



POLÍTICA DE *SUITABILITY*

SUMÁRIO

Introdução.....	3
1. <i>Know Your Customer</i> (KYC).....	3
2. Diretrizes.....	7
2.1. Apuração do perfil de risco do cliente.....	7
2.3. Perfil de risco do portfolio.....	13
2.4. Recomendação de produtos x perfil de risco dos clientes.....	14
2.5. Dispensa sobre o dever de verificar a adequação dos produtos / serviços ao perfil do cliente.....	15
2.6. Enquadramento e desenquadramento de perfil.....	16
2.7. Risco da Classe de Ativos.....	16
3. Diretor responsável pelo cumprimento da norma.....	17
4. Guarda de documentos.....	17
5. Treinamento obrigatório.....	17
6. Penalidades.....	17

Introdução

A presente Política de *Suitability* (“Política”) da **EMERALD GESTÃO DE INVESTIMENTOS SOCIEDADE UNIPESSOAL LIMITADA (“Emerald”)**, tem por objetivo estabelecer as diretrizes do processo de apuração do perfil do investidor e adequação desse perfil ao respectivo perfil portfólio para clientes investidores pessoa física e jurídica (*suitability*).

1. ***Know Your Customer (KYC)***

A Emerald adota o procedimento de Know Your Customer - KYC, o qual consiste na identificação do cliente que deve ser executada antes da concretização de qualquer operação. Caso o cliente se recuse ou dificulte o fornecimento das informações requeridas, a Emerald não deverá aceitá-lo como cliente.

A análise e validação dos documentos e informações fornecidos por cada cliente são realizadas, de forma regular e tempestiva, após o seu recebimento por via física ou eletrônica. Tal análise e validação tem por objetivo avaliar a veracidade das informações prestadas, bem como a validade dos documentos fornecidos à Emerald.

Os melhores documentos para identificação dos clientes são aqueles de fácil obtenção de maneira lícita.

Os procedimentos de cadastro de clientes da Emerald deverão ser largamente divulgados visando minimizar os riscos legais e os demais riscos inerentes ao crime de lavagem de dinheiro.

Para a realização do cadastro de cliente da Emerald, no mínimo, será necessária a apresentação dos seguintes documentos:

- Para pessoas físicas:
 - (i) Nome completo;

- (ii) RG;
- (iii) CPF;
- (iv) Comprovante de endereço;
- (v) Profissão;
- (vi) Atividade exercida;
- (vii) Informação se se trata de Pessoa Politicamente Exposta;
- (viii) Origem do patrimônio;
- (ix) Fonte de renda e o local de sua obtenção;
- (x) Identificação do patrimônio total (ativos financeiros e não financeiros); e
- (xi) Referência comercial.

▪ Para pessoas jurídicas:

- (i) Denominação/Razão Social;
- (ii) CNPJ;
- (iii) Atos constitutivos e contrato ou estatuto social em vigor;
- (iv) Ato de eleição dos representantes legais;

- (v) Comprovante de endereço;
- (vi) Documentação dos representantes legais (conforme os documentos exigidos para o cadastro de pessoas físicas);
- (vii) Referência comercial;
- (viii) Origem do patrimônio;
- (ix) Fonte de renda e o local de sua obtenção;
- (x) Identificação do patrimônio total (ativos financeiros e não financeiros); e
- (xi) Relacionados com comércios reconhecidos como de origem duvidosa ou cuja receita atribuída ao negócio seja, em um primeiro momento, incompatível com o tipo de negócio.

Durante a análise do processo de KYC para Pessoas Jurídicas, deverá ser identificada a cadeia de controle societário até a(s) pessoa(s) física(s) que detém(êm), em última instância, o controle sobre a pessoa jurídica cliente, denominado “Beneficiário Final”.

Em relação à identificação dos Beneficiários Finais, a partir de 10% de representação do capital social, é necessário obter os dados cadastrais das pessoas relacionadas à Pessoa Jurídica.

Para as Pessoas Jurídicas constituídas sob a forma de companhia aberta ou entidades sem fins lucrativos, deverão ser identificadas as Pessoas Físicas que exercem o controle da empresa, independentemente do seu percentual de participação societária, ou seja, as pessoas naturais autorizadas a representá-las, bem como seus controladores, administradores e diretores.

Além da obtenção dos documentos acima descritos, deverão ser feitas as pesquisas de informação do respectivo cliente nos seguintes websites/órgãos:

- (i) Fontes abertas de pesquisa da Internet, órgãos de controle e fiscalização do poder público aplicáveis (tais como Receita Federal) e/ou bases de dados comerciais.
- (ii) Outros websites recomendados de acordo com a ANBIMA.

Adicionalmente aos procedimentos de cadastro, recomenda-se atenção redobrada de todos os Colaboradores quanto aos seguintes tipos de clientes:

- (i) Clientes de integridade ou honestidade questionáveis;
- (ii) Recusem ou dificultem o fornecimento de informações ou documentação requerida;
- (iii) Clientes relacionados com comércios reconhecidos como de origem duvidosa ou cuja receita atribuída ao negócio seja, em um primeiro momento, incompatível com o tipo de negócio;
- (iv) Clientes que demonstrem descaso ou não se preocupem com datas de resgate, taxas e tarifas, acarretando perdas nos rendimentos;
- (v) Para pessoas jurídicas, deve se observar o porte e perfil das operações, considerando elementos tais como instalações, volume de produção e equipamentos;
- (vi) Para pessoas físicas, sempre que possível, é importante que se visite os Clientes em seu escritório comercial para constatar a natureza de suas atividades e fontes de receitas;

(vii) Clientes que ofereçam "caixinhas", gorjetas ou propinas para que as operações se realizem; e

(viii) Contas de Clientes idosos, ou ingênuos, controladas por não familiares.

Caso haja inconsistências, falhas, insuficiência, falsidade de documentos ou de informações, caberá ao departamento de *compliance*, após a análise dos riscos envolvidos, vetar, requerer informações/documentos adicionais ou aprovar o relacionamento com o potencial cliente.

Em caso de não aprovação do cadastro do cliente, conforme as informações e documentação apresentadas nos termos do procedimento acima descrito, a Emerald notificará o cliente que este não poderá contratar os seus serviços, encerrando-se assim a relação comercial com o respectivo cliente.

2. Diretrizes

2.1. Apuração do perfil de risco do cliente

A apuração do perfil de risco do cliente se baseia na aplicação do Questionário de Suitability ("Questionário"), que contém os requisitos mínimos para a identificação do objetivo de investimento do cliente, o conhecimento do mesmo em relação aos mercados financeiro e de capitais e, especialmente, sua tolerância a riscos a serem aplicados dentro do processo de consultoria.

O Questionário está inserido no kit cadastral, possuindo a mesma validade do kit, de no máximo 24 meses. O Questionário deverá ser preenchido pelo cliente no início do relacionamento (abertura de cadastro) e na renovação cadastral.

Cabe ressaltar que a qualquer momento o Questionário poderá ser atualizado pelo cliente. Caso o cliente opte por atualizar o Questionário antes dos 24 meses, o novo

Questionário seguirá com a mesma data de vencimento do kit cadastral, ou seja, neste caso terá validade menor do que 24 meses.

O processo de avaliação do perfil do cliente considerará apenas as posições que tenham sido apresentadas pelo cliente, independente de outras posições que ele possua e que não sejam de conhecimento da Emerald.

2.1.1. Formato do Questionário de Suitability

O perfil de risco do cliente (“Perfil Cliente”) será definido por meio de um questionário de múltipla escolha, com um total de 09 (nove) questões.

Para cada questão, há 04 (quatro) possíveis respostas. O cliente poderá escolher apenas uma alternativa.

A alternativa “a” refere-se a uma resposta mais conservadora e, de forma crescente, a alternativa “d” a uma resposta mais arrojada.

2.1.2. Perguntas do Questionário de Suitability

O Questionário de Suitability deverá ter, no mínimo, as questões abaixo:

- Questão 1: Qual é a sua tolerância a riscos e a finalidade dos recursos investidos?
 - a) Baixa. Tenho baixa tolerância a perdas. Tenho expectativa exclusivamente da manutenção do patrimônio financeiro;
 - b) Média. Aceito perdas pontuais. Tenho expectativa de crescimento do patrimônio financeiro;
 - c) Alta. Aceito que perdas podem ocorrer. Tenho expectativa de crescimento expressivo do patrimônio financeiro;
 - d) Muito Alta. Aceito que perdas consideráveis podem ocorrer. Tenho expectativa da multiplicação do patrimônio

- e) através de taxas substancialmente maiores que as praticadas em média no mercado.

- Questão 2. Com quais produtos/operações com valores mobiliários você tem familiaridade (conhecimento do produto e dos riscos envolvidos)?
 - a) Renda Fixa (CDB, LCI, LCA, NTN-B, debêntures, CRI, fundos de renda fixa, etc.);
 - b) Renda Fixa e Multimercados (fundos multimercado sem alavancagem ou com alavancagem, etc.);
 - c) Renda Fixa, Multimercados e Operações Estruturadas (COE com capital protegido, COE sem capital protegido, fundos estruturados, swaps, etc.);
 - d) Renda Fixa, Multimercados, Operações Estruturadas e Renda Variável (ações, fundos de ações, etc).

- Questão 3. Com quais produtos com valores mobiliários você operou 3 ou mais vezes nos últimos 2 anos?
 - a) Renda Fixa (CDB, LCI, LCA, NTN-B, debêntures, CRI, fundos de renda fixa, etc.);
 - b) Renda Fixa e Multimercados (fundos multimercado sem alavancagem ou com alavancagem, etc.);
 - c) Renda Fixa, Multimercados e Operações Estruturadas (COE com capital protegido, COE sem capital protegido, fundos estruturados, swaps, etc.);
 - d) Renda Fixa, Multimercados, Operações Estruturadas e Renda Variável (ações, fundos de ações, etc).

- Questão 4. Qual o volume operado nos últimos 2 anos com produtos de risco e/ou produtos complexos (multimercados, operações estruturadas e renda variável)?
 - a) Zero;
 - b) De 1% a 20% do valor do meu patrimônio financeiro;

- c) Entre 21% e 50% do valor do meu patrimônio financeiro;
 - d) Acima de 50% do valor do meu patrimônio financeiro.

- Questão 5. Qual opção melhor representa seu conhecimento sobre produtos e serviços financeiros a partir da sua formação acadêmica e experiência profissional?
 - a) Não concluí o ensino superior e minha experiência profissional não aprimorou meu conhecimento sobre produtos e serviços financeiros;
 - b) Concluí o ensino superior, mas minha experiência profissional não aprimorou meu conhecimento sobre produtos e serviços financeiros;
 - c) Não concluí o ensino superior, mas pela minha experiência profissional desenvolvi conhecimento suficiente sobre produtos e serviços;
 - d) Concluí o ensino superior e pela minha experiência profissional desenvolvi conhecimento suficiente sobre produtos e serviços financeiros.

- Questão 6. Qual é o valor do seu patrimônio (ativos não financeiros [ex: residência, terrenos, casa de campo e/ou praia, outros ativos] + ativos financeiros [aplicações financeiras])?
 - a) Até R\$ 500.000,00;
 - b) De R\$ 500.000,01 a R\$ 1.500.000,00;
 - c) De R\$ 1.500.000,01 a R\$ 3.000.000,00;
 - d) Acima de R\$ 3.000.000,00.

- Questão 7. Sobre os ativos que compõem o seu patrimônio, qual o percentual dos seus ativos financeiros (ex: aplicações financeiras)?
 - a) Cerca de 30% são ativos financeiros;
 - b) Cerca de 40% são ativos financeiros;

- c) Cerca de 60% são ativos financeiros;
- d) Cerca de 70% são ativos financeiros.

- Questão 8. Além da receita gerada pelos seus investimentos, qual o valor da sua receita mensal regular (ex: salário, recebimento de renda proveniente de aluguel de imóveis, outras fontes)?

- a) De zero a R\$ 5.000,00;
- b) De R\$ 5.000,01 a R\$ 15.000,00;
- c) De R\$ 15.000,01 a R\$ 30.000,00;
- d) Acima de R\$ 30.000,00.

- Questão 9. Nos próximos 12 (doze) meses, você tem expectativa de utilizar os recursos investidos nas suas aplicações financeiras?

- a) Sim, parte muito relevante dos recursos poderá ser utilizada, por exemplo, igual ou superior a 50% (cinquenta por cento) dos valores investidos;
- b) Sim, parte relevante dos recursos poderá ser utilizada, por exemplo, igual ou superior a 25% (vinte e cinco por cento) e inferior a 50% (cinquenta por cento) dos valores investidos;
- c) Sim, parte pouco relevante dos recursos poderá ser utilizada, por exemplo, inferior a 25% (vinte e cinco por cento) dos valores investidos;
- d) Não, provavelmente não terei necessidade dos recursos utilizados nas minhas aplicações financeiras.

2.1.3. Apuração da pontuação

Cada questão terá uma pontuação de acordo com ponderação pré-definida:

As questões 1, 5 e 9 tem peso alto:

QUESTÃO	A	B	C	D
---------	---	---	---	---

1	-18	15	19	23
5	9	15	19	23
9	-18	15	19	23

As questões 2, 3 e 4 têm peso médio.

QUESTÃO	A	B	C	D
2	6	11	15	18
3	6	11	15	18
4	6	11	15	18

As questões 6, 7 e 8 têm peso baixo.

QUESTÃO	A	B	C	D
6	3	7	11	13
7	3	7	11	13
8	3	7	11	13

A pontuação deve ser considerada de acordo com a alternativa escolhida (a, b, c ou d) pelo cliente em cada questão e, então, deverá ser realizada a soma das questões 1 a 9.

O valor obtido deve ser dividido por 10.

Exemplo:

Respostas escolhidas pelo cliente: 1 (a); 2 (c); 3 (b); 4 (d); 5 (a); 6 (d); 7 (b); 8 (d); 9 (c).

Pontuação Equivalente: 1 (a) = -18; 2 (c) = 15; 3 (b) = 11; 4 (d) = 18; 5 (a) = 9; 6 (d) = 13; 7 (b) = 7; 8 (d) = 13; 9 (c) = 19.

Somatória: 18 + 15 + 11 + 18 + 9 + 13 + 7 + 13 + 19 = 87

*Divisão por 10 = **8,7***

2.1.4. Definição do perfil de risco do cliente

Após obter o valor final, existirão quatro possíveis perfis resultantes:

- (i) Pontuação Final entre 0 e 7,99
Ultraconservador: cliente com aversão a riscos. A expectativa da rentabilidade do portfólio é compatível com as taxas de juros sem risco.

- (ii) Pontuação Final entre 8 e 11,99
Conservador: cliente com tolerância a riscos medianos. A expectativa do cliente é ter ganhos moderados de capital (levemente superior as taxas de juros sem risco) e aceita flutuações do rendimento no curto prazo.

- (iii) Pontuação Final entre 12 e 14,99
Moderado: cliente com maior tolerância a riscos. O objetivo do cliente é ter ganhos expressivos (superior às taxas de juros sem risco) e reconhece que a perda de capital em algum momento é inevitável.

- (iv) Pontuação Final entre 15 e 16
Dinâmico: cliente com altíssima tolerância a riscos. O objetivo do cliente é ter ganhos arrojados (muito superior as taxas de juros sem risco) e reconhece que perdas consideráveis do capital podem ocorrer.

2.3. Perfil de risco do portfólio

O perfil de risco do portfólio (carteira de investimentos) segue a metodologia estabelecida acima, e é calculado por meio da média ponderada (relação entre a nota de risco da classe de ativo e o volume investido) das classes de ativos que compõe o portfólio.

A classificação de risco das classes de ativos é um processo ativo, tendo em vista a possibilidade de inclusão / exclusão de classes de ativos, bem como da constante revisão (não superior a 24 meses) das classificações das classes de ativos em função da alteração no perfil de volatilidade do mercado.

A área de consultoria é responsável pela definição da classificação das classes de ativos, em função da análise global de riscos, considerando principalmente:

- (i) Risco de mercado: possibilidade de perdas devido às volatilidades dos fatores de risco, bem como características que tornem possível ou não a perda de principal ou dos juros. Um mesmo produto associado a fatores de risco (indexadores) distintos pode receber atribuições distintas na escala de risco;
- (ii) Risco de crédito: distinção entre títulos públicos/risco soberano e risco de crédito privado; reconhecimento de efeitos de subordinação, quando aplicáveis;
- (iii) Risco de liquidez: avaliar a facilidade de se desfazer da operação (vender o produto, liquidação antecipada ou desmonte de posição); e
- (iv) Complexidade e facilidade de compreensão: avaliar a existência de não linearidades, eventos de descontinuidade e assimetrias de resultados.

Os riscos inerentes às classes de ativos são descritos no documento de formalização do cliente.

2.4. Recomendação de produtos x perfil de risco dos clientes

É função do consultor, na relação com seus clientes, assegurar a transparência das características essenciais da negociação, bem como agir com probidade, boa fé e ética profissional, empregando na atividade de consultoria de investimentos todo cuidado e diligência esperada por um profissional na sua posição.

É vedada a recomendação de produtos se o cliente estiver sem perfil de cliente definido (não respondeu o Questionário), ou se estiver com o cadastro vencido (e, portanto, com o *suitability* vencido).

Conforme metodologia aplicada, todas as classes de ativos disponíveis no mercado para distribuição poderão ser recomendadas aos clientes, desde que em um percentual adequado *vis-a-vis* as demais classes de ativos que compõem o portfólio e o perfil do cliente. Assim, o portfólio do cliente pode ser composto por diversas combinações de classes de ativos, desde que o valor ponderado dessas classes de ativos não ultrapasse o intervalo definido para a categoria do perfil.

2.5. Dispensa sobre o dever de verificar a adequação dos produtos / serviços ao perfil do cliente

A Resolução CVM nº 30, que substituiu a Instrução CVM nº 539, determina que o processo de suitability não se aplica à determinadas categorias de investidores, vide a seguir:

“pessoa jurídica de direito público; instituições financeiras e demais instituições autorizadas a funcionar pelo Banco Central do Brasil; companhias seguradoras e sociedades de capitalização; entidades abertas e fechadas de previdência complementar (EFPC e EAPC); cliente pessoa jurídica considerado investidor qualificado / profissional desde que ateste por escrito essa condição; fundos de investimento; clubes de investimento, desde que tenham a carteira gerida por administrador de carteira de valores mobiliários autorizado pela CVM ou desde que tenham a carteira gerida por um ou mais cotistas, que sejam investidores qualificados; agentes autônomos de investimento, administradores de carteira, analistas e consultores de valores mobiliários autorizados pela CVM, em relação a seus recursos próprios e que sejam classificados como 'investidores profissionais'; e investidores não residentes.”

O cliente pessoa jurídica que possuir um volume total de aplicações no mercado financeiro igual ou superior a R\$ 1MM (um milhão de reais) ou 10MM (dez milhões de reais), pode-se declarar como Investidor Qualificado ou Profissional, respectivamente. Nesta situação, fica dispensada a identificação e atribuição do perfil de investidor, após coletada a assinatura da Declaração de Condição de Investidor Qualificado ou Profissional

Para 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 do Ministério da Previdência Social.

2.6. Enquadramento e desenquadramento de perfil

A comparação do perfil de investidor do cliente com o seu perfil do portfólio no momento da eventual recomendação de produtos resulta nas indicações a seguir descritas:

- **Enquadramento:** Situação em que o perfil do cliente está adequado, indicando o mesmo perfil de portfólio ou com sobra de risco (portfólio mais conservador em relação ao perfil do cliente);
- **Desenquadramento:** Situação em que o perfil do portfólio não está adequado ao perfil do cliente, podendo levar o cliente a níveis de risco não desejados.

2.7. Risco da Classe de Ativos

A classificação do nível de risco das classes de ativos deve ser realizada periodicamente pelo Diretor responsável pela atividade de consultoria, emitindo-se uma Nota Técnica que deverá prever, no mínimo:

- (i) A divisão das classes de ativos, com uma breve descrição e exemplificação, que permitam à identificação dos tipos de ativos que compõem cada classe; e
- (ii) A alocação máxima que cada perfil de investidor pode realizar em cada uma das classes de ativos.

O método de classificação do risco das classes de ativos deve considerar os riscos de mercado, crédito, liquidez como parâmetros, sendo observadas também a complexidade e a facilidade de compreensão das características do produto em relação ao cliente.

3. Diretor responsável pelo cumprimento da norma

A Emerald deverá nomear um diretor responsável pelo dever de verificação da adequação dos produtos, serviços e operações ao perfil do cliente (*suitability*) em atendimento ao Art. 7º, III, da ICVM 539/13.

A presente Política poderá ser objeto, ainda, de fiscalização pelo Comitê de Controles Internos do grupo econômico.

4. Guarda de documentos

Os documentos mencionados nesta Política devem ser armazenados por pelo menos 05 anos.

5. Treinamento obrigatório

Todo consultor que atua na recomendação de produtos e serviços deve realizar o treinamento *e-learning* específico do grupo econômico, bem como deve estar ciente do conteúdo das políticas e demais regras aplicáveis.

6. Penalidades

Falhas na observação desta Política poderão acarretar medidas disciplinares conforme descrito no Código de Ética e Conduta da Emerald e no Código de Ética e Conduta do grupo econômico, assim como na regulamentação aplicável.