



OCTANTE SECURITIZADORA S.A. E OCTANTE GESTÃO DE RECURSOS LTDA.

POLÍTICA DE SUITABILITY

(“Política”)

Junho/2024

ÍNDICE

1.	Objetivo.....	3
2.	Base Legal.....	3
2.1.	Interpretação e Aplicação da Política.....	4
3.	Responsabilidades	4
4.	Rotinas e Procedimentos.....	6
5.	Classificação das Classes pela Gestora	10
6.	Classificação dos Títulos de Securitização pela Securitizadora	11
7.	Dispensas	14
8.	Treinamento de Colaboradores e Atualização da Política de Suitability.....	14
9.	Considerações Gerais.....	15
10.	Histórico das Atualizações da Política de Suitability	16

1. Objetivo

Este Manual visa atender às exigências da regulação editada pela Comissão de Valores Mobiliários (“CVM”) e da Associação Brasileira das Entidades dos Mercados Financeiro e de Capitais (“ANBIMA”) com relação à distribuição de cotas de classes de fundos de investimento sob gestão da **OCTANTE GESTÃO DE RECURSOS LTDA** (“Gestora”) e à distribuição dos títulos de securitização emitidos pela **OCTANTE SECURITIZADORA S.A** (“Securitizadora” e, quando em conjunto com a Gestora, “Grupo Octante”).

Todos aqueles que possuem cargo, função, posição, relação societária, empregatícia, comercial, profissional, contratual ou de confiança em quaisquer das empresas do Grupo Octante (“Colaboradores” ou “Colaborador”) e atuem na distribuição de cotas das classes de fundos de investimento sob gestão da Gestora (“Classes”), conforme permitido pela Resolução CVM 21, ou na distribuição de títulos de securitização emitidos pela Securitizadora (“Títulos de Securitização”), conforme permitido pela Resolução CVM 60, deverão observar a presente Política, a qual estabelece procedimentos formais que possibilitam verificar, previamente ao início do relacionamento, a adequação do investimento realizado pelos clientes ou potenciais clientes da Gestora (“Clientes”), previamente ao início do relacionamento, 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 riscos e os objetivos visados.

As regras definidas nesta Política de Suitability são aplicáveis a todos os Clientes, bem como aos Colaboradores, observadas as dispensas constantes do Capítulo 7 desta Política, e são aplicáveis à distribuição de cotas das Classes geridas pela Gestora e à distribuição dos Títulos de Securitização emitidos pela Securitizadora, sejam elas realizadas mediante contato pessoal ou com o uso de qualquer meio de comunicação, seja sob forma oral ou escrita, por meio físico, correio eletrônico (e-mail) ou pela rede mundial de computadores (internet).

2. Base Legal

- (i) Resolução CVM nº 21, de 25 de fevereiro de 2021, conforme alterada (“Resolução CVM 21”);
- (ii) Resolução CVM nº 60, de 23 de dezembro de 2021 (“Resolução CVM nº 60”);
- (iii) Resolução CVM nº 30, de 11 de maio de 2021, conforme alterada (“Resolução CVM 30”);
- (iv) Código da Associação Brasileira das Entidades dos Mercados Financeiro e de Capitais (“Anbima”) de Administração e Gestão de Recursos de Terceiros (“Código de AGRT”);



- (v) Código Anbima para Distribuição de Produtos de Investimento (“Código de Distribuição”)
- (vi) Regras e Procedimentos Anbima do Código de Distribuição (“Regras e Procedimentos”); e
- (vii) Demais manifestações e ofícios orientadores dos órgãos reguladores e autorregulados aplicáveis às atividades da Gestora.

2.1. Interpretação e Aplicação da Política

Para fins de interpretação dos dispositivos previstos nesta Política, exceto se expressamente disposto de forma contrária: (a) os termos utilizados nesta Política terão o significado atribuído na Resolução CVM 175; (b) as referências a Fundos abrangem as Classes e Subclasses, se houver; (c) as referências a regulamento abrangem os anexos e apêndices, se houver, observado o disposto na Resolução CVM 175; e (d) as referências às Classes abrangem os Fundos ainda não adaptados à Resolução CVM 175.

As disposições da Política são aplicáveis aos Fundos constituídos após o início da vigência da Resolução CVM 175 e aos Fundos constituídos previamente a esta data que já tenham sido adaptados às regras da referida Resolução. Com relação aos Fundos constituídos antes da entrada em vigor da Resolução CVM 175, a Gestora e os Fundos permanecerão observando as regras da Instrução CVM nº 555, de 17 de dezembro de 2014, conforme alterada (“Instrução CVM 555”), e de outras instruções aplicáveis às diferentes categorias de Fundos sob gestão, especialmente, no que diz respeito às responsabilidades e atribuições da Gestora, enquanto gestora da carteira dos Fundos, até a data em que tais Fundos estejam adaptados às disposições da Resolução CVM 175.

Já no âmbito da Securitizadora, exceto se expressamente disposto de forma contrária, os termos utilizados nesta Política terão o significado atribuído na Resolução CVM 60.

3. Responsabilidades

É dever de cada Colaborador envolvido nas atividades de distribuição divulgar aos Clientes informações claras e inequívocas acerca dos riscos e consequências que poderão advir do investimento.

A presente Política é adotada em relação ao Cliente titular da aplicação, não havendo qualquer tipo de análise de adequação ao perfil de investimentos do cotitular.

Nas atividades da Gestora, o responsável, perante a CVM, pelo cumprimento das normas estabelecidas na Resolução CVM 30 e nesta Política é o Diretor de Gestão e Distribuição da Gestora, conforme indicado no Formulário de Referência da Gestora (“Diretor de Gestão e Distribuição da Gestora”), atividade esta que poderá ser desempenhada pelo próprio Diretor de Gestão e Distribuição da Gestora e/ou por



Colaboradores integrantes da equipe de distribuição (“Equipe de Distribuição da Gestora”). Ademais, o Diretor de Gestão e Distribuição da Gestora também é responsável pelo treinamento dos Colaboradores envolvidos na atividade de distribuição de cotas das Classes, nos termos desta Política.

No âmbito da Securitizadora, o responsável, perante a CVM, pelo cumprimento das normas estabelecidas na Resolução CVM 30 e nesta Política é o Diretor de Securitização e Distribuição da Securitizadora, conforme indicado no Formulário de Referência da Securitizadora (“Diretor de Securitização e Distribuição da Securitizadora” e, quando mencionado em conjunto com o Diretor de Gestão e Distribuição da Gestora, “Diretores de Distribuição”), atividade esta que poderá ser desempenhada pelo próprio Diretor de Securitização e Distribuição da Securitizadora e/ou por Colaboradores integrantes da equipe de distribuição (“Equipe de Distribuição da Securitizadora” e, quando mencionada em conjunto com a Equipe de Distribuição da Gestora, “Equipes de Distribuição”). Ademais, o Diretor de Securitização e Distribuição da Securitizadora também é responsável pelo treinamento dos Colaboradores envolvidos na atividade de distribuição dos Títulos de Securitização, nos termos desta Política.

O Diretor de Compliance e PLD do Grupo Octante, conforme indicado no Formulário de Referência, por seu turno, será o responsável pela supervisão e controles internos, com o objetivo de verificar a implementação, aplicação e eficácia das regras constantes desta Política e da Resolução CVM 30 (“Diretor de Compliance e PLD”), atividade esta que poderá ser desempenhada pelo próprio Diretor de Compliance e PLD Diretor de Compliance e PLD e/ou por Colaboradores integrantes da equipe de supervisão (“Equipe de Compliance e PLD”), bem como pelo treinamento dos Colaboradores envolvidos na atividade de supervisão da distribuição de cotas das Classes, nos termos do Capítulo 8 desta Política.

A substituição de quaisquer Diretores de Distribuição e/ou do Diretor de Compliance e PLD deverá ser informada à CVM no prazo de 7 (sete) dias úteis ou em prazo diverso que venha a ser estabelecido na regulamentação em vigor aplicável ao caso.

Os Diretores de Distribuição e o Diretor de Compliance e PLD deverão agir com probidade, boa fé e ética profissional, empregando, no exercício de suas funções, todo cuidado e diligência esperados de profissionais em suas posições.

Não obstante a responsabilidade dos Diretores de Distribuição e do Diretor de Compliance e PLD, conforme o caso, caberá aos órgãos da administração do Grupo Octante aprovar as regras e procedimentos de que trata a presente Política e supervisionar o cumprimento e efetividade dos procedimentos e controles internos aqui definidos.

O Diretor de Compliance e PLD deverá encaminhar aos órgãos da administração do Grupo Octante, **até o último dia útil do mês de abril**, relatório relativo ao ano civil anterior: (i) avaliação do cumprimento pelo Grupo Octante 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.

Além do relatório descrito no item acima, os Diretores de Distribuição deverão, cada um no âmbito de suas competências, elaborar laudo descriptivo relativo aos procedimentos de *suitability*, que será enviado anualmente à Anbima, **até o último dia útil de março**, com informações referentes ao ano civil anterior, devendo conter, no mínimo, os termos exigidos pelo Código Anbima de Distribuição.

O laudo descriptivo deve ser elaborado no formato de relatório e revisado pelo Diretor de Compliance e PLD, conforme definido no Manual de Regras, Procedimentos e Controles Internos do Grupo Octante, apresentando o texto de conclusão com avaliação qualitativa sobre os controles internos implantados para verificação do processo de *suitability*.

4. Rotinas e Procedimentos

Para definição do objetivo do Cliente, o Grupo Octante 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, o Grupo Octante deve considerar, no mínimo, as seguintes informações:

- (i) O valor das receitas regulares declaradas pelo Cliente;
- (ii) O valor e os ativos que compõem o patrimônio do Cliente; e
- (iii) A necessidade futura de recursos declarada pelo Cliente entre curto, médio e longo prazo.

Para definição do conhecimento do Cliente, excetuado o Cliente pessoa jurídica, o Grupo Octante 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.



Neste sentido, antes do primeiro investimento, o Cliente preencherá um Questionário de Suitability (“Questionário”), na forma do Anexo I à presente Política, que abrange as informações descritas nos itens acima.

As Equipes de Distribuição serão responsáveis pela coleta de informações dos Clientes e obtenção do Questionário devidamente preenchido e assinado, conforme definido nesta Política de Suitability, com base no qual será elaborado relatório de suitability sobre cada Cliente.

A identificação do perfil do Cliente se dará através da aplicação de Questionário para Identificação do Perfil do Investidor, que será parte do cadastro, conforme essa Política e da Política de PLDFTP e Cadastro do Grupo Octante e será atualizado e reavaliado sempre que necessário, com a finalidade de avaliar e classificar cada cliente em categorias uniformes de perfis de investimentos previamente estabelecidos pelo Grupo Octante.

O Perfil do Investidor será definido através de um sistema de pontuação baseado nas respostas obtidas no Questionário, sendo estes alocados em 3 (três) níveis de risco – Conservador, Moderado ou Agressivo.

No Questionário, o Cliente responderá uma série de questões, as quais são atribuídas pontuações conforme disposto no próprio Questionário, sendo feita, posteriormente, o cálculo do Perfil do Cliente.

Os perfis de risco mais elevados compreendem, inclusive, investimentos em ativos de níveis de risco mais baixos. Ou seja, o perfil “Agressivo” compreende investimentos em ativos Agressivo, Moderado e Conservador. O perfil “Moderado” compreende investimentos em ativos de nível de risco Moderado e Conservador. O perfil “Conservador” compreende investimentos apenas em ativos de nível de risco Conservador.

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

I. CONSERVADOR

O Perfil do Cliente classificado como “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. Para o Cliente de perfil Conservador, o Grupo Octante somente recomendará Classes ou Títulos de



Securitização cuja pontuação de risco seja igual ou inferior a 1,5 (um ponto e meio), observado o Anexo I do Código de Distribuição.

II. MODERADO

Para o Perfil do Cliente classificado como “Moderado”, a segurança é importante, mas existe a procura de um equilíbrio entre segurança e rentabilidade, e estão dispostos a correr um certo risco em busca de um retorno um pouco mais elevado. Nesse sentido, o cliente com perfil “Moderado” 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 (doze) meses. Para o Cliente de perfil Moderado, o Grupo Octante somente recomendará Classes ou Títulos de Securitização cuja pontuação de risco seja igual ou inferior a 3 (três pontos), observado o Anexo I do Código de Distribuição.

III. AGRESSIVO

O Perfil do Cliente classificado como “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, quanto no longo prazo, suportando quaisquer riscos. Tal modalidade de investidor pode realizar operações "alavancadas" e baixa liquidez, ciente das chances de perda não só dos recursos investidos na operação, como porventura outros que tenham sido alocados em outros investimentos, além de saberem da impossibilidade de resgate de recursos por longos períodos. Para o Cliente de perfil Agressivo, o Grupo Octante somente recomendará Classes ou Títulos de Securitização cuja pontuação de risco seja igual ou inferior a 5 (cinco pontos), observado o Anexo I do Código de Distribuição.

Compara-se, então, o Perfil do Cliente com os investimentos por ele pretendidos, sendo que a recomendação de investimentos deverá estar adequada aos termos acima, bem como as regras do Código de Distribuição, em linha, principalmente, com o disposto no art. 5, §1º, do referido normativo.

É vedado ao Grupo Octante distribuir cotas das Classes sob gestão da Gestora ou Títulos de Securitização emitidos pela Securitizadora quando:

- (i) o perfil do Cliente não seja adequado às Classes ou Títulos de Securitização distribuídos;
- (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, conforme definido nesta Política de Suitability.



OCTANTE

Caso os investimentos pretendidos estejam em desacordo com o perfil definido, o Cliente deve ser alertado pelo representante da Equipe de Distribuição da Gestora ou pelo representante da Equipe de Distribuição da Securitizadora, conforme o caso, o qual indicará as causas da divergência e proporá uma alocação alternativa para o Cliente que se enquadre dentro de seu perfil de risco.

Caso, mesmo após o alerta, o Cliente decida ordenar o investimento que o desenquadra de seu perfil de risco, o Cliente deverá assinar o Termo de Ciência de Desenquadramento do Investimento ao Perfil do Cliente, ratificando sua ciência, consciência e intenção de possuir ativos mais agressivos do que indicado como adequado para o seu perfil, nos termos do Anexo II à presente Política.

Da mesma forma, caso o Cliente se recuse a preencher o Questionário ou não forneça informações suficientes para traçar seu Perfil de Cliente, será classificado como “sem perfil” e alertado pelo representante da Equipe de Distribuição da Gestora ou pelo representante da Equipe de Distribuição da Securitizadora, conforme o caso, sobre tal situação. Caso, mesmo após o alerta, o Cliente decida ordenar o investimento, o Cliente deverá assinar o Termo de Recusa do Questionário de Suitability, antes do primeiro investimento e de cada aplicação, nos termos do Anexo III à presente Política.

As comunicações das Equipes de Distribuição com seus respectivos Clientes, inclusive para divulgação do perfil do Cliente, solicitação da atualização de seu perfil ou, ainda, assinatura de novo Termo de Ciência de Desenquadramento do Investimento ao Perfil do Investidor ou do Termo de Recusa do Questionário de Suitability, serão realizadas por meio eletrônico, no e-mail fornecido pelo Cliente quando do preenchimento de seu cadastro junto ao Grupo Octante.

O Questionário será validado por meio da assinatura do Cliente no documento físico, o qual poderá ser encaminhado pelo Cliente por meio físico ou eletrônico.

O Questionário será atualizado, devendo, para tanto, observar os critérios e a periodicidade utilizados para atualização dos cadastros dos Clientes ativos, conforme previsto na norma que dispõe sobre prevenção à lavagem de dinheiro, ao financiamento do terrorismo e ao financiamento da proliferação das armas de destruição em massa – PLDFTP no âmbito do mercado de valores mobiliários, observando-se o intervalo máximo de 5 (cinco) anos.

A fim de que seja verificado periodicamente o eventual desenquadramento, a Equipe de Distribuição da Gestora ou a Equipe de Distribuição da Securitizadora, conforme o caso, analisará, no momento de atualização do Questionário nos termos acima, eventuais inconsistências entre o perfil do Cliente versus os seus respectivos investimentos e, caso haja qualquer inconsistência, o Cliente deverá ser informado para providências.

Todos os Colaboradores que participem da distribuição das Classes ou dos Títulos de Securitização receberão treinamento específico, nos termos do Capítulo 7 desta Política.

5. Classificação das Classes pela Gestora

A classificação das Classes pela Gestora deverá observar as regras de pontuação de risco mínima estabelecida no Anexo I e de classificação de risco previstas na Seção II do Código de Distribuição, conforme aplicável.

Adicionalmente, de forma complementar, a Gestora poderá classificar as Classes sob sua gestão e distribuídos aos Clientes considerando os seguintes aspectos, além da pontuação estabelecida pelo Código de Distribuição: (i) os riscos associados às Classes e seus respectivos ativos subjacentes; (ii) o perfil das Classes e dos seus respectivos prestadores de serviços; (iii) a existência ou não de garantias nas operações realizadas pelas Classes, conforme o caso; e (iv) os prazos de carência para resgate nas Classes.

Todos os produtos de investimento distribuídos pela Gestora são classificados com base em metodologia em escala de risco contínua e única, tendo como parâmetro a pontuação 0,5 (cinco décimos) a 5 (cinco), sendo 0,5 (cinco décimos) a pontuação considerada para menor risco e 5 (cinco) para maior risco, conforme indicados no Anexo I do Código de Distribuição.

Produtos Complexos: Os investimentos em instrumentos financeiros complexos exigem maiores conhecimentos por parte do Cliente, por apresentarem riscos maiores e/ou diversos em comparação com produtos tradicionais, bem como dificuldade em se determinar seu valor, inclusive em razão de sua baixa liquidez.

Neste sentido, nos termos das Regras e Procedimentos, a Gestora deve observar que são considerados Produtos Complexos os produtos que possuam, cumulativamente, pelo menos 3 (três) das características indicadas a seguir: (a) ausência de liquidez, barreiras complexas ou elevados encargos para saída; (b) derivativos intrínsecos à Classe; (c) incorporação de riscos e características de dois ou mais instrumentos financeiros de diferente estrutura e natureza sob a aparência de um instrumento financeiro único; e (d) metodologia de precificação específica que dificulte a avaliação do preço pelo investidor.

Dessa forma, a Gestora considera a necessidade de maior experiência e conhecimento do Cliente, maior tolerância ao risco e às oscilações do mercado e dos instrumentos financeiros, bem como uma maior tolerância aos prazos de investimento.

As Classes caracterizados como “complexas” apresentam as seguintes características: produtos classificados principalmente como de maior risco, com possibilidade real de



oscilações significativas positivas ou negativas em seu valor ao longo do tempo, produtos que incluem investimentos estruturados e derivativos, não apenas para fins de hedge. Estes produtos podem, também, possuir carência e prazo mais longo de resgate ou, ainda, possibilidade de resgate apenas ao final do prazo de duração do veículo de investimento.

A Gestora sempre que considerar a distribuição de cotas de Classes classificadas como “complexas” determinará o público-alvo permitido para a alocação, ou seja, considerará o Perfil do Cliente para tanto. Neste caso, a Gestora estabeleceu a regra de distribuir tal Classe, conforme o caso, somente para Clientes de perfil “Agressivo”.

Na distribuição de Classes Classificadas como “complexas”, os materiais de marketing das Classes e a Equipe de Distribuição da Gestora, no desempenho de suas atividades, deverão ser claros quanto à informação sobre a estrutura dessas Classes em comparação com a de Classes tradicionais, alertando para os riscos envolvidos.

Além disso, quando aplicável, será dado destaque no site do Grupo Octante com relação à classificação de determinadas Classes como “complexas”

A Gestora deverá realizar nova análise e classificação das categorias das Classes em intervalos não superiores a 12 (doze) meses, devendo promover novas análises e classificações sempre que houver alterações consubstanciais nas características de tais Classes.

Em relação ao perfil dos prestadores de serviços das Classes, a Gestora ressalta que, independentemente da classificação descrita acima, as Classes contam apenas com prestadores de serviços com *know how* necessário para o adequado desempenho de suas atividades.

A lista de Classes distribuídas e suas informações constam do endereço eletrônico do Grupo Octante.

6. Classificação dos Títulos de Securitização pela Securitizadora

A classificação dos Títulos de Securitização pela Securitizadora deverá observar as regras de pontuação de risco mínima estabelecida no Anexo I e de classificação de risco previstas na Seção II do Código de Distribuição, conforme aplicável.

Adicionalmente, a Securitizadora poderá classificar os Títulos de Securitização objeto de emissão pela Securitizadora e distribuídos aos Clientes considerando os seguintes aspectos: (a) os riscos associados aos Títulos de Securitização e seus lastros; (b) o perfil dos Títulos de Securitização e dos respectivos prestadores de serviços contratados em benefício dos patrimônios separados; (c) a existência ou não de garantias relacionadas



aos créditos que lastreiam os Títulos de Securitização, conforme o caso; e (d) os prazos de vencimento dos Títulos de Securitização e de carência; e (e) possibilidade de revolvência dos direitos creditórios que sejam lastro dos Títulos de Securitização.

Após esse processo, cada Título de Securitização objeto de distribuição pela Securitizadora será classificado em uma faixa de risco, de acordo com as classificações descritas no Capítulo 2 desta Política de Suitability.

Conservador: produtos de baixo risco em geral, emitidos ou que estejam atrelados necessariamente à risco soberano ou com garantia soberana ou, ainda, de emissão de instituições de primeira linha. Os produtos não podem ter prazo de carência superior a 180 (cento e oitenta) dias e vencimento maior do que 5 (cinco) anos. Os produtos buscam retorno a longo prazo e os prestadores de serviço relacionados ao produto devem ser de primeira linha.

Moderado: produtos prefixados, pois possibilitam o conhecimento do quanto será recebido no vencimento do título já no momento da compra. Devido à maior tolerância aos riscos dos investidores moderados, é possível que as pessoas desse perfil encontrem bons produtos em ativos de crédito que oferecem rentabilidade maior, mas sem a mesma segurança soberana e/ou de instituições financeiras de primeira linha. Os produtos não podem ter prazo de carência superior a 360 (trezentos e sessenta) dias e vencimento maior do que 8 (oito) anos. Adicionalmente, tais produtos podem não conter estabelecimento de regime fiduciário.

Agressivo: quaisquer outros produtos que não se enquadrem nos demais níveis. Estes produtos podem possuir carência e também prazo longo de vencimento. Os prestadores de serviço deste tipo de produto não necessariamente serão de primeira linha e os produtos podem não conter estabelecimento de regime fiduciário.

Produtos Complexos: Os investimentos em instrumentos financeiros complexos exigem maiores conhecimentos por parte do Cliente, por apresentarem riscos maiores e/ou diversos em comparação com produtos tradicionais, bem como dificuldade em se determinar seu valor, inclusive em razão de sua baixa liquidez.

Neste sentido, nos termos das Regras e Procedimentos Anbima, a Securitizadora deve observar que são considerados Produtos Complexos os produtos que possuam, cumulativamente, pelo menos 3 (três) das características indicadas a seguir: (a) ausência de liquidez, barreiras complexas ou elevados encargos para saída; (b) derivativos intrínsecos ao produto; (c) incorporação de riscos e características de dois ou mais instrumentos financeiros de diferente estrutura e natureza sob a aparência de um instrumento financeiro único; e (d) metodologia de precificação específica que dificulte a avaliação do preço pelo investidor.

Dessa forma, a Securitizadora considera a necessidade de maior experiência e conhecimento do Cliente, maior tolerância ao risco e às oscilações do mercado e dos instrumentos financeiros, bem como uma maior tolerância aos prazos de investimento.

Os Títulos de Securitização caracterizados como “complexos” apresentam as seguintes características: produtos classificados principalmente como de maior risco, com possibilidade real de oscilações significativas positivas ou negativas em seu valor ao longo do tempo, produtos que incluem investimentos estruturados e derivativos, não apenas para fins de *hedge*. Estes produtos podem, também, possuir carência e prazo mais longo de vencimento.

A Securitizadora sempre que considerar a distribuição de Títulos de Securitização classificados como “complexos” determinará o público-alvo permitido para a alocação, ou seja, considerará o Perfil do Cliente para tanto. Neste caso, a Securitizadora estabeleceu a regra de recomendar tal Título de Securitização, conforme o caso, somente para Clientes de perfil “Agressivo”.

Na distribuição de Títulos de Securitização classificados como “complexos”, os materiais de marketing dos Títulos de Securitização e a Equipe de Distribuição da Gestora, no desempenho de suas atividades, deverão ser claros quanto à informação sobre a estrutura desses Títulos de Securitização em comparação com Títulos de Securitização tradicionais, alertando para os riscos envolvidos.

Além disso, quando aplicável, será dado destaque no site do Grupo Octante com relação à classificação de determinados Títulos de Securitização como “complexos”

A Gestora deverá realizar nova análise e classificação das categorias dos Títulos de Securitização em intervalos não superiores a 12 (doze) meses, devendo promover novas análises e classificações sempre que houver alterações consubstanciais nas características de tais Títulos de Securitização.

Em relação ao perfil dos prestadores de serviços dos patrimônios separados, a Securitizadora ressalta que, independentemente da classificação descrita acima, os Títulos de Securitização contam apenas com prestadores de serviços com *know how* necessário para o adequado desempenho de suas atividades.

A lista dos Títulos de Securitização distribuídos e suas informações constam do endereço eletrônico do Grupo Octante.

7. Dispensas

A obrigatoriedade de verificar a adequação da Classe ou do Título de Securitização distribuído ao Cliente pelo Grupo Octante não se aplica quando o Cliente se enquadrar em um dos cenários abaixo :

- (i) o Cliente for investidor qualificado, nos termos da Resolução CVM 30, de 11 de maio de 2021, com exceção das pessoas naturais mencionadas no inciso IV¹ do art. 11 e nos incisos II² e III³ do art. 12, da referida Resolução;
- (ii) o Cliente for pessoa jurídica de direito público;
- (iii) o Cliente tiver sua carteira de valores mobiliários administrada discricionariamente por administrador de carteira de valores mobiliários autorizado pela CVM; ou
- (iv) o Cliente já tiver o seu perfil definido por um consultor de valores mobiliários autorizado pela CVM e esteja implementando a recomendação por ele fornecida.

8. Treinamento de Colaboradores e Atualização da Política de Suitability

Ao ingressarem no Grupo Octante (e periodicamente), os Colaboradores que participarem das Equipes de Distribuição receberão treinamento sobre as informações técnicas das Classes ou dos Títulos de Securitização, conforme a equipe em que cada Colaborador esteja inserido, e sobre as políticas e regras descritas na presente Política, notadamente em relação à regulamentação aplicável à atividade de distribuição e à verificação de informações e documentos de Clientes para fins de definição do seu perfil de risco.

Além do treinamento inicial, o Grupo Octante também realizará treinamentos anuais dos Colaboradores envolvidos com o objetivo de fazer com que tais profissionais estejam sempre atualizados, estando todos obrigados a participar de tais programas de reciclagem.

Será de responsabilidade dos Diretores de Distribuição, conforme definido no Manual Operacional de Distribuição, a realização do treinamento quanto às informações

¹ “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 A;”

² “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 B;”

³ “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;”

técnicas das Classes ou Títulos de Securitização às suas respectivas Equipes de Distribuição, conforme a atribuição de cada Diretor.

Será de responsabilidade dos Diretores de Distribuição e do Diretor de Compliance e PLD a realização do treinamento quanto às rotinas e procedimentos definidos nesta Política.

O Grupo Octante poderá contratar prestadores de serviço especializados para a realização dos treinamentos aqui descritos, bem como recomendar ou subsidiar, quando necessário, a determinados Colaboradores a realização de cursos específicos fornecidos por instituições de renome neste mercado de atuação.

A presente Política deverá ser revista no mínimo anualmente, levando-se em consideração, dentre outras questões, mudanças regulatórias ou eventuais deficiências encontradas. Esta Política poderá ser também revista a qualquer momento, sempre que qualquer dos Diretores de Distribuição entender necessário.

9. Considerações Gerais

O preenchimento do Questionário que posteriormente gera o Perfil do Cliente é de inteira responsabilidade do Cliente, não cabendo qualquer análise subjetiva por parte do Grupo Octante.

Esta Política ou o Questionário não constituem garantia de satisfação do Cliente e não garante que os ativos investidos atinjam o objetivo de risco e rentabilidade do Cliente.

O Cliente deverá declarar ciência de que os investimentos de sua carteira de investimentos, por sua própria natureza, estarão sempre sujeitos a diversas modalidades de risco. Desta forma, o Grupo Octante não poderá, em qualquer hipótese, ser responsabilizado por eventual depreciação dos ativos integrantes da carteira de investimentos do Cliente, incluindo os fundos de investimento investidos, que impliquem na perda parcial, total ou superior aos recursos investidos pelo Cliente, exceto nos casos em que se verificar a atuação dolosa ou culposa do Grupo Octante na realização de suas atribuições definidas em contrato a ser firmado ou na regulamentação em vigor.

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

O Grupo Octante deve manter arquivados todos os documentos e declarações exigidas nesta Política, pelo prazo mínimo de 5 (cinco) anos contados da última operação

realizada pelo Cliente, ou por prazo superior por determinação expressa da CVM, em caso de processo administrativo, na forma permitida pela regulamentação aplicável.

10. Histórico das Atualizações da Política de Suitability

Histórico das atualizações		
Data	Versão	Responsável
Junho de 2024	2ª e Atual	Diretor de Gestão e Diretor de Compliance e PLD.

ANEXO I.A
QUESTIONÁRIO DE SUITABILITY DA GESTORA
(“Questionário”)

Para auxiliar o Cliente na tarefa de selecionar o produto adequado ao seu perfil de risco e objetivos, as instituições distribuidoras instituíram a análise de perfil do investidor (“Suitability”). Através de um questionário específico, que envolve aspectos como idade, horizonte de aplicação, finalidade e tolerância ao risco, busca-se avaliar o perfil de risco e oferecer 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 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.

É importante que o cliente avalie periodicamente seu perfil de investidor para se for o caso, rever a adequação de seus investimentos. Neste sentido, antes do primeiro investimento ou recomendação, o Cliente preencherá o Questionário abaixo, que abrange as informações descritas acima e na Política de Suitability.

Com base no Questionário e no relatório da Equipe de Distribuição da Gestora será, então, definido o Perfil do 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 Agressivo.

As recomendações de produtos para os níveis de risco deverão seguir as seguintes orientações:

- I. Para os clientes classificados no perfil Conservador: recomendar apenas Classes cuja pontuação de risco seja igual ou inferior a 1,5 (um vírgula cinco), observado o Anexo I do Código de Distribuição;
- II. Para os clientes classificados no perfil Moderado: recomendar apenas Classes cuja pontuação de risco seja igual ou inferior a 3 (três), observado o Anexo I do Código de Distribuição; e
- III. Para os clientes classificados no perfil Agressivo: recomendar Classes cuja pontuação de risco seja igual ou inferior a 5 (cinco), observado o Anexo I do Código de Distribuição.



QUESTÕES:

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 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.

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

- 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 percentual de seu patrimônio mantido em investimentos financeiros?

- a. Até 10%.
- b. Entre 11% e 25%.
- c. Entre 26% e 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, bem como a 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.

IMPORTANTE: O RESULTADO OBTIDO 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.

(FIM DA VERSÃO ENVIADA AO POTENCIAL INVESTIDOR)

(PARA USO INTERNO DA GESTORA)

Com base nas respostas acima, são atribuídos pontos, determinados na tabela à esquerda abaixo. O resultado da soma de todos os pontos indicará o perfil do investidor:

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

TOTAL DE PONTOS: _____

	Perfil	De	Até
(__)	Conservador	8	13
(__)	Moderado	14	25
(__)	Agressivo	26	32

ANEXO I.B
QUESTIONÁRIO DE SUITABILITY DA SECURITIZADORA
(“Questionário”)

Para auxiliar o Cliente na tarefa de selecionar o produto adequado ao seu perfil de risco e objetivos, as instituições distribuidoras instituíram a análise de perfil do investidor (“Suitability”). Através de um questionário específico, que envolve aspectos como idade, horizonte de aplicação, finalidade e tolerância ao risco, busca-se avaliar o perfil de risco e oferecer 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 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.

É importante que o cliente avalie periodicamente seu perfil de investidor para se for o caso, rever a adequação de seus investimentos. Neste sentido, antes do primeiro investimento ou recomendação, o Cliente preencherá o Questionário abaixo, que abrange as informações descritas acima e na Política de Suitability.

Com base no Questionário e no relatório da Equipe de Distribuição da Securitizadora será, então, definido o Perfil do 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 Agressivo.

QUESTÕES:

A - OBJETIVO DO CLIENTE

A1. Qual o horizonte de tempo para o investimento de seus recursos?

- e. Até 1 ano - Curto Prazo.
- f. Entre 1 e 3 anos - Médio Prazo.
- g. Entre 3 e 5 anos - Médio-longo Prazo.
- h. Acima de 5 anos - Longo Prazo.

A2. Em um dia de crise, supondo que sua posição em ações sofresse desvalorização de 20%, o que você faria?

- e. Venderia as minhas ações, mesmo com perdas expressivas.
- f. Aguardaria alguns dias antes de tomar uma decisão.
- g. Esperaria até 6 meses para tentar recuperar o meu investimento.

- h. Compraria mais ações.

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

- e. Preservação do capital com disponibilidade do recurso inferior a 1 ano.
- f. Preservação do capital com disponibilidade do recurso superior a 1 ano.
- g. Combinação entre preservação do capital e sua valorização.
- h. 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?

- e. Até R\$ 250 mil.
- f. Acima de R\$ 250 mil até R\$ 500 mil.
- g. Acima de R\$500 mil e até R\$ 1 milhão.
- h. Acima de R\$1 milhão.

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

- e. Até 10%.
- f. Entre 11% e 25%.
- g. Entre 26% e 40%.
- h. Acima de 40%.

B3. Qual é a sua expectativa em relação à sua renda mensal nos próximos anos?

- e. Deve decrescer.
- f. Deve manter-se constante.
- g. Deve crescer em linha com a inflação.
- h. 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, bem como a sua experiência profissional)?

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

C2. Qual seu grau de escolaridade?

- e. Fundamental Incompleto.
- f. Fundamental Completo.

- g. Ensino Médio.
- h. Superior e/ou Pós-Graduação.

IMPORTANTE: O RESULTADO OBTIDO 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.

(FIM DA VERSÃO ENVIADA AO POTENCIAL INVESTIDOR)

(PARA USO INTERNO DA SECURITIZADORA)

Com base nas respostas acima, são atribuídos pontos, determinados na tabela à esquerda abaixo. O resultado da soma de todos os pontos indicará o perfil do investidor:

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

TOTAL DE PONTOS: _____

	Perfil	De	Até
(__)	Conservador	8	13
(__)	Moderado	14	25
(__)	Agressivo	26	32

ANEXO II

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

À
[DENOMINAÇÃO DA SOCIEDADE]

Eu, [NOME DO INVESTIDOR], portador do documento de identidade RG nº [•], inscrito no CPF/MF sob o nº [•], venho, por meio do presente, declarar que tenho ciência de que o investimento no [INCLUIR NOME DA CLASSE OU DO TÍTULO DE SECURITIZAÇÃO], [inscrita no CNPJ/MF sob o nº [•]], que possui a classificação de risco [•], está desenquadrado em relação ao meu Perfil de Investidor apresentado pela [DENOMINAÇÃO DA SOCIEDADE] e apresenta maiores riscos do que os investimentos adequados ao meu perfil. Declaro, ainda, que não pretendo alterar o investimento para outro que seja adequado ao perfil de risco apresentado, nem reavaliar meu perfil de risco, me responsabilizando integralmente por meio deste termo.

[Local e Data]

Assinatura do Cliente: _____

Nome do Cliente: [•]

CPF/CNPJ: [•]

ANEXO III.A
TERMO DE RECUSA DO QUESTIONÁRIO DE SUITABILITY

À

OCTANTE GESTÃO DE RECURSOS LTDA (“Gestora”)

Prezados,

Ao datar e assinar o presente Termo de Recusa do Questionário de Suitability, DECLARO ter pela ciência:

- (i) Ter ciência de que a Gestora, quando da distribuição de classes sob sua gestão, deverá observar sua Política de Suitability, a qual estabelece procedimentos formais que possibilitam verificar a adequação do investimento realizado por seus clientes ao perfil de risco a eles atribuídos, levando-se em consideração sua situação financeira, sua experiência em matéria de investimentos, grau de tolerância à volatilidade e os objetivos visados;
- (ii) Ter plena ciência da importância de conhecer meu perfil de risco para apoiar minha decisão de investimento e que enquanto não conhecer o meu perfil não poderei receber recomendação de investimento pela Gestora em classes de investimento por esta geridos, sendo que, no entanto, não desejo conhecer meu perfil de risco neste momento;
- (iii) Ter plena ciência de que os produtos que eu vier a investir podem possuir riscos maiores do que aqueles previstos nos produtos que seriam recomendados para o meu perfil de risco como investidor; e
- (iv) Ter plena ciência de que os investimentos de minha carteira de investimentos, por sua própria natureza, estarão sempre sujeitos a diversas modalidades de risco, razão pela qual a Gestora não poderá, em qualquer hipótese, ser responsabilizada por eventual depreciação dos ativos integrantes da minha carteira de investimentos, que impliquem na perda parcial, total ou superior aos recursos por mim investidos, exceto nos casos em que se verificar a atuação dolosa ou culposa da Gestora na realização de suas atribuições definidas em contrato ou na regulamentação em vigor, conforme o caso; e
- (v) de que fui alertado pelos representantes da Gestora acerca dos impactos provocados pela ausência do conhecimento e/ou desatualização de meu perfil de risco;

[Local e Data]

Assinatura do Cliente: _____

Nome do Cliente: [•]

CPF/CNPJ: [•]

ANEXO III.B
TERMO DE RECUSA DO QUESTIONÁRIO DE SUITABILITY DA SECURITIZADORA

À

OCTANTE SECURITIZADORA S.A. (“Securitizadora”)

Prezados,

Ao datar e assinar o presente Termo de Recusa do Questionário de Suitability, DECLARO:

- (i) Ter ciência de que a Securitizadora, quando da distribuição de títulos de securitização de sua emissão, deverá observar sua Política de Suitability, a qual estabelece procedimentos formais que possibilitam verificar a adequação do investimento realizado por seus clientes ao perfil de risco a eles atribuídos, levando-se em consideração sua situação financeira, sua experiência em matéria de investimentos, grau de tolerância à volatilidade e os objetivos visados;
- (ii) Ter plena ciência da importância de conhecer meu perfil de risco para apoiar minha decisão de investimento e que enquanto não conhecer o meu perfil não poderei receber recomendação de investimento pela Securitizadora, sendo que, no entanto, não desejo conhecer meu perfil de risco neste momento;
- (iii) Ter plena ciência de que os produtos que eu vier a investir podem possuir riscos maiores do que aqueles previstos nos produtos que seriam recomendados para o meu perfil de risco como investidor;
- (iv) Ter plena ciência de que os investimentos no mercado de capitais e, inclusive, em títulos de securitização, por sua própria natureza, estarão sempre sujeitos a diversas modalidades de risco, razão pela qual a Securitizadora não poderá, em qualquer hipótese, ser responsabilizada por eventual depreciação dos ativos por mim investidos, exceto nos casos em que se verificar a atuação dolosa ou culposa da Securitizadora na realização de suas atribuições definidas em contrato ou na regulamentação em vigor, conforme o caso; e
- (v) de que fui alertado pelos representantes da Securitizadora acerca dos impactos provocados pela ausência do conhecimento e/ou desatualização de meu perfil de risco;

[Local e Data]

Assinatura do Cliente: _____

Nome do Cliente: [•]

CPF/CNPJ: [•]