



Política de *Suitability*

Setembro de 2018

I - INTRODUÇÃO

Suitability consiste, na atividade de consultoria de investimentos, em conhecer os perfis dos clientes e verificar se os produtos, serviços ou operações financeiras são adequados ao mesmo para, tão somente após observada esta aderência, efetuar recomendações de investimentos ou desinvestimentos.

Esta regra passou a vigorar obrigatoriamente para todas as sociedade fiscalizadas pela Comissão de Valores Mobiliários - CVM a partir do advento da Instrução CVM nº 539/13, que dispõe sobre o dever de verificação da adequação dos produtos, serviços e operações ao perfil do cliente.

A presente Política de *Suitability* (“Política”) abrange (i) as obrigações que os colaboradores responsáveis pela consultoria de valores mobiliários precisam seguir; (ii) a classificação dos produtos e serviços da **CUNHA E BRITIS CONSULTORIA DE VALORES MOBILIARIOS LTDA. (“THEMA”)** para o atendimento a essa política; (iii) o processo de coleta das informações do cliente, determinação e classificação de seu perfil; (iv) o processo de monitoramento da adequação a essa política; e (v) o tratamento realizado em casos de divergências à Política.

Os colaboradores da **THEMA** não podem recomendar produtos, realizar operações ou prestar serviços sem que verifiquem a suas adequações ao perfil do cliente.

A responsabilidade pela execução e cumprimento dessa política é do Diretor de *Suitability*.

II - QUESTIONÁRIO DE *SUITABILITY*

Ao iniciar o relacionamento com a **THEMA**, o cliente recebe o Questionário de *Suitability*, na forma do Anexo I, o qual deve ser preenchido e assinado.

Este questionário possui uma lista de perguntas elaboradas pela **THEMA** como objetivo de verificar se: (i) o produto, serviço ou operação é adequado aos objetivos e horizonte de tempo de investimento do cliente; (ii) a situação financeira do cliente é compatível com o produto, serviço ou operação; e (iii) o cliente possui o conhecimento e experiência necessários para compreender os riscos relacionados ao produto, serviço ou operação.

III - IDENTIFICAÇÃO DO PERFIL DO CLIENTE

Após o preenchimento do Questionário de *Suitability*, é determinado pela Diretoria de *Suitability*, o perfil do cliente, classificado entre uma das três categorias, nos termos abaixo:

(i) Conservador - O investidor com o perfil conservador possui a segurança como referência para os seus investimentos, razão pela qual prefere assumir os menores riscos possíveis. Com baixa tolerância a risco, geralmente possui necessidade de resgate em curto período de tempo.

(ii) Moderado - O investidor com o perfil moderado considera a segurança importante também mas está disposto a correr algum risco com parte do seu patrimônio na busca por ganhos no médio e longo prazos.

(iii) Agressivo - O investidor com o perfil agressivo possui alta tolerância a risco, baixa ou nenhuma necessidade de liquidez no curto / médio prazo e opta por operações com características de risco na busca por retornos diferenciados no longo prazo.

Para cada um dos perfis acima - Conservador, Moderado e Agressivo -, há uma cesta de produtos, serviços e operações a ser definida de acordo com os objetivos observados e com a classificação efetuada pela **THEMA**.

O cliente poderá investir apenas nos produtos, serviços e operações que estiverem disponíveis na cesta sob seu perfil.

O Questionário de *Suitability* deve ser arquivado, de forma eletrônica ou física, pelo prazo mínimo de 5 (cinco) anos.

A reavaliação do perfil do cliente deverá ser feita em intervalos não superiores a 24 (vinte e quatro) meses, reaplicando-se novamente o Questionário de *Suitability*.

IV - DISPENSA DA APLICABILIDADE DO PERFIL DE *SUITABILITY*

A Diretoria de *Suitability* está dispensada de executar o procedimento acima descrito, desde que os clientes em questão se enquadrem em algumas das categorias de Investidores Profissionais ou Qualificados, assim classificados, nos termos das Instruções CVM nº 539/2013 e 554/14, a saber:

Os Investidores Profissionais, dispensados da aplicação do Processo de *Suitability*, são:

- (i) instituições financeiras e demais instituições autorizadas a funcionar pelo Banco Central do Brasil;
- (ii) companhias seguradoras e sociedades de capitalização;
- (iii) entidades abertas e fechadas de previdência complementar, sendo estas últimas conhecidas como fundos de pensão;
- (iv) fundos de investimento;
- (v) clubes de investimento, desde que tenham a carteira gerida por administrador de carteira de valores mobiliários autorizado pela CVM;
- (vi) agentes autônomos de investimento, administradores de carteira, analistas e consultores de valores mobiliários autorizados pela CVM, em relação a seus recursos próprios; e
- (vii) investidores não residentes.

Os Investidores Qualificados, dispensados da aplicação do Processo de *Suitability*, são:

- (i) investidores profissionais; e

(ii) clubes de investimento, desde que tenham a carteira gerida por um ou mais cotistas, que sejam investidores qualificados.

Os regimes próprios de previdência social instituídos pela União, pelos Estados, pelo Distrito Federal ou por Municípios são considerados investidores profissionais ou investidores qualificados apenas se reconhecidos como tais, conforme regulamentação específica expedida pelo Ministério da Previdência Social. Cabe Diretoria de *Suitability* verificar o enquadramento para estes tipos de clientes.

V - INVESTIDORES PROFISSIONAIS OU QUALIFICADOS

São eles que, não obstante, estarem dispensados de submissão ao processo de *suitability*, deverão, caso aplicável, emitir declarações, na forma de anexos, nos termos abaixo:

- (i) pessoas físicas ou jurídicas consideradas investidores profissionais que possuam investimentos financeiros em valor superior a R\$1.000.000,00 (um milhão de reais) e que, adicionalmente, atestem por escrito a sua condição de investidor qualificado mediante termo próprio, na forma do Anexo II;
- (ii) as pessoas físicas que tenham sido aprovadas em exames de qualificação técnica ou possuam certificações e/ou credenciamentos aprovados pela CVM como requisitos, conforme o caso, para o registro de agentes autônomos de investimento, administradores de carteira, analistas e consultores de valores mobiliários, em relação a seus recursos próprios, e
- (iii) pessoas físicas ou jurídicas consideradas investidores qualificados que possuam investimentos financeiros em valor superior a R\$ 10.000.000,00 (dez milhões de reais) e que, adicionalmente, atestem por escrito a sua condição de investidor profissional mediante termo próprio, na forma do Anexo III.

VI - CATEGORIA DOS PRODUTOS, SERVIÇOS E OPERAÇÕES FINANCEIRAS

Para a determinação da cesta de produtos, serviços e operações financeiras compatíveis com o perfil do cliente, é necessário analisar e classificar os produtos com os quais a **THEMA** atua, identificando as características que possam afetar sua adequação ao perfil do cliente.

São consideradas, para efeito desta Política, produtos, serviços e operações financeiras, dentre outras:

- (i) fundos de investimento de quaisquer naturezas;
- (ii) clubes de investimento;
- (iii) carteiras administradas;
- (iv) posições em ações ou títulos públicos e ativos privados;
- (v) poupança;
- (vi) investimentos no exterior;
- (vii) planos de previdência privada, tais como Planos Geradores de Benefícios Livres - PGBLs e Vida Gerador de Benefícios Livres - VGBLs.

Não são consideradas, para efeito desta Política, produtos, serviços e operações financeiras:

- (i) títulos de capitalização; e
- (ii) titularidade de bens imóveis.

Na análise e classificação das categorias de produtos, serviços e operações financeiras devem ser considerados, no mínimo, os seguintes fatores:

- (i) os riscos associados aos produtos, serviços e operações financeiras e seus ativos subjacentes, em caso de instrumentos derivativos;
- (ii) o perfil dos emissores e prestadores de serviços associados aos produtos, serviços e operações financeiras;
- (iii) a presença de garantias; e
- (iv) os prazos de carência.

Segue abaixo a classificação dos produtos, serviços e operações financeiras, segundo os seus respectivos níveis de risco:

(i) Risco Baixo: Produto, serviço ou operação dotado de probabilidade menor que 1% (um por cento) de perda do patrimônio investido em um horizonte de tempo de 1 (um) ano, tendo liquidez imediata, sendo os títulos e valores imobiliários emitidos exclusivamente pelo governo federal e/ou pessoas jurídicas com balanço auditado por auditoria externa independente e dotados de *rating* não especulativo concedido por agência de classificação renomada.

(ii) Risco Médio: Produto, serviço ou operação dotado de probabilidade menor que 10% (dez por cento) de perda do patrimônio investido em um horizonte de tempo de 1 (um) ano, podendo ter até 5 (cinco) dias úteis de prazo de resgate, sendo os títulos e valores mobiliários emitidos exclusivamente por pessoas jurídicas com balanço auditado.

(iii) Risco Alto: Produto, serviço ou operação dotado de probabilidade de perda de até 50% (cinquenta por cento) do patrimônio investido em um horizonte de tempo de 1 (um) ano, podendo ter até 3 (três) meses de prazo de resgate, com títulos emitidos por qualquer emissor que não tenha histórico de inadimplência.

(iv) Risco Altíssimo: Produto, serviço ou operação dotado de probabilidade de perda total ou superior do patrimônio investido em um horizonte de tempo de 1 ano, sendo o resgate restrito apenas ao vencimento da operação, liquidação do produto ou cessação da prestação do serviço por decorrência do prazo.

A Diretoria de *Suitability* é o responsável pela categorização dos produtos, serviços e operações financeiras passíveis de recomendação pela **THEMA**. Essa classificação deve ser feita antes de qualquer processo de recomendação a clientes e revista anualmente.

VII - PRODUTOS, SERVIÇOS E OPERAÇÕES FINANCEIRAS COMPLEXAS

A crescente complexidade dos produtos, serviços e operações financeiras e a inovação financeira tornaram o risco associado ao investimento menos aparente para os investidores. Alguns destes produtos, serviços e operações financeiras têm características únicas que podem não ser bem compreendidos.

Tipicamente, o nível de complexidade da estrutura de um produto, serviço e operação financeira afetará a facilidade com que o perfil de risco/recompensa ligado ao mesmo possa ser

compreendido. Além disso, em determinadas situações, os agentes de mercado podem receber incentivos para vender instrumentos financeiros não adequados aos seus clientes, o que aumenta o potencial para operações igualmente inadequadas, perda de confiança dos investidores e distorções de mercado.

Produtos complexos referem-se a produtos, serviços e operações financeiras, cujos termos e características não são comumente conhecidos pela média dos clientes de varejo, em oposição aos instrumentos mais tradicionais ou simples, possuindo uma estrutura complexa, difícil de valorar, de modo que as suas avaliações exigem habilidades e/ou sistemas específicos, e/ou têm um mercado secundário muito limitado ou nenhum, sendo, portanto, potencialmente ilíquidos.

Portanto, a **THEMA** considera produto, serviço e operação financeira complexa, todo e qualquer produto que:

- (i) tenha assimetria no comportamento de possíveis resultados da operação ou produto;
- (ii) a metodologia de precificação específica dificulte a avaliação do preço pelo cliente;
- (iii) tenha índices de referência distintos dos *benchmarks* usuais do mercado, tais como CDI, Ibovespa e IPCA, ou que representem combinações de índices em diferentes proporções na cesta;
- (iv) possua “barreiras” e/ou de saída da aplicação;
- (v) tenha pagamentos e/ou eventos de descontinuidade;
- (vi) tenha proteção de capital e/ou garantias condicionadas, garantias estas que possam ser perdidas em função da ocorrência de determinados eventos e/ou garantias diferenciadas ou subordinação;
- (v) possua eventos de conversibilidade entre ativos de diferentes naturezas;
- (vi) tenha cessão de crédito e/ou lastro específico; e
- (vii) possua cláusulas unilaterais de recompra por parte do emissor.

VII - MONITORAMENTO

A Diretoria de *Suitability* é responsável por:

- (i) monitorar a recomendação de produtos, serviços e operações financeiras somente adequadas ao perfil do cliente;
- (ii) monitorar o oferecimento dos produtos, serviços e operações financeiras para clientes cujas informações relativas ao perfil de *suitability* estejam atualizadas;
- (iii) monitorar o enquadramento do perfil dos clientes vis-à-vis a categoria do produto, serviço e operação financeira recomendada pela **THEMA**;
- (iv) gerenciar ocorrências de “desenquadramento”, caso ocorram;
- (v) avaliar a efetividade do processo de definição do perfil;
- (vi) adotar práticas corretivas em caso de distorções encontradas em todo o processos do *Suitability*.

Entende-se por “desenquadramento”, as situações quando o cliente ordena a realização da primeira transação com determinado produto ou serviço ou celebração de operação financeira, sendo que:

- (i) o seu perfil não seja adequado ao produto, serviço e operação financeira;
- (ii) não sejam obtidas as informações que permitam a identificação do seu perfil do cliente; ou
- (iii) as informações relativas ao perfil do cliente não estejam atualizadas.

Nestes casos, o colaborador da **THEMA** deve:

- (i) alertar o cliente acerca da ausência ou desatualização do perfil ou da sua inadequação, com a indicação das causas da divergência e
- (ii) obter do cliente assinatura do Termo de Ciência de Risco, na forma do Anexo IV, de que está ciente da ausência, desatualização ou inadequação de perfil.

VIII - TREINAMENTO

Todos os colaboradores da **THEMA** que tenham contato com clientes recebem o treinamento referente aos procedimentos descritos nesta Política quando ingressam na sociedade e depois, anualmente, recebem novo treinamento, ou a qualquer momento, quando houver alteração proveniente de mudança legal ou regulamentar. Trata-se de um treinamento mandatório para estes colaboradores.

A Diretoria de *Suitability* mantém registro de todos os colaboradores que recebem os treinamentos de *Suitability*.

IX - DISPOSIÇÕES GERAIS

Esta Política é de uso exclusivo da **THEMA**, podendo ser disponibilizada a terceiros mediante aprovação da Diretoria de *Suitability*.

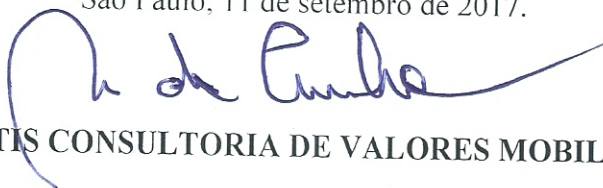
Os colaboradores declaram-se cientes de que a **THEMA** pode monitorar quaisquer atividades por eles desenvolvidas com o intuito de identificar casos suspeitos ou em desconformidade com a presente Política.

A Diretoria de *Suitability* é responsável pela atualização anual, ou conforme advenham novas regulamentações, da presente Política, que esta deve estar em conformidade com as mudanças legais e regulamentares aplicáveis.

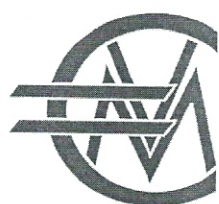
Periodicamente, a **THEMA** poderá publicar políticas e normas adicionais, complementares e/ou atualizações, devendo ser conferida a necessária divulgação aos colaboradores.

Em caso de infração à presente Política, a **THEMA** aplicará ação disciplinar, devendo observar a gravidade da infração ou hipótese de reincidência para, então, decidir por qual tipo de penalidade aplicará, podendo culminar em rescisão por justa causa do contrato de trabalho ou motivada em caso de contrato de outra natureza.

São Paulo, 11 de setembro de 2017.



CUNHA E BRITIS CONSULTORIA DE VALORES MOBILIARIOS LTDA.



THEMA

Consultoria de Valores Mobiliários

ANEXO I

PERFIL DE RISCO - QUESTIONÁRIO DE SUITABILITY – PESSOA FÍSICA

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

DADOS DA TITULARIDADE

Nome do Titular (1)		CPF	
Nome do Titular (2)		CPF	

Responda a todas as perguntas abaixo marcando com um “X” a opção que melhor se enquadra ao seu perfil:

1	Qual a sua faixa etária?
	Até 36 anos
	Entre 37 e 55 anos
	Acima de 56 anos
2	Em que faixa de valor situa-se o montante de seus investimentos financeiros?
	Até R\$ 10.000,00
	De R\$ 10.000,01 a R\$ 100.000,00
	De R\$ 100.000,01 e R\$ 299.999,99
	Mais de R\$ 300.000,00
3	Em que horizonte de tempo você estima resgatar os recursos investidos?
	menos de 1 ano
	entre 1 e 2 anos
	mais de 2 anos
4	O valor dos investimentos financeiros (citado na pergunta 2 corresponde a aproximadamente que percentual do seu patrimônio total (bens imóveis e móveis, aplicações financeiras e investimentos)?
	De 0% a 10%

	De 11% a 20%
	Acima de 20%
5	Como você avalia o seu conhecimento e experiência no mercado financeiro?
	Nenhum ou pouco, preciso de orientações
	Conheço os fundamentos e tenho alguma experiência no mercado de ações à vista
	Tenho conhecimento, experiência com derivativos (Ex. Termo, Opções, Futuros de Índices, BTC)
6	Qual das alternativas melhor define os seus objetivos de investimento?
	Preservar o capital, contra a inflação
	Aumento real do capital em relação a inflação, limitando possíveis perdas em até 20% do valor
	Obter ganhos expressivos sobre o capital, estando disposto a assumir maiores riscos
7	Indique em que produtos você possui investimentos atualmente na THEMA ou em outras Instituições ou que pretende investir?
	Poupança, fundos de renda fixa ou títulos públicos
	Ações à vista, fundos de ações e multimercados, BTC Doador, e mais os anteriores
	Derivativos (Ex. Termo, Opções, Futuros de Índices, BTC Tomador e outros) e mais os anteriores.
8	Quanto do valor citado na pergunta 2 você aplicaria em um investimento de risco, considerando que este poderia lhe trazer um ótimo retorno?
	Não aplicaria em um investimento de risco
	Aplicaria até 20%
	Aplicaria mais de 20% ou até mesmo todo
9	Qual das alternativas melhor define o seu apetite a risco nos investimentos no mercado
	Não pretendo assumir riscos
	Estou disposto a assumir riscos para alcançar maior rentabilidade
	Estou disposto a assumir maiores riscos para alcançar rentabilidade expressiva
10	Que decisão você tomaria se estivesse investido em um produto de renda variável (ações, termo, opções ou outros) e ocorresse uma queda de 20% em suas posições?
	Venderia todas as posições e aplicaria em renda fixa
	Manteria o investimento, aguardando recuperação do mercado
	Aumentaria o investimento nas posições para reduzir o custo médio

Perfil de Risco do Cliente:	
------------------------------------	--

Declaro, para todos os fins e efeitos de direito, que:

a) tomei conhecimento do meu perfil de investidor, aferido a partir das informações prestadas por mim;

b) tenho plena ciência de que a realização de investimentos por mim solicitados será de minha exclusiva responsabilidade, mesmo que não estejam adequados ao meu perfil de investidor;

c) compreendo e assumo os riscos financeiros relacionados ao investimento de meus recursos, feitos de acordo com a minha solicitação;

d) estou ciente de que a probabilidade e montante de perdas indicadas são meras estimativas, pois não é possível prever o percentual exato de perdas ou ganhos potenciais;

e) é recomendada a leitura cuidadosa do prospecto e do regulamento do fundo de investimento que deseja efetuar aplicações;

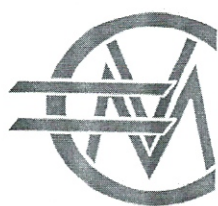
f) isento a **CUNHA E BRITIS CONSULTORIA DE VALORES MOBILIARIOS LTDA.** de toda e qualquer responsabilidade no caso de eventual questionamento por parte dos órgãos fiscalizadores, bem como por eventuais perdas decorrentes dos investimentos realizados.

Local: _____

Data: __ / __ / __

Assinatura Titular (1): _____

Assinatura Titular (2): _____



THEMA

Consultoria de Valores Mobiliários

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 poder ser adquiridos por investidores profissionais.

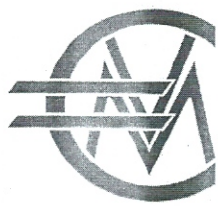
Declaro, sob as penas da lei, que possuo investimentos financeiros em valor superior a R\$10.000.000,00 (dez milhões de reais).

Local: _____

Data: __ / __ / __

Assinatura do Titular (1): _____

Assinatura do Titular (2): _____



THEMA

Consultoria de Valores Mobiliários

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.

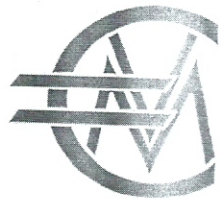
Declaro, sob as penas da lei, que possuo investimentos financeiros em valor superior a R\$1.000.000,00 (um milhão de reais).

Local: _____

Data: __ / __ / __

Assinatura do Titular (1): _____

Assinatura do Titular (2): _____



THEMA

Consultoria de Valores Mobiliários

ANEXO IV

TERMO DE CIÊNCIA DE RISCO SUITABILITY

DADOS DA TITULARIDADE

Nome do Titular (1)		CPF	
Nome do Titular (2)		CPF	

Nome do Fundo		CNPJ	
---------------	--	------	--

Perfil do Cliente		Classificação do Fundo	
-------------------	--	------------------------	--

Prezados Senhores,

Com base no disposto na Política de *Suitability* adotada pela **CUNHA E BRITIS CONSULTORIA DE VALORES MOBILIARIOS LTDA. ("THEMA")**, declaro estar ciente de que o meu perfil *suitability* está em desconformidade com a classificação do Fundo de Investimento 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 **THEMA** de qualquer tipo de responsabilidade decorrente deste desenquadramento de perfil.

Local _____

Data: / /

:

Assinatura do Titular (1): _____

Assinatura do Titular (2): _____