



## **POLÍTICA DE SUITABILITY**

**20 de Março de 2017**

## 1. OBJETIVO

Este manual tem por objetivo apresentar e disciplinar os critérios utilizados pela Eagle Capital S/S Ltda, “gestor” a identificação e monitoramento do perfil de investimentos dos clientes, a fim de melhor orientar quanto a produtos e alocação de carteira, adequando assim a suas expectativas e características. O cliente que identifica seu perfil de investimentos compreende suas necessidades e qual o nível de risco está disposto a enfrentar para alcançar a rentabilidade desejada. Além disso, o conhecimento das características de investimento proporciona ao cliente a transparência e segurança no momento das aplicações. O gestor classificará o perfil do investidor com base na avaliação da experiência e conhecimento sobre aplicações financeiras, das metas, interesses e objetivos de investimentos, bem como na tolerância ao risco, propondo uma carteira de investimentos com base na capacidade financeira apresentada pelo cliente. A identificação do perfil do cliente permite a adoção de práticas de apresentação de produtos, serviços e recomendações de investimentos compatíveis com as características de cada investidor. A gestora tem perfis de clientes institucionais, o que facilita o entendimento e oferta de produtos direcionados para pessoas com conhecimento mais profundo desses itens.

A obrigatoriedade de aplicação dessa política não se aplica quando:

1. O cliente for investidor qualificado, exceto (i) pessoas naturais ou jurídicas com patrimônio superior a R\$ 10 milhões e (ii) pessoas naturais nos termos do item (iii) de investidores qualificados, conforme mencionado no item V abaixo;
2. Pessoa jurídica de direito público; ou
3. O cliente tiver sua carteira de valores mobiliários administrada discricionariamente por administrador de carteira de valores mobiliários autorizado pela CVM.

## 2. TIPO DE INVESTIDOR

Inicialmente classificaremos os clientes entre duas classes distintas:

- 2.1 Cliente Varejo** - clientes pessoa física ou pessoa jurídica não financeira. Ou seja, um cliente individual que utiliza os serviços da gestora, para serviços de gestão de ativos, discricionário ou não, os quais mantém relacionamento comercial e de confiança pela capacidade de gerarmos valor ao seu portfólio;
- 2.2 Cliente Profissional** - clientes institucionais, pessoa jurídica financeira ou pessoa física que possui acesso direto aos sistemas de negociação. Fazem parte dessa categoria as pessoas jurídicas tais como instituições financeiras, corporações financeiras, fundações e

associações. Ainda devem ser considerados como clientes profissionais, as companhias seguradoras, sociedades de capitalização, entidades abertas e fechadas de previdência complementar, fundos de investimento, os investidores qualificados, os clientes não-residentes, bem como administradores de carteira e consultores de valores mobiliários autorizados pela CVM.

### 3. QUESTIONÁRIO

Ao iniciar o relacionamento com a Eagle Capital, o cliente recebe a Ficha de Cadastro para o preenchimento, e também um questionário de Suitability.

Este questionário possui uma lista de perguntas de praxe que a indústria de gestão e administração fiduciária utiliza já amplamente, com o objetivo de verificar se:

- O produto, serviço ou operação é adequado aos objetivos e horizonte de tempo de investimento do cliente;
- A situação financeira do cliente é compatível com o produto, serviço ou operação;
- O cliente possui conhecimento e experiência necessários para compreender os riscos relacionados ao produto, serviço ou operação.

### 4. IDENTIFICAÇÃO DO PERFIL DO CLIENTE

Após o preenchimento do Questionário de Suitability, é determinado pela área de Distribuição, e validado pela área de Compliance, o perfil do cliente, classificado entre uma das três categorias, de acordo com o que segue abaixo:

<b>Conservador</b>	O investidor com o perfil Conservador possui a segurança como referência para os seus investimentos, por isso prefere assumir os menores riscos possíveis. Possui baixa tolerância a risco, geralmente possui necessidade de resgate em curto período de tempo.
<b>Moderado</b>	O investidor com o perfil Moderado considera a segurança importante também mas está disposto a correr algum risco com parte do seu patrimônio na busca por ganhos no médio e longo prazos.
<b>Agressivo</b>	O investidor com o perfil Agressivo possui alta tolerância a risco, baixa ou nenhuma necessidade de liquidez no curto / médio prazo e opta por operações com características de risco na busca por retornos diferenciados no longo prazo.

Com a distinção dada pela tabela acima conseguimos resumir as expectativas quanto a objetivos, tolerância ao risco de cada perfil de cliente. O quadro abaixo nos mostra melhor esse resumo:

	CONSERVADOR	MODERADO	AGRESSIVO
OBJETIVO	Preservar o capital	Correr algum risco com parte do seu patrimônio	Buscar retornos diferenciados com características de risco
TOLERÂNCIA AO RISCO	Baixo	Médio	Alto
LINHA DO TEMPO	Curto prazo	Médio prazo	Longo prazo

O Questionário de Suitability deve ser arquivado, de forma eletrônica ou física, pelo prazo mínimo de 5 anos, juntamente com a Ficha de Cadastro do cliente, depois de validado e assinado. A reavaliação do perfil do cliente deve ser feita em intervalos não superiores a 24 (vinte e quatro) meses, reaplicando novamente o Questionário de Suitability.

## 5. DISPENSA DO QUESTIONÁRIO

Para alguns clientes, pessoas física ou jurídica, a área de distribuição ou de consultoria de valores mobiliários está dispensada de executar o procedimento descrito no item imediatamente superior, desde que os clientes sejam considerados Investidores Profissionais ou Qualificados nos termos das Instruções CVM 554/14 e 539/2013, observando a obrigatoriedade para os casos em que mesmo sendo considerando investidor profissional ou qualificado a legislação exige o cumprimento ao processo de suitability. Para fins de caracterização do investidor Qualificado ou Profissional, além da apresentação do atestado por escrito, será preciso também comprovar investimento financeiro de no mínimo R\$ 1 milhão para investidor qualificado e de no mínimo R\$ 10 milhões para investidor profissional. Serão considerados investimentos financeiros:

- Aplicações em fundos de investimento

- Aplicações em clubes de investimento
- Aplicações em carteiras administradas
- Posições em ações ou títulos públicos e privados, como CDBs e LFTs
- Poupança
- Aplicações em investimentos no exterior
- Aplicações em planos de previdência (PGBLs, VGBLs ou quaisquer outros)

O que não pode ser considerado como investimento financeiro:

- Títulos de capitalização
- Propriedade de bens imóveis

É importante ressaltar que o Patrimônio Líquido atestado pelo cliente na Ficha Cadastral deve estar em conformidade com a declaração. Exemplo: cliente que atesta ser profissional por ter mais de R\$ 10 milhões em investimentos deve na ficha declarar ter patrimônio compatível com essa informação.

## **6. DISPOSIÇÕES GERAIS**

Esta política tem vigência de cinco anos, e deve ser revisada anualmente ou em prazo inferior, se requerido por algum órgão regulador, ou no caso de alteração na legislação aplicável, ou ainda havendo alterações nas práticas e aumentos de portfólios e fundos, nos negócios da Eagle Capital S/S Ltda., que justifiquem a atualização desse documento.

Quaisquer dúvidas ou questões decorrentes desta Política de Suitability poderão ser dirimidas pelo GESTOR, na Avenida Angélica, 2466, cj. 73, Consolação – São Paulo – SP, CEP 01228-200 ou através do telefone 55 11 4114-2800, através de nosso site na rede mundial de computadores [www.eaglecapital.com.br](http://www.eaglecapital.com.br) ou, ainda, através do email [contato@eaglecapital.com.br](mailto:contato@eaglecapital.com.br).

São Paulo, 20 de Março de 2017.

Diretor de *Compliance*