

POLÍTICA DE SUITABILITY EXPONENCIAL CONSULTORIA DE VALORES MOBILIÁRIOS

ABRANGÊNCIA

Esta “Política de Suitability” aplica-se aos sócios, diretores, funcionários, prestadores de serviço, terceirizados, consultores e demais pessoas físicas ou jurídicas contratadas, ou outras entidades que participem, de forma direta, das atividades diárias e negócios, representando a EXPONENCIAL CONSULTORIA DE VALORES MOBILIÁRIOS (doravante, “Colaboradores”).

OBJETIVO

A Política de Suitability tem como objetivo estabelecer a metodologia da EXPONENCIAL CONSULTORIA DE VALORES MOBILIÁRIOS para a verificação da adequação dos produtos, serviços e operações ao Perfil do Investidor, considerando seus objetivos de investimento, sua situação financeira, e seu grau de conhecimento e experiência necessários para compreender os riscos relacionados aos investimentos. A presente Política de Suitability está de acordo com a Instrução CVM nº 539, de 13 de novembro de 2013, conforme alterada (“ICVM 539”), com as diretrizes estabelecidas pelo Código ANBIMA de Regulação e Melhores Práticas para Administração de Recursos de Terceiros, bem como de acordo com a Deliberação nº 65, de 26 de junho de 2015, editada pelo Conselho de Regulação e Melhores Práticas de Fundos de Investimentos da ANBIMA. Em caso de dúvidas a respeito das disposições aqui contidas, o Colaborador deve consultar o Diretor responsável pelo Suitability.

QUESTIONÁRIO DE AVALIAÇÃO PERFIL SUITABILITY

O Questionário de Avaliação Perfil Suitability (“Questionário”) deverá ser respondido pelo Investidor para posterior monitoramento, e é parte integrante da Ficha Cadastral da EXPONENCIAL CONSULTORIA DE VALORES MOBILIÁRIOS. As versões do Questionário para Pessoa Física e Jurídica (Anexo I), são compostas por 12 (doze) questões, e cada pergunta aborda um conceito para classificação de perfil, considerando, no mínimo, os seguintes aspectos:

1. O período em que o Cliente deseja manter o investimento;
2. As preferências declaradas do Cliente quanto à assunção de riscos;
3. As finalidades do investimento;
4. O valor das receitas regulares declaradas pelo Cliente;
5. O valor e os ativos que compõem o patrimônio do Cliente;
6. A necessidade futura de recursos declarada pelo Cliente;

7. Os tipos de produtos, serviços e operações com os quais o cliente tem familiaridade;
8. A natureza, o volume e a frequência das operações já realizadas pelo Cliente no mercado de valores mobiliários, bem como o período em que tais operações foram realizadas; e Depois de coletado os dados cadastrais do cliente e preenchido o Questionário, um Perfil é definido para o Investidor por meio de uma metodologia de pontuação com base nas respostas obtidas. Cada resposta possui uma pontuação equivalente e seu somatório permite a definição do Perfil para o Investidor

PERFIL DO INVESTIDOR

A primeira classificação realizada é baseada na CVM nº 554/14 alterada pelas instruções CVM nº 564/15 e 566/15, em três tipos de investidores:

1. **INVESTIDORES PROFISSIONAIS:** instituições financeiras e demais instituições autorizadas a funcionar pelo Banco Central do Brasil (BCC); companhias seguradoras e sociedades de capitalização; entidades abertas e fechadas de previdência complementar; pessoas naturais ou jurídicas que possuam investimentos financeiros em valor superior a R\$10.000.000,00 (dez milhões de reais) e que atestem por escrito sua condição de investidor profissional mediante termo próprio; fundos de investimento; clubes de investimento geridos por administrador de carteira de valores mobiliários autorizados pela CVM; agentes autônomos de investimento, administradores de carteira, analistas e consultores de valores mobiliários autorizados pela CVM, em relação a seus recursos próprios; investidores não residentes.

2. **INVESTIDORES QUALIFICADOS:** pessoas naturais ou jurídicas que possuam investimentos em valor superior a R\$ 1.000.000,00 (um milhão de reais) e que atestem por escrito sua condição de investidor qualificado mediante termo próprio; as pessoas naturais aprovadas em exames de qualificação técnica ou possuam certificações aprovadas pela CVM para o registro de agentes autônomos de investimento, administradores de carteira, analistas e consultores de valores mobiliários autorizados pela CVM, em relação a seus recursos próprios; clubes de investimento geridos por um cotista que seja investidor qualificado.

3. **INVESTIDOR COMUM (NÃO QUALIFICADO):** demais clientes que não se enquadram nos tipos acima mencionados.

Após essa classificação inicial há a definição dos perfis de investimento conforme preenchimento do Questionário Suitability:

1. **PERFIL CONSERVADOR:** Investidores com perfil conservador objetivam a preservação do capital e possuem baixa tolerância a riscos. Este perfil pode também ser representado por Investidores que tenham necessidade de resgatar seus investimentos em um curto período.

2. **PERFIL MODERADO:** Investidores com este perfil estão dispostos a correr algum risco em seus investimentos, buscando um retorno diferenciado no médio prazo. 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.

3. **PERFIL AGRESSIVO:** É um perfil que tem conhecimento e domínio na área de mercado de capitais. Este perfil é representado por Investidores com alta tolerância a riscos, baixa necessidade de liquidez no curto ou médio prazo 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.

ATUALIZAÇÕES

Todos os Investidores deverão atualizar as informações relativas ao seu Perfil Suitability em intervalos não superiores a 24 (vinte e quatro) meses e a EXPONENCIAL CONSULTORIA DE VALORES MOBILIÁRIOS deverá proceder à nova análise e classificação das categorias de valores mobiliários em intervalos não superiores a 24 (vinte e quatro) meses.

A renovação ou atualização do perfil de investimento poderá ser realizada via atualização cadastral completa, ou seja, mediante a renovação dos dados cadastrais na EXPONENCIAL CONSULTORIA DE VALORES MOBILIÁRIOS, ou caso o cliente sinta necessidade de novo enquadramento de perfil de investimento.

Para atualização cadastral os clientes Pessoa Física deverão fornecer todas as informações cadastrais solicitadas. Toda validação será realizada por meio da assinatura digital do cliente. Cópias de documentos cadastrais comprobatórios poderão ser solicitadas a critério da EXPONENCIAL CONSULTORIA DE VALORES MOBILIÁRIOS, tais quais, mas não se limitando a: identidade, CPF, comprovante de residência e demais documentos pertinentes. Os clientes serão comunicados por e-mail e/ou por telefone pelo Consultor 20 (vinte) dias antes do vencimento do perfil.

CONTROLES INTERNOS E MONITORAMENTO

A EXPONENCIAL CONSULTORIA DE VALORES MOBILIÁRIOS adotará todos os procedimentos necessários visando certificar de que todos os seus colaboradores e prestadores de serviço atuem em total regularidade com todas as leis, regulamentações e exigências oficiais aplicáveis à presente política. Os investimentos realizados pelos clientes são monitorados e confrontados com o perfil de investimentos identificado. O Departamento de Suitability é responsável por esta verificação e pelo controle das possíveis incompatibilidades.

Caso os investimentos pretendidos estejam em desacordo com o perfil definido no Questionário de Suitability, o cliente é alertado sobre o desenquadramento e é proposto uma alocação alternativa para que ele se enquadre dentro de seu perfil de risco.

Se mesmo após a recomendação da EXPONENCIAL CONSULTORIA DE VALORES MOBILIÁRIOS o cliente decidir aplicar em investimentos cujos riscos sejam maiores que seu perfil de risco, o cliente deve assinar um Termo de Ciência de Desenquadramento de Perfil (“Termo de Desenquadramento”) (Anexo II) no qual afirma ter sido orientado pela EXPONENCIAL CONSULTORIA DE VALORES MOBILIÁRIOS de que seu perfil é incompatível com o perfil da alocação, onde consta que recebeu orientações de aplicações em outros ativos e assume total responsabilidade que a incompatibilidade de perfil possa causar volatilidades maiores que o suportado no perfil.

VEDAÇÕES

É vedado a todos os Colaboradores da EXPONENCIAL CONSULTORIA DE VALORES MOBILIÁRIOS recomendar produtos ou serviços ao Investidor quando:

1. O Perfil do Investidor não seja adequado ao produto ou serviço;
2. Não sejam obtidas as informações que permitam a identificação do Perfil do Investidor;
3. As informações relativas ao Perfil do Investidor não estejam atualizadas.
4. Os custos diretos e indiretos associados aos produtos, serviços ou operações, isoladamente ou em conjunto, impliquem custos excessivos e inadequados ao perfil do cliente.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

O preenchimento do Questionário que posteriormente gera o Perfil Suitability do Investidor é de inteira responsabilidade do Investidor, não cabendo qualquer análise subjetiva por parte da EXPONENCIAL CONSULTORIA DE VALORES MOBILIÁRIOS. A Política ou o Questionário não constituem garantia de satisfação do Investidor e não garante que o Perfil Suitability atribuído atinja seu objetivo de investimento e rentabilidade. Esse documento deverá ser revisado sempre que ocorrerem alterações na legislação ou procedimentos que exijam sua atualização.

ANEXO I – QUESTIONÁRIO DE SUITABILITY EXPONENCIAL CONSULTORIA DE VALORES MOBILIÁRIOS

1) Qual percentual de sua renda você costuma investir regularmente?

- a. Até 10%
- b. Entre 11% e 20%
- c. Entre 21% e 30%
- d. Acima de 30%

2) Quais são suas principais fontes de recursos?

- a. Remuneração do trabalho
- b. Dividendos como empresário
- c. Dividendos de investimentos ou aluguéis
- d. Aposentadoria e. Herança
- f. Outros

3) Percentualmente, quanto suas aplicações financeiras representam seu patrimônio total (poupança, previdência, CDBs, Ações etc.)?

- a. Até 25%
- b. Entre 26% e 50%
- c. Entre 51% e 75%
- d. Acima de 75%

4) Descreva brevemente como está distribuído seu patrimônio (ex: 25% em aplicações financeiras, 50% imóveis e 25% em automóveis):

5) Assinale os produtos de investimento que você tem familiaridade:

- a. Poupança
- b. Previdência Privada
- c. Títulos Públicos (Tesouro Direto)

- d. Títulos Privados (CDB, LCI, LCA, CRI, CRA, Debêntures, etc)
- e. Fundos Multimercado
- f. Fundos de Ações
- g. Fundos Imobiliários
- h. Ações
- i. Derivativos (Opções, Futuros, Operações a termo)
- j. Moedas
- k. Commodities
- l. Operações Estruturadas (COE)

6) Descreva brevemente sua carteira de investimentos por tipo de aplicação (ex: 20% em CDBs, 30% em fundos de renda fixa e 50% em ações):

7) Descreva como está sua necessidade de liquidez planejada hoje: Quantos % das suas aplicações financeiras você poderá precisar: em até 12 meses, entre 12 e 60 meses e acima de 60 meses.

8) Quais são seus principais objetivos ao investir estes recursos?

- a. Preservação do poder de compra (inflação)
- b. Ganhos compatíveis com a taxa de juros do mercado (CDI)
- c. Ganhos acima da taxa de juros do mercado (CDI)
- d. Ganhos significativamente superiores à taxa de juros do mercado (CDI)

9) Como você se comporta em relação aos seus investimentos?

- a. Quero evitar perder qualquer parcela do valor investido, mesmo que tenha ganhos menores
- b. Posso aceitar pequenas perdas em busca da possibilidade de ganhos maiores no longo prazo
- c. Posso aceitar perdas em busca da possibilidade de ganhos mais elevados no longo prazo

10) Qual seria o percentual de perda aceitável para toda sua carteira em curto prazo (6 meses)?

- a. Não aceitaria perda
- b. Até 5%
- c. Entre 5 e 10%
- d. Acima de 10%

11) Suponha que você investiu em um fundo multimercado de alta volatilidade e com o passar do tempo este recursos tenham sofrido uma alta de 12,5%. Então sua reação seria:

- a. Investiria mais
- b. Ficaria contente, mas não realizaria qualquer movimentação
- c. Transferiria parte dos recursos para investimentos de menor risco
- d. Resgataria o investimento em sua totalidade

12) Suponha que você investiu em um fundo multimercado de alta volatilidade e com o passar do tempo este recursos tenham sofrido uma queda de 12,5%. Então sua reação seria:

- a. Investiria mais
- b. Ficaria preocupado, mas não realizaria qualquer movimentação
- c. Transferiria parte dos recursos para investimentos de menor risco]
- d. Resgataria o investimento em sua totalidade

ANEXO II – TERMO DE DESENQUADRAMENTO

Nome completo:

Perfil de Investidor atual:

Prezado(a) cliente, A operação que pretende realizar não está adequada ao seu perfil de investidor, classificando-a em nível de risco superior ao seu perfil de investimento determinado.

Caso deseje prosseguir com a operação descrita abaixo, declara ter ciência que a operação será de sua única e exclusiva responsabilidade, estando de acordo com os seus reais objetivos de investimentos, mesmo que tais operações estejam inadequadas com o seu perfil de risco e que leu e entendeu o teor de todas as informações sobre o produto, especialmente sobre os riscos do investimento.

Produto:

Perfil do Produto:

Declara também que isenta a EXPONENCIAL CONSULTORIA DE VALORES MOBILIÁRIOS de qualquer questionamento por qualquer parte, incluindo órgãos reguladores e autorreguladores, com relação a operação, bem como por eventuais perdas decorrentes dos investimento realizado.

XXXXXXXXX, de XXXX de 20XX .

_____ Assinatura do cliente