



POLÍTICA DE SUITABILITY
DA
IBBRA GESTÃO DE RECURSOS LTDA.



SUMÁRIO

1. Introdução 01

2. Objetivo 01

3. Abrangência 01

4. Perfil do Cliente 02

5. Metodologia e Classificação de Perfil 03

6. Categoria de Produtos 05

7. Vedações e Obrigações 08

8. Regras e Controles Internos 09

9. Atualizações 10

10. Dispensa da Verificação 11

11. Guarda e Arquivo 12

12. Disposições Finais 12

13. Anexo 1 14





1. INTRODUÇÃO

1.1. Para exercer a atividade de gestão e administração de recurso de terceiros pela IBBRA Gestão de Recursos (IBBRA), é necessária padronização e excelência na identificação do perfil de risco dos investidores para recomendação de Produtos de Investimento de forma adequada.

1.2. A IBBRA possui como princípio norteador a visão holística sistêmica da vida de seus clientes. Desta forma, a identificação do perfil de risco e do objetivo de investimento do cliente é essencial.

2. OBJETIVO

2.1. Esta política de suitability (política) foi elaborada de acordo com a Resolução CVM nº 30, de 11 de maio de 2021, com o artigo 46 do Código ANBIMA de Regulação e Melhores Práticas de Administração de Recursos de Terceiros, e tem como objetivo estabelecer os procedimentos necessários para que a área de gestão da IBBRA, verifique se:

- I. O produto, serviço ou operação é adequado aos objetivos de investimento do cliente;
- II. A situação financeira do cliente é compatível com as características atreladas ao produto, serviço ou operação;
- III. O cliente possui conhecimento necessário para compreender os riscos relacionados ao produto, serviço ou operação.

3. ABRANGÊNCIA

3.1. Este documento se destina às pessoas identificadas como pessoas vinculadas e definidas por:

- I. Profissionais com vínculo empregatício, junto a IBBRA;





II. Prepostos e empregados que desempenhem atividades para a IBBRA;

III. Profissionais que mantenham contrato de prestação de serviços com a IBBRA;

IV. Participantes do quadro societário da IBBRA.

3.2. O descumprimento de quaisquer das diretrizes estabelecidas por esta Política será considerado infração grave, sujeitando seu autor às sanções cabíveis, nos termos da legislação aplicável.

4. PERFIL DO CLIENTE

4.1. A apuração do perfil de risco do cliente se baseia na aplicação do Questionário de Suitability ("Questionário"), que contém os requisitos mínimos para a identificação do objetivo de investimento do cliente, verificando o conhecimento do mesmo em relação aos mercados financeiro e de capitais e, especialmente, sua tolerância a riscos.

4.2. Para definição do perfil do investidor são levantadas informações visando identificar as preferencias do cliente, tais como:

I. O período em que o cliente deseja manter o investimento;

II. As preferências declaradas do cliente quanto à assunção de riscos;

III. As finalidades do investimento;

IV. O valor das receitas regulares declaradas pelo cliente;

V. O valor e os ativos que compõem o patrimônio do cliente;

VI. A necessidade futura de recursos declarada pelo cliente;





VII. Os tipos de produtos, serviços e operações com os quais o cliente tem familiaridade;

VIII. 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

IX. A formação acadêmica e a experiência profissional do cliente.

4.3. Além dos itens acima mencionados, há também a obrigatoriedade de se considerar os custos diretos e indiretos associados aos produtos, serviços ou operações, abstendo-se a IBBRA de recomendar, isoladamente ou em conjunto, produtos que impliquem custos excessivos e inadequados ao perfil do cliente.

4.4. Todas as informações cadastradas passam por atualizações periódicas em um período mínimo de 24 (vinte e quatro) meses, e pontuais, sempre que houver alguma mudança na realidade do cliente. Ressaltando que a qualquer momento o Questionário poderá ser alterado/atualizado por opção do cliente.

5. METODOLOGIA DE PONTUAÇÃO PARA DEFINIÇÃO E CLASSIFICAÇÃO DE PERFIL

5.1. Para definição do perfil do investidor, para cada resposta do questionário atribui-se uma pontuação e um fator de ponderação. Com isso, é possível calcular a pontuação final e classificar cada cliente em uma das categorias de perfil de investimentos, previamente estabelecidas pela IBBRA e em atendimento aos preceitos do artigo 4º, da CVM 30/21, vejamos a fórmula de cálculo:

5.2. Fórmula de cálculo para identificação do perfil do investidor:

I. Questões Gerais:

A = 0 Pontos





B = 1 Ponto
C = 2 Pontos
D = 3 Pontos
E = 4 Pontos

II. Questões Específicas:

Questão 09:

Se maior ou igual 75% = 0
Entre 50% até 75% = 1
Entre 25% até 50% = 2
Entre 10% e 25% = 3
Menor que 10% = 4

Questão 11:

Sem aportes = 0
Aportes mensais de até 2,5% do PL = 1
Aportes maior ou igual a 2,5% até 10% do PL = 2
Aportes entre 10% e 20% do PL = 3
Aportes maiores que 20% do PL = 4

Questão 18:

Proteção = 0
Ganhos Reais = 2
Altos Ganhos = 4

III. Forma de cálculo:





Somar todos os pontos do campo "Capacidade";
Somar pontos do campo "Disposição".

Pontuação= (Menor (Capacidade e Disposição) * 2+Maior (Capacidade e Disposição))
/3-(Maior (Capacidade e Disposição)-Menor (Capacidade e Disposição))/6

IV. Resultado:

Ultraconservador: 0 a 4 pontos;
Conservador: 5 a 9 pontos;
Moderado: 10 a 14 pontos;
Arrojado: 15 a 19 pontos;
Ultra Arrojado: 20 a 24 pontos.

6. CATEGORIA DE PRODUTOS IBBRA

6.1. A IBBRA classifica os perfis de investimentos dos clientes em 5 categorias, previamente definidas sendo elas; Ultraconservador, Conservador, Moderado, Arrojado e Ultrarrojado, considerando, os seguintes aspectos:

- 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; e
- IV. Os prazos de carência.

6.2. Após apuração do resultado e obtenção do valor final, conforme explicado no item 5, o cliente será enquadrado a um dos perfis previamente definidos pela IBBRA, Vejamos:





I. Ultraconservador: Investidores ultraconservadores demonstram baixíssima tolerância às possíveis oscilações nos seus investimentos. Nesse caso, a maior parte dos recursos é alocada em renda fixa, embora possa haver espaço para fundos multimercados ou imobiliários, pelo risco de crédito, essa categoria engloba produtos cujos emissores agregam pouco risco ao investimento e/ou contam com garantias para limitação de perdas do Patrimônio. Com relação ao risco de mercado, são produtos em regra de baixa volatilidade e com relação ao risco de liquidez.

II. Conservador: Investidores conservadores demonstram baixa tolerância às oscilações, mas não quer dizer que não as aceitem. Aqui, a maior parte da alocação também costuma ser em renda fixa, mas também há espaço para fundos multimercados, imobiliários e uma parcela de renda variável, os produtos dessa categoria são bastantes semelhantes à categoria anterior, entretanto com os riscos ligeiramente maiores, especialmente quanto à liquidez e ao risco de mercado.

III. Moderado: Investidores moderados aceitam oscilações em seus portfólios diante do maior potencial de retorno, mas sempre com controle de risco. Por isso, a parcela de renda fixa deixa de ser a maior, enquanto há mais espaço para fundos multimercados e imobiliários e renda variável, nesta categoria os riscos de liquidez, crédito e mercado continuam aumentando em relação às demais.

IV. Arrojado: Investidores arrojados aceitam oscilações significativas em seus investimentos com foco no maior potencial de retorno, mas também sempre com controle de riscos. Para esse investidor, há ainda mais espaço para renda variável e fundos multimercados, além de fundos imobiliários, contempla em regra produtos cujo ganho é originado da volatilidade do mercado.

V. Ultrarrojado: muito semelhante ao perfil anterior Investidores ultrarrojados aceitam oscilações muito significativas em seus investimentos com foco no maior





potencial de retorno, com menor controle de riscos. Para esse investidor, há ainda mais espaço para renda variável e fundos multimercados, além de fundos imobiliários, contempla em regra produtos cujo ganho é originado da volatilidade do mercado.

6.3. Dessa maneira, para cada perfil de investidor haverá categorias correspondentes associadas aos riscos inerentes de produtos recomendados. O perfil de risco do produto é reavaliado periodicamente a cada 24 meses pela área de riscos e compliance.

7. VEDAÇÕES E OBRIGAÇÕES DA IBBRA

7.1. A IBBRA busca associar produtos, serviços e operações oferecidos a cada perfil de investimentos de clientes, como estabelece o artigo 6º da CVM 30. Cabendo à área de risco e compliance estabelecer procedimentos internos com a finalidade de assegurar o cumprimento desta compatibilidade.

7.2. Sendo assim, é vedada a recomendação de produtos ou serviços ao cliente quando:

- I. O produto ou serviço não seja adequado ao perfil do cliente;
- 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.

7.3. Outrossim, na hipótese de algum cliente estar em desacordo com o seu perfil previamente definido, ele deve ser alertado por representante da IBBRA, que deverá propor uma alocação alternativa que se enquadrem ao perfil do cliente.

7.4. Ademais, nas hipóteses de desenquadramento, a IBBRA deverá obrigatoriamente proceder da seguinte forma:





I. Solicitar ao cliente a atualização do questionário de perfil de risco, mediante novo preenchimento para que seu perfil seja atualizado;

II. Alertar o cliente acerca da ausência ou desatualização de seu perfil ou da sua inadequação, com a indicação das causas da divergência;

III. Caso o cliente decida manter sua carteira, mesmo ciente do desenquadramento entre seu perfil Financeiro e seus investimentos, ele deverá assinar um termo ratificando sua ciência, consciência e intenção de possuir ativos mais agressivos do que indicado como adequado para o seu perfil.

8. REGRAS PROCEDIMENTOS E CONTROLES INTERNOS

8.1. O contato com o cliente é feito por e-mail, para atualização cadastral e por meio do sistema Fluxia para a verificação e atualização de Perfil do Investidor.

8.2. E-mails trocados entre a área de relacionamento e o cliente, são arquivados em pastas específicas do servidos, também são registradas alterações de perfil e mensagens enviadas para ele, sendo registradas e arquivadas pelo período mínimo de 05 (cinco) anos.

8.3. Em conformidade com o artigo 8º, item III da instrução CVM 30/21, a IBBRA indica como diretores estatutários responsáveis pelo cumprimento das normas estabelecidas por esta Resolução, os senhores; Augusto Santiago Gratão Gomide e Pedro Augusto Alves Graciane Romanowski;

I. O senhor Augusto Santiago Gratão Gomide; é o responsável pela área de Gestão e administração de recursos de terceiros da IBBRA, estando devidamente registrado em ata societária da IBBRA.



II. Já a responsabilidade pela adequação de perfil dos investidores em relação a seus produtos é da área de Risco e Compliance da IBBRA, que possui como diretor estatutário o senhor Pedro Augusto Alves Graciane Romanowski.

8.4. Além das atribuições supramencionadas, competem aos diretores estatutários o encaminhamento aos órgãos de administração até o último dia útil do mês de abril, relatório relativo ao ano civil anterior à data de entrega, contendo:

I. Avaliação do cumprimento pela pessoa jurídica das regras, procedimentos e controles internos referentes a regras e procedimentos escritos, bem como controles internos passíveis de verificação, que permitam o pleno cumprimento do dever de verificação da adequação;

II. As recomendações a respeito de eventuais deficiências por ele apuradas, com o estabelecimento de cronogramas de saneamento.

9. ATUALIZAÇÕES

9.1. A IBBRA, por meio desta política de suitability, compromete-se a:

I. Diligenciar para manter as informações relativas ao perfil de seus clientes atualizadas, devendo, para tanto, observar os critérios e a periodicidade utilizados para atualização dos cadastros dos clientes ativos, conforme previsto na norma que dispõe sobre prevenção à lavagem de dinheiro e ao financiamento do terrorismo – PLDFT no âmbito do mercado de valores mobiliários, observando-se o intervalo máximo de 5 (cinco) anos; e

II. Proceder uma nova análise e classificação das categorias de valores mobiliários em intervalos não superiores a 24 (vinte e quatro) meses, com nova análise e classificação, em conformidade com o artigo 9º da Resolução CVM nº 30.



10. DISPENSA DO DEVER DE VERIFICAÇÃO DA ADEQUAÇÃO DOS PRODUTOS, SERVIÇOS E OPERAÇÕES AO PERFIL DO CLIENTE

10.1. A obrigatoriedade de verificar a adequação do produto, serviço ou operação não se aplica quando, de acordo com redação da Resolução CVM nº 30, artigo 10º o cliente:

- I. For investidor qualificado, com exceção das pessoas naturais mencionadas no inciso IV do artigo 11 e nos incisos II e III do artigo 12 da CVM 30;
- II. For pessoa jurídica de direito público;
- III. Tiver sua carteira de valores mobiliários administrada discricionariamente por administrador de carteiras de valores mobiliários autorizado pela CVM;
- IV. já tiver o seu perfil definido por um consultor de valores mobiliários autorizado pela CVM e esteja implementando a recomendação por ele fornecida.

10.2. Além disso, os investidores considerados profissionais deverão contar com um investimento financeiro mínimo no valor de R\$ 10.000.000,00 (dez milhões de reais) e, assim como os investidores qualificados, também deverão atestar sua condição de investidor profissional por escrito, mediante termo próprio, sendo ainda considerados pela IBBRA, como investidores profissionais:

- I. Instituições financeiras e demais instituições autorizadas a funcionar pelo Banco Central do Brasil;
- II. Companhias seguradoras e sociedades de capitalização;
- III. Entidades abertas e fechadas de previdência complementar; fundos de investimento; clubes de investimento, desde que tenham a carteira gerida por administrador de carteira de valores mobiliários autorizado pela CVM;





IV. Agentes autônomos de investimento, administradores de carteira, analistas e consultores de valores mobiliários autorizados pela CVM, em relação a seus recursos próprios; e investidores não residentes.

10.3. Complementarmente, convém observar que, conforme a Resolução CVM nº 30, artigo 12 deverão e são pela IBBRA compreendidos como investidores qualificados:

I. Investidores profissionais;

II. Pessoas naturais ou jurídicas que possuam investimentos financeiros em valor superior a R\$ 1.000.000,00 (um milhão de reais) e que, adicionalmente, atestem por escrito sua condição de investidor qualificado mediante termo próprio;

III. As pessoas naturais que tenham sido aprovadas em exames de qualificação técnica ou possuam certificações aprovadas pela CVM como requisitos para o registro de agentes autônomos de investimento, administradores de carteira, analistas e consultores de valores mobiliários, em relação a seus recursos próprios; e

IV. Clubes de investimento, desde que tenham a carteira gerida por um ou mais cotistas, que sejam investidores qualificados.

11. DA GUARDA E ARQUIVO DE DOCUMENTOS

11.1. A IBBRA por intermédio de seus diretores estatutários, se compromete a manter pelo prazo mínimo de 5 (cinco) anos contados da última recomendação prestada ao cliente, ou da última operação realizada pelo cliente, conforme o caso, ou por prazo superior por determinação expressa da CVM.

12. CONSIDERAÇÕES FINAIS





12.1. Todo profissional da IBBRA deverá assinar o termo de adesão à presente política de suitability. Eventuais falhas e/ou omissões desta política de suitability devem ser imediatamente notificadas por escrito à área de Risco e Compliance.

12.2. A aceitação desta política tem caráter irrevogável e irretratável, enquanto permanecer válida a relação estabelecida entre as partes. O cumprimento desta política é auditado de forma periódica pelo Compliance.





ANEXO 1 – MODELO DE FORMULÁRIO DE ANÁLISE DE PERFIL DE RISCO DA IBBRA

ANÁLISE DE PERFIL DO INVESTIDOR

I. CAPACIDADE:

1. Indique seu grau de instrução acadêmica.
 - a. Ensino Médio Incompleto;
 - b. Ensino Médio Completo;
 - c. Ensino Superior Completo;
 - d. Pós-Graduação;
 - e. Doutor(a).

2. Como você classificaria a relação de sua formação acadêmica e da sua experiência profissional em relação aos seus conhecimentos sobre o mercado financeiro?
 - a. Não tenho formação acadêmica na área financeira, mas desejo operar no mercado de capitais e financeiro.
 - b. Apesar de não ter a formação acadêmica na área financeira possuo experiência no mercado de capitais e financeiro.
 - c. Tenho formação na área financeira e conheço as regras do mercado financeiro.
 - d. Tenho formação acadêmica e experiência profissional na área financeira, por isto conheço profundamente o mercado financeiro, como operações de derivativos e estruturadas.

3. Quais investimentos você realizou frequentemente nos últimos 24 meses?
 - a. Nunca investi. Apenas Poupança.
 - b. Investi apenas em produtos ou fundos de renda fixa.
 - c. Investi em produtos ou fundos de renda fixa e/ ou de multimercado e/ou de renda variável e/ou com derivativos com finalidade de hedge.





d. Investi em produtos de renda fixa e/ou de multimercado e/ou de renda variável e/ou com derivativos com finalidade de especulação ou alavancagem.

4. Qual é o seu horizonte de tempo para a carteira que trabalharemos?

- a. Até 1 ano;
- b. 1 a 3 anos;
- c. 3 a 8 anos;
- d. Mais de 8.

5. Como você avalia a sua previsibilidade de renda?

- a. Minha renda é proveniente apenas de rendimento das aplicações;
- b. Minha renda possui alta volatilidade, podendo superar períodos de até 03 meses sem novos proventos;
- c. Possuo renda relativamente estável, podendo sofrer variações mensais;
- d. Renda estável, com alta previsibilidade.

6. Sua renda (sem considerar investimentos) é suficiente para cobrir seu custo de vida atual?

- a. Não, meu custo de vida consome parte dos meus ativos investidos;
- b. Sim, mas eu dependo da rentabilidade dos meus ativos financeiros;
- c. Sim, eu não dependo da rentabilidade dos meus ativos financeiros;
- d. Sim, minha renda ainda me possibilita aumentar meu patrimônio financeiro.

7. Você tem planos para grandes despesas/investimentos que necessitem dos recursos alocados conosco pelos próximos 5 anos?

- a. Sim, eu tenho planos que requerem > 30% do meu patrimônio total;
- b. Sim, eu tenho planos com baixa prioridade e/ou impacto no meu patrimônio (10-30%);





c. Não tenho planos de investir / Tenho planos para uma pequena parcela do meu patrimônio (<10%).

8. Como você avalia o risco dos seus investimentos fora da carteira que será gerida pela IBBRA FFO (incluindo imóveis)?

- a. Muito Alto;
- b. Alto;
- c. Moderado;
- d. Baixo;
- e. Muito Baixo.

9. Qual o valor de seu patrimônio líquido total e qual o valor será gerido pela IBBRA Full Family Office?

Patrimônio Líquido Total:

Patrimônio Gerido pela IBBRA:

10. Qual o percentual do seu patrimônio total está atualmente em ativos líquidos (espécie, poupança, renda fixa, ações, fundos de investimentos)?

- a. Menos de 25%;
- b. Entre 25% e 50%;
- c. Entre 50% e 75%;
- d. Acima de 75%.

11. Existe alguma expectativa de aporte no portfólio de investimentos a ser acompanhado pela IBBRA? Em caso afirmativo, quanto e qual a origem?

Sim/Não

Valor:





Origem:

II. DISPOSIÇÃO

12. O gráfico a seguir mostra a evolução do valor de três portfólios de investimento hipotéticos em um período de 4 anos. Os portfólios de maior risco experimentam variações mais frequentes e profundas em seu valor, entretanto podem trazer um maior retorno no longo prazo. Qual dos portfólios você ficaria mais à vontade de investir?



13. Após quantos meses de rentabilidade negativa você consideraria realocar sua carteira?

- a. 1 mês;
- b. 3 meses;
- c. 6 meses;
- d. 1 ano;
- e. Mais de 1 ano.

14. Qual a perda máxima tolerada em um ano?

- a) Não há tolerância para perdas anuais;
- b) Até 5%;
- c) Até 10%;
- d) Até 20%;





e) Mais de 20%.

15. Se um investimento de R\$ 100.000,00 que você fez com o objetivo de obter retornos de longo prazo perdesse valor no primeiro ano, considerando que a qualidade do investimento continua a mesma, qual a maior perda que te faria trocar o ativo?

- a) R\$ 5.000,00;
- b) R\$ 10.000,00;
- c) R\$ 15.000,00;
- d) Não trocaria de investimento;
- e) Aplicaria mais recursos no mesmo investimento.

16. Com qual frequência você costuma checar a performance de seus investimentos?

- a) Mensal;
- b) Trimestral;
- c) Semestral;
- d) Anual.

17. Qual foi sua maior perda em investimentos financeiros? Qual foi sua reação?

Pergunta aberta

18. Qual o seu objetivo na contratação da IBBRA FFO?

Pergunta Aberta

III. Fórmula De Cálculo Para Identificação Do Perfil Do Investidor:

Questões Gerais:





A = 0 Pontos

B = 1 Ponto

C = 2 Pontos

D = 3 Pontos

E = 4 Pontos

Questões Específicas:

Questão 09:

Se maior ou igual 75% = 0

Entre 50% até 75% = 1

Entre 25% até 50% = 2

Entre 10% e 25% = 3

Menor que 10% = 4

Questão 11:

Sem aportes = 0

Aportes mensais de até 2,5% do PL = 1

Aportes maior ou igual a 2,5% até 10% do PL = 2

Aportes entre 10% e 20% do PL = 3

Aportes maiores que 20% do PL = 4

Questão 18:

Proteção = 0

Ganhos Reais = 2

Altos Ganhos = 4

Forma de cálculo:





Somar todos os pontos do campo "Capacidade";

Somar pontos do campo "Disposição".

$$Pontuação = \frac{Menor(Capacidade e Disposição) * 2 + Maior (Capacidade e Disposição)}{3} - \frac{Maior (Capacidade e Disposição) - Menor (Capacidade e Disposição)}{6}$$

Resultado:

Ultraconservador: 0 a 4 pontos;

Conservador: 5 a 9 pontos;

Moderado: 10 a 14 pontos;

Arrojado: 15 a 19 pontos;

Ultra Arrojado: 20 a 24 pontos.

