

K I L I M A

POLÍTICA DE SUITABILITY

Outubro/2023

1. Introdução

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, procedimento instituído pela ANBIMA e pela CVM, estabelece que todas as 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 Cliente na tarefa de selecionar o produto adequado ao seu perfil de risco e objetivos, as instituições distribuidoras 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 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.

2. OBJETIVO E RESPONSABILIDADES

Esta Política de verificação da adequação dos produtos, serviços e operações ao perfil dos clientes (suitability) (“Política de Suitability”) da KILIMA GESTÃO DE RECURSOS LTDA. (“KILIMA Asset” ou “Gestora”) visa a atender às exigências regulatórias vigentes.

Todos aqueles que possuem cargo, função, posição, relação societária, empregatícia, comercial, profissional, contratual ou de confiança na Gestora (“Colaboradores”) e atuem na distribuição de cotas de fundos de investimento geridos pela própria Gestora (“Fundos”) deverão observar a presente Política de Suitability, a qual estabelece procedimentos formais que possibilitam verificar, previamente ao início do relacionamento, a adequação do investimento realizado pelos clientes ou potenciais clientes da Gestora (“Clientes”) ao perfil de risco a ele atribuído, levando-se em consideração sua situação financeira, sua experiência em matéria de investimentos aos riscos relacionados ao investimento, grau de tolerância à volatilidade e riscos e os objetivos visados.

K I L I M A

As regras definidas nesta Política de Suitability são aplicáveis a todos os Clientes, bem como aos Colaboradores, observadas as dispensas constantes do Capítulo 4 desta Política de Suitability, e são aplicáveis à distribuição de cotas dos Fundos realizadas 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) ou pela rede mundial de computadores (internet).

É dever de cada Colaborador envolvido nas atividades de distribuição divulgar aos Clientes informações claras e inequívocas acerca dos riscos e consequências que poderão advir do investimento nos Fundos.

A presente Política de Suitability é adotada em relação ao Cliente titular da aplicação, não havendo qualquer tipo de análise de adequação ao perfil de investimentos do co-titular.

O Diretor de Compliance será o responsável pelo treinamento dos Colaboradores envolvidos na atividade de distribuição de cotas dos Fundos. Além disso, ele é responsável por acompanhar o encaminhamento aos órgãos da administração da Gestora de relatório contendo:

- (i) avaliação do cumprimento pela Gestora das regras, procedimentos e controles internos definidos nesta Política; e
- (ii) as recomendações a respeito de eventuais deficiências, com o estabelecimento de cronogramas de saneamento.

Além do relatório descrito no item acima, o Diretor de Compliance deverá elaborar laudo descritivo que será enviado anualmente à Associação Brasileira das Entidades dos Mercados Financeiro e de Capitais (“ANBIMA”) de acordo com as regras vigentes no momento da entrega.

3. ROTINAS E PROCEDIMENTOS

Para definição do objetivo do Cliente, a Gestora 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.

Para definição da situação financeira do cliente, a Gestora deve considerar, no mínimo, as seguintes informações:

- (i) O valor das receitas regulares declaradas pelo Cliente;
- (ii) O valor e os ativos que compõem o patrimônio do Cliente; e
- (iii) A necessidade futura de recursos declarada pelo Cliente.

K I L I M A

Para definição do conhecimento do Cliente, excetuado o Cliente pessoa jurídica, a Gestora 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, exceto quando o Cliente for pessoa jurídica.

Neste sentido, antes do primeiro investimento, o Cliente preencherá um Questionário de Suitability (“Questionário”), que abrange as informações descritas nos itens acima.

O Questionário segue as diretrizes da CVM e ANBIMA, incluindo questionamentos sobre:

- (i) o período em que o Cliente deseja manter o investimento;
- (ii) as preferências declaradas do Cliente quanto à assunção de riscos;
- (ii) as finalidades do investimento pretendido;
- (iv) as receitas declaradas pelo Cliente;
- (v) o valor e os ativos que compõem o patrimônio do Cliente;
- (vi) a necessidade futura dos recursos investidos;
- (vii) os tipos de produtos, serviços e operações com os quais o cliente tem familiaridade, assim como a natureza, a frequência e o período em que tais operações foram realizadas; e
- (viii) nos casos de Clientes pessoas físicas, sua formação acadêmica e experiência profissional.

A Equipe de Distribuição será responsável pela coleta de informações dos Clientes e obtenção do Questionário devidamente preenchido, conforme definido nesta Política de Suitability, com base no qual será elaborado relatório de suitability sobre cada Cliente.

Com base nas informações concedidas pelo Cliente será, então, definido um perfil para o Cliente (“Perfil do Cliente”) através de um sistema de pontuação baseado nas respostas obtidas no Questionário, sendo estes alocados em 4 níveis de risco – CONSERVADOR, MODERADO, DINÂMICO ou ARROJADO.

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

I. CONSERVADOR

O Perfil do Cliente classificado como “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.

K I L I M A

Caso o Cliente declare possuir concomitantemente (i) baixa tolerância ao risco, somado ao (ii) baixo conhecimento em matéria de investimentos e (iii) priorização de investimentos em produtos com liquidez, será automaticamente classificado como perfil conservador.

II. MODERADO

Para o Perfil do Cliente classificado como “Moderado”, 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. DINÂMICO

O Perfil do Cliente classificado como “Dinâmico” 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. Ainda como característica, o cliente de perfil dinâmico, tende a buscar ganhos mais rápidos e pontuais num espaço menor de tempo, ciente de que, em períodos mais curtos, os ativos podem não apresentar uma tendência clara, sendo suscetíveis a oscilações bruscas e inesperadas de preço, o que resulta num risco mais elevado.

IV. ARROJADO

O Perfil do Cliente classificado como “Arrojado” está associado a Clientes que possuem conhecimento e amplo domínio do mercado de capitais. O Cliente com perfil Arrojado 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.

Após a atribuição do perfil de investidor ao cliente, que serve como parâmetro para a verificação de suas futuras operações, compara-se o Perfil do Cliente com os dos produtos que venham a ser investidos por ele.

Tendo em vista que todos os clientes devem possuir Perfil de Investidor aferido antes de sua primeira aplicação em determinado ativo. A Gestora fica vedada a distribuir cotas dos Fundos ou qualquer outro ativo quando:

- (i) o Perfil do Cliente não seja adequado ao investimento;
- (ii) as informações relativas ao Perfil do Cliente não estejam atualizadas, conforme definido nesta Política de Suitability.

K I L I M A

As comunicações da Equipe de Distribuição com os Clientes, inclusive para divulgação do Perfil do Cliente, ou solicitação da atualização de seu perfil, serão realizadas por meio eletrônico, no e-mail fornecido pelo Cliente quando do preenchimento de seu cadastro junto à Gestora.

O Questionário será validado por meio da assinatura do Cliente no documento físico, o qual poderá ser encaminhado pelo Cliente por meio físico ou eletrônico.

O Questionário será atualizado, no mínimo, a cada 24 (vinte e quatro) meses, com objetivo de manter atualizado o Perfil do Cliente, utilizando-se, para tanto, os mesmos critérios de classificação do Perfil do Cliente descritos nesta Política.

A fim de que seja verificado periodicamente o eventual desenquadramento, a Equipe de Distribuição analisará, no momento de atualização do Questionário, eventuais inconsistências entre o Perfil do Cliente versus os seus respectivos investimentos nos Fundos e, caso haja qualquer inconsistência, o Cliente deverá ser informado.

4. CLASSIFICAÇÃO DOS FUNDOS

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

Após esse processo, cada Fundo objeto de distribuição pela Gestora foi classificado em uma faixa de risco, de acordo com as classificações descritas nesta Política, ou seja:

I. CONSERVADOR

Produtos de baixo risco, que invistam ou estejam atrelados exclusivamente a ativos de renda fixa, necessariamente com garantia soberana, e de emissão de instituições de primeira linha. Os produtos devem ter percentual mínimo de alocação de 50% (cinquenta por cento) em ativos com juros pós-fixados. Os produtos não podem ter carência e tampouco prazo de resgate superior a 15 (quinze) dias. Os produtos não admitem uso de qualquer tipo de derivativo, não apresentam grande volatilidade e buscam retorno a longo prazo. Os produtos poderão pagar os investidores apenas em moeda corrente (e não em ativos investidos).

II. MODERADO

Produtos que buscam retornos maiores se comparados aos classificados como “Conservadores”, que invistam ou estejam atrelados exclusivamente a ativos de renda fixa, com garantia soberana ou privada, e de emissão de instituições de primeira linha. Os produtos devem ter no mínimo 50% (cinquenta por

K I L I M A

cento) de alocação em ativos com garantia soberana. Deve, ainda, ter um percentual mínimo de alocação de 25% (vinte e cinco por cento) em ativos com juros pós-fixados. Os produtos admitem até 10% (dez por cento) de alocação em ações blue-chip (assim entendidas como aquelas de grande valor de mercado, alta qualidade e alta liquidez) negociadas em mercado de bolsa de valores. Os produtos não podem ter carência e tampouco prazo de resgate superior a 30 (trinta) dias. este tipo de produto admite uso de derivativos somente para fins de hedge. Os produtos poderão pagar seus investidores apenas em moeda corrente (e não em ativos investidos). Os prestadores de serviço deste tipo de produto devem ser de primeira linha.

III. DINÂMICO

Produtos que invistam ou estejam atrelados a qualquer ativo de renda fixa, com garantia soberana ou privada, e de emissão de instituições de primeira ou segunda linha. Além disso, estes produtos não requerem alocação mínima em ativos atrelados a renda fixa. Os produtos admitem alocação em renda variável, como ações negociadas no mercado de bolsa de valores, podendo chegar a 100% (cem por cento) de sua carteira. Os produtos não podem ter carência e tampouco prazo de resgate superior a 60 (sessenta dias). Os produtos admitem derivativos somente para fins de hedge. Além disso, além de moeda corrente, os produtos poderão admitir o pagamento do resgate aos investidores em ativos investidos. Os prestadores de serviço deste tipo de produto podem ser de primeira ou segunda linha.

IV. ARROJADO

Produtos que invistam ou estejam atrelados a qualquer ativo de renda fixa, com garantia soberana ou privada, e de emissão de instituições de primeira ou segunda linha. Além disso, estes produtos não requerem alocação mínima em ativos atrelados a renda fixa. Os produtos admitem investimento em dívida externa e moedas. Os produtos poderão admitir, também, a alocação em renda variável, em participações societárias de empresas brasileiras ou não, abertas ou fechadas, podendo tal investimento chegar a 100% (cem por cento) da carteira do produto. Estes produtos podem possuir carência e prazo longo de resgate ou, ainda, possibilidade de resgate apenas ao final de prazo de duração (condomínio fechado). Os produtos poderão admitir uso de derivativos para fins hedge, especulação ou alavancagem. Ademais, além de moeda corrente, os produtos poderão admitir o pagamento do resgate aos investidores em ativos investidos. Os prestadores de serviço deste tipo de produto podem ser de primeira ou segunda linha.

Produtos Complexos: Os investimentos em instrumentos financeiros complexos exigem maiores conhecimentos por parte do Cliente, 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.

Neste sentido, nos termos das Diretrizes Anbima, a Gestora deve observar que são considerados Produtos Complexos os produtos que possuam, cumulativamente, pelo menos 3 (três) das características indicadas a seguir: (a) ausência de liquidez, barreiras complexas ou elevados encargos

K I L I M A

para saída; (b) derivativos intrínsecos ao Fundo; (c) incorporação de riscos e características de dois ou mais instrumentos financeiros de diferente estrutura e natureza sob a aparência de um instrumento financeiro único; e (d) metodologia de precificação específica que dificulte a avaliação do preço pelo investidor.

Dessa forma, a Gestora 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.

Os Fundos ou produtos caracterizados como “complexos” apresentam as seguintes características: produtos classificados principalmente como de maior risco, com possibilidade real de oscilações significativas positivas ou negativas em seu valor ao longo do tempo, produtos que incluem investimentos estruturados e derivativos, não apenas para fins de hedge. Estes produtos podem, também, possuir carência e prazo mais longo de resgate ou, ainda, possibilidade de resgate apenas ao final de prazo de duração do veículo de investimento.

A Gestora sempre que considerar a distribuição de cotas de Fundos ou produtos classificados como “complexos” determinará o público-alvo permitido para a alocação, ou seja, considerará o Perfil do Cliente para tanto. Neste caso, a Gestora estabeleceu a regra de distribuir o ativo, conforme o caso, somente para Clientes de perfil “Arrojado”.

Na distribuição de Fundos ou produtos classificados como “complexos”, os materiais de marketing dos Fundos, e a Equipe de Distribuição no desempenho de suas atividades, deverão ser claros quanto à informação sobre a estrutura desses Fundos em comparação com a de Fundos tradicionais, alertando para os riscos envolvidos.

Além disso, quando aplicável, será dado destaque no site da Gestora com relação à classificação de determinados ativos como “complexos”

A Gestora deverá realizar nova análise e classificação das categorias dos Fundos em intervalos não superiores a 24 (vinte e quatro) meses.

Em relação ao perfil dos prestadores de serviços dos Fundos, a Gestora ressalta que, independente da classificação descrita acima, os Fundos contam apenas com prestadores de serviços com know-how necessário para o adequado desempenho de suas atividades.

A lista de Fundos e suas informações constam do endereço eletrônico da Gestora.

5. DISPENSAS

A obrigatoriedade de verificar a adequação do Fundo distribuído ao Cliente pela Gestora não se aplica quando:

- (i) o Cliente for investidor qualificado, nos termos da RCVM 30, 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;
- (iii) o Cliente tiver sua carteira de valores mobiliários administrada discricionariamente por administrador de carteira de valores mobiliários autorizado pela CVM; ou
- (iv) O Cliente já tiver o seu perfil definido por um consultor de valores mobiliários autorizado pela CVM e esteja implementando a recomendação por ele fornecida.

6. TREINAMENTO DE COLABORADORES E ATUALIZAÇÃO DA POLÍTICA DE SUITABILITY

Ao ingressarem na Gestora, os Colaboradores que participarem da distribuição de cotas dos Fundos receberão treinamento sobre as informações técnicas dos Fundos e sobre as políticas e regras descritas na presente Política de Suitability, notadamente em relação à regulamentação aplicável à atividade de distribuição e à verificação de informações e documentos de Clientes para fins de definição do seu perfil de risco.

Além do treinamento inicial, a Gestora também realizará treinamentos periódicos dos Colaboradores envolvidos com o objetivo de fazer com que tais profissionais estejam sempre atualizados, estando todos obrigados a participar de tais programas de reciclagem.

Será de responsabilidade do Diretor de Suitability a realização do treinamento quanto às rotinas e procedimentos definidos nesta Política de Suitability.

A Gestora poderá contratar prestadores de serviço especializados para a realização dos treinamentos aqui descritos, bem como recomendar ou subsidiar, quando necessário, a determinados Colaboradores a realização de cursos específicos fornecidos por instituições de renome neste mercado de atuação.

A presente Política de Suitability deverá ser revista no mínimo anualmente, levando-se em consideração, dentre outras questões, mudanças regulatórias ou eventuais deficiências encontradas. Esta Política de Suitability poderá ser também revista a qualquer momento, sempre que o Diretor de Suitability entender necessário.

7. CONSIDERAÇÕES GERAIS

O preenchimento do Questionário que posteriormente gera o Perfil do Cliente é de inteira responsabilidade do Cliente, não cabendo qualquer análise subjetiva por parte da Gestora.

Esta Política de Suitability 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.

O Cliente deverá declarar ciência de que os investimentos de sua carteira de investimentos, por sua própria natureza, estarão sempre sujeitos a diversas modalidades de risco. Desta forma, a Gestora 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, total ou superior aos recursos investidos pelo Cliente, exceto nos casos em que se verificar a atuação dolosa ou culposa da Gestora na realização de suas atribuições definidas em contrato a ser firmado ou na regulamentação em vigor.

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

A Gestora deve manter arquivados todos os documentos e declarações exigidas nesta Política de Suitability, pelo prazo mínimo de 5 (cinco) anos contados da última operação realizada pelo Cliente, ou por prazo superior por determinação expressa da CVM, em caso de processo administrativo. Os documentos e declarações referidos acima podem ser guardados em meio físico ou eletrônico, admitindo-se a substituição de documentos pelas respectivas imagens digitalizadas.

8. HISTÓRICO DAS ATUALIZAÇÕES DA POLÍTICA DE SUITABILITY

DATA	VERSÃO	RESPONSÁVEIS
Outubro 2019	1ª versão	Diretor de Compliance
Abril 2022	2º versão	Diretor de Compliance
Outubro 2023	3º versão e atual	Diretor de Compliance