
MANUAL DE ADEQUAÇÃO DOS INVESTIMENTOS RECOMENDADOS (SUITABILITY) SULAMÉRICA INVESTIMENTOS DTVM S.A.

Elaborado por: Leopoldo Barretto

Próxima Revisão: **01/01/2019**Aprovado por: **Marcelo Mello**Aprovado ou Revisado Em: **01/01/2017**Revisado em 01/09/2015

Definição e Finalidade

O presente manual, em conformidade com o Código de Auto-Regulação da ANBIMA e com as Diretrizes estabelecidas pelo seu conselho, tem como objetivo descrever e informar o processo de verificar a adequação dos investimentos pretendidos e/ou recomendados ao perfil de investimento do cliente (processo *Suitability*) da SULAMÉRICA INVESTIMENTOS DTVM S.A. – (“SAMI”)

Canais de Distribuição

A SAMI utiliza três canais de distribuição, a saber:

- Clientes *Private*, internamente também designado como canal Prestige.
- Clientes Institucionais
- Canal Distribuição Externa que engloba a distribuição de nossos produtos via *Private Banking* de outras instituições, *Multi-family Offices*, DTVMs, CTVMs e empresas de Agentes Autônomos.

Vedações

De acordo com as boas práticas de administração de recursos, a SAMI tem como filosofia atuar com diligência na administração de recursos dos seus clientes, respeitando os mandatos estabelecidos para cada produto sempre atuando com aderência às definições dos órgãos reguladores e aos preceitos da International Organization of Securities Commissions (IOSCO).

É vedada a SAMI 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 a mais de 24 meses.

Coleta de Informação

Na distribuição dos produtos de investimentos, a SAMI adota processo próprio de coleta de informações dos investidores através de:

- Reuniões periódicas do *Officer* Comercial com seus clientes,
- Ficha cadastral com importantes informações para avaliação da situação financeira do cliente:
 - Renda mensal;
 - Composição Patrimonial
 - Outros rendimentos;
 - Profissão, Cargo;
 - etc
- Questionário detalhado com informações sobre:
 - Dados gerais de conhecimento de investimentos;
 - Horizonte de tempo que os recursos poderão permanecer investidos;
 - Tolerância ao risco;

- Objetivo dos investimentos.

O questionário é disponibilizado a todos os clientes e possíveis clientes (*prospects*) da SAMI que, após o preenchimento, assinam o documento e nos enviam através dos meios de comunicação disponíveis, tais como: entrega pessoal, correio, fax, e e-mail.

Após o envio do questionário e ficha cadastral do cotista as informações são inseridas nos sistemas de Passivo e Suitability que apresenta o perfil do investidor, informação que é comunicada ao cliente através dos meios de comunicação disponíveis.

Aqueles clientes que não se dispuserem a preencher o questionário deverão assinalar o campo que contém a opção de não responder ao questionário, indicando ainda que em razão disso existe a possibilidade de seus investimentos não estarem em conformidade com o perfil de investimento, assumindo assim inteiramente a responsabilidade da decisão.

Geração do Perfil do Investidor

Após a coleta das informações explanadas no item anterior e a respectiva inserção destas informações nos sistemas de cadastro e de mensuração de Suitability, realizar-se á ponderação dos dados, gerando assim o perfil do investidor, a saber:

- (i) Preservação de Capital;
- (ii) Conservador
- (iii) Moderado; ou
- (iv) Arrojado.

É considerado “Preservação de Capital” o cotista que possui aversão ao risco, procurando alocar seus investimentos com menor tolerância a risco, portanto, objetivando retornos mais próximos a taxa de juros básica e com baixa volatilidade, podendo haver risco de crédito soberano e crédito privado, grau de investimentos. Pode haver uma necessidade dos recursos no curto prazo;

É considerado “Conservador” o cotista que aceita uma carteira um pouco mais volátil que a preservação de capital, aceitando uma oscilação de mercado um pouco maior e risco de crédito soberano e grau de investimentos. Carteira estável, visando incrementar aos poucos o patrimônio;

É considerado “Moderado” o cotista que aceita uma maior volatilidade no curto prazo, objetivando retornos maiores ao longo prazo e consequentemente uma carteira que pode haver uma maior perda de curto prazo devido às oscilações de mercado. Pode haver risco de crédito nas carteiras e alavancagem. Há um maior conhecimento pelo investidor da dinâmica de mercado;

É considerado “Arrojado” o cotista que admite retornos maiores no longo prazo, no entanto, podendo sofrer fortes oscilações e/ou perdas no curto prazo. Há um bom conhecimento por parte do investidor sobre a dinâmica do mercado e sua relação de risco retorno. Além dos riscos maiores de oscilação de mercado, pode haver risco de crédito nas carteiras e alavancagem.

Importante: a atualização do questionário Suitability do cliente é feita em intervalos não superiores a 24 (vinte e quatro) meses e solicitado juntamente com a sua renovação cadastral.

Classificação dos fundos de Investimento

A classificação dos fundos de investimento é realizada em conjunto com o **MANUAL RÉGUA DE RISCO**, neste manual é apresentado a metodologia de classificação do fundo em uma régua de 1 a 5, sendo 1 para o menor risco e 5 para o maior risco, a régua de risco deve ser atualizada em prazos não superiores a 24 meses.

A tabela abaixo apresenta a relação entre perfil do investidor e risco do fundo.

(i) Preservação de Capital

Aplicação permitida em fundos com nota 1

(ii) Conservador

Aplicação permitida em fundos com nota 1, 2 e 3

(iii) Moderado; ou

Aplicação permitida em fundos com nota 1, 2, 3 e 4

(iv) Arrojado.

Aplicação permitida em fundos com nota 1, 2, 3, 4 e 5

Adequação da Alocação ao Perfil

Com o perfil do investidor, serão realizadas as comparações com as composições das carteiras pretendidas ou detidas pelos clientes, apurando-se a compatibilidade entre ambos e a adequação destes junto ao produto pretendido.

Quando o cliente ordenar aplicação em fundo de investimento que não seja adequado ao perfil do investidor, o Officer responsável terá a diligência de alertá-lo sobre a ausência ou desatualização de seu perfil de investidor ou da sua inadequação em relação ao investimento que deseja efetuar. Caso o cliente deseje manter o investimento será necessário que ele nos envie um Termo de Anuência de Desenquadramento de Perfil, anteriormente à efetivação da aplicação, atestando sobre a sua ciência em relação à ausência, desatualização ou inadequação do perfil.

Além do controle individual feito por ocasião da solicitação de aplicação, periodicamente é feito o levantamento para a verificação do enquadramento do perfil do investidor, realizado a partir da comparação com o perfil da sua carteira de investimentos, utilizando-se para isso um relatório extraído do sistema interno Suitability.

Divergência

No caso de identificação de divergência no processo compreendido entre a alocação do cliente e seu respectivo perfil de investimento, o procedimento adotado seguirá as seguintes etapas:

- Trimestralmente, durante a reunião de suitability, será realizado o levantamento do status dos clientes;
- O cliente é informado pelo seu analista responsável acerca da incompatibilidade e receberá uma nova proposta de alocação;
- Caso o cliente concorde, a re-alocação será efetuada.

- Caso não haja interesse por parte do cliente em adequar-se ao perfil de investimento, ou ainda, em caso de não interesse em responder o questionário, este receberá uma carta de ciência de não adequação, assumindo a integral responsabilidade por tal decisão.

Muitos dos casos de divergências apresentados são em decorrência do cliente não manter a totalidade dos seus recursos investidos na Sul América Investimentos, podendo, desta maneira, apesar do seu perfil estar correto ao considerarmos a totalidade dos recursos, apresentar uma alocação divergente na Sul América Investimentos. Neste caso é solicitado ao cliente que ele envie uma declaração de ciência dos riscos dos investimentos e que concorda com tal alocação.

Por fim, há possibilidade dos clientes que, apesar de possuírem a totalidade de recursos na Sul América Investimentos, não estarem enquadrados e desejarem manter a alocação. Neste caso, eles devem também assinar a declaração.

Controles Internos

A implementação, análise e acompanhamento do Suitability é realizado em conjunto com o Compliance da Sul América Investimentos, que aprova as alterações realizadas, bem como solicita alteração caso necessário. O departamento de TI é responsável pelas alterações no sistema e as mesmas são realizadas sempre no ambiente de homologação antes de entrar em produção.

Produtos Complexos

No processo de venda de produtos complexos são informadas aos clientes ou futuros clientes, as especificações inerentes a estes produtos tais como:

- Os riscos da estrutura em comparação com a de produtos tradicionais; e
- A dificuldade em se determinar seu valor, inclusive em razão de sua baixa liquidez.

A definição de um produto complexo dá-se de acordo com os critérios abaixo:

- Assimetria no comportamento de possíveis resultados da operação ou produto;
- Metodologia de precificação específica que dificulte a avaliação do preço pelo cliente;

- Índices de referência distintos dos benchmarks usuais do mercado ou que representam combinações de índices em diferentes proporções na cesta; “barreiras” à saída da aplicação;
- Pagamentos e/ou eventos de descontinuidade;
- Proteção de capital e/ou garantias condicionadas, ou seja, que possam ser perdidas em função da ocorrência de determinados eventos;
- Eventos de conversibilidade entre ativos de diferentes naturezas;
- Cessão de crédito e/ou lastro específico;
- Cláusulas unilaterais de recompra por parte do emissor;
- Custos de saída;
- Garantias diferenciadas ou subordinação;
- A dificuldade em se determinar seu valor, inclusive em razão de sua baixa liquidez.

Abrangência

O processo de suitability será aplicado aos clientes do canal Prestige da Sul América Investimentos. O objetivo de captação da área Prestige são clientes que possuem uma disponibilidade mínima de investimentos acima de R\$ 1.000.000,00.

Para aqueles clientes que não são privados, isto é, com recursos inferior a este valor são realizados os seguintes procedimentos: Envio de comunicado do processo de *suitability*, com o questionário para clientes com até R\$ 200.000,00, efetuado em 18 de agosto de 2009. Para o restante da base de clientes, o comunicado será enviado até 30 de abril de 2010. Uma última notificação para os clientes que não retornaram o questionário será realizada até 31 de maio de 2010.

Após 30 dias do último comunicado será encaminhada uma carta para os clientes que ainda não retornaram o questionário com o seguinte teor:

“Prezado cliente,

Em conformidade com as determinações emanadas pela Anbima – Associação Brasileira das Entidades dos Mercado Financeiro e de Capitais – todas as administradoras de recursos devem enviar a seus clientes questionários para determinação do perfil de risco do investidor, cujo processo é conhecido como “Suitability”.

Esta ação tem como finalidade identificar e verificar se o perfil de risco individual está adequado a alocação atual dos recursos nas diversas alternativas de investimentos existentes em mercado.

Como até o presente momento não recebemos o retorno de seu formulário preenchido, gostaríamos de informar que através da análise de suas aplicações junto à Sul América Investimentos, identificamos seu perfil como de um investidor [--].

Caso não concorde com esta classificação, estamos à disposição para atendê-lo pelo telefone 0800 017 8700 ou, ainda, junto a seu Officer de atendimento.

Cabe ressaltar que esta classificação determina seu perfil de investimentos conosco. O adequado conhecimento de seu perfil é de grande importância para que possamos continuar a lhe apresentar opções de investimento em acordo com suas características de risco, horizonte de tempo e objetivos.

Estamos à disposição para esclarecimentos adicionais e caso já tenha respondido o formulário pedimos desconsiderar esta comunicação.”

Distribuição Externa

Haja vista que os distribuidores externos não são exclusivos da SAMI e que, portanto, seus clientes possuem recursos em diversas instituições, adotamos o seguinte procedimento: No processo de aprovação de novo distribuidor externo é requisito que ele tenha um processo de *suitability*. Aos distribuidores atuais, que não investem diretamente através de fundo de fundos, o qual possui uma política de investimento definida no próprio regulamento do fundo, foi solicitada em 17 de junho de 2009 a declaração que possui procedimentos e metodologia próprios que lhes permitem verificar a adequação dos investimentos pretendidos pelo investidor ao seu perfil de investimentos, conforme o Código ANBID de Regulação e Melhores Práticas para os Fundos de Investimento e na Circular nº 023/09, ou ainda, que deverão implementar tal procedimento até 31 de dezembro de 2010.

Aos Distribuidores foi ainda solicitado que nos encaminhe a sua metodologia de *suitability* até 31 de junho de 2010 e que, em caso de divergência, possamos realizar uma visita in loco para verificação dos seus procedimentos.

Reuniões Periódicas

Periodicamente, os funcionários envolvidos no processo reunir-se-ão com os officers para a divulgação e acompanhamento dos trabalhos, assim como treinamento dos novos Officers.

Disposições Gerais

O manual será disponibilizado aos funcionários da SAMI através da intranet e poderá ser encaminhada a terceiros de forma eletrônica ou impressa, em caso de distribuição de fundos, sob o consentimento do diretor responsável por tais atividades na SAMI.

A revisão dos perfis de investimento será feita bienalmente e armazenada nas dependências da SAMI, juntamente com as informações cadastrais dos clientes.

O processo de Suitability é de suma importância para correta adequação dos investimentos com o perfil do investidor, evitando assim desentendimentos com relação aos investimentos e recomendações realizadas.

Esta política foi aprovada inicialmente em 30 de junho de 2009.

Quaisquer dúvidas ou questões decorrentes desta metodologia poderão ser dirimidas pelos devidos representantes da SAMI, na Rua dos Pinheiros, 1673 - 12º andar, São Paulo, SP, CEP 05422-012.