MANUAL DE SUITABILITY

OKEAN INVEST LTDA

Versão 2.0 - Atualizado em 30/05/2025

SUMÁRIO

1. OBJETIVO 3
2. ROTINAS E PROCEDIMENTOS 4
3. CLASSIFICAÇÃO DOS PRODUTOS 6
4. ATUALIZAÇÕES E COMUNICAÇÕES COM OS CLIENTES 7
5. DISPENSAS 8
6. CONSIDERAÇÕES GERAIS 8
7. CONTROLES INTERNOS 9
7.1. Compete ao Comitê Executivo da Okean 9
7.2. A área de Compliance, sob a supervisão do Diretor responsável, terá a incumbência de: 10
ANEXO I 11
QUESTIONÁRIO DE SUITABILITY - PESSOA FISICA 12
ANEXO II 16
QUESTIONÁRIO DE SUITABILITY - PESSOA JURÍDICA 18
ANEXO III 22
TERMO DE CIÊNCIA DE DESENQUADRAMENTO DO INVESTIMENTO AO PERFIL DO INVESTIDOR 22
ANEXO IV 23
TERMO DE RECUSA DO QUESTIONÁRIO DE SUITABILITY 23
ANEXO V 24
METODOLOGIA DE CLASSIFICAÇÃO DE PRODUTOS 24

1. OBJETIVO

A presente Política de Suitability ("Política") é adotada em conformidade com a Resolução CVM nº 30, de 11 de maio de 2021 ("Resolução CVM 30/21"), o Código ANBIMA – Associação Brasileira das Entidades dos Mercados Financeiro e de Capitais – de Regulação e Melhores Práticas para Distribuição de Produtos de Investimento, e as Diretrizes e Deliberações ANBIMA constantes no Código de Distribuição, bem como em cumprimento ao disposto no art. 33, inciso I, alínea "b", da Resolução CVM nº 21, de 25 de fevereiro de 2021 ("Resolução CVM 21/21") e suas alterações posteriores. Esta política tem como finalidade assegurar que a distribuição, realizada pela OKEAN INVEST LTDA ("Okean"), dos fundos de investimento sob sua gestão ("Fundos") esteja em conformidade com os requisitos legais e regulamentares, sendo que cada empresa distribuidora poderá comercializar apenas os fundos sob sua respectiva gestão.

Todos os indivíduos que ocupem cargos, funções, posições, ou mantenham relações societárias, empregatícias, comerciais, profissionais, contratuais ou de confiança na Okean ("Colaboradores") e que atuem nas atividades de distribuição dos Fundos devem observar rigorosamente esta Política, que estabelece procedimentos formais baseados em critérios objetivos e claros. Tais procedimentos visam avaliar a adequação dos investimentos ao perfil do Cliente, considerando aspectos como seu perfil de investimento, situação financeira, experiência em investimentos, grau de tolerância à volatilidade e os objetivos financeiros que deseja atingir.

Esta Política é aplicável a todos os clientes ou potenciais clientes, pessoas físicas e jurídicas, incluindo sócios e funcionários da Okean ("Clientes"), no que tange à distribuição dos Fundos, realizada por meio de contato pessoal ou utilização de qualquer meio de comunicação, seja ele oral, escrito, eletrônico ou pela internet. A presente Política é direcionada exclusivamente ao Cliente titular da aplicação, não sendo realizada análise de adequação ou perfil para cotitulares das aplicações.

O Sr. Alex Crisóstomo de Oliveira, nomeado Diretor de Compliance da Okean, conforme documentos societários, será o responsável por garantir o cumprimento das obrigações previstas nesta Política por parte dos Colaboradores, assim como pela capacitação e treinamento dos envolvidos na distribuição dos Fundos.

O Sr. Raphael Bernardino, também indicado nos documentos societários da Okean, será responsável pela coordenação geral das atividades de distribuição dos Fundos, sem prejuízo de que essa atividade possa ser desempenhada diretamente por Colaboradores integrantes da equipe específica de distribuição ("Equipe de Distribuição"), incluindo a responsabilidade pelo treinamento contínuo desses colaboradores.

2. ROTINAS E PROCEDIMENTOS

I. Para a adequada definição do objetivo do Cliente, a Okean deverá, no mínimo, obter as seguintes informações:
   a. O horizonte temporal que o Cliente pretende manter seus investimentos;
   b. As preferências declaradas pelo Cliente quanto à assunção de riscos;
   c. As finalidades e metas específicas do investimento.

II. Para avaliação da situação financeira do Cliente, a Okean deverá considerar, no mínimo, as seguintes informações:
   a. O valor das receitas regulares declaradas pelo Cliente;
   b. O valor do patrimônio total do Cliente;
   c. A necessidade futura de recursos financeiros informada pelo Cliente.

III. Para análise do conhecimento e experiência do Cliente, deverão ser consideradas, no mínimo, as seguintes informações:
   a. Os tipos de produtos, serviços e operações financeiras com os quais o Cliente está familiarizado;
   b. A natureza, volume, frequência e histórico temporal das operações realizadas pelo Cliente;
   c. A formação acadêmica e a experiência profissional relacionadas ao mercado financeiro do Cliente.

Esta Política visa assegurar a adequação dos investimentos ou recomendações de produtos ao perfil de risco do Cliente, promovendo a proteção e alinhamento dos interesses entre Okean e Cliente.

Antes da realização do primeiro investimento ou recomendação, o Cliente deverá preencher integralmente um Questionário de Suitability (“Questionário”), conforme modelo constante no Anexo I desta Política. Este instrumento abrangerá, além das informações supracitadas, questões relativas a:

I. Composição atual do patrimônio do Cliente;
II. Necessidade de liquidez;
III. Finalidade do investimento;
IV. Experiência prévia em investimentos;
V. Tolerância à volatilidade e riscos.

A Equipe de Distribuição terá a responsabilidade de coletar todas as informações dos Clientes, assegurando que o Questionário esteja devidamente preenchido e armazenado, em estrita observância às diretrizes desta Política. Com base nas respostas fornecidas no Questionário, será atribuído ao Cliente um perfil de risco por meio de sistema de pontuação, classificando-o em um dos quatro níveis de risco: Conservador, Moderado, Arrojado ou Agressivo. Ressalta-se que perfis de risco mais elevados contemplam a possibilidade de investimentos em ativos com níveis de risco inferiores. Por exemplo, um Cliente com perfil agressivo poderá investir em produtos agressivos, arrojados, moderados e conservadores; já um Cliente arrojado poderá investir em ativos arrojados, moderados e conservadores, e assim por diante.

A seguir, detalham-se os quatro perfis de investimento adotados pela Okean, classificados conforme as categorias de valores mobiliários pertinentes:

I. Conservador: Investidores que priorizam segurança e estabilidade, buscando minimizar riscos. Apresentam baixa tolerância ao risco e conhecimento limitado sobre investimentos, optando majoritariamente por produtos de renda fixa e liquidez elevada, com o objetivo principal de preservação do patrimônio e retorno a longo prazo.
II. Moderado: Investidores que equilibram segurança e rentabilidade, aceitando certa exposição a riscos. Podem alocar parte do patrimônio em renda variável e o restante em investimentos mais estáveis, visando ganhos no médio e longo prazo.
III. Arrojado: Investidores que suportam riscos elevados em busca de retornos superiores, cientes da possibilidade de perdas parciais ou totais. Buscam ganhos rápidos e expressivos, mesmo diante da volatilidade de curto prazo, investindo em ativos de maior risco, incluindo produtos sofisticados e derivativos.
IV. Agressivo: Investidores altamente experientes, com amplo conhecimento e domínio do mercado financeiro, dispostos a assumir quaisquer riscos para obter retornos expressivos no curto prazo. Podem realizar operações alavancadas e assumir riscos elevados, inclusive a possibilidade de aporte adicional de recursos.

O perfil do Cliente será comparado aos investimentos pretendidos. Caso haja desalinhamento entre o perfil definido e os investimentos escolhidos, o Cliente será informado por um Colaborador da Okean e terá apresentada uma alocação alternativa compatível com seu perfil. Se, ainda assim, o Cliente optar por prosseguir com investimentos fora do seu perfil, deverá formalizar sua ciência e concordância mediante assinatura de termo específico, cujo modelo consta no Anexo I.

É expressamente proibido à Okean recomendar produtos ou serviços quando:

I. O perfil do Cliente for incompatível com o produto ou serviço;
II. Não forem obtidas informações suficientes para identificar o perfil do Cliente;
III. As informações sobre o perfil do Cliente estiverem desatualizadas, conforme previsto na cláusula 4.1.

Se o Cliente se recusar a preencher o Questionário ou não fornecer informações suficientes para a definição de seu perfil, será classificado como "sem perfil" e não poderá receber recomendações de produtos. Nessa hipótese, deverá assinar Termo de Recusa de Preenchimento do Questionário, conforme modelo do Anexo II, antes do primeiro investimento e a cada nova aplicação.

Caso o Cliente já tenha perfil definido e deseje realizar investimentos incompatíveis com seu perfil, deverá assinar, antes do investimento, o Termo de Ciência de Desenquadramento do Investimento, conforme modelo previsto nesta Política.

3. CLASSIFICAÇÃO DOS PRODUTOS

A Okean classificou os Fundos sob sua gestão, distribuídos aos Clientes, com base na escala de pontos constante do Anexo I do Código ANBIMA de Distribuição (de 0,5 a 5,0 pontos), considerando também situações previstas nos artigos 62 e 63 do referido Código que podem impactar essa classificação, como prazos para liquidação de resgates.

Após análise, cada Fundo foi categorizado em uma das seguintes faixas de risco, conforme descrito detalhadamente no Capítulo 3 e no Anexo III desta Política:

I. Conservador: Fundos que investem predominantemente em títulos de renda fixa de baixo risco, como títulos públicos federais e instituições financeiras de alta qualidade, com baixíssima volatilidade e prazos curtos de resgate, visando a preservação do capital e retornos estáveis a longo prazo.
II. Moderado: Fundos que aceitam um nível moderado de risco, podendo investir parte dos recursos em renda variável, como ações líquidas negociadas em mercados organizados, além de aplicações de renda fixa mais estáveis, buscando ganhos no médio e longo prazo.
III. Arrojado: Fundos que buscam retornos elevados, aceitando riscos mais significativos, inclusive possibilidade de perda parcial ou total dos recursos. Utilizam instrumentos mais sofisticados, como derivativos, e apresentam maior exposição a emissores ou ativos de crédito privado. Podem ser fundos fechados ou com prazos longos para resgate.

IV. Agressivo: Fundos com alto grau de risco e volatilidade, que buscam retornos expressivos no curto prazo. Podem realizar operações complexas, incluindo derivativos alavancados, exposição significativa a ativos estrangeiros e crédito privado, e ainda podem exigir aportes adicionais em caso de patrimônio líquido negativo.

Produtos Complexos: Alguns produtos financeiros possuem maior complexidade e riscos, demandando maior conhecimento e experiência por parte do Cliente, bem como maior tolerância a volatilidade e prazos de investimento mais longos. Assim:

V. Fundos considerados complexos podem conter ativos negociados em mercados não-regulamentados, derivativos com potencial de perdas ilimitadas, warrants, e títulos vinculados a mercadorias;
VI. A distribuição destes produtos será restrita a Clientes com perfil “Arrojado” e “Agressivo”;
VII. Materiais de marketing e Colaboradores deverão informar claramente as características e riscos desses produtos em comparação aos tradicionais;
VIII. Quando aplicável, o site da Okean destacará a classificação “complexo” para os Fundos que assim o forem considerados.

4. ATUALIZAÇÕES E COMUNICAÇÕES COM OS CLIENTES

O Questionário de Suitability deverá ser atualizado, no mínimo, a cada 24 (vinte e quatro) meses, visando manter o perfil do Cliente sempre atualizado. A Okean realizará nova análise e atualização da classificação dos Fundos distribuídos em intervalos não superiores a 24 (vinte e quatro) meses. A comunicação entre a Equipe de Distribuição e os Clientes, inclusive para solicitar atualização de perfil ou assinatura de novos termos, será preferencialmente realizada por meio eletrônico, utilizando o e-mail informado pelo Cliente no cadastro. Apesar da comunicação eletrônica, o Questionário deverá ser validado por meio da assinatura física do Cliente. As informações serão armazenadas em sistema interno e o documento físico arquivado junto à Ficha Cadastral e demais documentos do Cliente.

Os procedimentos e materiais utilizados para venda dos Fundos devem respeitar o perfil do Cliente, obedecendo aos seguintes requisitos mínimos:

I. Classificação prévia dos produtos para enquadramento em perfis de risco;
II. Garantia de que o Cliente foi adequadamente informado sobre as características e riscos do produto,

assegurando a consistência com seu histórico e objetivos;

III. Oferta de produtos compatíveis com o perfil do Cliente.

5. DISPENSAS

A obrigatoriedade da verificação da adequação dos Fundos distribuídos ao Cliente, conforme prevista nesta Política, não será aplicada nas seguintes situações específicas:

I. Quando o Cliente for classificado como investidor qualificado, nos termos estabelecidos pela Resolução CVM 30/21, excetuando-se, entretanto, as pessoas naturais mencionadas no inciso IV do artigo 11 e nos incisos II e III do artigo 12 da referida Resolução, para as quais permanecem vigentes as obrigações de suitability;

II. Quando o Cliente for pessoa jurídica de direito público, considerando a natureza específica e regulada desse tipo de entidade;

III. Quando o Cliente possuir sua carteira de valores mobiliários administrada de forma discricionária por administrador de carteira de valores mobiliários devidamente autorizado pela CVM, hipótese em que a responsabilidade pela adequação do investimento será atribuída ao administrador.

Nessas hipóteses, ainda que dispensada a obrigatoriedade de adequação prevista nesta Política, a Okean deverá manter registros que comprovem a situação do Cliente e o enquadramento na dispensa aplicável, preservando a transparência e a conformidade regulatória.

6. CONSIDERAÇÕES GERAIS

O preenchimento do Questionário de Suitability, que fundamenta a definição do perfil de risco do Cliente, é de inteira e exclusiva responsabilidade do próprio Cliente, não cabendo à Okean qualquer análise subjetiva ou interpretação que possa alterar as informações prestadas. Esta Política e o Questionário de Suitability não constituem, em hipótese alguma, garantia de satisfação do Cliente, tampouco asseguram que os investimentos realizados alcançarão os objetivos financeiros, de risco e de rentabilidade desejados pelo Cliente. O perfil de investimento definido para o Cliente é estabelecido com base em critérios próprios e específicos adotados pela Okean, e não deve ser comparado ou equiparado, de forma direta, aos perfis de investimento adotados por outras instituições financeiras ou gestoras.

A Okean não poderá ser responsabilizada por eventuais perdas, depreciações ou desvalorizações dos ativos integrantes da carteira de investimentos do Cliente, incluindo os Fundos de investimento por ela distribuídos,

salvo nos casos em que for comprovada atuação dolosa, fraudulenta ou negligente da Okean no desempenho das suas atribuições contratuais ou em desacordo com as normas e regulamentações aplicáveis.

A Okean se compromete a manter arquivados, pelo prazo mínimo de 5 (cinco) anos contados da data da última operação realizada pelo Cliente, ou por período superior, caso determinado expressamente pela Comissão de Valores Mobiliários (CVM) em eventuais processos administrativos, todos os documentos, declarações, registros e informações exigidos por esta Política. Esses documentos poderão ser armazenados em meio físico ou eletrônico, sendo admitida a utilização de imagens digitalizadas, desde que garantida sua integridade e acessibilidade.

A Okean mantém uma política contínua de capacitação e treinamento para os Colaboradores responsáveis pelos processos de suitability, distribuição e atendimento ao Cliente, visando assegurar o pleno entendimento e aplicação das disposições desta Política. A responsabilidade pela condução e cumprimento dos procedimentos descritos neste documento cabe à Diretora responsável pelas atividades de distribuição, cadastro e suitability, Raphael Bernardino, enquanto o Diretor responsável pela área de compliance supervisiona a correta implementação e o monitoramento das práticas adotadas.

7. CONTROLES INTERNOS

A Diretora de Distribuição, Raphael Bernardino, deverá elaborar e encaminhar aos sócios administradores da Okean, até o último dia útil do mês de abril de cada ano, um relatório detalhado referente ao exercício do ano civil imediatamente anterior. Este relatório deverá conter, obrigatoriamente:

I. Uma avaliação abrangente e crítica do cumprimento, pela Okean, das regras, procedimentos e controles internos estabelecidos nesta Política de Suitability, incluindo a análise da efetividade das práticas adotadas no processo de identificação e verificação do perfil dos Clientes e na adequação dos investimentos ofertados;

II. Recomendações fundamentadas para a correção de eventuais deficiências ou inconformidades identificadas, incluindo a proposição de planos de ação e cronogramas específicos para o saneamento das falhas apontadas, com prazos e responsáveis definidos para sua implementação.

7.1. Compete ao Comitê Executivo da Okean

I. Aprovar formalmente todas as regras, procedimentos escritos e controles internos previstos para garantir o pleno cumprimento da obrigação da Okean de verificar a adequação dos investimentos

ao perfil do Cliente, assegurando que tais mecanismos sejam passíveis de verificação e auditabilidade;

II. Supervisionar continuamente o cumprimento e a efetividade desses procedimentos e controles internos, avaliando a aderência das práticas operacionais aos padrões estabelecidos e promovendo melhorias sempre que necessário;

III. Garantir que haja alinhamento entre os processos de suitability e as normas regulatórias vigentes, além de fomentar a cultura de compliance e gestão de riscos em todas as áreas envolvidas na distribuição dos Fundos;

IV. Avaliar periodicamente, em conjunto com a Diretoria de Compliance, eventuais riscos associados à adequação dos produtos distribuídos e implementar ações preventivas para mitigar tais riscos.

7.2. A área de Compliance, sob a supervisão do Diretor responsável, terá a incumbência de:

I. Monitorar e auditar os processos relacionados à suitability, garantindo que as práticas adotadas estejam em conformidade com esta Política, a regulamentação aplicável e os melhores padrões de mercado;

II. Realizar treinamentos periódicos junto à Equipe de Distribuição e demais colaboradores envolvidos, reforçando a importância da correta aplicação da Política e o tratamento adequado dos Clientes;

III. Investigar quaisquer indícios de descumprimento ou irregularidades e propor medidas corretivas, incluindo reportar situações relevantes ao Comitê Executivo e aos órgãos reguladores, quando necessário.

ANEXO I

QUESTIONÁRIO DE SUITABILITY - PESSOA FÍSICA

(Questionário)

NOME DO CLIENTE: _____

CPF / CNPJ: _____

ANÁLISE DE PERFIL DO INVESTIDOR - QUESTIONÁRIO DE SUITABILITY INTRODUÇÃO

Os produtos financeiros estão cada vez mais sofisticados, e os investidores a cada dia têm acesso a alternativas 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 Análise de Perfil do Investidor (suitability), procedimento instituído pela ANBIMA e pela CVM, estabelece que todas as instituições distribuidoras de fundos de investimento adotem procedimentos para verificar a adequação de seus produtos recomendados ao perfil de seus clientes.

Dessa forma, para auxiliar o investidor na tarefa de selecionar o produto adequado ao seu perfil de risco e objetivos, as instituições distribuidoras utilizam um questionário específico, que envolve aspectos como escolaridade, horizonte de aplicação, finalidade, tolerância ao risco e grau de conhecimento de mercado, conforme o caso. Busca-se avaliar o perfil de risco e oferecer ou recomendar produtos que melhor atendam aos objetivos de retorno do cliente, o qual deverá ser renovado bienalmente.

O perfil do investidor deve considerar o momento de vida em que o cliente está. A tolerância ao risco, o grau de conhecimento de mercado 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.

Por favor, leia atentamente as questões abaixo, e assinale a resposta que melhor representa sua situação atual. Tome como referência sua visão perspectiva de longo prazo, e dê menos peso a fatos mais recentes e a movimentações de mercado de curto prazo. Caso não saiba a resposta a alguma questão, assinale a alternativa “a”.

QUESTIONÁRIO DE SUITABILITY - PESSOA FISICA

A. OBJETIVO DO CLIENTE

A1. 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.

A2. Em um dia de crise, supondo que suas cotas em fundos sofressem desvalorização de 20%, o que você faria?

a. Venderia as minhas cotas, 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 cotas.

A3. Qual é seu principal objetivo de investimento nesse portfolio?

a. Preservação do capital com disponibilidade do recurso inferior a 1 ano
b. Preservação do capital com disponibilidade do recurso superior a 1 ano
c. Combinação entre preservação do capital e sua valorização.
d. Valorização expressiva do capital (potencial de ganhos mais elevados, porém com risco de perdas significativas)

B. SITUAÇÃO FINANCEIRA

B1. Qual é o valor de sua renda anual?

a. Até R$ 250 mil
b. Acima de R$ 250 mil até R$ 500 mil
c. Acima de R$500 mil e até R$ 1 milhão.
d. Acima de R$1 milhão.

B2. Qual é o valor de seu patrimônio mantido em investimentos financeiros?

a. Até 10%.
b. Acima de 10% até 25%.
c. Acima de 25% até 40%.
d. Acima de 40%.

B3. 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.

C. CONHECIMENTO DO CLIENTE

C1. Quais os tipos de produtos você tem familiaridade (levando em consideração, eventualmente, o volume, a frequência e o período que foram realizadas as operações abaixo, e sua experiência profissional)?

a. Não conheço nenhum produto financeiro
b. Somente Poupança;
c. Fundos DI, CDBs, Fundos de RF e o produto do item b;
d. Fundos Multimercados, Títulos Públicos (Tesouro Direto), LCI, LCA, Ações e os produtos dos itens b e c

C2. Qual seu grau de escolaridade?

a. Fundamental Incompleto
b. Fundamental Completo
c. Ensino Médio
d. Superior e/ou Pós Graduação

Com base nas respostas acima, utilize a tabela à esquerda abaixo, e some os pontos. Agora utilize o resultado da soma e assinale o seu perfil na tabela da direta.

Note que caso seja assinalado o “item a” como resposta às questões A1, A3 e C1 automaticamente o perfil de risco será conservador, independentemente das respostas dadas às demais questões deste questionário.

IMPORTANTE: O RESULTADO OBTDO É APENAS INDICATIVO. SE ACHAR MAIS CONVENIENTE, ANTES DE INVESTIR FALE COM ALGUM DE NOSSOS PROFISSIONAIS DE INVESTIMENTO E BUSQUE AS INFORMAÇÕES COMPLEMENTARES QUE JULGAR NECESSÁRIAS.

Questão	a.	b.	c.	d.
A1	1	2	3	4
A2	1	2	3	4
A3	1	2	3	4
B1	1	2	3	4
B2	1	2	3	4
B3	1	2	3	4
C1	1	2	3	4
C2	1	2	3	4

Total de Pontos: _____

	Perfil	DE	ATÉ
	Conservador	8	13
	Moderado	14	19
	Arrojado	20	25
	Agressivo	26	32

SÍNTESE DOS PERFIS DE INVESTIDOR

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, baixo conhecimento em matéria de investimentos e priorização dos investimentos com liquidez, 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.
MODERADO	Para o perfil do investidor “Moderado”, 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.
ARROJADO	O perfil do investidor “Arrojado” 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.
AGRESSIVO	O perfil do investidor “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.

PERFIL DE INVESTIMENTO DOS FUNDOS

Produto	Classificação
Atlantic	Moderado
Coríndon	Arrojado
OMG	Moderado
Malcom	Arrojado
Antartic	Arrojado

TERMO DE CIÊNCIA DE DESENQUADRAMENTO DO INVESTIMENTO AO PERFIL DO INVESTIDOR:

AO ASSINALAR O BOX ACIMA O INVESTIDOR DECLARA:

I. Ter plena ciência de que qualquer um dos investimentos descritos acima não são compatíveis com seu perfil de investidor e, portanto, apresentam maiores riscos do que os investimentos adequados a seu perfil;

II. Que leu e entendeu o teor de todas as informações sobre o(s) fundo(s) indicado(s) acima, incluindo, sem limitação, o regulamento e lâmina de informações essenciais, se aplicável, especialmente sobre os riscos do investimento.

Local e Data: _____

Assinatura do Cliente: _____

ANEXO II

QUESTIONÁRIO DE SUITABILITY - PESSOA JURÍDICA

(Questionário)

EMPRESA/FUNDO: _____

CNPJ: ____.____.____/____-___

Nome(s) do(s) Representante(s): _____

CPF do(s) Representante(s): _____

ANÁLISE DE PERFIL DO INVESTIDOR - QUESTIONÁRIO DE SUITABILITY

INTRODUÇÃO

Os produtos financeiros estão cada vez mais sofisticados, e os investidores a cada dia têm acesso a alternativas 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 Análise de Perfil do Investidor (suitability), procedimento instituído pela ANBIMA e pela CVM, estabelece que todas as instituições distribuidoras de fundos de investimento adotem procedimentos para verificar a adequação de seus produtos recomendados ao perfil de seus clientes.

Dessa forma, para auxiliar o investidor na tarefa de selecionar o produto adequado ao seu perfil de risco e objetivos, as instituições distribuidoras utilizam um questionário específico, que envolve aspectos como escolaridade, horizonte de aplicação, finalidade, tolerância ao risco e grau de conhecimento de mercado, conforme o caso. Busca-se avaliar o perfil de risco e oferecer ou recomendar produtos que melhor atendam aos objetivos de retorno do cliente, o qual deverá ser renovado bienalmente.

O perfil do investidor deve considerar o momento de vida em que o cliente está. A tolerância ao risco, o grau de conhecimento de mercado 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.

Por favor, leia atentamente as questões abaixo, e assinale a resposta que melhor representa sua situação atual. Tome como referência sua visão perspectiva de longo prazo, e dê menos peso a fatos mais recentes e a movimentações de mercado de curto prazo. Caso não saiba a resposta a alguma questão, assinale a alternativa “a”.

QUESTIONÁRIO DE SUITABILITY - PESSOA JURÍDICA

A. OBJETIVO DO CLIENTE

A1. 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.

A2. Em um dia de crise, supondo que a posição das cotas dos fundos sofressem desvalorização de 20%, o que os responsáveis pelos investimentos fariam?

a. Venderiam as minhas cotas, mesmo com perdas expressivas.
b. Aguardariam alguns dias antes de tomar uma decisão.
c. Esperariam até 6 meses para tentar recuperar o meu investimento.
d. Comprariam mais cotas.

A3. Qual é seu principal objetivo de investimento nesse portfolio?

a. Preservação do capital com disponibilidade do recurso inferior a 1 ano.
b. Preservação do capital com disponibilidade do recurso superior a 1 ano.
c. Combinação entre preservação do capital e sua valorização.
d. Valorização expressiva do capital (potencial de ganhos mais elevados, porém com risco de perdas significativas)

B. SITUAÇÃO FINANCEIRA

B1. Qual o seu tempo de constituição?

a. Entre 0 e 5 anos.
b. Acima de 5 até 10 anos.
c. Acima de 10 até 20 anos.
d. Acima de 20 anos.

B2. Qual é o valor do seu faturamento anual?

a. Até R$ 250 mil.
b. Acima de R$ 250 mil até R$ 500 mil.
c. Acima de R$500 mil e até R$ 1 milhão.
d. Acima de R$1 milhão.

B3. Qual é o valor de seu patrimônio mantido em investimentos financeiros?

a. Até 10%.
b. Acima de 10% até 25%.
c. Acima de 25% até 40%.
d. Acima de 40%.

B4. Qual é o percentual do patrimônio investido que poderia apresentar perdas temporárias?

a. Até 5%.
b. Acima de 5% até 10%.
c. Acima de 10% até 40%.
d. Acima de 40%.

B5. 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.

C. CONHECIMENTO DOS REPRESENTANTES DO CLIENTE

C1. Quais os tipos de produtos os responsáveis pelos investimentos têm familiaridade (levando em consideração, eventualmente, o volume, a frequência e o período que foram realizadas as operações mencionadas abaixo)?

a. Não conhecemos nenhum produto financeiro.
b. Somente Poupança.
c. Fundos DI, CDBs, Fundos de RF e o produto do item “b”.
d. Fundos Multimercados, Títulos Públicos (Tesouro Direto), LCI, LCA, Ações e os produtos dos itens “b” e “c”.

Com base nas respostas acima, utilize a tabela à esquerda abaixo e some os pontos. Agora utilize o resultado da soma e assinale o seu perfil na tabela abaixo da direta.

Note que caso seja assinalado o “item a” como resposta às questões A1, A3 e C1 automaticamente o perfil de risco será conservador, independentemente das respostas dadas às demais questões deste questionário.

IMPORTANTE: O RESULTADO OBTDO É APENAS INDICATIVO. SE ACHAR MAIS CONVENIENTE, ANTES DE INVESTIR FALE COM ALGUM DE NOSSOS PROFISSIONAIS DE INVESTIMENTO E BUSQUE AS INFORMAÇÕES COMPLEMENTARES QUE JULGAR NECESSÁRIAS.

Questão	a.	b.	c.	d.
A1	1	2	3	4
A2	1	2	3	4
A3	1	2	3	4
B1	1	2	3	4
B2	1	2	3	4
B3	1	2	3	4
C1	1	2	3	4
C2	1	2	3	4

Total de Pontos: _____

	Perfil	DE	ATÉ
☐	Conservador	9	15
☐	Moderado	16	22
☐	Arrojado	23	29
☐	Agressivo	30	36

SÍNTESE DOS PERFIS DE INVESTIDOR

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, baixo conhecimento em matéria de investimentos e priorização dos investimentos com liquidez, 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.

MODERADO

Para o perfil do investidor “Moderado”, 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.

ARROJADO

O perfil do investidor “Arrojado” 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.

AGRESSIVO	O perfil do investidor “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.

PERFIL DE INVESTIMENTO DOS FUNDOS

Produto	Classificação
Atlantic	Moderado
Coríndon	Arrojado
OMG	Moderado
Malcom	Arrojado
Antartic	Arrojado

ANEXO III

TERMO DE CIÊNCIA DE DESENQUADRAMENTO DO INVESTIMENTO AO PERFIL DO INVESTIDOR

AO ASSINALAR O BOX ACIMA O INVESTIDOR DECLARA:

I. Ter plena ciência de que qualquer um dos investimentos descritos acima não são compatíveis com seu perfil de investidor e, portanto, apresentam maiores riscos do que os investimentos adequados a seu perfil;

II. Que leu e entendeu o teor de todas as informações sobre o(s) fundo(s) indicado(s) acima, incluindo, sem limitação, o regulamento e lâmina de informações essenciais, se aplicável, especialmente sobre os riscos do investimento.

Local e Data: _____

Assinatura do Cliente: _____

ANEXO IV

TERMO DE RECUSA DO QUESTIONÁRIO DE SUITABILITY

Nome do Cliente: _____

CPF / CNPJ: _____

Prezado Cliente,

Antes de realizar um dos investimentos abaixo é importante que você verifique se ele está de acordo com os seus objetivos. Para isso precisamos conhecer o seu perfil de investidor.

Ao datar e assinar esta declaração, você terá confirmado:

I. Ter plena ciência da importância de conhecer seu perfil de investidor para apoiar sua decisão de investimento e que enquanto não conhecer o seu perfil não poderá receber recomendação de investimento;

II. Que não deseja conhecer seu perfil de investidor neste momento e tem ciência de que isso implica em não receber recomendação de investimento, enquanto não conhecer o seu perfil; e

III. Ter plena ciência de que as operações eventualmente contratadas podem possuir riscos maiores do que aqueles previstos nos produtos que seriam recomendados para o seu perfil.

_____

Local e Data

_____

Assinatura do Cliente

ANEXO V

METODOLOGIA DE CLASSIFICAÇÃO DE PRODUTOS

Atualmente, a Okean realiza a gestão de fundos classificados como “multimercado” e “renda fixa”, nos termos da regulamentação em vigor. Os fundos multimercados se caracterizam pela possibilidade de investimento em diversos ativos, dentre eles renda fixa, ações, moedas e commodities, com largas faixas de alocação e bastante flexibilidade aos gestores para modificar a composição das carteiras dos fundos ao longo do tempo, mas o nosso foco principal são os investimentos em fundos de direito creditórios (FIDC), com exceção do fundo Igaporã que é voltado para o private equity. Por fim, a Okean gere fundos ativos de FIC FIM e FIDCs, cujos principais fatores de risco estão atreladosà direitos creditórios. Neste sentido, a Okean classificou os Fundos sob sua gestão e distribuídos aos Clientes considerando a escala de pontos do Anexo I ao Código ANBIMA de Distribuição (0,5 a 5,0 pontos), e, ainda, eventual ocorrência das situações elencadas no artigos 62 e 63 do referido Código que ensejam alterações à escala de risco, como por exemplo prazos de liquidação de resgate, conforme detalhamento abaixo:

I. se o prazo de resgates do fundo for menor ou igual a 30 dias, a contribuição adicional é zero;
II. se o prazo de resgates do fundo for maior do que 30 dias porém menor do que 90 dias, a contribuição adicional é 0,25;
III. se o prazo de resgates do fundo for 90 dias ou mais a contribuição adicional é 0,50.

Assim, Okean adota 4 (quatro) perfis de investimentos dos fundos:

Risco	Classificação
até 1,00	Conservador
entre 1,01 e 2,50	Moderado
entre 2,51 e 3,50	Arrojado
entre 3,51 e 5,00	Agressivo

Por fim, a classificação de risco de cada um dos fundos sob gestão e distribuídos pela Okean é exibida a seguir:

Produto	Pontuação de Risco	Classificação
Atlantic	2,5	Moderado
Antartic	3,5	Arrojado
OMG	2,5	Moderado
Malcom	3,5	Arrojado
Coríndon	3,5	Arrojado