OGNAX Capital – Política de Suitability

Sumário

1. Introdução e Objetivo
2. Responsabilidades
3. Análise dos Produtos e Níveis de Risco
4. Análise do Perfil do Cliente
5. Inadequação
6. Dispensas
7. Recusa de Preenchimento
8. Treinamento
9. Manutenção dos Arquivos
10. Revisão e Atualização

1. Introdução e Objetivo

Suitability significa adequação, compatibilidade. Quando um cliente recebe recomendação para investir em determinada categoria, deve ter uma base sólida para assegurar que aquele produto é o mais adequado levando em conta seu perfil como investidor, à luz das diretrizes estabelecidas pela Resolução CVM nº 30/2021, que regulamenta a verificação da adequação do produto, serviço ou operação ao perfil do cliente, bem como demais orientações autorregulatórias da ANBIMA e boas práticas internacionais de gestão de compliance.

Assim, a presente Política de *Suitability* ("Política") tem por finalidade estabelecer os procedimentos para verificação da adequação dos produtos, serviços e operações recomendados pela **OGNAX CAPITAL LTDA.** ("Consultoria"), relativos ao perfil de investidor de cada cliente, a serem observados e seguidos por todos que atuem e/ou representem a Consultoria, incluindo sócios, diretores, funcionários, prestadores de serviço, terceirizados, consultores e demais pessoas físicas ou jurídicas contratadas, ou outras entidades que participem, de forma direta, das atividades diárias e negócios, representando a Consultoria (em conjunto, os "Integrantes" e, individualmente, o "Integrante").

Dessa forma, o objetivo é verificar se: (i) o serviço prestado pela Consultoria é adequado aos objetivos de investimentos do cliente; (ii) o cliente possui conhecimento necessário para entender os riscos atrelados às diferentes classes de ativos; (iii) a situação financeira do cliente é compatível com o modelo de alocação; (iv) as necessidades futuras do cliente correspondem aos seus objetivos financeiros; e (v) o horizonte de investimentos do cliente permite uma maior ou menor exposição ao risco.

A presente Política de *Suitability*, ou os perfis de risco por ela definidos, bem como as respostas apontadas no questionário não constituem garantia de satisfação, de atingimento de resultado financeiro, proteção contra perdas financeiras, nem nenhum *target* de retorno esperado, nem garantem que a recomendação de investimento atingirá o objetivo de risco e rentabilidade do cliente.

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

A aplicação em fundos de investimento tradicionais, fundos de investimento estruturados (FIPs, FIDCs, FIIs etc.), ativos de crédito privado, ativos estruturados ou em derivativos, apresenta riscos para o cliente, podendo resultar em perdas patrimoniais significativas em alguns casos, e, inclusive, acarretar perdas superiores ao capital aplicado e a consequente obrigação do cliente de aportar recursos adicionais para cobrir o prejuízo.

A prestação de serviço realizada pela Consultoria possui alto grau de adequação ao Perfil do Cliente, utilizando premissas de percepção de risco, retorno almejado, cenário econômico e características dos ativos para se chegar à carteira recomendada, seu acompanhamento e eventual realocação, sempre mediante o entendimento prévio e concordância do cliente, para assegurar o máximo de conforto e segurança na sua tomada de decisão.

A execução da estratégia recomendada é sempre de inteira e exclusiva responsabilidade do cliente.

2. Responsabilidades

É dever de todos os Integrantes da Consultoria atender às diretrizes e procedimentos estabelecidos nesta Política.

É responsabilidade de todos os Integrantes, em especial do consultor do cliente, assegurar que o Perfil do Cliente seja traçado anteriormente à etapa de recomendação de modelo de alocação, sendo obrigatório o preenchimento prévio do formulário de *Suitability* para qualquer procedimento de recomendação de carteira.

É de total responsabilidade do cliente o preenchimento de todas as informações previstas no formulário.

3. Análise dos Produtos e Níveis de Risco

Em relação aos produtos recomendados aos clientes, é responsabilidade da Consultoria analisar e classificar as categorias de produto, identificando as características que possam afetar a sua adequação ao perfil de cada cliente.

Na análise de compatibilidade entre produto e cliente, devem ser verificados:

- Os riscos associados ao produto e seus ativos subjacentes;
- O perfil dos emissores e prestadores de serviços associados ao produto;
- A existência de garantias;
- Os prazos de carência;
- A adequação do produto ofertado aos objetivos do cliente;
- A compatibilidade do produto com a situação financeira do investidor;
- A capacidade de compreensão, pelo cliente, dos riscos envolvidos no respectivo investimento;

- No caso da recomendação de produtos complexos, especial atenção:
  a. Riscos da estrutura em comparação com a estrutura de produtos tradicionais;
  b. Dificuldade em determinar seu valor, inclusive em razão de sua baixa liquidez.

4. Análise do Perfil do Cliente

Com o objetivo de identificar o Perfil de Risco do Investidor e assim definir qual é o modelo de alocação de ativos mais adequado ao Perfil do Cliente, a Consultoria realiza um processo de coleta de informações por meio de um modelo quantitativo.

O processo se dá na fase inicial da entrega do serviço, mediante coleta via formulário de dados que possui objetivo exclusivo de auxiliar na compreensão das seguintes informações:

- Valor e os ativos que compõem o patrimônio declarado pelo cliente;
- Período em que o cliente deseja manter o investimento;
- Preferências e vedações declaradas pelo cliente quanto à assunção de riscos e volatilidade, sendo ainda mais específico no que disser respeito a mercados e classes de produtos vedadas, considerando:
  a. Aceitação ou não de operações/ativos de crédito;
  b. Aceitação ou não de operações/ativos de Renda Variável;
- Seus objetivos de longo prazo e as finalidades do(s) investimento(s);
- Valor corrente de suas receitas regulares declaradas;
- Necessidade futura de recursos declarada pelo cliente;
- Tipos de produtos, serviços e operações com os quais o cliente tem familiaridade;
- Natureza, volume e frequência das operações já realizadas pelo cliente no mercado de valores mobiliários, bem como o período em que tais operações foram realizadas;
- Formação acadêmica e a experiência profissional do cliente; e
- Composição familiar.

Na hipótese de, no momento da adesão, o cliente ser investidor qualificado ou profissional da área, este declarará por escrito que possui conhecimento do mercado financeiro e de capitais, sendo capaz de entender, ponderar e assumir os riscos relacionados à aplicação de seus recursos.

Posteriormente ao preenchimento do formulário, um Perfil de Investimento será atribuído ao investidor e assim será possível sugerir qual é o modelo de alocação mais recomendado. Com base nas informações obtidas, podemos estabelecer os seguintes perfis:

- **Ultraconservador**: Deseja preservar capital e tem tolerância muito baixa a riscos. Sua carteira é essencialmente de baixo risco de mercado, de crédito e de liquidez, com alocação preponderante em ativos de renda fixa com pouca volatilidade e alta disponibilidade no curto prazo, buscando retorno no longo

prazo e evitando perdas do capital e dos rendimentos. Geralmente possui pouco conhecimento e experiência limitada em investimentos;

- **Conservador**: Pretende alcançar rendimentos superiores à taxa básica de juros do mercado com exposição limitada a riscos. As carteiras têm um nível de risco de mercado e de liquidez maior que o perfil Ultraconservador, formadas majoritariamente por ativos de baixo risco e por uma pequena parcela de produtos financeiros com menor liquidez e maior volatilidade para alcançar retornos superiores, porém há a possibilidade de perda dos rendimentos. Costuma ter conhecimento e experiência com os produtos mais básicos do mercado financeiro;
- **Moderado**: Almeja rendimentos acima da média do mercado, aceitando momentos pontuais de rentabilidade inferior à taxa básica de juros. Possui maior risco de crédito e de mercado e maior participação de ativos com menor liquidez, que podem gerar a possibilidade de perdas parciais de patrimônio para tentar alcançar maiores retornos no médio e longo prazo. Geralmente possui experiência e conhecimento dos principais produtos do mercado financeiro;
- **Agressivo**: Deseja obter aumento consistente, mesmo exposto a cenários de resultado negativo no curto prazo. As carteiras enquadradas neste perfil possuem em sua composição ativos com alto risco de mercado e podem conter ativos com baixa liquidez para buscar rendimentos significativos no médio e longo prazo. A alta volatilidade inerente a esses ativos pode provocar perda do patrimônio decorrente dos riscos envolvidos. Costuma ter conhecimento e experiência em diversas classes de investimentos;
- **Ultra-agressivo**: Busca crescimento expressivo do capital sujeito à possibilidade de perdas relevantes. As carteiras deste nível podem investir em todas as classes de ativos disponíveis para buscar resultados significativos, suportando quaisquer riscos, admitindo produtos complexos, tais como, sem se limitar, a produtos estruturados, derivativos, alavancagem e ativos no exterior, com a consequente obrigação de aportar mais recursos em caso de patrimônio líquido negativo e a possibilidade de perdas superiores ao capital investido. Frequentemente domina a maioria dos produtos ou possui experiência no mercado financeiro.

O controle referente à adequação do Perfil de *Suitability* deve ser realizado com base nas informações referentes ao primeiro titular da conta, sendo certo que deverá ser revisto sempre que houver eventos relevantes na vida financeira do cliente que impactem seus objetivos de investimento, tolerância ao risco ou horizonte de tempo.

5. Inadequação

É vedada a recomendação de produtos pela Consultoria nos casos em que as informações fornecidas pelo cliente (i) sejam insuficientes; (ii) estejam desatualizadas; ou (iii) não possibilitem um perfil adequado aos produtos recomendados.

Caso o Perfil do Cliente esteja desatualizado, ausente ou inadequado no momento de nova aplicação, os clientes deverão ser alertados e será solicitado o envio de declaração expressa, a ser enviada em até 90 (noventa) dias.

Findo o prazo acima, deverá haver a definição de um plano de ação para o caso, que poderá incluir medidas como: bloqueio de novas recomendações, envio de novo formulário, assinatura de termo de ciência pelo cliente ou, em último caso, suspensão temporária da prestação de serviço até regularização.

Adicionalmente, em situações excepcionais, como a solicitação reiterada de investimento incompatível com o perfil, a Consultoria deverá colher termo de ciência do cliente, alertando quanto aos riscos, de modo que tais casos serão reportados ao Compliance para avaliação e eventual comunicação à CVM, se caracterizada situação de risco relevante ao cliente.

6. Dispensas

A obrigatoriedade de verificação da adequação do produto, serviço ou operação ao perfil do cliente não se aplica nas seguintes hipóteses, nos termos do art. 10 da Resolução CVM nº 30/2021:

I – quando o cliente for investidor qualificado, ressalvadas as pessoas naturais mencionadas no inciso IV do art. 11 e nos incisos II e III do art. 12 da referida Resolução;

II – quando o cliente for pessoa jurídica de direito público;

III – quando o cliente tiver sua carteira de valores mobiliários administrada discricionariamente por administrador de carteiras de valores mobiliários autorizado pela CVM; ou

IV – quando o cliente já tiver seu perfil definido por consultor de valores mobiliários autorizado pela CVM e estiver implementando recomendação por ele fornecida, observadas as condições e limitações previstas nos §§ 1º e 2º do art. 10 da referida Resolução.

---

7. Recusa de Preenchimento

Na hipótese de o cliente se abster de responder o formulário fornecido pela Consultoria, este será responsável integralmente pela sua renúncia.

Nas situações aqui descritas, não será possível a recomendação de carteira para o cliente.

8. Treinamento

A Consultoria possui um programa de treinamento completo e abrangente para todos os Integrantes, bem como treinamento específico relacionado à Política de Suitability para os Integrantes da área de Consultoria e Compliance.

9. Manutenção e Atualização dos Arquivos

Todas as interações com os clientes envolvendo coleta de dados, atribuição de perfil, recomendações, aceite e acompanhamento deverão ser documentadas e armazenadas de forma segura por, no mínimo, 5 (cinco) anos após o encerramento da relação com o cliente, em respeito à Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD), garantindo rastreabilidade, integridade e disponibilidade para auditorias internas e externas, conforme legislação aplicável.

Os dados cadastrais e o formulário de *Suitability* dos clientes ativos deverão ser atualizados em intervalos não superiores a **24 (vinte e quatro) meses**. Para os fins desta Política, considera-se **cliente ativo** aquele que possuir contrato de prestação de serviços.

Caso o cliente não atualize seu cadastro no prazo estabelecido acima, conforme estabelecido pela CVM, o mesmo está ciente que o sistema poderá ser suspenso até a sua efetiva regularização.

10. Revisão e Atualização

Esta Política deverá ser revisada e atualizada a cada 2 (dois) anos, ou em prazo inferior, na hipótese de necessidade de adaptações em função de mudanças legais, regulatórias, autorregulatórias ou estruturais da Consultoria, com o objetivo de fornecer cada vez mais segurança e conveniência.

Caso sejam implementadas mudanças nesta Política, será disponibilizada nova versão deste documento.

Na hipótese de alteração nas Resoluções da CVM e demais legislações que regem a presente Política, deverão ser consideradas aquelas que as revogaram até a presente atualização desta.

Última atualização em: outubro de 2026.