

PAUSARE



POLÍTICA DE *SUITABILITY*

1. Introdução

1.1. O presente instrumento tem por objetivo formalizar a Política de *Suitability* (“Política”), bem como delinear os aspectos observados pela Pausare Capital Ltda (“Empresa”), para assegurar a aderência dos produtos e serviços às necessidades fundamentais básicas de cada Investidor; considerando aspectos únicos como:

- 1.1.1. Perfil situacional;
- 1.1.2. Perfil psicológico;
- 1.1.3. Limitantes de investimento;
- 1.1.4. Ciclo de vida;
- 1.1.5. Capital humano;
- 1.1.6. Contexto familiar;
- 1.1.7. Gestão de riscos;
- 1.1.8. Perfil de investidor;
- 1.1.9. Alocação ideal de recursos.

1.2. Todos os colaboradores da Empresa estão sujeitos às regras previstas na presente Política.

1.3. As diretrizes aqui estabelecidas são aplicáveis às recomendações de produtos ou serviços, direcionadas a investidores específicos, realizadas mediante contato pessoal ou com o uso de qualquer meio de comunicação; seja sob forma oral, escrita, eletrônica ou pela rede mundial de computadores.

1.4. Antes de estabelecer uma relação comercial com a Empresa, o Investidor é submetido a um robusto processo de identificação do seu Perfil de Risco; caracterizado pela integralidade com que atende às necessidades tanto do Investidor e de sua família, como do portfólio.

1.5. Este processo aplica a metodologia da mais renomada certificação internacional em finanças e gestão patrimonial, *Chartered Financial Analyst (“CFA”)*, e visa garantir não só que o Investidor possua o conhecimento necessário para compreender os riscos associados aos produtos ou serviços; mas também que os produtos ou serviços sejam adequados aos seus objetivos de investimento.

2. Processo de Consultoria de Investimento

2.1. Planejamento

2.1.1. Inicia-se com a análise das características fundamentais básicas inerentes a cada Investidor:

- 2.1.1.1. Tolerância ao Risco
- 2.1.1.2. Objetivos de Retorno
- 2.1.1.3. Horizonte de Tempo
- 2.1.1.4. Exposição Tributária
- 2.1.1.5. Necessidades de Liquidez
- 2.1.1.6. Alavancagem
- 2.1.1.7. Necessidades de Renda
- 2.1.1.8. Circunstâncias Únicas

2.1.2. Conclui-se com a elaboração da Declaração de Políticas de Investimento (“DPI”), a qual resume basicamente:

- 2.1.2.1. Objetivos de Investimento
- 2.1.2.2. Limitantes de Investimento
- 2.1.2.3. Portfólio *Benchmark*

2.1.3. O caráter cíclico do processo de Consultoria de Investimento inclui vários pontos de monitoramento e retroalimentação, permitindo aos consultores serem rígidos ou flexíveis como desejem.

2.2. Execução

2.2.1. Caracteriza-se pela análise das propriedades de risco e retorno das distintas classes de ativos com vistas a determinar a Alocação Ideal de Recursos entre elas.

2.2.2. De acordo ao que se convencionou denominar por uma análise *top-down*, consultores examinam as condições macroeconômicas, bem como a projeção das principais variáveis econômicas, com o objetivo de identificar as classes de ativos mais atrativas para investimento:

- 2.2.2.1. Crescimento do Produto Interno Bruto;

- 2.2.2.2. Inflação;
- 2.2.2.3. Taxa de Juros.

2.2.3. Resulta em um portfólio tipicamente diversificado entre classes de ativos, tais como:

- 2.2.3.1. Caixa;
- 2.2.3.2. Renda fixa;
- 2.2.3.3. Ativos imobiliários;
- 2.2.3.4. Ações;
- 2.2.3.5. *Hedge funds*;
- 2.2.3.6. *Private equity*;
- 2.2.3.7. *Commodities*.

2.2.4. Uma vez que as alocações de capital estão definidas, consultores determinam os ativos mais atrativos para investimento dentro de cada classe de ativo.

2.2.5. De acordo ao que se convencionou denominar por uma análise *bottom-up*, consultores utilizam modelos financeiros para identificar quais ativos parecem estar subavaliados.

2.2.6. Não existe um ponto final ao processo de Consultoria de Investimento; senão a necessidade de balanceamento e revisão do portfólio, como resultado da etapa de avaliação.

2.3. Avaliação

2.3.1. Com o passar do tempo, há alterações nos principais elementos que conformam o processo de Consultoria de Investimento:

- 2.3.1.1. Características fundamentais básicas inerentes a cada Investidor;
- 2.3.1.2. Propriedades de risco e retorno das distintas classes de ativos;
- 2.3.1.3. Proporção dos ativos em relação ao portfólio como resultado da volatilidade dos preços no mercado.

2.3.2. Os consultores devem monitorar estas mudanças e balancear o portfólio periodicamente, restabelecendo as alocações de recursos entre as classes de ativos aos valores ideais originais.

2.3.3. Os consultores devem também medir o desempenho do portfólio e avaliar o seu retorno à luz do portfólio *benchmark* assignado na DPI.

3. Questionário Inicial

3.1. O Questionário Inicial deve ser respondido pelo Investidor para posterior monitoramento, sendo parte integrante do processo cadastral da Empresa.

3.2. Além disso, a Empresa também solicita o preenchimento do Balanço Financeiro Pessoal e obtêm o Perfil de Investidor junto à corretora, os quais integram o processo de definição do Perfil de Risco do Investidor.

3.3. Perfil Situacional

3.3.1. Utilizado como um instrumento inicial para o conhecimento do Investidor e de suas necessidades, o perfil situacional começa com a determinação dos seguintes aspectos:

3.3.1.1. Origem patrimonial do Investidor;

3.3.1.2. Medida de percepção do patrimônio vs. necessidades financeiras;

3.3.1.3. Ciclo de vida do Investidor.

3.3.2. Essas informações são úteis para a determinação da tolerância ao risco e dos objetivos de retorno do Investidor.

3.4. Perfil Psicológico

3.4.1. As atitudes de qualquer Investidor são influenciadas por inúmeros fatores pessoais, incluindo o contexto socioeconômico, experiências prévias, nível de patrimônio e aspectos neurológicos.

3.4.2. Através do uso de questionários que enfatizam questões relacionadas a atitudes pessoais e processos decisórios alheios a investimentos, os investidores são classificados de acordo a diversos tipos genéricos de personalidade.

3.4.3. O conhecimento integral do Investidor ajuda ao Consultor:

- 3.4.3.1. Antecipar inquietudes;
 - 3.4.3.2. Descrever didaticamente o processo de gestão de portfólio, bem como o programa de investimentos;
 - 3.4.3.3. Elaborar uma efetiva Declaração de Políticas de Investimento (“DPI”).
- 3.5. Limitantes de Investimento
 - 3.5.1. As limitantes de investimento são importantes porque geralmente têm um efeito substancial no objetivo de retorno e na tolerância ao risco.
 - 3.5.2. Entre as limitantes de investimento analisadas para cada Investidor, destacam-se:
 - 3.5.2.1. Horizonte de Tempo;
 - 3.5.2.2. Exposição Tributária;
 - 3.5.2.3. Necessidades de Liquidez;
 - 3.5.2.4. Exposição Jurídica;
 - 3.5.2.5. Circunstâncias Únicas.
- 3.6. Tolerância ao Risco
 - 3.6.1. A tolerância ao risco deve analisar tanto a capacidade do Investidor para tolerar risco, como a sua predisposição para tomar risco.
 - 3.6.2. A primeira é determinada de forma objetiva, enquanto a segunda de forma subjetiva.
- 3.7. Objetivo de Retorno
 - 3.7.1. Em última instância, o objetivo de retorno e a tolerância ao risco devem ser consistentes com as expectativas macroeconômicas e as limitantes de investimento.
 - 3.7.2. Normalmente, o objetivo de retorno pode ser dividido entre um componente obrigatório e um componente desejado.
 - 3.7.2.1. O primeiro corresponde às necessidades básica do Investidor e de sua família, bem como aos seus objetivos críticos; enquanto o segundo corresponde às aspirações pessoais e familiares.

4. Perfil de Risco

4.1. O Questionário Inicial culmina com a definição de um Perfil de Risco segundo critérios quantitativos e qualitativos.

4.1.1. Perfil Conservador

4.1.1.1. Investidores com perfil conservador objetivam a preservação do capital e possuem baixa tolerância a riscos.

4.1.1.2. Este perfil pode também ser representado por investidores que tenham necessidade de resgatar seus investimentos no curto prazo.

4.1.2. Perfil Moderado

4.1.2.1. Investidores com este perfil estão dispostos a correr algum risco em seus investimentos, buscando um retorno diferenciado no médio prazo.

4.1.2.2. Com baixa necessidade de liquidez no curto prazo, há disponibilidade para diversificar suas aplicações em alternativas mais arrojadas, porém com risco baixo de perda além do principal investido.

4.1.3. Perfil Agressivo

4.1.3.1. Este perfil é representado por investidores com alta tolerância a riscos, baixa ou nenhuma necessidade de liquidez no curto ou médio prazos e que estejam dispostos a aceitar as oscilações características dos mercados de risco (e possíveis perdas além do capital investido) na busca por retornos diferenciados no longo prazo.

5. Alocação Ideal de Recursos

5.1. Para cada Perfil de Risco existe uma Alocação Ideal de Recursos com um limite de exposição às parcelas do portfólio de baixo, médio e alto risco.

5.2. Além disso, dentro das parcelas de baixo, médio e alto risco; existe uma Alocação Ideal de Recursos por classe de ativos.

5.3. Por fim, a Alocação Ideal de Recursos também controla o peso de cada ativo dentro do portfólio; evitando uma concentração excessiva em um único ativo ou fator de risco.

5.4. A classificação de cada produto dentro das classes de ativos e das parcelas de baixo, médio e alto risco baseia-se na metodologia da certificação *CFA*; bem como na metodologia aplicada pelas corretoras.

5.5. A Alocação Ideal de Recursos se divide em dois âmbitos distintos, porém complementários: estratégico e tático.

5.5.1. Por um lado, o âmbito estratégico responde à interação das necessidades fundamentais básicas do Investidor no longo prazo (objetivos e limitantes de investimento) com as expectativas das variáveis macroeconômicas no longo prazo.

5.5.2. Por outro lado, o âmbito tático resulta de uma gestão ativa do portfólio, segundo a qual o Consultor deriva da Alocação Ideal de Recursos de âmbito estratégico para gerar retornos superiores no curto prazo através de oportunidades de mercado.

5.6. Além da sua importância empírica, a Alocação Ideal de Recursos de âmbito estratégico beneficia tanto o Investidor como o Consultor ao definir alocações baseadas em fatores de risco sistemáticos consistentes com os objetivos e limitantes do Investidor; as quais devem ser respeitadas mesmo quando flutuações de mercado estimulem a desviar da estratégica de longo prazo.

6. Declaração de Políticas de Investimento

6.1. A Declaração de Políticas de Investimento apresenta a análise completa realizada sobre o Perfil de Risco do Investidor, além de incluir a Alocação Ideal de Recursos para que o Investidor saiba, de antemão, como os recursos serão alocados.

6.2. Além disso, a DPI também apresenta a análise realizada sobre temas inerentes à gestão de riscos; tais como aspectos tributários, sucessórios e de blindagem patrimonial; para os quais produtos de seguro e previdência privada podem ser indicados.

6.3. Em linhas gerais, a Declaração de Políticas de Investimento tem como objetivo estabelecer uma compreensão mútua entre investidores e consultores quanto aos procedimentos aplicados à atividade de consultoria de investimentos.

6.4. Em última instância, a DPI deve ser:

- 6.4.1. Consistente com os objetivos de risco e retorno;
 - 6.4.2. Coerente frente às condições de mercado prevalentes;
 - 6.4.3. Condizente com as limitantes de investimento dos investidores.
- 6.5. Adicionalmente, a Declaração de Políticas de Investimento está orientada a:
- 6.5.1. Estabelecer pressupostos e expectativas realistas no que tange à atividade de consultoria de investimentos;
 - 6.5.2. Construir um conjunto de diretrizes de investimento que definam ativos elegíveis, alocações ideais de recursos, limites de exposição, características fundamentais básicas do Investidor, entre outras;
 - 6.5.3. Elaborar um programa ideal de investimentos com alocações de recursos diversificadas entre distintas classes de ativos que resulte em satisfatórios retornos de longo prazo de acordo ao Perfil de Risco de cada Investidor;
 - 6.5.4. Garantir que o processo decisório inerente à atividade de consultoria de investimentos seja consistente no tempo, principalmente quando flutuações macroeconômicas inesperadas incitem a gerar desvios à estratégia de longo prazo;
 - 6.5.5. Gerar uma comunicação transparente e efetiva entre investidores e consultores.
- 6.6. O processo de elaboração da DPI deve ser valioso tanto para os investidores quanto para os consultores.
- 6.7. Para os investidores, os benefícios da DPI incluem:
- 6.7.1. Identificação e documentação de objetivos e limitantes de investimento;
 - 6.7.2. Dinamismo, permitindo ajustes nos objetivos e/ou limitantes de investimento em resposta a mudanças nas características fundamentais básicas do Investidor ou condições de mercado;
 - 6.7.3. Flexibilidade, permitindo aos investidores incluir ou alterar consultores sem comprometer o processo de investimento;
 - 6.7.4. Conhecimento, já que a elaboração da DPI deve representar uma experiência de aprendizado para os investidores.

- 6.8. Para os gestores, os benefícios da DPI incluem:
- 6.8.1. Conhecimento sobre os investidores;
 - 6.8.2. Orientação para o processo decisório de investimentos;
 - 6.8.3. Marco para a resolução de conflitos.
- 6.9. A recomendação de produtos e serviços somente pode ser realizada após a apreciação e o aceite formal da Declaração de Políticas de Investimento por parte do Investidor.
- 6.10. Adicionalmente, as recomendações de investimento serão sempre elaboradas de acordo com as diretrizes contidas na Declaração de Políticas de Investimento.

7. Vedações e Obrigações

- 7.1. É vedado a todos os colaboradores da Empresa recomendar produtos ou serviços ao Investidor quando:
- 7.1.1. O Perfil de Risco não seja adequado ao produto ou serviço;
 - 7.1.2. Não sejam obtidas as informações que permitam a identificação do Perfil de Risco;
 - 7.1.3. As informações relativas ao Perfil de Risco não estejam atualizadas.
- 7.2. Os portfólios de investimento devem ser monitorados constantemente, garantindo sua adequação não só ao Perfil de Risco do Investidor, mas também aos ditames estabelecidos na DPI.
- 7.3. Por um lado, mudanças nas características fundamentais básicas dos investidores podem requerer a atualização da Declaração de Políticas de Investimento.
- 7.4. Por outro lado, mudanças no cenário macroeconômico podem requerer ajustes na Alocação Ideal de Recursos.
- 7.5. Por fim, mudanças nas alocações dos ativos podem requerer o balanceamento do portfólio.

8. Treinamento

- 8.1. A disseminação dos conceitos e critérios adotados pela presente Política é de importância ímpar para a conscientização e o comprometimento dos colaboradores no que tange à aplicação do processo de verificação do Perfil de Risco do Investidor.

8.2. Para tanto, a Empresa se compromete a manter um programa contínuo de treinamento e atualização para os seus colaboradores com periodicidade anual.

9. Considerações Finais

9.1. O preenchimento do Questionário Inicial que posteriormente gera o Perfil de Risco do Investidor é de inteira responsabilidade do Investidor, não cabendo qualquer análise subjetiva por parte da Empresa.

9.2. A Política ou o Questionário Inicial não constituem garantia de satisfação do Investidor e não garante que o Perfil de Risco atribuído atinja seu objetivo de investimento e rentabilidade.

10. Anexo I

Termo de Adesão à Política de *Suitability*

[Nome completo], [nacionalidade], [estado civil], [profissão], portador da carteira de identidade nº [definir], expedida pelo [órgão expedidor], inscrito no CPF sob o nº [definir], na qualidade de Colaborador da PAUSARE CAPITAL LTDA (“Empresa”), declaro que tenho ciência do conteúdo da Política de *Suitability*, com a qual estou de acordo e a qual atesto minha adesão; comprometendo-me a cumpri-la de forma ativa. Declaro também que tenho ciência de que a Política de *Suitability* poderá sofrer alterações e atualizações periódicas, sendo certo que se manterão os efeitos da presente adesão às suas novas versões caso eu não informe por escrito a respeito de minha não concordância e adesão às novas versões da Política de *Suitability*.

São Paulo, [dia] de [mês] de [ano]

[Nome Completo do Colaborador]