



POLÍTICA DE SUITABILITY

**Verificação da adequação dos Produtos, Serviços e
Operações ao Perfil do Investidor**

São Paulo

23/1/2018

Sumário

| | |
|--|-----------|
| 1. Objetivo..... | 3 |
| 2. Coleta de Informações | 3 |
| 3. Classificação do Perfil do Cliente | 4 |
| 4. Metodologia de Classificação do Perfil do Cliente | 4 |
| 5. Classificação dos Produtos de Investimento..... | 5 |
| 6. Classificação dos Produtos Complexos | 6 |
| 7. Comunicação com os Clientes | 7 |
| 8. Procedimento Operacional..... | 7 |
| 9. Atualização do Perfil do investidor | 8 |
| 10. Controles Internos | 8 |
| 11. Desenquadramento | 8 |
| 12. Recusa de Preenchimento do Questionário Suitability..... | 9 |
| 13. Treinamento dos Funcionários | 9 |
| 14. Laudo Descritivo | 9 |
| Anexo I – Questionário de Suitability – Pessoa Física | 11 |
| Anexo II – Questionário de Suitability – Pessoa Jurídica..... | 13 |
| Anexo III – Modelo de Termo de Ciência de Desenquadramento..... | 15 |
| Anexo IV – Declaração de Investidor Qualificado..... | 16 |

1. Objetivo

O presente documento dispõe acerca da Política de Suitability, tem como objetivo estabelecer os procedimentos que possibilitem verificar se o produto, serviço ou operação é adequado aos objetivos de investimento do cliente, se a situação financeira do cliente é compatível com o produto, serviço ou operação e se o cliente possui conhecimento necessário para compreender os riscos relacionados ao produto, serviço ou operação.

Estes procedimentos serão realizados pela Faria Lima Capital para aqueles clientes cuja distribuição de cotas de fundos seja realizada diretamente pela Faria Lima Capital.

2. Coleta de Informações

Para a adequada classificação do perfil do investidor, a Faria Lima Capital adotará o processo de coleta de informações dos clientes que permita definir seu objetivo de investimento, sua situação financeira e seu conhecimento em matéria de investimentos.

Para definição do objetivo de investimento do cliente, a Faria Lima Capital levará em consideração, no mínimo, as seguintes informações:

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

Para definição da situação financeira do cliente, a Faria Lima Capital levará em consideração, no mínimo, as seguintes informações:

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

Para definição do conhecimento do cliente, a Faria Lima Capital levará em consideração, no mínimo, as seguintes informações:

- I. Os tipos de produtos, serviços e operações com os quais o cliente tem familiaridade;
- II. A natureza, volume e frequência das operações já realizadas pelo cliente, bem como o período que tais operações foram realizadas; e
- III. A formação acadêmica e a experiência profissional do cliente.

3. Classificação do Perfil do Cliente

Com as informações coletadas, a Faria Lima Capital classificará o Cliente em 3 (três) categorias de Perfil Suitability: Conservador, Moderado e Agressivo, indicados abaixo, e para cada perfil há uma cesta de produtos associada:

- Perfil Conservador: Clientes com perfil conservador buscam a preservação do capital, possuem baixa tolerância a riscos, horizonte de investimentos de curto prazo e pouca experiência no mercado de capitais.
- Perfil Moderado: Clientes com perfil moderado estão dispostos a correr algum risco em seus investimentos, buscam um retorno diferenciado, possuem um horizonte de investimento de médio prazo e experiência moderada no mercado de capitais.
- Perfil Agressivo: Clientes com perfil agressivo possuem alta tolerância a riscos, baixa ou nenhuma necessidade de liquidez no curto e/ou médio prazo, aceitam oscilações características dos mercados de risco e possuem grande experiência no mercado de capitais.

A verificação do perfil do investidor, de que trata esta Política de Suitability é dispensado para as pessoas jurídicas investidores qualificados e para os fundos simples, nos termos da Deliberação no.78 da ANBIMA. A Faria Lima Capital decidirá, por critérios próprios, se irá aplicar a verificação de perfil completa aos seus Clientes que se enquadrem nestes casos, sendo certo que será requerido uma declaração para pessoas jurídicas investidores qualificados (“Declaração de Investidor Qualificado” – Anexo IV).

4. Metodologia de Classificação do Perfil do Cliente

O Cliente deverá preencher o Questionário de Suitability (Anexos I e II) de modo a ser identificado o perfil do Cliente (“Perfil Suitability”).

O Questionário de Suitability deverá apresentar no mínimo 4 (quatro) questões, de maneira a ser identificado as seguintes características do Cliente: experiência no mercado de capitais, objetivo do investimento, prazo do investimento e aversão a risco. Caso em alguma das perguntas, o Cliente se enquadre no perfil com menor risco, este será o perfil definido para o Cliente.

Cada questão apresentará 3 alternativas, sendo alternativa “a”, perfil conservador, alternativa “b”, perfil moderado e alternativa “c”, perfil agressivo. O resultado do questionário definirá o Perfil do Cliente, conforme critérios abaixo.

| | |
|--------------------|--|
| Perfil Conservador | no mínimo uma alternativa a) assinalada. |
| Perfil Moderado | no mínimo uma alternativa b) assinalada e nenhuma alternativa a) assinalada. |
| Perfil Agressivo | todas as alternativas c) assinaladas |

5. Classificação dos Produtos de Investimento

A Faria Lima Capital analisará, no mínimo, as seguintes informações para classificar os Riscos dos Produtos de Investimento:

- 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;
- IV. Os prazos de carência;
- V. A volatilidade histórica do produto.

Os produtos disponibilizados pela Faria Lima Capital serão classificados e categorizados de acordo com os mesmos parâmetros aferidos por meio do Questionário de Suitability a seus clientes. Dessa maneira, para cada perfil de investidor haverá categorias correspondentes associadas aos riscos inerentes de produtos recomendados. O perfil de risco de cada produto será reavaliado periodicamente, no máximo a cada 24 meses.

Produtos atuais ou futuros da Faria Lima Capital:

- I. Quotas de Fundo de Recebíveis Imobiliários (estruturado através de FIDC ou FIM) – Produto para perfil Moderado, pois as quotas possuem liquidez limitada e é um investimento voltado para o longo prazo.

6. Classificação dos Produtos Complexos

São considerados produtos de alta complexidade:

- (i) produtos cujos termos, características e riscos não são passíveis de serem entendidos por clientes de varejo em função de sua estrutura mais complexa em comparação a produtos tradicionais;
- (ii) quando há dificuldade na precificação do produto em função de sua baixa liquidez ou requer habilidade ou sistemas específicos para ser realizada; e
- (iii) quando o mercado secundário para o produto é limitado ou inexistente.

A Faria Lima Capital adotará políticas internas específicas relacionadas à recomendação e classificação de produtos complexos, que ressaltem:

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

A Faria Lima Capital definirá regras, de acordo com critérios próprios, que classifique os produtos complexos, observando fatores como:

- I. Assimetria no comportamento de possíveis resultados da operação ou produto;
- II. Metodologia de precificação específica que dificulte a avaliação do preço pelo cliente;
- III. Índices de referência distintos dos benchmarks usuais do mercado ou que representem combinações de índices em diferentes proporções na cesta;
- IV. “barreiras” à saída da aplicação;
- V. Pagamentos e/ou eventos de descontinuidade;
- VI. Proteção de capital e/ou garantias condicionadas, ou seja, que possam ser perdidas em função da ocorrência de determinados eventos;
- VII. Eventos de conversibilidade entre ativos de diferentes naturezas;
- VIII. Cessão de crédito e/ou lastro específico;
- IX. Cláusulas unilaterais de recompra por parte do emissor;
- X. Custos de saída; e
- XI. Garantias diferenciadas ou subordinação.

7. Comunicação com os Clientes

A Faria Lima Capital deverá, independentemente do perfil de risco do produto ou serviço financeiro oferecido, informar aos seus clientes:

- I. As características e o preço dos instrumentos financeiros;
- II. Os custos dos serviços prestados pelo intermediário;
- III. A rentabilidade e riscos específicos de cada tipo de investimento;
- IV. A adequação de investimentos, operações ou estratégias ao seu perfil; e
- V. O modo e periodicidade de prestação de outras informações que permitam o acompanhamento do investimento realizado.

A Faria Lima Capital deverá entregar ou permitir o acesso a documentos ou relatórios que contenham as informações sobre o financeiro ou a operação (ex. lamina ou prospecto) de modo que seja suficiente para o investidor compreender os riscos que incorrerá, devendo incluir, no mínimo, a indicação da possibilidade de determinadas operações em dado instrumento financeiro poderem originar a perda do valor total investido ou mesmo acarretar responsabilidades adicionais superiores a esse mesmo valor.

8. Procedimento Operacional

A definição do perfil do cliente, através do questionário de avaliação do perfil de risco, estabelece os limites para as categorias e produtos de investimento a serem disponibilizados e alocados por cliente. Todo e qualquer produto para investimento passa por um processo rigoroso de due diligence. Cada produto de investimento aprovado recebe uma classificação de risco. Os clientes somente podem alocar recursos nos produtos classificados com o mesmo nível de risco de seu perfil ou níveis inferiores.

O cliente deverá preencher o questionário e enviar a documentação necessária para o cadastro do perfil do cliente. A equipe da Faria Lima Capital deverá validar as informações do perfil do cliente com a documentação enviada. No caso de qualquer pendência ou anotação, o cliente estará impedido de efetuar qualquer investimento até que a pendência seja esclarecida ou cumprida.

Todos os clientes deverão apresentar um perfil de risco ou documento que suporte o enquadramento do cliente, as exceções deverão estar em conformidade com a presente Política de Suitability e a legislação aplicável.

9. Atualização do Perfil do investidor

A Faria Lima Capital, por meio desta Política de Suitability, compromete-se a definir e manter atualizado o perfil de investimentos dos clientes, conforme estabelece a ICVM 539. A renovação cadastral de cada cliente será feita em prazo não superior a cada 24 meses, procedendo-se com nova análise e classificação, se necessário. Seguindo os seguintes passos:

- (i) Solicitar o preenchimento e assinatura do cliente no Questionário de Suitability;
- (ii) Determinar o perfil do cliente e comunicá-lo;
- (iii) Atualizar o perfil.

10. Controles Internos

A Gestora deverá aplicar a todos os Clientes pessoas físicas e jurídicas, inclusive sócios e funcionários, independente da capacidade de investimento, a Política de Suitability para suas aplicações em todos os Fundos.

É vedado a todos os Colaboradores da Gestora recomendar produtos, serviços ou operações 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.

Quando o cliente ordenar a realização de operações nas situações previstas acima, os colaboradores da Faria Lima Capital deverão:

- (i) Alertar o cliente acerca da ausência ou desatualização de perfil ou da sua inadequação, com a indicação das causas da divergência; e
- (ii) Obter declaração expressa do cliente de que deseja manter a decisão de investimento nesta categoria de ativo, mesmo estando ciente da ausência, desatualização ou inadequação de perfil.

11. Desenquadramento

Caso seja verificado o desenquadramento do perfil de qualquer cliente, durante novo aporte ou realocação de investimentos, qualquer tipo de divergência, a Faria Lima

Capital deverá regularizar o ocorrido, procedendo do seguinte modo com o cliente desenquadrado:

- (i) solicitar ao cliente para responder novamente o Questionário de Suitability, para que o seu respectivo perfil possa ser atualizado (caso o desenquadramento permaneça após a atualização do perfil de risco, aplicar-se-á a alternativa (ii));
- (ii) assine o termo de ciência de desenquadramento (“Termo de Ciência de Desenquadramento” - Anexo III), o qual deverá indicar que o cliente tem ciência dos investimentos realizados e que sua carteira está desenquadrada ao seu perfil de risco e que, não obstante, o cliente não pretende alterar sua posição ou reavaliar seu perfil de risco naquele momento.

12. Recusa de Preenchimento do Questionário Suitability

Os clientes que se absterem de responder o Questionário de Suitability, não poderão prosseguir com a operação pretendida. Neste caso, a Faria Lima Capital poderá determinar pelo bloqueio deste cliente para novas aplicações até que sua situação seja regularizada e seus investimentos estejam de acordo com seu perfil de investidor. O cliente, a qualquer momento, pode efetuar a atualização de seu perfil de investimentos espontaneamente, respondendo o Questionário de Suitability. Caso o cliente não efetue atualização do perfil em um período de até um ano, é solicitado que preencha um novo questionário para atualização cadastral.

13. Treinamento dos Funcionários

Todos os colaboradores da Faria Lima Capital que trabalharem com a distribuição ou compliance receberão o treinamento referente aos procedimentos descritos na Política de Suitability quando ingressarem na empresa e depois, sempre que houver alguma mudança e/ou alteração na Política de Suitability, a gestora irá encaminhar um e-mail convocando os colaboradores para receberem e tomarem ciência das alterações ou novas políticas.

14. Laudo Descritivo

O laudo descritivo será elaborado anualmente no formato de relatório, revisado pela área de Compliance da Faria Lima Capital, apresentando o texto de conclusão com avaliação qualitativa sobre os controles internos implantados pelo distribuidor para

verificação do Processo de Suitability. O laudo descritivo terá as seguintes informações:

- I. Descrição dos controles e testes executados e dos resultados obtidos pelo distribuidor em tais testes, para acompanhamento da metodologia de Suitability adotada;
- II. Indicação, com base na metodologia aplicada, da quantidade de:
 - a) Clientes com saldo em investimentos e/ou posição ativa em 31 de dezembro;
 - b) Clientes com perfil identificado, segmentando entre enquadrados e desenquadrados quanto aos seus investimentos/operações;
 - c) Clientes sem perfil identificado
 - d) Clientes com perfil desatualizado;
 - e) Clientes que possuem as declarações expressas referidas no inciso II do art. 6º, segmentando por: (i) desatualização; (ii) ausência de perfil; e (iii) inadequação do investimento.
- III. Plano de ação para o tratamento das divergências identificadas;
- IV. Ocorrência de alterações na metodologia de Suitability no período analisado (sendo necessário o envio da nova metodologia).

Anexo I – Questionário de Suitability – Pessoa Física

PERFIL SUITABILITY Questionário de Suitability

**Faria Lima
Capital**

Prezado(a) Cliente,

O objetivo desse questionário é a definição de seu perfil de investimento, através da classificação da sua exposição e tolerância ao risco.

Ao responder às questões abaixo, por favor, considere a opção que melhor corresponda ao perfil deste portfólio e o objetivo da aplicação.

| | |
|--|--|
| Nome: | |
| Idade: | |
| Formação Acadêmica: | |
| Profissão: | |
| Renda mensal: | |
| Valor total dos investimentos financeiros: | |
| Necessidade futura de recursos (em R\$): | |

No quadro abaixo, indicar uma estimativa de (i) a Frequência de utilização dos produtos de investimento (alta/média/baixa/nunca); (ii) o volume médio aplicado em cada produto; (iii) o prazo médio em cada produto; e (iv) se a resultado realizado com o produto foi positivo (P) ou negativo (N). Favor colocar “-“ se não for possível estimar algum item.

| Produto | (i) Frequência | (ii) Volume | (iii) Prazo | (iv) Resultado |
|----------------------------------|----------------|-------------|-------------|----------------|
| Poupança | | | | |
| CDBs | | | | |
| Títulos Públicos Federais | | | | |
| Fundos imobiliários | | | | |
| Previdência | | | | |
| Fundo de Recebíveis Imobiliários | | | | |
| Títulos de crédito privado | | | | |
| CRI | | | | |
| Ações | | | | |
| Imóveis | | | | |

QUESTÃO 1 – Nos Investimentos, qual seu principal objetivo?

- Preservação do capital.
- Preservação do capital, mas busca um retorno diferenciado.
- Valorização do capital e aceita oscilações positivas e negativas no capital.

QUESTÃO 2 – Qual o horizonte de tempo para o investimento?

- a) Até 1 ano.
- b) De 1 a 3 anos.
- c) Mais de 3 anos.

QUESTÃO 3 – Marque a alternativa em que todos os produtos financeiros são de sua familiaridade.

- a) Poupança, CDB, Títulos Públicos.
- b) Poupança, CDB, Títulos Públicos, LCI, Fundos Imobiliários, FIDC, Fundos Multimercados, Fundos de Recebíveis Imobiliários.
- c) Poupança, CDB, Títulos Públicos, LCI, Fundos Imobiliários, FIDC, Fundos Multimercados, Ações, Fundos de Ações, Fundos de Recebíveis Imobiliários, Fundos de Investimento em Participações e Derivativos.

QUESTÃO 4 – Você se considera com:

- a) Baixa tolerância a riscos?
- b) Moderada tolerância a riscos?
- c) Alta tolerância a riscos?

RESULTADO: _____

Perfil Conservador: no mínimo uma alternativa a) assinalada.

Perfil Moderado: no mínimo uma alternativa b) assinalada e nenhuma alternativa a) assinalada.

Perfil Agressivo: todas as alternativas c) assinaladas.

Data:

Assinatura: _____

Nome/CPF: _____

Anexo II – Questionário de Suitability – Pessoa Jurídica

PERFIL SUITABILITY Questionário de Suitability

**Faria Lima
Capital**

Prezado(a) Cliente,

O objetivo desse questionário é a definição de seu perfil de investimento, através da classificação da sua exposição e tolerância ao risco.

Ao responder às questões abaixo, por favor, considere a opção que melhor corresponda ao perfil deste portfólio e o objetivo da aplicação.

No quadro abaixo, indicar uma estimativa de (i) a Frequência de utilização dos produtos de investimento (alta/média/baixa/nunca); (ii) o volume médio aplicado em cada produto; (iii) o prazo médio em cada produto; e (iv) se a resultado realizado com o produto foi positivo (P) ou negativo (N). Favor colocar “-“ se não for possível estimar algum item.

| Produto | (i) Frequência | (ii) Volume | (iii) Prazo | (iv) Resultado |
|----------------------------------|----------------|-------------|-------------|----------------|
| Poupança | | | | |
| CDBs | | | | |
| Títulos Públicos Federais | | | | |
| Fundos imobiliários | | | | |
| Previdência | | | | |
| Fundo de Recebíveis Imobiliários | | | | |
| Títulos de crédito privado | | | | |
| CRI | | | | |
| Ações | | | | |
| Imóveis | | | | |

QUESTÃO 1 – Nos Investimentos, qual seu principal objetivo?

- Preservação do capital.
- Preservação do capital, mas busca um retorno diferenciado.
- Valorização do capital e aceita oscilações positivas e negativas no capital.

QUESTÃO 2 – Qual o horizonte de tempo para o investimento?

- Até 1 ano.
- De 1 a 3 anos.
- Mais de 3 anos.

QUESTÃO 3 – Marque a alternativa em que todos os produtos financeiros são de sua familiaridade.

- a) Poupança, CDB, Títulos Públicos.
- b) Poupança, CDB, Títulos Públicos, LCI, Fundos Imobiliários, FIDC, Fundos Multimercados, Fundos de Recebíveis Imobiliários.
- c) Poupança, CDB, Títulos Públicos, LCI, Fundos Imobiliários, FIDC, Fundos Multimercados, Ações, Fundos de Ações, Fundos de Recebíveis Imobiliários, Fundos de Investimento em Participações e Derivativos.

QUESTÃO 4 – Você se considera com:

- a) Baixa tolerância a riscos?
- b) Moderada tolerância a riscos?
- c) Alta tolerância a riscos?

RESULTADO: _____

Perfil Conservador: no mínimo uma alternativa a) assinalada.

Perfil Moderado: no mínimo uma alternativa b) assinalada e nenhuma alternativa a) assinalada.

Perfil Agressivo: todas as alternativas c) assinaladas.

Data:

Assinatura: _____

Empresa/CNPJ: _____

Anexo III – Modelo de Termo de Ciência de Desenquadramento

Eu, [NOME DO INVESTIDOR], portador do documento de identidade RG nº [●], inscrito no CPF/MF sob o nº [●], venho, por meio da presente, declarar à Faria Lima Capital que (a) tenho ciência que a minha carteira está desenquadrada em relação ao meu perfil de risco, apresentado pela Faria Lima Capital; e (b) não pretendo alterar a minha carteira para o perfil de risco apresentado e/ou reavaliar meu perfil de risco, me responsabilizando integralmente por meio deste termo.

[CIDADE], [●] de [●] de [●].

[NOME DO INVESTIOR]

Anexo IV – Declaração de Investidor Qualificado

DECLARAÇÃO DA CONDIÇÃO DE INVESTIDOR QUALIFICADO

Ao assinar este termo, afirmo minha condição de investidor qualificado e declaro possuir conhecimento sobre o mercado financeiro suficiente para que não me sejam aplicáveis um conjunto de proteções legais e regulamentares conferidas aos investidores que não sejam qualificados.

Como investidor qualificado, atesto ser capaz de entender e ponderar os riscos financeiros relacionados à aplicação de meus recursos em valores mobiliários que só podem ser adquiridos por investidores qualificados.

Declaro, sob as penas da lei, que possuo investimentos financeiros em valor superior a R\$ 1.000.000,00 (um milhão de reais).

_____, ____ de _____ de _____

Nome / Razão Social do Investidor:

CPF / CNPJ nº: _____

Assinatura do Investidor