



**MANUAL DE AVALIAÇÃO DE PERFIL
DO INVESTIDOR - SUITABILITY**

Versão 2 - Novembro/2020

Sumário

1. OBJETO.....	2
2. ESTRUTURA RESPONSÁVEL.....	3
3. METODOLOGIA DE AVALIAÇÃO DO PERFIL DO CLIENTE.....	3
4. TREINAMENTO DOS COLABORADORES.....	5
5. DIPOSIÇÕES GERAIS.....	5
6. VIGÊNCIA E ATUALIZAÇÃO.....	5

1. OBJETO

O presente Manual de Avaliação do Perfil do Investidor – Suitability (“Manual”) busca determinar procedimentos e normas para a análise do perfil dos investidores clientes da Matias e Leitão Consultores Associados Ltda. - LEMA Economia & Finanças (“LEMA”).

As normas expostas neste Manual são aplicáveis a todos os clientes para os quais a LEMA preste os serviços de consultoria de investimentos (“Cliente”), bem como aquelas pessoas que possuam cargo, função, posição e/ou relação, societária, empregatícia, profissional ou de confiança (“Colaboradores”), . Os procedimentos aqui descritos serão conduzidos mediante contato pessoal ou com o uso de qualquer meio de comunicação, seja sob forma oral ou escrita, por meio físico, correio eletrônico (*e-mail*), aplicativo de comunicações, SMS ou pela rede mundial de computadores (*Internet*), dentre outros.

1.1 Abrangência

As regras desse Manual, bem como os demais normativos internos aplicáveis às atividades da LEMA, são de conhecimento de todos seus Clientes e Colaboradores, ainda que não diretamente ligados às funções desempenhadas.

Todavia, as seguintes áreas estão diretamente envolvidas nos procedimentos de coleta de informações, manutenção ou monitoramento do perfil do Cliente:

Área Comercial, Compliance e Consultoria de Valores Mobiliários.

1.2 Aplicabilidade com Ressalvas

Esse Manual aplica-se a todos os segmentos de Clientes atendidos pela LEMA, com as seguintes ressalvas:

a) A negociação com (i) instituições financeiras e demais instituições autorizadas a funcionar pelo Banco Central do Brasil, ou a elas equiparadas, (ii) companhias seguradoras e sociedades de capitalização, (iii) entidades abertas e fechadas de previdência complementar, (iv) fundos de investimentos e administradores de carteira e distribuidoras de títulos e valores mobiliários, (v) clubes de investimentos, (vi) agentes autônomos de investimento, administradores de carteira, analistas e consultores de valores mobiliários, ainda que pessoas naturais, devidamente autorizados pela CVM, e (vi) investidores não residentes estão dispensados das regras desse Manual;

b) É vedada a recomendação de produtos quando o perfil do Cliente não for adequado ao produto ou serviço, quando o perfil do Cliente não possa ser obtido ou ainda quando esse estiver desatualizado, sendo possível acatar as ordens dadas pelo Cliente, todavia, antes da primeira recomendação o Colaborador deverá, obrigatoriamente, alertar o Cliente sobre a ausência, desatualização ou inadequação do perfil e seu desenquadramento, nos pareceres e/ou comunicações via e-mails solicitados aos Clientes;

c) Na eventualidade de o Cliente optar por contratar investimentos que não se enquadrem em seu perfil, será informado, além das demais informações do produto, é informado, em destaque, que o perfil do Cliente não está enquadrado para o produto em questão; e

d) O monitoramento, por sua vez, é realizado pela área de *Consultoria de Valores Mobiliários*, a fim de verificar se os procedimentos estão em adequado funcionamento.

1.3 Base Legal

* Instrução CVM 592 e 539.

2. ESTRUTURA RESPONSÁVEL

A LEMA designou o diretor de consultoria de valores mobiliários (“Diretor de Consultoria”), conforme definido em seu contrato social e formulário de referência, como o diretor responsável também pelo processo de análise do perfil do investidor, a fim de verificar a adequação do perfil dos Clientes às recomendações enviadas.

3. METODOLOGIA DE AVALIAÇÃO DO PERFIL DO CLIENTE

3.1 Registro de Informações

As informações relativas ao perfil do Cliente são registradas e armazenadas pela área de Consultoria de Valores Mobiliários da LEMA, pelo prazo de 5 (cinco) anos.

3.2 Perfil do Cliente

A LEMA utiliza uma metodologia própria para a avaliação do perfil do Cliente, fundamentada na obtenção e análise de informações do Cliente, que permitam avaliar ao menos os seguintes critérios:

- a) Porte financeiro do Cliente;
- b) Necessidade de liquidez do Cliente;
- c) Objetivo Principal do Cliente;
- d) Conhecimento e familiaridade do Cliente com os investimentos; e
- e) Perfil de risco.

O perfil do Cliente é obtido por meio da aplicação de um questionário onde cada resposta possui uma pontuação e seu somatório permite a definição e enquadramento do perfil de cada Cliente. Depois de preenchido o questionário, três sub-perfis são traçados para o Cliente:

1. O **Sub-perfil geral**: Trata da avaliação geral do Cliente, desconsiderando limitadores de liquidez ou de porte. Caso o Cliente não possua tais fatores limitantes, seu perfil considerado será conforme a tabela de pontuação abaixo:

PERFIL	RESULTADO
Conservador	10-19
Moderado	20-29
Agressivo	30-39

2. O **Sub-perfil de tamanho**: Trata do porte do Cliente. Quanto menor seu porte, mais difícil é para o Cliente diversificar seus investimentos, bem como mais arriscado, visto que qualquer atraso em resgates pode ocasionar em resgates não previstos.

OBS: Para efeito de avaliação, considera-se qualquer Cliente com patrimônio líquido inferior a R\$ 3.000.000,00 (três milhões de reais) como sendo de perfil conservador pelo porte.

1. O **Sub-perfil de liquidez**: Busca entender as necessidades de utilização dos investimentos no curto prazo. Quanto maior for esse risco, mais conservador o Cliente deverá ser na escolha dos seus investimentos.

OBS: Para efeito de avaliação, considera-se qualquer Cliente que esteja utilizando os recursos investidos para pagar obrigações ou que tenham probabilidade de média e alta de resgate de 30% (trinta por cento) dos seus investimentos, como sendo de perfil conservador pela liquidez. Caso acreditem que possam precisar de uma pequena parcela dos investimentos para fazer frente ao pagamento de obrigações, ou que, apesar de não necessitarem resgatar, dificilmente farão novas aplicações, serão considerados moderados ou conservadores, caso este último seja o apontado pelo sub-perfil geral.

3.3 Monitoramento

O monitoramento da adequação dos produtos sugeridos pela LEMA aos seus Clientes, relativamente ao seu perfil compete à área de *Consultoria de Valores Mobiliários*.

Adicionalmente, compete à área de *Compliance*:

- * Realizar testes de controles internos para verificação da aderência a esse Manual, quanto aos Clientes que mantenham posição ativa; e
- * Oferecer treinamentos das regras e informações relativas ao presente Manual e à classificação de Clientes e produtos.

3.4 Desenquadramento e Reavaliação

A área de *Compliance* monitora a adequação do perfil do Cliente aos produtos os quais compõem sua carteira, visando identificar possíveis desenquadramentos.

Em caso de desenquadramentos entre o perfil do Cliente e o investimento realizado, o Colaborador deverá orientar o Cliente quanto aos riscos em razão do desenquadramento. Depois de orientado, poderá o Cliente escolher pela redução da exposição aos riscos ou pela sua manutenção, observando o que segue.

O Colaborador irá enviar um e-mail de ciência para o Cliente acerca do desenquadramento do investimento realizado, bem como informará nos pareceres solicitados pelos Clientes.

3.5 Categorias de Produtos de Investimento

A LEMA somente fará recomendações de produtos, serviços e/ou operações ao Cliente com base no seu perfil, desde que:

- i) o perfil do Cliente seja adequado ao produto, serviço e/ou operação;
- ii) a situação financeira seja compatível com o produto, serviço e/ou operação, considerando a sua situação atuarial, financeira, seu patrimônio líquido e o valor dos ativos que compõem o patrimônio do Cliente; e

iii) os custos diretos e indiretos associados aos produtos, serviços e/ou operações, isoladamente ou em conjunto, não impliquem em custos excessivos e inadequados ao perfil do Cliente, se for o caso.

Para a determinação da cesta de produtos, serviços e/ou operações compatíveis com o perfil do Cliente, é necessário analisar e classificar os produtos, serviços e/ou operações que a LEMA seleciona para os seus Clientes, identificando as características que possam afetar sua adequação ao perfil do Cliente.

3.6 Termo de Desenquadramento

O desenquadramento é informado por e-mails e, quando requisitado pelo Cliente, pelo o envio de pareceres. Não necessariamente o investidor profissional possui perfil de Risco Moderado ou Agressivo.

4. TREINAMENTO DOS COLABORADORES

O diretor de compliance da LEMA (“Diretor de Compliance”) é responsável por treinar os Colaboradores que participarem da prestação dos serviços de consultoria de investimentos com relação às políticas e regras descritas no presente Manual.

O Diretor de Compliance organizará um treinamento de atualização anual e/ou quando da atualização do presente instrumento, sobre os temas abordados nesse Manual. Além disso, novos Colaboradores receberão treinamento específico quando de seu ingresso na LEMA. A participação em tais treinamentos é obrigatória e será controlada por lista de presença conforme o caso.

5. DIPOSIÇÕES GERAIS

A LEMA elaborará um relatório de avaliação de perfil do Cliente contendo explicações sobre a metodologia aplicada e sobre o seu perfil.

6. VIGÊNCIA E ATUALIZAÇÃO

Este Manual será revisado anualmente, e sua alteração acontecerá caso seja constatada necessidade de atualização do seu conteúdo. Poderá, ainda, ser alterada a qualquer tempo em razão de circunstâncias que demandem tal providência.

7. HISTÓRICOS E VERSÕES

Versão	Motivo da Alteração	Data	Departamento
2019.1	Criação	31/07/2019	Compliance/Jurídico
2020.2	Atualização de informações	10/11/2020	Compliance/Jurídico