

POLÍTICA DE *SUITABILITY*
DA
MPDI CONSULTORIA LTDA – CNPJ 34.443.0001-03

Os parágrafos abaixo resumem a Política de *Suitability* da da MPDI Consultoria LTDA. (“Política” e “MPDI”, respectivamente), nos termos estabelecidos pelas Resoluções CVM nº 19 de 25 de fevereiro de 2021, e pela Resolução CVM nº 30, de 11 de maio de 2021, (“Resolução 19” e “Resolução 30”, respectivamente), bem como demais normativos aplicáveis.

Objetivos

1. A presente Política estabelece as regras para a verificação da adequação do perfil do cliente aos produtos e serviços oferecidos pela MPDI (“*suitability*”), de modo que a análise levará em consideração (i) se o produto, serviço ou operação em questão é adequado aos objetivos de investimento do cliente; (ii) se a situação financeira do cliente é compatível com o produto ofertado; e (iii) se o cliente possui o conhecimento necessário para a compreensão dos riscos associados aos produtos, serviços e operações em questão.

2. Esta Política aplica-se a todos os segmentos de clientes atendidos, produtos e serviços oferecidos pela MPDI, sendo que suas regras, bem como os demais normativos internos, são de conhecimento de todos os seus Colaboradores, ainda que não diretamente ligados às atividades de consultoria de valores mobiliários.

Responsabilidades

3. Ao Diretor de *Suitability* caberá a responsabilidade pelo atendimento às normas de *suitability* em geral, bem como pelo treinamento dos Colaboradores envolvidos na atividade.

4. Ao Diretor responsável pelas Regras e Controles Internos, estabelecidos pela Resolução 19 (“Diretor de *Compliance*”), por sua vez, caberá as responsabilidades:

- a. Pela implementação de rotinas e procedimentos que garantam o atendimento das disposições estabelecidas nesta Política;
- b. Pelo treinamento dos Colaboradores no que se refere às atividades;
- c. Pelo Processo de *Know Your Client* (“KYC”) da MPDI, com base nas diretrizes da metodologia de Avaliação Interna de Risco da MPDI, bem como nos termos das normas de Prevenção à Lavagem de Dinheiro e Financiamento ao Terrorismo (“PLDFT”) em vigor (atividades de cadastro);
- d. Pela guarda, em meio eletrônico, de evidências de cumprimento dos itens (a) a (d), acima.

Identificação do perfil do cliente e Cesta de Produtos e/ou Serviços

5. Após o preenchimento das informações de *Suitability*, por meio do questionário anexo à presente Política (Anexo I) ou através de entrevista por meio deste, a equipe de consultoria determinará o perfil do cliente, classificando-o de acordo com as seguintes categorias:

a. Conservador: Investidor que declara possuir baixa tolerância a risco e que prioriza investimentos em Produtos de Investimento com liquidez. São investidores que no somatório de pontuação possuem um range entre 0 e 28 pontos;

b. Moderado: Investidor que declara média tolerância a risco e busca a preservação de seu capital no longo prazo, com disposição a destinar uma parte de seus recursos a investimentos de maior risco. São investidores que no somatório de pontuação possuem um range entre 29 e 48 pontos;

c. Arrojado: Investidor que declara tolerância a risco e aceita potenciais perdas em busca de maiores retornos. São investidores que no somatório de pontuação possuem um range entre 49 e 61 pontos;

d. Agressivo: Investidor que declara alta tolerância a risco e aceita potenciais perdas em busca de maiores retornos e tem experiência em operar altos valores e tem experiência com diversas classes de ativos. São investidores que no somatório da pontuação possuem range acima de 61 pontos.

6. O questionário poderá ser enviado por e-mail a cada novo cliente, por meio eletrônico ou realizado em forma de entrevista com a subsequente formalização, viabilizando a atividade de consultoria de valores mobiliários com base em uma visão sistêmica e completa do investidor.

7. Serão considerados, portanto, os seguintes elementos:

- a. Os objetivos do investimento (período, preferências quanto ao risco e finalidades);
- b. A situação financeira do cliente (receitas, ativos e necessidade futura de recursos);
- c. Conhecimento do cliente (tipos de produtos, serviços e operações, a natureza, volume; e frequência de operações já realizadas e a formação acadêmica e experiência profissional).

8. As atividades de consultoria de valores mobiliários não poderão ser prestadas aos clientes que não preencherem o questionário de *suitability* e não tiverem suas informações cadastrais atualizadas, nos termos dos demais normativos internos da MPDI.

9. Conforme perfil, os Colaboradores poderão oferecer produtos e serviços recomendados para cada investidor atendendo à matriz de classificação interna da MPDI, que considerará, no mínimo:

- a. Os riscos associados aos produtos e seus ativos subjacentes;
- b. O perfil dos emissores e prestadores de serviços associado ao produto;
- c. A existência de garantias;
- e. Os prazos de carência e liquidez.

10. No que se refere aos produtos de investimento complexos (Certificados de Operações Estruturadas; Debêntures Conversíveis; Fundos de Investimento Imobiliário; Fundos de Investimento em Direitos Creditórios; Fundos de Investimentos em Participações, entre outros), ou seja, aqueles que tem seu valor de difícil determinação em função de sua baixa liquidez, os Colaboradores deverão dar destaque aos riscos da estrutura em comparação com a de produtos de investimento tradicionais.

Atualização do Questionário de *Suitability*

11. A MPDI procederá a nova análise e classificação do Perfil de Investidor de seus clientes a cada 24 (vinte e quatro) meses, contados a partir da data de preenchimento do último questionário de *suitability*, conforme requerido pela regulamentação. Esse procedimento é realizado, exclusivamente, por meio de atualização/novo preenchimento do questionário de *suitability*, a ser enviado novamente aos clientes, conforme descrito anteriormente. As atividades de consultoria não serão mais prestadas aos clientes que não realizarem a atualização do questionário de *suitability*, de modo que ele deverá ser impedido de realizar operações.

12. Os clientes são comunicados previamente do vencimento e da necessidade de atualização do seu questionário de *suitability*. Toda a alteração realizada pelo cliente fica armazenada nos sistemas pelo prazo mínimo de 05 (cinco) anos conforme regulamentações vigentes.

13. A MPDI manterá todas as informações eletrônicas e físicas, relacionada ao *suitability* de seus clientes, pelo período mínimo de 5 (cinco) anos, contados a partir do encerramento da conta ou da conclusão da última transação realizada em nome do cliente.

Investidores Qualificados e Profissionais

14. Os clientes classificados como Investidor Profissional ou como Investidor Qualificado, nos termos definidos nos artigos 11 e 12 da Resolução 30, respectivamente, devem atestar por escrito sua condição mediante termo próprio obtido juntamente ao atendimento da MPDI.

Dispensas e Vedações

15. Os procedimentos de *suitability* serão dispensados quando o cliente:

- For investidor profissional., nos termos mencionadas da Resolução 30;
- For pessoa jurídica de direito público;
- Tiver sua carteira de valores mobiliários administrada discricionariamente por administrador de carteiras de valores mobiliários autorizado pela CVM.

16. É vedado aos profissionais que atuam na consultoria de valores mobiliários recomendar produtos ou serviços ao investidor quando:

- O perfil do cliente não seja adequado ao produto ou serviço;
- Não sejam obtidas as informações que permitam a identificação do perfil do cliente; c. As informações relativas ao perfil do cliente não estejam atualizadas (questionário vencido).

Treinamento

17. O programa de treinamento para Colaboradores da MPDI possui o objetivo de disseminar o conhecimento sobre o tema *suitability* e aprimorar a compreensão dos procedimentos adotados para a identificação do perfil do investidor, garantindo assim o atendimento adequado de investidores pela área de consultoria de valores mobiliários.

Acompanhamento e Relatório Anual

18. Em caso de dúvidas quantos aos princípios e responsabilidades descritas nesta Política, o Colaborador deve entrar em contato com o Diretor de *Suitability*, Diretor de Consultoria, e/ou com o Diretor de *Compliance* da MPDI.

19. Caso haja ocorrência, suspeita ou indício de descumprimento de quaisquer das regras estabelecidas nesta Política, caberá ao Diretor de *Compliance* utilizar os registros disponíveis para verificar a conduta do responsável pelas operações realizadas, sejam em nome da MPDI, com recursos próprios, sejam em nome dos Colaboradores.

20. O Diretor de *Compliance* emitirá relatório anual referente ao processo de *suitability*, atestando assim sua efetividade e propondo melhorias, caso identificada alguma inconformidade.

Reporte e Penalidades

21. A violação desta Política sujeitará o Colaborador às medidas previstas no Código de Ética e demais normativos da MPDI, sendo dever de todos os Colaboradores informar ao Diretor de *Compliance* acerca de violações ou possíveis violações das disposições aqui estabelecidas, de maneira a garantir o tratamento justo e equitativo aos clientes e Colaboradores e zelar, assim, pela boa reputação da MPDI.

22. Qualquer Colaborador que acredite ter violado esta Política ou tenha conhecimento de violação deverá notificar o fato direta e imediatamente ao Diretor de *Compliance*, sendo que eventual ação disciplinar levará o reporte em consideração. Ainda, poderão ser tomadas ações disciplinares contra Colaborador que:

- a. Autorize, coordene ou participe de violações a esta Política;
- b. Possuindo informação ou suspeita de violações, deixe de reportá-las;
- c. Deixe de reportar violações ocorridas que, pelo seu dever de ofício, deveria ter conhecimento ou suspeita;
- d. Promova retaliações, direta ou indiretamente, ou encoraje outros a fazê-lo.

Diretor Responsável

23. Abaixo apresentamos informações cadastrais dos Diretores de *Compliance* e de Consultoria de Valores Mobiliários, responsável pelas atividades de *Suitability*:

Nome: Marcela Agra Pardo Mêo – Diretora de *Compliance*

E-mail: marcela@mapadeinvestimentos.com.br

Nome: Juliano Vieira de Pardo Mêo – Diretor de Consultoria de Valores Mobiliários e *Suitability*

E-mail: juliano@mapadeinvestimentos.com.br

Vigência e revisões

24. Esta versão da Política entrará em vigor uma vez aprovada pela administração da MPDI e continuará em vigor até que outra versão a substitua.

25. A Política da MPDI será revista, no mínimo, anualmente, ou sempre que houver alteração legal ou regulatória relevante. Cada versão atualizada será divulgada amplamente e circulada entre os Colaboradores para ciência de suas práticas.

Versão	Data	Responsável
1	01/03/2023	Diretoria Estatutária

ANEXO I

Identificação do perfil do cliente - Questionário de *Suitability*

1) Pretendo começar a receber dinheiro dos meus investimentos em...

- a) Menos de 1 ano
- b) 1–2 anos
- c) 3–5 anos
- d) 6–10 anos
- e) 11–15 anos
- f) Mais de 15 anos

2) À medida que retiro dinheiro desses investimentos, pretendo gastá-lo durante um período de...

- a) 2 anos ou menos
- b) 3-5 anos
- c) 6-10 anos
- d) 11-15 anos
- e) Mais de 15 anos

3) Ao fazer um investimento de longo prazo, pretendo manter o dinheiro investido por...

- a) 1-2 anos
- b) 3-4 anos
- c) 5-6 anos
- d) 7-8 anos
- e) Mais de 8 anos

4) De setembro de 2008 a novembro de 2008, as ações perderam em média mais de 33% de seu valor. Se eu possuísse um investimento em ações que perdesse cerca de 33% de seu valor em três meses, eu faria... (Se você possuía ações durante esse período, selecione a resposta que corresponde às suas ações naquele momento.)

- a) Vender todo o investimento restante
- b) Vender parte do investimento restante
- c) Segurar o investimento e não vender nada
- d) Comprar mais do investimento

5) Geralmente, prefiro um investimento com pouca ou nenhuma oscilação para o alto ou baixo e estou disposto a aceitar os menores retornos que esses investimentos podem gerar.

- a) Discordo totalmente
- b) Discordo
- c) Eu concordo um pouco
- d) Concordo
- e) Concordo plenamente

6) Quando o mercado cai, costumo vender alguns dos meus investimentos mais arriscados e colocar o dinheiro em investimentos mais seguros.

- a) Discordo totalmente
- b) Discordo
- c) Eu concordo um pouco
- d) Concordo
- e) Concordo plenamente

7) Com base apenas em uma breve conversa com um amigo, colega de trabalho ou parente, eu investiria em um fundo de investimentos.

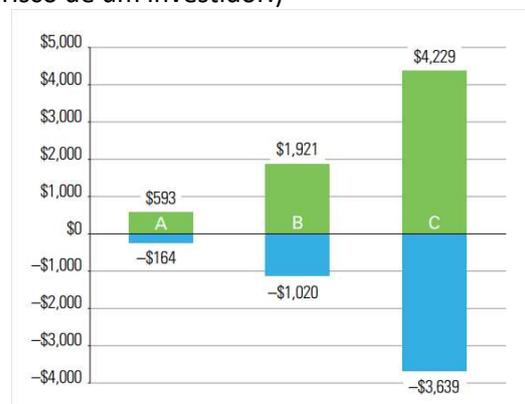
- a) Discordo totalmente
- b) Discordo
- c) Eu concordo um pouco
- d) Concordo
- e) Concordo plenamente

8) De setembro de 2008 a outubro de 2008, os títulos do tesouro IPCA+ perderam em média 5,5% de seu valor. Se eu possuísse um investimento em títulos que perdesse quase 5,50% de seu valor em dois meses, eu faria... (Se você possuía títulos durante esse período, selecione a resposta que corresponde às suas ações naquele momento.)

- a) Vender todo o investimento restante
- b) Vender parte do investimento restante
- c) Segurar o investimento e não vender nada
- d) Comprar mais do investimento

9) O gráfico abaixo mostra a maior perda de um ano e o maior ganho de um ano em três diferentes investimentos hipotéticos de R\$ 10.000*. Tendo em vista o ganho ou perda potencial em qualquer ano, eu investiria meu dinheiro em... (* O ganho ou perda máxima em um investimento é impossível de prever. Os intervalos mostrados no gráfico são hipotéticos e são projetados apenas para avaliar a tolerância ao risco de um investidor.)

- a) Investimento A
- b) Investimento B
- c) Investimento C



10) Minhas fontes de renda atuais e futuras (como salário, bônus, aluguéis, Previdência Social, pensão) são...

- a) Muito instável
- b) Instável
- c) Um pouco estável
- d) Estável
- e) Muito estável

11) Quando se trata de investir em fundos de ações ou renda fixa (ou ações ou títulos individuais), eu me descreveria como...

- a) Muito inexperiente
- b) Um pouco inexperiente
- c) Um pouco experiente
- d) Experiente
- e) Muito experiente

Gabarito do Questionário:

	A	B	C	D	E	F
1.	0	1	4	7	12	17
2.	0	1	3	5	8	–
3.	0	1	3	5	7	–
4.	1	3	5	6	–	–
5.	6	5	3	1	0	–
6.	5	4	3	2	1	–
7.	5	4	3	2	1	–
8.	1	3	5	6	–	–
9.	1	3	5	–	–	–
10.	1	2	3	4	5	–
11.	1	2	3	4	5	–

Resultado recomendado - Somatório pontos:

a. Conservador: Investidor que declara possuir baixa tolerância a risco e que prioriza investimentos em Produtos de Investimento com liquidez. São investidores que no somatório de pontuação possuem um range entre 0 e 28 pontos.

b. Moderado: Investidor que declara média tolerância a risco e busca a preservação de seu capital no longo prazo, com disposição a destinar uma parte de seus recursos a investimentos de maior risco. São investidores que no somatório de pontuação possuem um range entre 29 e 48 pontos.

c. Arrojado: Investidor que declara tolerância a risco e aceita potenciais perdas em busca de maiores retornos. São investidores que no somatório de pontuação possuem um range entre 49 e 61 pontos.

d. Agressivo: Investidor que declara alta tolerância a risco e aceita potenciais perdas em busca de maiores retornos e tem experiência em operar altos valores e tem experiência com diversas classes de ativos. São investidores que no somatório da pontuação possuem range acima de 62 pontos.