



**MOGNO CAPITAL INVESTIMENTOS LTDA.**

**POLÍTICA DE SUITABILITY**

**JULHO/2020**

## 1. OBJETIVO E RESPONSABILIDADES

1.1. Esta Política de verificação da adequação dos produtos, serviços e operações ao perfil dos clientes (*suitability*) ("Política de Suitability") da **MOGNO CAPITAL INVESTIMENTOS LTDA.** ("MOGNO") visa a atender às exigências (i) da Instrução da Comissão de Valores Mobiliários ("CVM") nº 539, de 13 de novembro de 2013, conforme alterada ("Instrução CVM 539/13"), (ii) da Instrução CVM nº 558, de 26 de março de 2015 ("Instrução CVM 558/15"), (iii) do Código ANBIMA de Regulação e Melhores Práticas para Administração de Recursos de Terceiros ("Código Anbima de ART"), (iv) do Código ANBIMA de Regulação e Melhores Práticas para Distribuição de Produtos de Investimento ("Código Anbima de Distribuição"), e (v) das Diretrizes e Deliberações ANBIMA de Distribuição de Produtos de Investimento ("Diretrizes Anbima").

1.2. Todos aqueles que possuem cargo, função, posição, relação societária, empregatícia, comercial, profissional, contratual ou de confiança na MOGNO ("Colaboradores") e atuam na atividade de distribuição de cotas de fundos de investimento geridos pela própria MOGNO ("Fundos"), conforme permitido pela Instrução CVM 558/15, deverão observar a presente Política de *Suitability*, a qual estabelece procedimentos formais que possibilitam verificar a adequação do investimento realizado pelos clientes ou potenciais clientes da MOGNO ("Clientes"), previamente ao início do relacionamento, ao perfil de risco a ele atribuído, levando-se em consideração sua situação financeira, sua experiência em matéria de investimentos aos riscos relacionados ao investimento, grau de tolerância à volatilidade e riscos e os objetivos visados.

1.3. As regras definidas nesta Política de *Suitability* são aplicáveis a todos os Clientes, bem como aos Colaboradores, observadas as dispensas constantes do Capítulo 5 desta Política de *Suitability*, e são aplicáveis à distribuição de cotas dos Fundos realizadas mediante contato pessoal ou com o uso de qualquer meio de comunicação, seja sob forma oral ou escrita, por meio físico, correio eletrônico (e-mail) ou pela rede mundial de computadores (internet).

1.3.1. É dever de cada Colaborador envolvido nas atividades de distribuição divulgar aos Clientes informações claras e inequívocas acerca dos riscos e consequências que poderão advir do investimento nos Fundos.

1.4. A presente Política de *Suitability* é adotada em relação ao Cliente titular da aplicação, não havendo qualquer tipo de análise de adequação ao perfil de investimentos do co-titular.

1.5. O Sr. **Thiago Galeno Picanço**, brasileiro, solteiro, nascido em 01 de julho de 1991, engenheiro, portador da Cédula de Identidade RG nº 41.691.76 (SSP/PA), inscrito no CPF/ME sob o nº 867.170.572-20, indicado nos documentos societários da MOGNO como

administrador, será o responsável perante a CVM pelo cumprimento das normas estabelecidas na Instrução CVM 539/13 e nesta Política (“Diretor de Suitability”), atividade esta que poderá ser desempenhada pelo próprio Diretor de *Suitability* e/ou por Colaboradores integrantes da equipe de distribuição (“Equipe de Distribuição”), bem como pelo treinamento dos Colaboradores envolvidos na atividade de distribuição de cotas dos Fundos, nos termos do Capítulo 5 deste Manual.

1.5.1. A substituição do Diretor de *Suitability* deverá ser informada à CVM no prazo de 7 (sete) dias úteis ou em prazo diverso que venha a ser estabelecido na regulamentação em vigor aplicável ao caso.

1.6. Não obstante a responsabilidade do Diretor de *Suitability*, caberá aos órgãos da administração da MOGNO aprovar as regras e procedimentos de que trata a presente Política de *Suitability*.

1.7. O Diretor de *Suitability* deve encaminhar aos órgãos da administração da MOGNO, até o último dia útil dos meses de janeiro e julho, relatório relativo ao semestre encerrado no mês imediatamente anterior à data de entrega contendo:

- (i) avaliação do cumprimento pela MOGNO das regras, procedimentos e controles internos definidos nesta Política; e
- (ii) as recomendações a respeito de eventuais deficiências, com o estabelecimento de cronogramas de saneamento.

1.8. Caberá aos órgãos da administração da GESTORA:

- (i) aprovar as regras e procedimentos escritos, bem como controles internos passíveis de verificação, que permitam o pleno cumprimento do dever de verificação da adequação dos investimentos ao perfil do Cliente; e
- (ii) supervisionar o cumprimento e a efetividade dos procedimentos e controles internos.

1.9. Além do relatório descrito no item acima, o Diretor de *Suitability* deverá elaborar laudo descritivo que será enviado anualmente à Associação Brasileira das Entidades dos Mercados Financeiro e de Capitais (“ANBIMA”), até o último dia útil de março, com informações referentes ao ano civil anterior, devendo conter, no mínimo, as seguintes:

- (i) Descrição dos controles e testes executados e dos resultados obtidos pela MOGNO em tais testes, para acompanhamento desta Política de *Suitability*;

- (ii) Indicação, com base na metodologia do total de investidores que realizaram aplicações no ano de referência do laudo, indicando a quantidade de investidores que realizaram investimentos:
  - a. Não adequados ao seu perfil e, destes quantos possuem a declaração expressa de inadequação de investimentos;
  - b. Com o perfil desatualizado e, destes quantos possuem a declaração expressa de desatualização do perfil; e
  - c. Sem possuir um perfil de investimento identificado e, destes quantos possuem a declaração expressa de ausência de perfil.
  
- (iii) Indicação, com base nos investidores com saldo em investimentos ou posição ativa em 31 de dezembro, da quantidade de:
  - a. Investidores sem perfil identificado;
  - b. Investidores com perfil identificado, devendo segregá-la em:
    - i. Investidores com carteira enquadrada; e
    - ii. Investidores com carteira desenquadrada;
    - iii. Investidores com perfil desatualizado
  
- (iv) Plano de ação para o tratamento de eventuais divergências identificadas; e
- (v) Ocorrência de alterações nesta Política de *Suitability* no período analisado (sendo necessário o envio da nova política de *suitability*).

1.9.1. O laudo descritivo deve ser elaborado no formato de relatório e revisado pelo Diretor de Compliance, conforme definido no Manual de Compliance da MOGNO, apresentando o texto de conclusão com avaliação qualitativa sobre os controles internos implantados pela MOGNO para verificação do processo de *suitability*.

## **2. ROTINAS E PROCEDIMENTOS**

2.1. Para definição do objetivo do Cliente, a MOGNO deve considerar, no mínimo, as seguintes informações:

- (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.

2.2. Para definição da situação financeira do cliente, a MOGNO deve considerar, no mínimo, as seguintes informações:

- (i) O valor das receitas regulares declaradas pelo Cliente;
- (ii) O valor e os ativos que compõem o patrimônio do Cliente; e

- (iii) A necessidade futura de recursos declarada pelo Cliente.

2.3. Para definição do conhecimento do Cliente, excetuado o Cliente pessoa jurídica, a MOGNO deve considerar, no mínimo, as seguintes informações:

- (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; e
- (iii) A formação acadêmica e a experiência profissional do Cliente, exceto quando o Cliente for pessoa jurídica.

2.4. Neste sentido, antes do primeiro investimento, o Cliente preencherá um Questionário de *Suitability* (“Questionário”), na forma do Anexo I à presente Política de *Suitability*, que abrange as informações descritas nos itens acima.

2.5. A Equipe de Distribuição será responsável pela coleta de informações dos Clientes e obtenção do Questionário devidamente preenchido, conforme definido nesta Política de *Suitability*, com base no qual será elaborado relatório de *suitability* sobre cada Cliente.

2.6. Com base no relatório da Equipe de Distribuição será, então, definido um perfil para o Cliente (“Perfil do Cliente”) através de um sistema de pontuação baseado nas respostas obtidas no Questionário, sendo estes alocados em 4 níveis de risco – Conservador, Balanceado, Crescimento ou Agressivo.

2.7. Nas Seções A e B do Questionário, o Cliente responderá uma série de questões, as quais são atribuídas pontuações conforme abaixo:

#### Seção A

**A.1.** Conhecimento dos instrumentos e produtos de investimentos:

Classe	Profundo	Ótimo	Bom	Básico
Renda Fixa - BR	3	2	1	0
Renda Variável - BR	3	2	1	0
Multimercado - BR	4	3	1	0
Derivativos - BR	7	5	3	0
Renda Fixa - Global	7	5	3	0

Renda Variável - Global	7	5	3	0
<i>Hedge Funds</i>	8	6	4	0
Derivativos - Global	8	6	4	0
<i>Private Equity</i>	8	6	4	0
<i>Structured Notes</i>	8	6	4	0
Investimentos Alternativos	9	7	5	0

**A.2.** Operações já realizadas:

<b>Operação</b>	<b>Pontos</b>
Nunca realizei operações no mercado	0
Renda Fixa - BR	1
Renda Variável - BR	2
Multimercado - BR	3
Derivativos - BR	4
Renda Fixa - Global	5
Renda Variável - Global	6
<i>Hedge Funds</i>	7
Derivativos - Global	8
<i>Private Equity</i>	9
<i>Structured Notes</i>	10
Investimentos Alternativos	11

**A.3.** Distribuição Percentual dos Ativos:

<b>Ativo</b>	<b>Pontos</b>	<b>Ativo</b>	<b>Pontos</b>
No Brasil		No Exterior	
Imóveis	3	Imóveis	6
Obras de Arte	3	Obras de Arte	3
Participações Societárias	3	Participações Societárias	3
Veículos:	1	Veículos	2
Renda Fixa	1	Renda Fixa	2
Fundos Multimercado	3	Hedge Funds	6
Renda Variável	3	Renda Variável	6

Seção B

Questão	a.	b.	c.	d.
1	1	2	3	4
2	1	2	3	4
3	1	2	3	4
4	1	2	3	4
5	1	2	3	4
6	1	2	3	4
7	1	2	3	4
8	1	2	3	4
9	1	2	3	4
10	1	2	3	4
11	1	2	3	4
12	1	2	3	4
13	1	2	3	4
14	1	2	3	4
15	1	2	3	4
16	1	2	3	4
17	1	2	3	4
<b>Total</b>	<b>17</b>	<b>34</b>	<b>51</b>	<b>68</b>

2.8. Posteriormente, é feito o cálculo do Perfil do Cliente, conforme destacado abaixo:

Perfil	De	Até
<b>Conservador</b>	17	51
<b>Balanceado</b>	52	101
<b>Crescimento</b>	102	147
<b>Agressivo</b>	148	251

2.9. Os perfis de risco mais elevados compreendem investimentos em ativos de níveis de risco mais baixos. Ou seja, o perfil “Agressivo” compreende investimentos em ativos Agressivo, Moderado e Conservador. O perfil “Moderado” compreende investimentos em ativos de nível de risco Moderado e Conservador.

2.10. A seguir estão definidos os 4 (quatro) perfis de investimentos adotados pela MOGNO, classificados de acordo com as categorias de valores mobiliários pertinentes.

#### **I. CONSERVADOR**

O Perfil do Cliente classificado como “Conservador” possui a segurança como referência para as suas aplicações, assumindo os menores riscos possíveis. Em razão da sua baixa tolerância ao risco, mantém em sua carteira percentual reduzido de produtos de renda variável, dando preferência aos produtos de renda fixa. Possui como objetivo a preservação de seu patrimônio. Realizam investimentos sólidos e que buscam retorno a longo prazo.

#### **II. BALANCEADO**

Para o Perfil do Cliente classificado como “Balanceado”, a segurança é importante, mas ele busca retornos maiores, aceitando, portanto, assumir algum risco. Aceita que parte de seu patrimônio seja alocado em renda variável e o restante em aplicações mais estáveis. Além disso, preza pela busca de ganhos no médio e longo prazo.

#### **III. CRESCIMENTO**

O Perfil do Cliente classificado como “Crescimento” suporta riscos elevados na busca de resultados melhores. Ele tem ciência que pode perder parte ou totalidade dos recursos investidos e, mesmo assim, opta por investimentos arriscados para obter ganhos acima da média.

Tende a buscar ganhos rápidos e pontuais no curto prazo, ciente de que, em períodos mais curtos, os ativos podem não apresentar uma tendência clara, sendo suscetíveis a bruscas e inesperadas oscilações de preço, o que resulta em um risco mais elevado da operação.

#### **IV. AGRESSIVO**

O Perfil do Cliente classificado como “Agressivo” está associado a Clientes que possuem total conhecimento e amplo domínio do mercado de capitais. O Cliente com perfil Agressivo busca retornos muito expressivos no curto prazo, suportando quaisquer riscos. Tal modalidade de investidor pode realizar operações “alavancadas”, ciente das chances de perda não só dos recursos investidos na operação, como porventura outros que tenham sido alocados em outros investimentos.

2.11. Compara-se, então, o Perfil do Cliente com os investimentos por ele pretendidos.



2.12. É vedado à MOGNO distribuir cotas dos Fundos quando:

- (i) o perfil do Cliente não seja adequado aos Fundos distribuídos;
- (ii) não sejam obtidas as informações que permitam a identificação do perfil do Cliente; ou
- (iii) as informações relativas ao perfil do Cliente não estejam atualizadas, conforme definido nesta Política de *Suitability*.

2.13. Caso os investimentos pretendidos estejam em desacordo com o perfil definido, o Cliente deve ser alertado por representante da Equipe de Distribuição, que deverá propor uma alocação alternativa para o Cliente que se enquadre dentro de seu perfil de risco. Caso, mesmo após o alerta, o Cliente decida ordenar o investimento que o desenquadra de seu perfil de risco, o Cliente deverá assinar o Termo de Ciência de Desenquadramento do Investimento ao Perfil do Cliente, ratificando sua ciência, consciência e intenção de possuir ativos mais agressivos do que indicado como adequado para o seu perfil, nos termos do Anexo II à presente.

2.14. Da mesma forma, caso o Cliente se recuse a preencher o Questionário ou não forneça informações suficientes para traçar seu Perfil de Cliente, será classificado como “sem perfil” e alertado por representante da Equipe de Distribuição sobre tal situação. Caso, mesmo após o alerta, o Cliente decida ordenar o investimento, o Cliente deverá assinar o Termo de Recusa do Questionário de *Suitability*, antes do primeiro investimento e de cada aplicação, nos termos do Anexo III à presente.

2.15. As comunicações da Equipe de Distribuição com os Clientes, inclusive para divulgação do perfil do Cliente, solicitação da atualização de seu perfil ou, ainda, assinatura de novo Termo de Ciência de Desenquadramento do Investimento ao Perfil do Investidor ou do Termo de Recusa do Questionário de *Suitability*, serão realizadas por meio eletrônico, no e-mail fornecido pelo Cliente quando do preenchimento de seu cadastro junto à MOGNO.

2.16. O Questionário será validado por meio da assinatura do Cliente no documento físico, o qual poderá ser encaminhado pelo Cliente por meio físico ou eletrônico.

2.17. O Questionário será atualizado, no mínimo, a cada 24 (vinte e quatro) meses, com objetivo de manter atualizado o perfil do Cliente, utilizando-se, para tanto, os mesmos critérios de classificação do perfil do Cliente descritos nesta Política.

2.17.1. Diante disso, sempre que for traçado o Perfil do Cliente, a GESTORA inserirá em seu sistema de controle interno um alerta para quando deverá ocorrer a próxima atualização, que

deverá ser acionado com no mínimo 2 (dois) meses de antecedência do prazo limite de 24 (vinte e quatro) meses.

2.17.2. A fim de que seja verificado periodicamente o eventual desenquadramento, a Equipe de Distribuição analisará, no momento de atualização do Questionário nos termos do item 2.17 acima, eventuais inconsistências entre o perfil do Cliente versus os seus respectivos investimentos nos Fundos e, caso haja qualquer inconsistência, o Cliente deverá ser informado para providências nos termos do item 2.15.

2.18. Todos os Colaboradores que participem da distribuição dos Fundos receberão treinamento específico, nos termos do Capítulo 5 deste Manual.

### **3. CLASSIFICAÇÃO DOS FUNDOS**

3.1. A MOGNO classificou os Fundos sob sua gestão e distribuídos aos Clientes considerando os seguintes aspectos: (i) os riscos associados aos Fundos e seus respectivos ativos subjacentes; (ii) o perfil dos Fundos e dos seus respectivos prestadores de serviços a eles associados; (iii) a existência ou não de garantias nas operações realizadas pelos Fundos; e (iv) os prazos de carência para resgate nos Fundos.

3.2. Após esse processo, cada Fundo objeto de distribuição pela MOGNO foi classificado em uma faixa de risco, de acordo com as classificações descritas no Capítulo 2 desta Política de *Suitability*, ou seja:

#### **I. CONSERVADOR**

Fundos de baixo risco, que invistam ou estejam atrelados exclusivamente a ativos de renda fixa, necessariamente com garantia soberana, e de emissão de instituições de primeira linha. Os Fundos devem ter percentual mínimo de alocação de 50% (cinquenta por cento) em ativos com juros pós-fixados. Os Fundos não podem ter carência e tampouco prazo de resgate superior a 15 dias. Os Fundos não admitem uso de qualquer tipo de derivativo, não apresentam grande volatilidade e buscam retorno a longo prazo. Os Fundos poderão pagar os investidores apenas em moeda corrente (e não em ativos investidos). Os prestadores de serviço deste tipo de Fundos devem ser de primeira linha.

#### **II. BALANCEADO**

Fundos que buscam retornos maiores se comparados aos classificados como “Conservadores”, que invistam ou estejam atrelados exclusivamente a ativos de

renda fixa, com garantia soberana ou privada, e de emissão de instituições de primeira linha. Os Fundos devem ter no mínimo 50% (cinquenta por cento) de alocação em ativos com garantia soberana. Deve, ainda, ter um percentual mínimo de alocação de 25% (vinte e cinco por cento) em ativos com juros pós-fixados. Os Fundos admitem até 10% (dez por cento) de alocação em ações *blue-chip* (assim entendidas como aquelas de grande valor de mercado, alta qualidade e alta liquidez) negociadas em mercado de bolsa de valores. Os Fundos não podem ter carência e tampouco prazo de resgate superior a 30 (trinta) dias. este tipo de produto admite uso de derivativos somente para fins de *hedge*. Os Fundos poderão pagar seus investidores apenas em moeda corrente (e não em ativos investidos). Os prestadores de serviço deste tipo de produto devem ser de primeira linha.

### **III. CRESCIMENTO**

Fundos que invistam ou estejam atrelados a qualquer ativo de renda fixa, com garantia soberana ou privada, e de emissão de instituições de primeira ou segunda linha. Além disso, estes Fundos não requerem alocação mínima em ativos atrelados a renda fixa. Os Fundos admitem alocação em ações negociadas no mercado de bolsa de valores, podendo chegar a 100% (cem por cento) de sua carteira. Os Fundos não podem ter carência e tampouco prazo de resgate superior a 60 (sessenta dias). Os Fundos admitem derivativos somente para fins de *hedge*. Além disso, além de moeda corrente, os Fundos poderão admitir o pagamento do resgate aos investidores em ativos investidos. Os prestadores de serviço deste tipo de produto podem ser de primeira ou segunda linha.

### **IV. AGRESSIVO**

Fundos que invistam ou estejam atrelados a qualquer ativo de renda fixa, com garantia soberana ou privada, e de emissão de instituições de primeira ou segunda linha. Além disso, estes Fundos não requerem alocação mínima em ativos atrelados a renda fixa. Os Fundos admitem investimento em dívida externa e moedas. Os Fundos poderão admitir também a alocação em participações societárias de empresas brasileiras ou não, abertas ou fechadas, podendo tal investimento chegar a 100% (cem por cento) da carteira do produto. Estes Fundos podem possuir carência e prazo longo de resgate ou, ainda, possibilidade de resgate apenas ao final de prazo de duração (condomínio fechado). Os Fundos poderão admitir uso de derivativos para fins *hedge*, especulação ou alavancagem. Ademais, além de moeda corrente, os Fundos poderão admitir o pagamento do resgate aos investidores em ativos investidos. Os prestadores de serviço deste tipo de produto podem ser de primeira ou segunda linha.

3.3 Fundos Complexos: O investimento em instrumentos financeiros complexos exige maiores conhecimentos por parte do Cliente, por apresentarem riscos maiores e/ou diversos em comparação com Fundos tradicionais, bem como dificuldade em se determinar seu valor, inclusive em razão de sua baixa liquidez.

3.3.1. Neste sentido, nos termos das Diretrizes Anbima, a MOGNO deve observar que são considerados Produtos Complexos os produtos que possuam, cumulativamente, pelo menos 3 (três) das características indicadas a seguir: (a) ausência de liquidez, barreiras complexas ou elevados encargos para saída; (b) derivativos intrínsecos ao Fundo; (c) 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 (d) metodologia de precificação específica que dificulte a avaliação do preço pelo investido.

3.3.2. Dessa forma, a MOGNO considera a necessidade de maior experiência e conhecimento do Cliente, maior tolerância ao risco e às oscilações do mercado e dos instrumentos financeiros, bem como uma maior tolerância aos prazos de investimento.

3.3.3. Os Fundos caracterizados como “complexos” apresentam as seguintes características:

- a) Metodologia de precificação específica que dificulte a avaliação do preço pelo cliente;
- b) Índices de referência distintos dos benchmarks usuais do mercado ou que representam combinações de índices em diferentes proporções na cesta;
- c) Proteção de capital e/ou garantias condicionadas, ou seja, que possam ser perdidas em função da ocorrência de determinados eventos;
- d) Eventos de conversibilidade entre ativos de diferentes naturezas;
- e) Garantias diferenciadas ou subordinação.

3.3.4. A MOGNO sempre que considerar a distribuição de cotas de Fundos classificados como “complexos” determinará o público-alvo permitido para a alocação, ou seja, considerará o Perfil do Cliente para tanto. Neste caso, a MOGNO estabeleceu a regra de distribuir tal Fundo, conforme o caso, somente para Clientes de perfil “Agressivo”.

3.3.5. Na distribuição de Fundos classificados como “complexos”, os materiais de marketing dos Fundos, e a Equipe de Distribuição no desempenho de suas atividades, deverão ser claros quanto à informação sobre a estrutura desses Fundos em comparação com a de Fundos tradicionais, alertando para os riscos envolvidos.

3.3.6. Além disso, quando aplicável, será dado destaque no site da MOGNO com relação à classificação de determinados Fundos como “complexos”.

3.4. A MOGNO deverá realizar nova análise e classificação das categorias dos Fundos em intervalos não superiores a 24 (vinte e quatro) meses.

3.5. Em relação ao perfil dos prestadores de serviços dos Fundos, a MOGNO ressalta que, independente da classificação descrita acima, os Fundos contam apenas com prestadores de serviços com *know how* necessário para o adequado desempenho de suas atividades.

3.6. A lista de Fundos e suas informações constam do endereço eletrônico da MOGNO, qual seja: [www.mogno.capital](http://www.mogno.capital)

#### **4. DISPENSAS**

4.1. A obrigatoriedade de verificar a adequação do Fundo distribuído ao Cliente pela MOGNO não se aplica quando:

- (i) o Cliente for investidor qualificado, nos termos da Instrução CVM 539/13, com exceção das pessoas naturais mencionadas no inciso IV<sup>1</sup> do art. 9º-A e nos incisos II<sup>2</sup> e III<sup>3</sup> do art. 9º-B, da referida Instrução;
- (ii) o Cliente for pessoa jurídica de direito público; ou
- (iii) o Cliente tiver sua carteira de valores mobiliários administrada discricionariamente por administrador de carteira de valores mobiliários autorizado pela CVM.

#### **5. TREINAMENTO DE COLABORADORES E ATUALIZAÇÃO DA POLÍTICA DE SUITABILITY**

5.1. Ao ingressarem na MOGNO, os Colaboradores que participarem da distribuição de cotas dos Fundos receberão treinamento sobre as informações técnicas dos Fundos e sobre as políticas e regras descritas na presente Política de *Suitability*, notadamente em relação à regulamentação aplicável à distribuição e à verificação de informações e documentos de Clientes para fins de definição do seu perfil de risco.

---

<sup>1</sup> “IV – pessoas naturais ou jurídicas que possuam investimentos financeiros em valor superior a R\$ 10.000.000,00 (dez milhões de reais) e que, adicionalmente, atestem por escrito sua condição de investidor profissional mediante termo próprio, de acordo com o Anexo 9-A;”

<sup>2</sup> “II – pessoas naturais ou jurídicas que possuam investimentos financeiros em valor superior a R\$ 1.000.000,00 (um milhão de reais) e que, adicionalmente, atestem por escrito sua condição de investidor qualificado mediante termo próprio, de acordo com o Anexo 9-B;”

<sup>3</sup> “III – as pessoas naturais que tenham sido aprovadas em exames de qualificação técnica ou possuam certificações aprovadas pela CVM como requisitos para o registro de agentes autônomos de investimento, administradores de carteira, analistas e consultores de valores mobiliários, em relação a seus recursos próprios;”

5.2. Além do treinamento inicial, a MOGNO também realizará treinamentos anuais dos Colaboradores envolvidos com o objetivo de fazer com que tais profissionais estejam sempre atualizados, estando todos obrigados a participar de tais programas de reciclagem.

5.3. Será de responsabilidade do Diretor de Distribuição, conforme definido no Manual Operacional de Distribuição da MOGNO, a realização do treinamento quanto às informações técnicas dos Fundos.

5.4. Será de responsabilidade do Diretor de *Suitability* a realização do treinamento quanto às rotinas e procedimentos definidos nesta Política de *Suitability*.

5.5. A MOGNO poderá contratar prestadores de serviço especializados para a realização dos treinamentos aqui descritos, bem como recomendar ou subsidiar, quando necessário, a determinados Colaboradores a realização de cursos específicos fornecidos por instituições de renome neste mercado de atuação.

5.6. A presente Política de *Suitability* deverá ser revista no mínimo anualmente, levando-se em consideração, dentre outras questões, mudanças regulatórias ou eventuais deficiências encontradas. Esta Política de *Suitability* poderá ser também revista a qualquer momento, sempre que o Diretor de *Suitability* entender necessário.

## 6. CONSIDERAÇÕES GERAIS

6.1. O preenchimento do Questionário que posteriormente gera o Perfil do Cliente é de inteira responsabilidade do Cliente, não cabendo qualquer análise subjetiva por parte da MOGNO.

6.2. Esta Política de *Suitability* ou o Questionário não constituem garantia de satisfação do Cliente e não garante que os ativos investidos atinjam o objetivo de risco e rentabilidade do Cliente.

6.2.1. O Cliente deverá declarar ciência de que os investimentos de sua carteira de investimentos, por sua própria natureza, estarão sempre sujeitos a diversas modalidades de risco. Desta forma, a MOGNO não poderá, em qualquer hipótese, ser responsabilizada por eventual depreciação dos ativos integrantes da carteira de investimentos do Cliente, incluindo os fundos de investimento investidos, que impliquem na perda parcial, total ou superior aos recursos investidos pelo Cliente, exceto nos casos em que se verificar a atuação dolosa ou culposa da MOGNO na realização de suas atribuições definidas em contrato a ser firmado ou na regulamentação em vigor.

6.3. O Perfil do Cliente é estabelecido de acordo com critérios próprios da MOGNO, não cabendo comparação ou equivalência com os perfis de investimento de outras instituições.

6.4. A MOGNO deve manter, pelo prazo mínimo de 5 (cinco) anos contados da última operação realizada pelo Cliente, ou por prazo superior por determinação expressa da CVM, em caso de processo administrativo, todos os documentos e declarações exigidas nesta Política de *Suitability*. Os documentos e declarações referidos acima podem ser guardados em meio físico ou eletrônico, admitindo-se a substituição de documentos pelas respectivas imagens digitalizadas.

**7. HISTÓRICO DAS ATUALIZAÇÕES DA POLÍTICA DE *SUITABILITY***

<b>Histórico das atualizações desta Política de <i>Suitability</i></b>		
<b>Data</b>	<b>Versão</b>	<b>Responsáveis</b>
29/06/2016	1ª	Diretor de <i>Suitability</i> e Diretor de Compliance
25/11/2016	2ª	Diretor de <i>Suitability</i> e Diretor de Compliance
07/02/2018	3ª	Diretor de <i>Suitability</i> e Diretor de Compliance
16/11/2018	4ª	Diretor de <i>Suitability</i> e Diretor de Compliance
02/01/2019	5ª	Diretor de <i>Suitability</i> e Diretor de Compliance
14/06/2019	6ª	Diretor de <i>Suitability</i> e Diretor de Compliance
31/03/2020	7ª	Diretor de <i>Suitability</i> e Diretor de Compliance
08/07/2020	Atual	Diretor de <i>Suitability</i> e Diretor de Compliance



## ANEXO I

### QUESTIONÁRIO DE SUITABILITY ("Questionário")

Os produtos financeiros estão cada vez mais complexos e sofisticados, e os investidores a cada dia têm acesso a produtos com diferentes características, políticas de investimento e composição de carteira. A partir daí o desafio para o investidor é selecionar o produto mais apropriado ao seu objetivo e perfil de risco.

O *Suitability*, procedimento instituído pela ANBIMA e pela CVM, estabelecem que todas as instituições distribuidoras de fundos de investimento adotem procedimentos para verificar a adequação de seus Fundos recomendados ao perfil de seus clientes.

Dessa forma, para auxiliar o Cliente na tarefa de selecionar o produto adequado ao seu perfil de risco e objetivos, as instituições distribuidoras instituíram a análise de perfil do investidor (*Suitability*). Através de um questionário específico, que envolve aspectos como idade, horizonte de aplicação, finalidade e tolerância ao risco, busca-se avaliar o perfil de risco e oferecer Fundos que melhor atendam aos objetivos de retorno do cliente, o qual deverá ser renovado bianualmente.

O perfil do investidor deve considerar o momento de vida em que o cliente está. A tolerância ao risco e os objetivos podem mudar ao longo do tempo. Por isso, diante de um novo investimento é importante verificar se a posição do portfólio está de acordo com os objetivos e planos para o futuro. É importante que o cliente avalie periodicamente seu perfil de investidor para, se for o caso, rever a adequação de seus investimentos.

Neste sentido, antes do primeiro investimento, o Cliente preencherá o Questionário abaixo, que abrange as informações descritas acima e na Política de *Suitability*.

Com base no Questionário e no relatório da Equipe de Distribuição será, então, definido o Perfil do Cliente através de um sistema de pontuação baseado nas respostas obtidas no Questionário, sendo estes alocados em 4 níveis de risco – Conservador, Balanceado, Crescimento ou Agressivo.

#### **A - Preencher o questionário abaixo para fins de identificação e conhecimento de perfil:**

NOME: \_\_\_\_\_

ENDEREÇO: \_\_\_\_\_

**EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL** – Descreva brevemente sua experiência profissional:

---



---



---



---



---

**FORMAÇÃO ACADÊMICA** - Descreva brevemente sua formação acadêmica:

---



---



---



---



---

**CONHECIMENTO DOS INSTRUMENTOS E PRODUTOS DE INVESTIMENTOS** - Assinale com “X” o campo correspondente ao seu conhecimento em relação a cada uma das classes de ativos:

CLASSE	PROFUNDO	ÓTIMO	BOM	BÁSICO
Renda Fixa - BR				
Renda Variável - BR				
Multi Mercado - BR				
Derivativos - BR				
Renda Fixa - Global				
Renda Variável - Global				
Hedge Funds				
Derivativos - Global				
Private Equity				
Structured Notes				
Investimentos Alternativos				

**OPERAÇÕES JÁ REALIZADAS** - Identifique as principais operações já realizadas:

NATUREZA DA OPERAÇÃO	PERÍODO	VOLUME	FREQUÊNCIA

**RECEITAS E DESPESAS** – Indique suas receitas e despesas:

Receita Total/Ano: R\$

Investimentos programados (próximos 2 Anos): R\$

Alterações Esperadas nas Despesas (Próximos 2 Anos): R\$

Alterações Esperadas nas Receitas (Próximos 2 Anos): R\$

**DISTRIBUIÇÃO PERCENTUAL DOS ATIVOS** – indique os percentuais relativos ao seu portfólio atual:

<b>DISTRIBUIÇÃO PERCENTUAL DOS ATIVOS</b>			
NO BRASIL		NO EXTERIOR	
Imóveis:	[---] %	Imóveis:	[---] %
Obras de Arte:	[---] %	Obras de Arte:	[---] %
Participações Societárias:	[---] %	Participações Societárias:	[---] %
Veículos:	[---] %	Veículos:	[---] %
Renda Fixa:	[---] %	Renda Fixa:	[---] %
Fundos Multimercado:	[---] %	<i>Hedge Funds</i> :	[---] %
Outros:	[---] %	Outros:	[---] %

**OUTRAS INFORMAÇÕES RELEVANTES:**

---



---



---

**B - No questionário abaixo, favor escolher somente uma resposta para cada pergunta:**

**1. Qual o seu principal objetivo para os investimentos?**

- Preservação de capital, (desejo evitar maiores oscilações no valor de mercado de meus investimentos. Para tanto, aceito conquistar menores rentabilidades).
- Balancedo, (uma combinação entre crescimento e preservação de capital).
- Crescimento, (aceito a possibilidade de oscilações negativas durante determinado período. Para tanto, desejo conquistar retornos superiores aos oferecidos por opções mais conservadoras).
- Agressivo, (desejo a maior rentabilidade possível. Para tanto, aceito possíveis oscilações negativas e a possível perda de parte de meu investimento).

**2. Atualmente qual é sua idade?**

- Mais de 60 anos.
- Entre 45 a 60 anos.

- c. Entre 30 e 44 anos.
- d. Menos de 30 anos.

**3. Qual é a sua expectativa em relação à sua renda mensal nos próximos anos?**

- a. Deve decrescer.
- b. Deve manter-se constante.
- c. Deve crescer em linha com a inflação.
- d. Deve crescer acima da inflação

**4. Que percentual dos recursos aplicados você espera precisar resgatar no próximo intervalo de 1 ano?**

- a. Mais de 70%.
- b. Entre 50% e 70%.
- c. Entre 30% e 70%.
- d. Menos de 30%.

**5. Qual o horizonte de tempo para o investimento de seus recursos?**

- a. Até 1 ano – Curto Prazo.
- b. Entre 1 e 3 anos – Médio Prazo
- c. Entre 3 e 5 anos – Médio-longo Prazo.
- d. Acima de 5 anos – Longo Prazo.

**6. Como você pode classificar sua experiência em relação a investimentos?**

- a. Nenhuma experiência.
- b. Limitada, tenho pouca experiência em investimentos.
- c. Moderada, tenho alguma experiência, mas gostaria de receber orientações e esclarecimentos.
- d. Extensa, sinto-me seguro em tomar minhas decisões de investimento e estou apto a entender os riscos associados.

**7. Qual a afirmativa melhor descreve o seu comportamento em relação ao risco de perda nos seus investimentos?**

- a. Não quero perder capital, mesmo que minha rentabilidade seja menos.
- b. Posso aceitar perdas ocasionais em busca de retornos maiores no longo prazo, desde que sejam pequenas parcelas do total.
- c. Posso aceitar perdas ocasionais em busca de retornos elevados.
- d. Posso aceitar perdas maiores que o capital investido inicialmente, em busca de retornos muito elevados.

**8. Em um dia de crise, supondo que sua posição em ações sofresse desvalorização de 20%, o que você faria?**

- a. Venderia as minhas ações, mesmo com perdas expressivas.
- b. Aguardaria alguns dias antes de tomar uma decisão.
- c. Esperaria até 6 meses para tentar recuperar o meu investimento.
- d. Compraria mais ações.

**9. Em sua experiência com investimentos, já houve alguma perda de patrimônio? O que realizou na ocasião?**

- a. Não. Nunca perdi parte do valor investido.
- b. Sim e resgatei o saldo da minha posição.
- c. Sim, segurei minha posição até o capital retornar ao valor original.
- d. Sim, entendo que este tipo de oscilação no capital pode acontecer e consigo lidar bem com essa situação.

**10. Supondo que a taxa do CDI esteja em 10%, qual sua expectativa de retorno líquido para esse investimento em um ano?**

- a. De 9 a 11%.
- b. De 11 a 15%.
- c. De 15 a 20%.
- d. Acima de 20%.

**11. Supondo que a taxa do CDI esteja em 10%, qual a perda máxima que você suporta em um mês para atingir seus objetivos?**

- a. Não espero perda nesse portfólio.
- b. Até 1%.
- c. Até 3%.
- d. Suporto perdas acima de 3%.

**12. Com qual frequência você faz o rebalanceamento de sua carteira**

- a. No mínimo mensalmente.
- b. No mínimo semestralmente.
- c. No mínimo anualmente.
- d. Sempre que algum investimento sobe ou cai muito.

**13. Quem participa de suas decisões de investimentos?**

- a. Ninguém.
- b. Membros da família.
- c. Consultores, Corretores ou *Bankers*.

d. Uma combinação dos acima mencionados.

**14. Qual é o valor de sua renda anual?**

- a. Até R\$1 milhão.
- b. Acima de R\$1 milhão e até R\$5 milhões.
- c. Acima de R\$5 milhões e até R\$10 milhões.
- d. Acima de R\$10 milhões.

**15. Qual percentual de sua renda você investe regularmente?**

- a. Até 10%.
- b. Entre 11% e 25%.
- c. Entre 26% e 40%.
- d. Acima de 40%.

**16. Qual é o valor de seu patrimônio mantido em investimentos financeiros?**

- a. Até R\$1 milhão.
- b. Acima de R\$1 milhão e até R\$5 milhões.
- c. Acima de R\$5 milhões e até R\$10 milhões.
- d. Acima de R\$10 milhões.

**17. O valor investido nos Fundos da MOGNO representa que parcela do total de seus investimentos financeiros?**

- a. Até 25%.
- b. Acima de 25% e até 50%.
- c. Acima de 50% e até 75%.
- d. Acima de 75%.

**ANEXO II**  
**TERMO DE CIÊNCIA DE DESENQUADRAMENTO DO INVESTIMENTO AO**  
**PERFIL DO INVESTIDOR**

À  
**MOGNO CAPITAL INVESTIMENTOS LTDA.**

Prezados,

Ao datar e assinar o presente Termo de Ciência de Desenquadramento do Investimento ao Perfil do Cliente, DECLARO:

- (i) Ter plena ciência de que o investimento descrito abaixo não é compatível com meu Perfil de Cliente e, portanto, apresenta maiores riscos do que os investimentos adequados ao meu perfil;
- (ii) Que li e entendi o teor de todas as informações sobre o produto indicado abaixo, incluindo, sem limitação, o seu regulamento e formulário de informações complementares, quando aplicável, especialmente sobre os riscos do investimento.

NOME DO PRODUTO	CNPJ	CLASSIFICAÇÃO DE RISCO
[---]	[---]	[---]

- (iii) Que, em razão do exposto no item (i) acima, a MOGNO não realizou qualquer ato de distribuição a minha pessoa quanto ao(s) produto(s) indicado(s) acima; e
- (iv) Ter plena ciência de que os investimentos de minha carteira de investimentos, por sua própria natureza, estarão sempre sujeitos a diversas modalidades de risco, razão pela qual a MOGNO não poderá, em qualquer hipótese, ser responsabilizada por eventual depreciação dos ativos integrantes da minha carteira de investimentos, que impliquem na perda parcial, total ou superior aos recursos por mim investidos, exceto nos casos em que se verificar a atuação dolosa ou culposa da MOGNO na realização de suas atribuições definidas em contrato ou na regulamentação em vigor, conforme o caso.

[Local e Data]

Assinatura do Cliente: \_\_\_\_\_

Nome do Cliente: [---]

CPF / CNPJ: [---]

**ANEXO III**  
**TERMO DE RECUSA DO QUESTIONÁRIO DE *SUITABILITY***

À  
**MOGNO CAPITAL INVESTIMENTOS LTDA.**

Prezados,

Ao datar e assinar o presente Termo de Recusa do Questionário de *Suitability*, DECLARO:

- (i) Ter ciência de que a MOGNO, quando da distribuição de fundos sob sua gestão, deverá observar sua Política de *Suitability*, a qual estabelece procedimentos formais que possibilitam verificar a adequação do investimento realizado por seus clientes ao perfil de risco a eles atribuídos, levando-se em consideração sua situação financeira, sua experiência em matéria de investimentos, grau de tolerância à volatilidade e os objetivos visados;
- (ii) Ter plena ciência da importância de conhecer meu perfil de risco para apoiar minha decisão de investimento e que enquanto não conhecer o meu perfil não poderei receber recomendação de investimento pela MOGNO, sendo que, no entanto, não desejo conhecer meu perfil de risco neste momento;
- (iii) Ter plena ciência de que os Fundos que eu vier a investir podem possuir riscos maiores do que aqueles previstos nos Produtos que seriam recomendados para o meu perfil de risco como investidor; e
- (iv) Ter plena ciência de que os investimentos de minha carteira de investimentos, por sua própria natureza, estarão sempre sujeitos a diversas modalidades de risco, razão pela qual a MOGNO não poderá, em qualquer hipótese, ser responsabilizada por eventual depreciação dos ativos integrantes da minha carteira de investimentos, que impliquem na perda parcial, total ou superior aos recursos por mim investidos, exceto nos casos em que se verificar a atuação dolosa ou culposa da MOGNO na realização de suas atribuições definidas em contrato ou na regulamentação em vigor, conforme o caso.

[Local e Data]

Assinatura do Cliente: \_\_\_\_\_

Nome do Cliente: [---]

CPF / CNPJ: [---]