

## **POLÍTICA DE SUITABILITY**



**R CAPITAL ASSET MANAGEMENT INVESTIMENTOS S.A.**

**JANEIRO/2026**

## SUMÁRIO

Sumário .....	2
1. Objetivo e Responsabilidades .....	3
2. Rotinas e Procedimentos .....	4
3. Classificação dos Fundos .....	8
4. Dispensas .....	10
5. Perfil de Investidor de Carteira Administrada .....	11
6. Treinamento de Colaboradores e Atualização da Política .....	11
7. Considerações Gerais .....	11
8. Histórico das Atualizações da Política de Suitability .....	12
Anexo I .....	13
Anexo II .....	17
Anexo III .....	18

## 1. Objetivo e Responsabilidades

Esta Política de verificação da adequação dos produtos, serviços e operações ao perfil dos clientes (*suitability*) (“Política de *Suitability*”) da R CAPITAL ASSET MANAGEMENT INVESTIMENTOS S.A. (“RCap” ou “Gestora”) visa a atender às exigências legais.

Todos aqueles que possuem cargo, função, posição, relação societária, empregatícia, comercial, profissional, contratual ou de confiança na Gestora (“Colaboradores”) e atuam na distribuição de cotas de fundos de investimento geridos pela própria Gestora (“Fundos”), conforme permitido pela legislação, deverão observar a presente Política de *Suitability*.

Esta política estabelece procedimentos formais que possibilitam verificar, previamente ao início do relacionamento, a adequação do investimento realizado pelos clientes ou potenciais clientes - para os quais a Gestora distribua cotas de Fundos ou preste o serviço de gestão de carteiras administradas (“Clientes”) - ao perfil de risco a ele atribuído. Essa avaliação considera sua situação financeira, sua experiência em matéria de investimentos, aos riscos relacionados ao investimento, grau de tolerância à volatilidade e 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 4 desta Política de *Suitability*, e são aplicáveis à distribuição de cotas dos Fundos 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).

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

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

O Diretor de Gestão, indicado nos documentos societários da Gestora como administrador, será o responsável perante a CVM pelo cumprimento das normas estabelecidas na legislação e nesta Política (“Diretor de *Suitability*”). Essa função poderá ser desempenhada pelo próprio Diretor de *Suitability* e/ou por Colaboradores integrantes da equipe de distribuição (“Equipe de Distribuição”). Além disso, o Diretor de *Suitability* será responsável pelo treinamento dos Colaboradores envolvidos na atividade de distribuição de cotas dos Fundos.

A substituição do Diretor de Suitability 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.

Não obstante a responsabilidade do Diretor de Suitability, caberá aos órgãos da administração da Gestora aprovar as regras e procedimentos de que trata a presente Política de Suitability.

O Diretor de Suitability deve encaminhar aos órgãos da administração da Gestora, até o último dia útil do mês de abril, relatório relativo ao semestre encerrado no mês imediatamente anterior à data de entrega contendo:

- I. avaliação do cumprimento pela Gestora 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, o Diretor de Suitability deverá elaborar laudo descritivo que será enviado anualmente à Associação Brasileira das Entidades dos Mercados Financeiro e de Capitais (“ANBIMA”) de acordo com as regras vigentes no momento da entrega.

## **2. Rotinas e Procedimentos**

Para definição do objetivo do Cliente, a Gestora 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, a Gestora 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.

Para definição do conhecimento do Cliente, excetuado o Cliente pessoa jurídica, a Gestora 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, exceto quando o Cliente for pessoa jurídica.

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

A identificação do perfil do Cliente se dará através da aplicação de Questionário para Identificação do Perfil do Cliente, que será parte da Ficha Cadastral e será atualizado e reavaliado no mínimo a cada 24 (vinte e quatro) meses, com a finalidade de avaliar e classificar cada cliente em categorias uniformes de perfil de investimentos previamente estabelecidos pela Gestora.

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

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

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

Posteriormente, é feito o cálculo do Perfil do Cliente, conforme destacado abaixo:

Perfil	De	Até
Conservador (i)	8	13
Moderado (ii)	14	25
Agressivo (iii)	26	32

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.

### **Perfil Conservador (I)**

Cliente que declara possuir baixa tolerância a risco, baixo conhecimento em matéria de investimentos e que prioriza investimentos em produtos de investimento com liquidez.

Para os clientes classificados no perfil 1: recomendar apenas produtos de Investimentos cuja pontuação de risco seja igual ou inferior a 1,5 (um vírgula cinco), observado a tabela de classificação dos produtos.

### **Perfil Moderado (II)**

Cliente que declara média tolerância a risco e busca a preservação de seu capital a longo prazo, com disposição a destinar uma parte de seus recursos a investimentos de maior risco.

Para os clientes classificados no perfil 2: recomendar apenas produtos de investimentos cuja pontuação de risco seja igual ou inferior a 3 (três), observado a tabela de classificação dos produtos.

### **Perfil Agressivo (III)**

- Clientes que declara tolerância a risco e aceita potenciais perdas em busca de maiores retornos.

Para os clientes classificados no perfil 3: recomendar produtos de investimentos cuja pontuação de risco seja igual ou inferior a 5 (cinco), observado a tabela de classificação dos produtos.

Compara-se, então, o Perfil do Cliente com os investimentos por ele pretendidos.

É vedado à Gestora distribuir cotas dos Fundos quando:

- I. o Perfil do Cliente não seja adequado aos Fundos distribuídos;
- II. não sejam obtidas as informações que permitam a identificação do Perfil do Cliente;
- III. as informações relativas ao Perfil do Cliente não estejam atualizadas, conforme definido nesta Política de Suitability.

Caso os investimentos pretendidos estejam em desacordo com o perfil definido, o Cliente deve ser alertado por representante da Equipe de Distribuição, 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 ordenar o investimento em desacordo com o 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, não sendo necessário exigir novamente referido termo caso haja aplicações subsequentes em produtos com a mesma classificação de risco.

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 por representante da Equipe de Distribuição 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 em produtos de cada uma das classificações de risco, nos termos do Anexo III à presente.

As comunicações da Equipe de Distribuição com os Clientes, inclusive para divulgação do Perfil do Cliente, ou solicitação da atualização de seu perfil ou, ainda, assinatura de novo Termo de Ciência de Desenquadramento do Investimento ao Perfil do Cliente 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 à Gestora ou, ainda, mediante aceite via plataforma de investimentos da Gestora.

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 poderá ser validado, ainda, mediante aceite na própria plataforma da Gestora ou confirmação inequívoca de que foi respondido pelo Cliente, se for o caso.

O Questionário será atualizado, no mínimo, a cada 24 (vinte e quatro) meses, com objetivo de manter atualizado o Perfil do Cliente, utilizando-se, para tanto, os mesmos critérios de classificação do Perfil do Cliente descritos nesta Política.

A fim de que seja verificado periodicamente o eventual desenquadramento, a Equipe de Distribuição analisará, no momento de atualização do Questionário, eventuais inconsistências entre o Perfil do Cliente versus os seus respectivos investimentos nos Fundos e, caso haja qualquer inconsistência, o Cliente deverá ser informado.

Todos os Colaboradores que participem da distribuição dos Fundos receberão treinamento específico, nos termos do Capítulo VI desta Política.

Na hipótese de Clientes para os quais a Gestora preste apenas serviços de gestão de carteira administrada, é permitido à Gestora fazer uso de questionários e documentos preenchidos pelo Cliente para as instituições intermediárias que distribuam os produtos integrantes da respectiva carteira administrada para a aferição do perfil de investidor.

### 3. Classificação dos Fundos

A Gestora classificou os Fundos sob sua gestão e distribuídos aos Clientes considerando os seguintes aspectos:

- I. os riscos associados aos Fundos e seus respectivos ativos subjacentes;
- II. o perfil dos Fundos e dos seus respectivos prestadores de serviços a eles associados;
- III. a existência ou não de garantias nas operações realizadas pelos Fundos, conforme o caso; e
- IV. os prazos de carência para resgate nos Fundos.

Após esse processo, cada Fundo objeto de distribuição pela Gestora foi classificado com base em metodologia de escala de risco, conforme pontuação abaixo:

Produto	Pontuação
Fundos Renda Fixa	1,50
Fundos Multimercado	2,50
FII TVM	3,0
FII Incorporação	4,50



FIP	4,50
FIDC	4,50

**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 de Distribuição e Diretrizes ANBIMA, 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 ao Fundo; (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.

Os Fundos ou produtos 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 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 Fundos ou de produtos classificados como “complexos” 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 o ativo, conforme o caso, somente para Clientes de perfil III “Agressivo”.

São automaticamente considerados produtos de investimentos complexos:

- Fundos de Investimento Imobiliário (FII);
- Fundos de Investimento em Direitos creditórios (FIDC)
- Fundos de Investimento em Participações (FIP)

Além disso, para carteiras administradas, os certificados de operações estruturadas e debêntures conversíveis também têm, automaticamente, tal classificação.

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

A Gestora deverá realizar nova análise e classificação das categorias dos Fundos em intervalos não superiores a 24 (vinte e quatro) meses, devendo promover novas análises e classificações sempre que houver alterações substanciais nas características de tais Fundos.

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

#### 4. Dispensas

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

- I. O Cliente for investidor qualificado, nos termos da Resolução CVM nº 30 ou conforme alterada, com **exceção** das pessoas naturais mencionadas no inciso IV do art. 11º ( ... IV – *peçasas 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;*...) e nos incisos II ( II – *peçasas 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;*)e III ( III – *as peçasas naturais que tenham sido aprovadas em exames de qualificação técnica ou possuam certificações aprovadas pela CVM como requisitos para o registro de assessores de investimento, administradores de carteira de valores mobiliários, analistas de valores mobiliários e consultores de valores mobiliários, em relação a seus recursos próprios;*) do art. 12º, da referida Instrução;
- 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.

### **5. Perfil de Investidor de Carteira Administrada**

A Gestora utilizará, no que couber e quando aplicável, as regras desta Política para a aferição do perfil de investidor de Clientes de carteira administrada. A Gestora, ainda, monitorará de modo constante o enquadramento do risco consolidado de determinada carteira administrada ao perfil de investidor do respectivo Cliente.

### **6. Treinamento de Colaboradores**

Ao ingressarem na Gestora, os Colaboradores que participarem da distribuição de cotas dos Fundos receberão treinamento sobre as informações técnicas dos Fundos e sobre as políticas e regras descritas na presente Política de Suitability, 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, a Gestora 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 do Diretor de Distribuição da Gestora, a realização do treinamento quanto às informações técnicas dos Fundos.

Será de responsabilidade do Diretor de Suitability a realização do treinamento quanto às rotinas e procedimentos definidos nesta Política de Suitability.

A Gestora 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.

### **7. 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 da Gestora.

Esta Política de Suitability 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, a Gestora 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, total ou superior aos recursos investidos pelo Cliente, exceto nos casos em que se verificar a atuação dolosa ou culposa da Gestora 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 da Gestora, não cabendo comparação ou equivalência com os perfis de investimento de outras instituições.

A Gestora deve manter arquivados todos os documentos e declarações exigidas nesta Política de Suitability, 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. Os documentos e declarações referidos acima podem ser guardados em meio físico ou eletrônico, admitindo-se a substituição de documentos pelas respectivas imagens digitalizadas.

## 8. Histórico das Atualizações da Política de Suitability

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

Histórico das atualizações		
Data	Versão	Responsável
Março de 2021	1.0	Diretor de Suitability
Novembro de 2023	2.0	Diretor de Suitability e Diretor de Distribuição
Janeiro de 2026	3.0	Diretor de Suitability e Diretor de Distribuição

## ANEXO I

### QUESTIONÁRIO DE SUITABILITY

#### **("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 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.

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, será 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.

## **Questionário para Avaliação de Adequação ao Perfil de Rico**

### **(Questionário de Suitability)**

#### **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 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.

##### **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.

**Resultado: Perfil \_\_\_\_\_ ( )**

**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.**

[Local e Data]

Assinatura do Cliente: \_\_\_\_\_

Nome do Cliente: [●]

**(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:

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

**TOTAL DE PONTOS:** \_\_\_\_\_

	<b>Perfil</b>	<b>De</b>	<b>Até</b>
( <u>  </u> )	Conservador (I)	8	13
( <u>  </u> )	Moderado (II)	14	25
( <u>  </u> )	Agressivo (III)	26	32



## ANEXO II

### TERMO DE CIÊNCIA DE DESENQUADRAMENTO DO INVESTIMENTO AO PERFIL DO CLIENTE

À

**R CAPITAL ASSET MANAGEMENT INVESTIMENTOS S.A.**

Eu, [NOME DO INVESTIDOR], portador do documento de identidade RG nº [•], emitido pelo(a) [•] em [•], inscrito no CPF/ME sob o nº [•], venho, por meio do presente, declarar que tenho ciência de que o investimento no [INCLUIR NOME DO FUNDO], inscrito no CNPJ/ME sob o nº [•], [que possui a classificação de risco [•], está desenquadrado em relação ao meu Perfil de Cliente apresentado pela Gestora 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: [•]

### ANEXO III

#### TERMO DE RECUSA DO QUESTIONÁRIO DE SUITABILITY

À

**R CAPITAL ASSET MANAGEMENT INVESTIMENTOS S.A.**

Prezados,

Ao datar e assinar o presente Termo de Recusa do Questionário de Suitability, DECLARO: Ter ciência de que a Gestora, quando da distribuição de fundos 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;

- (i) 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 fundos de investimento por esta geridos, sendo que, no entanto, não desejo conhecer meu perfil de risco neste momento;
- (ii) 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
- (iii) 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.

[Local e Data]

Assinatura do Cliente: \_\_\_\_\_

Nome do Cliente: [●]

CPF/CNPJ: [●]