

POLÍTICA DE *SUITABILITY* UF CONSULTORIA DE INVESTIMENTOS LTDA.

1. OBJETIVO

A presente Política de Suitability disciplina os critérios utilizados pela UF Consultoria de Investimentos LTDA. (“UF Consultoria”) para a identificação e monitoramento do perfil de investimentos dos clientes, a fim de orientá-los quanto aos produtos e a concentração da carteira adequada às suas características.

Quando o cliente tem ciência do seu perfil de risco, ele compreende suas necessidades e qual o nível de risco está disposto a enfrentar para alcançar a rentabilidade desejada, adequando os investimentos pretendidos ao seu perfil de risco. Além disso, o conhecimento das características de investimento proporciona ao cliente a transparência e segurança no momento da tomada de decisão de investimento.

Os principais objetivos da presente Política são:

- ✓ Descrição detalhada do mecanismo de coleta das informações junto ao investidor para definição de perfil de risco;
- ✓ Classificar o perfil do investidor baseado na avaliação da experiência e conhecimento sobre aplicações financeiras, metas e objetivos de investimentos, tolerância ao risco, além da classificação em investidor: comum, qualificado ou profissional;
- ✓ Descrição detalhada dos critérios utilizados para a classificação de cada produto de investimento;
- ✓ Alinhar os produtos recomendados aos perfis de risco existentes;
- ✓ Estabelecer procedimentos internos para identificar e manter atualizado o perfil de risco e dados cadastrais indicado na Política de Prevenção à Lavagem de Dinheiro e ao Financiamento do Terrorismo adotada pela UF Consultoria;
- ✓ Implementar controles para monitorar a compatibilidade entre o perfil e produtos e serviços utilizados por cada cliente (descrição detalhada dos procedimentos utilizados para a aferição periódica entre o perfil do investidor e seus investimentos); e
- ✓ Descrição detalhada dos meios, forma e periodicidade de comunicação utilizada entre a UF Consultoria e o cliente para divulgar seu perfil de risco após coleta das informações e o desenquadramento identificado entre o perfil do investidor e seus investimentos, a ser efetuada sempre que verificado o desenquadramento.

2. ABRANGÊNCIA & RESPONSABILIDADES

As diretrizes estabelecidas nessa política devem ser observadas por todos os funcionários, sócios, e/ou colaboradores da UF Consultoria.

O Sócio, Sr. HENRIQUE PINTO DOS SANTOS é o Diretor responsável pela consultoria de valores mobiliários e de cumprimento das normas de *Suitability*. A ele compete a responsabilidade pela coordenação e execução deste processo, na qualidade de Diretor de Consultoria e Suitability.

Os Colaboradores atestam a ciência e adesão acerca dos procedimentos definidos pela presente Política mediante assinatura de termo próprio, sendo submetidos anualmente ao Programa de Treinamento adotado pela Sociedade, a fim de que sejam orientados sobre as rotinas a serem observadas no desempenho dos processos descritos nesta Política.

A Política de Suitability é aplicada a todos os clientes pessoas físicas e pessoas jurídicas. Entende-se como cliente para os fins desta Política, os clientes que possuam Contrato de Prestação do Serviço de Consultoria de Valores Mobiliários firmado com a Sociedade.

A presente Política é adotada em relação aos clientes titular e co-titular (quando houver) da aplicação.

A UF Consultoria deve envidar os melhores esforços para que todos os seus clientes tenham um perfil de investimento devidamente identificado e adequado ao seu perfil de risco. Para isso, a UF Consultoria deve atualizar o perfil dos seus clientes em prazos não superiores a 24 (vinte e quatro) meses.

A obrigatoriedade de verificar a adequação do perfil do cliente ao produto/operação não se aplica quando:

- (i) o cliente for investidor qualificado, nos termos da Instrução CVM 539/13, com exceção das pessoas naturais mencionadas no inciso IV do art. 9º-A e nos incisos II e III do art. 9º-B, da referida Instrução;
- (ii) o cliente for pessoa jurídica de direito público.

Ademais, todos os documentos e declarações exigidas deverão ser mantidas pelo prazo mínimo de 5 (cinco) anos contados da última recomendação prestada ao cliente, ou da última operação realizada pelo cliente, conforme o caso, ou por prazo superior por determinação expressa da CVM. Os documentos e declarações podem ser guardados em meio físico ou eletrônico, admitindo-se a substituição de documentos pelas respectivas imagens digitalizadas.

3. CRITÉRIOS PARA DEFINIÇÃO DOS OBJETIVOS DO CLIENTE – PERFIL DE *SUITABILITY*

Para definição do objetivo de investimento do cliente, a UF Consultoria deve considerar, ao menos o período em que será mantido o investimento; as preferências declaradas quanto à assunção de riscos; e as finalidades do investimento do seu cliente.

Preliminarmente é feita uma análise baseada na Resolução CVM nº 30/21, em três tipos de investidores:

- ✓ **Investidores profissionais:** instituições financeiras e demais instituições autorizadas a funcionar pelo Banco Central do Brasil (BCB); companhias seguradoras e sociedades de capitalização; entidades abertas e fechadas de previdência complementar; pessoas naturais ou jurídicas que possuam investimentos financeiros em valor superior a R\$10.000.000,00 (dez milhões de reais) e que atestem por escrito sua condição de investidor profissional mediante termo próprio; fundos de investimento; clubes de investimento geridos por administrador de carteira de valores mobiliários autorizados pela CVM; agentes autônomos de investimento, administradores de carteira, analistas e consultores de valores mobiliários autorizados pela CVM, em relação a seus recursos próprios; investidores não residentes.
- ✓ **Investidores qualificados:** pessoas naturais ou jurídicas que possuam investimentos em valor superior a R\$ 1.000.000,00 (um milhão de reais) e que atestem por escrito sua condição de investidor qualificado mediante termo próprio; as pessoas naturais aprovadas em exames de qualificação técnica ou possuam certificações aprovadas pela CVM para o registro de agentes autônomos de investimento, administradores de carteira, analistas e consultores de valores mobiliários autorizados pela CVM, em relação a seus recursos próprios; clubes de investimento geridos por um cotista que seja investidor qualificado.
- ✓ **Investidor comum (não qualificado):** demais clientes que não se enquadram nos tipos acima mencionados.

Após essa classificação, a UF Consultoria qualifica seus clientes em pelo menos três perfis de investidor, com características pré-definidas.

No primeiro perfil estão os clientes que declaram baixa tolerância a risco e que priorizam a liquidez (conservador). Já no segundo estão englobados aqueles com média tolerância, que querem preservar o capital no longo prazo e com disposição para destinar parte dos recursos para investimentos de maior risco (moderado). Por fim, terceiro perfil incluirá os que aceitam potenciais perdas em busca de maiores retornos (agressivo).

Para identificação de perfil a UF Consultoria aplica um questionário de *suitability* e realiza uma avaliação dos investimentos já realizados pelos clientes. Este questionário apresentado aos clientes (em anexo) permite a UF Consultoria visualizar qual o perfil de risco de seu cliente, auxiliando no processo de recomendação apenas de produtos adequados ao perfil do seu cliente. O Questionário é disponibilizado eletronicamente para os clientes. Isso auxilia a que a UF Consultoria só recomende produtos adequados ao perfil do seu cliente.

A identificação do perfil do cliente tem como base uma pontuação obtida através do “Questionário de *Suitability*”, por meio de uma metodologia utilizando como base as respostas coletadas no questionário.

Cada resposta individualizada possui um tipo de perfil (conservador, moderado, agressivo), sendo que o somatório das respostas de todas as questões permitirá estabelecer o perfil de risco do cliente.

A partir disso é possível enquadrar o cliente em um dos perfis utilizados conforme abaixo:

Perfil	Descrição	Classificação
Conservador	Visa a segurança em seus investimentos e opta por aplicações com riscos mínimos de perdas.	Conservador
Moderado	Visa caminhos seguros para seus investimentos e que, ao mesmo tempo, forneçam melhor rentabilidade, estando disposto a correr riscos medianos.	Moderado
Agressivo	Busca ganhos acima da média para seus investimentos e está disposto a correr riscos na mesma proporção.	Agressivo

O critério de pontuação utilizado para atribuição de perfil fica armazenado na UF Consultoria, à disposição dos reguladores. Os clientes não têm acesso a tal critério, com vistas a garantir a imparcialidade do cliente quando este preenche o Questionário. Caso haja o mesmo número de itens nas classificações, a UF Consultoria escolherá o perfil de menor risco para seu cliente.

O preenchimento do Questionário que posteriormente gera o Perfil Suitability do Cliente é de inteira responsabilidade do mesmo, não cabendo qualquer análise subjetiva por parte da UF Consultoria. A Política ou o Questionário não constituem garantia de satisfação do cliente e não garante que o Perfil *Suitability* atribuído atinja seu objetivo de investimento e rentabilidade.

Este procedimento será conduzido em conjunto com o Processo de Know Your Client definido na Política de Prevenção à Lavagem de Dinheiro e ao Financiamento do Terrorismo adotada pela UF Consultoria. Este se inicia no primeiro contato com o cliente e deve ser realizado sob a forma de uma due diligence sobre o cliente, com o objetivo de conhecer detalhes da sua vida pessoal e profissional, dando maior segurança às informações apresentadas pelo cliente na ficha cadastral.

Diante do exposto, a partir da ficha cadastral, KYC e Questionário de Suitability, a Sociedade consegue identificar e analisar o perfil de risco do cliente, analisando questões da seguinte natureza:

- (i) o período que o cliente deseja manter os investimentos;
- (ii) as preferências declaradas quanto à assunção de riscos;
- (iii) as finalidades do investimento;
- (iv) o valor das receitas regulares declaradas pelo cliente;
- (v) o valor e os ativos que compõem o patrimônio do cliente;
- (vi) a necessidade futura de recursos declarada pelo cliente;
- (vii) os tipos de produtos, serviços e operações com os quais tem familiaridade;
- (viii) a natureza, volume e frequência das operações já realizadas pelo cliente, bem como o período que tais operações foram realizadas;
- (ix) a formação acadêmica e a experiência profissional do cliente.

Para as questões tratadas nos itens (iv), (v) e (viii), o colaborador poderá considerar também as informações fornecidas pelo cliente na Ficha Cadastral.

O preenchimento do Questionário deve ser realizado pelo cliente, sendo este o único responsável pelas informações prestadas.

Após o preenchimento, o Questionário de Suitability deve ser coletado pelo colaborador responsável pelo cliente antes do primeiro investimento, a fim de que seja definido o Perfil de Risco para o cliente, o qual deverá ser classificado de acordo com as diretrizes acima.

4. MONITORAMENTO DO PERFIL DE INVESTIMENTOS

A verificação da adequação do Perfil de Risco do Investidor ao produto será realizada a cada operação recomendada, sendo vedado à Sociedade recomendar operações (i) o Perfil de Risco do cliente não seja adequado ao produto ou serviço; (ii) não sejam obtidas as informações que permitam a identificação do Perfil de Risco do cliente, inclusive em virtude da recusa ao preenchimento do Questionário de Suitability; ou (iii) as informações relativas ao Perfil de Risco do cliente não estejam atualizadas.

Sempre que notada a alteração no perfil de risco ou no perfil do investidor dos ativos investidos pelos clientes, os mesmos serão notificados quanto ao desenquadramento. Para fins desta Política, considera-se “Cliente desenquadrado” todo o Cliente da UF Consultoria que operar fora de seu perfil *Suitability* definido, ainda que este tenha dado declaração expressa da realização da operação fora seu Perfil.

As notificações têm por objetivo alertar os Investidores de que as operações realizadas estão inadequadas em relação ao seu Perfil *Suitability* e com o conjunto de produtos para o seu perfil relacionado.

A notificação acompanhará ainda de um “Termo de Desenquadramento” em que o cliente declara ciência de que os produtos, serviços ou operações que irá transacionar estão inadequadas ao seu Perfil *Suitability*, bem como que possui conhecimento necessário para compreender os riscos relacionados com os seus objetivos de investimento, e se responsabiliza pelas operações realizadas fora de seu Perfil *Suitability*.

A documentação (e-mail ou via física) será armazenada pela UF Consultoria. Os registros de desenquadramento ficam armazenadas no sistema de monitoramento.

Em prazo não superior a 24 (vinte e quatro meses) ou quando o cliente solicitar, o formulário deverá ser respondido novamente para reavaliar o perfil do investidor e realinhar os produtos ofertados ao cliente. A verificação do perfil do investidor não se aplica às pessoas jurídicas consideradas investidores qualificados e aos fundos simples, nos termos da regulamentação vigente.

No mesmo prazo máximo de 24 (vinte e quatro) meses, os produtos sob análise e recomendação deverão ter a sua classificação atualizada (conforme classificação abaixo definida).

5. CLASSIFICAÇÃO DOS RISCOS DOS PRODUTOS

Com intuito de verificar a adequação dos produtos de investimento ao perfil do seu cliente, a UF Consultoria deve classificar os produtos, sempre considerando, minimamente: os riscos associados ao produto e seus ativos subjacentes; o perfil dos emissores e prestadores de serviços associados ao produto de investimento; a existência de garantias; e os prazos de carência.

O investimento em produtos/operações complexas exige maiores conhecimentos por parte do investidor, 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.

Dessa forma, a UF Consultoria 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 fundos de investimentos caracterizados como “complexos” devem apresentar, cumulativamente, pelo menos três das características indicadas abaixo:

- (i) Ausência de liquidez, barreiras complexas ou elevados encargos para saída;
- (ii) Derivativos intrínsecos ao Produto de Investimento;
- (iii) Incorporação de riscos e características de dois ou mais instrumentos financeiros de diferentes estruturas e naturezas sob a aparência de um instrumento financeiro único; e
- (iv) Metodologia de precificação específica que dificulte a avaliação do preço pelo investidor.

O público-alvo a que se destina os fundos eventualmente investidos pelos clientes deve considerar sempre a complexidade do produto e o Perfil de Risco do cliente. Neste caso, fica estabelecido, desde já, que produtos complexos devem ser recomendados apenas para clientes de Perfil de Risco classificado como Agressivo.

Como sinalizado acima, a UF Consultoria deve atualizar a classificação dos produtos de investimento em prazos não superiores a 24 (vinte e quatro) meses, ou em prazo inferior, se exigido pela Regulação em vigor.

6. COMUNICAÇÃO COM O CLIENTE

A comunicação entre a UF Consultoria e o cliente será realizada por e-mail, telefone ou em reuniões previamente agendadas.

A UF Consultoria deverá divulgar o perfil de risco do cliente obtido após coleta das informações mencionadas nesta Política no prazo de 10 (dez) dias úteis da sua identificação. Da mesma forma, o eventual alerta sobre desenquadramento identificado entre o Perfil de Risco do Investidor e a operação pretendida será enviado ao cliente em até 02 (dois) dias úteis, sempre que for o caso.

7. CANAL DE DENÚNCIAS

O Canal de Denúncias é um pilar do programa de Compliance e Combate e Prevenção à Lavagem de Dinheiro e um dos meios mais eficazes de combater comportamentos ilícitos. Os processos de apuração contam com apoio especializado, anônimo e independente, visando garantir maior imparcialidade e confidencialidade nos processos de apuração. O Canal de Denúncias é o principal meio de comunicação de desvios que infrinjam as diretrizes das Políticas de Combate e Prevenção à Lavagem de Dinheiro, Governança Corporativa, Boas Práticas, Ética e Compliance.

O e-mail juridico@ufconsult.com.br é exclusivamente para denúncias. A UF Consultoria não tolera retaliação com quem relata uma preocupação de boa fé e todas as violações relatadas no Canal de Denúncias serão tratados de forma confidencial e anônima. Os eventos que devem ser reportados no Canal de Denúncias dizem respeito não somente a infrações às Políticas, mas também à infração legal, normativa, fraude, lavagem de dinheiro, desvios, assédios moral e sexual, furtos, corrupção, suborno, conflito de interesses, segurança da informação, falsidade ideológica, exercício ilegal da profissão, dentre outros.

Todos os relatos de violação serão apurados. Recomendações ou planos de ação podem determinar a revisão e eventual alteração de processos, bem como, impor medidas educativas ou disciplinares.

8. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Esta Política é de uso exclusivo da UF Consultoria, podendo ser disponibilizada a terceiros mediante aprovação da Diretoria de *Suitability*. Os Colaboradores declaram-se cientes de que a UF Consultoria pode monitorar quaisquer atividades por eles desenvolvidas com o intuito de identificar casos suspeitos ou em desconformidade com a presente Política.

A Diretoria de *Suitability* é responsável pela atualização a cada 24 (vinte e quatro) meses, ou conforme advenham novas regulamentações, da presente Política, que esta deve estar em conformidade com as mudanças legais e regulamentares aplicáveis.

Periodicamente, a UF Consultoria poderá publicar políticas e normas adicionais, complementares e/ou atualizações, devendo ser conferida a necessária divulgação aos Colaboradores.

Em caso de infração à presente Política, a UF Consultoria aplicará ação disciplinar, devendo observar a gravidade da infração ou hipótese de reincidência para, então, decidir por qual tipo de penalidade aplicará, podendo culminar em sanções legais e criminais, bem como ao desligamento ou exclusão por justa causa, no caso de Colaboradores que sejam sócios ou demissão por justa causa, no caso de Colaboradores que sejam empregados.

Esse documento deverá ser revisado sempre que ocorrerem alterações na legislação ou procedimentos que exijam sua atualização.

Questionário *Suitability*

1. DADOS PESSOAIS

Nome Completo	
CPF	
Data de Nascimento	
Residência	
Teléfono	
Endereço	
E-mail	
Renda Pessoal	
Renda Familiar Anual	
Número de Filhos	
Idade dos Filhos	
Nível de Escolaridade	
Grupos de Investimento	
Pessoa Dependente-Corredor?	

2. COMPOSIÇÃO PATRIMONIAL

2.1 Patrimônio Atual:

() Até R\$ 1 milhão: _____ – () De R\$ 1 milhão a R\$ 5 milhões – () De R\$ 5 milhões a R\$ 10 milhões – () De R\$ 10 milhões a R\$ 50 milhões – () De R\$ 50 milhões ou mais

2.2 Qual é a origem de seus recursos?

(Selecione quantas opções forem necessárias)

Questionário *Suitability*

Realocação de Investimentos Herança Remuneração de atividade profissional

Outros: _____

2.3 Relacione a composição atual do seu patrimônio em percentual ou valor monetário por tipo de aplicação, incluindo os recursos sob análise, caso aplicável:

Previdência	Nome do Fundo ou Título	Valor Monetário ou Percentual	
Fundos de Previdência		R\$	%
Multimercado			
Fundos Multimercado		R\$	%
Renda Fixa			
Poupança		R\$	%
CDB/LCI/LCA/Letras Financeiras		R\$	%
Títulos Públicos		R\$	%
Fundos Referenciados		R\$	%
Fundos Renda Fixa		R\$	%
Renda Variável			
Ações		R\$	%
Participações Societárias		R\$	%
Derivativos		R\$	%
Fundos de Ações		R\$	%
Imobiliário			
Imóveis		R\$	%
Fundos Imobiliários		R\$	%
Outros		R\$	%

2.4 Qual parcela do seu patrimônio total deverá ser investida?

(Indique o percentual do patrimônio ou o valor a ser investido)

0% Menos de 10% De 10% a 25% De 25% a 50% Mais de 50%

Valor: R\$ _____

3. PLANEJAMENTO DE INVESTIMENTOS

Questionário *Suitability*

3.1 Qual das opções a seguir melhor define seu objetivo de investimento?

|

(Selecione apenas uma opção)

- Preservação de capital* - O objetivo é obter um retorno suficiente para compensar a inflação, mantendo o valor real do capital constante, sem se expor a um nível de risco elevado;
- Geração de renda* - O objetivo é obter um retorno constante como fonte de renda, gerando um rendimento regular, aceitando um nível de risco moderado;
- Aumento de capital* - O objetivo é obter um retorno acima da inflação, resultando no aumento do capital investido, aceitando incorrer em alto nível de risco;

3.2 Qual o horizonte aproximado para seu objetivo de investimento citado na questão anterior?

- Até 6 meses 1 ano 3 anos 5 anos 10 anos ou mais

3.3 Em seus investimentos pessoais, qual parcela você precisará de liquidez no final dos próximos:

(Se possível, descreva o motivo da necessidade)

Horizonte	Valor	Porcentagem	Motivo
6 meses	R\$	%	
12 meses	R\$	%	
24 meses	R\$	%	
5 anos	R\$	%	

3.4 Que percentual de sua renda você investe regularmente, incluindo a poupança?

(Indique também a periodicidade deste investimento)

- Até 10% Entre 11% e 20% Entre 21% e 30% Entre 31% e 40% Acima de 40%

Periodicidade: Mensal Semestral Anual Outra: _____

3.5 Com qual frequência você avalia o desempenho da sua carteira de investimentos?

- O objetivo é rentabilizar o patrimônio no longo prazo, não tenho pretensão de modificar os investimentos antes de 5 anos;

Questionário Suitability

- O objetivo é rentabilizar o patrimônio no longo prazo, não tenho pretensão de modificar os investimentos antes de 2 anos;
- Poderá alterar ou resgatar investimentos em até 6 meses;
- Procurar as melhores oportunidades no mercado e com a possibilidade de modificar a carteira de investimentos mensalmente;
- Alterar os investimentos de acordo com as flutuações diárias do mercado financeiro;

4. EXPERIÊNCIA

4.1 Possui alguma experiência profissional no mercado financeiro?

- Não possuo experiência profissional Sim, até 5 anos Sim, de 6 a 10 anos Sim, de 11 a 20 anos Sim, acima de 20 anos

4.2 Indique o nível de experiência nas seguintes opções de investimentos abaixo:

Opções de Investimento	Já investiu?		Se sim, investiu corretamente?	
	Sim	Não	Sim	Não
Ações	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Participações Societárias	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Derivativos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
CDB	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Fundos de Investimento de Ações	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Fundos de Investimento Multimercado	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Fundos de Investimento de Renda Fixa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Fundos de Investimento de Renda Fixa Médio e Alto Risco	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Fundos de Previdência	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Fundos DI	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Titulos Públicos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Questionário *Suitability*

Imóveis	() ()	() ()
Fundos de Investimentos Imobiliários	() ()	() ()
Poupança	() ()	() ()

4.3 Há quanto tempo investe por conta própria ou através de algum advisor/consultor?

() Menos de 3 anos () Mais de 3 anos () Nunca Investi

Qual advisor/consultor? _____

5. TOLERÂNCIA AO RISCO

5.1 Qual a variação percentual negativa máxima você considera aceitável em seus investimentos em condições normais de mercado, no período de 30 dias?

() Não aceito () 1% () 5% () 10% () 20%

5.2 Dentre os fundos de investimento abaixo, e seus respectivos possíveis rendimentos, qual representaria sua opção de investimento preferida?

(Selecione apenas uma opção)

	()	()	()	()	()
	Fundo A	Fundo B	Fundo C	Fundo D	Fundo E
Muito	8,00%	11,20%	11,20%	18,00%	25,00%
Muito	8,80%	12,90%	18,00%	30,00%	75,00%
Muito	7,20%	2,10%	-5,00%	-20,00%	-45,00%

5.3 Em momentos de crise, o que você faria se houvesse redução significativa no valor do investimento?

Questionário *Suitability*

- () Resgataria todo o investimento e deixaria os recursos na conta corrente;
- () Resgataria parte do investimento e aplicaria os recursos em investimentos de menor risco;
- () Nada, pois minha estratégia de investimentos leva em consideração riscos como esse;
- () Aumentaria minha posição, pois considero esses movimentos oportunidades para ganhos futuros.

6. INFORMAÇÕES OPCIONAIS

6.1 Contas Bancárias

Titular da Conta	Banco	Agência	Número da Conta

6.2 Dados Pessoais

Estado Civil	
Nome do cônjuge (caso aplicável)	
CPF do cônjuge	
Tem ou teve nacionalidade?	

6.3 Ocupação Atual (caso aplicável)

Nome da Empresa	
Cargo	
CNPJ	
Data de Início	

Questionário *Suitability*

E-mail

Endereço Comercial

6.3 Participações Societárias

Nome da Empresa	CNPJ	Nacionalidade	% Capital

6.4 Referências Pessoais

Nome	Telefone

Local e Data:

ASSINATURA

GABARITO

Questionário Suitability

3.1 Qual das opções a seguir melhor define seu objetivo de investimento?

(Selecione apenas uma opção)

Preservação de capital - O objetivo é obter um retorno suficiente para compensar a inflação, mantendo o valor real do capital constante, sem se expor a um nível de risco elevado;

Geração de renda - O objetivo é obter um retorno constante como fonte de renda, gerando um rendimento regular, aceitando um nível de risco moderado;

Aumento de capital - O objetivo é obter um retorno acima da inflação, resultando no aumento do capital investido, aceitando incorrer em alto nível de risco;

3.2 Qual o horizonte aproximado para seu objetivo de investimento citado na questão anterior?

Até 6 meses 1 ano 3 anos 5 anos 10 anos ou mais

3.3 Em seus investimentos pessoais, qual parcela você precisará de liquidez no final dos próximos:

(Se possível, descreva o motivo da necessidade)

Período	Valor Monetário ou Percentual		Motivo
6 meses	R\$	%	
12 meses	R\$	%	
24 meses	R\$	%	
Sem prazo	R\$	%	

3.4 Que percentual de sua renda você investe regularmente, incluindo a poupança?

(Indique também a periodicidade deste investimento)

Até 10% Entre 11% e 20% Entre 21% e 30% Entre 31% e 40% Acima de 40%

Periodicidade: Mensal Semestral Anual Outra: _____

3.5 Com qual frequência você avalia o desempenho da sua carteira de investimentos?

O objetivo é rentabilizar o patrimônio no longo prazo, não tenho pretensão de modificar os investimentos antes de 5 anos;

Questionário *Suitability*

- O objetivo é rentabilizar o patrimônio no longo prazo, não tenho pretensão de modificar os investimentos antes de 2 anos;
- Poderá alterar ou resgatar investimentos em até 6 meses;
- Procurar as melhores oportunidades no mercado e com a possibilidade de modificar a carteira de investimentos mensalmente;
- Alterar os investimentos de acordo com as flutuações diárias do mercado financeiro;

4. EXPERIÊNCIA

4.1 Possui alguma experiência profissional no mercado financeiro?

- Não possuo experiência profissional Sim, até 5 anos Sim, de 6 a 10 anos Sim, de 11 a 20 anos Sim, acima de 20 anos

4.2 Indique o nível de experiência nas seguintes opções de investimentos abaixo:

Opções de Investimento	Já investiu?		Se sim, investiria novamente?	
	Sim	Não	Sim	Não
Ações	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Participações Societárias	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Derivativos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
CDB	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Fundos de Investimento de Ações	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Fundos de Investimento Multimercado	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Fundos de Investimento de Renda Fixa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Fundos de Investimento de Renda Fixa Médio e Alto Risco	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Fundos de Previdência	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Fundos DI	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Títulos Públicos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Questionário Suitability

Imóveis	()	()	()	()
Fundos de Investimentos Imobiliários	()	()	()	()
Poupança	()	()	()	()

4.3 Há quanto tempo investe por conta própria ou através de algum advisor/consultor?

() Menos de 3 anos () Mais de 3 anos () Nunca Investi

Qual advisor/consultor? _____

5. TOLERÂNCIA AO RISCO

5.1 Qual a variação percentual negativa máxima você considera aceitável em seus investimentos em condições normais de mercado, no período de 30 dias?

() Não aceito () 1% () 5% () 10% () 20%

5.2 Dentre os fundos de investimento abaixo, e seus respectivos possíveis rendimentos, qual representaria sua opção de investimento preferida?

(Selecione apenas uma opção)

	()	()	()	()	()
	Fundo A	Fundo B	Fundo C	Fundo D	Fundo E
Médio	8,00%	11,20%	11,20%	18,00%	25,00%
Máximo	8,80%	12,90%	18,00%	30,00%	75,00%
Mínimo	7,20%	2,10%	-5,00%	-20,00%	-45,00%

5.3 Em momentos de crise, o que você faria se houvesse redução significativa no valor do investimento?

Questionário Suitability

- Resgataria todo o investimento e deixaria os recursos na conta corrente;
- Resgataria parte do investimento e aplicaria os recursos em investimentos de menor risco;
- Nada, pois minha estratégia de investimentos leva em consideração riscos como esse;
- Aumentaria minha posição, pois considero esses movimentos oportunidades para ganhos futuros.

6. INFORMAÇÕES OPCIONAIS

6.1 Contas Bancárias

Titular da Conta	Banco	Agência	Número da Conta

6.2 Dados Pessoais

Estado Civil	
Nome do cônjuge (caso aplicável)	
CPF do cônjuge	
Possui outra nacionalidade?	

6.3 Ocupação Atual (caso aplicável)

Nome da Empresa	
Cargo	
CNPJ	
Data de Admissão	

Questionário *Suitability*

E-mail

Endereço Comercial

6.3 Participações Societárias

Nome da Empresa	CNPJ	Nacionalidade	% Capital

6.4 Referências Pessoais

Nome	Telefone

Local e Data:

Assinatura

Classificação:

CONSERVADOR – AMARELO

MODERADO – VERDE

AGRESSIVO – VERMELHO