

MOAT CAPITAL GESTÃO DE RECURSOS LTDA.

# Política de Know Your Client (“KYC”)

---

**Versão Atualizada**

**29 – JAN - 19**

Av. Brig. Faria Lima, 3015 – 11º andar – Jd. Paulistano - São Paulo/SP [fundos@moat.com.br](mailto:fundos@moat.com.br) +55 11 3181-8727

Política de KYC – Versão 2.0 Jan/2019

## Índice

OBJETIVO .....	2
PROSPECÇÃO E ACEITAÇÃO DE INVESTIDORES.....	2
COLETA DE DADOS CADASTRAIS E SITUAÇÃO PATRIMONIAL.....	2
MONITORAMENTO E CONTROLE .....	3
VETO A CLIENTES.....	3
VIGÊNCIA E ATUALIZAÇÃO .....	4

## OBJETIVO

O objetivo dessa política consiste em estabelecer um conjunto de regras e procedimentos bem definidos buscando identificar e conhecer a origem e constituição do patrimônio e dos recursos financeiros de *prospects* e clientes, bem como a compatibilidade financeira com as suas movimentações.

## PROSPECÇÃO E ACEITAÇÃO DE INVESTIDORES

Antes da aprovação do cadastro do cliente alguns procedimentos que devem ser realizados na forma de uma due dilligence, com o objetivo de conhecer detalhes da sua vida pessoal e profissional, dando maior segurança às informações apresentadas pelo cliente na Ficha Cadastral.

Essa due dilligence deve ser feita pelo responsável pelo cliente, antes da abertura da conta ou no início de seu relacionamento com o cliente, sendo obrigatória a realização de contatos diretos via email, telefone ou de visitas pessoais ao cliente nos seus locais de trabalho e nas instalações comerciais de sua propriedade.

## COLETA DE DADOS CADASTRAIS E SITUAÇÃO PATRIMONIAL

Durante o processo de cadastro o cliente deverá fornecer suas informações através do preenchimento da Ficha Cadastral, Questionário de Suitability e envio da documentação exigida, conforme a regulamentação vigente. O processo de coleta de informações deverá ser feito pelo responsável pelo cliente, obtendo no mínimo as informações descritas a seguir:

- Dados de identificação do cliente
- Descrição sobre a situação financeira do cliente

- Identificação as atividades profissionais do cliente
- Capacidade financeira
- Relato de como foi o processo de prospecção do cliente;
- Quantificar em % a composição patrimonial do cliente, distribuída em imóveis e em aplicações financeiras.

## **MONITORAMENTO E CONTROLE**

De posse da ficha cadastral preenchida, o responsável pela atividade deverá seguir com:

- Inclusão das informações cadastrais no Phibra, (Incluindo situação patrimonial, responsável pelo relacionamento e data de vencimento do documento);
- Fazer digitalização dos documentos da análise diretório correspondente.
- Cadastrar o resultado do questionário de Suitability preenchido para que seja aplicada a política de Suitability da MOAT CAPITAL.

Todas as solicitações de movimentação devem ser acompanhadas, confrontando à análise do valor da movimentação, com o patrimônio informado. Em casos de incoerências, a questão deve ser levada aos responsáveis pelas áreas Comercial e Compliance, que poderão solicitar novas evidências, atualizações cadastrais para aprovar ou reprovar as movimentações solicitadas.

## **VETO A CLIENTES**

Se houver algum indício ou dúvida, a ficha cadastral, o relatório de análise KYC e demais informações deverão ser submetidos ao Comitê Executido da Moat Capital, que ficará responsável por aprovar ou reprovar o cliente.

## VIGÊNCIA E ATUALIZAÇÃO

Esta política será revisada anualmente, e sua alteração acontecerá caso seja constatada necessidade de atualização do seu conteúdo. A presente política poderá ainda ser alterada a qualquer tempo em razão de circunstâncias que demandam tal providência.