



POLÍTICA DE SUITABILITY

ABRIL 2017
REVISADO EM FEVEREIRO 2020

I – INTRODUÇÃO

Suitability consiste na atividade de consultoria de investimentos, em conhecer os perfis dos clientes e verificar se os produtos, serviços ou operações financeiras são adequados ao mesmo para, tão somente após observada esta aderência, efetuar recomendações de investimentos ou desinvestimentos.

Esta regra passou a vigorar obrigatoriamente para todas as sociedades fiscalizadas pela Comissão de Valores Mobiliários (CVM) a partir do advento da Instrução CVM nº 539/13, que dispõe sobre o dever de verificação da adequação dos produtos, serviços e operações ao perfil do cliente.

A presente Política de *Suitability* (“Política”) abrange (I) as obrigações que os colaboradores responsáveis pela consultoria de valores mobiliários precisam seguir; (II) a classificação dos produtos e serviços da **AF MULTI FAMILY OFFICE CONSULTORIA FINANCEIRA LTDA.** (AFMFO) para o atendimento a essa política; (III) o processo de coleta das informações do cliente, determinação e classificação de seu perfil; (IV) o processo de monitoramento da adequação a essa política; e (V) o tratamento realizado em casos de divergências à Política.

Os colaboradores da **AFMFO** não podem recomendar produtos, realizar operações ou prestar serviços sem que verifiquem a suas adequações ao perfil do cliente.

A responsabilidade pela execução e cumprimento dessa política é do Diretor de *Suitability*.

II – QUESTIONÁRIO DE SUITABILITY

Ao iniciar o relacionamento com a **AFMFO**, o cliente recebe o Questionário de *Suitability* na forma do Anexo I, o qual deve ser preenchido e assinado.

Este questionário possui uma lista de perguntas elaboradas pela **AFMFO** como objetivo de verificar se: (I) o produto, serviço ou operação é adequado aos objetivos e horizonte de tempo de investimento do cliente; (II) a situação financeira do cliente é compatível com o produto, serviço ou operação; e (III) o cliente possui o conhecimento e experiência necessários para compreender os riscos relacionados ao produto, serviço ou operação.

III – IDENTIFICAÇÃO DO PERFIL DO CLIENTE

Após o preenchimento do Questionário de *Suitability*, é determinado pela Diretoria de *Suitability*, o perfil do cliente, classificado entre uma das três categorias nos termos abaixo:

1 – Conversador: O investidor com o perfil **Conservador** possui a segurança como referência para os seus investimentos, razão pela qual prefere assumir os menores riscos possíveis.

2 – Moderado: O investidor com o perfil **Moderado** considera a segurança importante, também mas está disposto a correr algum risco com parte do seu patrimônio na busca por ganhos nos médio e longo prazos.

3 – Agressivo: O investidor com o perfil **Agressivo** possui alta tolerância a risco podendo optar por operações com estas características em busca de maiores retornos no longo prazo, sabendo que poderá ter perdas no seu patrimônio.

IV – CLASSIFICAÇÃO DE RISCO DO PERFIL DO CLIENTE

Para cada um dos perfis dos clientes, a saber Conservador, Moderado e Agressivo, há uma cesta de produtos, serviços e operações financeiras que são definidas por sua Classe de Ativos e Classificação de Riscos, de acordo com a Associação Brasileira das Entidades dos Mercados Financeiro e de Capitais (ANBIMA) e CVM. A **AFMFO** seguirá os mesmos padrões de classificações.

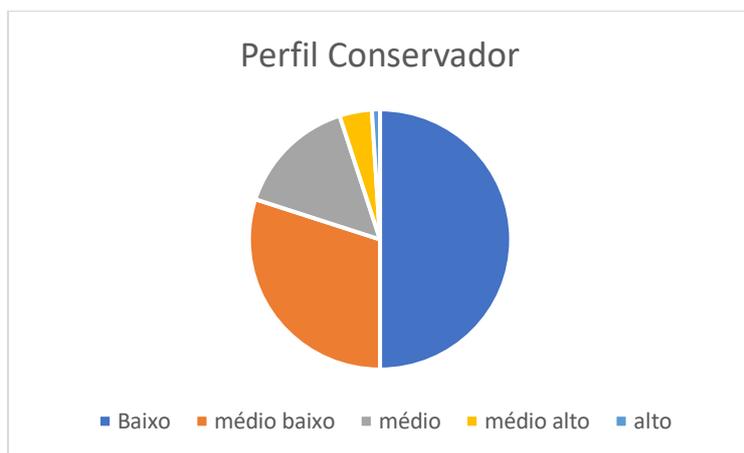
Importante atentar que o perfil *Suitability* do cliente na AFMFO deverá ser o mesmo perfil *Suitability* nas demais instituições que ele tiver relacionamento, uma vez que o seu perfil “individual” não se altera.

Cada alocação de recursos do cliente deverá seguir o seu perfil *Suitability* e a entrevista realizada com o Consultor de Valores Mobiliários descrita no formulário *Know Your Client* (KYC) respeitando a distribuição dos produtos de acordo com a classificação de risco a seguir:

1 – Perfil de risco: Conservador

Classificação de Risco: de acordo com a classificação de risco determinadas pela ANBIMA e CVM, terá sua distribuição de produtos por classe de ativos, como Fundos Referenciados, Fundos de Renda Fixa, Fundos Multimercados, Fundos de Ações, Ações, Fundos Imobiliários, COEs, Debêntures, CRI, CRA, Títulos Públicos, LCI, LCA, LC, CDBs, e que, de acordo com a AFMFO, alinhado com os objetivos observados no formulário KYC e com a classificação efetuada pela ANBIMA e CVM.

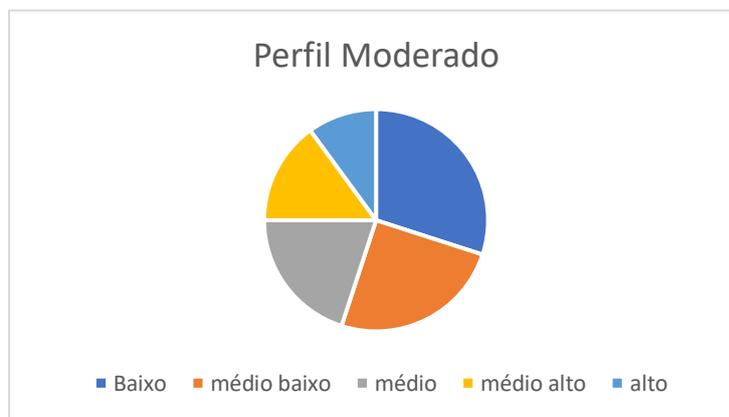
Distribuição por estratégia: de 50% a 80% em ativos de risco baixo; até 30% em ativos de risco médio baixo; até 15% em ativos de risco médio; até 4% em ativos de risco médio alto; e até 1% em ativos de risco alto.



2 – Perfil de risco: Moderado

Classificação de Risco: de acordo com a classificação de risco determinadas pela ANBIMA e CVM, terá sua distribuição de produtos por classe de ativos, como Fundos Referenciados, Fundos de Renda Fixa, Fundos Multimercados, Fundos de Ações, Ações, Fundos Imobiliários, COEs, Debêntures, CRI, CRA, Títulos Públicos, LCI, LCA, LC, CDBs, e que, de acordo com a AFMFO, alinhado com os objetivos observados no formulário KYC e com a classificação efetuada pela ANBIMA e CVM.

Distribuição por estratégia: de 30% a 55% em ativos de risco baixo; até 25% em ativos de risco médio baixo; até 20% em ativos de risco médio; até 15% em ativos de risco médio alto; e até 10% em ativos de risco alto.



3 – Perfil de risco: Agressivo

Classificação de Risco: de acordo com a classificação de risco determinadas pela ANBIMA e CVM, terá sua distribuição de produtos por classe de ativos, como Fundos Referenciados, Fundos de Renda Fixa, Fundos Multimercados, Fundos de Ações, Ações, Fundos Imobiliários, COEs, Debêntures, CRI, CRA, Títulos Públicos, LCI, LCA, LC, CDBs, e que, de acordo com a AFMFO, alinhado com os objetivos observados no formulário KYC e com a classificação efetuada pela ANBIMA e CVM.

Distribuição por estratégia: de 10% a 30% em ativos de risco baixo; até 20% em ativos de risco médio baixo; até 20% em ativos de risco médio; até 25% em ativos de risco médio alto; e até 25% em ativos de risco alto.



O cliente poderá investir apenas nos produtos, serviços e operações que estiverem disponíveis na cesta sob seu perfil.

Parágrafo único: caso o cliente decida aplicar em algum produto que seja diferente do seu perfil, ele ficará obrigado a assinar um Termo de Desenquadramento de Perfil (Anexo V) e ter ciência dos riscos envolvidos na aplicação.

O Questionário de *Suitability* deve ser arquivado, de forma eletrônica ou física, pelo prazo mínimo de 5 (cinco) anos.

A reavaliação do perfil do cliente deverá ser feita em intervalos não superiores a 24 (vinte e quatro) meses, aplicando-se novamente o Questionário de *Suitability*.

V – DISPENSA DA APLICABILIDADE DO PERFIL DE *SUITABILITY*

A Diretoria de *Suitability* está dispensada de executar o procedimento acima descrito, desde que os clientes em questão se enquadrem em algumas das categorias de Investidores Profissionais ou Qualificados, assim classificados, nos termos das Instruções CVM nº 539/2013 e 554/14, a saber:

Os Investidores Profissionais dispensados da aplicação do Processo de *Suitability* são:

- (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, sendo estas últimas conhecidas como fundos de pensão;
- (IV) fundos de investimento;
- (V) clubes de investimento, desde que tenham a carteira gerida por administrador de carteira de valores mobiliários autorizado pela CVM;
- (VI) agentes autônomos de investimento, administradores de carteira, analistas e consultores de valores mobiliários autorizados pela CVM, em relação a seus recursos próprios;

- (VII) investidores não residentes.

Os Investidores Profissionais dispensados da aplicação do Processo de *Suitability* são:

- (I) investidores profissionais;
- (II) clubes de investimento, desde que tenham a carteira gerida por um ou mais cotistas, que sejam investidores qualificados.

Os regimes próprios de previdência social instituídos pela União, pelos Estados, pelo Distrito Federal ou por Municípios são considerados Investidores Profissionais ou Investidores Qualificados apenas se reconhecidos como tais, conforme regulamentação específica expedida pelo Ministério da Previdência Social. Cabe a Diretoria de *Suitability* verificar o enquadramento para estes tipos de clientes.

VI – INVESTIDORES PROFISSIONAIS OU QUALIFICADOS SUBMETIDOS AO PROCESSO DE SUITABILITY

São eles:

- (I) pessoas físicas ou jurídicas consideradas Investidores Profissionais que possuam investimentos financeiros em valor superior a R\$1.000.000,00 (um milhão de reais) e que, adicionalmente, atestem por escrito a sua condição de Investidor Qualificado mediante termo próprio, na forma do Anexo III;
- (II) pessoas físicas que tenham sido aprovadas em exames de qualificação técnica ou possuam certificações e/ou credenciamentos aprovados pela CVM como requisitos, conforme o caso, para o registro de agentes autônomos de investimento, administradores de carteira, analistas e consultores de valores mobiliários, em relação a seus recursos próprios;
- (III) pessoas físicas ou jurídicas consideradas Investidores Qualificados que possuam investimentos financeiros em valor superior a R\$ 10.000.000,00 (dez milhões de reais) e que, adicionalmente, atestem por escrito a sua condição de Investidor Profissional mediante termo próprio, na forma do Anexo IV.

VII – CATEGORIA DOS PRODUTOS, SERVIÇOS E OPERAÇÕES FINANCEIRAS

Para a determinação da cesta de produtos, serviços e operações financeiras compatíveis com o perfil do cliente, é necessário analisar e classificar os produtos com os quais a **AFMFO** atua, identificando as características que possam afetar sua adequação ao perfil do cliente.

São consideradas, para efeito desta Política, produtos, serviços e operações financeiras, dentre outras:

- (I) fundos de investimento de quaisquer naturezas;
- (II) clubes de investimento;

- (III) carteiras administradas;
- (IV) posições em ações ou títulos públicos e ativos privados;
- (V) poupança;
- (VI) investimentos no exterior;
- (VII) planos de previdência privada, tais como Planos Geradores de Benefícios Livres (PGBLs) e Vida Gerador de Benefícios Livres (VGBLs).

Não são consideradas, para efeito desta Política, produtos, serviços e operações financeiras:

- (I) títulos de capitalização;
- (II) titularidade de bens imóveis.

Na análise e classificação das categorias de produtos, serviços e operações financeiras devem ser considerados, no mínimo, os seguintes fatores:

- (I) os riscos associados aos produtos, serviços e operações financeiras e seus ativos subjacentes, em caso de instrumentos derivativos;
- (II) o perfil dos emissores e prestadores de serviços associados aos produtos, serviços e operações financeiras;
- (III) a presença de garantias;
- (IV) os prazos de carência.

Segue abaixo a classificação dos produtos, serviços e operações financeiras, segundo os seus respectivos níveis de risco, que foram considerados de acordo com as "Regras e Procedimentos ANBIMA do Código de Distribuição de Produtos de Investimento" em seu "Anexo I Às Regras e Procedimentos ANBIMA de *Suitability* Nº 01":

1 – Risco Baixo

Produtos	Referência ANBIMA
Títulos Financeiros: CDB/Compromissada/LCI/ LCA/LF sênior	
Emissor <i>investment grade</i> com prazo de até 3 anos	1,0
Títulos Públicos	
LFT	0,5
(títulos públicos ex LFT) até 3 anos	1,0

2 – Risco Médio Baixo

Produtos	Referência ANBIMA
----------	-------------------

Títulos Financeiros: CDB/Compromissada/LCI/ LCA/LF sênior	
Emissor <i>non investment grade</i> com prazo até 3 anos	2,0
Emissor <i>investment grade</i> , acima de 3 anos	1,5
LF subordinada e subordinada híbrida	
Emissor <i>investment grade</i>	1,5
Títulos Públicos	
(títulos públicos ex LTF) acima de 3 e até 10 anos	1,5
Títulos não financeiros: Debêntures/CRI/CRA/CDCA/CCB/CPR/FIDC etc.	
Emissão <i>investment grade</i> , com prazo até 3 anos	1,5
Emissão <i>investment grade</i> , acima de 3 anos	2,0
Derivativos Listados em Bolsa	
Futuro e <i>Swap</i> DI/ Opção de juros	2,0
COE	
Com capital protegido, emissor <i>investment grade</i> , até 3 anos	1,5
Com capital protegido, emissor <i>investment grade</i> , acima de 3 anos	2,0
Sem capital protegido, emissor <i>investment grade</i> , até 3 anos	2,0

3 – Risco Médio

Produtos	Referência ANBIMA
Títulos Financeiros: CDB/Compromissada/LCI/ LCA/LF sênior	
Emissor <i>non investment grade</i> , acima de 3 anos	2,5
Títulos Públicos	
(títulos públicos ex LTF) acima de 10 anos	2,5
Títulos não financeiros: Debêntures/CRI/CRA/CDCA/CCB/CPR/FIDC etc.	
Emissão <i>non investment grade</i> , com prazo até 3 anos	2,5
COE	
Sem capital protegido, emissor <i>investment grade</i> , acima de 3 anos	2,5

4 – Risco Médio Alto

Produtos	Referência ANBIMA
LF subordinada e subordinada híbrida	
Emissor <i>non investment grade</i>	3,0
Híbrida	3,5
Títulos não financeiros: Debêntures/CRI/CRA/CDCA/CCB/CPR/FIDC etc.	
Emissão <i>non investment grade</i> , acima de 3 anos	3,5
Derivativos Listados em Bolsa	
Futuro e <i>Swap</i> Moedas / Opção de moedas	3,5
Derivativos Listados em Bolsa	
Futuro e <i>Swap</i> Cupom Cambial – FRC	3,0
COE	
Com capital protegido, emissor <i>non investment grade</i> , até 3 anos	3,0

Com capital protegido, emissor <i>non investment grade</i> , acima de 3 anos	3,5
Sem capital protegido, emissor <i>non investment grade</i> , até 3 anos	3,5

5 – Risco Alto

Produtos	Referência ANBIMA
Ações	
Ações	4,0
Derivativos Listados em Bolsa	
Futuro e <i>Swap</i> Ibovespa/ Opção de ações ou índices	4,0
Futuro e <i>Swap</i> de <i>Commodities</i>	4,0
COE	
Sem capital protegido, emissor <i>non investment grade</i> , acima de 3 anos	4,0
Fundos Estruturados	
FIP	5,0
FII de incorporação	4,0

Critério para definição do nível de risco	Referência ANBIMA
Baixo	0,5 a 1,0
Médio Baixo	1,5 a 2,0
Médio	2,5
Médio Alto	3 a 3,5
Alto	4,0 a 5,0

A Diretoria de *Suitability* é a responsável pela categorização dos produtos, serviços e operações financeiras passíveis de recomendação pela **AFMFO**. Essa classificação deve ser feita antes de qualquer processo de recomendação a clientes e será revisada sempre que a ANBIMA alterar suas referências ou em um prazo não superior a 24 (vinte e quatro) meses.

VIII – PRODUTOS, SERVIÇOS E OPERAÇÕES FINANCEIRAS COMPLEXAS

A crescente complexidade dos produtos, serviços e operações financeiras e a inovação financeira tornaram o risco associado ao investimento menos aparente para os investidores. Alguns destes produtos, serviços e operações financeiras têm características únicas que podem não ser bem compreendidas.

Tipicamente, o nível de complexidade da estrutura de um produto, serviço e operação financeira afetará a facilidade com que o perfil de risco/recompensa ligado ao mesmo possa ser compreendido. Além disso, em determinadas situações, os agentes de mercado podem receber incentivos para vender instrumentos financeiros não adequados aos seus clientes, o que aumenta o potencial para operações igualmente inadequadas, perda de confiança dos investidores e distorções de mercado.

Produtos complexos referem-se a produtos, serviços e operações financeiras, cujos termos e características não são comumente conhecidos pela média dos clientes de varejo, em oposição aos instrumentos mais tradicionais ou simples. Possuem uma estrutura complexa, difícil de valorar, de modo que as suas avaliações exigem habilidades e/ou sistemas específicos, e/ou têm um mercado secundário muito limitado ou nenhum, sendo potencialmente ilíquidos.

Portanto, a **AFMFO** considera produto, serviço e operação financeira complexa, todo e qualquer produto que:

- (I) tenha assimetria no comportamento de possíveis resultados da operação ou produto;
- (II) a metodologia de precificação específica dificulte a avaliação do preço pelo cliente;
- (III) tenha índices de referência distintos dos *benchmarks* usuais do mercado, tais como CDI, Ibovespa e IPCA, ou que representem combinações de índices em diferentes proporções na cesta;
- (IV) possua “barreiras” e/ou de saída da aplicação;
- (V) tenha pagamentos e/ou eventos de descontinuidade;
- (VI) tenha proteção de capital e/ou garantias condicionadas, garantias estas que possam ser perdidas em função da ocorrência de determinados eventos e/ou garantias diferenciadas ou subordinação;
- (VII) possua eventos de conversibilidade entre ativos de diferentes naturezas;
- (VIII) tenha cessão de crédito e/ou lastro específico;
- (IX) possua cláusulas unilaterais de recompra por parte do emissor.

IX – MONITORAMENTO

A Diretoria de *Suitability* é responsável por:

- (I) monitorar a recomendação de produtos, serviços e operações financeiras somente adequadas ao perfil do cliente;
- (II) monitorar o oferecimento dos produtos, serviços e operações financeiras para clientes cujas informações relativas ao perfil de *Suitability* estejam atualizadas;
- (III) monitorar o enquadramento do perfil dos clientes *vis-à-vis* a categoria do produto, serviço e operação financeira recomendada pela **AFMFO**;
- (IV) gerenciar ocorrências de “desenquadramento”, caso ocorram;
- (V) avaliar a efetividade do processo de definição do perfil;

- (VI) adotar práticas corretivas em caso de distorções encontradas em todos os processos do *Suitability*.

Entende-se por “desenquadramento” as situações quando o cliente ordena a realização da primeira transação com determinado produto ou serviço ou celebração de operação financeira, sendo que:

- (i) o seu perfil não seja adequado ao produto, serviço e operação financeira;
- (ii) não sejam obtidas as informações que permitam a identificação do seu perfil do cliente;
- (iii) as informações relativas ao perfil do cliente não estejam atualizadas.

Nestes casos, o colaborador da **AFMFO** deve:

- (i) alertar o cliente acerca da ausência ou desatualização do perfil ou da sua inadequação, com a indicação das causas da divergência;
- (ii) obter do cliente assinatura do Termo de Desenquadramento e Ciência de Risco, na forma do Anexo V, de que está ciente da ausência, desatualização ou inadequação de perfil.

X – TREINAMENTO

Todos os colaboradores da **AFMFO** que tenham contato com clientes recebem o treinamento referente aos procedimentos descritos nesta Política quando ingressam na sociedade e depois, anualmente, recebem novo treinamento, ou a qualquer momento, quando houver alteração proveniente de mudança legal ou regulamentar. Trata-se de um treinamento mandatório para estes colaboradores.

A Diretoria de *Suitability* mantém registro de todos os colaboradores que recebem os treinamentos de *Suitability*.

XI – DISPOSIÇÕES GERAIS

Esta Política é de uso exclusivo da **AFMFO**, podendo ser disponibilizada a terceiros mediante aprovação da Diretoria de *Suitability*.

Os colaboradores declaram-se cientes de que a **AFMFO** 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 anual, ou conforme advenham novas regulamentações, da presente Política, que esta deve estar em conformidade com as mudanças legais e regulamentares aplicáveis.

Periodicamente, a **AFMFO** 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 **AFMFO** 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 rescisão por justa causa do contrato de trabalho ou motivada em caso de contrato de outra natureza.

São Paulo, fevereiro de 2020.

AF MULTI FAMILY OFFICE CONSULTORIA FINANCEIRA LTDA.

ANEXO I - PERFIL DE RISCO
QUESTIONÁRIO DE SUITABILITY – PESSOA FÍSICA

O objetivo deste questionário é verificar a adequação dos investimentos pretendidos pelo cotista ao seu perfil de investidor (“Perfil Suitability”), em cumprimento à regulamentação vigente.

Nome do titular (1): _____

CPF: _____

Nome do titular (2): _____

CPF: _____

13

Responda a todas as perguntas abaixo marcando com um “X” a opção que melhor se enquadra ao seu perfil:

QUESTÃO 1: Qual a sua idade?	
<input type="checkbox"/>	1) Acima de 50 anos.
<input type="checkbox"/>	2) Entre 30 e 50 anos.
<input type="checkbox"/>	3) Até 30 anos.

QUESTÃO 2: Quando você planeja se aposentar?	
<input type="checkbox"/>	1) Já estou aposentado.
<input type="checkbox"/>	2) Dentro dos próximos 5 anos.
<input type="checkbox"/>	3) Dentro dos próximos 10 anos.
<input type="checkbox"/>	4) Faltam mais de 10 anos para me aposentar.

QUESTÃO 3: Quanto da sua renda mensal você consegue investir por mês?	
<input type="checkbox"/>	1) Não consigo investir nada.
<input type="checkbox"/>	2) Até 10%.
<input type="checkbox"/>	3) De 10 a 20%.
<input type="checkbox"/>	4) De 20 a 50%.
<input type="checkbox"/>	5) Acima de 50%.

QUESTÃO 4: Qual o valor do seu patrimônio?	
<input type="checkbox"/>	1) Menos de 1 milhão.
<input type="checkbox"/>	2) Entre 1 e 5 milhões.
<input type="checkbox"/>	3) Entre 5 e 10 milhões.
<input type="checkbox"/>	4) Acima de 10 milhões.

QUESTÃO 5: Qual a relação entre a sua formação acadêmica com seus conhecimentos em mercado financeiro?

- 1) Não possuo formação acadêmica nem conhecimento ou experiência com o mercado financeiro.
- 2) Posso formação acadêmica, mas não tenho conhecimento, nem experiência com o mercado financeiro.
- 3) Posso formação acadêmica e pouco conhecimento e experiência com o mercado financeiro.
- 4) Posso formação acadêmica e pleno conhecimento e experiência com o mercado financeiro.

QUESTÃO 6: Quais são seus objetivos para investir?

- 1) Preservação de capital: busco investimentos seguros, com pouca ou nenhuma oscilação, ainda que tenham uma rentabilidade menor.
- 2) Crescimento gradual do patrimônio: busco segurança, mas aceito expor parte do meu patrimônio ao risco em busca de uma melhor rentabilidade no longo prazo.
- 3) Busca por rentabilidade elevada: estou disposto a correr riscos, entendo as oscilações de mercado no curto prazo, no entanto busco maiores rentabilidades a fim de aumentar meu patrimônio.

QUESTÃO 7: O que você prioriza na hora de investir?

- 1) Segurança e tranquilidade.
- 2) Além do anterior, rentabilidade e diversificação.
- 3) Somente rentabilidade e diversificação.

QUESTÃO 8: Por quanto tempo pretende deixar o dinheiro investido?

- 1) Até 1 ano.
- 2) De 1 a 5 anos.
- 3) De 5 a 10 anos.
- 4) Acima de 10 anos.

QUESTÃO 9: Quais dos produtos financeiros abaixo você já investiu nos últimos 12 ou 24 meses?

- 1) Poupança, CDB ou fundos DI.
- 2) Além dos anteriores, outros produtos de renda fixa (como investimentos atrelados à inflação e títulos prefixados).
- 3) Além dos anteriores, fundos multimercados.
- 4) Além dos anteriores, fundos de ações.
- 5) Além dos anteriores, ações, ETFs e fundos imobiliários.
- 6) Além dos anteriores, derivativos (mercado futuro, opções, termo).

QUESTÃO 10: O que você faria com os rendimentos obtidos dos seus investimentos?	
	1) Utilizaria para pagamento de contas ou consumo, como forma de complemento da minha renda.
	2) Reinvestiria parte desse recurso e a outra parte utilizaria para complemento da minha renda.
	3) Reinvestiria todo esse recurso, pois não tenho necessidade de utilizá-los no curto prazo.

QUESTÃO 11: Caso o mercado esteja em um momento ruim e você veja seu capital reduzir em 30%, qual seria a sua reação?	
	1) Ficaria muito preocupado e resgataria todo o dinheiro.
	2) Entendo a oscilação do mercado e as perdas do curto prazo. Não faria nenhuma movimentação, desde que, a longo prazo, compensasse as perdas.
	3) Entendo a oscilação do mercado e aproveito a oportunidade para investir em ações, pois meus investimentos são de longo prazo.

Declaro, para todos os fins e efeitos de direito, que:

- a) tomei conhecimento do meu perfil de investidor, aferido a partir das informações prestadas por mim;
- b) tenho plena ciência de que a realização de investimentos por mim solicitados será de minha exclusiva responsabilidade, mesmo que não estejam adequados ao meu perfil de investidor;
- c) compreendo e assumo os riscos financeiros relacionados ao investimento de meus recursos, feitos de acordo com a minha solicitação;
- d) estou ciente de que a probabilidade e montante de perdas indicadas são meras estimativas, pois não é possível prever o percentual exato de perdas ou ganhos potenciais;
- e) é recomendada a leitura cuidadosa do prospecto e do regulamento do fundo de investimento que deseja efetuar aplicações;
- f) isento a **AF MULTI FAMILY OFFICE CONSULTORIA FINANCEIRA LTDA** de toda e qualquer responsabilidade no caso de eventual questionamento por parte dos órgãos fiscalizadores, bem como por eventuais perdas decorrentes dos investimentos realizados.

Local: _____ **Data:** ___ / ___ / ___

Assinatura do Titular (1): _____

Assinatura do Titular (2): _____

ANEXO II - PERFIL DE RISCO
QUESTIONÁRIO DE SUITABILITY – PESSOA JURÍDICA

O objetivo deste questionário é verificar a adequação dos investimentos pretendidos pelo cotista ao seu perfil de investidor ("Perfil Suitability"), em cumprimento à regulamentação vigente.

Nome da empresa: _____

CNPJ: _____

Nome do representante (1): _____

CPF: _____

Nome do representante (2): _____

CPF: _____

16

Responda a todas as perguntas abaixo marcando com um "X" a opção que melhor se enquadra ao seu perfil:

QUESTÃO 1: Quanto do faturamento a empresa consegue investir por mês?	
<input type="checkbox"/>	1) Não conseguimos investir nada.
<input type="checkbox"/>	2) Até 10%.
<input type="checkbox"/>	3) De 10 a 20%.
<input type="checkbox"/>	4) De 20 a 50%.
<input type="checkbox"/>	5) Acima de 50%.

QUESTÃO 2: Qual o valor do patrimônio da empresa?	
<input type="checkbox"/>	1) Menos de 1 milhão.
<input type="checkbox"/>	2) Entre 1 e 5 milhões.
<input type="checkbox"/>	3) Entre 5 e 10 milhões.
<input type="checkbox"/>	4) Acima de 10 milhões.

QUESTÃO 3: Qual a relação do responsável pela tomada de decisão da empresa entre a sua formação acadêmica e seus conhecimentos em mercado financeiro?	
<input type="checkbox"/>	1) Não possui formação acadêmica nem conhecimento ou experiência com o mercado financeiro.
<input type="checkbox"/>	2) Possui formação acadêmica, mas não tem conhecimento, nem experiência com o mercado financeiro.
<input type="checkbox"/>	3) Possui formação acadêmica e pouco conhecimento e experiência com o mercado financeiro.
<input type="checkbox"/>	4) Possui formação acadêmica e pleno conhecimento e experiência com o mercado financeiro.

QUESTÃO 4: Quais são os objetivos da empresa para investir?

- 1) Preservação de capital: buscamos investimentos seguros, com pouca ou nenhuma oscilação, ainda que tenham uma rentabilidade menor.
- 2) Crescimento gradual do patrimônio: buscamos segurança, mas aceitamos expor parte do patrimônio ao risco a fim de uma melhor rentabilidade no longo prazo.
- 3) Busca por rentabilidade elevada: estamos dispostos a correr riscos, entendemos as oscilações de mercado no curto prazo, no entanto buscamos maiores rentabilidades a fim de aumentar o patrimônio.

QUESTÃO 5: O que a empresa prioriza na hora de investir?

- 1) Segurança e tranquilidade.
- 2) Além do anterior, rentabilidade e diversificação.
- 3) Somente rentabilidade e diversificação.

QUESTÃO 6: Por quanto tempo a empresa pretende deixar o dinheiro investido?

- 1) Até 1 ano.
- 2) De 1 a 5 anos.
- 3) De 5 a 10 anos.
- 4) Acima de 10 anos.

QUESTÃO 7: Quais dos produtos financeiros abaixo a empresa investiu nos últimos 12 ou 24 meses?

- 1) Poupança, CDB ou fundos DI.
- 2) Além dos anteriores, outros produtos de renda fixa (como investimentos atrelados à inflação e títulos prefixados).
- 3) Além dos anteriores, fundos multimercados.
- 4) Além dos anteriores, fundos de ações.
- 5) Além dos anteriores, ações, ETFs e fundos imobiliários.
- 6) Além dos anteriores, derivativos (mercado futuro, opções, termo).

QUESTÃO 8: O que a empresa faria com os rendimentos obtidos dos investimentos?

- 1) Utilizaríamos para pagamento de contas ou consumo, como forma de complemento do faturamento.
- 2) Reinvestiríamos parte desse recurso e a outra parte utilizaríamos para complemento do faturamento.
- 3) Reinvestiríamos todo esse recurso, pois não temos necessidade de utilizá-los no curto prazo.

QUESTÃO 9: Caso o mercado esteja em um momento ruim e a empresa veja seu capital reduzir em 30%, qual seria a reação?

- 1) Ficariamos muito preocupados e resgataríamos todo o dinheiro.

	2) Entendemos a oscilação do mercado e as perdas do curto prazo. Não faríamos nenhuma movimentação, desde que, a longo prazo, compensasse as perdas.
	3) Entendemos a oscilação do mercado e aproveitamos a oportunidade para investir em ações, pois os investimentos são de longo prazo.

Declaro, para todos os fins e efeitos de direito, que:

- g) tomei conhecimento do meu perfil de investidor, aferido a partir das informações prestadas por mim;
- h) tenho plena ciência de que a realização de investimentos por mim solicitados será de minha exclusiva responsabilidade, mesmo que não estejam adequados ao meu perfil de investidor;
- i) compreendo e assumo os riscos financeiros relacionados ao investimento dos recursos, feitos de acordo com a minha solicitação;
- j) estou ciente de que a probabilidade e montante de perdas indicadas são meras estimativas, pois não é possível prever o percentual exato de perdas ou ganhos potenciais;
- k) é recomendada a leitura cuidadosa do prospecto e do regulamento do fundo de investimento que deseja efetuar aplicações;
- l) isento a **AF MULTI FAMILY OFFICE CONSULTORIA FINANCEIRA LTDA** de toda e qualquer responsabilidade no caso de eventual questionamento por parte dos órgãos fiscalizadores, bem como por eventuais perdas decorrentes dos investimentos realizados.

Local: _____ **Data:** __ / __ / __

Assinatura do responsável (1): _____

Assinatura do responsável (2): _____

ANEXO III

DECLARAÇÃO DA CONDIÇÃO DE INVESTIDOR PROFISSIONAL

Ao assinar este termo, afirmo a minha condição de Investidor Profissional e declaro possuir conhecimento sobre o mercado financeiro suficiente para que não me sejam aplicáveis um conjunto de proteções legais e regulamentares conferidas aos demais investidores.

Como Investidor Profissional, atesto ser capaz de entender e ponderar os riscos financeiros relacionados à aplicação de meus recursos em valores mobiliários que somente podem ser adquiridos por Investidores Profissionais.

Declaro, sob as penas da lei, que possuo investimentos financeiros em valor superior a R\$10.000.000,00 (dez milhões de reais).

19

Local: _____ **Data:** __ / __ / __

Assinatura do Titular (1): _____

Assinatura do Titular (2): _____

ANEXO IV

DECLARAÇÃO DA CONDIÇÃO DE INVESTIDOR QUALIFICADO

Ao assinar este termo, afirmo a minha condição de Investidor Qualificado e declaro possuir conhecimento sobre o mercado financeiro suficiente para que não me sejam aplicáveis um conjunto de proteções legais e regulamentares conferidas aos investidores que não sejam qualificados.

Como Investidor Qualificado, atesto ser capaz de entender e ponderar os riscos financeiros relacionados à aplicação de meus recursos em valores mobiliários que somente podem ser adquiridos por Investidores Qualificados.

Declaro, sob as penas da lei, que possuo investimentos financeiros em valor superior a R\$1.000.000,00 (um milhão de reais).

20

Local: _____ **Data:** __ / __ / __

Assinatura do Titular (1): _____

Assinatura do Titular (2): _____

ANEXO V

TERMO DE DESENQUADRAMENTO DE PERFIL E CIÊNCIA DE RISCO *SUITABILITY*

DADOS DA TITULARIDADE

Nome do Titular (1): _____

CPF: _____

Nome do Titular (2): _____

CPF: _____

DADOS DO FUNDO

Nome do fundo: _____

CNPJ do fundo: _____

Instituição: _____

Classificação do fundo: _____

Perfil do Cliente: _____

Prezados Senhores,

Com base no disposto na Política de *Suitability* adotada pela **AF MULTI FAMILY OFFICE CONSULTORIA FINANCEIRA LTDA.** (AFMFO), declaro estar ciente de que o meu perfil *suitability* está em desconformidade com a classificação do Fundo de Investimento no qual pretendo investir.

Declaro, para todos os fins de direito, que estou ciente do desenquadramento ora apontado e que, ainda assim, desejo efetuar esse investimento, isentando a **AF Financial** de qualquer tipo de responsabilidade decorrente deste desenquadramento de perfil.

Local: _____ Data: __ / __ / __

Assinatura do Titular (1): _____

Assinatura do Titular (2): _____