

## POLÍTICA DE SUITABILITY

<b>Versão:</b>	<b>Motivo da alteração:</b>	<b>Data:</b>	<b>Aprovado por:</b>	<b>Data da aprovação:</b>
01	Primeira versão	Fevereiro/2025	Guilherme Melcher Scaff	03/02/2025

## **1. INTRODUÇÃO**

**1.1.** Esta Política de Suitability ("Política"), elaborada em conformidade com a Resolução da Comissão de Valores Mobiliários ("CVM") nº 30, de 11 de maio de 2021, conforme alterada, da Resolução CVM nº 175, de 23 de dezembro de 2022, conforme alterada, e do Código de Distribuição de Produtos de Investimento da Associação Brasileira de Entidades dos Mercados Financeiros e de Capitais ("ANBIMA"), tem por objetivo estabelecer a metodologia própria da Huma Capital Ltda. ("Huma") ao distribuir os seus próprios produtos de investimento, para verificar a adequação das recomendações de investimentos a serem realizados por seus clientes ("Clientes"), em função do perfil de risco a eles atribuído, levando-se em consideração sua situação financeira, sua experiência em matéria de investimentos, grau de tolerância a volatilidade e os objetivos visados. Esta Política deverá ser seguida por todos os sócios, administradores, empregados, estagiários e demais colaboradores da Huma ("Colaboradores").

## **2. OBJETIVO**

**2.1.** O objetivo desta Política é estabelecer a metodologia de verificação da adequação dos produtos que forem distribuídos pela Huma ao Perfil de Risco do Investidor, considerando objetivos de investimento, situação financeira, grau de conhecimento e experiência necessários para compreender os riscos relacionados aos investimentos.

## **3. ABRANGÊNCIA**

**3.1.** O processo de *Suitability* é aplicado a todos os clientes pessoas físicas e/ou pessoas jurídicas elegíveis, e para suas aplicações em todos os fundos/ativos que forem distribuídos pela Huma. A Política é adotada para o cotista titular.

**3.2.** O questionário de Suitability é parte integrante do kit básico cadastral, sendo preenchido pelo cliente antes da primeira aplicação em um produto. O questionário deverá ser atualizado, obrigatoriamente, a cada 24 meses ou a qualquer momento, inclusive a pedido do cliente.

**3.3.** A obrigatoriedade de verificar a adequação do produto, serviço ou operação não se aplica às:

- (a)** pessoas habilitadas a atuar como integrantes do sistema de distribuição;

- (b) companhias seguradoras e sociedades de capitalização;
- (c) entidades abertas e fechadas de previdência complementar;
- (d) fundos de investimento;
- (e) investidores não residentes;
- (f) pessoas jurídicas que sejam consideradas investidores qualificados, conforme regulamentação específica; e
- (g) analistas, administradores de carteira e consultores de valores mobiliários autorizados pela CVM, em relação a seus recursos próprios.

#### 4. PERFIL DE RISCO - SUITABILITY

4.1. A Huma utiliza metodologia própria para coleta de informações junto aos investidores. Porém, poderá utilizar a metodologia do administrador caso sejam contempladas as informações mínimas obrigatórias pela regulamentação vigente.

4.2. O Perfil de Risco do Cliente é definido através de um sistema de pontuação, baseado nas respostas obtidas no Questionário de Suitability (Anexo I).

4.3. A Huma possui 3 (três) perfis de risco, sendo eles:

**CONSERVADOR:** cliente que declara possuir baixa tolerância a risco, baixo conhecimento em matéria de investimentos e que prioriza investimentos em produtos de investimento com liquidez.

**MODERADO:** cliente que declara média tolerância a risco e busca a preservação de seu capital a longo prazo, com disposição a destinar uma parte de seus recursos a investimentos de maior risco.

**AGRESSIVO:** cliente que declara tolerância a risco e aceita potenciais perdas em busca de maiores retornos.

Perfil de Risco	Pontuação
Conservador	Igual ou inferior a 4

Moderado	5 – 7
Agressivo	8 - 10

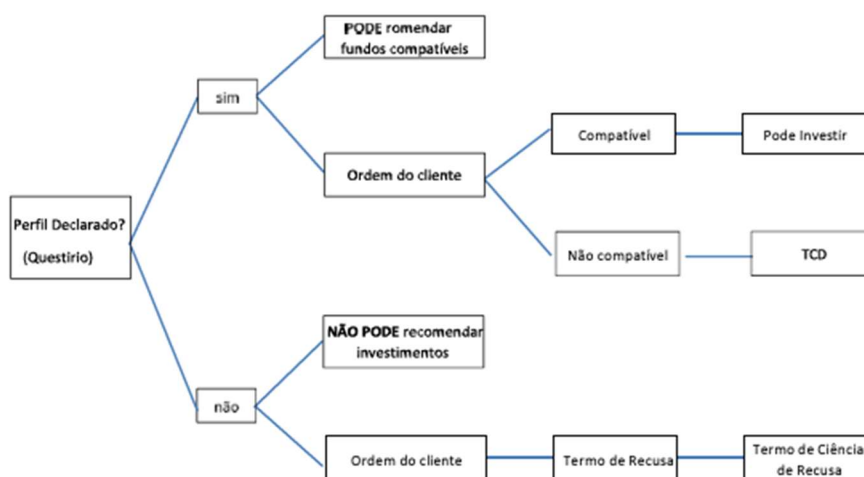
**4.4.** Após preenchimento do questionário, o Cliente enviará à Huma o documento digitalizado assinado para apuração dos dados e do perfil do cliente.

**4.5.** Caso o cliente se abstenha de preencher o Questionário de Suitability, este deverá assinar um Termo de Recusa (Anexo II) responsabilizando-se pela renúncia e atestando a ciência da ausência de seu perfil de risco.

**4.6.** Caso o Cliente queira prosseguir com o investimento em produto inadequado ao seu perfil, a Huma deverá alertá-lo sobre o desenquadramento identificado entre o Perfil de Risco do Investidor e seus investimentos.

**4.7.** O termo de recusa ou desenquadramento será atualizado quando: (i) houver uma nova atualização cadastral ou quando solicitada nova aplicação pelo Cliente, o que ocorrer primeiro.

**4.8.** Clientes que tenham o Perfil de Risco definido poderão receber recomendações de investimentos adequadas ao seu perfil. Caso o cliente deseje realizar um investimento incompatível ao seu perfil de risco, a Huma irá alertá-lo acerca da inadequação e, caso o Cliente deseje prosseguir com a aplicação, este deverá assinar Termo de Ciência de Desenquadramento (TDC - Anexo III) por categoria de produto.



## 5. CATEGORIAS DE PRODUTOS

**5.1.** A Huma classificará as categorias de produtos considerando, no mínimo os

seguintes aspectos:

**(i) Riscos associados ao produto e seus ativos subjacentes:** trata-se, primeiramente, do risco de mercado associado ao produto, assim, se refere às perdas potenciais advindas de crédito, de variações em preços de ativos financeiros, taxas de juros, moedas e índices. Além disso, observa-se o risco de mercado gerado por produto porventura utilizado como lastro para o investimento principal (caso de Letras de Crédito Imobiliário ou Agrário, por exemplo). Adicionalmente, observa-se a complexidade das operações, critério este, relacionado ao conhecimento/experiência com investimentos detida pelo Cliente, avaliado na definição do perfil de investidor.

**(ii) Concentração:** O risco associado aos investimentos é diretamente proporcional à concentração das aplicações. Portanto, quanto maior a concentração dos investimentos, maior será a vulnerabilidade do investimento em relação ao risco de tal emissora.

**(iii) Prazos de carência e risco de liquidez associado:** esse critério se refere ao tempo de permanência pelo qual o investidor se propõe a manter sua posição no produto em questão a fim de que possa receber os rendimentos nos moldes pactuados no momento da aquisição do produto, sem quaisquer ônus ocasionados pela liquidação prematura do investimento.

**(iv) Perfil dos Emissores e risco de crédito associado:** observa-se a classificação das instituições emissoras pelas entidades responsáveis pela análise e classificação da vulnerabilidade de uma entidade à inadimplência em relação às suas obrigações financeiras.

**(v) Perfil dos Emissores e risco de crédito associado:** observa-se a classificação das instituições emissoras pelas entidades responsáveis pela análise e classificação da vulnerabilidade de uma entidade à inadimplência em relação às suas obrigações financeiras.

**(vi) Existência de garantias:** o investimento em determinados produtos conta com garantias que podem assegurar parcial ou integralmente os valores aplicados pelo Cliente, bem como os respectivos rendimentos. Tal cobertura pode estar limitada, conforme critérios da instituição emissora ou de órgão garantidor.

**CONSERVADOR:** Sob o ponto de vista do Risco de Crédito, engloba produtos cujos emissores agregam baixo risco ao investimento e/ou, contam com garantias para

limitação de perdas pelo investidor. Com relação ao Risco de Mercado, os produtos desta categoria, encontram baixa volatilidade em suas variações em razão das taxas adotadas como parâmetro para rentabilidade. Tais fundos são constituídos sob a forma de condomínio aberto, com prazos para resgate de cotas de 10 dias no máximo, com volatilidade anualizada menor que 0,05%, podem investir até 10% de seu patrimônio em ativos de crédito privado e/ou produtos complexos. Buscam retorno a longo prazo.

**MODERADO:** Os produtos desta categoria tendem a apresentar prazos de liquidez menos flexíveis e o desinvestimento precoce por parte do investidor pode ocasionar a perda dos rendimentos pretendidos ou, até, de parte do aporte inicial, já que o horizonte de exposição do ativo às variações de mercado torna-se superior. Risco de Liquidez continua majorado pelos prazos de desinvestimento longos, no entanto, tem seus riscos de Crédito e Mercado acentuados. Por um lado, há o risco associado ao perfil dos emissores dos ativos, instituições privadas, aumentando o risco de inadimplimento por parte dos mesmos. Nesse sentido, podem investir até 30% de seu patrimônio em ativos de crédito privado e/ou produtos complexos e buscam retorno no longo prazo.

**AGRESSIVO:** É necessário que o investidor tenha grande compreensão do funcionamento do mercado para que possa entender os reflexos destas oscilações sobre os produtos que pretende operar. Produtos enquadrados nesta categoria podem ocasionar perdas significativas de patrimônio para os clientes em função dos riscos envolvidos. Admite a concentração em ativos de crédito privado e produtos complexos acima de 30% do patrimônio do fundo. Além disso, podem ser constituídos sob a forma de condomínio fechado ou apresentar prazo para resgate de cotas maior que 30 dias.

Adicionalmente, caso os distribuidores contratados efetuem um processo de classificação e o perfil por eles definidos sejam divergentes da Huma, será admitido o perfil mais punitivo para fins de classificação de perfil de risco do produto.

Minimamente, a cada 24 (vinte e quatro) meses, a Huma realizará uma nova análise da classificação dos produtos distribuídos, a fim de que se verifique a necessidade de reclassificação destes.

## **6. TRATAMENTO DOS DESENQUADRAMENTOS**

**6.1.** Entende-se como enquadramento, para efeitos desta política, a adequação da pontuação de risco do produto ao Perfil de Risco do Cliente para cada nova aplicação. O desenquadramento poderá ocorrer em dois momentos distintos, classificados como Ativos e Não Ativos.

### **Desenquadramento Ativo**

O Cliente que desejar aplicar em produto/fundo não compatível com o seu perfil de risco, deverá, antes de efetivar a operação, preencher e assinar o Termo de Ciência de Desenquadramento (TCD).

### **Desenquadramento Não Ativo**

No momento da aplicação, o fundo era compatível com o perfil de risco do Cliente, porém, ao longo do tempo, teve alteração na pontuação de risco do fundo e/ou no perfil de risco do Cliente, ocasionando desenquadramento com relação à posição já detida. Na situação de Desenquadramento Não Ativo, a Huma realizará o alerta via telefone e/ou e-mail disponibilizando as informações necessárias para tratamento junto ao Cliente, que, por sua vez, poderá optar por:

- i. Resgatar posição, quando possível;
- ii. Atualizar o perfil por meio do preenchimento de um novo Questionário de Perfil de Risco; ou
- iii. Assinar Termo de Ciência de Desenquadramento (TCD).

## **7. PRODUTOS COMPLEXOS**

**7.1.** A Huma entende como produtos complexos aqueles cuja estrutura é diferenciada em comparação aos demais produtos de investimento, podendo apresentar concentração em produtos estruturados com volatilidade e baixa liquidez.

**7.2.** Para classificação de "Produtos Complexos" devem se observar fatores como:

- (i) "Barreiras" à saída da aplicação;
- (ii) Pagamentos e/ou eventos de descontinuidade;
- (iii) Cessão de crédito e/ou lastro específico;
- (iv) Garantias diferenciadas ou subordinação.

**7.3.** Produtos considerados "Complexos" pela Huma:

- (a) Cotas de FIP / FIDC;
- (b) Cotas de Fundos multimercado e cotas de fundos Offshore, ambos com frequência de cálculo de cota diferente de diária e prazo para pagamento de resgate superior a 180 (cento e oitenta) dias corridos.

**7.4.** Antes da aplicação nos fundos de investimento, sendo eles produtos complexos ou não, o profissional responsável pela distribuição irá contatar o Cliente (via telefone ou reunião presencial) e explicar as características e riscos do produto, bem como fornecer os materiais do fundo para melhor entendimento do Cliente.

## **8. CONTROLES INTERNOS**

**8.1.** A área de RI é responsável por:

- (a) Monitorar periodicamente a situação cadastral dos cotistas;
- (b) Emitir relatórios sobre a situação cadastral dos cotistas, apontar pendências e atuar na regularização das mesmas;
- (c) Comunicar a Área de Compliance sobre os desenquadramentos e pendências; e
- (d) Comunicar o Cliente sobre eventuais pendências ou necessidade de atualização do Perfil de Risco.

**8.2.** A área de Compliance realizará monitoramentos semestrais a fim de assegurar o cumprimento e a efetividade do processo de *suitability* dentro da Huma, no qual inclui:

- (i) Avaliação dos procedimentos junto aos Clientes e controles internos realizados;
- (ii) Geração de relatório anual contendo a avaliação do cumprimento das regras e, recomendações a respeito de eventuais deficiências bem como um plano de ação para cumprimento das mesmas. Este relatório será encaminhado ao Diretor de Distribuição para ciência e acompanhamento das ações descritas; e
- (iii) Adicionalmente, o Compliance é responsável por elaborar e enviar anualmente à ANBIMA, até o último dia útil de março, um laudo descritivo contendo as informações sobre o processo de *Suitability* no ano civil anterior.



## **9. TREINAMENTO**

**9.1.** Todos os colaboradores que possuem (ou possuirão) contato direto com o Cliente, recebem treinamento referente aos procedimentos descritos nesta Política quando ingressam na Huma e depois, anualmente, realizarão reciclagem ou sempre que houver alteração na norma vigente.

## **10. MANUTENÇÃO DE ARQUIVOS**

**10.1.** A Huma deverá manter os documentos que contemplam as informações prestadas pelos Clientes pelo prazo mínimo de 5 (cinco) anos, contados da última recomendação prestada ao Cliente, ou de sua última operação realizada.

**10.2.** Os documentos e declarações podem ser guardados em meio físico ou eletrônico, admitindo-se a substituição de documentos pelas respectivas imagens digitalizadas.

**10.3.** Esta Política, bem como suas futuras revisões e iniciativas pertinentes, deverá ser amplamente divulgada dentro da Huma e disponibilizada a todos os seus Colaboradores. Além disso, o documento estará disponível no *website* "<https://www.humacapital.com.br/compliance>".

## ANEXO I – QUESTIONÁRIO DE SUITABILITY

Dados do Cliente:

Nome Completo:
CPF/CNPJ:

1. Qual é a sua formação acadêmica?

- Humanas
- Exatas
- Biológicas
- Tecnologia
- Nenhuma das opções anteriores

2. Qual das alternativas melhor classifica sua familiaridade com o mercado financeiro

- Não possuo conhecimento do mercado financeiro e preciso de toda orientação possível (3 pontos)
- Possuo algum conhecimento do mercado financeiro, porém prefiro ter alguma orientação (6 pontos)
- Possuo pleno conhecimento do mercado financeiro (9 pontos)

3. Sua experiência com produtos de investimento pode ser melhor descrita como:

- Nunca tive ou tive pouca experiência com produtos financeiros e riscos envolvidos, dentre renda fixa pós e pré-fixada, nos últimos 12 meses (1 ponto)
- Tive significativa experiência com alguns produtos financeiros e riscos envolvidos, dentre crédito privado, ações, e mais os produtos anteriores, nos últimos 2 a 3 anos (3 pontos)
- Tive plena experiência com diversos produtos financeiros e possuo conhecimento amplo dos riscos envolvidos, dentre derivativos, Private Equity, Ativos Imobiliários, FIP, e mais os produtos anteriores, nos últimos 5 anos (5 pontos)

4. O valor que você pretende investir na Huma representará quanto do total do seu patrimônio líquido atual?

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

5. Como diversifica a alocação dos seus recursos atualmente?

- Investe a totalidade do seu patrimônio em investimentos de baixo risco (4 pontos)

- Investe a maior parte do seu patrimônio em investimentos de baixo risco, mas direciona pequena parte para investimentos de maior risco (8 pontos)
- Investe a maior parte de seu patrimônio em investimentos de maior risco, e direciona pequena parte para investimentos de baixo risco (12 pontos)
- Investe a totalidade do seu patrimônio em investimentos de maior risco (16 pontos)

6. Qual a sua estimativa de permanência no investimento?

- Menos de 1 ano (1 ponto)
- De 1 ano a 3 anos (3 pontos)
- Acima de 3 anos (6 pontos)

7. Assinale a alternativa que representa a sua necessidade futura de recursos:

- Vou precisar resgatar valores acima dos valores investidos ao longo dos próximos anos para manter o meu padrão de vida (3 pontos)
- Já acumulei o suficiente para manter meu padrão de vida com rendimentos financeiros (6 pontos)
- Não pretendo fazer resgates do valor investido nem dos rendimentos, e eventualmente posso realizar novos aportes para aumentar meu patrimônio financeiro (9 pontos)

8. Qual o seu principal objetivo com relação aos investimentos?

- Preservar o capital investido correndo menor risco possível e obter rentabilidade (2 pontos)
- Obter ganhos que superem a inflação (6 pontos)
- Obter ganhos expressivos, mesmo que a estratégia adotada implique em potencial perda parcial ou total do recurso investido (10 pontos)

9. Com relação aos riscos existentes nas categorias de investimentos escolhidos, como reagiria ao verificar que, após certo período, o mesmo apresenta retorno negativo?

- Resgataria imediatamente (4 pontos)
- Determinaria um valor máximo de perda antes de resgatar (8 pontos)
- Realizaria aportes adicionais (12 pontos)

[•], [•] de [•] de 20[•]

---

Assinatura do Cliente

**ANEXO II – TERMO DE RECUSA**

Dados do Cliente:

Nome Completo:
----------------

CPF/CNPJ:
-----------

Ao assinar esse termo:

Declaro expressamente que não desejo conhecer meu perfil de investidor neste momento e estou ciente que meu perfil pode estar desatualizado ou inadequado em relação aos meus investimentos, bem como tenho ciência que isso implica em não receber mais nenhuma recomendação de investimento enquanto não conhecer meu perfil.

[•], [•] de [•] de 20[•]

---

Assinatura do Cliente

**ANEXO III - TERMO DE CIÊNCIA DE DESENQUADRAMENTO**

Dados do Cliente:

Nome Completo:
----------------

CPF/CNPJ:
-----------

Declaro:

- (i) Ter lido, compreendido e preenchido o Questionário de Suitability do distribuidor ("Questionário");
- (ii) Estar ciente que o meu perfil de investidor é [•], classificado em decorrência do Questionário preenchido por mim;
- (iii) Fui informado pelo distribuidor e compreendi sobre a inadequação do meu perfil e dos riscos potenciais associados ao investimento no [•], sendo portanto um produto indicado a investidores de perfil mais agressivo do que o meu.

Sendo assim, reitero a minha decisão de investir no produto informado acima, ainda que seu perfil de risco seja mais agressivo que o meu, estando ciente que as decisões aqui expressas são de minha única e exclusiva responsabilidade.

[•], [•] de [•] de 20[•]

---

Assinatura do Cliente