

PROCESO DE SUITABILITY

Com uma visão ampla e segmentada do patrimônio, o nosso processo de suitability tem como principal objetivo auxiliar a Aproar Planejamento Patrimonial, juntamente com o cliente na visualização, análise e alinhamento das estratégias do planejamento financeiro e patrimonial, visando construir e proteger o poder de compra real do patrimônio de uma forma adequada através de um minucioso estudo dos impactos dessas estratégias no balanço patrimonial do cliente.

Dividimos o processo de suitability em 5 etapas efetuadas periodicamente e controlados através de um sistema proprietário:

- I. Coleta de dados;**
 - a. Orçamento;
 - b. Composição patrimonial;
- II. Política de gastos;**
- III. Diversificação Patrimonial;**
- IV. Alinhamento do Balanço Patrimonial;**
- V. Rebalanceamento.**

Aproar

Planejamento Patrimonial

PROCESSO

I. Coleta de dados;

Através da coleta de informações do núcleo familiar buscamos um melhor entendimento da situação patrimonial e da política de gastos do cliente. Esse processo também contribui na identificação de movimentações, posições ou variações incomuns ou inconsistentes, detalhes no documento “*processo de cadastro e KYC*”.

a. Orçamento;

Coleta mensal de dados do orçamento do cliente (política de gastos de curto prazo), com os valores históricos (realizados) e estimados para o ano corrente, detalhados por centros de custo definidos previamente pelo cliente.

- **Receitas e despesas recorrentes;**
- **Entradas e saídas eventuais;**

b. Composição patrimonial;

Coleta mensal de documentos e informações da situação patrimonial, financeira, econômica e fiscal do núcleo familiar e/ou empresarial do cliente;

II. Política de gastos

O objetivo desta etapa é auxiliar o cliente na identificação do fluxo de caixa atual assim estimar com maior eficiência e previsibilidade como será o comportamento do orçamento ao longo de todas as suas fases da vida.

Este processo é realizado em conjunto com o cliente durante as reuniões de acompanhamento e os valores são revisados e atualizados sempre que necessários para se adequar a realidade da família.

- a) Junto com o cliente são identificados seus compromissos futuros ao longo de todas as fases da vida financeira, incluindo o maior número de projetos familiares, como entradas e/ou saídas financeiras ou imobilizadas eventuais além da necessidade de buscar uma renda estável na aposentadoria, o que é essencial para o avanço dos estudos das demais estratégias de planejamento.
- b) Fundamentado na análise do orçamento de curto prazo, o cliente define uma política de gastos de longo prazo com os valores das receitas e despesas recorrentes estimadas que mais se adequem à atual realidade do núcleo familiar, considerando possíveis aumentos ou quedas de padrão de vida durante todas as fases da sua vida financeira.

Aproar

Planejamento Patrimonial

- c) Definimos, em consenso com o cliente, um percentual estimado de inflação pessoal e de variação das receitas para ser utilizado nas projeções de fluxo de caixa e nos estudos das demais estratégias de planejamento.
- d) Com a projeção da política de gastos para todas as fases da vida definidas, avaliamos os impactos da inflação pessoal versus a remuneração das receitas no resultado do poder de compra do orçamento no decorrer de todas as fases da vida financeira do cliente no que se diz respeito a acúmulo ou consumo de patrimônio obtendo assim previsibilidade no fluxo de caixa, o que é essencial para o avanço dos estudos que serão feitos.

III. **Diversificação Patrimonial;**

O objetivo desta etapa é auxiliar o cliente a compreender os riscos e objetivos da exposição atual do seu patrimônio financeiro e imobilizados em relação à diversificação nos prazos e nas classes de ativos (evolução do Balanço patrimonial no tempo).

Prazo

Consideramos que cada classe de ativo tem seu próprio risco de mercado, o qual pode gerar perdas e/ou ganhos no decorrer de um prazo e que cada classe de ativo está correlacionada a um prazo que corresponde ao tempo médio que estimamos que esta classe de ativo pode levar (tempo de maturação) para gerar um retorno esperado, considerando a volatilidade e os riscos de mercado implícitos do ativo desta classe.

Classe de ativo

Consideramos que cada classe de ativos tem um determinado risco que associamos à volatilidade e possibilidade de desvalorização valorização, e um retorno esperado em um determinado prazo.

IV. Alinhamento entre as estratégias de planejamento;

O objetivo dessa etapa é elaborar junto com o cliente uma estratégia de planejamento adequada que abranja toda a composição patrimonial.



Tendo todos os dados da política de gastos somados aos eventos futuros previstos, observando o padrão histórico de inflação pessoal, conseguimos ter uma visão completa, ampla e de longo prazo da política de gastos e da alocação patrimonial, isto nos possibilita simular a evolução estimada do **balanço patrimonial** do cliente no tempo.

Através da análise do comportamento do balanço patrimonial no tempo, identificamos os possíveis impactos do conjunto de compromissos que serão exigidos ao longo da vida frente às fases de vida do cliente e/ou mudanças na conjuntura e o montante de recursos que estão ou estarão disponíveis para fazer frente a tais passivos.

Com esta análise, juntamente com o resultado de um questionário respondido pelo cliente, fundamentamos o **perfil de investimento (Anexo I)** adequado que busque atender ao grau de aversão a risco e objetivos do cliente alinhado com seu balanço patrimonial.

Alinhamento

O primeiro ponto é separar um montante de recursos investidos em ativos líquidos e de baixo risco, de forma a atender às necessidades de fluxo de caixa por um período específico definido de acordo com a análise do balanço patrimonial, isto possibilita que o cliente mantenha a previsibilidade do fluxo de caixa caso aconteça alguma emergência ou crise na família ou no mercado, buscando assim mitigar o risco de insolvência do patrimônio.

Aproar

Planejamento Patrimonial

A manutenção de uma provisão de caixa líquido com objetivo de risco e retorno de curto prazo, aliado a uma política de gastos de longo prazo previsível, possibilita o cliente ter a liberdade de diversificar, de uma forma adequada, tanto os demais recursos destinados aos compromissos mais distantes quanto os que por ventura não tem previsão de serem consumidos, priorizando as classes de ativos com maior correlação com o comportamento do conjunto de compromissos financeiros que lhes serão exigidos ao longo da vida e de acordo com o perfil de investimento com objetivo de retorno de mais longo prazo (financeiro e imobilizado).

Através do alinhamento da alocação patrimonial (financeira e imobilizada) com a política de gastos de longo prazo, definimos uma meta de alocação diversificada em classe de ativos (estratégia de alocação patrimonial), buscando, ao mesmo tempo, diversificar o risco, rentabilizar o patrimônio acima do que varia a inflação pessoal (visando proteger o real poder de compra de uma forma adequada) e diminuir a probabilidade de que o cliente fique insolvente em algum momento de seu ciclo de vida.

Em conjunto com os especialistas em investimentos das instituições financeiras escolhidas pelo cliente para manter os seus investimentos e fundamentado nos nossos estudos de planejamento aliado a ampla experiência e conhecimento de nossos consultores, validamos, dentre os ativos disponíveis naquela plataforma, quais ativos mais adequados para atingir os objetivos de cada classe (para cada cliente em específico), e em qual proporção estes irão compor a carteira.

Caso seja detectada alguma irregularidade ou possibilidade de conflito nas indicações dos especialistas ou em qualquer serviço prestado pela instituição financeira, o consultor informa o compliance da Aproar, que irá tomar as medidas cabíveis. O cliente pode ser informado.

V. Rebalanceamento

As estratégias de política de gastos e alocação patrimonial em classe de ativos são revistas periodicamente e/ou sempre que é identificado:

- Qualquer probabilidade de insolvência;
- Alteração significativa no fluxo de caixa;
- Ajustes a serem feitos para manter a alocação meta;
- Alteração no perfil de investimento do cliente;
- Alteração de cenário econômico;
- Caso haja qualquer outra necessidade detectada pela Aproar.

Aproar

Planejamento Patrimonial

Mensalmente, no comitê de suitability, após todos os dados do cliente serem coletados e processados todos os estudos de planejamento, tanto o consultor quanto o compliance, checam o status de enquadramento dos clientes e é discutido:

- A necessidade de AJUSTES nas alocações por classe de ativos de acordo com o que foi definido na estratégia de alocação patrimonial de cada cliente em específico (alocação Meta (-) Alocação atual);
- O desempenho dos ativos que compõem as alocações de cada classe de ativos em relação ao risco, retorno esperado.

O cliente é considerado enquadrado quando a sua alocação atual em classe de ativos está de acordo com a da alocação meta e estejam de acordo com o seu perfil de investimento.

A Aproar dá assistência e acompanha o cliente durante todo o processo de implementação da estratégia de alocação e/ou futuros ajustes que se façam necessários e, através de reuniões periódicas, apresenta a evolução patrimonial com os resultados do acompanhamento do balanço patrimonial, da inflação pessoal e consumo ou construção real do patrimônio (acima da inflação pessoal).

Através de reuniões periódicas com o cliente junto aos prestadores de serviços (como por exemplo gerentes, officers, gestores, advogados, etc...), monitoramos de perto o trabalho de todos os especialistas contratados diretamente pelo cliente para a prestação de serviços que se façam necessários nos aspectos jurídicos, tributários, sucessório, de administração e/ou gestão de bens financeiros e/ou imobiliários, ou outros que tenham de ser desenvolvidos por terceiros, que, apesar de ser de responsabilidade exclusiva dos profissionais contratados, mantendo sempre o cliente como o principal interlocutor.

ANEXO I - Questionário Suitability

Nome do Investidor: _____

CPF: _____

Resultado (Pontos): _____

Perfil do Investidor: _____

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

- Menos de 25% (4 pontos)
- Entre 25% e 50% (3 pontos)
- Entre 51% e 75% (2 pontos)
- Mais de 75% (1 ponto)

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

- Menos de 1 ano (1 ponto)
- De 1 ano a 3 anos (3 pontos)
- Superior a 3 anos (4 pontos)

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

- Não conheço ou conheço pouco as regras do mercado financeiro e preciso de toda orientação possível (1 ponto)
- 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 pontos)

Aproar

Planejamento Patrimonial

() Sou experiente, domino totalmente o mercado financeiro e tomo minhas próprias decisões, pois tenho formação acadêmica e/ou experiência profissional na área financeira (5 pontos)

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

() Renda Fixa (1 pontos)

() Renda Variável (2 pontos)

() Derivativos (2 pontos)

() Ativo no Exterior (2 pontos)

() Produtos Complexos* (2 pontos)

() Não tenho familiaridade com investimentos até o momento (0 pontos)

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

() Renda Fixa (1 ponto)

() Renda Variável (1 ponto)

() Derivativos (1 ponto)

() Ativo no Exterior (1 ponto)

() Produtos Complexos* (1 ponto)

() Não tenho familiaridade com investimentos até o momento (0 pontos)

6 - Qual o seu objetivo com relação aos recursos investidos?

() Preservar o poder de compra sem riscos que comprometam o principal investido (2 pontos)

() 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 pontos)

Aproar

Planejamento Patrimonial

() Obter ganhos expressivos em prazo superior a um ano, mesmo que a estratégia implique em perda superior ao capital investido (8 pontos)

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?

() Resgataria imediatamente (3 pontos)

() Limitaria um valor máximo de perda antes de resgatar (9 pontos)

() Investiria recursos adicionais (12 pontos)

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

() Não possui investimentos (1 ponto)

() Entre 1 e 3 anos (3 pontos)

() Superior a 3 anos (4 pontos)

9 - Como se definiria com relação aos seus investimentos?

() Só investe em ativos de baixíssimo risco (com poucas chances de perda) (4 pontos)

() 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 (8 pontos)

() Investe metade de seu patrimônio em ativos de baixo risco e metade em outros de maior risco e maior expectativa de retorno (8 pontos)

() Investe uma parcela maior de seu patrimônio em instrumentos de maior risco e o restante em investimentos de baixo risco (12 pontos)

() Só investe em ativos de maior risco e maior potencial de retorno (16 pontos)

Aproar

Planejamento Patrimonial

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

- Menos de 50% em Renda Variável e o restante em Renda Fixa (1 ponto)
- Entre 50% e 75% em Renda Variável e o restante em Renda Fixa (2 pontos)
- Mais do que 75% em Renda Variável e o restante em Renda Fixa (3 pontos)
- Não desejo responder (0 pontos)

() Produtos Complexos: Fundos Estruturados (FII, FIDC e FIP) e/ou Fundos de Investimento que possuam, cumulativamente, pelo menos três das características indicadas a seguir: 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 diferente estrutura e natureza sob a aparência de um instrumento financeiro único; e IV. Metodologia de precificação específica que dificulte a avaliação do preço pelo investidor.*

Resultado

- De 13 a 21 - Conservador
- De 22 a 30 - Moderado sem RV
- De 31 a 45 - Moderado com RV
- De 46 a 55 - Dinâmico
- De 56 a 70 – Arrojado

Local e data

Assinatura do investidor