

POLÍTICA E QUESTIONÁRIO DE SUITABILITY

CONTROLE DE VERSÃO

Versão	Data	Razões para alteração	Origem
1.0	Ago/16	Elaboração documento. Versão Inicial	\Políticas e Formulário de Referência\Base\Arquivo de Versões\2016
1.1	Jun/17	Atualização de informações	\Políticas e Formulário de Referência\Base\Arquivo de Versões\2017
1.2	Out/17	Atualização de informações	\Políticas e Formulário de Referência\Base\Atual\2018
1.3	Nov/17	Atualização de informações	\Políticas e Formulário de Referência\Base\Atual\2018
1.4	Mar/18	Atualização de informações	\Políticas e Formulário de Referência\Base\Atual\2018
1.5	Dez/18	Adaptação ao novo cód. DISTRIBUIDOR – Artigo 45, § 1º	\Políticas e Formulário de Referência\Base\Atual\
1.6	Dez/19	Revisão anual, alteração de layout e armazenamento	G:\Fundos\Compliance\Manuais\Políticas e Formulário de Referência\Base\Atual

1 - Objetivo

1.1. A presente Política de Suitability (“Política”) é adotada nos termos da Instrução CVM 539/13, do Código ANBIMA de Regulação e Melhores Práticas para os Fundos de Investimento e das Diretrizes ANBIMA para Adequação do Produto, Serviço ou Operação ao Perfil do Investidor, e em cumprimento ao disposto no art. 30, inciso I, alínea “b”, da Instrução CVM 558/15, e alterações posteriores, tendo em vista a distribuição pela Santa Fé Portfólios Ltda. (“Santa Fé”) dos fundos de investimento por ela geridos (“Fundos”), bem como a prestação de serviços de administração de carteiras de valores mobiliários (“Carteiras Administradas”) e consultoria de investimentos.

1.2. Todos aqueles que possuem cargo, função, posição, relação societária, empregatícia, comercial, profissional, contratual ou de confiança na Santa Fé (“Colaboradores”) e atuam na atividade de distribuição deverão observar a presente Política, que estabelece procedimentos formais, de acordo com critérios próprios, que possibilitam verificar a adequação do investimento realizado pelo cliente ao perfil de risco a ele atribuído, levando-se em consideração sua situação financeira, sua experiência em matéria de investimentos, grau de tolerância à volatilidade e os objetivos visados pelo investidor.

2 - Abrangência

2.1. A Política aplica-se a todos os clientes pessoas físicas, inclusive sócios e funcionários, independente da capacidade de investimento, em relação a suas aplicações nos fundos de investimento sob gestão e distribuídos pela Santa Fé (“Fundos”), aos investimentos por meio das Carteiras Administradas e às recomendações de investimentos no caso de prestação de serviços de consultoria, conforme o caso (“Clientes” e, no singular, “Cliente”), realizada mediante contato pessoal com o Cliente ou com o uso de qualquer meio de comunicação, seja sob forma oral, escrita, eletrônica ou pela rede mundial de computadores.

2.2. A Política é adotada para o Cliente titular da aplicação, não havendo qualquer tipo de análise de adequação ao perfil de investimentos do co-titular.

2.3. O Diretor de Distribuição será responsável pela atividade de distribuição dos Fundos em geral, incluindo os procedimentos de suitability aqui descritos.

2.4. O Diretor de Compliance e Risco, conforme indicado nos documentos societários da Santa Fé, será responsável pelo cumprimento pelos Colaboradores das obrigações aqui definidas.

3 - Rotinas e Procedimentos de Suitability

3.1. Para definição do objetivo do Cliente, a Santa Fé deve considerar, no mínimo, as seguintes informações:

- I. O período que o Cliente deseja manter os investimentos;
- II. As preferências declaradas do cliente quanto à assunção de riscos; e
- III. As finalidades do investimento.

3.2. Para definição da situação financeira do Cliente, a Santa Fé deve considerar, no mínimo, as seguintes informações:

- I. O valor das receitas regulares declaradas pelo Cliente;
- II. O valor que compõe o patrimônio do Cliente; e
- III. A necessidade futura de recursos declarada pelo Cliente.

3.3. Para definição do conhecimento do Cliente, a Santa Fé deve considerar, no mínimo, as seguintes informações:

- I. Os tipos de produtos, serviços e operações com os quais o Cliente tem familiaridade;
- II. A natureza, volume e frequência das operações já realizadas pelo Cliente, bem como o período que tais operações foram realizadas; e
- III. A formação acadêmica e a experiência profissional do Cliente.

3.4. Esta Política busca adequar o investimento realizado e/ou recomendação de investimento ao perfil de risco do Cliente.

3.5. Antes do primeiro investimento ou recomendação, o Cliente preencherá um Questionário de Suitability ("Questionário"), na forma do Anexo I à presente Política, que abrange as seguintes questões, dentre outras:

- a) Composição atual do patrimônio do Cliente por categoria;
- b) Necessidade de Liquidez;
- c) Finalidade do investimento;
- d) Experiência em matéria de investimento; e
- e) Tolerância à volatilidade.

3.6. Com isso, será definido um perfil para o Cliente através de um sistema de pontuação baseado nas respostas obtidas no Questionário, sendo estes alocados em 4 (quatro) níveis de risco – Conservador, Balanceado, Crescimento ou Agressivo.

Pontuação do Questionário de 12 questões:

Questão	a.	b.	c.	d.
Peso	1	2	3	4
Total	12	24	36	48

Cálculo do Perfil do Investidor:

Perfil	DE	ATÉ
Conservador	12	20
Balanceado	21	29
Arrojado	30	38
Agressivo	39	48

3.7. Os perfis de risco mais elevados compreendem investimentos em ativos de níveis de risco mais baixos. Ou seja, o perfil agressivo compreende investimentos em ativos agressivo, moderado e conservador. O perfil moderado compreende investimentos em ativos de nível de risco moderado e conservador.

3.8. A seguir estão definidos os 4 (quatro) perfis de investimentos adotados pela Santa Fé, classificados de acordo com as categorias de valores mobiliários pertinentes.

I. Conservador

O perfil do investidor conservador possui a segurança como referência para as suas aplicações, assumindo os menores riscos possíveis. Em razão da sua baixa tolerância ao risco, mantém em sua carteira percentual reduzido de produtos de renda variável, dando preferência aos produtos de renda fixa. Possui como objetivo a preservação de seu patrimônio. Realizam investimentos sólidos e que buscam retorno a longo prazo.

II. Balanceado

Para o perfil do investidor balanceado, a segurança é importante, mas ele busca retornos maiores, aceitando, portanto, assumir algum risco. Aceita que parte de seu patrimônio seja alocado em renda variável e o restante em aplicações mais estáveis. Além disso, preza pela busca de ganhos no médio e longo prazo.

III. Arrojado

O perfil do investidor arrojado suporta riscos elevados na busca de resultados melhores. Ele tem ciência que pode perder parte ou totalidade dos recursos investidos e, mesmo assim, opta por investimentos arriscados para obter ganhos acima da média.

Tende a buscar ganhos rápidos e pontuais no curto prazo, ciente de que, em períodos mais curtos, os ativos podem não apresentar uma tendência clara, sendo suscetíveis a bruscas e inesperadas oscilações de preço, o que resulta em um risco mais elevado da operação.

IV. Agressivo

O perfil do investidor agressivo está associado a clientes que possuem total conhecimento e amplo domínio do mercado de capitais. O cliente com perfil agressivo busca retornos muito expressivos no curto prazo, suportando quaisquer riscos. Tal modalidade de investidor pode realizar operações "alavancadas", ciente das chances de perda não só dos recursos investidos na operação, como porventura outros que tenham sido alocados em outros investimentos.

3.9. Sem prejuízo do disposto adiante, a Santa Fé não poderá recomendar produtos ou serviços 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.

3.10. Caso o Cliente se recuse a preencher o Questionário de Suitability ou não forneça informações suficientes para traçar seu perfil de investidor, o Cliente será classificado como "sem perfil" e não poderão ser recomendados produtos ao Cliente. Além disso, o Cliente deverá assinar um Termo de Recusa do Questionário de Suitability, antes do primeiro investimento e de cada aplicação, nos termos do Anexo II à presente.

3.11. Após preencher o Questionário de Suitability e ser definido um perfil de investidor, caso o Cliente deseje realizar um investimento que não seja compatível com seu perfil, deverá, antes do primeiro investimento e de cada aplicação, assinar um Termo de Ciência de Desenquadramento do Investimento ao Perfil do Investidor, nos termos do Anexo III à presente.

4 - Classificação dos Produtos

4.1. A Santa Fé classificou os Fundos sob sua gestão e distribuídos aos Clientes considerando os seguintes aspectos: (i) os riscos associados aos Fundos e seus ativos subjacentes; (ii) o perfil dos prestadores de serviços a eles associados; (iii) a existência de garantias nas operações realizadas pelos Fundos; e (iv) os prazos de carência para resgate nos Fundos.

4.2. Cada Fundo foi classificado em uma faixa de perfil de risco, de acordo com as classificações descritas no Capítulo 3 desta Política de Suitability:

Fundo	Perfil de Risco	Produto Complexo
Santa Fé Aquarius FIM	Arrojado	Não

4.3. Produtos Complexos: O investimento em instrumentos financeiros complexos exigem maiores conhecimentos por parte do investidor, por apresentar maiores riscos. Dessa forma, a Santa Fé 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.

4.3.1. Os fundos caracterizados como complexos podem apresentar em suas carteiras [ações negociadas em mercado não-regulamentado, derivativos com perdas ilimitadas, warrants, títulos sobre mercadorias].

4.3.2. A Santa Fé sempre que considerar a distribuição de algum produto de investimento complexo determinará o público-alvo permitido para a alocação, ou seja, considerará o perfil de risco do investidor. No caso de produtos complexos, a Santa Fé estabeleceu a regra de disponibilizar tais produtos somente para clientes de perfil “Agressivo” ou “Arrojado”.

4.3.3. Na apresentação de produtos complexos, os materiais de marketing e os colaboradores responsáveis pelo relacionamento com os investidores deverão informar sobre a estrutura desses produtos em comparação com a de produtos tradicionais, alertando para os riscos envolvidos.

4.3.4. Além disso, quando aplicável, será dado destaque no site da SANTA FÉ com relação à classificação de determinado Fundo como “complexo”.

5 - Atualizações

5.1. O Questionário será atualizado, no mínimo, a cada 24 (vinte e quatro) meses com objetivo de manter atualizado o perfil do Cliente.

5.2. A Santa Fé deverá, ainda, proceder a nova análise e classificação das categorias de produtos distribuídos em intervalos não superiores a 24 (vinte e quatro) meses, para fins de atualização do quanto disposto no Questionário.

5.3. Diante disso, sempre que for traçado o perfil do cliente, a SANTA FÉ inserirá em seu sistema de controle interno um alerta para quando deverá ocorrer a próxima atualização, que deverá ser acionado com no mínimo 2 (dois) meses de antecedência do prazo limite de 24 (vinte e quatro) meses.

5.4. As comunicações da equipe de distribuição com os Clientes, inclusive para solicitar atualização de seu perfil ou assinatura de novos termos, serão realizadas por meio eletrônico, no e-mail fornecido pelo Cliente quando do preenchimento de seu cadastro junto à Santa Fé.

5.5. Não obstante a comunicação realizada de forma eletrônica, o Questionário será validado por meio da assinatura do Cliente no documento físico. Neste caso, as informações serão validadas pela Santa Fé e armazenadas em sistema interno, sendo que o arquivo físico do Questionário será arquivado em conjunto com a Ficha Cadastral e demais documentos do Cliente.

5.6. Os procedimentos e materiais utilizados na venda de produtos devem ser adequados aos perfis dos Clientes. Na divulgação dos Fundos, todos os responsáveis pelo relacionamento com Clientes deverão obedecer, no mínimo, as diretivas a seguir: (i) os novos produtos devem ser previamente classificados para fins de enquadramento nos perfis de risco e investimento; (ii) sempre implementar mecanismos para assegurar que o Cliente ou potencial Cliente foi informado de maneira apropriada sobre todas as características e riscos potenciais da operação, para verificar sua consistência com operações realizadas anteriormente e com sua motivação para contratá-la ; e (iii) os produtos somente poderão ser oferecidos aos Clientes ou potenciais Clientes de acordo com o seu perfil de investimento.

5.6. Somente Colaboradores com a Certificação Profissional ANBIMA Série 10 (CPA-10) poderão atuar na prospecção ou venda de produtos de investimento diretamente junto ao investidor, sendo que, no caso de clientes classificados como “Varejo Alta Renda”, “Private Banking”, “Corporate” e “Investidores Institucionais”, Colaboradores, será necessária a Certificação Profissional ANBIMA Série 20 (CPA-20) ou certificação conveniada com a ANBIMA.

6 - Dispensas

6.1. A obrigatoriedade de verificar a adequação do Fundo, investimento ou recomendação ao perfil do Cliente não se aplica quando:

- a) o cliente for investidor qualificado, nos termos da Instrução CVM 539/13, com exceção das pessoas naturais mencionadas no inciso IV do art. 9º-A e nos incisos II e III do art. 9º-B, da referida Instrução;
- b) o cliente for pessoa jurídica de direito público; ou
- c) o cliente tiver sua carteira de valores mobiliários administrada discricionariamente por administrador de carteira de valores mobiliários autorizado pela CVM.

7 - Considerações

7.1. O preenchimento do Questionário que posteriormente gera o perfil de risco do Cliente é de inteira responsabilidade do Cliente.

7.2. Esta Política ou o Questionário não constituem garantia de satisfação do Cliente e não garante que os ativos investidos atinjam o objetivo de risco e rentabilidade do Cliente.

7.3. O perfil do Cliente é estabelecido de acordo com critérios próprios, não cabendo comparação ou equivalência com os perfis de investimento de outras instituições.

7.4. O Cliente deverá declarar ciência de que os investimentos de sua carteira de investimentos ou as recomendações de investimento, por sua própria natureza, estarão sempre sujeitos a diversas modalidades de risco. Desta forma, a Santa Fé não poderá, em qualquer hipótese, ser responsabilizada por eventual depreciação dos ativos integrantes da carteira de investimentos do Cliente, incluindo os fundos de investimento investidos, que impliquem na perda parcial ou total dos recursos detidos pelo Cliente, exceto nos casos em que se verificar a atuação dolosa ou negligente da Santa Fé na realização de suas atribuições definidas em contrato a ser firmado ou na regulamentação em vigor.

7.5. A Santa Fé deve manter, pelo prazo mínimo de 5 (cinco) anos contados da última operação realizada pelo Cliente, conforme o caso, ou por prazo superior por determinação expressa da CVM, em caso de processo administrativo, todos os documentos e declarações exigidas nesta Política. Os documentos e

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

7.6. A Santa Fé mantém uma política de treinamento junto aos Colaboradores da área responsável pelo processo de suitability e enquadramento de seus Clientes, sendo que a responsabilidade pelos procedimentos desta Política é do Diretor de Distribuição, cabendo ao Diretor de Compliance e Risco a supervisão dos procedimentos aqui descritos.

8 - Controles Internos

8.1. O Diretor de Distribuição deve encaminhar aos sócios administradores, até o último dia útil dos meses de janeiro e julho, relatório relativo ao semestre encerrado no mês imediatamente anterior à data de entrega contendo:

- I – uma avaliação do cumprimento pela Santa Fé das regras, procedimentos e controles internos definidos nesta Política;
- II – as recomendações a respeito de eventuais deficiências, com o estabelecimento de cronogramas de saneamento.

8.2. Caberá aos sócios administradores:

- I – aprovar as regras e procedimentos escritos, bem como controles internos passíveis de verificação, que permitam o pleno cumprimento do dever de verificação da adequação dos investimentos ao perfil do Cliente; e
- II – supervisionar o cumprimento e a efetividade dos procedimentos e controles internos.

ANEXO I
QUESTIONÁRIO DE SUITABILITY
("Questionário")

Os produtos financeiros estão cada vez mais complexos e sofisticados, e os investidores a cada dia têm acesso a produtos com diferentes características, políticas de investimento e composição de carteira. A partir daí, o desafio para o investidor é selecionar o produto mais apropriado ao seu objetivo e perfil de risco.

O suitability, procedimentos instituídos pela ANBIMA e pela CVM, estabelecem que todas as consultorias de valores mobiliários e/ou instituições distribuidoras de fundos de investimento adotem procedimentos para verificar a adequação de seus produtos recomendados ao perfil de seus clientes.

Dessa forma, para auxiliar o investidor na tarefa de selecionar o produto adequado ao seu perfil de risco e objetivos, as instituições distribuidoras e consultoras instituíram a Análise de Perfil do Investidor (suitability). Através de um questionário específico, que envolve aspectos como idade, horizonte de aplicação, finalidade e tolerância ao risco, busca-se avaliar o perfil de risco e oferecer ou recomendar produtos que melhor atendam aos objetivos de retorno do cliente, o qual deverá ser renovado bianualmente.

O perfil do investidor deve considerar o momento de vida em que o cliente está. A tolerância ao risco e os objetivos podem mudar ao longo do tempo. Por isso, diante de um novo investimento é importante verificar se a posição do portfólio está de acordo com os objetivos e planos para o futuro. É importante que o cliente avalie periodicamente seu perfil de investidor para, se for o caso, rever a adequação de seus investimentos.

Preencher o questionário abaixo para fins de identificação e conhecimento de perfil:

Nome:

Endereço:

Total Net Worth:

No questionário abaixo, favor escolher somente uma resposta para cada pergunta:

01 - Qual o seu principal objetivo para os investimentos?

- a. () Desejo evitar maiores oscilações no valor de mercado de meus investimentos. Para tanto, aceito conquistar menores rentabilidades.
- b. () Uma combinação entre crescimento e preservação de capital.
- c. () Aceito a possibilidade de oscilações negativas durante determinado período. Para tanto, desejo conquistar retornos superiores aos oferecidos por opções mais conservadoras.
- d. () Desejo a maior rentabilidade possível. Para tanto, aceito possíveis oscilações negativas e a possível perda de parte de meu investimento.

02 - Que percentual dos recursos aplicados você espera precisar resgatar no próximo intervalo de 12 meses?

- a. () Mais de 70%.
- b. () Entre 50% e 70%.
- c. () Entre 30% e 70%.
- d. () Menos de 30%.

03 - Qual o horizonte de tempo para o investimento de seus recursos?

- a. () Até 1 ano – Curto Prazo.
- b. () Entre 1 e 3 anos – Médio Prazo
- c. () Entre 3 e 5 anos – Médio-longo Prazo.
- d. () Acima de 5 anos – Longo Prazo.

04 - Como você pode classificar sua experiência em relação a investimentos?

- a. () Nenhuma experiência.
- b. () Limitada, tenho pouca experiência em investimentos.
- c. () Moderada, tenho alguma experiência, mas gostaria de receber orientações e esclarecimentos.
- d. () Extensa, sinto-me seguro em tomar minhas decisões de investimento e estou apto a entender os riscos associados.

05 - Qual a afirmativa melhor descreve o seu comportamento em relação ao risco de perda nos seus investimentos?

- a. () Não quero perder capital, mesmo que minha rentabilidade seja menor.
- b. () Posso aceitar perdas ocasionais em busca de retornos maiores no longo prazo, desde que sejam pequenas parcelas do total.
- c. () Posso aceitar perdas ocasionais em busca de retornos elevados.
- d. () Posso aceitar perdas maiores que o capital investido inicialmente, em busca de retornos muito elevados.

06 - Com qual frequência você faz o rebalanceamento de sua carteira?

- a. () No mínimo mensalmente.
- b. () No mínimo semestralmente.
- c. () No mínimo anualmente.
- d. () Sempre que algum investimento sobe ou cai muito.

07 - Qual percentual de sua renda você investe regularmente?

- a. () Até 10%.
- b. () Entre 11% e 25%.
- c. () Entre 26% e 40%.

d. () Acima de 40%.

08 – Como é a distribuição de seu patrimônio mantido em investimentos financeiros?

- a. () Entre 00, 01% e 25% em Renda Variável e o restante em renda fixa.
- b. () Entre 25, 01% e 50% em Renda Variável e o restante em renda fixa.
- c. () Entre 50, 01% e 75% em Renda Variável e o restante em renda fixa.
- d. () Mais do que 75, 01% em Renda Variável e o restante em renda fixa.

09 - Indique se possui familiaridade nas seguintes opções de investimentos:

- a. () Poupança e imóveis.
- b. () todos os itens acima e também Fundos de Renda Fixa, Fundos DI e Fundos de Previdência.
- c. () todos os itens acima e também Ações, Fundos de Ações e Fundos Multimercado.
- d. () Além dos investimentos acima também possuo experiência com Derivativos.

10 - Indique como foi a movimentação de sua carteira de investimentos nos últimos 12 meses:

- a. () Investi de 0 a 10% em Ações, Fundos de Ações e Fundos Multimercado.
- b. () investi entre 10 e 30% em Ações, Fundos de Ações e Fundos Multimercado.
- c. () Investi entre 30 e 50% em Ações, Fundos de Ações e Fundos Multimercado.
- d. () Além de algum dos investimentos acima também investi em Derivativos não tendo como objetivo "hedge" de posição.

(questões abaixo aplicáveis apenas a pessoas física)

11 - Qual a sua formação acadêmica?

- a. () Não tenho formação superior.
- b. () Tenho formação superior.
- c. () Tenho formação superior, conheço os mercados financeiro e de capitais, porém não atuo em atividades relacionadas.
- d. () Tenho formação superior, , conheço os mercados financeiro e de capitais e atualmente atuo em atividades relacionadas.

12 - Possui alguma experiência profissional no mercado financeiro?

- a. () Não possuo experiência profissional no mercado financeiro.
- b. () Sim, até 5 (cinco) anos.
- c. () Sim, entre 5 (cinco) e 10 (dez) anos.
- d. () Sim, superior a 10 (dez) anos.

Local e Data:

Assinatura do Cliente:

ANEXO II
TERMO DE RECUSA

Nome do Cliente:
CPF / CNPJ:

Prezado Cliente,

Antes de realizar a aplicação descrita abaixo é importante que você verifique se ela está de acordo com os seus objetivos. Para isso precisamos conhecer o seu perfil de investidor.

Nome do Fundo	CNPJ	Classificação de Risco do Fundo

Ao datar e assinar esta declaração, você terá confirmado:

Ter plena ciência da importância de conhecer seu perfil de investidor para apoiar sua decisão de investimento e que enquanto não conhecer o seu perfil não poderá receber recomendação de investimento ou produto;

Que não deseja conhecer seu perfil de investidor neste momento e tem ciência de que isso implica em não receber recomendação de investimento ou produto, enquanto não conhecer o seu perfil; e

Ter plena ciência de que as operações eventualmente contratadas e investimentos podem possuir riscos maiores do que aqueles previstos nos produtos que seriam recomendados para o seu perfil.

Local e Data:

Assinatura do Cliente

X

ANEXO III
TERMO DE CIÊNCIA DE DESENQUADRAMENTO

Nome do Cliente:
CPF / CNPJ:

Prezado Cliente,

Ao datar e assinar esta declaração, você terá confirmado:

Ter plena ciência de que o investimento descrito abaixo não é compatível com seu perfil de investidor e, portanto, apresenta maiores riscos do que os investimentos adequados a seu perfil;

Que leu e entendeu o teor de todas as informações sobre o fundo indicado abaixo, incluindo, sem limitação, o regulamento e o formulário de informações complementares, especialmente sobre os riscos do investimento.

Nome do Fundo	CNPJ	Classificação de Risco do Fundo
[]	[]	[]

Local e Data:

Assinatura do Cliente

X