

POLÍTICA DE SUITABILITY
DA QUADRANTE INVESTIMENTOS

(Documento integrante do Código de Ética e Conduta e do Manual de Compliance)

1. Introdução

A Quadrante Investimentos adota procedimentos formais, de acordo com critérios próprios, que a possibilitam verificar a adequação dos produtos, serviços ou operações ao perfil do investidor.

A presente política descreve o processo de coleta de informações dos clientes que permita definir seu objetivo de investimento, sua situação financeira e seu conhecimento em matéria de investimentos, para a adequada classificação do perfil do investidor.

2. Processo de Suitability da Quadrante Investimentos

A Quadrante Investimentos estabeleceu os seguintes procedimentos para identificação do perfil do investidor:

2.a) Obtenção de dados cadastrais e entrevistas com o cliente ou prospect para definição do seu objetivo de investimento.

A Quadrante Investimentos considera, entre outras informações, para definição do objetivo de investimento do cliente ou prospect:

- 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.

2.b) Obtenção de dados cadastrais e entrevistas com o cliente ou prospect para definição da sua situação financeira.

A Quadrante Investimentos considera, entre outras informações, para definição da situação financeira do cliente ou prospect:

- 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.

2.c) Obtenção de dados cadastrais e entrevistas com o cliente ou prospect para definição do seu nível de conhecimento sobre aplicações financeiras.

A Quadrante Investimentos considera, entre outras informações, para definição do nível de conhecimento do cliente ou prospect:

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;

III. a formação acadêmica e a experiência profissional do cliente; e

IV. informações sobre o histórico de investimentos do cliente sob sua própria gestão.

2.d) Procedimento de adequação de produtos ao perfil do cliente

Para verificar a adequação dos produtos ao perfil do cliente, a Quadrante Investimentos considera, dentre outras informações:

I. os riscos associados ao produto e seus ativos subjacentes;

II. o perfil dos emissores e prestadores de serviços associados ao produto;

III. a existência de garantias; e

IV. os prazos de carência.

2.e) Procedimento de revisão do perfil do cliente

A Quadrante Investimentos realiza a revisão do perfil do cliente a seu critério ou por solicitação do cliente, motivada, entre outros fatores por:

I. alteração nas condições financeiras do cliente;

II. alteração no perfil das carteiras administradas pela Quadrante Investimentos;

III. manifestações do cliente que indicam desenquadramento entre a carteira e o seu perfil; e

IV. falta de contato com cliente por período superior a seis meses.