

**POLÍTICA DE SUITABILITY**  
**W. ADVISORS - ENGENHARIA FINANCEIRA LTDA.**  
(“Sociedade”)

Versão vigente: outubro/2020

**CAPÍTULO I**  
**DO OBJETIVO**

1.1. A presente Política tem por objetivo formalizar o processo identificação do perfil do investidor, bem como os procedimentos inerentes à verificação da adequação dos investimentos pretendidos pelo investidor ao seu perfil (“Perfil de Risco”).

1.2. Entende-se como cliente para os fins desta Política, os clientes que possuam Contrato de Prestação do Serviço de Consultoria de Valores Mobiliários firmado com a Sociedade.

**CAPÍTULO II**  
**DA ABRANGÊNCIA E APLICABILIDADE**

2.1. As diretrizes estabelecidas neste documento devem ser observadas por todos os colaboradores dedicados à atividade de consultoria de valores mobiliários, sendo a responsabilidade pela coordenação e execução deste processo do Diretor responsável pela atividade de Consultoria e Suitability.

2.2. Os colaboradores atestam a ciência e adesão acerca dos procedimentos definidos pela presente Política mediante assinatura de termo próprio, sendo submetidos anualmente ao Programa de Treinamento adotado pela Sociedade, a fim de que sejam orientados sobre as rotinas a serem observadas no desempenho dos processos descritos nesta Política.

2.3. A presente Política é adotada em relação aos clientes titular e co-titular (quando houver) da aplicação.

2.4. A obrigatoriedade de verificar a adequação do perfil do cliente ao produto/operação não se aplica quando:

- (i) o cliente for investidor qualificado, nos termos da Resolução CVM 30/21, com exceção das pessoas naturais mencionadas no inciso IV do art. 11 e nos incisos II e III do art. 12, da referida Resolução;
- (ii) o cliente for pessoa jurídica de direito público.

## **CAPÍTULO III DA ACEITAÇÃO DE INVESTIDORES**

3.1. O procedimento de aceitação de investidores consiste na coleta de informações visando a identificação do cliente, sua situação financeira e do beneficiário das operações praticadas, colaborando não só para a definição do seu objetivo de investimento e perfil de risco, mas também para evitar que a Sociedade seja utilizada para fins ilícitos.

### **SEÇÃO I Formulário Cadastral**

3.1.1. O Formulário Cadastral é composto, no mínimo, pelas informações indicadas na Instrução CVM nº 617/2019 ou norma que a substitua. Compete ao responsável pelo cliente a disponibilização do Formulário Cadastral antes do início de seu relacionamento com o mesmo.

3.1.2. O Formulário Cadastral deve ser devidamente preenchido e assinado pelo cliente. A seguir, deverá ser encaminhado, com as devidas declarações, ao responsável pelo cliente, acompanhado da documentação complementar pertinente.

3.1.3. Documentos e informações apresentados fora dessas condições ou incompletos devem ser rejeitados, sob o risco de comprometer a verdadeira identificação do cliente.

3.1.4. No caso de investidor menor de idade, ou em outras hipóteses em que há a presença de responsável legal, deverá ser exigido o cadastramento do respectivo responsável legal. É importante identificar o tipo de relacionamento ou parentesco com o titular da conta do procurador ou responsável legal.

3.1.5. No processo de cadastramento deverão ser identificadas as pessoas consideradas politicamente expostas (Pessoas Politicamente Expostas - "PPE" ou "PEP"), conforme definição constante da Instrução CVM nº 617/2019.

3.1.6. Para fins de supervisão dos dados de pessoas consideradas politicamente expostas é necessária a solicitação da Declaração do Imposto de Renda, em sua versão completa e com o protocolo de envio para a Receita Federal.

3.1.7. As informações cadastrais dos clientes ativos devem ser atualizadas na forma e prazo definidos na Política de Prevenção à Lavagem de Dinheiro e Financiamento ao Terrorismo adotada pela Sociedade.

3.1.7.1. As alterações das informações constantes do cadastro dependem de ordem escrita do cliente, por meio físico ou eletrônico (e-mail), acompanhadas dos respectivos comprovantes.

3.1.8. O cadastro de clientes mantido pela Sociedade deve permitir a identificação da data e do conteúdo de todas as alterações e atualizações realizadas.

## **SEÇÃO II**

### **Processo de *Know Your Client***

3.2.1. Este se inicia no primeiro contato com o cliente e deve ser realizado sob a forma de uma *due diligence* sobre o cliente, com o objetivo de conhecer detalhes da sua vida pessoal e profissional, dando maior segurança às informações apresentadas pelo cliente na ficha cadastral. Para tanto, o colaborador responsável pelo cliente providenciará o preenchimento do Formulário de *Know Your Client*.

3.2.2. O processo de *due diligence* deve ser feito pelo responsável pelo cliente, antes do início de seu relacionamento com o mesmo. Sem prejuízo, tais características deverão ser monitoradas durante todo o relacionamento do cliente com a Sociedade, e não somente no seu início, devendo esta *due diligence* ser atualizada em periodicidade definida pela Política de Prevenção à Lavagem de Dinheiro e Financiamento ao Terrorismo adotada pela Sociedade.

3.2.3. Após o recebimento do Formulário Cadastral preenchido e assinado pelo cliente, bem como do devido preenchimento do Formulário de *Know Your Client*, o responsável pelo cliente encaminhará a documentação pertinente ao Diretor de Compliance e PLD.

3.2.4. Caso haja qualquer suspeita ou desconforto com relação às informações analisadas para fins do processo de cadastro, *Know Your Client* ou prevenção à lavagem de dinheiro, a Diretoria deverá ser alertada, de modo que possa avaliar a pertinência da aceitação do cliente. Clientes classificados como de alto risco, na forma da Política de PLD, serão automaticamente reportados à Diretoria.

3.2.5. Não será realizada visita aos clientes em sua residência, local de trabalho ou instalações comerciais, salvo se as informações obtidas através dos procedimentos pré-estabelecidos descritos nesta Política não sejam suficientes para a avaliação da aceitação ou não do cliente.

3.2.6. A avaliação quanto à aceitação ou recusa do cliente será realizada pela Diretoria da Sociedade, cabendo ao Diretor de Compliance e PLD a decisão final. Em caso de recusa, o cliente deverá ser informado que as informações por ele prestadas não foram aprovadas pelo Compliance da Sociedade.

## **CAPÍTULO IV**

### **SUITABILITY**

4.1. A Sociedade adota questionário cujo objetivo consiste na identificação e análise do Perfil de Risco do Investidor, sendo composto por perguntas da seguinte natureza:

- (i) o período que o cliente deseja manter os investimentos;
- (ii) as preferências declaradas 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 tem familiaridade;
- (viii) a natureza, volume e frequência das operações já realizadas pelo cliente, bem como o período que tais operações foram realizadas;
- (ix) a formação acadêmica e a experiência profissional do cliente.

4.2. Para as questões tratadas nos itens (iv), (v) e (viii), o colaborador poderá considerar também as informações fornecidas pelo cliente na Ficha Cadastral.

4.3. O preenchimento do Questionário deve ser realizado pelo cliente, sendo este o único responsável pelas informações prestadas.

4.4. Após o preenchimento, o Questionário de Suitability deve ser coletado pelo colaborador responsável pelo cliente antes do primeiro investimento, a fim de que seja definido o Perfil de Risco para o cliente, o qual deverá ser classificado de acordo com as diretrizes abaixo.

## **SEÇÃO I**

### **Classificação do Perfil do Investidor**

4.1.1. São atribuídas pontuações específicas às respostas fornecidas pelo cliente por meio do Questionário de Suitability, a fim de definir o Perfil de Risco do Investidor, de acordo com a seguinte classificação:

**Pontuação de 27 - 47: CONSERVADOR:** É esperada uma volatilidade de longo prazo baixa para esses portfólios. Portfólio típico deste perfil mantém parcela significativa de seus recursos em títulos e fundos indexados ao CDI e em instrumentos de renda fixa, podendo existir uma discreta exposição aos fundos multimercado.

**Pontuação de 48 - 68: MODERADO:** É esperada uma volatilidade de longo prazo média-baixa para esses portfólios. Portfólio típico deste perfil é composto por títulos e fundos indexados ao CDI, instrumentos de renda fixa e fundos multimercado.

**Pontuação de 69 - 89: ARROJADO:** É esperada uma volatilidade de longo prazo média-alta para esses portfólios, sendo esta a faixa de volatilidade verificada em boa parte dos fundos multimercado disponíveis para aplicação no mercado local. Portfólio típico deste perfil é composto preponderantemente por fundos multimercado e já há exposição considerável a ações e demais ativos de renda variável.

**Pontuação de 90 – 108: AGRESSIVO:** É esperada uma volatilidade de longo prazo alta para esses portfólios. Um portfólio típico desse perfil mantém alocação significativa (i.e., acima de 40%) em ações e demais ativos de renda variável.

## **SEÇÃO II**

### **Classificação dos Produtos:**

4.2.1. Para a classificação dos produtos analisados e recomendados pela Sociedade são considerados os seguintes aspectos: (i) os riscos associados ao produto/operação e seus ativos subjacentes; (ii) o perfil dos emissores e prestadores de serviços associados ao produto/operação; (iii) a existência de garantias; (iv) os prazos de carência.

4.2.2. O investimento em produtos/operações complexas exige maiores conhecimentos por parte do investidor, por apresentarem riscos maiores e/ou diversos em comparação com produtos tradicionais, bem como dificuldade em se determinar seu valor, inclusive em razão de sua baixa liquidez.

4.2.3. Dessa forma, a Sociedade considera a necessidade de maior experiência e conhecimento do cliente, maior tolerância ao risco e às oscilações do mercado e dos instrumentos financeiros, bem como uma maior tolerância aos prazos de investimento.

4.2.4. Os produtos caracterizados como “complexos” devem apresentar, cumulativamente, pelo menos três das características indicadas abaixo:

- (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 diferentes estruturas e naturezas sob a aparência de um instrumento financeiro único; e
- (iv) Metodologia de precificação específica que dificulte a avaliação do preço pelo investidor.

4.2.5. O público-alvo a que se destina os fundos eventualmente investidos pelos clientes deve considerar sempre a complexidade do produto e o Perfil de Risco do cliente. Neste caso, fica estabelecido, desde já, que produtos complexos devem ser recomendados apenas para clientes de Perfil de Risco classificado como “AGRESSIVO”.

## **SEÇÃO III**

### **Termo de Ciência de Desenquadramento**

4.3.1. A verificação da adequação do Perfil de Risco do Investidor ao produto será realizada a cada operação recomendada, sendo vedado à Sociedade recomendar operações (i) o Perfil de Risco do cliente não seja adequado ao produto ou serviço; (ii) não sejam obtidas as informações que permitam a identificação do Perfil de Risco do cliente, inclusive em virtude da recusa ao preenchimento do Questionário de Suitability; ou (iii) as informações relativas ao Perfil de Risco do cliente não estejam atualizadas.

## **SEÇÃO IV**

### **Atualização do Perfil do Investidor e Classificação de Produtos**

4.4.1. A Sociedade deverá atualizar o Perfil de Risco do Investidor em prazo não superior a 5 (cinco) anos, de acordo com os critérios e a periodicidade utilizados para atualização dos cadastros dos clientes ativos. Para tanto, o responsável pelo cliente entrará em contato com este na forma indicada abaixo, envidando os melhores esforços para a obtenção de todas as informações pertinentes.

4.4.2. Sem prejuízo do compromisso de atualização das informações que compõem o Perfil de Risco do Investidor, os colaboradores devem sempre chamar a atenção do cliente quanto ao seu compromisso constante do Formulário Cadastral de sempre comunicar, de imediato, quaisquer alterações nos seus dados cadastrais.

4.4.3. No mesmo prazo máximo de 24 (vinte e quatro) meses, os produtos sob análise e recomendação deverão ter a sua classificação atualizada.

## **CAPÍTULO V**

### **COMUNICAÇÃO COM O CLIENTE**

5.1. A comunicação entre a Sociedade e o cliente será realizada por e-mail, telefone ou em reuniões previamente agendadas.

5.2. A Sociedade deverá divulgar o perfil de risco do cliente obtido após coleta das informações mencionadas nesta Política no prazo de 02 (dois) dias úteis da sua identificação. Da mesma forma, o eventual alerta sobre desenquadramento identificado entre o Perfil de Risco do Investidor e a operação pretendida será enviado ao cliente em até 02 (dois) dias úteis, sempre que for o caso.

## **CAPÍTULO VI**

### **MANUTENÇÃO DE DOCUMENTOS**

6.1. Todos os documentos e informações relevantes para fins dos processos descritos nesta Política são arquivados, em meio eletrônico ou meio físico, respectivamente nos servidores ou na sede da Sociedade, pelo prazo mínimo de 5 (cinco) anos.