



POLÍTICA DE SUITABILITY – BANCO ALFA

PERFIL DO CLIENTE INVESTIDOR

E

ADEQUAÇÃO DE SEUS INVESTIMENTOS

Objetivo:

Cumprimento das regras relativas ao processo de Suitability e aprimoramento das práticas de adequação dos produtos, serviços e operações ao perfil de investidor do cliente.

Público Alvo:

Pessoas Físicas e Jurídicas dos Segmentos Private Bank e Cadastro Financeira

Para o segmento Pessoa Jurídica/Corporate, e de acordo com os documentos arquivados pela respectiva diretoria, todos os clientes se declaram como Investidores Qualificados e, desta forma, não são elegíveis ao processo de Suitability.

A) Definição do Perfil do Cliente Investidor

Para bem investir os recursos dos clientes, o Executivo de Relacionamento deve se atentar e se certificar de que os investimentos sejam compatíveis com a personalidade, desejos, conhecimentos e motivações de cada investidor, além de serem observadas as situações patrimonial e financeira.

O primeiro passo para que isso seja verificado é a definição do perfil de investidor do cliente. Para a adequada classificação do perfil do investidor será necessário que o cliente preencha o Questionário de Definição do Perfil de Investidor (Anexo 1), assinalando as opções que mais se adequam ao seu perfil. O questionário também está disponível no internet banking, na área logada, para que o cliente tenha a possibilidade de preenchimento do formulário por meio da internet.

A definição do perfil de investidor é aplicada ao cliente titular da conta.

Caso o cliente não concorde com o resultado do Questionário, ele poderá refazê-lo quantas vezes julgar necessário.

Para aqueles clientes que optarem por NÃO responder ao Questionário, deverão assinalar esta opção no próprio Questionário e assiná-lo. Os clientes nessa condição, não poderão receber qualquer recomendação de investimento do seu Executivo de Relacionamento, e, caso o cliente ordene a realização de aplicação, esta somente poderá ser acatada

mediante assinatura de termo específico (Termo de Ciência de Risco) pelo cliente, necessário na primeira aplicação do cliente.

Para facilitar a identificação do perfil de investidor do cliente, o sistema Alfaline, de acesso dos Executivos de Relacionamento, mostrará logo abaixo do nome do cliente, o perfil do cliente (arrojado, moderado ou conservador) e se a carteira de investimentos está aderente ou não ao seu perfil.

Caso o cliente ainda não tenha preenchido o Questionário ou a validade deste tenha expirado ou esteja não aderente, aparecerá uma mensagem para o Executivo de Relacionamento sempre que clicar no botão de aplicação – Sistema Alfaline. Nesta situação, o Executivo de Relacionamento deverá providenciar imediatamente o Questionário preenchido e assinado pelo cliente, bem como seu cadastramento no Sistema_API de acordo com os itens assinalados pelo cliente no Questionário.

O cliente também poderá preencher o Questionário ou o Termo de Ciência de Risco diretamente na área logada do internet banking.

O sistema verificará automaticamente a adequação da carteira ao perfil de investidor do cliente, logo após o OK no Questionário / Termo.

O “Questionário de Definição de Perfil de Investidor para Alocação de Portfólio” aborda três características para a definição do perfil do investidor, sendo elas:

Se o produto, serviço ou operação é adequado aos objetivos de investimento do cliente. Para esta análise avaliamos no mínimo:

- O período em que o cliente deseja manter o investimento;
- As preferências declaradas pelo cliente quanto à assunção de riscos; e
- As finalidades do investimento.

Se a situação financeira do cliente é compatível com o produto, serviço ou operação. Para esta análise avaliamos no mínimo:

- O valor das receitas regulares declaradas pelo cliente;
- O valor e os ativos que compõem o patrimônio do cliente; e
- A necessidade futura de recursos declarada pelo cliente.

Se o cliente possui conhecimento necessário para compreender os riscos relacionados ao produto, serviço ou operação. Para esta análise avaliamos no mínimo:

- 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.

A classificação do perfil do cliente é definida a partir da pontuação atingida nas respostas dadas pelo cliente nas perguntas do Questionário.

Cada resposta tem uma pontuação e, ao final do preenchimento do Questionário somam-se os pontos e se define o perfil conforme abaixo:

- Conservador: de 10 a 30 pontos – investidor com baixa tolerância a risco e prioriza investimentos em produtos com liquidez;
- Moderado: de 31 a 50 pontos – investidor com média tolerância a risco e busca a preservação de seu capital no longo prazo e destina parte dos recursos em investimentos de maior risco;
- Arrojado: de 51 a 70 pontos – investidor com tolerância a risco e aceita potenciais perdas em busca de maiores retornos.

Os Executivos de Relacionamento devem manter o perfil de investidor dos seus clientes sempre atualizado e revisá-lo no mínimo a cada período de 24 meses ou sempre que necessário.

B) Definição sobre os Investimentos dos Clientes

Os investimentos a serem feitos pelo cliente deverão ser, tanto quanto possível, compatíveis com o seu perfil de investidor.

Caso os investimentos do cliente não estejam compatíveis com o perfil definido (o sistema Alfaline mostrará abaixo do perfil o item carteira: não aderente), o cliente poderá refazer o Questionário e se enquadrar no perfil, ou deverá assinar o Termo de Ciência de Risco (Anexo 2).

C) Verificação e Adequação dos Investimentos ao Perfil de Investidor

Para a classificação da carteira de investimentos do cliente, cada produto é classificado em uma classe de ativos definidos pela área de Asset Management, de Risco de Mercado e pela Corretora e revisada anualmente ou sempre que necessário.

Mensalmente, extratos de contas e de investimentos são enviados aos clientes, permitindo a eles análise e decisões sobre suas aplicações.

Diariamente, o Sistema_API confronta o perfil do cliente com a sua carteira de investimento indicando se a mesma está aderente ou não.

O Sistema dispõe de relatório que aponta eventuais desenquadramentos e que possibilita aos Executivos de Relacionamento atuarem na regularização do perfil do cliente, solicitando a ele novo questionário preenchido e assinado ou a assinatura no já referido Termo de Ciência e Risco.

Sempre que necessário, e no mínimo mensalmente, o Executivo de Relacionamento deverá analisar o relatório dos clientes não aderentes e verificar com cada um deles se eles desejam rever o preenchimento do Questionário ou se preferem assinar o Termo de Ciência de Risco, possibilitando, desta forma, a regularização da “não aderência”.

D) Recomendação de Produtos

O processo de recomendação de produtos de investimento aos clientes é de responsabilidade dos Executivos de Relacionamento.

É vedado aos Executivos de Relacionamento recomendar produtos ou serviços quando:

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

- Não sejam obtidas do cliente informações que permitam a identificação do perfil do cliente (FM/661); ou
- As informações relativas ao perfil do cliente não estejam atualizadas.

Quando o cliente ordenar a realização de operações nas situações mencionadas acima, antes da primeira operação, o Executivo de Relacionamento deverá alertar o cliente sobre sua inadequação, com indicação das causas da divergência e obter declaração expressa do cliente de que está ciente do desenquadramento da operação em relação ao seu perfil de investidor ou falta de perfil.

A decisão sobre o investimento é do cliente, mas ele pode delegá-la de forma compartilhada ao Banco, ou ao Executivo de Relacionamento responsável por sua conta.

No caso da existência de delegação, os investimentos realizados pelos Executivos de Relacionamento devem estar adequados com o perfil de investidor definido pelo cliente no questionário de definição de perfil de investidor - FM/661.

E) Relacionamento com os clientes

É dispensado tratamento justo e equitativo aos clientes. É dado atendimento tempestivo às demandas dos clientes (ainda que sejam reclamações feitas através do SAC/Ouvidoria/BACEN e mesmo nas fases de pós-contratação).

IMPORTANTE: Toda a oferta, recomendação, contratação ou distribuição de produtos ou serviços deve observar o perfil e público alvo, além dos princípios e recomendações contidos na Política Específica de Relacionamento com Clientes e Usuários.

F) Controles Internos

Foram adotados controles para garantir a efetividade dos procedimentos, tanto para apuração do perfil do investidor, quanto para verificação e adequação dos investimentos do cliente ao seu perfil.

O Sistema interno SCI (Sistema de Controles Internos) encaminha sistematicamente monitoramentos aos gestores, em datas previamente definidas, indagando-os sobre o cumprimento dentre outras, das atividades relacionadas com a política de Suitability estabelecida pela instituição.

Tais controles também possibilitam a elaboração do laudo descritivo de avaliação a ser enviado anualmente para a ANBIMA.

G) Metodologia

1. Coleta das Informações do Cliente para Definição do Perfil

Para as aplicações em produtos de investimento realizadas pelo Executivo de Relacionamento, antes da efetivação da aplicação é necessário verificar se o cliente possui o perfil de investidor definido. Caso não possua, o Questionário deverá ser apresentado ao cliente para que seja preenchido e assinado e assim, definido o perfil do cliente.

Para as aplicações em produtos de investimento realizadas pelo cliente no internet banking ou no APP, caso o cliente não tenha questionário, o sistema obrigará o cliente ao preenchimento do Questionário.

Se o cliente estiver na condição de não aderente, o sistema obrigará o preenchimento de um novo Questionário ou a assinatura do Termo de Ciência de Risco antes da aplicação.

2. Ausência de Perfil

Cliente não preencheu o questionário: os gerentes contatam o cliente para solicitar o preenchimento e informar sobre a importância de ter o perfil cadastrado.

Enviamos mensalmente no extrato da conta corrente a informação:

- Clientes Private: “Perfil do investidor não definido. Acesse o nosso site www.bancoalfa.com.br e defina o seu perfil ou entre em contato com o seu Executivo de Relacionamento”.
- Clientes CF: “Perfil do investidor não definido. Acesse o nosso site www.bancoalfa.com.br e defina o seu perfil ou entre em contato com o alfaline”.

Cliente optou formalmente por não responder ao questionário: enviamos mensalmente no extrato da conta corrente a informação:

- Clientes Private: Cliente optou por não definir o perfil do investidor. Reforçamos a importância de ter o seu perfil definido. “Favor contatar o seu Executivo de Relacionamento.”
- Clientes CF: Cliente optou por não definir o perfil do investidor. Reforçamos a importância de ter o seu perfil definido. “Favor contatar-nos pelo telefone do Alfaline.

No vencimento da validade do questionário, contatamos novamente o cliente, informamos sobre a importância de definir o perfil e solicitamos o preenchimento de um novo questionário.

3. Classificação do Perfil dos Clientes

A classificação do perfil do cliente é definida a partir da pontuação das respostas dadas pelo cliente nas 11 perguntas do questionário.

De acordo com o resultado obtido (anexo 3), o cliente terá o seu perfil definido nas seguintes classificações:

- **Conservador:** Busca preservação do seu patrimônio com baixo risco de perdas. Priorizando a segurança, prefere investir em produtos com características conservadoras, com liquidez e conhece pouco as regras do mercado financeiro.
- **Moderado:** Busca maior valorização dos seus investimentos aceitando correr algum risco de oscilações, prefere investir em produtos com potencial de rentabilidade um pouco acima das aplicações tradicionais disponíveis e conhece as regras do mercado financeiro.
- **Arrojado:** Busca possibilidade de obter rentabilidade elevada a longo prazo, aceitando o risco de grandes e inesperadas oscilações e perdas que podem ser

expressivas em alguns períodos. Tem total domínio do mercado financeiro e toma suas próprias decisões.

Caso o cliente opte por NÃO responder o questionário, ele deverá assinar o Questionário assinalando a opção “não concordo em responder o Questionário”.

Para este cliente não temos como avaliar possível desenquadramento na sua carteira, visto que não temos o perfil definido e, portanto, não ofertamos produtos a estes clientes.

4. Classificação de Risco dos Produtos de Investimento

Tem como objetivo apresentar critérios metodológicos para a classificação de risco dos produtos de investimentos que serão distribuídos, considerando os riscos de crédito, de liquidez e de mercado. Os produtos abrangem os títulos públicos, títulos e valores mobiliários de emissão de empresas do Conglomerado Alfa ou de terceiros, além dos fundos de investimentos administrados e geridos pela Alfa Asset Management e por terceiros. O detalhamento da metodologia de classificação de risco dos produtos de investimentos está descrito na Diretriz de Classificação de Risco – Distribuição de Produtos anexo à essa Política.

Com relação à distribuição de fundos de gestores terceiros, estes gestores e respectivos administradores são também criteriosamente selecionados e internamente aprovados conforme descrito no MI03/007 Produtos e Gestão item 12.

A classificação dos produtos, bem como os percentuais de Carteira para definição de Posicionamento e Perfis são revisados anualmente ou sempre que necessário, pela área de Asset Management, pela Gerência de Risco de Mercado e Corretora.

Produtos Complexos

Entende-se por produtos de grande complexidade, aqueles produtos de difícil entendimento por parte do cliente e produtos com estruturas de maior risco e baixa liquidez.

Foi criada a Política de Produtos Complexos que tem como objetivo criar processo de distribuição de produtos dessa modalidade.

Para sua adequada distribuição é necessário que o Executivo de Relacionamento consulte a Política específica previamente à recomendação do produto complexo aos seus clientes.

5. Verificação do Perfil X Carteira do Cliente

Investidor com Perfil X Carteira - aderente: clientes com perfil adequado a sua carteira de investimento.

Investidor com Perfil X Carteira – não aderente: para estes clientes, deverá ser reapresentado o Questionário para que ele reveja as questões e adequa o seu perfil.

Caso o cliente queira manter o perfil já definido, ele deverá assinar o Termo de Ciência de Risco para a categoria do ativo que causou o desenquadramento.

6. Comunicação do Status do Cliente no Processo API

Mensalmente é enviado ao cliente o extrato mensal com a informação do seu perfil de investidor e de sua carteira de investimentos confirmando se está Aderente ou Não Aderente.

Para os casos de desenquadramento, também informamos no extrato mensal a categoria do ativo que causou o desenquadramento, o valor (%) do desenquadramento e a data do desenquadramento.

Caso o cliente esteja desenquadrado e não tenha o termo de ciência de risco, também enviamos mensalmente no extrato da conta corrente a informação:

- Clientes Private: Os seus investimentos não estão adequados ao seu perfil de risco. Favor contatar o seu Executivo de Relacionamento para regularização.
- Clientes CF: Os seus investimentos não estão adequados ao seu perfil de risco. Favor contatar-nos pelo telefone do Alfaline para regularização.

7. Arquivamento do Processo API

Ao receber o Questionário ou Termo de Ciência de Risco em documento físico assinado pelo cliente, o Executivo responsável cadastrará no sistema_API e o referido documento físico deverá permanecer arquivado juntamente com os documentos cadastrais do cliente.

Os Questionários e Termos preenchidos pela Internet são arquivados eletronicamente no sistema_API.

O Questionário de definição de perfil de investidor e o Termo de Ciência de Risco possuem validade de 24 meses, porém se o cliente alterar o seu perfil, o Termo perde automaticamente a sua validade.

H) Anexos

Anexo 1 – Questionário

Anexo 2 – Termo de Ciência de Risco

Anexo 3 – Definição do Perfil

Anexo 4 – Carteira dos Perfis – Posicionamento

Anexo 5 - Matriz de Análise de Produtos

Anexo 6 – Diretrizes de Classificação de Risco – Distribuição de Produtos.