

POLÍTICA DE SUITABILITY
Crescento Consultoria em Planejamento e Investimento Ltda.

Agosto/2022

FOLHA DE CONTROLE

Informações Gerais

Título	Política de <i>Suitability</i>
Número da Versão	V1
Status	Elaboração
Aprovadores	Diretoria
Data da Aprovação	15 de agosto de 2022
Data da Próxima Revisão	2 anos após a Data da Última Aprovação
Área Proprietária da Política	<i>Compliance</i>
Escopo do Negócio	Crescento Consultoria Planejamento e Investimento Ltda.
Palavras-chave para Acesso Rápido	<i>Suitability</i> , Questionário, Perfil, Produtos, Serviços, Adequação.

Histórico de Versões

Versão	Motivo da Alteração	Data	Autor	Departamento
1	Elaboração	Agosto/2022	Alexandre Aguilar	<i>Compliance</i>

Aprovado por:	Luiz Carlos Guilarducci Viduani	Eduardo Borges Avelino	Lucas da Silva Temponi
Data: 15/08/2022			

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO.....	4
2. ABRANGÊNCIA.....	4
3. PERFIL DO INVESTIDOR.....	4
3.1. CONSERVADOR	4
3.2. MODERADO	5
3.3. SOFISTICADO	5
3.4. AGRESSIVO	6
4. AVALIAÇÃO.....	6
4.1. OBJETIVOS	6
4.2. SITUAÇÃO FINANCEIRA	6
4.3. CONHECIMENTO DO CLIENTE	7
5. ATUALIZAÇÃO E MANUTENÇÃO	7
6. CONSIDERAÇÕES FINAIS	7
ANEXO I – TESTE DE PERFIL DO INVESTIDOR – CRESCENTO CONSULTORIA EM PLANEJAMENTO E INVESTIMENTO	8

1. INTRODUÇÃO

Nesta Política (“Política de *Suitability*”) tem como objetivo evidenciar a metodologia adotada pela Crescento Consultoria em Planejamento e Investimentos Ltda (“Consultora”) para adequar seus produtos e serviços ao perfil dos Clientes. Nesse sentido, analisa-se a situação financeira, experiência, aversão a riscos, objetivos, dentre outras características do Cliente.

Com o desenvolvimento constante do mercado financeiro e a diversidade de produtos de investimento, é importante sabermos quais são as melhores opções de investimento para oferta aos nossos clientes.

O responsável pela implementação e cumprimento da Política de *Suitability* é o diretor responsável pelas atividades de consultoria de valores mobiliários e *Suitability*.

2. ABRANGÊNCIA

Esta Política não se aplica àqueles que forem acionistas, conselheiros e funcionários da Consultora, independente da capacidade de investimento. Ao passo que, esta Política se aplica a todos os Clientes da Consultora.

3. PERFIL DO INVESTIDOR

O Cliente preencherá o questionário Teste de Perfil de Investidor – Crescento Consultoria Financeira (“Questionário de *Suitability*”), conforme Anexo I.

A partir do Questionário de *Suitability* será atribuído um perfil para o Cliente, por meio de um sistema de pontuação baseado nas respostas, sendo o Cliente alocado em um dentre 4 (quatro) níveis de risco: (i) conservador, (ii) moderado, (iii) sofisticado ou (iv) agressivo.

3.1. Conservador

O investidor conservador possui grande aversão ao risco e prefere aplicações seguras. Ele preza pela preservação do seu capital investido mesmo que para isso tenha que renunciar a uma maior rentabilidade. Busca receber ganhos reais com o menor risco possível.

Os investimentos que possuem maior afinidade com o seu perfil são:

- Renda Fixa, como títulos do Tesouro Direto;
- CDBs;
- Fundos de Investimento em Renda Fixa;
- Fundos Multimercado de baixo risco.
- Outras aplicações com retorno previsível.

3.2. Moderado

O investidor moderado se encontra no meio-termo entre os extremos Conservador e Agressivo.

Ele não é completamente avesso ao risco e opta por arriscar um pouco mais que o Conservador em busca de maior rentabilidade, mas ainda não está disposto a assumir grandes riscos como o Agressivo. Prefere conciliar os riscos e as perspectivas de ganhos, evitando exposições excessivas.

Os investidores moderados normalmente já possuem certa familiaridade com o mercado financeiro.

Os investimentos que mais se enquadram neste perfil são:

- Todos os investimentos elegíveis para o perfil conservador
- Debêntures, CRI's, CRA's.
- Fundos Multimercado
- Fundos Multimercado no Exterior.
- Moedas Estrangeiras.

3.3. Sofisticado

O investidor sofisticado se encontra no meio-termo entre os perfis Moderado e Agressivo.

Investidores mais adeptos ao risco, mas que não abrem mão totalmente da segurança. Para investidores que já tenham noções básicas sobre investimento e entendem onde estão investindo e os riscos atrelados aos seus investimentos.

Esse tipo de perfil preza pela diversificação e geralmente possui investimentos em mais classes de ativos que os outros perfis.

Esse investidor possui aplicações em classes de ativos alternativas, como fundos imobiliários, bolsas no exterior e *private equity*.

Para esse investidor, a Consultora desenvolveu a carteira com base na teoria clássica de alocação de portfólio, buscando as melhores relações entre risco e retorno dentre as classes de ativos selecionados.

Os investimentos que mais se enquadram neste perfil são:

- Todos os investimentos elegíveis para o perfil conservador e moderado.
- ETF's
- Fundos de Ações
- Fundos Imobiliários
- Commodities.

3.4. Agressivo

O investidor agressivo está em busca de alta rentabilidade e está disposto a correr riscos em troca desses rendimentos. Ele não precisa resgatar no curto prazo os recursos que tem para investir e tem planos para eles no longo prazo.

Além disso, o investidor agressivo possui capital suficiente para diversificar investimentos em objetivos distintos. Os investidores agressivos normalmente já possuem conhecimento do mercado financeiro. Os investimentos que possuem maior afinidade com o seu perfil são em renda variável, como ações, fundos de ações, opções, compra e venda de câmbio, fundos imobiliários, dentre outros.

Os investimentos que mais se enquadram neste perfil são:

- Todos os investimentos elegíveis para os perfis conservador, moderado, sofisticado
- Fundos de Private Equity.
- Criptomoedas.
- Derivativos.

4. AVALIAÇÃO

O Cliente deverá ser alertado por um representante da Consultora quando desejar investir em ativos que não estejam de acordo com o perfil previamente definido.

Qualquer representante da Consultora não poderá orientar, recomendar e aconselhar produtos e 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;

A Consultora deverá observar os parâmetros internos, não existindo a obrigatoriedade de se analisar a adequação do produto, serviço ou operação nas hipóteses previstas no art. 10 da Resolução nº 30 da CVM, de 11 de maio de 2021.

4.1. 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.

4.2. Situação Financeira

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

- I. o valor das receitas do Cliente; e
- II. o valor e a natureza dos principais ativos que compõem o patrimônio do Cliente.

4.3. 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.

5. ATUALIZAÇÃO E MANUTENÇÃO

A Consultora deverá rever e atualizar as informações relativas ao perfil de seus Clientes anualmente, assim como rever e atualizar a Política de *Suitability*, ao menos, a cada 24 (vinte e quatro) meses.

A Consultora deverá manter, pelo prazo de 5 (cinco) anos contados do último serviço prestado ao Cliente, ou por prazo superior em caso de determinação expressa da CVM, todos os documentos e declarações, conforme exigido pela regulamentação.

Os documentos e declarações dos Clientes podem ser guardados em meio físico ou eletrônico, admitindo-se a substituição de documentos pelas respectivas imagens digitalizadas.

6. CONSIDERAÇÕES FINAIS

O preenchimento dos Formulários de *Suitability* é de inteira responsabilidade do Cliente não cabendo qualquer verificação de veracidade das informações por parte da Consultora além dos padrões do razoável. Ainda que preenchidos corretamente, a Política de *Suitability* não garante a satisfação do Cliente e nem tampouco que o investimento atinja o objetivo de risco e rentabilidade do Cliente.

**ANEXO I – TESTE DE PERFIL DO INVESTIDOR – CRESCENTO
CONSULTORIA EM PLANEJAMENTO E INVESTIMENTO**

1. Nome Completo

2. Data de Nascimento

3. Em qual grupo profissional você se enquadra:

- Autônomo
- Empregado do Setor Privado
- Empresário
- Servidor Público

4. Em qual faixa de Renda Anual você se enquadra:

- Até 60 mil
- Entre 60 mil e 120 mil
- Entre 120 mil e 180 mil
- 180 mil e 360 mil
- Acima de 360 mil

5. Em qual faixa de Patrimônio (Ativos Financeiros) você se enquadra:

- Até 200 mil
- Entre 200 mil e 500 mil
- Entre 500 mil e 1 milhão
- Entre 1 milhão e 5 milhões
- Acima de 5 milhões

6. Queremos ajudar, da melhor forma, a montar seu planejamento financeiro. Por isso, conta para a gente o que te motivou a buscar as melhores decisões financeiras conosco

- Tenho algum. Dinheiro e preciso de ajuda para começar a investir
- Já invisto e quero aplicar meu dinheiro da melhor maneira e com mais facilidade.
- Invisto há um tempo, porém acredito que um especialista pode me ajudar a melhorar minha rentabilidade

7. Nós estamos sempre preocupados em manter sua estabilidade financeira! Considerando a sua renda mensal atual e seus custos de vida, você diria que:

- Nem sempre cubro meus custos mensais e, por isso, preciso dos meus investimentos para arcar com as despesas.
- Minhas contas fecham, mas não sobra dinheiro para investir.
- Consigo investir até 20% da minha renda e também reaplico o resultado dos meus investimentos.
- Consigo arcar com meus custos mensais e ainda invisto mais de 30% da minha renda.

8. A sua estrutura familiar é importante para uma orientação adequada em relação aos tipos de investimentos. Dentre as opções abaixo qual reflete melhor a sua condição:

- Tenho responsabilidades com meus familiares.
- Somos uma família com filho(s).
- Tenho responsabilidades com meu cônjuge.
- Hoje, não tenho dependentes.

9. Caso sejam uma família com filhos, quantos são?

10. Qual a idade dos seus filhos?

11. A orientação aos seus investimentos será sempre feita de forma exclusiva conforme suas necessidades. Hoje, dentre os objetivos abaixo, qual está mais adequado ao seu caso?

- Quero utilizar os rendimentos para cobrir custos.
- Estou montando a minha reserva de emergência.
- Acumular o máximo para uma aposentadoria tranquila.
- Recebi uma herança e quero preservar o patrimônio.

12. Para buscar o melhor retorno para você é importante termos uma ideia do seu prazo de investimento:

- Posso precisar de todo o dinheiro em menos de 1 ano.
- Acredito que precisarei dos recursos em menos de 3 anos.
- Devo manter meus investimentos por até 5 anos.
- O meu objetivo é bem claro e será em mais de 5 anos.

13. A busca por rentabilidade muitas vezes é acompanhada de maior risco nos investimentos. Qual nível de rentabilidade você procura?

- Busco apenas preservar o patrimônio com uma carteira 100% segura.
- Busco preservar o poder de compra e aceito um risco baixo.
- Busco rentabilidade e aceito um risco moderado.
- Busco rentabilidade e aceito um risco moderado.

14. O conhecimento sobre os produtos financeiros disponíveis é de extrema importância na montagem de uma carteira diversificada e adequada ao nível de risco do perfil do cliente. Em quais ativos abaixo você investe ou já investiu no passado?

- Nunca Investi
- Poupança
- Previdência Privada
- Títulos Privados (CDB, LCI, LCA)
- Títulos Públicos de Inflação (Tesouro IPCA+)
- Títulos Públicos Pré, Pós (Tesouro Prefixado e Tesouro Selic)
- Fundos de Renda Fixa

- Fundos de Investimento Multimercado
- Fundos de Ação
- Bolsa de Valores (Ações, FIIs e ETF)
- Outros (Derivativos, mini índice, mini dólar, etc)