

## Política de *Suitability* - Perfil do Investidor

Fevereiro de 2018

### Sumário

1. Introdução
2. Objetivo
3. Tipos de instrumentos financeiros
4. Definição do Perfil do Investidor
5. Monitoramento
6. Ausência de definição do perfil
7. Vedações
8. Dispensa do dever de verificar o perfil do cliente
9. Treinamento Interno
10. Controles Internos
11. Considerações Finais

### 1 Introdução

A verificação da adequação dos investimentos ao perfil dos clientes (*Suitability*) foi abordada primeiramente em 1999 na Instrução 306 da CVM e posteriormente na Instrução CVM nº 387/2003.

Antecipando-se à regulação, a Anbima, em seu Código de Regulação para Fundos de Investimentos, exige a verificação de adequação ao perfil do cliente para cotistas de fundos.

Nossa Instituição, como administradora e gestora de fundos de investimentos, aderentes ao referido Código, passou a aplicar o questionário para apuração do perfil do investidor.

Em 2013 foi editada a Instrução nº 539 da Comissão de Valores Mobiliários, que passou a regular definitivamente o tema, entrando em vigor em 1º de julho de 2015.

A Solidus S/A CCVM, desde 2010 adotou Política de *Suitability*, aplicando seu questionário em todos os clientes que se cadastraram desde então.

O questionário Perfil do Investidor tem como objetivo verificar a adequação dos investimentos pretendidos pelo investidor ao seu perfil de investimentos. Este procedimento é importante para que o cliente compreenda os riscos envolvidos nas operações pretendidas e para que a Corretora entenda os objetivos de investimento do cliente para lhe oferecer os produtos que melhor se enquadrem em seu perfil.

### 2 Objetivo

O objetivo desta política é verificar se o produto, serviço ou operação é adequado ao objetivo de investimentos do cliente.

Na persecução deste objetivo, a Corretora verifica a situação financeira do cliente, se há conhecimento e compreensão dos riscos relacionados à operação, seu conhecimento sobre os produtos, serviços e operações pretendidos, seu grau de escolaridade, finalidade do investimento entre outras informações.

A verificação destas informações se dá através da Análise do Perfil do Investidor, com o preenchimento de questionário específico e de informações coletadas de acordo com a “Política Conheça seu Cliente”.

### 3 Tipos de instrumentos financeiros (não-complexos e complexos)

A Solidus divide os instrumentos financeiros com os quais trabalha em dois tipos: não-complexos e complexos. Os instrumentos não-complexos são aqueles que possuem estrutura de simples compreensão, não apresentando necessariamente menor risco. Já os instrumentos financeiros complexos apresentam estrutura diferenciada, normalmente apresentando maior risco, exigindo do investidor conhecimento e experiência de mercado, pois podem apresentar menor liquidez, maior volatilidade e prazo de investimento.

Sempre que considerar a distribuição de algum produto de investimento complexo, a corretora determinará o público-alvo permitido para a alocação, ou seja, considerará o perfil de risco do investidor. No caso de produtos complexos foi estabelecida a regra de disponibilizar tais produtos somente para clientes de perfil arrojado.

São considerados produtos ou instrumentos financeiros não-complexos ações negociadas no mercado regulamentado, títulos de emissão da dívida pública, fundos de investimento em renda fixa, produtos de previdência modalidade renda fixa, BTC, fundos de investimentos em ações, multimercados e imobiliários. Os produtos não-complexos possuem características diferentes entre si, dependendo da classe do ativo e do ativo em si, mas são normalmente de fácil precificação, com liquidez de média à alta (dependendo do ativo), não possuem *lock-up period*, *bid-ask spread* reduzido ou nulo, não possuem taxa de saída, existência de *benchmarks* para comparação, entre outras.

Os instrumentos financeiros complexos consistem de ações negociadas no mercado não-regulamentado, fundos de investimento em participações, fundos de investimento em direitos creditórios, fundos estruturados com perda de capital, títulos com derivativos embutidos, derivativos com perdas ilimitadas, warrants, títulos sobre mercadorias, CDO, Credit Linked Notes entre outros. Algumas características comuns aos produtos complexos que aumentam o risco associado são dificuldade de precificação correta dos ativos, falta de liquidez, longo período de venda não permitida (*lock-up period*), *bid-ask spread* grande, taxa de saída, *default* de dívidas, volatilidade irreal, ausência de *benchmarks*, subordinação de pagamento, entre outras.

Cabe ressaltar que a corretora não oferece produtos complexos, conforme definição da Instrução CVM nº 539/13 e nas diretrizes da Anbima.

#### 4 Definição do Perfil do Investidor

O questionário para identificação do perfil deverá ser respondido por todos os clientes, sendo parte integrante da Ficha Cadastral de Pessoas Físicas e Jurídicas. Para fins de atualização do perfil do investidor, o questionário pode ser entregue individualmente.

O questionário é composto de treze questões, que contemplam os seguintes aspectos: experiência em matéria de investimentos, horizonte de tempo de avaliação do investimento, situação econômica do investidor e objetivo e tolerância a risco, por parte do mesmo.

Cada questão possui três alternativas de respostas (a), (b) e (c), sendo que cada alternativa vale 0, 1 e 2 pontos, respectivamente.

A tabulação do questionário nos remete ao perfil do investidor, que está dividido em conservador, moderado e arrojado.

Abaixo resumo da tabulação:

Perfil				
De	0	até	5	Conservador
De	6	até	18	Moderado
De	19	até	26	Arrojado

**Perfil Conservador:** Investidor avesso ao risco, sendo recomendados investimentos em renda fixa, tesouro direto e produtos de previdência modalidade renda fixa.

**Perfil Moderado:** Investidor apto a trabalhar com risco, com perfil para investimento em ações. Produtos como tesouro direto, operações no mercado a vista, Day-trade, clubes, BTC Doador, fundos de investimentos em ações, multimercados, cotas, renda fixa e imobiliário são opções de investimento.

**Perfil Arrojado:** Investidor aceita trabalhar com um alto risco, com perfil para operar com ações, BTC Tomador, derivativos e mercado futuro de ações, juros, commodities e moedas. Ainda aceita trabalhar com produtos complexos, tais como FIP, FIDC, fundos estruturados com perda de capital, entre outros.

O consultor analisará, em conjunto com este questionário, outras informações sobre o cliente, tais como:

- Receitas mensais;
- Patrimônio declarado; e
- Natureza, volume e frequência das operações realizadas.

Baseado no resultado do questionário, o consultor de investimento orientará o cliente sobre os produtos que melhor se adaptem ao seu perfil.

### **Aspectos importantes:**

Considerar-se-á vigente o “Questionário” ou “Declaração de Não Acompanhamento do Perfil” mais recente recebido pela Corretora; e

O perfil apurado terá validade de 24 (vinte e quatro meses). Após este prazo, o mesmo será considerado desatualizado, o que acarretará a impossibilidade de recomendação de produtos para este cliente.

Para atualizar o perfil do cliente, a corretora deverá aplicar novo questionário e imediatamente informar ao cliente a regularidade e classificação do seu perfil, podendo indicar produtos que sejam compatíveis.

## **5 Monitoramento**

A Corretora monitora a adequação do perfil do investidor com os produtos por ele investidos, através do Sistema *Sisfinance Evoluir*, módulo *Suitability*.

A avaliação do enquadramento é diária, através do CPF, sendo gerado um log toda vez que o investidor aplique fora de seu perfil.

O próprio sistema envia um e-mail para o cliente toda vez que há aplicação fora do perfil, para que o mesmo tenha ciência do desenquadramento.

Persistindo a divergência entre Perfil de Investimento e produtos investidos, o cliente será contatado para que declare expressamente o seu ânimo de aplicar em produtos que não se enquadram no perfil apurado pela Corretora após aplicação das regras de *Suitability*.

O vencimento do *Suitability* será o mesmo vencimento da ficha cadastral e sua atualização se dará conforme o processo de atualização cadastral dos clientes.

### **5.1 Impossibilidade de definição e acompanhamento do Perfil do Investidor**

A Corretora aplica o Questionário Perfil do Investidor a todos os clientes que são cadastrados em nossa base de dados.

Aos clientes que se recusarem a preencher o questionário Perfil do Investidor, será solicitada a assinatura de uma declaração de não acompanhamento de Perfil.

Para os clientes que se recusarem a preencher o questionário, a Solidus não atribuirá nenhum perfil, entretanto os mesmos serão monitorados da mesma forma que os demais clientes.

## **6 Ausência de definição do Perfil**

Em várias oportunidades, aos clientes mais antigos e que não atualizaram seus cadastros, foi solicitado o preenchimento do questionário. Entretanto, muitos não realizaram o preenchimento e não foi possível definir o seu perfil de investimento. A estes clientes não foi atribuído nenhum perfil, mas seu monitoramento é realizado normalmente como os demais clientes.

## **7 Vedações**

É vedado recomendar produtos, serviços ou operações ao cliente quando houver alguma inconsistência na definição do seu perfil, tais como perfil inadequado à operação, falta de identificação do perfil ou perfil desatualizado.

O cliente que se enquadra em alguma destas situações e ainda assim ordena a realização da operação será alertado pela Corretora da inconsistência e fornecer declaração expressa de ciência da ausência, desatualização ou inadequação do seu perfil antes da sua primeira operação.

O cliente que operar pelo *Home Broker* e se encontrar em uma das situações acima irá receber um alerta e deverá aceitar a realização da operação.

## 8 Dispensa do dever de verificar o perfil do cliente

Estão dispensados de se submeter ao procedimento *Suitability*, as seguintes pessoas:

- Pessoas habilitadas a integrarem o sistema de distribuição;
- Seguradoras e sociedades de capitalização;
- Entidades abertas e fechadas de previdência complementar;
- Fundos de investimento;
- Investidores não residentes;
- Clubes de Investimento geridos por administrador de recursos profissionais;
- Pessoas jurídicas consideradas investidores qualificados; e
- Analistas, administradores de carteiras e consultores de valores mobiliários autorizados pela CVM.

## 9 Treinamento Interno

A área de Cadastro é responsável por instruir os Agentes Autônomos e Consultores de Investimentos acerca da importância da Política de *Suitability* e suas diretrizes para que informem todos os clientes por eles captados.

Anualmente é realizado um treinamento de Controles Internos em que explana-se variados temas ligados à área e inclusive é feita uma revisão e aperfeiçoamento sobre *Suitability* para todos os colaboradores.

## 10 Controles Internos

A área de Controles Internos será a responsável por verificar e avaliar a efetividade da aplicação da política de *Suitability* dentro da Instituição.

Serão avaliados os seguintes itens:

- Desenquadramentos identificados;
- Comunicação ao cliente do desenquadramento;
- Processo e prazo de arquivamento da documentação comprobatória do Perfil do Investidor;
- Adoção de práticas corretivas em casos de descumprimento da Política de *Suitability*; e
- Procedimento de nova análise e classificação dos produtos que compõem cada perfil em no máximo 24 (vinte e quatro meses) da última aprovação.

## 11 Considerações Finais

A Solidus é uma instituição que tem por princípio norteador o cumprimento e adequação da regulação vigente para garantir segurança ao mercado e principalmente ao investidor.

Por este motivo almeja que todos os clientes de sua base de dados respondam ao questionário Perfil do Investidor, realizando um trabalho sobre os clientes que ainda não o fizeram.