

Processo de Suitability e Planejamento

O processo de Suitability e Planejamento será aplicável a todos os clientes que tenham contrato assinado com a **P MFO CONSULTORIA DE VALORES MOBILIARIOS LTDA.**, inscrita no CNPJ/MF sob o nº 50.785.727/0001-08, com sede na cidade de São Paulo, estado de São Paulo, na Avenida Presidente Juscelino Kubitschek, nº 360, conjunto 191, sala 2, bairro Vila Nova Conceição, CEP 04543-000 (“Sociedade”) e tem como objetivo entender a situação patrimonial da família, necessidades, perfil de risco e objetivos de curto, médio e longo prazo.

Vale ressaltar que o planejamento é uma estrutura orgânica que é alterada ao longo do tempo por diversos fatores, como mudanças na família, objetivos, oscilação de mercado e crises. Por esse fator, este processo será revisto periodicamente pela área de consultoria e se necessário, faremos alterações para adequá-lo.

Dividimos nosso processo em 4 etapas, são elas:

- 1. Coleta de dados**
 - a. Composição familiar**
 - b. Fluxo de caixa**
 - c. Informações patrimoniais**
- 2. Planejamento Financeiro**
- 3. Alocação patrimonial**
- 4. Acompanhamento / balanceamento**

1. Coleta de dados

Com os dados em mãos, iremos consolidar todo o patrimônio para termos uma primeira fotografia da composição atual.

A consolidação é dividida em três etapas:

- a. Composição familiar

Entendimento de toda a estrutura familiar com para mapear quem são os detentores do patrimônio e possíveis herdeiros.

- b. Fluxo de caixa

Iremos identificar quais são as receitas e despesas da família e como ela irá se comportar ao longo do tempo, o objetivo é entender qual é o padrão de vida atual e projetar esses valores no futuro

O fluxo de caixa estimado também leva em consideração compromissos futuros como por exemplo, projetos familiares, compra e venda de bens, bonificações, entre outros.

c. Informações patrimoniais

Consolidação de todo o patrimônio do cliente no Brasil e no exterior, seja ele imobilizado ou financeiro. Nesse primeiro momento teremos uma fotografia inicial da alocação patrimonial da família

2. Planejamento Financeiro

O objetivo é estimar como será o comportamento do orçamento ao longo de todas as fases da vida familiar. 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.

No curto prazo, precisamos identificar quais são as receitas e despesas da família e como ela irá se comportar ao longo dos meses, o objetivo é entender qual é o padrão de vida atual e projetar esses valores no futuro

O fluxo de caixa estimado também leva em consideração compromissos futuros como por exemplo, projetos familiares, entradas e/ou saídas financeiras, compra e/ou venda de imóveis, entre outros.

Com a projeção da política de gastos feita teremos uma ideia de qual será o fluxo de caixa esperado do cliente em todas as suas fases de vida, a partir daí podemos avançar para uma alocação patrimonial que permita o cliente preservar o poder de compra do que foi acumulado (ter ganho real) e alinhar o patrimônio de acordo com a sua necessidade ao longo do tempo.

3. Alocação Patrimonial

O principal objetivo de uma alocação patrimonial adequada é alinhar o patrimônio com o fluxo de caixa, fazendo com que ele tenha os ativos corretos de acordo com o prazo e performance que eles buscam no longo prazo.

Consideramos que cada classe de ativo tem seu próprio risco e está correlacionado a um prazo que corresponde ao tempo médio que estimamos que esta classe de ativo pode levar para gerar um retorno esperado.

A primeira etapa da alocação é fazer um montante de liquidez em ativos de Renda Fixa e baixo risco que atenda a necessidade de fluxo de caixa por um período específico, que pode ir de 1 a 7 anos e vai depender do momento familiar atual, tipo de fonte de renda

e apetite a risco. Isto faz com que o cliente tenha previsibilidade do fluxo em caso de crises familiares ou no mercado, buscando assim mitigar o risco de insolvência do patrimônio.

Uma reserva de liquidez que garanta provisão de caixa para os próximos anos permite com que a família tenha uma liberdade maior de diversificação do restante do patrimônio (financeiro e imobilizado) e reduza as chances de uma crise de liquidez familiar no futuro.

Além da reserva necessária para passar pelas crises, iremos alocar uma parcela do restante do patrimônio (cerca de 20%) em ativos líquidos e com baixo risco para aproveitarmos oportunidades e balancearmos a carteira ao longo do tempo.

O próximo passo é definir uma meta de alocação do restante do patrimônio que vão buscar proteger o poder de compra do patrimônio no longo prazo. Essa parcela da carteira será definida de acordo com o apetite a risco de cliente e as necessidades do mercado, esse trabalho será feito junto com a Mesa de Produtos.

Dessa forma, iremos ter uma alocação que esteja preparada para passar pelas crises por conta do caixa disponível, aproveitar as oportunidades ao longo do tempo e capturar o ganho dos ativos no longo prazo através de uma alocação adequada.

4. Acompanhamento / balanceamento

O planejamento patrimonial é revisto periodicamente pelo consultor e periodicamente será necessário balancear os ativos para que se adeque ao mandato pré-estabelecido ou até mesmo alterar o mandato por conta de um novo cenário.

Abaixo alguns fatores que são analisados no momento de um balanceamento patrimonial:

- Chance de crise de liquidez familiar;
- Alterações nas estimativas de fluxo de caixa;
- Adequação do mandato atual ou um novo mandato;
- Alteração no perfil de investimento do cliente;
- Mudanças no cenário econômico;

Mensalmente os planejamentos são revistos pela equipe do Family Office e é avaliado a possibilidade de enquadramento em comitê. Caso haja necessidade, informaremos o cliente a respeito das movimentações

A consultoria dará toda a assistência ao cliente nas movimentações falando diretamente com as instituições, independente da qual o recurso esteja alocado. Vale ressaltar que

é feita apenas uma coordenação, toda responsabilidade pela autorização e execução de movimentações é do cliente e da instituição financeira.

- **Descrição dos serviços**

Ao longo das etapas citadas acima, iremos identificar a necessidade do cliente em relação aos serviços abaixo.

1. Gestão de contas

O serviço de gestão de contas e banking irá acompanhar as receitas e despesas familiares e do patrimônio imobilizado (imóveis e empresas). Inicialmente, iremos avaliar quantas contas e instituições o cliente utiliza no seu dia-dia, identificar padrões de gastos e entradas e parametrizar os centros de custos com suas devidas receitas e despesas.

Para os clientes que possuem uma carteira de imóveis, iremos auxiliá-lo no gerenciamento financeiro dos ativos, mapeando rotinas de receitas e despesas de acordo com os contratos vigentes desses imóveis, elaborando material de apoio com os dados da sua carteira imobilizada com o objetivo de auxiliar na tomada de decisão de compra/venda dos seus ativos.

No caso de clientes empresários, iremos analisar a relação da empresa com o seu patrimônio, identificando os valores aportados e retirada de dividendos, além de segregar gerencialmente as despesas pessoais das despesas empresariais.

Vale ressaltar que não seremos procuradores do cliente para realizar qualquer movimentação, iremos apenas fazer a avaliação do que já foi feito e provisionar entradas e saídas futuras.

Este serviço complementa a etapa de levantamento de dados de orçamento e fluxo de caixa, que é essencial para uma alocação patrimonial bem feita.

2. Wealth planning

Iremos avaliar a estrutura familiar e patrimonial do cliente durante o processo de consultoria, o objetivo é identificar possíveis melhorias do ponto de vista tributário, sucessório e societário.

Inicialmente, iremos levantar os desejos do cliente em relação ao patrimônio e identificar possíveis melhorias que podem ser feitas para que este seja atendido de uma forma mais simples e barata perante a lei.

A execução do serviço será feita por um escritório de advocacia contratado pelo cliente e a Sociedade será apenas uma interlocutora entre as partes

3. Alocação patrimonial

Esse é o principal serviço da consultoria e o processo de alocação patrimonial será executado após o levantamento dos dados do cliente nas etapas anteriores.

Após ter uma noção do fluxo de caixa atual e projetado do cliente, iremos alocar os ativos do seu patrimônio, seja ele financeiro ou imobilizado, com o objetivo de atender suas necessidades de liquidez de curto e médio prazo.

Com o restante do patrimônio líquido, iremos estruturar uma carteira de investimentos que se adeque ao perfil de risco e expectativa de retorno do cliente. O questionário suitability será essencial nessa etapa e servirá como um guia para traçarmos a melhor estratégia para cada cliente.

Com isso, poderemos estabelecer um mandato de investimentos do cliente que será acompanhado pela Sociedade. Iremos consolidar o patrimônio total do cliente e reportar relatórios periódicos. Este processo é contínuo e será revisado mensalmente pela área de consultoria e caso haja necessidade, iremos fazer alterações na carteira do cliente para enquadrá-lo. Todas as movimentações serão feitas na instituição em que o cliente tem conta e mediante a um “de acordo” do cliente.

- **Receita**

Toda receita da consultoria será proveniente do cliente e representará um percentual, para evitar qualquer conflito de interesse.

Se por algum motivo a consultoria receber algum comissionamento de terceiros, o mesmo valor será dado em desconto na cobrança do cliente