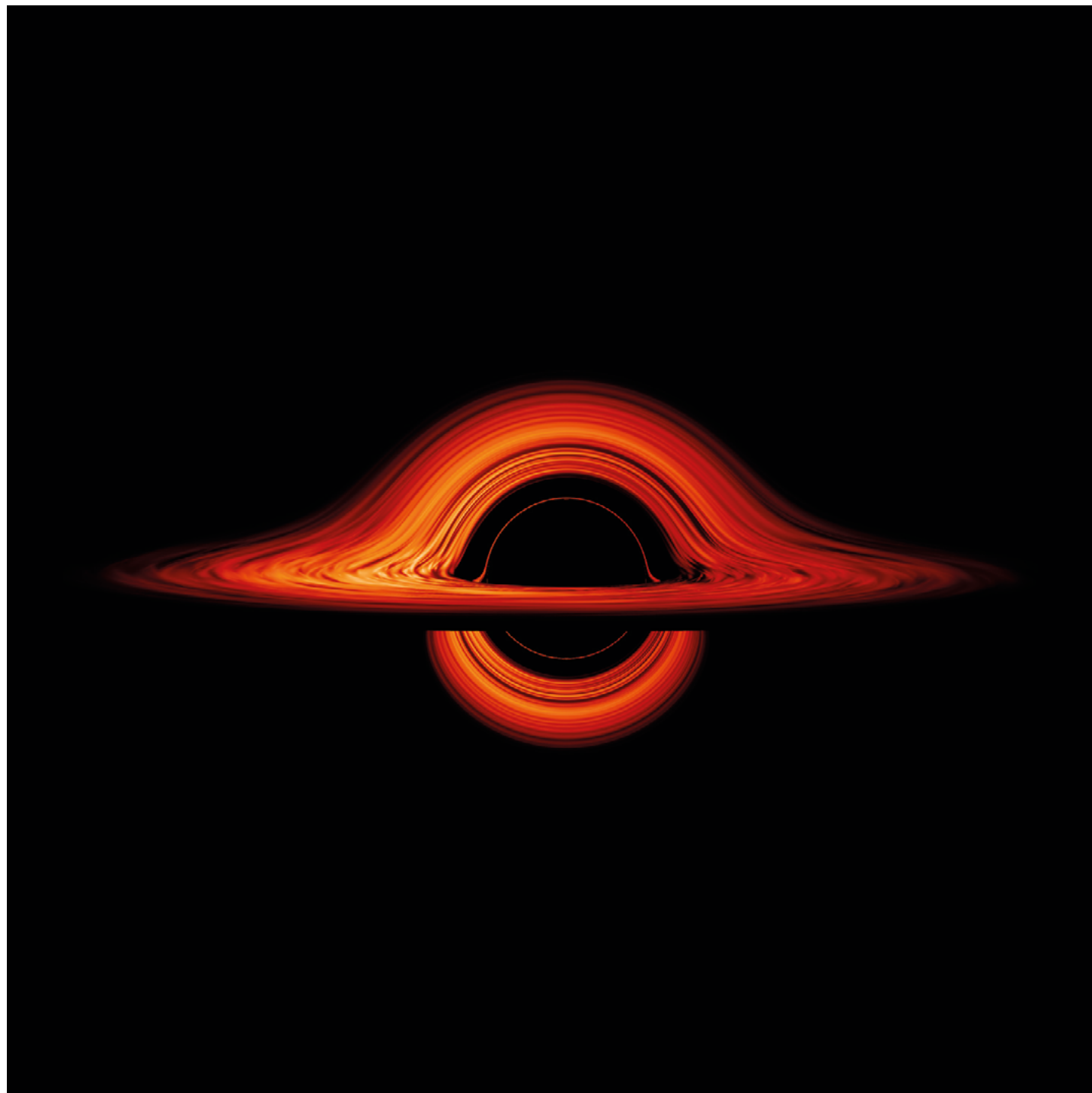




Este material tem o único propósito de divulgar informações e dar transparência à gestão executada pela IP Capital Partners, não deve ser considerado como oferta de venda de cotas de fundos de investimento ou de qualquer título ou valor mobiliário e não constitui o prospecto previsto na Instrução CVM 555 ou no Código de Auto-Regulação da ANBIMA. Fundos de Investimento não contam com a garantia do administrador do fundo, do gestor da carteira, de qualquer mecanismo de seguro ou, ainda, do Fundo Garantidor de Créditos - FGC.

A rentabilidade obtida no passado não representa garantia de rentabilidade futura. Para avaliação da performance do fundo de investimento, é recomendável uma análise de, no mínimo, 12 (doze) meses. A rentabilidade divulgada não é líquida de impostos. Nos fundos geridos pela IP Capital Partners a data de conversão de cotas é diversa da data de resgate e a data de pagamento do resgate é diversa da data do pedido de resgate. Os fundos geridos pela IP Capital Partners utilizam estratégias com derivativos como parte integrante de sua política de investimento. Tais estratégias, da forma como são adotadas, podem resultar em significativas perdas patrimoniais para seus cotistas, podendo inclusive acarretar perdas superiores ao capital aplicado e a consequente obrigação do cotista de aportar recursos adicionais para cobrir o prejuízo do fundo. Ao investidor é recomendada a leitura cuidadosa do regulamento do fundo de investimento ao aplicar os seus recursos. A IP Capital Partners não se responsabiliza pela publicação acidental de informações incorretas, nem por decisões de investimento tomadas com base neste material.

IP-Participações / IP-Value Hedge	04
A origem e ascensão da Charles Schwab	04
Teste de fogo	05
Cultura de auto-disrupção	06
Em 2019, a Schwab ataca novamente	07
Aleatórias	10
Performance	13
Informe IP-Participações	13
Informe IP-Value Hedge	15
Principais Características	17
Informações Complementares	18

IP-PARTICIPAÇÕES / IP-VALUE HEDGE

Neste relatório, comentamos sobre um novo investimento dos fundos IP-Participações e IP-Value Hedge: a Charles Schwab. Montamos a posição gradualmente em 2019, período em que suas ações caíram 40% abaixo do pico atingido em 2018.

Para o leitor que nunca ouviu falar sobre a companhia, a Charles Schwab é o *benchmark* declarado da XP. As duas companhias têm modelos de negócio similares, ambas geridas por pessoas altamente competentes e determinadas, que transformaram o mercado de capitais nos seus países.

Desde o caso de Amazon que não víamos uma companhia tão fiel aos seus clientes quanto a Charles Schwab. Por isso, decidimos contar um pouco da sua história. Em especial, do seu início avassalador e do seu principal período de crise. Em seguida, comentamos sobre o que faz da Schwab uma companhia diferente e discutimos a sua tacada mais recente.

A ORIGEM E ASCENSÃO DA CHARLES SCHWAB

A Charles Schwab nasceu como uma corretora de ações, em 1974, com o objetivo de focar em um segmento até então esquecido pelas grandes firmas de Wall Street: o pequeno investidor individual. Enquanto a maioria da indústria financeira encarava a ignorância do investidor inexperiente como uma fonte de ganhos fáceis, Charles ‘Chuck’ Schwab partiu da premissa de que todo investidor deve ter seu interesse colocado em primeiro lugar. Esse conceito

pode parecer clichê nos dias de hoje, mas na década de 70 era revolucionário. Chuck viu oportunidade numa indústria rodeada de conflitos de interesse entre o corretor e o investidor em ações.

No modelo tradicional, a relação entre o corretor e o investidor é de *push*. Nele, o corretor é um vendedor que recebe uma comissão ao sugerir uma recomendação de compra ou venda de uma ação. Chuck detestava esse modelo. Sabia que existia o claro incentivo de empurrar o produto que gerasse a maior comissão e não o que fosse melhor para o cliente. Chuck decidiu inverter a lógica e criar um sistema de *pull*, substituindo o pagamento de comissões por salários fixos e abolindo ligações ativas para clientes. Os clientes iriam até a Schwab quando bem quisessem, não o contrário. Sem mais necessidade de escritórios extravagantes, almoços para clientes e todos os tipos de mimos clássicos do modelo de *push*, nasceu o primeiro *discount broker* dos Estados Unidos.

Como o objetivo era se tornar o *low cost provider* da indústria, Chuck adotou uma lógica espartana para minimizar a estrutura de custos da companhia. Não surpreende, portanto, que quando seu tio William – um dos primeiros investidores da Schwab – sugeriu abrir agências físicas, Chuck imediatamente rechaçou a ideia. Afinal, qual seria o sentido de uma corretora *discount* absorver o custo de agências?

Dessa discussão nasceu um dos *insights* mais importantes para os primeiros anos da Schwab: a

abertura de agências físicas era essencial para o sucesso do negócio. Ninguém conhecia o modelo de *discount brokerage* e, portanto, clientes potenciais naturalmente hesitavam em confiar seu suado patrimônio à empresa.¹

A cada agência que abria, Chuck imediatamente notava um crescimento dramático em captação e atividade. Apesar do custo fixo, as agências exerciam um efeito psicológico poderoso, dando a credibilidade que a marca precisava para ganhar escala e capilaridade.

Após disruptar o mercado de corretagem de ações, Schwab partiu para novos horizontes. Foi a primeira companhia a enxergar o potencial do canal de agentes autônomos² na década de 80, e a criadora do primeiro supermercado de fundos – o Schwab OneSource – anos mais tarde.

A trajetória da companhia era implacável. Durante a década de 90, a Schwab se tornou uma empresa de grande porte. Seus ativos sob custódia saltaram de US\$ 31 bilhões para US\$ 872 bilhões. Nesse período, suas ações multiplicaram por 100 – o melhor desempenho do setor de serviços financeiros dos EUA.

TESTE DE FOGO

“Nossas receitas caíram 40% desde a bolha da internet e agora você está sugerindo que companhia reduza mais 20%-25%?”

Charles Schwab: “Sim. Nós seremos a velha Schwab de antes, fazendo a coisa certa para o cliente. Em troca, mais clientes farão negócios conosco.”

Conversa entre o Conselho de Administração da empresa e Charles Schwab, em 2004

O sucesso da Schwab não parecia ter limite até a companhia sofrer dois grandes golpes. O primeiro foi causado pelo estouro da bolha da internet nos anos 2000. Com a queda do índice da Nasdaq e o fim do volume de negociação anabolizado pela época de euforia, em menos de um ano as receitas de corretagem da Schwab haviam caído pela metade.³

O segundo golpe veio pelo aumento da competição. Empresas de menor porte, como E*trade, TD Waterhouse e Ameritrade incomodavam cada vez mais, focando num segmento de clientes mais sensíveis a preço e intensivos em *trading*. Seus preços de corretagem eram bem mais agressivos do que os da Schwab, o que começou a dificultar a adição de novos clientes.

Os anos anteriores de forte crescimento também mascararam algumas rachaduras no modelo de negócios da Schwab. A companhia fez aquisições desnecessárias e perdeu foco. O nível de serviço caiu. A base de despesas estava inchada e a empresa relaxou seus critérios de contratação na fase de bonança.

¹ Credibilidade e valor da marca importam muito nesse negócio. Prova disso foi a expressiva aceleração na captação de ativos da XP depois que o Itaú se tornou acionista da companhia.

² Nos EUA, os agentes autônomos são conhecidos pela sigla RIA: *Registered Investment Advisors*.

³ Nesse período, as receitas de corretagem representavam cerca de 50% do faturamento total da companhia.

IP-PARTICIPAÇÕES / IP-VALUE HEDGE

Para piorar a situação, ao tentar estancar as perdas de receita, importantes erros de execução foram cometidos. A Schwab segmentou seus clientes em faixas de patrimônio e passou a cobrar mais de investidores menores e menos ativos. O pequeno investidor pessoa física, pilar original do negócio da Schwab, aos poucos foi sendo negligenciado.

Em 2004, as ações da Schwab haviam caído 75% do pico atingido em 2000. A empresa perdia *market share*, as métricas de satisfação de clientes eram ruins e a moral dos funcionários estava nas mínimas. O Conselho de Administração convenceu o Chuck a retornar ao posto de CEO. A companhia precisava voltar às suas origens.

A partir daí, Chuck instaurou um plano de reestruturação: vendeu ativos não-*core*, simplificou a estrutura hierárquica, desfez a segmentação de clientes promovida pela gestão anterior e reforçou a área de atendimento ao cliente. No entanto, isso não era suficiente. Para contra-atacar e reestabelecer o status de consolidador do seu mercado, a Schwab precisava de algo mais. Para vencer, Chuck sabia que seria necessário abrir mão de receita.

Após convencer o Conselho de Administração, Chuck deu sequência à sua proposta. Desde o seu retorno, em meados de 2004, até o final de 2005, as tarifas de corretagem da Schwab foram reduzidas pela metade.⁴ Com o plano integralmente executado, a companhia

retornou aos trilhos do crescimento. Em poucos anos, as métricas de satisfação do cliente atingiram níveis recorde dentro da indústria. Passada a turbulência, Chuck pôde escolher seu sucessor em 2008 – Walter Bettinger – e retornar ao posto de conselheiro.

Do *turnaround* em 2004, até 2019, os ativos sob custódia da Schwab multiplicaram por quase 4 vezes, saltando de um pouco mais de US\$ 1 trilhão para cerca de US\$ 3,9 trilhões.⁵

CULTURA DE AUTO-DISRUÇÃO

A estratégia de “dar um passo atrás para andar dois à frente” é uma das marcas registradas da Schwab, disseminada ao longo dos anos pelo seu fundador. Nos tempos de guerra, foi vital para restaurar a competitividade e perpetuar o modelo de negócio. O que impressiona é a audácia da companhia em usar esse artifício em tempos de paz. Em vários momentos de sua história, mesmo enquanto apresentava bons resultados, a Schwab preferiu cortar receitas, sabendo que essa decisão renderia bons frutos no longo prazo.

Não é simples mudar o *status quo* e cortar a própria carne quando tudo vai bem – principalmente em um mundo onde as principais métricas de remuneração variável são atreladas ao preço da ação. Uma queda no resultado de curto prazo costuma ser mal interpretada pelo mercado, o que pode causar hesitação em fazer o que é certo para o negócio.

⁴ Em 2005, as receitas de corretagem representavam cerca de 18% do faturamento total da companhia.

⁵ Fonte: relatório de novembro/2019 da Schwab.

Chuck mostrou que, na dúvida, é melhor atacar. Por exemplo: antes de existir o Schwab OneSource em 1992 (a prateleira de fundos de investimento), era praxe de mercado cobrar do cliente uma tarifa pela simples conveniência de escolher um fundo para investir. A decisão de abolir essa cobrança não era trivial. Implicaria num corte profundo na rentabilidade dessa área de negócio e os estudos de incremento de receitas via captação de ativos eram inconclusivos. Mesmo assim, a companhia decidiu seguir em frente. Na época, Chuck dizia: “Danem-se os estudos de mercado. Nós precisamos fazer isso! As pessoas irão correndo até nós para usar esse produto.” A intuição estava correta.

Ao longo de sua história, a Schwab reduziu continuamente o custo para o cliente investir e manteve os competidores sob constante pressão. Seu processo de evolução de uma simples corretora para uma espécie de Walmart de serviços financeiros só foi possível pela impressionante capacidade de auto-disrupção que a companhia demonstrou.

EM 2019, A SCHWAB ATACA NOVAMENTE

Em setembro, a Schwab surpreendeu a indústria financeira ao anunciar que zeraria as suas tarifas de corretagem de ações.⁶ Apesar de representarem apenas 6% da receita total da companhia, a decisão foi emblemática: uma empresa que nasceu como

corretora evoluiu ao ponto de não mais precisar dessa linha de negócio.⁷ É o que faz da Schwab uma empresa especial, capaz de se reinventar e em constante adaptação às necessidades do seu cliente.

Meses depois, a Schwab anunciou uma fusão por troca de ações com um dos seus maiores competidores – a TD Ameritrade – criando um gigante com ativos sob custódia ao redor de US\$ 5,3 trilhões.⁸ Para se ter uma ideia da magnitude desse valor, o total de patrimônio detido por todos os brasileiros é um pouco maior que US\$ 2 trilhões.⁹ Ao contrário da Schwab, a TD Ameritrade possui maior dependência do negócio de corretagem, que representa 34% das suas receitas. A companhia teve que abrir mão de quase metade disso após o anúncio de tarifa zero da Schwab. Sangrou mais nessa batalha e tornou-se um alvo da consolidação do setor.

Com mais ativos em mãos, a Schwab segue a fórmula do seu ciclo virtuoso. Quanto maior sua base de ativos, maior a sua escala e capacidade de repassar ganhos de eficiência aos clientes. Ao fazer isso de forma acelerada, via auto-disrupção, ela conquista cada vez mais clientes (i.e., novos ativos), tornando-se dia após dia um dos principais destinos para o patrimônio do investidor médio americano. Uma grande máquina gravitacional que se retroalimenta, aumentando sua força com o passar do tempo.¹⁰

⁶ Outras empresas de menor porte, como a Interactive Brokers e a Robinhood, já ofereciam serviços de corretagem zero em ações para seus clientes.

⁷ Hoje a principal fonte de receita da companhia vem do rendimento sobre os depósitos dos clientes em conta corrente.

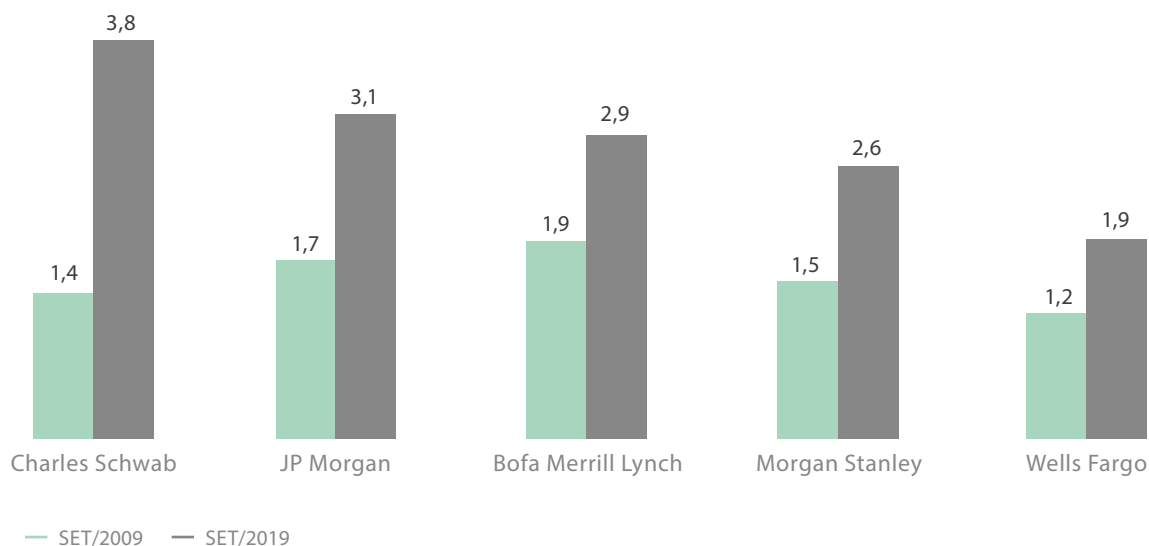
⁸ A fusão ainda depende da aprovação dos órgãos reguladores.

⁹ Fonte: Boston Consulting Group.

¹⁰ As principais fontes para a história da Schwab que relatamos foram os livros *‘Charles Schwab: How One Company Beat Wall Street and Reinvented the Brokerage Industry’*, do John Kador; *‘The Founder’s Mentality’*, do Chris Zook; e o paper *‘The Charles Schwab Corporation in 2007: Fixing and Redefining the Core Business’*, da Universidade de Stanford.

IP-PARTICIPAÇÕES / IP-VALUE HEDGE

ATIVOS DE CLIENTE SOB CUSTÓDIA (US\$ TRI)



TRANSFORMAÇÃO DA CHARLES SCHWAB VISTA EM NÚMEROS NOS ÚLTIMOS 30 ANOS:

	1990	2000	2010	2019
Ativos sob Custódia (US\$ Bilhões)	31	872	1.575	3.900
Receita sobre Ativos (em bps)	160	73	29	30
Tarifa Corretagem de Ações (US\$)	85,00	29,95	12,95	4,95
Corretagem sobre o total de Receitas	64%	49%	20%	6%
Margem Operacional	7,5%	23,3%	29,7%	45,5%

Por acompanhar a Schwab há tantos anos, em dezembro tivemos um ganho colateral.

Via de regra a IP não participa de IPOs. Às vezes passamos anos estudando uma companhia até termos a convicção sobre a empresa conjugada a um preço atrativo. Em IPOs não há esse tempo para reflexão, enquanto há diversos outros fatores que não são favoráveis aos compradores. No entanto, por conhecermos Schwab e apreciarmos a beleza e similaridade dos modelos de negócios, resolvemos participar do IPO da XP no fundo IP-Participações.

Entendemos que essa é uma das vantagens competitivas da IP. Por dividirmos nosso tempo estudando empresas brasileiras e estrangeiras, conhecemos o mesmo setor em diferentes países e às vezes temos nosso trabalho facilitado. Diversos casos como esse já aconteceram e certamente outros virão.

Agradecemos a confiança.

ALEATÓRIAS

"Our basic philosophy is to ask, 'Who's getting screwed, where and why?' Let's go out and solve that problem."

— **Charles Schwab**

"Thank you for calling Charles Schwab & Company. This is Chuck Schwab. May I help you?"

— *Numa época quando o próprio Chuck ajudava a atender os clientes.*

"Disruption occurs when someone listens more carefully to customers, or better anticipates what customers might want before they even realize it themselves. Most companies are disrupted because they lack the will and courage to disrupt themselves first."

— **Walter Bettinger, atual CEO da Charles Schwab**

"People often say to me, 'Well, isn't the ultimate measure what your stock price has done?' No. The ultimate measure is whether clients entrusted us with their money. Stock price comes after the fact. Financial results are a result of doing the right thing in serving others and doing the right thing in serving our clients."

— **Walter Bettinger**

"The reasonable man adapts himself to the world. The unreasonable one persists in trying to adapt the world to himself. Therefore, all progress depends on the unreasonable man."

— **George Bernard Shaw**

"Don't be afraid to change the model."

— **Reed Hastings**

"The last man standing is patience. We call it time arbitrage. That's really in short supply and it's not getting better. Things are moving to faster and less patience. So that's really the secret."

— **Joel Greenblatt**

"Many people believe that investors must make the macro decision to be either bullish or bearish. Our preference is to be agnostic, objectively finding absolute bargains, and in their absence, holding cash. In short, we are neither bullish nor bearish. We are value-ish."

— **Seth Klarman**

ALEATÓRIAS

"There's no asset class that too much money can't spoil."

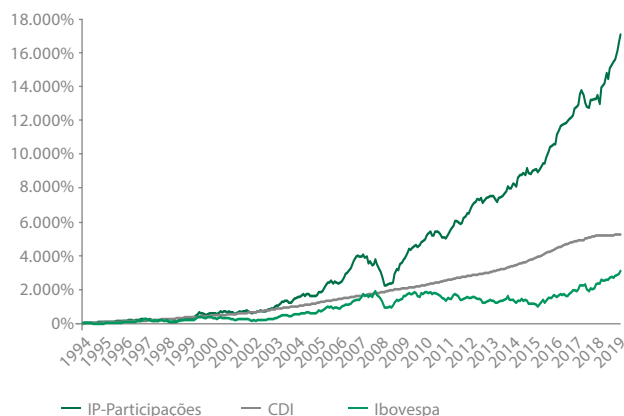
— **Barton Biggs**

"When someone comes to you and offers a billion dollars for eleven people, what do you say?"

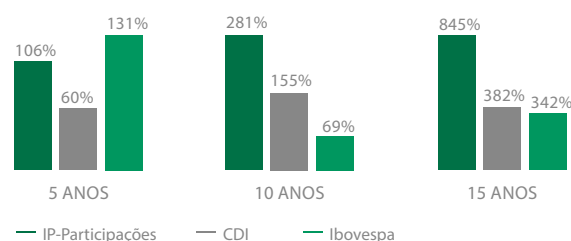
— **Kevin Systrom, co-fundador do Instagram, comprada pelo Facebook em 2012, quando questionado recentemente se não teria sido melhor ficar com sua empresa.**

PERFORMANCE IP-PARTICIPAÇÕES

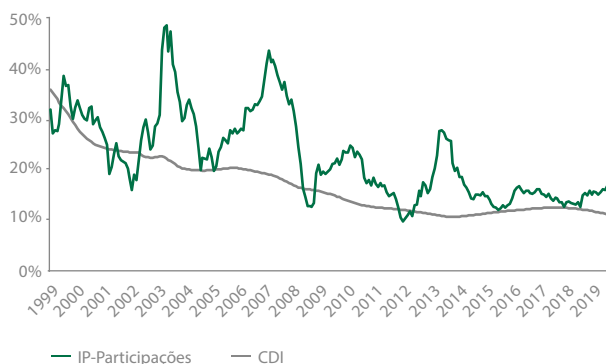
PERFORMANCE DESDE O PLANO REAL (R\$)



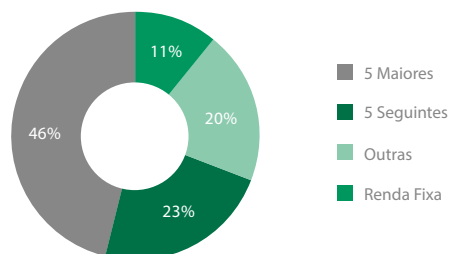
RENTABILIDADE ACUMULADA (R\$)



RETORNOS ANUALIZADOS EM JANELAS DE 5 ANOS (R\$)



CONCENTRAÇÃO DA CARTEIRA



OBJETIVO: Altos retornos absolutos em períodos de 5 anos.

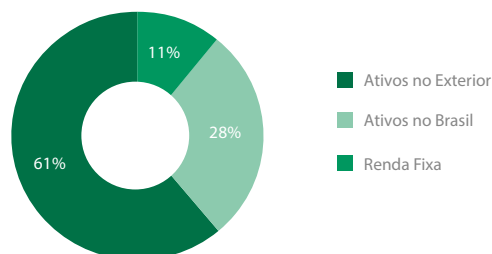
RENTABILIDADE NOS ÚLTIMOS 12 MESES (R\$)

	IP-Participações(%)	Ibovespa ⁽¹⁾ (%)	CDI ⁽¹⁾ (%)
Dezembro 19	3,02	6,85	0,38
Novembro 19	3,02	0,95	0,38
Outubro 19	3,21	2,36	0,48
Setembro 19	0,63	3,57	0,47
Agosto 19	1,40	0,67	0,50
Julho 19	1,46	0,84	0,57
Junho 19	4,09	4,06	0,47
Mai 19	-2,09	0,70	0,54
Abril 19	4,30	0,98	0,52
Março 19	0,93	-0,18	0,47
Fevereiro 19	0,77	-1,86	0,49
Janeiro 19	7,28	10,82	0,54
12 meses	31,51	31,58	5,97

RENTABILIDADES ANUAIS (R\$)

	IP-Participações(%)	Ibovespa ⁽¹⁾ (%)	CDI ⁽¹⁾ (%)
2019	31,51	31,58	5,97
2018	1,90	15,03	6,42
2017	13,81	26,86	9,93
2016	22,02	38,93	14,06
2015	10,83	-13,31	13,23
2014	9,17	-2,91	10,81
2013	7,41	-15,50	8,05
2012	24,52	7,40	8,41
2011	2,81	-18,11	11,59
2010	23,03	1,04	9,74
2009	87,41	82,66	9,90
2008	-40,61	-41,25	12,37
2007	33,72	43,68	11,82
2006	40,12	33,73	15,05
2005	19,00	27,06	19,00
2004	30,00	17,74	16,17
2003	60,62	97,10	23,28
2002	9,01	-17,80	19,09
2001	10,39	-9,79	17,27
2000	12,45	-10,47	17,33
1999	204,39	150,95	25,17
1998	-19,39	-33,35	28,61
1997	-4,21	44,43	24,53
1996	45,32	63,77	27,17
1995	18,79	-0,88	53,12
1994 ⁽²⁾	142,54	58,97	71,04
1993 ⁽²⁾⁽³⁾	50,54	63,92	21,99

COMPOSIÇÃO DA CARTEIRA



(1) Indicadores de mera referência econômica, e não parâmetros objetivos do fundo.

(2) Retornos em períodos que antecederam o R\$ foram calculados em US\$.

(3) Rentabilidade relativa ao início da gestão em 26/02/1993.

Média PL últimos 12 meses (mil): R\$ 347.453 / Média PL 12 meses Master (mil): R\$ 576.847.

O FUNDO

O IP-Participações FIC FIA BDR Nível I (IP-Participações) é um fundo de ações long only que investe tanto em empresas brasileiras quanto estrangeiras, sempre com um horizonte de investimento de longo prazo.

OBJETIVO E ESTRATÉGIA

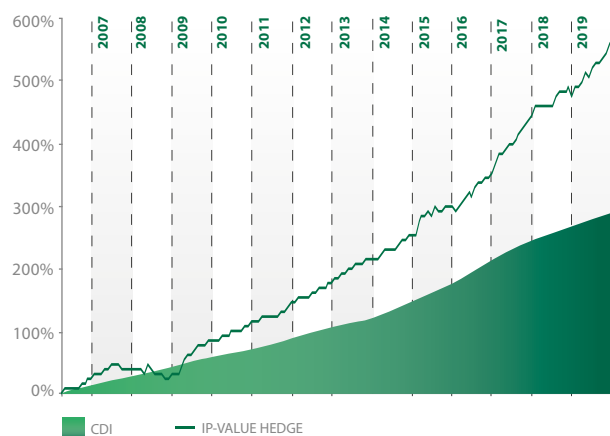
O IP-Participações tem como objetivo proporcionar ganhos absolutos de capital através de uma gestão ativa de investimentos, buscando empresas no Brasil ou no exterior que apresentem combinações interessantes de atributos, tais como: (i) excelentes modelos de negócios, (ii) equipe de gestão competente e ética, (iii) interesses entre management, controladores e acionistas minoritários alinhados e (iv) preços que proporcionem uma boa margem de segurança e permitam ganhos absolutos substanciais em um horizonte de investimento superior a 5 anos. O fundo poderá aplicar em certificados de ações BDRs Nível I de companhias abertas, com sede no exterior, cuja negociação seja admitida na Bovespa. Desta forma, o fundo poderá encontrar-se exposto às oscilações oriundas de variação cambial.

PÚBLICO ALVO

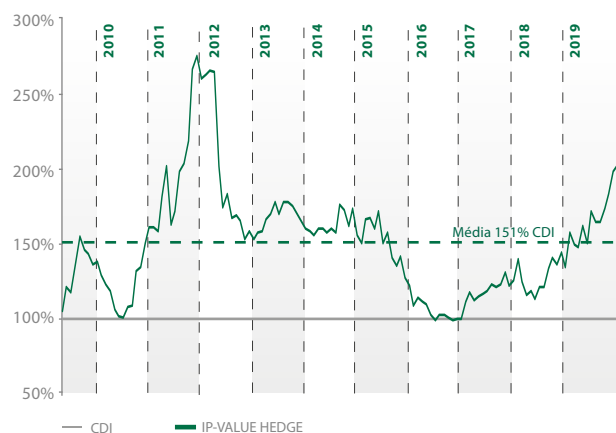
Investidores Qualificados, que visam níveis de rentabilidade no longo prazo, e que entendam os riscos envolvidos nas operações do mercado de ações.

PERFORMANCE IP-VALUE HEDGE

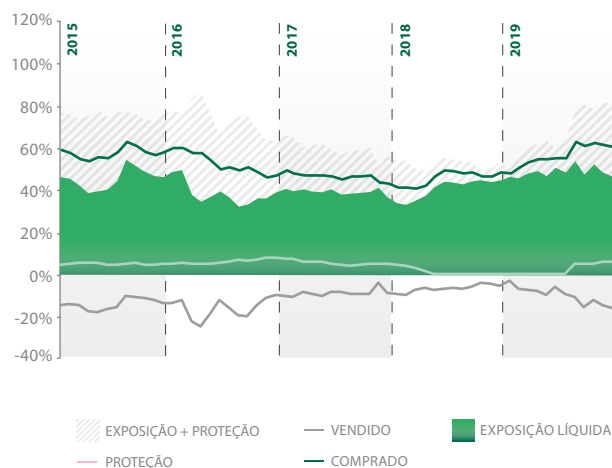
PERFORMANCE



RETORNOS RELATIVOS AO CDI EM JANELAS DE 3 ANOS (R\$)



EXPOSIÇÃO DA CARTEIRA NOS ÚLTIMOS 5 ANOS



OBJETIVO: Retornos substancialmente acima do CDI em períodos de 3 anos.

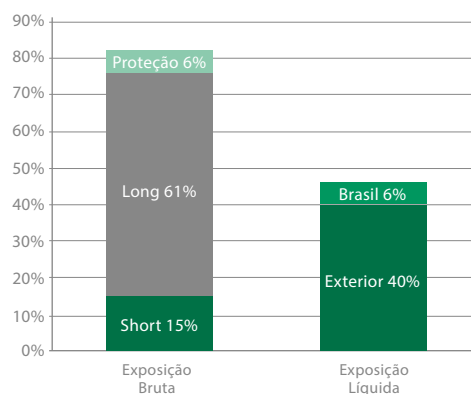
RENTABILIDADE NOS ÚLTIMOS 12 MESES (R\$)

	IP-Value Hedge (%)	CDI (%)	% CDI
Dezembro 19	1,23	0,38	326,86
Novembro 19	2,33	0,38	612,79
Outubro 19	1,52	0,48	315,48
Setembro 19	1,28	0,47	274,34
Agosto 19	0,08	0,50	16,62
Julho 19	0,98	0,57	172,85
Junho 19	3,19	0,47	680,21
Mai 19	-1,80	0,54	-
Abril 19	3,03	0,52	583,87
Março 19	0,63	0,47	134,15
Fevereiro 19	-0,05	0,49	-
Janeiro 19	3,49	0,54	643,15
12 meses	16,97	5,97	284,32

RENTABILIDADES HISTÓRICAS (R\$)

	IP-Value Hedge (%)	CDI (%)	% CDI
2019	16,97	5,97	284,32
2018	5,97	6,42	93,00
2017	19,69	9,93	198,36
2016	14,37	14,06	102,19
2015	12,34	13,23	93,28
2014	11,56	10,81	107,01
2013	14,59	8,05	181,21
2012	14,49	8,41	172,20
2011	13,63	11,59	117,56
2010	15,48	9,74	158,86
2009	44,59	9,90	450,52
2008	-5,81	12,37	-
2007	12,02	11,82	101,67
2006 ⁽¹⁾	19,92	9,98	199,67
Últimos 3 anos	48,36	23,97	201,78
Últimos 5 anos	90,61	60,03	150,94

EXPOSIÇÃO ATUAL POR ESTRATÉGIA E GEOGRAFIA



(1) Rentabilidade relativa ao início da gestão em 13/04/2006. Data do primeiro aporte em 23/10/2003. Média PL últimos 12 meses (mil): R\$ 310.979 / Média PL 12 meses Master (mil): R\$ 836.858.

O FUNDO

O IP-Value Hedge FIC FIA BDR Nível I (IP-Value Hedge) é um fundo de ações long-short que investe tanto em empresas brasileiras como estrangeiras. O fundo tipicamente tem uma exposição líquida comprada.

OBJETIVO E ESTRATÉGIA

O IP-Value Hedge tem como objetivo proporcionar ganhos de capital substancialmente acima do CDI em um horizonte de investimento superior a 3 anos, através de uma gestão ativa, utilizando instrumentos disponíveis tanto no mercado à vista quanto no de derivativos, no Brasil ou no exterior. Para isso o fundo manterá posições compradas em empresas no Brasil ou no exterior que apresentem combinações interessantes de atributos, tais como: (i) excelentes modelos de negócios, (ii) equipe de gestão competente e ética, (iii) interesses entre management, controladores e acionistas minoritários alinhados e (iv) preços que proporcionem uma boa margem de segurança e permitam uma rentabilidade compatível com os objetivos do fundo. O fundo deverá manter posições vendidas em empresas cujas características não atendem aos atributos citados acima. O IP-Value Hedge poderá aplicar em certificados de ações BDRs Nível I de companhias abertas, com sede no exterior, cuja negociação seja admitida na Bovespa. Desta forma, o fundo poderá encontrar-se exposto às oscilações oriundas de variação cambial.

PÚBLICO ALVO

Investidores Qualificados, que visam níveis de rentabilidade no longo prazo, e que entendam os riscos envolvidos nas operações do mercado de ações.

PRINCIPAIS CARACTERÍSTICAS DOS FUNDOS

	IP-PARTICIPAÇÕES FIC FIA BDR Nível I	IP-VALUE HEDGE FIC FIA BDR Nível I
Aplicação mínima	R\$ 100.000,00	R\$ 100.000,00
Aplicação máxima inicial	Nenhum	Nenhum
Valor mínimo para movimentação	R\$ 20.000,00	R\$ 20.000,00
Saldo mínimo de permanência	R\$ 100.000,00	R\$ 100.000,00
Prazo de carência	Nenhum	Nenhum
Horário limite para movimentação	14:00 h	14:00 h
Conta do fundo (para TED)	BNY Mellon Banco S.A. - 017 Ag. 001 / Cc. 1355-2 IP-Participações FIC FIA BDR Nível I CNPJ 29.544.764/0001-20	BNY Mellon Banco S.A. - 017 Ag. 001 / Cc. 1443-5 IP-Value Hedge FIC FIA BDR Nível I CNPJ 05.936.530/0001-60
Conversão de cotas na aplicação	D + 1 da disponibilidade dos recursos.	D + 1 da disponibilidade dos recursos.
Resgate	• Solicitação do resgate: diária. • Pagamento do resgate: D + 2 do dia de conversão de cotas. • Conversão de cotas: 60º dia corrido contado da data do pedido de resgate.	• Solicitação do resgate: diária. • Pagamento do resgate: D + 2 do dia de conversão de cotas. • Conversão de cotas: 30º dia corrido contado da data do pedido de resgate.
Taxa de administração	• 2% aa sobre o patrimônio líquido do Fundo. • Provisionada diariamente e paga mensalmente.	• 2% aa sobre o patrimônio líquido do Fundo. • Provisionada diariamente e paga mensalmente.
Taxa de performance	• 20% sobre o ganho que exceder o IPCA+IMA-B yield(*). Com marca d'água. • Provisionada diariamente e paga semestralmente. (*) Ver detalhes no regulamento do fundo.	• 20% sobre o ganho que exceder o CDI. Com marca d'água. • Provisionada diariamente e paga semestralmente.
Tributação	• IR de 15% sobre os ganhos nominais, incidente apenas no resgate.	• IR de 15% sobre os ganhos nominais, incidente apenas no resgate.
Categoria ANBIMA	Ações Livre.	Ações Livre.

INFORMAÇÕES COMPLEMENTARES

	IP-PARTICIPAÇÕES FIC FIA BDR Nível I	IP-VALUE HEDGE FIC FIA BDR Nível I
Gestor e Distribuidor	Investidor Profissional Gestão de Recursos Ltda. Tel: 21 2104.0506 / Fax: 21 2104.0561 www.ip-capitalpartners.com faleconosco@ip-capitalpartners.com	Investidor Profissional Gestão de Recursos Ltda. Tel: 21 2104.0506 / Fax: 21 2104.0561 www.ip-capitalpartners.com faleconosco@ip-capitalpartners.com
Administrador	BNY Mellon Serviços Financeiros DTVM S/A CNPJ: 02.201.501/0001-61 Av. Presidente Wilson, 231 - 11º andar Rio de Janeiro, RJ - CEP 20030-905 www.bnymellon.com.br/sf Serviço de Atendimento ao Cliente (SAC): 21 3974.4600 Ouvidoria: 0800 725.3219	BNY Mellon Serviços Financeiros DTVM S/A CNPJ: 02.201.501/0001-61 Av. Presidente Wilson, 231 - 11º andar Rio de Janeiro, RJ - CEP 20030-905 www.bnymellon.com.br/sf Serviço de Atendimento ao Cliente (SAC): 21 3974.4600 Ouvidoria: 0800 725.3219
Custodiante	BNY Mellon Banco S.A.	BNY Mellon Banco S.A.
Auditor	Deloitte	Deloitte



IP-CAPITAL PARTNERS.COM

RUA DIAS FERREIRA
190 - 702 . LEBLON
RIO DE JANEIRO . RJ - BRASIL
CEP 22431.050