



POLÍTICA DE SUITABILITY (CONHEÇA O CLIENTE)



SETEMBRO/2022

O presente código é de propriedade da Arena Capital Asset, sendo proibida sua reprodução, total ou parcial, sem prévia autorização.

www.arenainvestimentos.com.br

Rua Voluntário da Pátria, 89, sala 702, Botafogo, 22270-000, Rio de Janeiro, RJ – tel 55 21 2518-1031



1. INTRODUÇÃO

1.1. APRESENTAÇÃO

A Arena Capital Asset Administração de Recursos Ltda. (doravante denominado "**Grupo Arena**") possui equipe dedicada à prestação de serviços de administração fiduciária, gestão e distribuição de fundos.

1.2. OBJETIVO

Este Manual tem como objetivo permitir que o **Grupo Arena** atenda à regulamentação, legislação e autorregulação aplicáveis aos processos de adequação do produto ao perfil do investidor ("*Suitability*"). O **Grupo Arena** não exercerá outras atividades no mercado de capitais além daquelas expressamente descritas nesta Política de Distribuição de Cotas e *Suitability* ("Política") e da atividade de administração fiduciária de fundos de investimento, além da gestão de recursos.

No exercício de suas atividades, o **Grupo Arena** está sujeito às regras que regem o funcionamento do mercado de capitais brasileiro, especialmente às normas editadas pela Comissão de Valores Mobiliários ("CVM"), que atualmente regula o exercício da atividade de administração de carteiras por meio da Resolução CVM nº 21, de 25 de fevereiro de 2021 ("Resolução CVM 21").

Com isso em vista, este Manual discorre sobre os seguintes temas:

- Prestar esclarecimentos gerais e identificar os objetivos do processo de *Suitability*;
- Identificar todos os fluxos, procedimentos e atividades relacionados à análise e verificação da adequação do produto ao perfil de cada investidor.

O presente documento foi elaborado e deve ser interpretado em consonância com os demais manuais e políticas do **Grupo Arena**. Ademais, deve ser revisado anualmente pela área de *Compliance*, a fim de incorporar medidas relacionadas a atividades e riscos novos ou anteriormente não abordados.



1.3. ABRANGÊNCIA

Esta Política aplica-se a todos os sócios, administradores e funcionários do **Grupo Arena** (“Colaboradores”).

Esta Política, conjuntamente com a legislação e regulamentação aplicáveis, faz parte das regras que disciplinam a relação dos Colaboradores entre si e com terceiros. Portanto, antes do início do exercício de suas funções perante o **Grupo Arena**, os Colaboradores deverão receber uma cópia desta Política e ainda de todas as políticas, códigos e manuais da Sociedade, e firmar um Termo de Adesão aos Manuais e Políticas da Sociedade. O Diretor de *Compliance* manterá em arquivo, na sede do **Grupo Arena**, pelo prazo mínimo de 5 (cinco) anos, uma via original do Termo de Adesão devidamente assinado por cada Colaborador. Além disso, o **Grupo Arena** disponibilizará uma cópia desta Política em sua sede para consulta.

Em caso de dúvidas acerca da interpretação das regras contidas nesta Política, ou havendo necessidade de aconselhamento, o Colaborador deverá buscar auxílio junto ao Diretor de *Compliance*.

1.4. VIGÊNCIA

A expectativa é que, em até 12 (doze) meses a contar da última revisão deste documento, todos os controles e estruturas aqui citados já estejam em vigor em caráter efetivo, sendo certo que alguns deles já estão em pleno funcionamento nesta data e vigorará por prazo indeterminado.

2. POLÍTICA DE SUITABILITY

2.1. OBJETIVO

A presente Política tem por objetivo estabelecer a metodologia para a verificação da adequação dos produtos, serviços e operações ao perfil do cliente, considerando seus objetivos de investimentos do cliente, sua situação financeira e o seu grau de conhecimento e experiência necessários para compreender os riscos relacionados aos investimentos, nos termos da Resolução CVM 30, de 11 de Maio de 2021.



As regras previstas neste capítulo são aplicáveis às recomendações de produtos ou serviços, direcionadas a clientes específicos, realizadas mediante contato pessoal ou com o uso de qualquer meio de comunicação, seja sob a forma oral, escrita, eletrônica ou pela rede mundial de computadores.

2.2. COLETA DE INFORMAÇÕES

A coleta de informações é necessária para possibilitar a análise apropriada da situação financeira, experiência e objetivos de investimentos do cliente, que deve fornecer informações suficientes para permitir a definição de seu perfil de risco.

O processo de coleta de informações dos clientes, realizado pelo **Grupo Arena**, deve cumprir os seguintes passos:

- (i) Quando um cliente desejar aportar em um fundo administrado, gerido e/ou distribuído pelo **Grupo Arena**, a área de Cadastro deve, dentre outros procedimentos indicados no Manual de Cadastro, enviar para preenchimento do cliente o Formulário de *Suitability*;
- (ii) A partir do Formulário de *Suitability* preenchido e assinado, pode-se aferir o perfil de risco do cliente, conforme critérios estabelecidos no item 3 deste Manual; e
- (iii) Somente produtos classificados em níveis de risco adequados ao perfil do cliente lhe podem ser oferecidos pelo distribuidor.

2.3. CONTROLE DE SUITABILITY

Além desta coleta de informações e classificação inicial, é intenção do **Grupo Arena** promover a manutenção da adequação do perfil de risco dos clientes à classificação de risco dos produtos nos quais estes possuem posição.

Para isso, o **Grupo Arena** controla os perfis de risco dos clientes por cada conta de investimento cadastrada, sendo certo que, na hipótese de conta com cotitularidade, deve



ser considerado o perfil de risco do investidor Titular 1, conforme indicado na respectiva ficha cadastral.

Para permitir o referido controle, no âmbito do processo de recadastramento de cotistas realizado, no máximo, a cada 24 (vinte e quatro) meses, a área de Cadastro deve enviar *e-mail* aos clientes lembrando o último perfil de risco auferido e indicando a necessidade de preenchimento de novo Formulário de *Suitability*.

2.4. EXCEÇÕES

Não é obrigatório verificar a adequação do produto, serviço ou operação e, portanto, requerer o preenchimento do Formulário de *Suitability* quando o cliente:

- (i) for pessoa jurídica considerada como investidor qualificado e, conseqüentemente, profissional (descritos no item 2.5 abaixo);
- (ii) for investidor não residente;
- (iii) for agente autônomo de investimento, administrador de carteira, analista ou consultor de valores mobiliários autorizado pela CVM, em relação a seus recursos próprios;
- (iv) for pessoa jurídica de direito público; ou
- (v) tiver sua carteira de valores mobiliários administrada discricionariamente por administrador de carteira de valores mobiliários autorizado pela CVM.

2.5. CATEGORIA DE INVESTIDORES

a) INVESTIDORES PROFISSIONAIS:

- I – instituições financeiras e demais instituições autorizadas a funcionar pelo Banco Central do Brasil;
- II – companhias seguradoras e sociedades de capitalização;
- III – entidades abertas e fechadas de previdência complementar;



IV – pessoas naturais ou jurídicas que possuam investimentos financeiros em valor superior a R\$ 10.000.000,00 (dez milhões de reais) e que, adicionalmente, atestem por escrito sua condição de investidor profissional mediante termo próprio;

V – fundos de investimento;

VI – clubes de investimento, desde que tenham a carteira gerida por administrador de carteira de valores mobiliários autorizado pela CVM;

VII – agentes autônomos de investimento, administradores de carteira de valores mobiliários, analistas de valores mobiliários e consultores de valores mobiliários autorizados pela CVM, em relação a seus recursos próprios; e

VIII – investidores não residentes.

b) INVESTIDORES QUALIFICADOS

I – investidores profissionais;

II – pessoas naturais ou jurídicas que possuam investimentos financeiros em valor superior a R\$ 1.000.000,00 (um milhão de reais) e que, adicionalmente, atestem por escrito sua condição de investidor qualificado mediante termo próprio;

III – as pessoas naturais que tenham sido aprovadas em exames de qualificação técnica ou possuam certificações aprovadas pela CVM como requisitos para o registro de agentes autônomos de investimento, administradores de carteira de valores mobiliários, analistas de valores mobiliários e consultores de valores mobiliários, em relação a seus recursos próprios; e IV – clubes de investimento, desde que tenham a carteira gerida por um ou mais cotistas, que sejam investidores qualificados.

2.6. PERFIL DO INVESTIDOR

Anteriormente ao início de suas operações perante o **Grupo Arena**, o cliente deverá preencher um questionário, que abrange as seguintes questões (“Questionário”):

a) os objetivos de investimento do cliente, levando em consideração (i) a intenção de preservar o investimento; (ii) a intenção de atingir um objetivo definido; e (iii) a intenção de aumentar o patrimônio;



b) o conhecimento do cliente para compreender os riscos relacionados ao produto, levando-se em consideração os tipos de produtos com os quais o cliente tem familiaridade, levando em consideração (i) Títulos de Capitalização; (ii) Bens imóveis; (iii) Bens móveis; (iv) Títulos públicos ou privados; (v) Renda Fixa; (vi) CDBs; (vi) Renda variável; (vii) Poupança; e (viii) Ações ou derivativos;

c) os cenários de risco que o cliente estaria disposto a assumir, levando-se em consideração (i) a preferência em por investimentos que não envolvam perdas financeiras; (ii) o aceite à ideia de absorver pequenas perdas visando um ganho futuro no longo prazo; e (iii) o foco total na maior rentabilidade, mesmo que isso envolva perdas relevantes no investimento; e

d) o tempo que avalia que precisará do dinheiro investido, levando-se em consideração (i) um espaço curto, entre 6 meses e 1 ano; (ii) um espaço um pouco maior, de 1 a 2 anos; e um longo espaço de tempo, de 3 anos ou mais.

Após o preenchimento do Questionário, define-se um perfil para o cliente por meio de uma metodologia de pontuação com base nas respostas obtidas. Isto é, cada resposta possui uma pontuação equivalente e seu somatório permite a definição do perfil do cliente, por meio de sua alocação nas 3 (três) categorias disponíveis.

O **Grupo Arena** estabeleceu 3 (três) categorias de perfis disponíveis, conforme abaixo:

a) conservador: clientes com este perfil objetivam a preservação do capital e possuem baixa tolerância a riscos;

b) moderado: clientes com este perfil estão dispostos a correr algum risco em seus investimentos, buscando um retorno diferenciado no médio prazo; e

c) agressivo: clientes com este perfil possuem alta tolerância a riscos, estando dispostos a aceitar as oscilações oriundas dos mercados de risco na busca por retornos diferenciados.

2.7. CATEGORIAS DE PRODUTOS



Os fundos de investimentos administrados pelo **Grupo Arena** também são classificados de acordo com o seu nível de risco. Dessa forma, para além da Avaliação Interna de Riscos, que será desenvolvida mais à frente, a classificação de risco do fundo considera (i) os riscos associados ao fundo e seus ativos subjacentes; (ii) o perfil dos emissores e prestadores de serviços associados ao produto; (iii) a existência de garantias; e (iv) eventuais prazos de carência.

2.8. VEDAÇÕES

É vedado a todos os Colaboradores recomendar produtos ou serviços aos clientes quando: (i) o perfil do cliente não seja adequado ao produto ou serviço; (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 o cliente ordenar a realização de operações nas situações (i), (ii) e (iii), acima, os Colaboradores responsáveis por executarem as operações devem, antes da primeira operação: (i) alertar o cliente acerca da ausência ou desatualização de perfil ou da sua inadequação, com a indicação das causas da divergência; e (ii) obter declaração expressa do cliente de que está ciente da ausência, desatualização ou inadequação do perfil.

2.9. MONITORAMENTO E ATUALIZAÇÕES

O monitoramento do perfil do cliente é realizado diariamente pelo diretor responsável pelo cumprimento das normas de *suitability*, com base no nome ou razão social dos clientes cadastrados no **Grupo Arena**.

O **Grupo Arena** deverá (i) diligenciar para atualizar as informações relativas ao perfil de seus clientes em intervalos não superiores a 24 (vinte e quatro) meses; e (ii) proceder a nova análise e classificação das categorias de valores mobiliários em intervalos não superiores a 24 (vinte e quatro) meses.

2.10. MANUTENÇÃO DE ARQUIVOS



O **Grupo Arena** manterá, pelo prazo de 5 (cinco) anos, contados da última recomendação prestada ao cliente, ou da última operação realizada pelo cliente, conforme o caso, todos os documentos e declarações exigidos pela Resolução CVM 30.

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

3. **CONTROLE DE VERSÕES**

➤ **Versão**

Data: 16/09/2022

