



POLÍTICA DE  
SUITABILITY

## 1. OBJETIVO E RESPONSABILIDADES

1.1. Esta Política de verificação da adequação dos produtos, serviços e operações ao perfil dos clientes (suitability) (“Política de Suitability”) das sociedades constituídas como administradoras de carteiras de valores mobiliários que integram a Asa Asset Gestão em Investimentos LTDA. (“Asa Family Office” ou “Gestora”) e visa a atender às exigências (i) da Resolução da Comissão de Valores Mobiliários (“CVM”) nº 30, de 11 de maio de 2021, conforme alterada (“Resolução CVM 30/21”), (ii) da regulamentação aplicável aos gestores de recursos que realizam a distribuição de cotas de fundos de investimento sob sua gestão, conforme editada pela CVM; (iii) do Código de Regulação e Melhores Práticas para Distribuição de Produtos de Investimento (“Código ANBIMA de Distribuição”), da Associação Nacional de Entidades do Mercado Financeiro e de Capitais, e (iv) das Diretrizes e Deliberações ANBIMA de Distribuição de Produtos de Investimento (“Diretrizes ANBIMA”).

1.2. Para efeitos desta Política de Suitability, a Asa Asset Gestão em Investimentos LTDA. (“Asa Family Office” ou “Gestora”) está apta a realizar a distribuição de cotas dos fundos sob sua gestão.

1.3. Todos aqueles que possuem cargo, função, posição, relação societária, empregatícia, comercial, profissional, contratual ou de confiança na Gestora (“Colaboradores”) e atuem na distribuição de cotas de fundos de investimento geridos pelo Asa Family Office (“Fundos”), conforme permitido pela regulamentação aplicável, deverão observar a presente Política de Suitability, a qual estabelece procedimentos formais que possibilitam verificar, previamente ao início do relacionamento, a adequação do investimento realizado pelos clientes ou potenciais clientes do Asa Family Office (“Clientes”), previamente ao início do relacionamento, ao perfil de risco a ele atribuído, levando-se em consideração 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.

1.4. 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).

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

1.5. 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 co-titular.

1.6. O responsável perante a CVM pelo cumprimento das normas estabelecidas na Resolução CVM 30/21 e nesta Política é o Diretor de Compliance, conforme constante em seu Contrato Social e no Formulário de Referência (“Diretor de Compliance”), atividade esta que poderá ser desempenhada pelo próprio Diretor de Compliance e/ou por Colaboradores integrantes da equipe de distribuição (“Equipe de Distribuição”).

1.7. O Diretor de Compliance será também responsável pelo treinamento dos Colaboradores envolvidos na atividade de distribuição de cotas dos Fundos, nos termos do Capítulo 5 desta Política.

1.8. A substituição do Diretor de Compliance 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.

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

1.10. O Diretor de Compliance deve encaminhar aos órgãos da administração do Asa Family Office, até o último dia útil do mês de **abril**, relatório relativo ao ano civil anterior à data de entrega contendo, na forma descrita na regulamentação aplicável, (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.

1.11. Além do relatório descrito no item acima, o Diretor de Compliance deverá elaborar laudo descritivo relativo aos procedimentos de Suitability que será enviado anualmente à ANBIMA, até o último dia útil de **março**, com informações referentes ao ano civil anterior, devendo conter, no mínimo, os termos exigidos pelo Código ANBIMA de Distribuição.

1.12. O laudo descritivo deve ser elaborado no formato de relatório e revisado pelo Diretor de Compliance, conforme definido no Manual de Compliance, apresentando o texto de conclusão com avaliação qualitativa sobre os controles internos implantados para verificação do processo de suitability.

## 2. ROTINAS E PROCEDIMENTOS

2.1. Para definição do objetivo do Cliente, o Asa Family Office 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, o Asa Family Office 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 entre curto, médio e longo prazo.

2.3. Para definição do conhecimento do Cliente, excetuado o Cliente pessoa jurídica, o Asa Family Office 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. 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.

2.5. A Equipe de Distribuição será responsável pela coleta de informações dos Clientes e obtenção do Questionário devidamente preenchido e assinado, conforme definido nesta Política de *Suitability*, com base no qual será elaborado relatório de *suitability* sobre cada Cliente.

2.6. Com base no relatório da Equipe de Distribuição será, então, definido um perfil para o Cliente (“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.

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

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

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

<b>Perfil</b>	<b>De</b>	<b>Até</b>
<b>Conservador</b>	8	13
<b>Moderado</b>	14	25
<b>Agressivo</b>	26	32

2.9. 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.

2.10. A seguir estão definidos os 3 (três) perfis de investimentos adotados pelo Asa Family Office, classificados de acordo com as categorias de valores mobiliários pertinentes.

## **I. CONSERVADOR**

O Perfil do Cliente classificado como “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 Cliente classificado como “Moderado”, a segurança é importante, mas existe a procura de um equilíbrio entre segurança e rentabilidade, e estão dispostos a correr um certo risco em busca de um retorno um pouco mais elevado. Nesse sentido, o cliente com perfil “Moderado” aceita que parte de seu

patrimônio seja alocado em produtos de renda variável, alternativos e cambiais, embora uma parcela significativa ainda esteja alocada em aplicações mais estáveis e líquidas. Além disso, pode estar sujeito a perdas patrimoniais em prazos menores que 12 (doze) meses.

### III. AGRESSIVO

O Perfil do Cliente classificado como “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.

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

2.12. É vedado ao Asa Family Office 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; ou
- (iii) as informações relativas ao perfil do Cliente não estejam atualizadas, conforme definido nesta Política de Suitability.

2.13. Caso os investimentos pretendidos estejam em desacordo com o perfil definido, o Cliente deve ser alertado por representante da Equipe de Distribuição, o qual indicará as causas da divergência e proporá 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 que o desenquadra de 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 Política.

2.14. 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 e de cada aplicação, nos termos do Anexo III à presente Política.

2.15. As comunicações da Equipe de Distribuição com os Clientes, inclusive para divulgação do perfil do Cliente, solicitação da atualização de seu perfil ou, ainda,

assinatura de novo Termo de Ciência de Desenquadramento do Investimento ao Perfil do Investidor 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.

2.16. 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.

2.17. 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.

2.18. A fim de que seja verificado periodicamente o eventual desenquadramento, a Equipe de Distribuição analisará, no momento de atualização do Questionário nos termos do item 2.17 acima, eventuais inconsistências entre o perfil do Cliente versus os seus respectivos investimentos nos Fundos e, caso haja qualquer inconsistência, o Cliente deverá ser informado para providências nos termos do item 2.15.

2.19. Todos os Colaboradores que participem da distribuição dos Fundos receberão treinamento específico, nos termos do Capítulo 5 desta Política.

### **3. CLASSIFICAÇÃO DOS FUNDOS**

3.1. Observado o atual escopo de atuação do Asa Family Office, o qual é voltado para a distribuição de cotas de fundos de investimento em imobiliários (“FIIs”), constituídos nos termos da Resolução CVM n.º 175, de 23 de dezembro de 2022, conforme alterada (“Resolução CVM n.º 175/22”), todos os Fundos distribuídos aos Clientes são classificados como Produtos Complexos, conforme definição do item 3.3. abaixo.

3.2. Na classificação dos Fundos sob sua gestão e distribuídos aos Clientes, o Asa Family Office deverá observar 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.

3.2.1. Caso o Asa Family Office venha a realizar a gestão e distribuição de cotas de outros Fundos (que não sejam constituídos como FII)s), caberá ao Diretor de Compliance e à Equipe de Distribuição realizar a sua classificação observando os critérios indicados no item 3.2. acima, bem como os que se seguem:

#### **I. CONSERVADOR**

Produtos de baixo risco, que invistam ou estejam atrelados exclusivamente a ativos de renda fixa, necessariamente com garantia soberana, e de emissão de instituições de primeira linha. Os produtos devem ter percentual mínimo de alocação de 50% (cinquenta por cento) em ativos com juros pós-fixados. Os produtos não podem ter carência e tampouco prazo de resgate superior a 30 (trinta) dias. Os produtos não admitem uso de qualquer tipo de derivativo, não apresentam grande volatilidade e buscam retorno a longo prazo. Os produtos poderão pagar os investidores apenas em moeda corrente (e não em ativos investidos). Os prestadores de serviço deste tipo de produto devem ser instituições associadas e/ou aderentes à ANBIMA.

## II. MODERADO

Os títulos de renda prefixados são bons produtos para o investidor moderado, pois possibilitam o conhecimento do quanto será recebido no vencimento do título já no momento da compra. Devido à maior tolerância aos riscos dos investidores moderados, é possível que as pessoas desse perfil encontrem bons produtos em ativos de crédito que oferecem rentabilidade maior, mas sem a mesma segurança de instituições financeiras mais sólidas. A volatilidade é um dos fatores que podem afastar investidores conservadores de alguns produtos oferecidos no mercado financeiro. Já para o investidor moderado, a possibilidade de rentabilidades que tenham maior oscilação é algo aceitável. Os produtos não podem ter carência e tampouco prazo de resgate superior a 90 (noventa) dias. Os prestadores de serviço deste tipo de produto devem ser instituições associadas e/ou aderentes à ANBIMA.

## III. AGRESSIVO

Produtos que invistam ou estejam atrelados a qualquer ativo de renda fixa, com garantia soberana ou privada, e de emissão de instituições de primeira ou segunda linha. Além disso, estes produtos não requerem alocação mínima em ativos atrelados a renda fixa. Os produtos admitem investimento em dívida externa e moedas. Os produtos poderão admitir, também, a alocação em renda variável, em participações societárias de empresas brasileiras ou não, abertas ou fechadas, podendo tal investimento chegar a 100% (cem por cento) da carteira do produto. Estes produtos podem possuir carência e prazo longo de resgate ou, ainda, possibilidade de resgate apenas ao final de prazo de duração (condomínio fechado). Os produtos poderão admitir uso de derivativos para fins *hedge*, especulação ou alavancagem. Ademais, além de moeda corrente, os produtos poderão admitir o pagamento do resgate aos investidores em ativos investidos. Os prestadores de serviço deste tipo de produto podem ser de primeira ou segunda linha. Os produtos não podem ter carência e tampouco

prazo de resgate superior a 120 (cento e vinte) dias. Os prestadores de serviço deste tipo de produto devem ser instituições associadas e/ou aderentes à ANBIMA.

3.3. 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.

3.4. Neste sentido, nos termos das Diretrizes ANBIMA, a Asa Family Office 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.

3.5. Dessa forma, a Asa Family Office 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.

3.6. Os Fundos 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.

3.7. O Asa Family Office sempre que considerar a distribuição de cotas de Fundos classificados como “complexos” determinará o público-alvo permitido para a alocação, ou seja, considerará o Perfil do Cliente para tanto. Neste caso, o Asa Family Office estabeleceu a regra de distribuir tal Fundo, conforme o caso, somente para Clientes de perfil “Agressivo”.

3.8. Na distribuição de Fundos 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.

3.9. Além disso, quando aplicável, será dado destaque no site do Asa Family Office com relação à classificação de determinados Fundos como “complexos”

3.10. O Asa Family Office 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.

3.11. A lista de Fundos distribuídos e suas informações constam do endereço eletrônico do Asa Family Office.

#### **4. DISPENSAS**

4.1. A obrigatoriedade de verificar a adequação do Fundo distribuído ao Cliente **não** se aplica quando:

- (i) o Cliente for investidor qualificado, nos termos da Resolução CVM 30/21, com exceção das pessoas naturais mencionadas na referida Resolução;
- (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. TREINAMENTO DE COLABORADORES E ATUALIZAÇÃO DA POLÍTICA DE SUITABILITY**

5.1. Ao ingressarem no Asa Family Office (e periodicamente), os Colaboradores que participarem da distribuição de cotas dos Fundos também 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, nos termos descritos na Política de Treinamento e Certificação.

5.2. 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 Compliance entender necessário.

#### **6. CONSIDERAÇÕES GERAIS**

6.1. O preenchimento do Questionário que posteriormente gera o Perfil do Cliente é de inteira responsabilidade do Cliente, não cabendo qualquer análise subjetiva por parte do Asa Family Office.

6.2. 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.

6.3. 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, o Asa Family Office 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 na realização de suas atribuições definidas em contrato a ser firmado ou na regulamentação em vigor.

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

6.5. O Asa Family Office deve manter arquivados todos os documentos e declarações exigidas nesta Política, 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, na forma permitida pela regulamentação aplicável.

## 7. HISTÓRICO DAS ATUALIZAÇÕES DA POLÍTICA DE SUITABILITY

<b>Histórico das atualizações desta Política de Suitability</b>		
<b>Data</b>	<b>Versão</b>	<b>Responsáveis</b>
Novembro de 2021	1ª	Diretoria de Compliance e Diretor de Distribuição.
Outubro de 2021	2ª	Diretoria de Compliance e Diretor de Distribuição.
Outubro de 2024	3ª e atual	Diretoria de Compliance e Diretor de Distribuição.

## ANEXO I

### QUESTIONÁRIO DE SUITABILITY (“Questionário”)

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

Dessa forma, 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, buscando avaliar o perfil de risco e oferecer produtos que melhor atendam aos objetivos de retorno do cliente, o qual deverá ser renovado bianualmente ou em periodicidade menor.

O perfil do investidor deve considerar o momento de vida em que o cliente está, aspectos como a tolerância ao risco e os objetivos quando da realização dos investimentos 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 estipulados 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, então, 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.

#### QUESTÕES:

##### 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, 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.

**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.**

**(FIM DA VERSÃO ENVIADA AO POTENCIAL INVESTIDOR)**

**PARA USO INTERNO DA GESTORA**

Com base nas respostas acima, são atribuídos pontos, determinados na a tabela à esquerda abaixo. O resultado da soma de todos os pontos indicará o perfil do investidor:

<b>Questão</b>	<b>a.</b>	<b>b.</b>	<b>c.</b>	<b>d.</b>
<b>A1</b>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>
<b>A2</b>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>
<b>A3</b>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>
<b>B1</b>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>
<b>B2</b>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>
<b>B3</b>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>
<b>C1</b>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>
<b>C2</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>
(__)	Conservador	8	13
(__)	Moderado	14	25
(__)	Agressivo	26	32

**ANEXO II**  
**TERMO DE CIÊNCIA DE DESENQUADRAMENTO DO INVESTIMENTO AO**  
**PERFIL DO INVESTIDOR**

À  
**Asa Asset Gestão em Investimentos LTDA.**

Prezados,

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:

- (i) Que o investimento descrito abaixo não é compatível com meu Perfil de Investidor e, portanto, apresenta maiores riscos do que os investimentos adequados ao meu perfil;
- (ii) Que fui alertado pelos representantes do Asa Family Office acerca do desenquadramento do investimento ao meu Perfil, a qual indicou as causas de tal divergência;
- (iii) Que não pretendo alterar o investimento para outro que seja adequado ao perfil de risco apresentado, nem reavaliar meu perfil de risco;
- (iv) Que li e entendi o teor de todas as informações sobre o produto indicado abaixo, incluindo, sem limitação, o seu regulamento e lâmina de informações essenciais, quando aplicável, especialmente sobre os riscos do investimento.

NOME DO PRODUTO	CNPJ	CLASSIFICAÇÃO DE RISCO
[---]	[---]	[---]

- (v) Que, em razão do exposto no item (i) acima, o Asa Family Office não realizou qualquer ato de distribuição a minha pessoa quanto ao(s) produto(s) indicado(s) acima; e
- (vi) Que tenho 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 o Asa Family Office 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 do Asa Family Office 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: [●]

**ANEXO III**  
**TERMO DE RECUSA DO QUESTIONÁRIO DE SUITABILITY**

**À**  
**Asa Asset Gestão em Investimentos LTDA.**

Prezados,

Ao datar e assinar o presente Termo de Recusa do Questionário de Suitability, DECLARO ter pela ciência:

- (i) Que a Asa Asset Gestão em Investimentos LTDA.. (“Asa Family Office”), 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;
- (ii) 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 Asa Asset Gestão em Investimentos LTDA.. (“Asa Family Office”) em fundos de investimento por esta geridos, sendo que, no entanto, não desejo conhecer meu perfil de risco neste momento;
- (iii) 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;
- (iv) 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 Asa Asset Gestão em Investimentos LTDA.. (“Asa Family Office”) 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 Asa Family Office na realização de suas atribuições definidas em contrato ou na regulamentação em vigor, conforme o caso; e
- (v) de que fui alertado pelos representantes da Asa Asset Gestão em Investimentos LTDA.. (“Asa Family Office”) acerca dos impactos provocados pela ausência do conhecimento e/ou desatualização de meu perfil de risco;

[Local e Data]

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

Nome do Cliente: [●]

CPF/CNPJ: [●]