



MANUAL DE SUITABILITY

PNBY GESTORA DE RECURSOS LTDA.

PANAMBY ASSET
PANAMBY ST. JOSEPH

Atualização: Fevereiro 2019
Versão: 2019-02



1. OBJETIVO

1.1. A presente Política de *Suitability* (“Política”) é adotada nos termos da Instrução CVM 539/13, do Código ANBIMA de Regulação e Melhores Práticas para os Fundos de Investimento e das Diretrizes ANBIMA para Adequação do Produto, Serviço ou Operação ao Perfil do Investidor, e em cumprimento ao disposto no art. 30, inciso I, alínea “b”, da Instrução CVM 558/15, e alterações posteriores, tendo em vista a distribuição pela PNB Y Gestora de Recursos Ltda. (“Panamby”) dos fundos de investimento por ela geridos (“Fundos”), conforme permitido pela Instrução CVM 558/15.

1.2. Todos aqueles que possuem cargo, função, posição, relação societária, empregatícia, comercial, profissional, contratual ou de confiança na Panamby (“Colaboradores”) e atuam na atividade de distribuição deverão observar a presente Política, que estabelece procedimentos formais, de acordo com critérios próprios, que possibilitam verificar a adequação do investimento realizado ao perfil do cliente, que permitam definir seu perfil de investimento, sua situação financeira, sua experiência em matéria de investimentos, grau de tolerância à volatilidade e os objetivos visados pelo investidor.

1.3. A Política aplica-se a todos os clientes pessoas físicas, inclusive sócios e funcionários, em relação à distribuição dos Fundos (“Clientes” e, no singular, “Cliente”), realizada mediante contato pessoal com o Cliente ou com o uso de qualquer meio de comunicação, seja sob forma oral, escrita, eletrônica ou pela rede mundial de computadores.

1.4. A presente Política é adotada para o Cliente titular da aplicação, não havendo qualquer tipo de análise de adequação ao perfil de investimentos do co-titular.

1.5. O Sr. **LUIS OTAVIO CYPRIANO BERTI DA COSTA**, indicado nos documentos societários da Panamby na qualidade de diretor de *compliance*, será responsável pelo cumprimento pelos Colaboradores das obrigações aqui definidas, bem como pelo treinamento dos Colaboradores envolvidos na distribuição dos Fundos.

1.6. A Sra. **SILVIA DA COSTA GOMES BENVENUTI**, indicada nos documentos societários da Panamby, será responsável pela atividade de distribuição dos Fundos em geral, sem prejuízo da possibilidade de a distribuição direta dos Fundos ser desempenhada, exclusivamente, por Colaboradores integrantes da equipe de distribuição (“Equipe de Distribuição”), bem como pelo treinamento dos Colaboradores envolvidos na atividade.



2. ROTINAS E PROCEDIMENTOS

2.1. Para definição do objetivo do Cliente, a Panamby 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.

2.2. Para definição da situação financeira do Cliente, a Panamby deve considerar, no mínimo, as seguintes informações:

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

2.3. Para definição do conhecimento do Cliente, a Panamby 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.

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

2.5. Antes do primeiro investimento ou recomendação, o Cliente preencherá um Questionário de Suitability (“Questionário”), na forma do Anexo I à presente Política, que abrange as informações acima e as seguintes questões, dentre outras:

- a)** Composição atual do patrimônio do Cliente;
- b)** Necessidade de Liquidez;
- c)** Finalidade do investimento;
- d)** Experiência em matéria de investimento; e
- e)** Tolerância à volatilidade.

2.6. A Equipe de Distribuição será responsável pela coleta de informações dos Clientes e obtenção do Questionário devidamente preenchido, conforme definido nesta Política.

2.7. Com isso, será definido um perfil para o Cliente através de um sistema de pontuação baseado nas respostas obtidas no Questionário, sendo estes alocados em 4 (quatro) níveis de risco – Conservador, Moderado, Arrojado ou Agressivo.



2.8. No Questionário, o Cliente responderá uma série de questões, as quais são atribuídas pontuações conforme abaixo:

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

2.9. Posteriormente, é feito o cálculo do Perfil do Investidor, conforme destacado abaixo:

Perfil	DE	ATÉ
Conservador	8	13
Moderado	14	19
Arrojado	20	25
Agressivo	26	32

2.10. Os perfis de risco mais elevados compreendem 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.

2.11. A seguir estão definidos os 4 (quatro) perfis de investimentos adotados pela Panamby, classificados de acordo com as categorias de valores mobiliários pertinentes.

I. Conservador

O perfil do investidor “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.

II. Moderado

Para o perfil do investidor “Moderado”, a segurança é importante, mas ele busca retornos maiores, aceitando, portanto, assumir algum risco. Aceita que parte de seu patrimônio seja alocado em renda variável e o restante em aplicações mais estáveis. Além disso, preza pela busca de ganhos no médio e longo prazo.



III. Arrojado

O perfil do investidor “Arrojado” suporta riscos elevados na busca de resultados melhores. Ele tem ciência que pode perder parte ou totalidade dos recursos investidos e, mesmo assim, opta por investimentos arriscados para obter ganhos acima da média.

Tende a buscar ganhos rápidos e pontuais no curto prazo, ciente de que, em períodos mais curtos, os ativos podem não apresentar uma tendência clara, sendo suscetíveis a bruscas e inesperadas oscilações de preço, o que resulta em um risco mais elevado da operação.

IV. Agressivo

O perfil do investidor “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, suportando quaisquer riscos. Tal modalidade de investidor pode realizar operações “alavancadas”, ciente das chances de perda não só dos recursos investidos na operação, como porventura outros que tenham sido alocados em outros investimentos.

2.12. Compara-se o perfil do Cliente com os investimentos por ele pretendidos. Caso os investimentos pretendidos estejam em desacordo com o perfil definido, o Cliente é alertado por representante da Panamby, que deverá propor uma alocação alternativa para o Cliente que se enquadre dentro de seu perfil de risco. Caso, mesmo após o alerta, o Cliente decida prosseguir com o investimento que o desenquadra de seu perfil de risco, o mesmo deverá assinar um termo ratificando sua ciência, consciência e intenção de possuir ativos mais agressivos do que indicado como adequado para o seu perfil.

2.13. Sem prejuízo do disposto nas Cláusulas 2.14 e 2.15 adiante, é vedado à Panamby recomendar produtos ou serviços quando:

- I. o perfil do Cliente não seja adequado ao produto ou serviço;
- II. não sejam obtidas as informações que permitam a identificação do perfil do Cliente; ou
- III. as informações relativas ao perfil do cliente não estejam atualizadas, conforme cláusula 4.1 desta Política.

2.14. Caso o Cliente se recuse a preencher o Questionário de Suitability ou não forneça informações suficientes para traçar seu perfil de investidor, o Cliente será classificado como “sem perfil” e não poderão ser recomendados produtos ao Cliente. Além disso, o Cliente deverá assinar um Termo de Recusa do Questionário de Suitability, antes do primeiro investimento e de cada aplicação, nos termos do Anexo II à presente.

2.15. Após preencher o Questionário de Suitability e ser definido um perfil de investidor, caso o Cliente deseje realizar um investimento que não seja compatível com seu perfil, deverá, antes do primeiro investimento e de cada aplicação, assinar um Termo de Ciência de Desenquadramentos do Investimento ao Perfil do Investidor.



3. CLASSIFICAÇÃO DOS PRODUTOS

3.1. A Panamby classificou os Fundos sob sua gestão e distribuídos aos Clientes considerando os seguintes aspectos: (i) os riscos associados aos Fundos e seus ativos subjacentes; (ii) o perfil dos Fundos e dos prestadores de serviços a eles associados; (iii) a existência de garantias nas operações realizadas pelos Fundos; e (iv) os prazos de carência para resgate nos Fundos.

3.2. Após esse processo, cada Fundo foi classificado em uma faixa de risco, de acordo com as classificações descritas no Capítulo 3 desta Política (Conservador, Moderado, Arrojado ou Agressivo) e abaixo descrito:

I. Conservador: Fundos de investimento de baixo risco, com aplicações preponderantemente realizadas em títulos de renda fixa, notadamente títulos públicos federais e de emissão de instituições financeiras de primeira linha e que, portanto, apresentam baixíssimo risco de crédito. Tais fundos, em geral, são constituídos sob a forma de condomínio aberto, com prazos curtos para resgate de cotas, não apresentam grande volatilidade e buscam retorno a longo prazo.

II. Moderado: Fundos de investimento que buscam retornos maiores se comparados aos classificados como conservadores, aceitando, portanto, assumir algum risco. Nesse sentido, contam com a possibilidade de investimento em renda variável, como ações de companhias admitidas à negociação em mercados organizados, preferencialmente ações de natureza líquida, e o restante em aplicações mais estáveis de renda fixa. Além disso, são constituídos, em geral, sob a forma de condomínio aberto e buscam de ganhos no médio e longoprazo.

III. Arrojado: Fundos de investimento que suportam riscos elevados na busca de resultados melhores, assumindo, em alguns casos, risco de perder parte ou totalidade dos recursos investidos, sempre buscando obter ganhos acima da média e admitindo ganhos rápidos e pontuais no curto prazo. Investem em produtos mais sofisticados, como derivativos, ainda que para proteção da carteira. O investimento em ativos de renda fixa de baixo risco é realizado, em regra, apenas para controle de caixa, com o objetivo de cumprir com as obrigações ordinárias, tais como pagamento dos prestadores de serviço. Além disso, podem ser constituídos sob a forma de condomínio fechado ou apresentar prazo significativo para resgate de cotas e admitem exposição significativa a poucos emissores, poucos ativos ou ativos classificados como “crédito privado”.

IV. Agressivo: Fundos de investimento que buscam retornos muito expressivos no curto prazo, suportando quaisquer riscos e admitindo inclusive operações complexas com derivativos e "alavancagem", com a consequente obrigação dos cotistas de aportar mais recursos no fundo no caso de patrimônio líquido negativo. Admitem, ainda, concentração significativa em ativos financeiros emitidos no exterior e ativos classificados como “crédito privado”. Além disso, podem ser constituídos sob a forma de condomínio fechado ou apresentar prazo significativo para resgate de cotas.



3.3. Em relação ao perfil dos prestadores de serviços dos Fundos, a Panamby ressalta que, independente da classificação, os Fundos contam apenas com prestadores de serviços amplamente reconhecidos pelo mercado e com extenso *know how*, aprovados em processo interno de Due Diligence.

3.4. Produtos Complexos: O investimento em instrumentos financeiros complexos exige maiores conhecimentos por parte do investidor, por apresentar maiores riscos. Dessa forma, a Panamby 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.

3.4.1. Os fundos caracterizados como complexos podem apresentar em suas carteiras ações negociadas em mercado não-regulamentado, derivativos com perdas ilimitadas, *warrants*, títulos sobre mercadorias. Nesse sentido, os Fundos descritos no item 3.4 acima foram classificados como um produto não complexo.

3.4.2. A Panamby sempre que considerar a distribuição de algum produto de investimento complexo determinará o público-alvo permitido para a alocação, ou seja, considerará o perfil de risco do investidor. No caso de produtos complexos, a Panamby estabeleceu a regra de disponibilizar tais produtos somente para clientes de perfil “Arrojado” e “Agressivo”.

3.4.3. Na apresentação de produtos complexos, os materiais de marketing e os colaboradores responsáveis pelo relacionamento com os investidores deverão informar sobre a estrutura desses produtos em comparação com a de produtos tradicionais, alertando para os riscos envolvidos.

3.5.5. Além disso, quando aplicável, será dado destaque no site da Panamby com relação à classificação de determinado Fundo como “complexo”.

4. ATUALIZAÇÕES E COMUNICAÇÕES COM OS CLIENTES

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

4.2. A Panamby deverá, ainda, realizar nova análise e classificação das categorias dos produtos distribuídos em intervalos não superiores a 24 (vinte e quatro) meses.

4.3. As comunicações da Equipe de Distribuição com os Clientes, inclusive para solicitar atualização de seu perfil ou assinatura de novos termos, serão realizadas por meio eletrônico, no e-mail fornecido pelo Cliente quando do preenchimento de seu cadastro junto à Panamby.

4.4. Não obstante a comunicação realizada de forma eletrônica, o Questionário será validado por meio da assinatura do Cliente no documento físico. Neste caso, as informações serão validadas pela



Panamby e armazenadas em sistema interno, sendo que o arquivo físico do Questionário será arquivado em conjunto com a Ficha Cadastral e demais documentos do Cliente.

4.5. Os procedimentos e materiais utilizados na venda de produtos devem ser adequados aos perfis dos Clientes. Na divulgação dos Fundos, todos os responsáveis pelo relacionamento com Clientes deverão obedecer, no mínimo, as diretivas a seguir: (i) os novos produtos devem ser previamente classificados para fins de enquadramento nos perfis de risco e investimento; (ii) sempre implementar mecanismos para assegurar que o Cliente ou potencial Cliente foi informado de maneira apropriada sobre todas as características e riscos potenciais da operação, para verificar sua consistência com operações realizadas anteriormente e com sua motivação para contratá-la; e (iii) os produtos somente poderão ser oferecidos aos Clientes ou potenciais Clientes de acordo com o seu perfil de investimento.

5. DISPENSAS

5.1. A obrigatoriedade de verificar a adequação do Fundo distribuído ao Cliente pela Panamby não se aplica quando:

- a)** 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;
- b)** o cliente for pessoa jurídica de direito público; ou
- c)** o cliente tiver sua carteira de valores mobiliários administrada discricionariamente por administrador de carteira de valores mobiliários autorizado pela CVM.

6. CONSIDERAÇÕES

6.1. O preenchimento do Questionário que posteriormente gera o perfil de risco do Cliente é de inteira responsabilidade do Cliente, não cabendo qualquer análise subjetiva por parte da Panamby.

6.2. 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.

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

6.4. A Panamby não poderá, em qualquer hipótese, ser responsabilizada por eventual depreciação dos ativos integrantes da carteira de investimentos do Cliente, incluindo os fundos de investimento investidos, que impliquem na perda parcial ou total dos recursos detidos pelo Cliente, exceto nos casos em que se verificar a atuação dolosa ou negligente da Panamby na realização de suas atribuições definidas em contrato a ser firmado ou na regulamentação em vigor.

6.5. A Panamby deve manter, pelo prazo mínimo de 5 (cinco) anos contados da última operação realizada pelo Cliente, conforme o caso, ou por prazo superior por determinação expressa da CVM, em



caso de processo administrativo, todos os documentos e declarações exigidas nesta Política. Os documentos e declarações referidos acima podem ser guardados em meio físico ou eletrônico, admitindo-se a substituição de documentos pelas respectivas imagens digitalizadas.

6.6. A Panamby mantém uma política de treinamento junto aos Colaboradores da área responsável acerca do processo de *suitability* e enquadramento de seus Clientes, sendo que a responsabilidade pelos procedimentos desta Política é do Diretor responsável pelas atividades de distribuição, cadastro e *Suitability*, conforme indicado no Formulário de Referência da Panamby (“Diretor de Distribuição”), cabendo ao Diretor responsável pelo *compliance* a supervisão dos procedimentos aqui descritos.

7. CONTROLES INTERNOS

7.1. O Diretor de Distribuição deve encaminhar aos sócios administradores, até o último dia útil dos meses de janeiro e julho, relatório relativo ao semestre encerrado no mês imediatamente anterior à data de entrega contendo:

- I – Uma avaliação do cumprimento pela Panamby 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.

7.2. Caberá ao Comitê Executivo:

- I – Aprovar as regras e procedimentos escritos, bem como controles internos passíveis de verificação, que permitam o pleno cumprimento do dever de verificação da adequação dos investimentos ao perfil do Cliente; e
- II – Supervisionar o cumprimento e a efetividade dos procedimentos e controles internos.



ANEXO I
QUESTIONÁRIO DE SUITABILITY
("Questionário")

NOME DO CLIENTE: _____

CPF / CNPJ: _____

ANÁLISE DE PERFIL DO INVESTIDOR
QUESTIONÁRIO DE SUITABILITY

INTRODUÇÃO

Os produtos financeiros estão cada vez mais sofisticados, e os investidores a cada dia têm acesso a alternativas com diferentes características, políticas de investimento e composição de carteira. A partir daí o desafio para o investidor é selecionar o produto mais apropriado ao seu objetivo e perfil de risco.

A Análise de Perfil do Investidor (suitability), procedimento instituído pela ANBIMA e pela CVM, estabelece que todas as instituições distribuidoras de fundos de investimento adotem procedimentos para verificar a adequação de seus produtos recomendados ao perfil de seus clientes.

Dessa forma, para auxiliar o investidor na tarefa de selecionar o produto adequado ao seu perfil de risco e objetivos, as instituições distribuidoras utilizam um questionário específico, que envolve aspectos como escolaridade, horizonte de aplicação, finalidade e tolerância ao risco. Busca-se avaliar o perfil de risco e oferecer ou recomendar produtos que melhor atendam aos objetivos de retorno do cliente, o qual deverá ser renovado bianualmente.

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.

Por favor, leia atentamente as questões abaixo, e assinale a resposta que melhor representa sua situação atual. Tome como referência sua visão perspectiva de longo prazo, e dê menos peso a fatos mais recentes e a movimentações de mercado de curto prazo. Caso não saiba a resposta a alguma questão, assinale a alternativa "a".

QUESTIONÁRIO

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 valor 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, e 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

Com base nas respostas acima, utilize a tabela à esquerda abaixo, e some os pontos. Agora utilize o resultado das somas e assinale o seu perfil na tabela da direita.

IMPORTANTE: O RESULTADO OBTDO 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.

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

Total de Pontos: _____

Perfil	DE	ATÉ
Conservador	8	13
Moderado	14	19
Arrojado	20	25
Agressivo	26	32

SÍNTESE DOS PERFIS DE INVESTIDOR

CONSERVADOR	O perfil do investidor "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.
MODERADO	Para o perfil do investidor "Moderado", a segurança é importante, mas ele busca retornos maiores, aceitando, portanto, assumir algum risco. Aceita que parte de seu patrimônio seja alocado em renda variável e o restante em aplicações mais estáveis. Além disso, preza pela busca de ganhos no médio e longo prazo.
ARROJADO	O perfil do investidor "Arrojado" suporta riscos elevados na busca de resultados melhores. Ele tem ciência que pode perder parte ou totalidade dos recursos investidos e, mesmo assim, opta por investimentos arriscados para obter ganhos acima da média. Tende a buscar ganhos rápidos e pontuais no curto prazo, ciente de que, em períodos mais curtos, os ativos podem não apresentar uma tendência clara, sendo suscetíveis a bruscas e inesperadas oscilações de preço, o que resulta em um risco mais elevado da operação.
AGRESSIVO	O perfil do investidor "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, suportando quaisquer riscos. Tal modalidade de investidor pode realizar operações "alavancadas", ciente das chances de perda não só dos recursos investidos na operação, como porventura outros que tenham sido alocados em outros investimentos.



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

AO ASSINALAR O BOX ACIMA O INVESTIDOR DECLARA:

- (i) Ter plena ciência de que qualquer um dos investimentos descritos abaixo não são compatíveis com seu perfil de investidor e, portanto, apresentam maiores riscos do que os investimentos adequados a seu perfil;
- (ii) Que leu e entendeu o teor de todas as informações sobre o(s) fundo(s) indicado(s) abaixo, incluindo, sem limitação, o regulamento e o formulário de informações complementares, especialmente sobre os riscos do investimento.

NOME DO FUNDO	CNPJ	CLASSIFICAÇÃO DE RISCO DO FUNDO

Local e Data: _____

Assinatura do Cliente: _____



ANEXO II
TERMO DE RECUSA DO QUESTIONÁRIO DE SUITABILITY

NOME DO CLIENTE: _____

CPF /CNPJ: _____

Prezado Cliente,

Antes de realizar um dos investimentos abaixo é importante que você verifique se ele está de acordo com os seus objetivos. Para isso precisamos conhecer o seu perfil de investidor.

NOME DO FUNDO	CNPJ	CLASSIFICAÇÃO DE RISCO DO FUNDO
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____

Ao datar e assinar esta declaração, você terá confirmado:

- (i) Ter plena ciência da importância de conhecer seu perfil de investidor para apoiar sua decisão de investimento e que enquanto não conhecer o seu perfil não poderá receber recomendação de investimento;
- (ii) Que não deseja conhecer seu perfil de investidor neste momento e tem ciência de que isso implica em não receber recomendação de investimento, enquanto não conhecer o seu perfil; e
- (iii) Ter plena ciência de que as operações eventualmente contratadas podem possuir riscos maiores do que aqueles previstos nos produtos que seriam recomendados para o seu perfil.

Local e Data: _____

Assinatura do Cliente
