

POLÍTICA DE SUITABILITY

AGGIU WEALH MANAGEMENT CONSULTORIA DE INVESTIMENTOS LTDA.

1. OBJETIVO

1.1. A presente Política de *Suitability* (“Política”) é adotada nos termos da Resolução da Comissão de Valores Mobiliários (“CVM”) nº 19, de 26 de fevereiro de 2021, tendo em vista a prestação de serviços de consultoria de valores mobiliários pela **AGGIU WEALTH MANAGEMENT CONSULTORIA DE INVESTIMENTOS LTDA.** (doravante denominada “Aggiu Consultoria”).

1.2. Todos aqueles que possuem cargo, função, posição, relação societária, empregatícia, comercial, profissional, contratual ou de confiança na Aggiu Consultoria (“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, inclusive, sua situação financeira, sua experiência em matéria de investimentos, grau de tolerância à volatilidade e os objetivos visados pelo investidor.

2. ABRANGÊNCIA

2.1. A Política aplica-se a todos os clientes pessoas físicas, inclusive sócios e funcionários que sejam clientes, independente da capacidade de investimento, em relação às recomendações de investimentos realizadas pela Aggiu Consultoria, considerando a atividade de consultoria de valores mobiliários (“Clientes” e, no singular, “Cliente”).

2.2. O Sr. **Francisco José Levy**, inscrito no CPF/MF sob o nº 118.982.398-51, será o responsável perante a CVM pelo cumprimento das normas estabelecidas na Resolução CVM 19 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 consultoria de valores mobiliários (“Equipe de Consultoria”).

3. ROTINAS E PROCEDIMENTOS DE SUITABILITY

3.1. Para definição do objetivo do Cliente, a Aggiu Consultoria 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.

3.2. Para definição da situação financeira do Cliente, a Aggiu Consultoria deve considerar, no mínimo, as seguintes informações:

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

3.3. Para definição do conhecimento do Cliente, a Aggiu Consultoria 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.

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

3.5. Antes da primeira 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 do patrimônio do Cliente;
- b) Necessidade de Liquidez;
- c) Finalidade do investimento;
- d) Experiência em matéria de investimento; e
- e) Tolerância à volatilidade.

3.6. 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, Moderado ou Arrojado.

3.7. Ressalvado o disposto abaixo, a Aggiu Consultoria 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.

3.8. Após preencher o Questionário de Suitability e ser definido um perfil de investidor, caso o Cliente deseje receber recomendações de investimento que não sejam compatíveis com seu perfil, o consultor financeiro deverá alertar o cliente acerca da desatualização de perfil ou da sua inadequação, com a indicação das causas da divergência e antes da primeira recomendação de um produto que não está adequado para o perfil, o cliente deverá assinar um Termo de Ciência de Risco Suitability, nos termos do Anexo II à presente.

Pontuação do Questionário:

Questão	a.	b.	c.
1	200	400	600
2	200	400	600
3	200	400	600
4	200	400	600
5	200	400	600
6	200	400	600
7	200	400	600
8	200	400	600
9	200	400	600
10	200	400	600
11	200	400	600
12	200	400	600
13	200	400	600
Total	2.600	5.200	7.800

Cálculo do Perfil do Investidor:

Perfil	DE	ATÉ
Conservador	2.600	3.800
Moderado	3.801	4.900
Arrojado	4.901	5.200
Agressivo	5.201	

3.9. A seguir estão definidos os 3 (três) perfis de investimentos adotados pela Aggiu Consultoria, classificados de acordo com as categorias de ativos financeiros pertinentes.

I. Conservador

O perfil do investidor conservador possui a segurança como referência para as suas aplicações, assumindo menores riscos e, portanto, buscando retornos ligeiramente acima da taxa de juros nominal. Em razão da sua baixa tolerância ao risco, mantém em sua carteira percentual reduzido de produtos de renda variável, alternativos e cambiais, dando preferência aos produtos de renda fixa e maior liquidez. Possui como foco principal a preservação de seu patrimônio.

II. Moderado

Para o perfil do investidor moderado, a segurança é importante, mas aceita maior oscilação do portfólio em busca de retornos maiores em comparação ao investidor conservador. Nesse sentido, aceita que parte de seu patrimônio seja alocado em produtos de renda variável, alternativos e cambiais, embora uma parcela significativa ainda esteja alocada em aplicações mais estáveis e líquidas. Além disso, pode estar sujeito a perdas patrimoniais em prazos menores que 12 meses.

III. Arrojado

O perfil do investidor arrojado está associado a Clientes que possuem maior conhecimento dos

produtos e do mercado de capitais, com disposição para assumir posições com alto grau de complexidade e riscos, aceitando perdas em prazos ao redor de 12 meses. Com foco em crescimento do patrimônio, o Cliente com perfil arrojado está ciente de que seus investimentos podem sofrer bruscas e inesperadas oscilações de preço, bem como admitem que parcela significativa de seu patrimônio esteja aplicada em ativos de renda variável, cambiais, alternativos e com baixa liquidez.

IV. Agressivo

O perfil do investidor agressivo está associado a Clientes que tem amplo conhecimento dos produtos e riscos do mercado de capitais, com disposição para assumir posições com alto grau de complexidade e riscos para conseguir grandes ganhos em suas operações aceitando perder parte ou total do capital principal. Com foco em crescimento do patrimônio, o Cliente com perfil agressivo está ciente de que seus investimentos podem sofrer perdas bruscas e inesperadas e consegue lidar emocionalmente com variáveis de valorização e desvalorização em curto espaço de tempo, tendo a consciência de que será recompensado a longo prazo ou não bem como admitem que parcela significativa do seu patrimônio esteja aplicada em ativos de renda variável, cambiais, alternativos e com baixa liquidez,

4. ATUALIZAÇÕES

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

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

4.3. 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 Aggiu Consultoria e armazenadas em sistema interno.

5. DISPENSAS

5.1. 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 539, com exceção das pessoas naturais qualificadas com base no montante dos investimentos financeiros ou profissionais, com base em certificação aceita pela CVM, conforme mencionadas no inciso IV do art. 9º-A e nos incisos II e III do art. 9º-B¹, da referida Instrução;

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;

- 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.

6. CONSIDERAÇÕES

6.1. As informações fornecidas quando do preenchimento do Questionário que posteriormente gera o perfil de risco do Cliente são de inteira responsabilidade do Cliente.

6.2. 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.

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

6.4. O Cliente deverá declarar ciência, documento específico ou no próprio contrato que firmar com a Aggiu Consultoria, 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 Aggiu Consultoria 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 Aggiu Consultoria na realização de suas atribuições definidas em contrato a ser firmado ou na regulamentação em vigor.

6.5. A Aggiu Consultoria 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.

6.6. A Aggiu Consultoria mantém uma política de treinamento junto aos Colaboradores da área responsável pelo processo de *suitability* e enquadramento de seus Clientes, a ser conduzido junto com os treinamentos inicial e periódico previstos no Manual de Compliance.

7. CONTROLES INTERNOS

7.1. A Equipe de Consultoria deve encaminhar aos sócios administradores, até o último dia útil do mês de abril, relatório relativo ao ano civil anterior à data de entrega contendo:

I – uma avaliação do cumprimento pela Aggiu Consultoria das regras, procedimentos e controles

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.

internos definidos nesta Política; e

II – as recomendações a respeito de eventuais deficiências, com o estabelecimento de cronogramas de saneamento.

7.2. Caberá aos sócios administradores:

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.

ANEXO I
QUESTIONÁRIO DE SUITABILITY
(“Questionário”)

O objetivo deste questionário é verificar a adequação dos investimentos pretendidos pelo cliente e recomendações ao seu perfil de investidor (“Perfil Suitability”), em cumprimento à regulamentação vigente.

DADOS DO CLIENTE:

Nome do Cliente:
CPF/CNPJ:

Responda a todas as perguntas abaixo marcando com um “X” a opção que melhor se enquadra ao seu perfil:

1	Qual a sua faixa etária?
	Mais de 55 anos
	Entre 36 e 55 anos
	Até 36 anos
2	Em que faixa de valor situa-se o montante de seus investimentos financeiros?
	De R\$ 100.000,00 à R\$ 1.000.000,00
	De R\$ 1.000.000,00 à R\$ 10.000.000,00
	Mais de R\$ 10.000.000,00
3	Finalidade do Investimento
	Poupança para compra de um ativo
	Rentabilizar a Poupança com baixo risco
	Rentabilizar a Poupança com maior risco
4	Em que horizonte de tempo você estima resgatar os recursos investidos?
	Menos de 1 ano
	Entre 1 e 2 anos
	Mais de 2 anos
5	O valor dos investimentos financeiros (citado na pergunta 2 corresponde a aproximadamente que percentual do seu patrimônio total (bens imóveis e móveis, aplicações financeiras e investimentos)?
	De 0% a 10%
	De 11% a 20%
	Acima de 20%
6	Como você avalia o seu conhecimento e experiência no mercado financeiro?
	Nenhum ou pouco, preciso de orientações

	Conheço os fundamentos e tenho alguma experiência no mercado de ações à vista no qual realizei investimentos nos últimos dois anos
	Tenho conhecimento, experiência com derivativos (Ex. Termo, Opções, Futuros de Índices, BTC Tomador e outros) e estou capacitado a tomar decisões de investimento nestes produtos. Realizei investimento nos dois últimos dois anos.
7	Qual das alternativas melhor define os seus objetivos de investimento?
	Preservar o capital, contra a inflação
	Aumento real do capital em relação a inflação, limitando possíveis perdas em até 20% do valor investido
	Obter ganhos expressivos sobre o capital, estando disposto a assumir maiores riscos
8	Indique em que produtos você possui investimentos atualmente na AGGIU ou em outras Instituições ou que pretende investir?
	Poupança, fundos de renda fixa ou títulos públicos
	Ações à vista, fundos de ações e multimercados, BTC Doador, e mais os anteriores
	Derivativos (Ex. Termo, Opções, Futuros de Índices, BTC Tomador e outros) e mais os anteriores.
9	Quanto do valor citado na pergunta 2 você aplicaria em um investimento de risco, considerando que este poderia lhe trazer um ótimo retorno?
	Não aplicaria em um investimento de risco
	Eu aplicaria até 20%
	Aplicaria mais de 20% ou até mesmo todo
10	Qual das alternativas melhor define o seu apetite a risco nos investimentos no mercado
	Não pretendo assumir riscos
	Estou disposto a assumir riscos para alcançar
	Estou disposto a assumir maiores riscos para alcançar rentabilidade expressiva
11	Que decisão você tomaria se estivesse investido em um produto de renda variável (ações, termo,

	opções ou outros) e ocorresse uma queda de 20% em suas posições?
	Venderia todas as posições e aplicaria em renda
	Manteria o investimento, aguardando
	Aumentaria o investimento nas posições para reduzir o custo médio
Perfil de Risco do Cliente Investidor:	

Declaro, para todos os fins e efeitos de direito, que:

- a) tomei conhecimento do meu perfil de investidor, aferido a partir das informações prestadas por mim;
- b) tenho plena ciência de que a realização de investimentos por mim solicitados será de minha exclusiva responsabilidade, mesmo que não estejam adequados ao meu perfil de investidor;
- c) comprehendo e assumo os riscos financeiros relacionados ao investimento de meus recursos, feitos de acordo com a minha solicitação
- d) estou ciente de que a probabilidade e montante de perdas indicadas são meras estimativas, pois não é possível prever o percentual exato de perdas ou ganhos potenciais;
- e) isento a **AGGIU WEALTH MANAGEMENT CONSULTORIA DE INVESTIMENTOS LTDA.** de toda e qualquer responsabilidade no caso de eventual questionamento por parte dos órgãos fiscalizadores, bem como por eventuais perdas decorrentes dos investimentos realizados.

Local: São Paulo - SP

Data: ___/___/___

Assinatura Titular (1): _____

Local: São Paulo - SP

Data: [--]/[--]/[--]

Assinatura Titular: _____
[--]

ANEXO II

TERMO DE CIÊNCIA DE RISCO SUITABILITY

DADOS DO CLIENTE:

Nome do Cliente:
CPF/CNPJ:

Perfil do Cliente:

Prezados Senhores,

Com base no disposto na Política de *Suitability* adotada pela **AGGIU WEALTH MANAGEMENT CONSULTORIA DE INVESTIMENTOS LTDA.** ("AGGIU"), declaro estar ciente de que o meu perfil *suitability* está em desconformidade com a classificação dos ativos que pretendo investir e/ou receber recomendações de investimento.

Declaro, para todos os fins de direito, que estou ciente do desenquadramento ora apontado e que, ainda assim, desejo efetuar tais investimentos e/ou receber as referidas recomendações, isentando a **AGGIU** de qualquer tipo de responsabilidade decorrente deste desenquadramento de perfil.

Local: _____ Data: ____ / ____ / ____

Assinatura do Cliente: _____

[nome do cliente]