

# **POLÍTICA DE ANÁLISE DE PERFIL DE INVESTIDOR, *SUITABILITY* & COMPOSIÇÃO DE PORTFÓLIOS**

**Abril de 2020**

## SUMÁRIO

<b>1. INTRODUÇÃO – OBJETIVO E ABRANGÊNCIA</b> .....	3
<b>2. ANÁLISE DO PERFIL DE INVESTIDOR</b> .....	3
2.1. Objetivo do Cliente .....	4
2.2. Situação Financeira do Cliente .....	4
2.3. Conhecimento de Mercado do Cliente .....	4
<b>3. CLASSIFICAÇÃO DOS PRODUTOS</b> .....	6
<b>4. COMUNICAÇÃO COM O INVESTIDOR</b> .....	7
<b>5. PROCEDIMENTO OPERACIONAL</b> .....	8
<b>6. DISPOSIÇÕES FINAIS</b> .....	10
<b>ANEXO I</b> .....	11
<b>ANEXO II</b> .....	12
<b>ANEXO III</b> .....	13
<b>ANEXO IV</b> .....	14

## **1. INTRODUÇÃO – OBJETIVO E ABRANGÊNCIA**

A Política de Análise de Perfil de Investidor, *Suitability* & Composição de Portfólios ("Política") define os procedimentos operacionais a serem executados pela Vêneto Gestão de Recursos ("Vêneto", "Gestora" ou "Instituição"), com o objetivo de aferir o perfil de investidor de seus clientes, garantir a adequação dos produtos e serviços ofertados, bem como verificar se as operações realizadas nas carteiras administradas estão de acordo com o perfil do cliente titular dos recursos geridos.

Estão sujeitos às regras previstas na presente Política todos os colaboradores, sócios, funcionários, trainees e estagiários (em conjunto "Colaboradores" e em separado "Colaborador") da Vêneto, os quais devem conhecer integralmente as disposições desta Política, devendo zelar pelo seu fiel cumprimento, naquilo que lhes couber. Os Colaboradores ao assinar o Termo de Recebimento e Compromisso constante do Anexo I a esta Política, estão aceitando expressamente as regras aqui estabelecidas. O Colaborador aderente a esta Política declara também aderir aos Códigos de Ética e de Regulação e Melhores Práticas da Associação Brasileira de Entidades dos Mercados Financeiro e de Capitais – ANBIMA (os "Códigos ANBIMA").

Esta Política é complementar e parte integrante das políticas e controles internos da Vêneto, conjuntamente com o Manual de Conduta, Controles Internos e *Compliance*, o Código de Ética, a Política de Gestão de Riscos, a Política de Seleção e Alocação de Ativos, a Política de Negociação Pessoal e a Política de Rateio e Divisão de Ordens (as "Políticas Internas").

O descumprimento de quaisquer disposições previstas nesta Política será entendido como infração às Políticas Internas como um todo, sujeitando o infrator às sanções cabíveis.

O Diretor de *Compliance* será responsável perante a CVM por garantir que as normas estabelecidas na Instrução CVM nº. 539/13 e nesta Política sejam estritamente observadas no dia-a-dia da Gestora, por meio de rotinas de fiscalização preventiva, identificação de risco e atuação corretiva contra infrações.

## **2. ANÁLISE DO PERFIL DE INVESTIDOR**

A presente Política adota procedimentos capazes de, satisfatoriamente, definir o objetivo de investimento do cliente, sua situação financeira e seu conhecimento de mercado.

## 2.1. Objetivo do Cliente

Para definição do objetivo do cliente, é necessário que se analise, no mínimo:

- O período que o cliente deseja manter os investimentos;
- As preferências declaradas do cliente quanto à assunção de riscos; e
- As finalidades do investimento.

## 2.2. Situação Financeira do Cliente

Para definição da situação financeira do cliente, é necessário que se analise, no mínimo:

- O valor das receitas regulares declaradas pelo cliente;
- O valor e os ativos que compõe o patrimônio do cliente; e
- A necessidade futura de recursos declarada pelo cliente.

## 2.3. Conhecimento de Mercado do Cliente

Para aferição do nível de familiaridade do Cliente com os Mercados Financeiro e de Capitais, é necessário que se analise, no mínimo:

- Os tipos de produtos, serviços e operações com os quais o cliente tem familiaridade;
- A natureza, volume e frequência das operações já realizadas pelo cliente, bem como o período que tais operações foram realizadas; e
- A formação acadêmica e a experiência profissional do cliente. Este item não se aplica ao cliente pessoa jurídica.

Para objetivar a identificação do perfil do investidor do cliente, o Questionário de *Suitability* perpassa pelos seguintes aspectos:

### » Período de experiência do Cliente

Caso o Cliente possua experiência em investimentos no Mercado Financeiro e/ou de Capitais, este deverá informar à Vêneto quais produtos e há quanto tempo tem de familiaridade.

### » Necessidade de liquidez do Cliente

O Cliente deverá informar à Vêneto sua atual necessidade de liquidez. Caso o Cliente não saiba responder, a Vêneto deverá analisar aspectos pessoais como renda,

despesas, situações familiares, objetivos de curto prazo e disponibilidade de recursos, de modo a auxiliar o Cliente a definir sua necessidade de liquidez.

#### » Finalidade do investimento

O Cliente deverá informar quais as finalidades de seus investimentos, isto é, quais os motivos que o levaram a procurar uma gestora de carteiras de valores mobiliários.

#### » Horizonte do Investimento

Deverão ser levados em conta a idade do Cliente, bem como o tempo com o qual este pretende utilizar os recursos.

#### » Tolerância à volatilidade

O Cliente deverá informar à Vêneto o quão confortável se sente com as possíveis oscilações de mercado, bem como em relação ao risco de eventuais perdas.

Neste sentido, o Cliente preencherá um Questionário de *Suitability* (“Questionário”), na forma do Anexo II à presente Política de *Suitability*, que abrange as informações descritas nos itens acima. Após o levantamento destas informações será possível enquadrar cada cliente em um dos 04 (quatro) perfis de investidor, quais sejam:

### I. Super Conservador

Os investidores com perfil super conservador têm como principal objetivo a preservação de capital e possuem propensão a risco muito baixa ou inexistente. Investidores enquadrados neste perfil também possuem o interesse em resgatar seus investimentos em curto período de tempo, assumindo os riscos em virtude deste fato.

### II. Conservador

Investidores com perfil conservador estão dispostos a correr algum tipo de risco em investimentos, buscando um retorno diferenciado no médio prazo. Com uma liquidez baixa em curto prazo, é possível diversificar suas aplicações assumindo algum tipo de risco, ainda que baixo.

### III. Moderado

Investidores com perfil moderado suportam riscos mais elevados em busca de um melhor potencial retorno em médio prazo. Clientes enquadrados neste perfil, na

maioria das vezes, possuem conhecimentos de mercado, sentindo-se confortável com o fato de que podem, eventualmente, perder parte dos recursos investidos.

#### IV. Sofisticado

O perfil sofisticado está associado a clientes com maior conhecimento de mercado, geralmente investidores qualificados ou profissionais. Estes clientes possuem maior tolerância a riscos e buscam retornos em investimentos no longo prazo, e quase nenhuma liquidez de curto / médio prazo, podendo realizar operações em mercados mais complexos. Estão cientes da possibilidade de perda de quantias relevantes dos recursos investidos.

### 3. CLASSIFICAÇÃO DOS PRODUTOS

Para cada Perfil *Suitability* há produtos financeiros mais ou menos indicados, e para garantir que a carteira do investidor seja composta por produtos adequados ao seu perfil, a Vêneto possui metodologia própria, baseada no Código Anbima de Regulação e Melhores Práticas para Distribuição de Produtos de Investimentos, para a classificação em categorias de produtos com os quais atua no mercado, considerando os seguintes aspectos: (i) os riscos associados ao produto e seus ativos subjacentes; (ii) o perfil dos emissores e prestadores de serviços associados ao produto; (iii) a existência de garantias; e (iv) os prazos de carência.

A aversão ou propensão ao risco, o horizonte temporal dos investimentos, bem como os recursos totais disponíveis e investidos são fatores determinantes não apenas ao se traçar o Perfil de Investidor, mas também ao alocar os produtos em suas respectivas carteiras.

Já em relação aos produtos com alta complexidade, a Vêneto classifica como complexos os produtos que possuam, cumulativamente, três das quatro seguintes características: (i) ausência de liquidez, barreiras complexas ou elevados encargos para saída; (ii) derivativos intrínsecos; (iii) incorporação de dois ou mais produtos de diferente estrutura e natureza sob a aparência de um instrumento único; e (iv) metodologia de precificação específica.

Observados os critérios de medição da complexidade dos produtos, a Vêneto entende como produtos complexos:

- Certificados de Operações Estruturadas (COEs);
- Fundos de Investimento Imobiliários;
- Fundos de Investimento em Ações;

- Fundos de Investimento em Participações;
- Fundos de Investimento em Direitos Creditórios;
- Derivativos; e
- Commodities.

A Vêneto deverá realizar nova análise e classificação de seus produtos em prazos não superiores a 24 (vinte e quatro) meses.

É vedado às Instituições Participantes recomendar produtos ou serviços quando: (i) o perfil do cliente não seja adequado ao produto ou serviço; (ii) não sejam obtidas as informações que permitam a identificação do perfil do cliente; ou (iii) as informações relativas ao perfil do cliente não estejam atualizadas, conforme determinado nesta Política.

#### **4. COMUNICAÇÃO COM O INVESTIDOR**

O perfil de investidor atribuído ao cliente será comunicado ao cliente por telefone, e-mail e/ou escrito, sendo responsabilidade da equipe de Relacionamento com Cliente garantir que cada cliente entenda o que o perfil a ele atribuído significa, quais produtos serão alocados em sua carteira, seus riscos, carências, eventuais garantias e classificação de crédito dos emissores.

A cada 24 (vinte e quatro) meses, a equipe de Relacionamento com Cliente deverá solicitar, por telefone, e-mail e/ou escrito, que cada cliente responda novamente ao Questionário de *Suitability*.

Além das situações ordinárias descritas acima, o Diretor de *Compliance* poderá solicitar atualização com prazo inferior de 24 (vinte e quatro) meses, caso identifique situações atípicas, internas e externas à carteira do cliente, que possam comprometer a adequação de seu perfil de investidor com os produtos alocados em sua carteira.

Caso os investimentos pretendidos estejam em desacordo com o perfil definido, o Cliente deve ser alertado por representante da equipe de Relacionamento com Cliente. Caso, mesmo após o alerta, o Cliente decida continuar com o investimento que o desenquadra de seu perfil de risco, o Cliente deverá assinar o Termo de Ciência de Desenquadramento de *Suitability* (Anexo III), ratificando sua ciência, consciência e intenção de possuir ativos mais agressivos do que indicado como adequado para o seu perfil, nos termos do Questionário *Suitability* à presente.

Da mesma forma, caso o Cliente se recuse a preencher o Questionário ou não forneça

informações suficientes para traçar seu perfil de investidor, será classificado como “sem perfil” e alertado pela equipe de Relacionamento com Cliente sobre tal situação. Caso, mesmo após o alerta, o Cliente decida ordenar o investimento, o Cliente deverá assinar o Termo de Recusa do Questionário de *Suitability* (Anexo IV), antes do primeiro investimento naquele determinado produto, nos termos do próprio documento à presente.

A requerimento expresso e por escrito do cliente, a Vêneto poderá reenquadrá-lo em nova categoria de perfil de investidor que esteja mais alinhada com os objetivos e interesses do cliente.

## **5. PROCEDIMENTO OPERACIONAL**

Para garantir que a carteira do investidor seja composta por produtos adequados ao seu perfil, a Vêneto realiza uma análise customizada para cada cliente, tendo em vista seus objetivos e a composição de sua carteira.

Com periodicidade máxima igual à de atualização do perfil do cliente, isto é, a cada 24 (vinte e quatro) meses, o Departamento de Risco e *Compliance* analisa a adequabilidade das carteiras de seus clientes com seus respectivos perfis de investidor. O processo de verificação da adequabilidade também pode ser realizado em intervalos inferiores ao ora estabelecido, caso o Departamento de Risco e *Compliance* entenda que fatos extraordinários, como oscilações atípicas de mercado, novas práticas, novas normas legais e/ou regulamentares, etc., possam comprometer a análise realizada anteriormente.

O cliente terá acesso em tempo real a sua carteira de investimentos, com especificação dos produtos nela alocado, por meio das plataformas das corretoras ou bancos nas quais seus recursos estejam alocados.

Mensalmente, cada cliente da Vêneto recebe por e-mail a posição consolidada de sua carteira, especificando os produtos e valores nela alocados. Esta Política de *Suitability* está disponível no site da Gestora e, caso solicitada pelo cliente, o colaborador responsável por seu atendimento deverá enviá-la por e-mail.

A análise de adequação perpassa por 05 (cinco) aspectos principais, que serão à frente detalhados: (i) riscos associados aos produtos e seus ativos subjacentes; (ii) perfil dos emissores e prestadores de serviços associados ao produto; (iii) garantias; (iv) prazos de carência; e (v) complexidade do produto.



### (i) Riscos associados aos produtos

Trata-se do risco de mercado associado a cada um dos produtos, referentes às potenciais perdas que variações em preço e oscilações do mercado podem ocasionar, como taxas de juros, câmbio e índices.

### (ii) Classificação de Crédito (Ratings)

A Vêneto trabalha com produtos ofertados por emissores que possuam *investment grade*, utilizando como parâmetro as classificações das agências *Moody's*, *Standard & Poor's – S&P* e *Fitch*.

Apesar de se priorizar os produtos com grau de investimento, tendo em vista (i) as possíveis oscilações repentinas de *rating* de produtos emitidos por instituições sólidas; (ii) produtos emitidos por empresas sólidas e saudáveis financeiramente que optam por não contratar classificação de crédito; e (iii) limitações dos modelos de classificação de crédito, a Vêneto poderá alocar recursos em produtos emitidos por instituições sem grau de investimento desde que limitados a 7% (sete por cento) da carteira por emissor, na data de compra do ativo.

### (iii) Garantias

Para os investidores com menos propensão ao risco recomenda-se que se priorize produtos que possuam garantias, que podem assegurar parcial ou integralmente os valores investidos. São exemplos de garantias: (i) Fundo Garantidor de Crédito (FGC); (ii) Garantias reais; (iii) Fianças bancárias; e (iv) Fianças de controladores.

### (iv) Prazos de Carência

Os prazos de carência dos produtos estão intrinsecamente ligados à necessidade de liquidez do cliente.

Clientes que buscam retornos mais elevados tem baixa necessidade de liquidez e estão dispostos a manter sua posição nos produtos por mais tempo que aqueles que buscam investimentos mais líquidos e menos arriscados.

Assim, recomenda-se aos investidores conservadores que se priorize na composição de suas carteiras produtos com menores carências e *durations*, enquanto investidores mais arrojados sentem-se à vontade com produtos com períodos de carência mais elevados, sem necessidade de liquidez a curto ou médio prazo, podendo possuir mais produtos com essas características em suas carteiras.

## 6. DISPOSIÇÕES FINAIS

O preenchimento do Questionário *Suitability* que posteriormente gera o perfil de risco do Cliente é de inteira responsabilidade do Cliente, não cabendo qualquer análise subjetiva por parte da Vêneto.

Esta Política de *Suitability* ou o Questionário não constituem garantia de satisfação do Cliente e não garante que os ativos investidos atinjam o objetivo de risco e rentabilidade do Cliente.

O perfil do Cliente é estabelecido de acordo com critérios próprios da Vêneto, não cabendo comparação ou equivalência com os perfis de investimento de outras instituições.

A Vêneto deve manter, pelo prazo mínimo de 5 (cinco) anos contados da última recomendação prestada ao cliente, ou da última operação realizada pelo Cliente, conforme o caso, ou por prazo superior por determinação expressa da CVM, em caso de processo administrativo, todos os documentos e declarações exigidas nesta Política de *Suitability*. Os documentos e declarações referidos acima podem ser guardados em meio físico ou eletrônico, admitindo-se a substituição de documentos pelas respectivas imagens digitalizadas.

A presente Política tem vigência a partir de 22/04/2020, e vigorará por prazo indeterminado.

Anualmente, o Diretor de *Compliance* deverá rever e atualizar esta Política, submetendo a nova versão à apreciação do Comitê de Ética e *Compliance* da Vêneto.

Todos os Colaboradores receberão uma cópia desta Política, conjuntamente às demais Políticas Internas, quando de seu ingresso na Vêneto, além de receber treinamento por parte do Diretor de *Compliance*, que se colocará à disposição para sanar quaisquer dúvidas referentes a esta ou às outras Políticas Internas.

Esta Política estará disponível no sítio eletrônico da Sociedade - [www.venetoinvest.com.br](http://www.venetoinvest.com.br).

**ANEXO I**

**TERMO DE COMPROMISSO E RESPONSABILIDADE DE RECEBIMENTO**

*Modelo interno disponível em  
Risco e Compliance\Políticas e Manuais*

## ANEXO II

### QUESTIONÁRIO SUITABILITY

*Modelo interno disponível em  
Risco e Compliance\Políticas e Manuais*

**ANEXO III**

**TERMO DE CIÊNCIA DE DESENQUADRAMENTO DE SUITABILITY**

*Modelo interno disponível em  
Risco e Compliance\Políticas e Manuais*

**ANEXO IV**

**TERMO DE RECUSA DO QUESTIONÁRIO DE SUITABILITY**

*Modelo interno disponível em  
Risco e Compliance\Políticas e Manuais*