

---

## POLÍTICA DE SUITABILITY

### **Verificação da adequação dos Produtos, Serviços e Operações ao Perfil do Investidor**

## POLÍTICA DE SUITABILITY

### INTRODUÇÃO

O presente documento dispõe acerca da Política de *Suitability* (“Política”) e tem como objetivo estabelecer os procedimentos que possibilitem verificar se o produto, serviço ou operação objeto de orientação, recomendação e aconselhamento ao cliente, sejam pessoas físicas ou jurídicas (“Produtos” e “Cliente”, respectivamente) é adequado aos seus objetivos de investimento, se a situação financeira do Cliente é compatível com os Produtos e se o Cliente possui conhecimento necessário para compreender os riscos relacionados aos Produtos.

A Política é destinada a todos e quaisquer Clientes da Struttura Capital Gestão de Investimentos Ltda. (“Struttura”).

A Política de *Suitability* foi elaborada observando a Resolução da Comissão de Valores Mobiliários (“CVM”) nº 30, de 11 de maio de 2021, conforme alterada (“Resolução CVM 30”).

### COLETA DE INFORMAÇÕES

Para a adequada classificação do perfil do investidor, a Struttura adotará o processo de coleta de informações dos Clientes que permita definir seu objetivo de investimento, sua situação financeira e seu conhecimento em matéria de investimentos.

Para definição do objetivo de investimento do Cliente, a Struttura levará em consideração, 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 Struttura levará em consideração, 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.

Para definição do conhecimento do Cliente, a Struttura levará em consideração, 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.

## **CLASSIFICAÇÃO DO PERFIL DO CLIENTE**

Com as informações coletadas, a Struttura classificará o Cliente em 3 (três) categorias de Perfil *Suitability*: Conservador, Moderado e Agressivo, indicados abaixo, sendo que para cada perfil há uma lista de produtos associada:

(i) Perfil Conservador: Clientes com perfil conservador buscam a preservação do capital, possuem baixa tolerância a riscos, horizonte de investimentos de curto prazo, priorizam investimentos com liquidez, e pouca experiência no mercado de capitais.

(ii) Perfil Moderado: Clientes com perfil moderado estão dispostos a correr algum risco em seus investimentos, buscam um retorno diferenciado, possuem um horizonte de investimento de médio prazo e experiência moderada no mercado de capitais.

(iii) Perfil Agressivo: Clientes com perfil agressivo possuem alta

tolerância a riscos, baixa ou nenhuma necessidade de liquidez no curto e/ou médio prazo, aceitam oscilações características dos mercados de risco e potenciais perdas em busca de maiores retornos e possuem grande experiência no mercado de capitais.

A verificação do perfil do investidor, de que trata esta Política de *Suitability* é dispensada, nos termos autorizados pela CVM, nos casos de (a) investidor qualificado, excetuadas pessoas naturais; (b) pessoa jurídica de direito público; (c) cliente que tiver sua carteira de valores mobiliários administrada discricionariamente por administrador de carteiras de valores mobiliários autorizado pela CVM; ou (d) cliente que já tiver o seu perfil definido por um consultor de valores mobiliários autorizado pela CVM e esteja implementando a recomendação por ele fornecida.

## **METODOLOGIA DE CLASSIFICAÇÃO DO PERFIL DO CLIENTE**

O Cliente deverá preencher o Questionário de *Suitability* (Anexo I) de modo a ser identificado o perfil do Cliente (“Perfil *Suitability*”).

O Questionário de *Suitability* deverá apresentar no mínimo 4 (quatro) questões, de maneira a ser identificado as seguintes características do Cliente: experiência no mercado de capitais, objetivo do investimento, prazo do investimento e aversão a risco. Caso em alguma das perguntas, o Cliente se enquadre no perfil com menor risco, este será o perfil definido para o Cliente.

Cada questão apresentará 3 alternativas, sendo alternativa “a”, perfil conservador, alternativa “b”, perfil moderado e alternativa “c”, perfil agressivo. O resultado do questionário definirá o Perfil do Cliente, conforme critérios abaixo.

Perfil Conservador	no mínimo uma alternativa a) assinalada.
Perfil Moderado	no mínimo uma alternativa b) assinalada e nenhuma alternativa a) assinalada.
Perfil Agressivo	todas as alternativas c) assinaladas

Vale ressaltar que o preenchimento do Questionário de *Suitability*, assim como a veracidade das respostas assinaladas, são de inteira responsabilidade do Cliente, e não ensejarão qualquer tipo de avaliação subjetiva por parte da Struttura.

O preenchimento do Questionário de *Suitability* não constitui garantia de

satisfação do Cliente, por parte da Struttura, assim como não assegura que a recomendação de investimento oferecido atinja o objetivo de risco do Cliente.

## **CLASSIFICAÇÃO DOS PRODUTOS DE INVESTIMENTOS**

Assim como ocorre com a identificação do perfil do Cliente, os Produtos objeto de orientação, recomendação e aconselhamento pela Struttura também são classificados em diferentes categorias, considerando o nível de risco que eles oferecem ao investidor.

A Struttura analisará, no mínimo, as seguintes informações para classificar os riscos dos Produtos:

- (i) os riscos associados ao produto e seus ativos subjacentes;
- (ii) o perfil dos emissores e prestadores de serviços associados ao produto;
- (iii) a existência de garantias; e
- (iv) os prazos de carência.

Os produtos disponibilizados pela Struttura serão classificados e categorizados de acordo com os mesmos parâmetros aferidos por meio do Questionário de *Suitability* a seus Clientes. Dessa maneira, para cada perfil de investidor haverá categorias correspondentes associadas aos riscos inerentes de produtos recomendados. O perfil de risco de cada produto será reavaliado periodicamente, no máximo a cada 24 (vinte e quatro) meses.

## **CLASSIFICAÇÃO DOS PRODUTOS COMPLEXOS**

Para fins dessa Política são considerados produtos de alta complexidade (“Produtos Complexos”):

- (i) produtos cujos termos, características e riscos não são passíveis de serem entendidos por clientes de varejo em função de sua estrutura mais

complexa em comparação a produtos tradicionais;

- (ii) quando há dificuldade na precificação do produto em função de sua baixa liquidez ou requer habilidade ou sistemas específicos para ser realizada;
- (iii) quando o mercado secundário para o produto é limitado ou inexistente;
- (iv) ausência de liquidez, barreiras complexas ou elevados encargos para a saída;
- (v) derivativos intrínsecos ao produto de investimento; ou
- (vi) incorporação de riscos e características de dois ou mais instrumentos financeiros de diferente estrutura e natureza sob a aparência de um instrumento financeiro único.

A Struttura adotará políticas internas específicas relacionadas à recomendação e classificação de produtos complexos, que ressaltem:

- (i) os riscos da estrutura em comparação com a de produtos tradicionais; e
- (ii) a dificuldade em se determinar seu valor, inclusive em razão de sua baixa liquidez.

A Struttura definirá regras, de acordo com critérios próprios, que classifique os produtos complexos, observando fatores como:

- (i) assimetria no comportamento de possíveis resultados da operação ou produto;
- (ii) metodologia de precificação específica que dificulte a avaliação do preço pelo cliente;
- (iii) índices de referência distintos dos *benchmarks* usuais do mercado ou que representam combinações de índices em diferentes proporções na cesta;
- (iv) “barreiras” à saída da aplicação;
- (v) pagamentos e/ou eventos de descontinuidade;
- (vi) proteção de capital e/ou garantias condicionadas, ou seja, que possam ser perdidas em função da ocorrência de determinados eventos;
- (vii) eventos de conversibilidade entre ativos de diferentes naturezas;
- (viii) cessão de crédito e/ou lastro específico;
- (ix) cláusulas unilaterais de recompra por parte do emissor;
- (x) custos de saída; e
- (xi) garantias diferenciadas ou subordinação.

Para fins desta Política, são Produtos Complexos:

- (i) certificados de operações estruturadas;
- (ii) debêntures conversíveis;

- (iii) fundos de investimento imobiliário;
- (iv) fundos de investimento em direitos creditórios; e
- (v) fundos de investimento em participações.

## COMUNICAÇÃO COM OS CLIENTES

A Struttura deverá, independentemente do perfil de risco do produto ou serviço financeiro recomendado, informar aos seus Clientes:

- (i) as características e o preço dos instrumentos financeiros;
- (ii) os custos dos serviços prestados pelo intermediário;
- (iii) a rentabilidade e riscos específicos de cada tipo de investimento;
- (iv) a adequação de investimentos, operações ou estratégias ao seu perfil; e
- (v) o modo e periodicidade de prestação de outras informações que permitam o acompanhamento do investimento realizado.

## PROCEDIMENTO OPERACIONAL

A definição do perfil do Cliente, através do questionário de avaliação do perfil de risco, estabelece os limites para as categorias e produtos de investimento a serem disponibilizados e alocados por Cliente. Todo e qualquer produto para investimento passa por um processo rigoroso de *due diligence*. Cada produto de investimento aprovado recebe uma classificação de risco. Somente será recomendado aos Clientes alocar recursos nos produtos classificados com o mesmo nível de risco de seu perfil ou níveis inferiores.

O Cliente deverá preencher o questionário e enviar a documentação necessária para o cadastro do perfil do Cliente. A equipe da Struttura deverá validar as informações do perfil do Cliente com a documentação enviada. No caso de qualquer pendência ou anotação, o Cliente estará impedido de efetuar qualquer investimento até que a pendência seja esclarecida ou cumprida.



Todos os Clientes deverão apresentar um perfil de risco ou documento que suporte o enquadramento do cliente, as exceções deverão estar em conformidade com a presente Política de *Suitability* e a legislação aplicável

## **ATUALIZAÇÃO DO PERFIL DO INVESTIDOR**

A Struttura, por meio desta Política de *Suitability*, compromete-se a definir e manter atualizado o perfil de investimentos dos Clientes, conforme estabelece a Resolução CVM 30. A renovação cadastral de cada cliente será feita em prazo não superior a cada 24 (vinte e quatro) meses, procedendo-se com nova análise e classificação, se necessário

Seguindo os seguintes passos:

- (i) solicitar o preenchimento e assinatura do cliente no Questionário de *Suitability*;
- (ii) determinar o perfil do cliente e comunicá-lo; e
- (iii) atualizar o perfil.

Todos os documentos, declarações e informações fornecidas pelo Cliente permanecerão sob a guarda da Struttura em meio físico ou eletrônico, podendo ser substituídos pelas respectivas imagens digitalizadas, pelo prazo mínimo de 5 (cinco) anos contados da última recomendação prestada ou operação realizada pelo Cliente, ou por prazo superior por determinação expressa da CVM, em caso de processo administrativo.

## **CONTROLES INTERNOS**

A Struttura deverá aplicar a todos os Clientes, inclusive sócios e funcionários, independente da capacidade de investimento, a Política de *Suitability*.

É vedado a todos os colaboradores da Struttura recomendar produtos, serviços ou operações 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 a
- (iii) as informações relativas ao perfil do cliente não estejam atualizadas.

Quando o Cliente ordenar a realização de operações nas situações previstas acima, os colaboradores da Struttura deverão:

- (i) alertar o cliente acerca da ausência ou desatualização de perfil ou da sua inadequação, com a indicação das causas da divergência; e
- (ii) obter declaração expressa do cliente de que deseja manter a decisão de investimento nesta categoria de ativo, mesmo estando ciente da ausência, desatualização ou inadequação de perfil.

## **DESENQUADRAMENTO**

Caso seja verificado o desenquadramento do perfil de qualquer Cliente, durante novo aporte ou realocação de investimentos, qualquer tipo de divergência, a Struttura deverá regularizar o ocorrido, procedendo do seguinte modo com o Cliente desenquadrado:

- (i) solicitar ao cliente para responder novamente o Questionário de *Suitability*, para que o seu respectivo perfil possa ser atualizado;
- (ii) assine o termo de ciência de desenquadramento (“Termo de Ciência de Desenquadramento” - Anexo II), o qual deverá indicar que o cliente tem ciência dos investimentos realizados e que sua carteira está desenquadrada ao seu perfil de risco e que, não obstante, o cliente não pretende alterar sua posição ou reavaliar seu perfil de risco naquele momento.

## **RECUSA DE PREENCHIMENTO DO QUESTIONÁRIO *SUITABILITY***

Os Clientes que se absterem de responder o Questionário de *Suitability*, não poderão se consultar junto a Struttura. O Cliente, a qualquer momento, pode efetuar a atualização de seu perfil de investimentos espontaneamente, respondendo o

Questionário de *Suitability*. Caso o Cliente não efetue atualização do perfil em um período de até um ano, é solicitado que preencha um novo questionário para atualização cadastral.

## TREINAMENTO DOS FUNCIONÁRIOS

Todos os colaboradores da Struttura que trabalharem com a consultoria ou *compliance* receberão o treinamento referente aos procedimentos descritos na Política de *Suitability* quando ingressarem na empresa e depois, sempre que houver alguma mudança e/ou alteração na Política de *Suitability*, a Struttura irá encaminhar um e-mail convocando os colaboradores para receberem e tomarem ciência das alterações ou novas políticas.

## LAUDO DESCRITIVO

O laudo descritivo será elaborado anualmente no formato de relatório, revisado pela área de *Compliance* da Struttura, apresentando o texto de conclusão com avaliação qualitativa sobre os controles internos implantados pelo distribuidor para verificação do Processo de *Suitability*.

O laudo descritivo terá as seguintes informações:

- (i) descrição dos controles e testes executados e dos resultados obtidos pelo distribuidor em tais testes, para acompanhamento da metodologia de *Suitability* adotada;
- (ii) indicação, com base na metodologia aplicada, da quantidade de:
  - a) Clientes com saldo em investimentos e/ou posição ativa em 31 de dezembro;
  - b) Clientes com perfil identificado, segmentando entre enquadrados e desenquadrados quanto aos seus investimentos/operações;
  - c) Clientes sem perfil identificado;
  - d) Clientes com perfil desatualizado; e

- e) Clientes que possuem as declarações expressas referidas no inciso II do art. 6º, segmentando por: (I) desatualização; (II) ausência de perfil; e (III) inadequação do investimento.
  
- (iii) plano de ação para o tratamento das divergências identificadas;
  
- (iv) ocorrência de alterações na metodologia de *Suitability* no período analisado (sendo necessário o envio da nova metodologia).

## **DISPENSA DO DEVER DE VERIFICAR A ADEQUAÇÃO DOS PRODUTOS AO PERFIL DO CLIENTE**

A Struttura não estará obrigada a verificar a adequação do Produto ao perfil do Cliente, caso:

- (i) o Cliente seja Investidor Qualificado, conforme definido abaixo, com exceção das pessoas naturais mencionadas no inciso IV do artigo 11 e nos incisos II e III do artigo 12, ambos da Resolução CVM 30;
  
- (ii) o Cliente seja pessoa jurídica de direito público;
  
- (iii) o Cliente tiver sua carteira de valores mobiliários administrada discricionariamente por administrador de carteiras 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, sendo que, nessa hipótese, deverá ser fornecida a avaliação do perfil feita pelo consultor de valores mobiliários.

Para fins dessa Política, são considerados investidores profissionais (“Investidores Profissionais”): (i) instituições financeiras e demais instituições autorizadas a funcionar pelo Banco Central do Brasil; (ii) companhias seguradoras e sociedades de capitalização; (iii) entidades abertas e fechadas de previdência complementar; (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 da Resolução CVM 30; (v) fundos de investimento; (vi) clubes de investimento, desde que tenham a carteira gerida por administrador de carteira de valores mobiliários autorizado pela CVM; (vii) agentes autônomos de investimento, administradores de carteira, analistas de valores mobiliários e consultores de valores mobiliários autorizados pela CVM, em relação a seus recursos próprios; e (viii) investidores não residentes.

Consideram-se, ainda, como investidores qualificados (“Investidores Qualificados”): (i) investidores profissionais; (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 da Resolução CVM 30; (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; e (iv) clubes de investimento, desde que tenham a carteira gerida por um ou mais cotistas, que sejam investidores qualificados.

**ANEXO I  
FORMULÁRIO DE SUITABILITY**

**Prezado(a) Cliente,**

O objetivo desse questionário é a definição de seu perfil de investimento, através da classificação da sua exposição e tolerância ao risco.

Ao responder às questões abaixo, por favor, considere a opção que melhor corresponda ao perfil deste portfólio e o objetivo da aplicação. Todas as questões devem ser devidamente respondidas, sob pena de nulidade do presente questionário.

Nome/Razão Social:	
CPF/CNPJ:	
Renda mensal:	
Valor total de investimentos financeiros:	
Necessidade futura de recursos nos próximos 12 meses (em R\$):	

No quadro abaixo, indicar uma estimativa de (i) a Frequência de utilização dos produtos de investimento (alta/média/baixa/nunca); (ii) o volume médio aplicado em cada produto; (iii) o prazo médio em cada produto; e (iv) se a resultado realizado com o produto foi positivo (P) ou negativo (N). Favor colocar “-” se não for possível preencher algum item.

<b>Produto</b>	<b>(i) Frequência</b>	<b>(ii) Volume</b>	<b>(iii) Prazo</b>	<b>(iv) Resultado</b>
Poupança				
CDB				
Títulos Públicos Federais				
Fundos de investimento imobiliários - FII				
Previdência				
Fundos de investimento em direitos creditórios - FIDC				
Fundos de investimento em participações - FIP				
Fundos de investimento, demais modalidades (p.ex, Fundos de Renda Fixa, Multimercado, etc.).				

Títulos de crédito privado				
CRI				
CRA				
Ações				
LCI/LCA				
Imóveis				
Outros (descrever)				

**QUESTÃO 1** – Nos Investimentos, qual seu principal objetivo?

- Preservação do capital. (1 ponto)
- Preservação do capital, mas busca um retorno diferenciado. (2 pontos)
- Valorização do capital e aceita oscilações positivas e negativas no capital. (3 pontos)

**QUESTÃO 2** – Qual o período previsto para manter seus recursos investidos?

- Até 1 ano. (1 ponto)
- De 1 a 3 anos. (2 pontos)
- Mais de 3 anos. (3 pontos)

**QUESTÃO 3** – Qual percentual da sua renda declarada você investe regularmente?

- Até 25%. (1 ponto)
- Entre 25% e 50%. (2 pontos)
- Acima de 50%. (3 pontos)

**QUESTÃO 4** – Marque a alternativa em que todos os produtos financeiros são de sua familiaridade.

- Poupança, CDB, Títulos Públicos. (1 ponto)
- Poupança, CDB, Títulos Públicos, LCI/LCA, CRI/CRA, Fundos Imobiliários, FIDC, Fundos Multimercados. (2 pontos)
- Poupança, CDB, Títulos Públicos, LCI/LCA, CRI/CRA, Fundos Imobiliários, FIDC, Fundos Multimercados, Ações, Fundos de Ações, Fundos de Investimento em Participações e Derivativos. (3 pontos)

**QUESTÃO 5** – Escolha a opção que melhor descreve seu perfil de tolerância a risco:

- Assumo menor risco, procurando preservar meu capital. (1 ponto)
- Assumo razoável risco, procurando aumentar moderadamente meu capital. (2 pontos)

- c) Assumo maior risco, procurando um aumento significativo de capital. (3 pontos)

**QUESTÃO 6** – Qual a sua formação acadêmica?

- a) Até ensino superior incompleto. (1 ponto)  
b) Ensino superior completo, em área não relacionada a investimentos e finanças. (2 pontos)  
c) Ensino superior completo ou especialização em área relacionada a investimentos e finanças. (3 pontos)

**QUESTÃO 7** – Considerando os últimos 12 meses, como você melhor descreve o perfil de suas operações:

- a) Opero esporadicamente, em volumes razoáveis, uma pequena variedade de produtos. (1 ponto)  
b) Opero esporadicamente, em volumes consideráveis, uma grande variedade de produtos. (2 pontos)  
c) Opero frequentemente, em volumes consideráveis, uma grande variedade de produtos. (3 pontos)

**QUESTÃO 8** – Qual das alternativas melhor descreve seus investimentos financeiros:

- a) Não tenho investimentos financeiros no momento. (0 pontos)  
b) Mais de 50% em produtos de renda fixa, como CDB e Tesouro Direto. (1 ponto)  
c) Mais de 50% em fundos de investimento, como fundos de renda fixa ou multimercados. (2 pontos)  
d) Mais de 50% em renda variável ou derivativos. (3 pontos)  
e) Meu patrimônio é diversificado, com até 50% em cada grupo de produtos. (3 pontos)

**RESULTADO:** \_\_\_\_\_

*Perfil Conservador: Até 11 pontos*

*Perfil Moderado: Entre 12 e 19 pontos*

*Perfil Agressivo: Acima de 19 pontos*

**Data:**

**Assinatura:** \_\_\_\_\_



ANEXO II  
TERMO DE CIÊNCIA DE DESENQUADRAMENTO

<b>Titular:</b>	
<b>CPF/CNPJ:</b>	
<b>Endereço:</b>	
<b>Representante Legal, se aplicável:</b>	
<b>Perfil de Risco do Titular:</b>	
<b>Perfil de Risco do Produto:</b>	

Por meio do presente, declaro estar ciente da desconformidade do meu perfil de risco com a classificação do Fundo de Investimento no qual pretendo investir, nos termos do Código de Regulação e Melhores Práticas para Fundos de Investimento da ANBIMA e da Política de Suitability da Struttura Capital Gestão de Investimentos Ltda. (“Struttura”). Ainda assim, declaro que estou ciente do desenquadramento e desejo seguir com o investimento acima apontado, isentando, de forma irrevogável e irretroatável, a Struttura, de qualquer tipo de responsabilidade decorrente do referido desenquadramento.

[local, data]

---

[Titular]