



Política de *Suitability*

Ceres Inteligência Financeira Ltda.

Última revisão: maio/2021

SUMÁRIO

1	Introdução	3
2	Perfil do Cliente Investidor	3
2.1	Questionário de Avaliação	4
2.2	Classificação do Perfil do Investidor	4
2.2.1	Perfil Conservador	4
2.2.2	Perfil Moderado	5
2.2.3	Perfil Agressivo	5
3	Classificação dos Produtos	5
4	Atualizações	6
5	Vedações e Obrigações	6
6	Dispensa de Verificação de Perfil	7
7	Considerações Finais	7
	Anexo I – Questionário de Avaliação de Perfil	8

1 Introdução

A Política de *Suitability* da Ceres tem por objetivo estabelecer os métodos utilizados para verificação da adequação dos produtos, serviços e operações ao perfil do cliente investidor, levando em consideração seus objetivos, situação financeira, nível de conhecimento e experiência no mercado de investimentos, dentre outros.

Esta Política se aplica no âmbito das atividades da Ceres voltadas à consultoria de investimentos no mercado de valores mobiliários, em consonância com as disposições da ICVM nº 539/13.

Cabe ressaltar que a Ceres não atua como corretora e gestora de carteiras de investimentos. Por intermédio do seu Diretor Alexandre Moreira Galvão, realiza apenas recomendações de investimentos.

Destaca-se, ainda, que apenas o Diretor da Ceres Alexandre Moreira Galvão é Consultor de Valores Mobiliários credenciado junto à CVM e é o único e exclusivo profissional responsável recomendações de produtos, realização de operações ou serviços de consultoria de investimentos.

2 Perfil do Cliente Investidor

A Ceres realiza a verificação do perfil do cliente investidor, verificando as seguintes questões:

- Se o produto, serviço ou operação são adequados aos objetivos de investimento do cliente investidor;
- Se a situação financeira do cliente investidor é compatível com o produto, serviço ou operação;
- Se o cliente investidor possui conhecimento necessário para compreensão dos riscos relacionados ao produto, serviço ou operação.

Para tanto, de forma a analisar os fatores elencados acima, é necessário saber o período em que o cliente investidor deseja manter o investimento, as preferências em relação aos riscos assumidos e qual a finalidade do investimento.

Sendo assim, devem ser repassadas pelo cliente investidor as seguintes informações:

- Valor das receitas regulares declaradas;

- Valor e ativos que compõem o patrimônio do cliente investidor;
- Qual a necessidade futura de recursos declarada pelo cliente investidor;
- Tipos de produtos, serviços e operações com os quais o cliente investidor tem familiaridade;
- Informações sobre natureza, volume e frequência das operações já realizadas pelo cliente investidor no mercado de valores mobiliários (se houver) bem como o período em que tais operações foram realizadas;
- Formação acadêmica e experiência profissional do cliente investidor (no caso de pessoa física).

2.1 Questionário de Avaliação

Para realizar a identificação do perfil do cliente investidor, é solicitado pela Ceres o preenchimento do Questionário de Avaliação, com vistas a classificar o cliente investidor dentre as categorias de perfil de risco previstas, de forma a recomendar e assessorar na escolha do investimento mais adequado às suas características.

O Questionário de Avaliação do Perfil do Cliente, encontra-se no Anexo I desta Política.

Destaca-se que o preenchimento do questionário é de inteira responsabilidade do cliente investidor, não cabendo à Ceres a realização de análises subjetivas.

A análise do questionário para adequação do cliente investidor dentre as categorias, é de responsabilidade da Ceres. Desta forma, a classificação se dará de acordo com o perfil identificado pela Ceres, não significando garantia de que o investidor seja classificado na categoria no qual deseja.

É de extrema importância que o cliente investidor responda ao Questionário de Avaliação com seriedade e transparência, de forma a propiciar que a Ceres realize uma avaliação adequada do seu perfil.

2.2 Classificação do Perfil do Investidor

2.2.1 Perfil Conservador

O cliente investidor de perfil conservador possui baixa tolerância ao risco. Prefere optar por investimentos com menor rentabilidade e liquidez imediata, assumindo riscos baixíssimos ou praticamente inexistentes.

2.2.2 Perfil Moderado

O cliente investidor de perfil moderado, possui média tolerância ao risco. É capaz de lidar com perdas financeiras, desde que moderadas, e busca preservar seus recursos no longo prazo. É um investidor que aceita correr alguns riscos, mas não abre mão da segurança em seus investimentos.

2.2.3 Perfil Agressivo

O cliente investidor de perfil agressivo, possui total ciência e assunção de altos riscos em seus investimentos. Aceita potenciais perdas em prol da busca por maiores retornos no futuro.

3 Classificação dos Produtos

Os clientes investidores classificados com o Perfil Conservador receberão recomendações para investimentos de baixa liquidez, mercado e risco de crédito, tais como:

- Fundos de Renda de Fixa;
- Fundos Imobiliários;
- Títulos Públicos;
- Letra de Crédito Imobiliário (LCI);
- Letra de Crédito do Agronegócio (LCA);
- Certificado de Depósito Bancário (CDB).

Os clientes investidores classificados com o Perfil Moderado receberão recomendações para investimentos de liquidez, mercado e risco de crédito moderados, tais como:

- Fundos de ações e fundos de mercado;
- Debêntures;
- Mercado de ações e ouro;
- Clube de Investimentos.

Os clientes investidores classificados com o Perfil Agressivo poderão realizar investimentos mais arriscados, entretanto deverão possuir elevado conhecimento técnico do mercado. As opções de investimento são:

- Dólar;
- Fundo Cambial;
- Mercado a Termo;

- Mercado Futuro;
- Mercado de Opções;
- *Commodities*.

4 Atualizações

O cliente investidor deverá atualizar seu perfil de investimentos no mínimo a cada 24 meses. A renovação ou atualização do perfil deverá ser realizada por meio do envio de documentação cadastral e do preenchimento do Questionário de Avaliação.

Poderá ser solicitado o preenchimento e envio da documentação cadastral em um prazo inferior aos 24 meses, caso sejam identificadas situações atípicas nos investimentos do cliente e que possam comprometer a adequação de seu perfil de investidor.

A Ceres solicitará por telefone ou e-mail que o cliente investidor responda novamente ao Questionário de Avaliação, com a antecedência de 30 dias corridos do vencimento.

5 Vedações e Obrigações

É expressamente vedado recomendar produtos ou serviços ao cliente investidor nas situações abaixo:

- Quando o perfil do cliente não é adequado ao produto ou serviço no qual deseja;
- Quando não são obtidas as informações que possibilitem a identificação do perfil do cliente;
- Quando as informações de cadastro e relativas ao perfil do cliente não estejam atualizadas.

Quando o cliente investidor se enquadrar em uma das vedações acima, e este insistir em realizar o investimento, será de responsabilidade da Ceres e do Consultor de Valores Mobiliários: i) alertar o cliente em relação a inadequação ou desatualização do perfil, indicando o que está em desconformidade e ou da sua inadequação, com a indicação das causas da divergência; e ii) solicitar declaração do cliente em que este manifesta ciência da ausência, desatualização ou inadequação de perfil.

6 Dispensa de Verificação de Perfil

De acordo com o que dispõe a ICVM nº 539/2013, os clientes investidores que se enquadrem nos itens abaixo, estão dispensados da verificação ao Perfil de Cliente:

- Investidor qualificado, com exceção das pessoas naturais mencionadas no inciso IV do art. 9º-A e nos incisos II e III do art. 9º-B da ICVM nº 539/2013;
- Pessoa Jurídica de Direito Público;
- Clientes em que a carteira de valores mobiliários é administrada discricionariamente por administrador de carteiras de valores mobiliários autorizado pela CVM;
- Clientes que tiver o seu perfil definido por um consultor de valores mobiliários autorizado pela CVM e esteja implementando a recomendação por ele fornecida.

7 Considerações Finais

O Diretor e Consultor de Valores Mobiliários Alexandre Moreira Galvão é o profissional responsável pela verificação e cumprimento das obrigações estabelecidas nesta Política, bem como responsável por realizar as análises de perfil do cliente (*Suitability*), conforme disposto no art. 7º, inciso III, da ICVM nº 539/13, desde a data de início da vigência da respectiva Instrução.

Todos os documentos e arquivos referentes a *Suitability*, serão arquivados pelo prazo de 5 anos, ou por prazo superior a este caso haja determinação expressa da CVM. É dever e compromisso da Ceres preservar o sigilo destas informações, não repassando ou divulgando-as à terceiros ou para quaisquer outros.

Anexo I – Questionário de Avaliação de Perfil

Em cumprimento a Instrução CVM nº 539/13, esse questionário tem por objetivo verificar a adequação dos investimentos pretendidos pelo cliente investidor ao seu perfil ("Perfil *Suitability*").

Solicitamos que o preenchimento seja realizado de forma séria e transparente, para que seja possível realizar a avaliação e recomendação mais adequada para o seu perfil de investidor.

DADOS GERAIS

Nome Completo/Razão Social:

CPF/CNPJ:

Endereço completo:

1. Qual a sua faixa etária?

até 36 anos entre 37 e 48 anos entre 49 e 65 anos acima de 65 anos

2. Qual o seu nível de escolaridade?

Ensino Fundamental Ensino Médio Ensino Superior

3. Qual o percentual do seu patrimônio você destina mensalmente realização dos seus investimentos financeiros?

até 20% de 21% a 45% de 46% a 70% acima de 70%

4. Em qual horizonte de tempo você deseja resgatar o recurso investido?

em até 1 ano entre 1 e 3 anos acima de 3 anos

5. Qual o objetivo do seu investimento?

- Preservação do patrimônio.
- Obter retornos discretamente superiores às aplicações tradicionais.
- Obter ganhos expressivos, assumindo maiores riscos.

6. Qual o seu conhecimento e experiência no mercado financeiro?

- Nenhum. É o primeiro (ou um dos primeiros) investimentos no mercado financeiro.
- Baixo. Tornou-se investidor há pouco tempo.
- Intermediário. Acompanha o mercado e suas tendências há algum tempo, mas não se sente seguro para tomar decisões sem aconselhamento profissional.
- Alto. Conhece do mercado financeiro e se sente totalmente seguro para tomar suas decisões de investimento, tendo ciência e ponderando os riscos incorridos.

7. Qual das alternativas abaixo, reflete seu comportamento em uma situação de risco de perda nos seus investimentos?

- Não deseja perder valor investido, mesmo que a rentabilidade seja menor.
- Aceita perdas mínimas ocasionais, em busca de retornos maiores no médio prazo.
- Aceita perdas de capital relevantes, em busca de retornos elevados no longo prazo.

8. Qual o percentual dos seus investimentos você aceitaria investir em produtos que apresentem maiores riscos, mas que podem trazer maiores rentabilidades no longo prazo?

() 0% () até 25% () entre 26% e 50% () acima de 50%

Local e data,

Assinatura do Cliente