



CENTURIA CONSULTORIA LTDA.

POLÍTICA DE *SUITABILITY*

JANEIRO DE 2024

1. OBJETIVO

A presente Política de *Suitability* (“Política”) é adotada nos termos da Instrução da Comissão de Valores Mobiliários (“CVM”) nº 30, de 11 de maio de 2021, , e (ii) da Instrução CVM nº 19, de 25 de fevereiro de 2021, , tendo em vista a prestação de serviços de consultoria de valores mobiliários pela **CENTURIA CONSULTORIA DE VALORES MOBILIÁRIOS LTDA..** (“Consultora”).

Todos aqueles que possuem cargo, função, posição, relação societária, empregatícia, comercial, profissional, contratual ou de confiança na Consultora (“Colaboradores”) e atuam na atividade de consultoria de valores mobiliários deverão observar a presente Política, que estabelece procedimentos formais, de acordo com critérios próprios, que possibilitam verificar a adequação do investimento recomendado ao Cliente (conforme definição abaixo) ao perfil de risco a ele atribuído, levando-se em consideração sua situação financeira, sua experiência em matéria de investimentos, grau de tolerância à volatilidade e os objetivos visados pelo investidor.

2. ABRANGÊNCIA

A Política aplica-se a todos os clientes pessoas físicas, inclusive sócios e funcionários, independente da capacidade de investimento, em relação às recomendações de investimentos realizadas pela Consultora, considerando a atividade de consultoria de valores mobiliários (“Clientes” ou “Cliente”).

A Política é adotada para o Cliente contratante dos serviços de consultoria, não havendo qualquer tipo de análise de adequação ao perfil de investimentos de pessoas a ele relacionadas ou cotitulares de investimentos.

O **Sr. Ricardo Giosa Miralla**, inscrito no CPF sob o nº 262.515.798-46, será o responsável perante a CVM pelo cumprimento das normas estabelecidas na Instrução CVM 30 e nesta Política (“Diretor de Consultoria e Suitability”), atividade esta que poderá ser desempenhada pelo próprio Diretor de Consultoria e *Suitability* e/ou por Colaboradores integrantes da equipe de consultoria de valores mobiliários (“Equipe de Consultoria”).

3. COMITÊ DE CONSULTORIA

São atribuições do Comitê de Consultoria relacionadas a esta Política:

- I. Deliberar sobre estratégias de mercado e o cenário macro e microeconômico;
- II. Avaliar e debater sobre oportunidades de investimento a serem recomendadas;
- III. Apresentação de resultados;
- IV. Elaboração de propostas de alocação aos clientes considerando níveis de risco adequados;
- V. Monitoramento e adequação das carteiras de investimento, suas alocações, rentabilidades, exposições e controles de risco; e

VI. Deliberar sobre mudanças na visão estratégica que tenha ocorrido entre as reuniões.

O Comitê de Consultoria, o qual será composto pelo Diretor de Compliance e PLD, pelo Diretor de Consultoria e Suitability e pela Equipe de Consultoria e Suitability, deverá discutir os temas acima, entre outros assuntos relacionados à área.

As reuniões do Comitê de Compliance serão realizadas bimestralmente e suas deliberações serão registradas em ata ou e-mail e serão aprovadas por maioria de votos, desde que um dos votos seja obrigatoriamente do Diretor de Compliance e PLD. Ademais, caso a matéria em discussão seja relacionada a atos de compliance, o Diretor de Compliance e PLD estará impedido de votar.

4. ROTINAS E PROCEDIMENTOS DE SUITABILITY

Para definição do objetivo do Cliente, a Consultora 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.

Para definição da situação financeira do Cliente, a Consultora deve considerar, no mínimo, as seguintes informações:

- I. O valor das receitas regulares declaradas pelo Cliente;
- II. O valor que compõe o patrimônio do Cliente; e
- III. A necessidade futura de recursos declarada pelo Cliente.

Para definição do conhecimento do Cliente, a Consultora 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.

Esta Política busca adequar o investimento realizado e/ou recomendação de investimento ao perfil de risco do Cliente.

Antes do primeiro investimento ou recomendação, o Cliente preencherá um Questionário de *Suitability* (“Questionário”), na forma do Anexo I à presente Política, que abrange as seguintes

questões, dentre outras:

- a) Composição atual do patrimônio do Cliente por categoria;
- b) Necessidade de Liquidez;
- c) Finalidade do investimento;
- d) Experiência em matéria de investimento; e
- e) Tolerância à volatilidade.

Com isso, será definido um perfil para o Cliente através de um sistema de pontuação baseado nas respostas obtidas no Questionário, sendo estes alocados em 3 (três) níveis de risco – Conservador, Balanceado ou Agressivo.

Pontuação do Questionário:

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
18	1	2	3	4
Total	18	36	54	72

Cálculo do Perfil do Investidor:

Perfil	DE	ATÉ
Conservador	18	30
Balanceado	31	48
Agressivo	49	72

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 de nível de risco agressivo, moderado e conservador. O perfil moderado compreende investimentos em ativos de nível de risco moderado e conservador.

A seguir estão definidos os 3 (três) perfis de investimentos adotados pela Consultora, classificados de acordo com as categorias de valores mobiliários pertinentes.

I. Conservador

O perfil do investidor 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 investidor 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. Agressivo

O perfil do investidor agressivo está associado a clientes que possuem amplo conhecimento dos produtos e do mercado de capitais, com disposição para assumir posições com alto grau de complexidade e riscos. O cliente com perfil agressivo está ciente de que seus investimentos podem sofrer bruscas e inesperadas oscilações de preço no curto prazo, podendo, inclusive, perder a totalidade dos recursos investidos e/ou ter de aportar novos recursos no caso de operações "alavancadas".

Sem prejuízo do disposto adiante, a Consultora não poderá recomendar produtos ou serviços quando:

- I. o perfil do Cliente não seja adequado ao produto ou serviço;
- 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.

5. ATUALIZAÇÕES

O Questionário será, quando aplicável, atualizado, no mínimo, a cada 24 (vinte e quatro) meses com objetivo de manter atualizado o perfil do Cliente.

Diante disso, sempre que for traçado o perfil do cliente, a Consultora 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.

As comunicações com os Clientes para solicitar atualização de seu perfil deverão ser realizadas por meio eletrônico, no e-mail fornecido pelo Cliente quando do preenchimento do Questionário.

Não obstante a comunicação realizada de forma eletrônica, o Questionário será validado por meio da assinatura do Cliente no documento físico. Neste caso, as informações serão validadas pela Consultora e armazenadas em sistema interno.

6. DISPENSAS

A obrigatoriedade de verificar a recomendação de investimento ao perfil do Cliente não se aplica quando:

- a) o cliente for investidor qualificado, nos termos da Instrução CVM 30/21, com exceção das pessoas naturais mencionadas no inciso IV do art. 9º-A e nos incisos II e III do art. 9º-B¹, da referida Instrução;
- b) o cliente for pessoa jurídica de direito público; ou
- c) o cliente tiver sua carteira de valores mobiliários administrada discricionariamente por administrador de carteira de valores mobiliários autorizado pela CVM.

7. CONSIDERAÇÕES

O preenchimento do Questionário que posteriormente gera o perfil de risco do Cliente é de inteira

¹ Art. 9º-A São considerados investidores profissionais:

I – instituições financeiras e demais instituições autorizadas a funcionar pelo Banco Central do Brasil;

II – companhias seguradoras e sociedades de capitalização;

III – entidades abertas e fechadas de previdência complementar;

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;

V – fundos de investimento;

VI – clubes de investimento, desde que tenham a carteira gerida por administrador de carteira de valores mobiliários autorizado pela CVM;

VII – agentes autônomos de investimento, administradores de carteira, analistas e consultores de valores mobiliários autorizados pela CVM, em relação a seus recursos próprios;

VIII – investidores não residentes.

Art. 9º-B São considerados investidores qualificados:

I – investidores profissionais;

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;

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; e

IV – clubes de investimento, desde que tenham a carteira gerida por um ou mais cotistas, que sejam investidores qualificados.

responsabilidade do Cliente.

Esta Política ou o Questionário não constituem garantia de satisfação do Cliente e não garante que os ativos recomendados atinjam os objetivos 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.

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

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

A Consultora mantém uma política de treinamento junto aos Colaboradores da área responsável pelo processo de *suitability* e enquadramento de seus Clientes, sendo que a responsabilidade pelos procedimentos desta Política é do Diretor de Consultoria e *Suitability*, cabendo ao Diretor de *Compliance* e PLD² a supervisão dos procedimentos aqui descritos.

8. CONTROLES INTERNOS

O Diretor de Consultoria e *Suitability* deve encaminhar aos sócios administradores, **até o último dia útil do mês de abril**, relatório relativo ao semestre encerrado no mês imediatamente anterior à data de entrega contendo:

- I. uma avaliação do cumprimento pela Consultora 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.

Caberá aos sócios administradores:

² Diretor indicado no Contrato Social da Consultora.

- 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.

9. VIGENCIA E ATUALIZAÇÃO

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.

Histórico das atualizações deste Manual		
Data	Versão	Responsáveis
Dezembro de 2022	1ª e Atual	Diretor de Consultoria e <i>Suitability</i> e Diretor de <i>Compliance</i> e PLD
Janeiro de 2024	2ª e Atual	Diretor de Consultoria e <i>Suitability</i> e Diretor de <i>Compliance</i> e PLD

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.

A regulamentação da CVM estabelece que as consultoras de valores mobiliários devem adotar procedimentos para verificar a adequação de seus produtos recomendados ao perfil de seus clientes (*suitability*).

Nesse sentido, a Consultora desenvolveu o presente Questionário de *Suitability*, que envolve aspectos como idade, horizonte de aplicação, finalidade e tolerância ao risco, buscando avaliar o perfil de risco para poder recomendar produtos que melhor atendam aos objetivos de retorno do cliente, o qual deverá ser renovado no mínimo a cada 24 (vinte e quatro) meses.

O perfil do investidor também deve considerar o momento de vida do cliente, tendo em vista que a tolerância ao risco e os objetivos podem mudar ao longo do tempo. Por isso, é importante que o cliente avalie periodicamente seu perfil para se for o caso, rever a adequação de seus investimentos.

Preencher o questionário abaixo para fins de identificação e conhecimento de perfil:

NOME: _____

ENDEREÇO: _____

TOTAL NET WORTH: _____

A – QUESTÕES PARA REFERÊNCIA DA CONSULTORA:

RECEITAS E DESPESAS – Indique suas receitas e despesas:

Receita Total/Ano: R\$ _____

Investimentos programados (próximos 2 Anos):

R\$

Descrever: _____

Alterações Esperadas nas Despesas (Próximos 2 Anos):

R\$

Descrever: _____

Alterações Esperadas nas Receitas (Próximos 2 Anos):

R\$

Descrever: _____

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

DISTRIBUIÇÃO PERCENTUAL DOS ATIVOS	
NO BRASIL	NO EXTERIOR
Imóveis: _____ %	Imóveis: _____ %
Obras de Arte: _____ %	Obras de Arte: _____ %
Participações Societárias: _____ %	Participações Societárias: _____ %
Veículos: _____ %	Veículos: _____ %
Renda Fixa: _____ %	Renda Fixa: _____ %
Fundos Multimercado: _____ %	Hedge Funds: _____ %
Outros: _____ %	Outros: _____ %

B – QUESTÕES OBJETIVAS PARA DEFINIÇÃO DO PERFIL DO INVESTIDOR:

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).
- Balanceado, (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.
- Entre 30 e 44 anos.
- Menos de 30 anos.

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

- Deve decrescer.
- Deve manter-se constante.
- Deve crescer em linha com a inflação.
- 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.

(questões abaixo aplicáveis apenas a pessoas físicas)

17. Qual a sua formação acadêmica?

- a. Não tenho formação superior.
- b. Tenho formação superior em área não relacionada aos mercados financeiro e de capitais.
- c. Tenho formação superior em área relacionada aos mercados financeiro e de capitais, porém não atuo em atividades relacionadas.
- d. Tenho formação superior em área relacionada aos mercados financeiro e de capitais e atualmente atuo em atividades relacionadas.

18. Qual a sua experiência profissional?

- a. Não tenho experiência profissional ou tenho experiência profissional em áreas não relacionadas aos mercados financeiro e de capitais.
- b. Tenho experiência profissional em áreas relacionadas aos mercados financeiro e de capitais de até 3 (três) anos.
- c. Tenho experiência profissional em áreas relacionadas aos mercados financeiro e de capitais entre 3 (três) e 7 (sete) anos.
- d. Tenho experiência profissional em áreas relacionadas aos mercados financeiro e de capitais superior a 7 (sete) anos.

Local e Data: _____

Assinatura do Cliente: _____