encontrar um banner sobre educação financeira que direciona o cliente ao Bariblog.

Ressaltamos que o PIX não tem cobrança de tarifa para Pessoas Físicas.

12. MECANISMOS DE ACOMPANHAMENTO E CONTROLE

As ações de educação financeira devem ser avaliadas com base em seu alcance e nos resultados obtidos.

- I. **Alcance:** Todas as atividades de educação financeira devem ser comunicadas à equipe de Compliance, levando em consideração os seguintes aspectos:
 - Objetivo da ação;
 - Relação com os produtos ofertados;
 - Periodicidade; e
 - Número de pessoas atingidas.
- II. **Resultados:** É essencial implementar práticas que permitam a mensuração da eficácia e dos resultados das ações de Educação financeira. Para isso, deverão ser desenvolvidos indicadores específicos, adequados às particularidades de cada tipo de estratégia.

- III. **Progresso das ações:** As ações de educação financeira devem ser periodicamente revisadas e, com base nas avaliações dos resultados, deverão ser propostas melhorias e ajustes para aprimorar sua efetividade.