

São Paulo, 01/09/2020.

POLÍTICA DE SUITABILITY:

GENEBRA PLANEJAMENTO FINANCEIRO E CONSULTORIA DE VALORES MOBILIÁRIOS LTDA
("Sociedade")

Linhas Gerais

A Sociedade se pautará nas definições regulatórias que envolvem o tema de Suitability, atualmente regulamentado pela ICVM 539/2013.

Esta política define os parâmetros de a atuação da Sociedade no que tange aos temas acima relacionados para uma prestação de serviço que seja aderente ao perfil e objetivos do cliente.

A recomendação de produtos, realização de operações e prestação de serviços de consultoria de valores mobiliários, somente poderá ocorrer após realização da verificação e adequação ao perfil do cliente.

Ao realizar uma recomendação, o consultor de valores mobiliários, deverá verificar se:

- O produto, serviço ou operação é adequado aos objetivos de investimento do cliente
- A situação financeira do cliente é compatível com o produto, serviço ou operação.
- O cliente possui conhecimento necessário para compreender os riscos relacionados ao produto, serviço ou operação.
- É adequado ao período em que o cliente deseja manter o investimento
- É coerente com as preferências declaradas pelo cliente quanto à assunção de riscos
- As finalidades do investimento estão de acordo com os objetivos do cliente

Para isso, o consultor de valores mobiliários deverá analisar, entre outros fatores:

- O valor das receitas regulares declaradas pelo cliente
- Valores e ativos que compõem seu patrimônio
- Necessidade futura de liquidez declarada pelo cliente
- Tipos de produtos, serviços e operações com os quais o cliente possui familiaridade
- Natureza, Volume e Frequência das operações já realizadas pelo cliente no mercado de valores mobiliários, bem como o período em que tais operações foram realizadas
- Formação acadêmica e experiência profissional do cliente

A consultoria deverá considerar custos diretos e indiretos associados aos produtos, serviços ou operações, abstendo-se de recomendar aqueles que, isoladamente ou em conjunto, impliquem custos excessivos e inadequados ao perfil do cliente.

Metodologia de trabalho

A metodologia adotada pela da Sociedade consiste em realizar uma entrevista preliminar, elaborar um plano financeiro, considerando sempre a visão holística, ou seja, seu patrimônio financeiro e não financeiro, seus objetivos, seu estágio de vida, sua tolerância a risco (possibilidade e intenção de correr risco), aspectos tributários e de sucessão.

O cliente é percebido e entendido de forma pessoal e específica, com base na situação particular, caso a caso. Cada consultoria será feita “sob medida”, de modo a atender o cliente em sua individualidade. Esse modelo não rotula o cliente em perfis estáticos de risco, visto que o processo de conheça seu cliente, aliado ao processo de entrevista e planejamento financeiro utilizando a metodologia Planejar (Planejamento Financeiro e Ética, Gestão de Ativos e Investimentos, Planejamento de Aposentadoria, Gestão de Riscos e Seguros, Planejamento Fiscal, Planejamento Sucessório), engloba o processo de suitability.

Para embasamento teórico, foi definido o Modelo de Alocação de Riquezas (Wealth Allocation Framework – “WAF”) de Ashvin B. Chhabra, publicado no “The Journal of Wealth Management vol.7, nº 4, de 2005, que busca trazer as individualidades de cada investidor para que sejam consideradas no processo de planejamento financeiro e consultoria de valores mobiliários.

De acordo com a teoria, antes de iniciar o processo de recomendação de investimentos, é necessário estabelecer três fatores de risco: **i)** Riscos pessoais – aqueles necessários para manutenção do padrão de vida e dia a dia da família; **ii)** Riscos de mercado – carteira de médio/longo prazo com objetivo de preservar o patrimônio ao longo do tempo (para o risco de mercado, será aplicada a metodologia consagrada da Moderna Teoria de Portfólios de Markowitz, que preza pela diversificação de ativos e otimização da relação entre risco e retorno da carteira); **iii)** Riscos aspiracionais – são investimentos com objetivo de dar um passo adiante na escala de riqueza e que contemplam as especificidades de cada investidor/família como por exemplo concentração em determinado ativo.

Seguindo a teoria WAF, será avaliada a composição de três cestas para cada família/investidor. Uma de risco pessoal, uma de risco de mercado e outra de risco aspiracional. As cestas/carteiras serão avaliadas após entrevista preliminar e realização de diagnóstico da situação atual do cliente.

Importante salientar que a consultoria é dinâmica e as alocações podem migrar entre as três cestas conforme decisão conjunta entre cliente e consultor, já que é possível focar, incrementar ou reduzir determinada cesta ou classe de ativo conforme cenário, momento de vida ou necessidade.

Metodologia de Classificação de Risco dos Produtos de Investimento

Deverão ser considerados no mínimo:

- Os riscos associados ao produto e seus ativos adjacentes
- O perfil dos emissores e prestadores de serviço associados ao produto
- A existência de garantias
- Os prazos de carência

A carteira de risco pessoal poderá ser composta por títulos de renda fixa, públicos ou privados, fundos de renda fixa, poupança, e demais ativos que possuam a característica risco baixo e liquidez elevada, podendo contemplar a inclusão de fundos imobiliários ou outros ativos que gerem um fluxo de caixa, em uma composição com demais ativos de maneira equilibrada. Geralmente possui baixa rentabilidade, porém traz segurança para o fluxo de caixa familiar. Na cesta de risco pessoal, também é considerado o imóvel de residência.

A carteira de risco de mercado será composta por ativos de média liquidez como renda fixa pública e privada, com diversificação de rating e duration, fundos multimercado, fundos imobiliários, renda variável com diversificação de setores/empresas/estratégias, moedas, commodities, entre outros ativos. Geralmente em linha com retornos considerados de mercado – mensuráveis pela métrica do desvio padrão.

A carteira de risco aspiracional será composta por derivativos, participações em empresas não listadas, instrumentos de renda fixa com elevado risco de crédito, renda variável concentrada, operações estruturadas, operações alavancadas, fundos de investimentos em participações, fundos de investimentos em direitos creditórios, “hedge funds”, entre outros. São ativos que muitas vezes possuem difícil mensuração ou avaliação, inclusive pela característica de baixa liquidez, que podem estar presentes nessa carteira de risco.

É possível que determinado cliente, dentro de sua individualidade, queira direcionar os esforços da consultoria em uma, duas ou três cestas, o que deverá ficar claro no contrato de prestação de serviços.

Procedimentos

Antes de iniciar qualquer serviço de orientação, ou consultoria, o primeiro passo é realizar uma entrevista preliminar para entendimento da situação econômica e financeira, patrimonial, objetivos e expectativas, além da definição do escopo de consultoria, e preenchimento do Mapa de Metas, Objetivos, Retornos e Riscos esperados (“Mapa”), cujo teor encontra-se no anexo dessa política, para que o consultor possa traçar um diagnóstico da situação atual do cliente.

Após entrevista, preenchimento do Mapa e diagnóstico realizado pelo consultor, será elaborado um Plano, que será revisado anualmente e será arquivado na pasta eletrônica do cliente por prazo não inferior a 5 anos. Os documentos Mapa e Plano, bem como os documentos cadastrais do cliente deverão ser arquivados em meio eletrônico de forma a permitir o cumprimento do dever de verificação da adequação previstos na ICVM 597/13, art. 7º, inciso I.

Após os procedimentos elencados acima, cada rodada de consultoria deverá acompanhar materiais e estudos que apoiem a tomada de decisão, que também serão arquivados permitindo assim consultas futuras.

O Diretor de Consultoria é responsável pela aderência das cestas ao planejamento financeiro dos clientes, que deve estar de acordo com o mapa e com o escopo dos serviços contratados.

Anexo A - Mapa de Metas, Objetivos, Retornos e Riscos esperados (“Mapa”), versão 1 :

Mapa de Metas, Objetivos, Retornos e Riscos Esperados						
Nome:						
Data de Nascimento:						
Email:				Telefone:		
Formação Acadêmica:						
Atividade econômica:				Receitas Mensais		
Experiência mercado financeiro:			Custos fixos:			
Atividade Rural:						
Patrimônio Financeiro:						
Patrimônio Imobiliário:			Fundo Exclusivo:			
Participação Societária:			PJ Holding:			
Participação Societária:			PJ Participações:			
Frequência de acompanhamento dos investimentos:						
Objetivo de Retorno:						
Objetivo de volatilidade:						
Específico: Ex: Estratégia de Ações, Mercado Futuro, Opções						
Assinalar a estratégia que melhor representa seus objetivos em relação aos investimentos:						
E1 - Melhores veículos para juros nominais (CDI).						
E2 - CDI insatisfatório, iniciando diversificação						
E3 - Aumento performance carteira diversificada						
E4 - Alavancar patrimônio, com maior exposição a risco						
E5 - Personalizada:						
<u>Natureza</u>	<u>Conhece</u>	<u>Produto</u>	<u>Volume</u>	<u>Frequência</u>	<u>Estoque</u>	
<u>Renda Fixa</u>						
CDB/LCA/LCI/LF/LIG						
Tesouro PRÉ, IPCA, SELIC						
CRA/CRI/DEBÊNTURES						
<u>Multimercado</u>						
<u>Renda Variável</u>						
Ações, FII, ETF						
FIP, FIDC						
<u>Derivativos</u>						
Contrato Futuro						
Opções						
SWAP						
Contrato a Termo						
<u>Previdência</u>						
VGBL/PGBL						
<u>Offshore</u>						

Bancos que possui relacionamento:	
Corretoras que possui relacionamento:	
Cesta de risco pessoal:	
Cesta de risco de mercado:	
Cesta de risco aspiracional:	
<u>Período que deseja manter os investimentos:</u>	
Curto Prazo (1 ano):	
Médio Prazo (5 anos):	
Longo Prazo (10 anos):	
<u>Finalidade dos investimentos</u>	
<input type="checkbox"/> Rendimentos	
<input type="checkbox"/> Aquisição de bem	Imóvel, Participação Societária, Veículo
<input type="checkbox"/> Diversificação	
<input type="checkbox"/> Travamento de preços	
Necessidade de Liquidez :	
Offshore :	
Aposentadoria:	
Sucessão:	
Estruturas Sucessórias:	
<u>Gestão de Passivos</u>	
Financiamentos:	
Empréstimos:	
Necessidade de capital de giro:	
Necessidade de capital para investimento :	
Expectativas em relação ao serviço de planejamento financeiro:	
Data:	Próxima Revisão: