

Política de Suitability

Março/2019

OPPORTUNITY

1. OBJETIVO

- O objetivo da Política de Suitability (“Política”) é estabelecer procedimentos formais que possibilitem verificar a adequação do investimento realizado pelo cliente ao perfil de risco a ele atribuído, levando-se em consideração sua situação financeira, sua experiência em matéria de investimentos, grau de tolerância a volatilidade, horizonte de investimento, preferências quanto à assunção de riscos e os objetivos visados ao investir nos Fundos de Investimento (“Fundos”) distribuídos pela Opportunity Distribuidora de Títulos e Valores Mobiliários Ltda. (“Opportunity DTVM”).
- A presente política está de acordo com a instrução CVM 539/13.

2. ABRANGÊNCIA

A Política de Suitability aplica-se a todos os clientes pessoas físicas e jurídicas, inclusive sócios e funcionários, independente da capacidade de investimento, e para suas aplicações em todos os Fundos. A Política é adotada para o cliente Titular da aplicação, não havendo qualquer tipo de análise de adequação ao perfil de investimentos do co-Titular.

A obrigatoriedade de verificar a adequação do produto, serviço ou operação não se aplica quando o cliente Titular pertencer a uma das seguintes categorias:

- I – pessoas habilitadas a atuar como integrantes do sistema de distribuição;
- I – companhias seguradoras e sociedades de capitalização;
- III – entidades abertas e fechadas de previdência complementar;
- IV – fundos de investimento;
- V – investidores não residentes;
- VI – pessoas jurídicas que sejam consideradas investidores qualificados, conforme regulamentação específica; e
- VII – analistas, administradores de carteira e consultores de valores mobiliários autorizados pela CVM, em relação a seus recursos próprios.

2.1 Produtos Complexos

O investimento em instrumentos financeiros complexos exige maiores conhecimentos por parte do investidor por apresentarem riscos maiores e/ou diversos em comparação com produtos tradicionais, bem como pela dificuldade em se determinar seu valor de mercado, inclusive em razão de sua baixa liquidez. A Opportunity DTVM categoriza os seguintes produtos como complexos: Cotas de FII, FIP e FIDC não negociadas em bolsa ou mercado de balcão organizado. A aplicação em produtos complexos é permitida apenas à investidores profissionais.

2.2 Prazos de Adaptação

Os seguintes prazos de adaptação serão observados para implementação da Política:

- Aplicação imediata da Política aos clientes cuja primeira aplicação nos Fundos ocorra após 1º de outubro de 2015. clientes que efetuaram resgate total antes de 1º de outubro de 2015 e posteriormente voltem a investir nos Fundos serão considerados para fins dessa Política como novos clientes.
- Aplicação da Política na base residual de clientes juntamente com seu recadastramento, ou seja, no prazo máximo de 24 meses contados a partir da última atualização cadastral do respectivo cliente.

3. ADEQUAÇÃO DOS INVESTIMENTOS RECOMENDADOS

A Política de Suitability busca adequar o investimento realizado ao perfil de risco do cliente da seguinte forma:

- Antes da primeira aplicação, o cliente preencherá um Questionário de avaliação de risco (“Questionário”), que abrange as seguintes questões:

- os objetivos de investimento do cliente, levando em conta (i) o período em que o cliente deseja manter o investimento; (ii) as preferências declaradas do cliente quanto à assunção de riscos; e (iii) as finalidades do investimento.
- a situação financeira do cliente para fins de compatibilidade do produto, levando em conta (i) as receitas regulares declaradas pelo cliente; (ii) os ativos que compõem o patrimônio do cliente; e (iii) a necessidade futura de recursos declarada pelo cliente.
- o conhecimento do cliente para compreender os riscos relacionados ao produto, levando em conta (i) os tipos de produtos com os quais o cliente tem familiaridade; (ii) a natureza, o volume e a frequência das operações já realizadas pelo cliente no mercado de valores mobiliários e o período em que tais operações foram realizadas; e (iii) a formação acadêmica e a experiência profissional do cliente.
- Com relação ao cliente pessoa jurídica, a questão referente ao conhecimento do cliente quanto aos riscos relacionados ao produto será aplicada à pessoa que toma a decisão de investimento pelo cliente.
- Define-se um perfil para o cliente através da metodologia descrita no Sistema de Pontuação em anexo, que é baseado nas respostas obtidas no Questionário, sendo estes alocados em 4 níveis de risco – Conservador, Moderado, Arrojado ou Agressivo. Esta informação fica disponível na área de cliente do site, junto com os dados de carteira do cliente e é atualizada sempre que as informações do cliente forem atualizadas junto à Opportunity DTVM, o que deverá ocorrer a cada 2 anos.
- Os Fundos são também classificados de acordo com seu nível de risco.
Para definirmos a pontuação de cada fundo para fins de suitability, a área de risco analisa os limites definidos no regulamento, público-alvo e categoria ANBIMA.

São consideradas também variáveis como a liberdade do fundo para operar em cada mercado e sua atuação em derivativos. Fundos com mandatos mais abrangentes e permissão para investir em mercados mais arriscados como bolsa são ranqueados como de maior risco, assim como aqueles que podem utilizar alavancagem. A área também avalia parâmetros como V@R, stress, perda máxima e liquidez das carteiras para chegar a pontuação do fundo.

Adicionalmente, quando aplicável, também são considerados:

- 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.

A Opportunity DTVM atualiza a classificação de seus produtos em prazos não superiores a 24 meses.

- Compara-se o perfil do cliente com os investimentos pretendidos nos Fundos. Caso os investimentos pretendidos estejam em desacordo com o perfil definido, o cliente é alertado pelo Officer através de contato pessoal, telefônico ou por e-mail. Durante este contato o Officer deverá indicar claramente as divergências e propor uma alocação alternativa para o cliente que se enquadre dentro de seu perfil de risco. Caso, mesmo após o alerta do Officer, o cliente decida prosseguir com o investimento que o desenquadra, o mesmo deverá assinar um termo ratificando sua ciência, consciência e intenção de possuir um portfólio de fundos mais agressivo do que indicado como adequado para o seu perfil.
- O Distribuidor dispõe de um sistema terceirizado, denominado "Suity", que compara os investimentos do cliente nos Fundos com o seu perfil e caso identifique incompatibilidade um alerta é gerado para o Officer, que informará o cliente, conforme procedimento descrito no parágrafo acima.

4. VEDAÇÃO DE RECOMENDAR PRODUTOS E ORDENAÇÃO DAS OPERAÇÕES POR PARTE DO CLIENTE

A Opportunity DTVM não recomenda produtos ou serviços quando:

- I. O perfil do cliente não é adequado ao produto ou serviço, sem que o cliente assine Termo de Anuência;
- 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.

Na situação (i) acima, a Opportunity DTVM dispõe de bloqueio automático no sistema para aplicações, indicando se a operação pretendida pelo cliente é inadequada ao seu perfil. Nesse caso o cliente é alertado pelo Officer através de contato pessoal, telefônico ou por e-mail. Durante este contato o Officer informa o cliente acerca da inadequação do investimento ao seu perfil, indicando claramente as causas das divergências e propondo uma alocação alternativa para o cliente, dentro do seu perfil de risco. Caso, mesmo após o alerta do Officer, o cliente decida prosseguir com o investimento que o desenquadra, o mesmo deverá assinar um termo ratificando sua ciência, consciência e intenção de manter investimento na categoria de ativo, mesmo estando ciente da inadequação de perfil. Na ausência do termo, a aplicação não será acatada e a TED será devolvida.

Na situação (ii) acima, o sistema da Opportunity DTVM também bloqueará eventual investimento quando não houver informações que permitam a identificação do perfil do cliente. Neste caso, a Opportunity DTVM não fará qualquer recomendação ao cliente e o cliente é alertado pelo Officer através de contato pessoal, telefônico ou por e-mail que, diante da ausência de informações, não é possível fazer recomendações de investimentos. Caso, mesmo após o alerta do Officer, o cliente siga se recusando a fornecer informações mas decida prosseguir com o investimento, o mesmo deverá assinar um termo de recusa de informações. Uma vez recebido o termo de recusa do cliente, o Officer se limitará a acatar a ordem dada pelo cliente.

Na situação (iii) acima, o sistema da Opportunity DTVM também bloqueará eventual investimento quando as informações relativas ao perfil do cliente estejam desatualizadas. Nesse caso o cliente é alertado pelo Officer através de contato pessoal, telefônico ou por e-mail acerca da desatualização das suas informações, solicitando a atualização. Caso o cliente não atualize os seus dados ele ficará impossibilitado de seguir com o investimento.

5. FUNDOS EXCLUSIVOS/ RESTRITOS

Os Officers podem oferecer a determinados clientes com elevada capacidade de investimento Fundos Exclusivos e/ ou Restritos que podem aplicar em fundos de investimento e direta ou indiretamente nos mercados de renda fixa de títulos públicos e privados, juros, câmbio, ações, dívida externa e commodities, utilizando-se dos instrumentos disponíveis tanto no mercado à vista quanto no mercado de derivativos, no Brasil e no exterior. Neste caso, a política de investimento e demais características do Fundo Exclusivo e/ou Restritos são definidas em conjunto pelo Officer e cliente e são compatíveis com o perfil definido no Questionário. Além do Questionário, são realizadas reuniões periódicas do Officer com o cliente que asseguram ainda mais a personalização do produto e adequação do mesmo ao perfil do cliente.

6. ATUALIZAÇÕES

Os Officers deverão contatar o cliente no mínimo a cada 24 meses com objetivo de atualizar seu perfil através do preenchimento de novo Questionário. O sistema Suity informa o Officer da necessidade de atualização do Questionário a cada 24 meses do último cadastramento do respectivo cliente.

O Distribuidor buscará junto ao gestor dos Fundos a revisão quanto à classificação de risco dos Fundos em intervalos não superiores a 24 (vinte e quatro) meses a contar de outubro/2015.

7. CONTROLES INTERNOS

A área responsável por atualizar o perfil de suitability de clientes, para assegurar que estejam liberados a efetuar novas aplicações (Middle) é diferente da área responsável por coletar as informações e recomendar produtos a clientes (Comercial), evitando assim conflitos de interesse. Conforme mencionado acima, a Opportunity DTVM possui bloqueios automáticos para aplicações de clientes que não possuam perfil, que estejam com perfil desatualizado e não tenham assinado termo de ciência no caso de inadequação do investimento pretendido em relação ao seu perfil. Este bloqueio pode apenas ser liberado pela área de Middle, quando esta estiver satisfeita que as condições para aceitar aplicações foram atingidas.

Todas as mudanças na regulamentação e necessidade de revisão dos procedimentos de Suitability são discutidos no Comitê de Compliance da instituição.

Por fim, a Opportunity DTVM está sujeita a auditoria interna com ciclo anual específico voltado para procedimentos de Suitability.

8. CONSIDERAÇÕES

O preenchimento do Questionário e a veracidade das informações prestadas, que posteriormente gera o perfil de risco do cliente, é de inteira responsabilidade do cliente.

A Política de Suitability ou o Questionário não constituem garantia de satisfação do cliente e não garante que a recomendação de investimento atinja o objetivo de risco e rentabilidade do cliente.

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

A aplicação em fundos de investimento apresenta riscos para o cliente podendo resultar em perdas significativas patrimoniais, podendo inclusive acarretar perdas superiores ao capital aplicado e a consequente obrigação do cliente de aportar recursos adicionais para cobrir o prejuízo do fundo.

CÁLCULO DE PONTUAÇÃO UTILIZADO NO QUESTIONÁRIO DE SUITABILITY

Define-se um perfil para o cliente através do Sistema de Pontuação aqui descrito, que é baseado nas respostas obtidas no Questionário, sendo estes alocados em 4 níveis de risco – Conservador, Moderado, Arrojado ou Agressivo.

Pontuação

Soma das respostas dos itens 1 à 11:

- Mínimo - 10 pontos (10 respostas com pontuação mínima)
- Máximo - 39 pontos (respostas com pontuação máxima)

Para mais detalhes, ver os questionários nos Anexos 1 e 2.

Perfis

- Conservador:

Resposta "Não" à pergunta de número 1, independente das demais respostas. Ou

Resposta "Não" à pergunta de número 2, independente das demais respostas.

- Moderado:
Resposta "Sim" às perguntas de número 1 e 2 + de 8 até 12 pontos nas demais perguntas.
- Arrojado:
Resposta "Sim" às perguntas de números 1 e 2 + de 13 até 22 pontos nas demais perguntas.
- Agressivo:
Resposta "Sim" às perguntas de números 1 e 2 + de 23 até 39 pontos nas demais perguntas.

Segue abaixo a relação de fundos e sua respectiva pontuação.

Fundos	Pontuação
Opportunity Top DI FIC FI Referenciado	0
Opportunity Market FIC FI Multimercado	2
Opportunity Allocation FIC FI Multimercado	4
Opportunity Estratégia FI Multimercado	4
Opportunity Thesis FIC FI Multimercado	6
Opportunity Total FIC FI Multimercado	6
Opportunity Global Equity USD FIA IE	8
Opportunity Global Equity BRL FIA IE	8
Opportunity Long Biased FIC FI Multimercado	8
Opportunity Set Equities FIC FI Multimercado	8
Opportunity Selection FIC FIA	10
Opportunity Lógica II FIC FIA	12
Opportunity Midi FIC FI Multimercado	15

VERIFICAÇÃO DE COMPATIBILIDADE

Através do resultado da soma ponderada acima, cada perfil de risco deve ser alocado de acordo com a pontuação máxima estabelecida abaixo:

Cálculo

$$\sum_i \text{Expo (i)} * \text{Point (i)}$$

Expo (i) = % do Patrimônio total mantido em Fundos Opportunity do Investidor alocado no fundo i

Pont (i) = Pontuação do fundo i de acordo com a tabela acima

Através do resultado desta soma ponderada, os seguintes perfis de risco podem ser atribuídos:

Pontuação	Máxima
Conservador	0
Moderado	Até 0,99 pontos
Arrojado	Até 2,99 pontos
Agressivo	Sem limites de pontos

Anexo 1 – Questionário de Suitability, Pessoa Física

CLIENTE TITULAR	
NOME COMPLETO	CNPJ

Este Questionário foi elaborado de acordo com a Política de Suitability da Opportunity Distribuidora de Títulos e Valores Mobiliários Ltda. ("Distribuidor"), disponível no site www.opportunity.com.br, formulada de acordo com a regulamentação vigente, Instrução CVM N°539/13, e as diretrizes estabelecidas pelo Código de Auto-Regulação da ANBIMA.

O objetivo deste Questionário é adotar procedimentos formais que busquem verificar a adequação dos investimentos pretendidos ao perfil de Investimentos do Cliente ("Perfil"). A Política de Suitability é adotada para o Cliente Titular da aplicação, não havendo qualquer tipo de análise de adequação ao perfil de Investimentos do co-Titular.

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

O Questionário ou a Política de Suitability não constituem garantia de satisfação do Cliente e não garantem que a recomendação de Investimento atinja os objetivos de risco e rentabilidade do Cliente.

Com base nas informações fornecidas pelo Cliente neste Questionário, o Distribuidor classificará seu Perfil em Conservador, Moderado, Arrojado ou Agressivo. Este Perfil é estabelecido de acordo com critérios próprios, não cabendo comparação ou equivalência com os perfis de Investimento de outras instituições.

A aplicação em fundos de investimento apresenta riscos para o Cliente e pode resultar em significativas perdas patrimoniais, podendo, inclusive, acarretar perdas superiores ao capital aplicado, e a consequente obrigação do Cliente de aportar recursos adicionais para cobrir o prejuízo do fundo.

QUESTIONÁRIO

1. Qual parcela de seu patrimônio está investida no Opportunity? %

2. Qual parcela de seu patrimônio você pretende investir no Opportunity? %

OS CAMPOS A SEGUIR SÃO DE PREENCHIMENTO OBRIGATÓRIO. MARQUE APENAS A OPÇÃO QUE MELHOR DESCREVA SEU PERFIL DE INVESTIDOR.

COMPOSIÇÃO DO PATRIMÔNIO

1. As suas disponibilidades (conta corrente, conta poupança, fundos DI, entre outros) mais renda anual atendem a sua necessidade de despesas esperadas no ano?*

Não¹ (0 pontos) Sim (1 ponto)

2. Na sua opinião seus investimentos no Opportunity podem ter rentabilidade negativa no mês?*

Não¹ (0 pontos) Sim (1 ponto)

*Caso tenha mercado a opção "Não" nas perguntas 2 ou 3, o único fundo de investimento do Opportunity adequado ao seu perfil de risco é o Opportunity Top DI FIC FI Referenciado, independentemente de suas respostas às perguntas a seguir.

3. Qual é a atual composição de seus investimentos por categoria, incluindo os investimentos em Fundos do Opportunity?

<input type="text"/> % Renda Variável (Ações e Fundos de Investimento em Ações) (4 pontos)	<input type="text"/> % Imóveis (0 pontos)
<input type="text"/> % Fundos de Investimento Multimercados (2 pontos)	<input type="text"/> % Previdência (0 pontos)
<input type="text"/> % Renda Fixa (Fundos de Renda Fixa, DI, CDBs, Poupança) (0 pontos)	<input type="text"/> % Outros (0 pontos)

4. Qual percentual de sua renda anual você poupa/investe regularmente?

<input type="text"/> Até 10% (1 ponto)	<input type="text"/> Entre 31% e 40% (4 pontos)
<input type="text"/> Entre 11% e 20% (2 pontos)	<input type="text"/> Acima de 40% (5 pontos)
<input type="text"/> Entre 21% e 30% (3 pontos)	

NECESSIDADE DE LIQUIDEZ

5. Qual parcela dos seus investimentos no Opportunity você precisará utilizar nos próximos 6 meses?

I. Acima de 20% (1 ponto) II. De 10% a 20% (2 pontos) III. De 1% a 10% (3 pontos) IV. Nada (4 pontos)

FINALIDADE DO INVESTIMENTO

6. Qual é a finalidade do investimento realizado ou a ser realizado no Opportunity?

<input type="radio"/> I. Preservação de patrimônio, através de aplicações de baixo risco e buscando rendimentos compatíveis à taxa básica de Juros.	(1 ponto)
<input type="radio"/> II. Obter retornos ligeiramente superiores às aplicações tradicionais, tolerando possíveis perdas de parte do patrimônio no curto prazo.	(2 pontos)
<input type="radio"/> III. Obter retornos superiores às aplicações tradicionais, tolerando possíveis perdas significativas de parte do patrimônio no médio prazo.	(3 pontos)
<input type="radio"/> IV. Crescimento substancial do patrimônio no longo prazo, mesmo que a estratégia possa implicar em perdas expressivas dos recursos investidos.	(4 pontos)

Não há garantia de que as finalidades de investimento acima sejam atingidas.

7. Durante qual período você pretende manter os seus investimentos no Opportunity?

I. prazo de até 6 meses. (1 ponto) II. prazo de até 1 ano. (2 pontos) III. prazo de até 5 anos. (3 pontos) IV. prazo superior a 5 anos. (4 pontos)

EXPERIÊNCIA

8. Qual a sua formação acadêmica?

I. Nenhuma. (1 ponto) II. Fundamental Básico. (2 pontos) III. Técnica. (3 pontos) IV. Superior. (4 pontos)

9. Qual sua experiência no mercado financeiro?

<input type="radio"/> I. Nenhuma, nunca investi no mercado financeiro.	(1 ponto)
<input type="radio"/> II. Limitada, comecei a investir recentemente.	(2 pontos)
<input type="radio"/> III. Moderada, acompanho esporadicamente o mercado, mas ainda me sinto desconfortável para tomar decisões sem aconselhamento profissional.	(3 pontos)
<input type="radio"/> IV. Suficiente, sou ou já fui profissional do mercado financeiro e possuo conhecimento profundo sobre investimentos.	(4 pontos)

10. Assinale abaixo os ativos em que possui experiência de investimento:

- I. Imóvel (1 ponto)
- II. Renda Fixa e Previdência (2 pontos)
- III. Fundos de Investimento em Direitos Creditórios/ Fundos de Investimento Imobiliários (3 pontos)
- IV. Renda Variável e Fundos de Investimento Multimercados (4 pontos)

TOLERÂNCIA A VOLATILIDADE

11. Em momentos de crise, o que você faria se houvesse redução significativa no valor do seu investimento?

- I. Resgataria imediatamente a totalidade dos meus investimentos. (1 ponto)
- II. Resgataria parte dos recursos, transferindo-os para um investimento de menor risco. (2 pontos)
- III. Não resgataria e aceitaria perdas no curto prazo, visando ganhos no longo prazo. (3 pontos)
- IV. Aproveitaria a oportunidade e aportaria mais recursos. (4 pontos)

<p>MMO EXCLUSIVO DE OFICER</p> <p>PERFIL DO CLIENTE</p> <p><input type="checkbox"/> Conservador <input checked="" type="checkbox"/> Moderado <input type="checkbox"/> Arrojado <input type="checkbox"/> Agressivo</p> <p>_____</p> <p>NOME DO OFFICER / AGENTE AUTÔNOMO / DIRETOR RESPONSÁVEL</p> <p>_____</p> <p>ASSINATURA DO OFFICER / AGENTE AUTÔNOMO / DIRETOR RESPONSÁVEL</p>	<p>_____</p> <p>LOCAL E DATA</p> <p>_____</p> <p>ASSINATURA DO TITULAR / REPRESENTANTE LEGAL</p>
--	--

Anexo 2– Questionário de Suitability, Pessoa Jurídica

CLIENTE TITULAR	
RAZÃO SOCIAL	CNPJ

Este Questionário foi elaborado de acordo com a Política de Suitability da Opportunity Distribuidora de Títulos e Valores Mobiliários Ltda. ("Distribuidor"), disponível no site www.opportunity.com.br, formulada de acordo com a regulamentação vigente, Instrução CVM N°539/13, e as diretrizes estabelecidas pelo Código de Auto-Regulação da ANBIMA.

O objetivo deste Questionário é adotar procedimentos formais que busquem verificar a adequação dos investimentos pretendidos ao perfil de Investimentos do Cliente ("Perfil"). A Política de Suitability é adotada para o Cliente Titular da aplicação, não havendo qualquer tipo de análise de adequação ao perfil de Investimentos do co-Titular.

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

O Questionário ou a Política de Suitability não constituem garantia de satisfação do Cliente e não garantem que a recomendação de Investimento atinja os objetivos de risco e rentabilidade do Cliente.

Com base nas informações fornecidas pelo Cliente neste Questionário, o Distribuidor classificará seu Perfil em Conservador, Moderado, Arrojado ou Agressivo. Este Perfil é estabelecido de acordo com critérios próprios, não cabendo comparação ou equivalência com os perfis de Investimento de outras Instituições.

A aplicação em fundos de investimento apresenta riscos para o Cliente e pode resultar em significativas perdas patrimoniais, podendo, inclusive, acarretar perdas superiores ao capital aplicado, e a consequente obrigação do Cliente de aportar recursos adicionais para cobrir o prejuízo do fundo.

O Questionário pode ser dispensado às pessoas 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 9-B da ICVM 539/13.

QUESTIONÁRIO

Qual parcela do patrimônio da empresa está investida no Opportunity? %

Qual parcela do patrimônio da empresa pretende investir no Opportunity? %

OS CAMPOS A SEGUIR SÃO DE PREENCHIMENTO OBRIGATÓRIO. MARQUE APENAS A OPÇÃO QUE MELHOR DESCREVA SEU PERFIL DE INVESTIDOR.

COMPOSIÇÃO DO PATRIMÔNIO

1. As disponibilidades da empresa (conta corrente, conta poupança, fundos DI, entre outros) mais faturamento anual atendem a sua necessidade de despesas esperadas no ano?

Não (0 pontos) Sim (1 ponto)

2. Na opinião da empresa, os investimentos no Opportunity podem ter rentabilidade negativa no mês?

Não (0 pontos) Sim (1 ponto)

*Caso tenha marcado a opção "Não" o único fundo de investimento do Opportunity adequado ao seu perfil de risco é o Opportunity Top DI FIC FI Referenciado. Independente de suas respostas às perguntas a seguir.

3. Qual é a atual composição dos investimentos da empresa por categoria, incluindo os investimentos em Fundos do Opportunity?

<input type="checkbox"/> % Renda Variável (Ações e Fundos de Ações) (4 pontos)	<input type="checkbox"/> % Imóveis (0 pontos)
<input type="checkbox"/> % Fundos de Investimento Multimercados (2 pontos)	<input type="checkbox"/> % Previdência (0 pontos)
<input type="checkbox"/> % Renda Fixa (Fundos de Renda Fixa, DI, CDBs, Poupança) (0 pontos)	<input type="checkbox"/> % Outros (0 pontos)

4. Qual percentual do faturamento anual da empresa é poupado/investido regularmente?

<input type="checkbox"/> Até 10% (1 ponto)	<input type="checkbox"/> Entre 31% e 40% (4 pontos)
<input type="checkbox"/> Entre 11% e 20% (2 pontos)	<input type="checkbox"/> Acima de 40% (5 pontos)
<input type="checkbox"/> Entre 21% e 30% (3 pontos)	

NECESSIDADE DE LIQUIDEZ

5. Qual parcela dos investimentos realizados pela empresa no Opportunity será utilizada nos próximos 6 meses?

I. Acima de 20% (1 ponto) II. De 10% a 20% (2 pontos) III. De 1% a 10% (3 pontos) IV. Nada (4 pontos)

FINALIDADE DO INVESTIMENTO

6. Qual é a finalidade do investimento realizado ou a ser realizado no Opportunity?

<input type="checkbox"/> I. Preservação de patrimônio, através de aplicações de baixo risco e buscando rendimentos compatíveis à taxa básica de juros.	(1 ponto)
<input type="checkbox"/> II. Obter retornos ligeiramente superiores às aplicações tradicionais, tolerando possíveis perdas de parte do patrimônio no curto prazo.	(2 pontos)
<input type="checkbox"/> III. Obter retornos superiores às aplicações tradicionais, tolerando possíveis perdas significativas de parte do patrimônio no médio prazo.	(3 pontos)
<input type="checkbox"/> IV. Crescimento substancial do patrimônio no longo prazo, mesmo que a estratégia possa implicar em perdas expressivas dos recursos investidos.	(4 pontos)

Não há garantia de que as finalidades de investimento acima sejam atingidas

7. Durante qual prazo a empresa pretende manter os investimentos no Opportunity?

I. Inferior a 1 ano. (1 ponto) II. De 1 a 2 anos. (2 pontos) III. De 2 a 5 anos. (3 pontos) IV. Superior a 5 anos. (4 pontos)

EXPERIÊNCIA

8. Qual a formação acadêmica do responsável pela tomada de decisão de investimentos?

I. Nenhuma. (1 ponto) II. Fundamental Básico. (2 pontos) III. Técnica. (3 pontos) IV. Superior. (4 pontos)

9. Qual a experiência do responsável pela tomada de decisão de investimentos no mercado financeiro?

<input type="checkbox"/> I. Nenhuma, nunca investiu no mercado financeiro.	(1 ponto)
<input type="checkbox"/> II. Limitada, começou a investir recentemente.	(2 pontos)

- III. Moderada, acompanha esporadicamente o mercado, mas ainda se sente desconfortável para tomar decisões sem aconselhamento profissional. (3 pontos)
- IV. Suficiente, é ou foi profissional do mercado financeiro e possui conhecimento profundo sobre Investimentos. (4 pontos)

10. Assinale abaixo os ativos em que o responsável pela tomada de decisão de investimentos possui experiência de investimento:

- I. Imóvel (1 ponto)
- II. Renda Fixa e Previdência (2 pontos)
- III. Fundos de Investimento em Direitos Creditórios/ Fundos de Investimento Imobiliários (3 pontos)
- IV. Renda Variável e Fundos de Investimento Multimercados (4 pontos)

TOLERÂNCIA A VOLATILIDADE

11. Em momentos de crise, o que a empresa faria se houvesse redução significativa no valor do seu investimento?

- I. Resgataria imediatamente a totalidade dos investimentos. (1 ponto)
- II. Resgataria parte dos recursos, transferindo-os para um investimento de menor risco. (2 pontos)
- III. Não resgataria e aceitaria perdas no curto prazo, visando ganhos no longo prazo. (3 pontos)
- IV. Aproveitaria a oportunidade e aportaria mais recursos. (4 pontos)

<p>USO EXCLUSIVO DO OFICER</p> <p>PERFIL DO CLIENTE</p> <p><input type="checkbox"/> Conservador <input checked="" type="checkbox"/> Moderado <input type="checkbox"/> Arrojado <input type="checkbox"/> Agressivo</p> <p>_____</p> <p>NOME DO OFFICER / AGENTE AUTÔNOMO / DIRETOR RESPONSÁVEL</p> <p>_____</p> <p>ASSINATURA DO OFFICER / AGENTE AUTÔNOMO / DIRETOR RESPONSÁVEL</p>	<p>_____</p> <p>LOCAL E DATA</p> <p>_____</p> <p>ASSINATURA DO TITULAR / REPRESENTANTE LEGAL</p>
--	--