



POLÍTICA DE SUITABILITY

MARÇO DE 2022

POLÍTICA DE SUITABILITY
SPINNAKER CAPITAL CONSULTORIA EM GESTÃO DE RECURSOS LTDA.

Esta “*Política de Suitability*” (“Política”) é de propriedade exclusiva da Spinnaker Capital Consultoria em Gestão de Recursos Ltda. (“Spinnaker” ou “Consultora”) e foi elaborada levando-se em consideração a regulação vigente no mercado brasileiro.

Este documento deve ser utilizado apenas para fins informativos, não se tratando de uma oferta de venda de serviços.

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	4
2. ABRANGÊNCIA	4
3. ADEQUAÇÃO DOS INVESTIMENTOS	4
4. CLASSIFICAÇÃO DOS PRODUTOS	6
5. CLASSIFICAÇÃO DOS PRODUTOS COMPLEXOS	6
6. COMUNICAÇÃO COM OS CLIENTES	7
7. MANUTENÇÃO DE ARQUIVOS	8
8. ATUALIZAÇÕES	8
9. DISPOSIÇÕES GERAIS	8

1. INTRODUÇÃO

A presente Política tem como objetivo estabelecer a metodologia própria da Spinnaker para verificar a adequação dos produtos, serviços e operações ao perfil dos seus clientes (“Clientes”), em função do perfil de risco a eles atribuído, levando-se em consideração sua situação financeira, sua experiência em matéria de investimentos, grau de tolerância à volatilidade e os objetivos visados.

O responsável por esta Política, nos termos do Artigo 8º, III, da Resolução CVM nº 30, de 11 de maio de 2021 (“Resolução CVM 30”), é o diretor da área de *Compliance* e risco da Spinnaker (“Diretor de Compliance”).

2. ABRANGÊNCIA

Esta Política se aplica a todos os Clientes, exceto:

- i. àqueles que forem sócios, conselheiros e funcionários da Consultora, independentemente da capacidade de investimento; e
- ii. àqueles que se enquadrarem em qualquer das hipóteses do art. 12º da Resolução CVM 30.

3. ADEQUAÇÃO DOS INVESTIMENTOS

Esta Política busca adequar o investimento realizado ao perfil de risco dos Clientes. O Cliente individualmente preencherá dois questionários. O primeiro se trata de uma avaliação de risco, conforme Anexo I, e o segundo se trata de um questionário com as informações de perfil, conforme Anexo II (“Questionários”).

Assim, define-se um perfil para o Cliente, por meio de um sistema de pontuação baseado nas respostas obtidas nos Questionários, sendo estes alocados em 3 (três) níveis de risco: (i) conservador, (ii) moderado ou (iii) arrojado.

Os perfis de risco mais elevados compreendem produtos de níveis de risco mais alto e mais baixos, ou seja, o perfil arrojado compreende produtos de nível de risco arrojado, moderado e conservador. O perfil moderado compreende produtos de nível de risco moderado e conservador. E o perfil conservador compreende apenas os produtos de nível de risco conservador.

A Consultora compara o perfil do Cliente com a pontuação de risco dos investimentos pretendidos, conforme a classificação descrita no item 4 abaixo e a tabela de pontuações de risco dos produtos constante no Anexo III a esta Política.

É vedado à Consultora recomendar produtos ou serviços aos Clientes quando:

- I. o perfil do Cliente não seja adequado ao produto ou serviço, observado o disposto nesta Política;
- 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 um Cliente cujo perfil de risco se enquadre em alguma das hipóteses acima solicitar aplicação em investimentos, a Consultora deverá, antes da aplicação:

- I. alertar o Cliente acerca da ausência ou desatualização do 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, mesmo estando ciente da ausência, desatualização ou inadequação de perfil, a qual deverá ser exclusiva para cada categoria de ativo.

Sem prejuízo do disposto no Anexo I e Anexo II, a Consultora deverá observar os seguintes parâmetros para fins de adequação do produto ao Cliente.

3.1. Adequação de Objetivos

Para verificar os objetivos dos Clientes, devem ser observados:

- I. o período em que o Cliente deseja manter o investimento;
- II. as preferências declaradas do Cliente quanto à assunção de riscos; e
- III. as finalidades do investimento.

3.2. Situação Financeira

Para verificar a situação financeira dos Clientes, devem ser observados:

- I. o valor das receitas regulares declaradas pelo Cliente;
- II. o valor e os ativos que compõem o patrimônio do Cliente; e
- III. a necessidade futura de recursos declarada pelo Cliente.

3.3. Conhecimento do Cliente

Para verificar o nível de conhecimento necessário para compreender os riscos relacionados ao produto do Cliente, devem ser observados:

- I. os tipos de produtos, serviços e operações com os quais o Cliente tem familiaridade;
- II. 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
- III. a formação acadêmica e a experiência profissional do Cliente.

3.4. Perfis de Investimento

A Consultora adota 3 (três) perfis de risco para seus Clientes, de acordo com a pontuação obtida após o preenchimento dos Questionários de avaliação de risco (Anexo I) e informações de perfil (Anexo II):

- I. Conservador: Cliente que possui baixa tolerância ao risco e prioriza investimentos em produtos com liquidez;
- II. Moderado: Cliente que possui média tolerância a risco e busca a preservação de seu capital no longo prazo, com disposição a destinar uma parte de seus recursos a investimentos de maior risco; e
- III. Arrojado: Cliente que possui tolerância a risco e aceita potenciais perdas em busca de maiores retornos.

4. CLASSIFICAÇÃO DOS PRODUTOS

A Consultora classificará os produtos por meio da análise dos seguintes critérios:

- i. Riscos associados ao produto e seus ativos subjacentes (risco de crédito, liquidez, mercado, etc.);
- ii. Perfil dos emissores e prestadores de serviços associados ao produto;
- iii. Existência de garantias nas operações realizadas; e
- iv. Prazos de carência para realização de resgate.

Com base nos parâmetros acima, cada produto receberá uma pontuação de risco, que poderá variar numa escala de 0,5 (cinco décimos) a 5 (cinco), do menor para o maior risco. A pontuação de cada produto está detalhada na tabela constante no Anexo III a esta Política.

Para os Clientes que possuam perfil de risco conservador, a Consultora poderá indicar apenas produtos cuja pontuação de risco seja igual ou inferior a 1 (um).

Para os Clientes que possuam perfil de risco moderado, a Consultora poderá indicar apenas produtos cuja pontuação de risco seja igual ou inferior a 3 (três).

Para os Clientes que possuam perfil de risco arrojado, a Consultora poderá indicar produtos de qualquer pontuação de risco.

5. CLASSIFICAÇÃO DOS PRODUTOS COMPLEXOS

Sem prejuízo do disposto no item 4 acima, 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 Consultora, por meio de sua área de *Compliance*, considerará produtos de investimento complexos aqueles que possuam, cumulativamente, pelo menos três das características indicadas a seguir:

- i) Ausência de liquidez, barreiras complexas ou elevados encargos para saída;

- ii) Derivativos intrínsecos ao produto de investimento;
- iii) Incorporação de riscos e características de dois ou mais instrumentos financeiros de diferente estrutura e natureza sob a aparência de um instrumento financeiro único; e
- iv) Metodologia de precificação específica que dificulte a avaliação do preço pelo Cliente.

Sem prejuízo do disposto acima, serão automaticamente classificados como produtos complexos os seguintes produtos de investimento:

- i) Certificados de Operações Estruturadas (COE);
- ii) Debêntures conversíveis;
- iii) Fundos de Investimento Imobiliários (FII);
- iv) Fundos de Investimento em Direitos Creditórios (FIDC); e
- v) Fundos de Investimento em Participações (FIP)

Adicionalmente ao previsto acima, a área de *Compliance* da Consultora poderá editar políticas internas específicas relacionadas à classificação e distribuição 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.

6. COMUNICAÇÃO COM OS CLIENTES

A Spinnaker deverá, independentemente do perfil de risco do produto ou serviço financeiro recomendado, 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 Spinnaker deverá entregar ou permitir o acesso a documentos e/ou relatórios que contenham as informações sobre o financeiro ou a operação (ex. lâmina 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.

A Spinnaker informará o Cliente, via *e-mail* ou outro meio de comunicação por ele disponibilizado, a respeito da classificação do seu perfil de risco, cada vez que houver uma atualização nas informações cadastrais que ensejem a reclassificação, isto é, a cada período de 24 (vinte e quatro) meses ou antes, caso o Cliente atualize voluntariamente seu perfil. Da mesma forma, a Spinnaker informará o Cliente a respeito de qualquer

desenquadramento identificado entre o perfil do Cliente e seus investimentos, tão logo seja identificado um evento que dê ensejo ao desenquadramento.

7. MANUTENÇÃO DE ARQUIVOS

Conforme exigido pela Resolução CVM 30, 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 de *Suitability*.

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

8. ATUALIZAÇÕES

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

O Diretor de Compliance, responsável pelo processo de *suitability* deverá encaminhar aos órgãos de administração, até o último dia útil dos meses de janeiro e julho, relatório relativo ao semestre encerrado no mês imediatamente anterior à data da entrega, contendo:

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

A Spinnaker deverá rever e atualizar as informações relativas ao perfil de seus Clientes e à classificação dos produtos ao menos, a cada 24 (vinte e quatro) meses. Em relação à atualização cadastral dos seus Clientes, a Spinnaker deverá: (i) solicitar o preenchimento e assinatura do Cliente nos Questionários; (ii) determinar o perfil do Cliente e comunicá-lo; (iii) atualizar o perfil do Cliente.

9. DISPOSIÇÕES GERAIS

A presente Política está disponível no endereço eletrônico da Spinnaker: www.spinnakercgr.com.br.

Eventuais comunicações para o Departamento de *Compliance* devem ser enviadas para compliance@spinnakercgr.com.br.