

POLÍTICA DE DISTRIBUIÇÃO E SUSTAINABILITY

TABOÃO, NIECKELE E ASSOCIADOS –
GESTÃO PATRIMONIAL LTDA.



Sumário

1.	OBJETIVO.....	3
2.	ABRANGÊNCIA E APLICABILIDADE	3
3.	ACEITAÇÃO DE INVESTIDORES.....	4
4.	QUESTIONÁRIO DE SUITABILITY	7
5.	COMUNICAÇÃO COM O CLIENTE.....	13
6.	PROCEDIMENTO DE CONTROLE E MONITORAMENTO DE OPERAÇÕES.....	13
7.	ANÁLISE DE CASOS SUSPEITOS E COMUNICAÇÃO AO COAF	14
8.	PROCESSO DE DISTRIBUIÇÃO.....	14
9.	CONTROLES INTERNOS.....	16
10.	MANUTENÇÃO DE DOCUMENTOS	17
11.	DISPOSIÇÕES GERAIS	17
	ANEXO I – QUESTIONÁRIO DE SUITABILITY (“QUESTIONÁRIO”) – PESSOA FÍSICA	18
	ANEXO II – QUESTIONÁRIO DE SUITABILITY (“QUESTIONÁRIO”) – PESSOA JURÍDICA	22

POLÍTICA DE DISTRIBUIÇÃO E SUITABILITY
TABOÃO, NIECKELE E ASSOCIADOS – GESTÃO PATRIMONIAL LTDA.
(“TNA”)

1. OBJETIVO

A presente Política de Distribuição e Suitability (“Política”) adotada pela TNA tem por objetivo formalizar os processos inerentes ao cadastro e conhecimento dos clientes, verificação da adequação dos produtos, serviços e operações ao perfil dos clientes (“Perfil de Risco”), bem como questões relacionadas aos processos operacionais ligados à atividade de distribuição, em cumprimento à legislação vigente e normas expedidas pela CVM e ANBIMA.

Entende-se como cliente, para os fins desta Política, os cotistas dos fundos de investimento geridos e distribuídos pela TNA que tenham sido captados por ela, na qualidade de gestora-distribuidora, 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).

A TNA não é remunerada pela atividade de distribuição de cotas dos fundos de investimento sob gestão, posto que a atividade de distribuição é atividade-meio para a sua atividade-fim de gestão profissional de recursos de terceiros. Caso a TNA venha a ser remunerada pela atividade de distribuição será dada transparência através do seu site na internet.

As menções aos fundos sob gestão no presente documento devem ser entendidas como menções às classes e subclasses, conforme aplicável, sem prejuízo das características e condições particulares de cada classe e subclasses, em linha com a regulamentação vigente e os respectivos anexos e suplementos.

2. ABRANGÊNCIA E APLICABILIDADE

As diretrizes estabelecidas neste documento devem ser observadas por todos os colaboradores dedicados à área de distribuição da TNA, sendo a responsabilidade pela coordenação e execução deste processo atribuída ao(à) Diretor(a) responsável pelas atividades de Distribuição e Suitability.

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 TNA, a fim de que sejam orientados sobre as rotinas a serem observadas no desempenho dos processos descritos nesta Política.

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

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, 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; ou
- (iii) o cliente tiver sua carteira de valores mobiliários administrada discricionariamente por administrador de carteira de valores mobiliários autorizado pela CVM.

3. ACEITAÇÃO DE INVESTIDORES

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, conforme rotinas descritas ao longo deste Capítulo, colaborando não só para a definição do seu objetivo de investimento e perfil de risco, mas também para evitar que a TNA seja utilizada para fins ilícitos.

SEÇÃO I FORMULÁRIO CADASTRAL

O Formulário Cadastral é composto, no mínimo, pelas informações indicadas na Resolução CVM nº 50/2021 ou norma que a substitua. Compete ao responsável pelo cliente a disponibilização do Formulário Cadastral antes da abertura da conta ou no início de seu relacionamento com o mesmo.

Devem ser utilizados os modelos de Formulário Cadastral segregados em pessoas físicas e pessoas jurídicas.

O Formulário Cadastral deve ser devidamente preenchido, assinado e acompanhado da documentação comprobatória e de suporte. Após a assinatura pelo cliente, deverá ser encaminhado, com as devidas declarações, ao responsável pelo cliente, acompanhado da documentação complementar pertinente.

Ato seguinte, o responsável pelo cliente enviará os documentos ao administrador fiduciário. Sem prejuízo do envio ao administrador, a TNA manterá cópia digital e/ou física dos documentos em seus arquivos pelo prazo mínimo de 5 (cinco) anos.

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

As contas de pessoas físicas e jurídicas, além de poderem ser controladas e movimentadas por seus titulares (pessoas físicas), co-titulares (quando houver, também aplicável a pessoas físicas) ou por seus diretores (pessoas jurídicas), podem ser controladas e movimentadas por procuradores. Caso exista procurador, é necessário o envio de procuração com, no mínimo, as seguintes informações:

- (i) Qualificação completa do cliente e do procurador, incluindo os respectivos endereços completos e a informação se o procurador é pessoa politicamente exposta;
- (ii) Descrição dos poderes do procurador;
- (iii) Assinatura do cliente com firma reconhecida ou por meio digital que permita confirmar com precisão a identificação do cliente; e
- (iv) Cópia do documento de identificação e CPF do procurador.

A ausência do envio de procuração implicará na inexistência de procurador autorizado no cadastro do cliente.

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.

No processo de cadastramento deverão ser identificadas as pessoas consideradas politicamente expostas, (Pessoas Expostas Politicamente - “PPE” ou “PEP”), conforme definição constante da Resolução CVM nº 50.

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.

As informações cadastrais dos clientes ativos devem ser atualizadas na forma e periodicidade definidas no Manual de Prevenção à Lavagem de Dinheiro e Financiamento ao Terrorismo e ao Financiamento da Proliferação de Armas de Destruição em Massa (“Manual PLDFT”) adotado pela TNA, conforme a classificação de risco do cliente.

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

O cadastro de clientes pode ser efetuado e mantido em sistema eletrônico, o qual deverá:

- (i) possibilitar o acesso imediato aos dados cadastrais; e
- (ii) utilizar tecnologia passível de verificação, capaz de cumprir integralmente com o disposto na regulamentação em vigor, nesta Política e demais normas e políticas internas adotadas pela TNA.

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

SEÇÃO II

VERIFICAÇÕES LIGADAS AO FATCA E CRS

Os colaboradores devem praticar todos os atos necessários para possibilitar a aplicação do FATCA e CRS por meio da identificação de contas ou investimentos de titularidade de clientes não residentes, reportando prontamente ao administrador fiduciário do respectivo fundo de investimento sob gestão para que as providências necessárias sejam tomadas.

SEÇÃO III

PROCESSO DE *KNOW YOUR CLIENT*

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, conforme modelo proprietário da TNA.

Tal processo objetiva prevenir que o cliente utilize a estrutura da TNA para atividades ilegais, em especial os crimes de “lavagem” de dinheiro ou ocultação de bens, direitos e valores provenientes de infração penal, bem como o financiamento ao terrorismo.

O processo de due diligence é realizado pelo responsável pelo cliente, antes do início e durante o seu relacionamento com o mesmo, sendo atualizado na forma e periodicidade definidas no Manual PLDFT adotado pela TNA.

Portanto, cabe ao responsável pelo cliente envidar os melhores esforços para obtenção das informações necessárias para análise dos seguintes aspectos:

- identificação do cliente e do beneficiário final das operações a serem realizadas;
- relacionamento do cliente com outros países (ex. se possui outra cidadania, residência, domicílio fiscal ou fonte de renda em outro país);

- situação financeira e patrimonial do cliente, incluindo a origem do patrimônio, fontes de renda, país onde a renda é auferida;
- atividades profissionais do cliente e atividade exercida para a comprovação da renda/faturamento;
- como foi o processo de prospecção do cliente;
- referências pessoais e/ou profissionais analisadas;
- principais instituições financeiras utilizadas pelo cliente.

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 à equipe de Prevenção à Lavagem de Dinheiro e Financiamento ao Terrorismo para que seja analisada sob a ótica do Manual PLDFT e para o(a) Diretor(a) de Distribuição e Suitability, a qual fará a análise do perfil do investidor auxiliada pelas informações extraídas do Questionário de Suitability de que trata o Capítulo 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, o Comitê de Administração deverá ser alertado, de modo que possa avaliar a pertinência da aceitação do cliente. Clientes classificados como de alto risco, na forma do Manual PLDFT, serão automaticamente reportados ao Comitê de Administração.

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.

A avaliação quanto à aceitação ou recusa do cliente será realizada pelo Comitê de Administração da TNA, cabendo ao Diretor de Compliance e PLD o poder de veto. Em caso de recusa, o cliente deverá ser informado que as informações por ele prestadas não foram aprovados pelos controles internos da TNA.

4. QUESTIONÁRIO DE SUITABILITY

O Questionário de Suitability tem por objetivo verificar a adequação do produto/operação ao 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; e
- (ix) a formação acadêmica e a experiência profissional do cliente.

Para as questões tratadas nos itens (iv), (v) e (vii), o colaborador poderá considerar também os ativos que compõem a carteira do cliente, as informações sobre o histórico de investimentos do cliente já realizados pela TNA em nome deste ou em produtos sob gestão da TNA, bem como as informações fornecidas pelo cliente no Formulário Cadastral.

O preenchimento do Questionário de Suitability deve ser realizado pelo cliente, sendo este o único responsável pelas informações prestadas. 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, conforme abaixo.

Os clientes que se recusarem a participar do processo de identificação de seu perfil de investimento, independentemente de formalizarem ou não essa condição, deverão ser considerados clientes sem perfil identificado, sendo-lhe aplicado o procedimento de que trata a Seção III abaixo.

SEÇÃO I

CLASSIFICAÇÃO DO PERFIL DO INVESTIDOR

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:

CONSERVADOR (Pontuação de 13 até 21): Busca retorno com investimentos de baixíssimo risco, sem comprometer o principal investido, preservando o poder de compra, sendo que cumulativamente: (i) Não suporta perdas patrimoniais e tem limites pré-definidos para eventos que acarretem perdas; (ii) Não suporta a volatilidade dos mercados de renda variável, derivativos e ativos no exterior; (iii) Busca investimentos com liquidez imediata; (iv) Admite investimento de até 50% do capital investido/patrimônio líquido em ativos de crédito privado, de responsabilidade de pessoas físicas ou jurídicas, considerados como baixo risco de crédito; e (v) Procura investir e/ou Investe a totalidade de seus recursos em renda fixa (fundos, CDB, poupança, títulos públicos).

MODERADO SEM RENDA VARIÁVEL (Pontuação de 22 até 30): Busca retorno com investimentos de baixo a médio risco, sendo que para isso: (i) Não suporta a volatilidade dos mercados de renda variável e ativos no

exterior; (ii) Admite investimento acima de 50% do capital investido/patrimônio líquido em ativos de crédito privado, de responsabilidade de pessoas físicas ou jurídicas, considerados como baixo a médio risco de crédito; (iii) Busca manter a maior parte do capital investido em investimentos com liquidez imediata; (iv) Admite a utilização de instrumentos derivativos/estratégias exclusivamente para proteção e/ou posicionamento da carteira; e (v) Suporta perdas patrimoniais limitadas ao capital investido.

MODERADO COM RENDA VARIÁVEL (Pontuação de 31 até 45): Busca retorno com investimentos de baixo a médio risco, sendo que para isso: (i) Não suporta a volatilidade de ativos no exterior; (ii) Suporta de forma limitada a volatilidade dos mercados de renda variável; (iii) Busca manter a maior parte do capital investido em ativos de liquidez imediata; (iv) Admite investimento acima de 50% do capital investido/patrimônio líquido em ativos de crédito privado, de responsabilidade de pessoas físicas ou jurídicas, considerados como baixo a médio risco de crédito; (v) Admite a utilização de instrumentos derivativos/estratégias exclusivamente para proteção e/ou posicionamento da carteira; e (vi) Suporta perdas patrimoniais limitadas ao capital investido.

DINÂMICO (Pontuação de 46 até 55): Busca retorno com investimentos de médio a alto risco, sendo que para isso: (i) Suporta de forma limitada a volatilidade dos mercados de renda variável e ativos no exterior; (ii) Não tem a necessidade de liquidez imediata, com retorno compatível; (iii) Admite investimento acima de 50% do capital investido/patrimônio líquido em ativos de crédito privado, de responsabilidade de pessoas físicas ou jurídicas, considerados como baixo a alto risco de crédito; (iv) Admite a utilização de instrumentos derivativos/estratégias para proteção e/ou posicionamento, como para alavancagem limitada da carteira; e (v) Suporta perdas patrimoniais superiores ao capital investido (com limites pré-estabelecidos).

ARROJADO (Pontuação de 56 até 70): Busca o máximo de retorno, com investimentos de alto risco, sendo que para isso: (i) Suporta de forma ilimitada a volatilidade dos mercados de renda variável e ativos no exterior; (ii) Não tem a necessidade de liquidez imediata, mas prioriza obter o máximo de retorno; (iii) Admite investimento acima de 50% do capital investido/patrimônio líquido em ativos de crédito privado, de responsabilidade de pessoas físicas ou jurídicas, considerados como baixo a alto risco de crédito; (iv) Admite a utilização de instrumentos derivativos/estratégias para proteção e posicionamento com a possibilidade de alavancagem “ilimitada” da carteira; (v) Suporta perdas patrimoniais acima do capital investido (sem limites previamente estabelecidos); e (vi) Admite aplicação superior à 10% em produtos complexos.

O Perfil de Risco do Investidor é estabelecido de acordo com critérios previamente acordados com o administrador fiduciário, não cabendo comparação ou equivalência com os perfis de investimento de outras instituições.

Além disso, informações fornecidas pelo cliente nos demais formulários preenchidos no momento do

cadastro e subsequentemente são consideradas na análise de seu Perfil de Risco do Investidor.

SEÇÃO II

CLASSIFICAÇÃO DOS PRODUTOS

Para a classificação dos produtos sob gestão da TNA são considerados os seguintes aspectos: (i) os riscos associados ao produto/operação e seus ativos subjacentes, tais como risco de crédito, liquidez e mercado; (ii) o perfil dos emissores e prestadores de serviços associados ao produto/operação; (iii) a existência de garantias; (iv) os prazos de carência. Da análise conjunta destes aspectos os fundos sob gestão que sejam distribuídos pela própria TNA serão classificados da seguinte forma:

CONSERVADOR (Pontuação de 0 até 1,5): 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.

MODERADO SEM RENDA VARIÁVEL (Pontuação de 1,6 até 3,0): 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.

MODERADO COM RENDA VARIÁVEL (Pontuação de 3,1 até 3,5): É esperada uma volatilidade de longo prazo média-baixa para esses portfólios. Portfólio típico deste perfil também é composto por títulos e fundos indexados ao CDI, instrumentos de renda fixa e fundos multimercado, podendo haver uma discreta exposição a ações e demais ativos de renda variável.

DINÂMICO (Pontuação de 3,6 até 4,0): 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 e de forma limitada no exterior. Portfólio típico deste perfil é composto preponderantemente por fundos multimercado, ações e cambial, já havendo exposição considerável a ações e demais ativos de renda variável.

ARROJADO (Pontuação de 4,1 até 5,0): 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 derivativos, ações e demais ativos de alta volatilidade.

Isto posto, segue abaixo a classificação dos produtos geridos pela TNA, em linha com a pontuação sugerida

Fundos	Risco de Mercado	Risco de Crédito	Risco de Liquidez	Perfil dos Emissores e Prestadores Associados	Garantias	Carência	Escala de Risco ANBIMA
	(Peso 5)	(Peso 5)	(Peso 5)	(Peso 1)	(Peso 1)	(Peso 1)	Total
ALOCC TNA RESERVA I RF REF DI FIF CIC RL	1	1	1	1	1	1	1,0
ALOCC TNA RESERVA II RF REF DI FIF CIC RL	1	1	1	1	1	1	1,0
ALOCC TNA RENDA FIXA I CRÉD. PRIVADO FIF CIC RL	2	3	3	2	2	1	2,5
ALOCC TNA RENDA FIXA II CRÉD. PRIVADO FIF CIC RL	2	3	3	2	2	1	2,5
ALOCC TNA INFLAÇÃO I RENDA FIXA FIF CIC RL	3	2	4	2	2	1	2,8
ALOCC TNA INFLAÇÃO II RENDA FIXA FIF CIC RL	3	2	4	2	2	1	2,8
ALOCC TNA CAMBIAL I FIF CIC RL	5	4	5	3	2	1	4,2
ALOCC TNA CAMBIAL II FIF CIC RL	5	4	5	3	2	1	4,2
ALOCC TNA MULTIMERCADO MÉDIA VOL I FIF CIC RL	5	5	5	4	2	2	4,6
ALOCC TNA MULTIMERCADO MÉDIA VOL II FIF CIC RL	5	5	5	4	2	2	4,6
ALOCC TNA MULTIMERCADO ALTA I FIF CIC RL	5	5	5	4	2	2	4,6
ALOCC TNA MULTIMERCADO ALTA II FIF CIC RL	5	5	5	4	2	2	4,6
ALOCC TNA AÇÕES I FIF CIC RL	5	5	5	4	2	2	4,6
ALOCC TNA AÇÕES II FIF CIC RL	5	5	5	4	2	2	4,6
ALOCC TNA AÇÕES III FIF CIC RL	5	5	5	4	2	2	4,6
ALOCC TNA AÇÕES IV FIF CIC RL	5	5	5	4	2	2	4,6

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

Dessa forma, a TNA 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 eventualmente distribuídos pela TNA 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.

São classificados automaticamente como “complexos” os seguintes produtos:

- (i) COE;
- (ii) Debêntures conversíveis;
- (iii) FIDC;
- (iv) FIP.

O público-alvo a que se destina os fundos sob gestão devem considerar sempre a complexidade do produto e o Perfil de Risco do cliente. Neste caso, fica estabelecido, desde já, que produtos complexos devem ser oferecidos apenas para clientes de Perfil de Risco classificado como “ARROJADO”.

Nesta mesma linha, os materiais de divulgação dos fundos sob gestão deverão ser claros quanto à informação sobre a estrutura destes em comparação com a de fundos tradicionais, alertando para os riscos envolvidos. Além disso, quando aplicável, será dado destaque no site da TNA com relação à classificação de determinados fundos como “complexos”.

SEÇÃO III

TERMO DE CIÊNCIA DE DESENQUADRAMENTO

A verificação da adequação do Perfil de Risco do Investidor ao produto será realizada a cada operação praticada pela equipe de gestão, sendo vedado à TNA alocar recursos do cliente quando (i) o Perfil de Risco do Investidor não seja adequado ao produto de investimento; (ii) não sejam obtidas as informações que permitam a identificação do Perfil de Risco do Investidor, inclusive em virtude da recusa ao preenchimento do Questionário de Suitability; ou (iii) as informações relativas ao Perfil de Risco do Investidor não estejam atualizadas.

Quando o cliente ordenar a realização de operações nas situações acima previstas, a TNA deverá 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 deseja manter a decisão de investimento, mesmo estando ciente da ausência, desatualização ou inadequação de perfil, a qual deverá ser exclusiva para cada categoria de ativo. A declaração mencionada na alínea (ii) deverá ser renovada em prazo não superior a 05 (cinco) anos.

SEÇÃO IV

ATUALIZAÇÃO DO PERFIL DO INVESTIDOR E CLASSIFICAÇÃO DE PRODUTOS

A TNA deverá atualizar o Perfil de Risco do Investidor conforme os critérios e periodicidade definidos no Manual PLDFT adotado pela TNA, devendo ser respeitado o prazo máximo de 05 (cinco) anos. 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.

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.

No mesmo prazo máximo de 24 (vinte e quatro) meses, os produtos sob gestão deverão ter a sua classificação atualizada pela equipe de gestão, a qual contará com a participação da equipe de risco para tanto.

5. COMUNICAÇÃO COM O CLIENTE

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

A TNA deverá divulgar o perfil de risco do cliente obtido após coleta das informações mencionadas nesta Política no prazo de 48 (quarenta e oito) horas / 2 (dois) dias úteis da sua identificação. Já o eventual alerta sobre desenquadramento identificado entre o Perfil de Risco do Investidor e seus investimentos será enviado ao cliente em até de 48 (quarenta e oito) horas / 2 (dois) dias úteis da sua identificação.

6. PROCEDIMENTO DE CONTROLE E MONITORAMENTO DE OPERAÇÕES

Uma das atividades preventivas mais importantes no âmbito de controle é o monitoramento das operações realizadas pelos clientes. Sendo assim, compete aos colaboradores o acompanhamento e alinhamento das atividades realizadas com as informações disponibilizadas pelo cliente em seu processo de cadastro e suitability.

No contexto de prevenção aos crimes de "lavagem" de dinheiro ou ocultação de bens, direitos e valores provenientes de infração penal é importante o monitoramento das operações realizadas no dia a dia, que podem ser monitoradas com base nos seguintes critérios:

- (i) Operações que aparentam estar acima da capacidade financeira e patrimonial;

- (ii) Quantidade de operações realizadas em um curto período;
- (iii) Operações diferentes daquelas normalmente realizadas; e
- (iv) Mudanças recorrentes de endereço em curto espaço de tempo.

Para tanto, a TNA vale-se das ferramentas CRM e FIRA, mantendo controles e registros internos referentes à compatibilidade entre as movimentações dos recursos dos clientes e sua capacidade financeira e atividades econômicas, de modo a colaborar na identificação de possíveis indícios dos crimes acima mencionados.

7. ANÁLISE DE CASOS SUSPEITOS E COMUNICAÇÃO AO COAF

A análise de casos suspeitos de realização de crimes de "lavagem" de dinheiro ou ocultação de bens, direitos e valores provenientes de infração penal deverá considerar todos os fatos e características das operações e do cliente, sendo reportada imediatamente ao Diretor responsável pelo PLD para que sejam tomadas as providências necessárias em linha com o Manual de PLDFT adotado pela TNA.

A consulta à internet, às listas restritivas e a outras fontes lícitas devem ser efetuadas para que sejam enviadas às autoridades competentes denúncias com informações mais consistentes e de melhor qualidade, o que auxiliará inclusive que as autoridades possam dar o prosseguimento adequado na apuração das eventuais suspeitas levantadas. A TNA também se utiliza das ferramentas CRM e FIRA que colaboram para a consolidação das informações a serem enviadas às autoridades competentes.

8. PROCESSO DE DISTRIBUIÇÃO

É responsabilidade da TNA, em relação a seus clientes, (i) a prestação adequada de informações sobre os fundos distribuídos, suprimindo seus clientes com informações sobre as respectivas características e seus riscos; (ii) o fornecimento dos documentos dos fundos, inclusive termo de adesão e os documentos obrigatórios exigidos pela regulamentação em vigor; (iii) o controle e manutenção de registros internos referentes à compatibilidade entre as movimentações dos recursos dos clientes e sua capacidade financeira e atividades econômicas; e (iv) o atendimento aos requisitos da legislação e da regulamentação em relação à adequação dos fundos ao perfil dos clientes.

Neste sentido, a(o) Diretor(a) de Distribuição e Suitability deverá se certificar de que os colaboradores que participarem da distribuição de cotas de fundos possuam sempre o regulamento do fundo e a lâmina de informações essenciais, quando aplicável, devidamente atualizados, os quais possuem todas as informações necessárias do fundo e os riscos aos quais eles poderão estar expostos, bem como de que tais documentos são encaminhados por correio eletrônico (e-mail) para todos os clientes.

SEÇÃO I

TRANSMISSÃO E EXECUÇÃO DE ORDENS

Considera-se “transmissão de ordens” o ato mediante o qual o cliente solicita a aplicação em ou resgate de cotas de determinado fundo. A TNA poderá receber ordens emitidas por telefone ou por escrito, por meio de correio eletrônico (e-mail) encaminhado pelo cliente e/ou seus representantes ou procuradores, desde que tanto o cliente, seus representantes ou procuradores quanto os respectivos e-mails de origem estejam prévia e devidamente autorizados e identificados na documentação cadastral do cliente.

As ordens de movimentações dos clientes serão executadas por meio do sistema eletrônico disponibilizado pelo administrador fiduciário. Todas as ordens devem ser registradas, identificando-se o horário do seu recebimento, o cliente que as tenha emitido e as condições para a sua execução. As ordens transmitidas pelos clientes e as condições em que foram executadas, independentemente de sua forma de transmissão, devem ser arquivadas através de sistema protegido contra adulterações, de modo a permitir eventual realização de auditoria.

O cliente será o único responsável pelo acompanhamento das operações realizadas por seus representantes ou procuradores, não podendo imputar à TNA qualquer responsabilidade por eventuais perdas que as operações ordenadas pelos mesmos venham a lhe causar.

SEÇÃO II

RECEBIMENTO/RECUSA DE ORDENS

Somente serão recebidas pela TNA ordens a ela transmitidas por escrito, por meio de correio eletrônico (e-mail) ou telefone, nos termos do item “Transmissão de Ordens” acima.

A TNA no entanto, poderá recusar-se a receber qualquer ordem, a seu exclusivo critério, sempre que verificar a prática de atos ilícitos, nos termos do Manual de PLDFT adotado internamente. Ainda, não acatará ordens de clientes que se encontrarem, por qualquer motivo, impedidos de operar no mercado de valores mobiliários.

SEÇÃO III

HORÁRIO DE RECEBIMENTO DE ORDENS

O horário-limite para o recebimento de ordens de aplicação e resgate nos fundos sob gestão da TNA é às 12:00.

Caso a ordem seja recebida em horário posterior ao fixado, será considerada como tendo sido recebida no 1º (primeiro) dia útil subsequente.

SEÇÃO IV

LANÇAMENTO DE ORDENS

O lançamento de ordens é o ato pelo qual a TNA cumpre a ordem transmitida pelo cliente mediante a realização e registro no sistema informatizado do administrador fiduciário do fundo. A ordem de aplicação registrada somente é confirmada com a entrada dos recursos na conta do respectivo fundo no mesmo dia.

Em caso de ordens dadas simultaneamente por clientes que não sejam Pessoas Vinculadas e por Pessoas Vinculadas à TNA, conforme abaixo definido, as ordens de clientes que não sejam Pessoas Vinculadas à TNA devem ter prioridade.

Em caso de concorrência de ordens entre clientes que não sejam Pessoas Vinculadas, conforme abaixo definido, a prioridade para o seu lançamento deve ser determinada pelo critério cronológico.

Pessoas Vinculadas: (i) os colaboradores; (ii) o cônjuge ou companheiro dos colaboradores; (iii) os ascendentes e descendentes de primeiro grau dos colaboradores; e (iv) os clubes e fundos de investimento cuja maioria das cotas pertença a Pessoas Vinculadas, salvo se geridos discricionariamente por terceiros não classificados como Pessoas Vinculadas.

SEÇÃO V

CANCELAMENTO DE ORDENS

Toda e qualquer ordem, enquanto não executada, poderá ser cancelada por iniciativa do próprio cliente ou seus representantes ou procuradores, conforme o caso, no dia de sua solicitação.

9. CONTROLES INTERNOS

Compete ao(a) Diretor(a) de Suitability encaminhar à Diretoria, até o último dia útil do mês de abril, relatório relativo ao exercício anterior à data de entrega contendo: (i) uma avaliação do cumprimento pelos colaboradores das regras, procedimentos e controles estabelecidos nesta Política; e (ii) as recomendações a respeito de eventuais deficiências, com o estabelecimento de cronogramas de saneamento.

Sem prejuízo do relatório interno supramencionado, o(a) Diretor(a) de Suitability elaborará um laudo descritivo que será enviado anualmente à ANBIMA, até o último dia útil de março, contendo informações

referentes ao ano civil anterior, o qual será revisado pelo(a) Diretor(a) de Compliance, apresentando avaliação qualitativa sobre os controles internos implantados para verificação do Perfil de Risco do Investidor. Tal avaliação conterá, no mínimo, as seguintes informações:

- (i) descrição dos controles e testes executados e dos resultados obtidos em tais testes;
- (ii) indicação, com base na metodologia aplicada, do total de clientes que realizaram aplicações ao longo do ano de referência do laudo: (a) não adequados ao seu perfil e, destes, quantos possuem a declaração expressa de inadequação de investimentos; (b) com perfil desatualizado e, destes, quantos possuem a declaração expressa de desatualização do perfil; e (c) sem perfil identificado e, destes, quantos possuem a declaração expressa de ausência de perfil.
- (iii) indicação, com base nos clientes com saldo em investimentos ou posição ativa em 31/12, de: (a) clientes sem perfil identificado; (b) clientes com perfil identificado, devendo segregá-los em clientes com carteira enquadrada, clientes com carteira desenquadrada e clientes com perfil desatualizado.
- (iv) indicação da quantidade de clientes classificados em cada um dos perfis adotados pela TNA em 31 de dezembro;
- (v) plano de ação para o tratamento das divergências identificadas;
- (vi) ocorrência de alterações na metodologia de Suitability no período analisado.

10. MANUTENÇÃO DE DOCUMENTOS

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 TNA, pelo prazo mínimo de 5 (cinco) anos.

11. DISPOSIÇÕES GERAIS

A presente Política prevalece sobre quaisquer entendimentos orais ou escritos anteriores, obrigando os colaboradores da TNA aos seus termos e condições.

A não observância dos dispositivos a presente Política resultará em advertência, suspensão, demissão ou exclusão por justa causa, conforme a gravidade e a reincidência na violação, sem prejuízo das penalidades civis e criminais.

ANEXO I – QUESTIONÁRIO DE SUITABILITY (“QUESTIONÁRIO”) – PESSOA FÍSICA

O objetivo deste questionário é verificar a adequação dos investimentos pretendidos pelo cotista ao seu perfil de investidor (“Perfil de Suitability”), em cumprimento à legislação vigente. Este questionário é de uso da Taboão, Nieckele e Associados – Gestão Patrimonial Ltda., na qualidade de distribuidora dos fundos sob sua gestão. Todos os campos devem ser preenchidos.

1) O valor a ser investido representará quanto do total das receitas regulares advindas do exercício de sua atividade/profissão?

	Pontuação
a) Menos de 25%	(4)
b) Entre 25% e 50%	(3)
c) Entre 51% e 75%	(2)
d) Mais de 75%	(1)

2) Qual a estimativa de tempo para utilizar os recursos que serão investidos?

	Pontuação
a) Menos de 1 ano	(1)
b) De 1 ano a 3 anos	(3)
c) Superior a 3 anos	(4)

3) Qual das opções abaixo melhor relaciona sua formação acadêmica com a sua experiência no mercado financeiro?

	Pontuação
a) Não conheço ou conheço pouco as regras do mercado financeiro e preciso de toda orientação possível	(1)
b) Conheço as regras do mercado financeiro e/ou tenho formação acadêmica na área financeira, porém necessito de orientação profissional, uma vez que não tenho experiência na área	(2)
c) Sou experiente, domino totalmente o mercado financeiro e tomo minhas próprias decisões, pois tenho formação acadêmica e/ou experiência profissional na área financeira	(5)

4) Selecione uma ou mais opções dos tipos de investimento que possua familiaridade.

	Pontuação
a) Renda Fixa	(1)
b) Renda variável	(2)
c) Derivativos	(2)
d) Ativo no Exterior	(2)
e) Produtos Complexos	(2)
f) Não tenho familiaridade com investimentos até o momento	(0)

5) Selecione uma ou mais opções em relação aos investimentos que realizou frequentemente nos últimos 24 meses.

	Pontuação
a) Renda Fixa	(1)
b) Renda variável	(1)
c) Derivativos	(1)
d) Ativo no Exterior	(1)
e) Produtos Complexos	(1)
f) Não realizei nenhum investimento no período	(0)

6) Qual seu objetivo com relação aos recursos investidos?

	Pontuação
a) Preservar o poder de compra sem riscos que comprometam o principal investido	(2)
b) Obter ganhos que superem a inflação em prazo superior a um ano, podendo incorrer em perda potencial de parte e/ou total dos recursos investidos	(6)
c) Obter ganhos expressivos em prazo superior a um ano, mesmo que a estratégia implique em perda superior ao capital investido	(8)

7) Com relação aos riscos existentes no tipo de investimento escolhido, como reagiria ao verificar que, após certo período, o mesmo apresenta retorno negativo devido a volatilidade do mercado?

	Pontuação
a) Resgataria imediatamente	(3)

- | | |
|---|------|
| b) Limitaria um valor máximo de perda antes de resgatar | (9) |
| c) Investiria recursos adicionais | (12) |

8) Há quanto tempo os seus recursos estão aplicados em investimento ou em portfólio de investimentos?

- | | Pontuação |
|-----------------------------|------------------|
| a) Não possuo investimentos | (1) |
| b) Entre 1 e 3 anos | (3) |
| c) Superior a 3 anos | (4) |

9) Como se definiria com relação aos seus investimentos?

- | | Pontuação |
|--|------------------|
| a) Só investe em ativos de baixíssimo risco (com poucas chances de perda) | (4) |
| b) Investe a maior parte em ativos de baixíssimo risco, mas direciona uma pequena parte para investimentos que, apesar de mais arriscados, podem proporcionar ganhos maiores | (6) |
| c) Investe metade de seu patrimônio em ativos de baixo risco e metade em outros de maior risco e maior expectativa de retorno | (8) |
| d) Investe uma parcela maior de seu patrimônio em instrumentos de maior risco e o restante em investimentos de baixo risco | (12) |
| e) Só investe em ativos de maior risco e maior potencial de retorno | (16) |

10) Como é a distribuição do seu patrimônio no mercado financeiro?

- | | Pontuação |
|---|------------------|
| a) Menos de 50% em Renda Variável e o restante em Renda Fixa | (1) |
| b) Entre 50% e 75% em Renda Variável e o restante em Renda Fixa | (2) |
| c) Mais do que 75% em Renda Variável e o restante em Renda Fixa | (3) |
| d) Não desejo responder / Não possuo investimento. | (0) |

TOTAL DE PONTOS: _____

	Perfil	De	Até
(<u> </u>)	Conservador*	13	21
(<u> </u>)	Moderado sem Renda Variável	22	30
(<u> </u>)	Moderado com Renda Variável	31	45
(<u> </u>)	Dinâmico	46	55
(<u> </u>)	Arrojado	56	70

* Independentemente da pontuação obtida, as respostas, de forma combinada, às questões 6. a) e 7. a) ou 7. b) e 9. a), automaticamente classificam o investidor no Perfil Conservador

ANEXO II – QUESTIONÁRIO DE SUITABILITY (“QUESTIONÁRIO”) – PESSOA JURÍDICA

O objetivo deste questionário é verificar a adequação dos investimentos pretendidos pelo cotista ao seu perfil de investidor (“Perfil de Suitability”), em cumprimento à legislação vigente. Este questionário é de uso da Taboão, Nieckele e Associados – Gestão Patrimonial Ltda., na qualidade de distribuidora dos fundos sob sua gestão. Todos os campos devem ser preenchidos.

1) O valor a ser investido representará quanto do total das receitas regulares advindas do exercício das atividades da empresa?

	Pontuação
a) Menos de 25%	(4)
b) Entre 25% e 50%	(3)
c) Entre 51% e 75%	(2)
d) Mais de 75%	(1)

2) Qual a estimativa de tempo para utilizar os recursos que serão investidos?

	Pontuação
a) Menos de 1 ano	(1)
b) De 1 ano a 3 anos	(3)
c) Superior a 3 anos	(4)

3) Qual das opções abaixo melhor define a experiência da empresa no mercado financeiro?

	Pontuação
a) Não tem experiência ou tem pouca experiência no mercado financeiro e precisa de toda orientação possível	(1)
b) Conhece as regras do mercado financeiro, porém necessita de orientação profissional, uma vez que não tem experiência na área	(2)
c) Tem experiência profissional, o que permite tomar todas as decisões no mercado financeiro	(5)

4) Selecione uma ou mais opções dos tipos de investimento que a empresa possua familiaridade.

	Pontuação
a) Renda Fixa	(1)
b) Renda variável	(2)
c) Derivativos	(2)
d) Ativo no Exterior	(2)
e) Produtos Complexos	(2)
f) Não tenho familiaridade com investimentos até o momento	(0)

5) Selecione uma ou mais opções em relação aos investimentos que a empresa realizou frequentemente nos últimos 24 meses.

	Pontuação
a) Renda Fixa	(1)
b) Renda variável	(1)
c) Derivativos	(1)
d) Ativo no Exterior	(1)
e) Produtos Complexos	(1)
f) Não realizou nenhum investimento no período	(0)

6) Qual o objetivo da empresa com relação aos recursos investidos?

	Pontuação
a) Preservar o poder de compra sem riscos que comprometam o principal investido	(2)
b) Obter ganhos que superem a inflação em prazo superior a um ano, podendo incorrer em perda potencial de parte e/ou total dos recursos investidos	(6)
c) Obter ganhos expressivos em prazo superior a um ano, mesmo que a estratégia implique em perda superior ao capital investido	(8)

7) Com relação aos riscos existentes no tipo de investimento escolhido, qual seria a decisão da empresa ao verificar que, após certo período, o mesmo apresenta retorno negativo devido a volatilidade do mercado?

Pontuação

- | | |
|---|------|
| a) Resgataria imediatamente | (3) |
| b) Limitaria um valor máximo de perda antes de resgatar | (9) |
| c) Investiria recursos adicionais | (12) |

8) Há quanto tempo os recursos da empresa estão aplicados em investimento ou em portfólio de investimentos?

Pontuação

- | | |
|-----------------------------|-----|
| a) Não possui investimentos | (1) |
| b) Entre 1 e 3 anos | (3) |
| c) Superior a 3 anos | (4) |

9) Qual o objetivo da empresa com relação aos investimentos?

Pontuação

- | | |
|--|------|
| a) Investimento em ativos de baixíssimo risco (com poucas chances de perda) | (4) |
| b) Investimento na maior parte em ativos de baixíssimo risco, mas direciona uma pequena parte para investimentos que, apesar de mais arriscados, podem proporcionar ganhos maiores | (6) |
| c) Investimento da metade de seu patrimônio em ativos de baixo risco e metade em outros de maior risco e maior expectativa de retorno | (8) |
| d) Investimento de uma parcela maior de seu patrimônio em instrumentos de maior risco e o restante em investimentos de baixo risco | (12) |
| e) Investimento em ativos de maior risco e maior potencial de retorno | (16) |

10) Como é a distribuição do patrimônio da empresa no mercado financeiro?

Pontuação

- | | |
|---|-----|
| a) Menos de 50% em Renda Variável e o restante em Renda Fixa | (1) |
| b) Entre 50% e 75% em Renda Variável e o restante em Renda Fixa | (2) |
| c) Mais do que 75% em Renda Variável e o restante em Renda Fixa | (3) |
| d) Não desejamos responder / Não possuímos investimento. | (0) |

TOTAL DE PONTOS: _____

	Perfil	De	Até
(<u> </u>)	Conservador*	13	21
(<u> </u>)	Moderado sem Renda Variável	22	30
(<u> </u>)	Moderado com Renda Variável	31	45
(<u> </u>)	Dinâmico	46	55
(<u> </u>)	Arrojado	56	70

* Independentemente da pontuação obtida, as respostas, de forma combinada, às questões 6. a) e 7. a) ou 7. b) e 9. a), automaticamente classificam o investidor no Perfil Conservador