



Política de *Suitability*

Versão Atualizada em abril de 2021

Objetivo

Estabelecer os procedimentos para verificação da adequação dos produtos, serviços e operações recomendados pela **N2 ASSESSORIA, PLANEJAMENTO E CONSULTORIA LTDA (doravante “N2 CONSULTORIA”)** ao perfil de cada cliente na prestação do serviço de consultoria de valores mobiliários, levando em consideração se:

- O produto, serviço ou operação recomendado no processo de consultoria é adequado aos objetivos de investimento dos clientes;
- A situação financeira de cada cliente é compatível com o produto, serviço ou operação; e
- Os clientes possuem conhecimento necessário para compreender os riscos relacionados ao produto, serviço ou operação recomendado pela consultoria.

Esta Política de *Suitability* (“Política”), ou os perfis de risco por ela definidos, bem como as respostas apontadas no questionário não constituem garantia de satisfação do cliente, atingimento de resultado financeiro, proteção contra perdas financeiras, nem nenhum *target* de retorno esperado, ou ainda, não garante que a recomendação de investimento atingirá o objetivo de risco e rentabilidade do cliente.

O “Perfil do Cliente” é estabelecido de acordo com critérios próprios, não cabendo comparação ou equivalência com os perfis de investimento de outras instituições.

A aplicação em fundos de investimento tradicionais, fundos de investimento estruturados (FIPs, FIDCs, FIIs etc.), ativos de crédito privado, ativos estruturados, ou em derivativos apresenta riscos para o cliente, podendo resultar em perdas patrimoniais significativas em alguns casos, e inclusive acarretar perdas superiores ao capital aplicado e a consequente obrigação do cliente de aportar recursos adicionais para cobrir o prejuízo.

A prestação do serviço da N2 CONSULTORIA possui alto grau de customização, partindo-se de, entre outros fatores, premissas de percepção de risco, retorno almejado, cenário econômico e características dos ativos, para se chegar à carteira recomendada, seu acompanhamento e eventual realocação, sempre mediante o entendimento prévio e concordância do cliente, para assim assegurar os máximos conforto e segurança na sua tomada de decisão. A execução da estratégia recomendada é sempre de inteira e exclusiva responsabilidade do cliente.

A quem se aplica?

Sócios, diretores, funcionários, prestadores de serviço, terceirizados, consultores e demais pessoas físicas ou jurídicas contratadas ou outras entidades, nos casos em que participem, de forma direta, das atividades de recomendação de investimento aos clientes, representando a N2 CONSULTORIA (“Colaboradores”).

Responsabilidades

O *Compliance* é responsável pelos controles que garantam o atendimento das regras e critérios desta Política.



Os Colaboradores devem atender às diretrizes e procedimentos estabelecidos nesta Política, informando qualquer irregularidade ao responsável por *Compliance*.

Na definição de uma política de investimento, ou proposta de alocação no âmbito do processo de consultoria de valores mobiliários, é necessária a validação prévia do Questionário de *Suitability*, independente de ser um cliente ativo. Tal validação é registrada em uma planilha de histórico de transações do cliente, podendo ser obtida por meios eletrônicos, desde que seja expressada de forma inequívoca.

O preenchimento do Questionário, que posteriormente gera o perfil de risco do cliente, é de sua inteira e exclusiva responsabilidade, não cabendo qualquer análise subjetiva das respectivas respostas por parte da N2 CONSULTORIA.

Revisão, Atualização e Relatório anual

Esta Política deverá ser revisada e atualizada a cada 2 (dois) anos, ou em prazo inferior, se assim necessário em função de mudanças legais/regulatórias.

O diretor estatutário responsável pelo processo de *suitability* deverá encaminhar aos órgãos de administração, até o último dia útil do mês de ABRIL de cada ano, relatório relativo ao ano civil anterior, contendo:

- Uma avaliação do cumprimento, pela N2 CONSULTORIA, das regras, procedimentos e controles internos passíveis de verificação, e que permitam o pleno cumprimento do dever de verificação da adequação descrito nesta Política (*suitability*);
- As recomendações a respeito de eventuais deficiências, com o estabelecimento de cronogramas de saneamento.

Princípios e Obrigações

A N2 CONSULTORIA presta o serviço de Consultoria de Valores Mobiliários. O objetivo da consultoria é a análise dos ativos financeiros de cada cliente, buscando a otimização dos portfólios, observando sempre o seu planejamento financeiro e objetivos de risco/retorno.

Análise dos Produtos e Níveis de Risco

Em relação aos produtos recomendados aos clientes, é responsabilidade da N2 CONSULTORIA analisar e classificar as categorias de produto, identificando as características que possam afetar sua adequação ao perfil de cada cliente.

Na análise da compatibilidade entre produto e cliente, devem ser verificado(s):

- os riscos associados ao produto e seus ativos subjacentes;
- o perfil dos emissores e prestadores de serviços associados ao produto;
- a existência de garantias;
- os prazos de carência;
- a adequação do produto ofertado aos objetivos do cliente;



- a compatibilidade do produto com a situação financeira do investidor;
- a capacidade de compreensão, pelo cliente, dos riscos envolvidos no respectivo investimento; e
- no caso da recomendação de produtos complexos, especial atenção:
 - Aos 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.

Análise do Cliente e Constatação da Adequação dos Produtos aos Seus Objetivos

O processo de *suitability* em si se inicia com o cadastro do cliente: o processo, além de atender às obrigações legais relativas às informações cadastrais e de verificação de AML (*anti-money laundering*, prevenção à lavagem de dinheiro)/KYC (“conheça seu cliente”), coleta os seguintes dados (através da ficha cadastral, e do preenchimento do “Questionário de *Suitability* N2 CONSULTORIA”):

- o valor e os ativos que compõem o patrimônio declarado pelo cliente;
- o período em que o cliente deseja manter o investimento;
- as preferências e vedações declaradas pelo cliente quanto à assunção de riscos e volatilidade, sendo ainda mais específico, no que disser respeito a mercados e classes de produtos vedadas, considerando:
 - Aceitação ou não de operações/ativos de crédito;
 - Aceitação ou não de operações/ativos de Renda Variável.
- seus objetivos de longo prazo e as finalidades do(s) investimento(s);
- o valor corrente de suas receitas regulares declaradas;
- a necessidade futura de recursos declarada pelo cliente;
- os tipos de produtos, serviços e operações com os quais o cliente tem familiaridade;
- 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
- a formação acadêmica e a experiência profissional do cliente.

Caso se trate de investidor qualificado ou profissional, conforme definidos nas normas aplicáveis, o mesmo deve declarar por escrito, no momento de sua adesão, que possui conhecimentos sobre o mercado financeiro e de capitais, sendo capaz de entender, ponderar e assumir os riscos relacionados à aplicação de seus recursos, de forma a atestar sua familiaridade com os produtos, serviços e operações recomendados pela N2 CONSULTORIA.

Depois de preenchido o Questionário, um Perfil de Investimento é atribuído ao investidor por meio de uma metodologia de pontuação baseada nas respostas obtidas. As respostas possuem pontuações diferentes e, por meio de seu somatório, é atribuído um Perfil de Investimento ao cliente. São definidos 5 (cinco) perfis de investimento de acordo com diferentes níveis de risco, conforme as descrições abaixo:



- **Conservador:** Deseja preservar capital e tem tolerância muito baixa a riscos. Sua carteira é essencialmente de baixo risco de mercado, de crédito e de liquidez, com alocação preponderante em ativos de renda fixa com pouca volatilidade e alta disponibilidade no curto prazo, buscando retorno no longo prazo e evitando perdas do capital e dos rendimentos. Geralmente, possui pouco conhecimento e experiência limitada em investimentos;
- **Moderado:** Pretende alcançar rendimentos superiores à taxa básica de juros do mercado com exposição limitada a riscos. As carteiras têm um nível de risco de mercado e de liquidez maior que o perfil Conservador, formadas majoritariamente por ativos de baixo risco e por uma pequena parcela de produtos financeiros com menor liquidez e maior volatilidade para alcançar retornos superiores, porém há a possibilidade de perda dos rendimentos. Costuma ter conhecimento e experiência com os produtos mais básicos do mercado financeiro;
- **Balaceado:** Almeja rendimentos acima da média do mercado aceitando momentos pontuais de rentabilidade inferior à taxa básica de juros. Possui maior risco de crédito e de mercado e maior participação de ativos com menor liquidez, que podem gerar a possibilidade de perdas parciais de patrimônio para tentar alcançar maiores retornos no médio e longo prazo. Geralmente, possui experiência e conhecimento dos principais produtos do mercado financeiro.
- **Arrojado:** Deseja obter aumento consistente mesmo exposto a cenários de resultado negativo no curto prazo. As carteiras enquadradas neste perfil possuem em sua composição ativos com alto risco de mercado e pode conter ativos com baixa liquidez para buscar rendimentos significativos no médio e longo prazo. A alta volatilidade inerente a esses ativos pode provocar perda do patrimônio decorrente dos riscos envolvidos. Costuma ter conhecimento e experiência em diversas classes de investimentos;
- **Agressivo:** Busca crescimento expressivo do capital sujeito à possibilidade de perdas relevantes. As carteiras deste nível podem investir em todas as classes de ativos disponíveis para buscar resultados significativos suportando quaisquer riscos, admitindo produtos complexos, tais como, mas não limitadas a estruturados, derivativos, alavancagem e ativos no exterior, com a consequente obrigação aportar mais recursos em caso de patrimônio líquido negativo e a possibilidade de perdas superiores ao capital investido. Frequentemente, domina a maioria dos produtos ou possui experiência no mercado financeiro.

O controle referente à adequação do perfil de *suitability* deve ser realizado com base nas informações referentes ao primeiro titular da conta.

Ausência, Desatualização ou Inadequação do Perfil de *Suitability*

Sem prejuízo do disposto abaixo, é vedada a recomendação de produtos pela N2 CONSULTORIA nos casos em que as informações fornecidas pelo cliente:

- **Sejam insuficientes à identificação de seu perfil de investimento;**
- **Estejam desatualizadas; ou ainda**
- **Não possibilitem um perfil adequado aos produtos recomendados pela N2 CONSULTORIA.**



Na hipótese de tais clientes realizarem novas aplicações, os mesmos deverão ser alertados acerca da ausência, desatualização ou inadequação de perfil, sendo solicitado o envio de declaração expressa de ciência acerca da respectiva ausência, desatualização ou inadequação.

Nos casos acima, de ausência, desatualização ou inadequação de perfil, após a declaração de ciência, a regularização e atualização das informações deve ser feita em até 90 (noventa) dias.

Após este período, o caso deve ser encaminhado ao Comitê de *Compliance* para definição de um plano de ação.

Os dados cadastrais e o Questionário de *Suitability* dos clientes ativos deverão ser atualizados em intervalos não superiores a 24 (vinte e quatro) meses, considerando-se ativo, para os fins desta Política, o cliente que tenha efetuado movimentação ou apresentado saldo em sua conta no período de 24 (vinte e quatro) meses posteriores à data da última atualização.

Declaração de Compatibilidade

Nos contratos da N2 CONSULTORIA, consta declaração expressa do investidor quanto à ciência de que o processo de consultoria contratado é de assessoria, mas que é de fundamental importância a sua ciência dos riscos de cada decisão de investimento, e a adequação dos produtos aos seus objetivos, conhecimento, apetite de risco, situação de liquidez e financeira.

O cliente deve ter ciência de que a atividade de consultoria não constitui atividade de gestão discricionária de recursos, e que, portanto, a decisão pela adoção ou não da estratégia recomendada pelo consultor – bem como sua própria execução operacional - é de foro íntimo e pessoal do cliente.

A utilização de declaração própria do investidor como parte relevante desta Política, juntamente com a análise das informações cadastrais apresentadas pelo cliente, perfaz o conjunto documental necessário à consecução do processo de *suitability* na N2 CONSULTORIA, com vistas ao atendimento dos objetivos da Instrução CVM nº 539.

Dispensas

Está dispensada a obrigatoriedade de verificação da adequação do produto ao perfil do cliente nos casos abaixo:

- pessoas habilitadas a atuar como integrantes do sistema de distribuição;
- companhias seguradoras e sociedades de capitalização;
- entidades abertas e fechadas de previdência complementar;
- fundos de investimento;
- investidores não-residentes;
- pessoas jurídicas que sejam consideradas investidores qualificados, conforme regulamentação específica;
- analistas, administradores de carteira e consultores de valores mobiliários autorizados pela CVM, em relação a seus recursos próprios;
- instituições financeiras e demais instituições autorizadas a funcionar pelo Banco Central do Brasil;



- clubes de investimento, desde que tenham a carteira gerida por administrador de carteira de valores mobiliários autorizado pela CVM;
- 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, desde que tenham a carteira gerida por um ou mais cotistas, que sejam investidores qualificados;
- pessoa jurídica de direito público; ou
- clientes cuja carteira de valores mobiliários seja administrada discricionariamente por administrador de carteira de valores mobiliários autorizado pela CVM.

Manutenção de Arquivos

Deverão ser mantidos, pelo prazo mínimo de 5 (cinco) anos contados da última operação realizada pelo cliente ou por prazo superior por determinação expressa da CVM, todos os documentos e declarações exigidos pela legislação aplicável à presente Política.

Os documentos e declarações supramencionados poderão ser arquivados em meio físico ou eletrônico, admitindo-se a substituição de documentos pelas respectivas imagens digitalizadas.