

---

# Política de Suitability

AGOSTO | 2022

## 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 à volatilidade, horizonte de investimento, preferências quanto à assunção de riscos e os objetivos visados ao investir em produtos distribuídos pelo Opportunity.
- A presente política está de acordo com a Resolução CVM 30/21.

## 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 produtos distribuídos. A Política é adotada para o cliente Titular do investimento, 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 – cliente for investidor qualificado, com exceção de pessoas naturais que possuam investimentos financeiros em valor superior a R\$ 10.000.000,00 (dez milhões de reais) e que, adicionalmente, atestem por escrito sua condição de investidor profissional mediante termo próprio; pessoas naturais 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 e as pessoas naturais que tenham sido aprovadas em exames de qualificação técnica ou possuam certificações aprovadas pela CVM como requisitos para o registro de agentes autônomos de investimento, administradores de carteira de valores mobiliários, analistas de valores mobiliários e consultores de valores mobiliários, em relação a seus recursos próprios);
- II – o cliente for pessoa jurídica de direito público;
- III – o cliente tiver sua carteira de valores mobiliários administrada discricionariamente por administrador de carteiras de valores mobiliários autorizado pela CVM;
- 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, nesta hipótese, as pessoas habilitadas a atuar como integrantes do sistema de distribuição devem exigir do cliente a avaliação de seu perfil feita pelo consultor de valores mobiliários.

A dispensa prevista no inciso IV não se estende aos casos em que os produtos, serviços e operações comandados pelo cliente não se relacionem diretamente à implementação de recomendações do consultor por ele contratado.

### 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. Os produtos categorizados como complexos são: Cotas de FII, FIP e FIDC não negociadas em bolsa ou mercado de balcão organizado. A distribuição de produtos complexos somente é permitida para investidores profissionais.

### 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 investimentos do cliente e é atualizada sempre que as informações do cliente forem atualizadas, devendo para tanto, observar os critérios e a periodicidade utilizados para atualização dos cadastros dos clientes ativos, conforme previsto na Política de Prevenção à Lavagem de Dinheiro e Financiamento ao Terrorismo (“PLDFT”) no âmbito do mercado de valores mobiliários, observando-se o intervalo máximo de 5 anos.
- Os produtos são também classificados de acordo com seu nível de risco.

Para definirmos a classificação de risco de um 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 revisão da classificação dos produtos é feita em prazos não superiores a 24 (vinte e quatro) meses.

- Compara-se o perfil do cliente com os investimentos pretendidos. 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 que o cliente 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 investimento mais agressivo do que indicado como adequado para o seu perfil.
- O Opportunity dispõe de um sistema terceirizado, denominado "Suity", que compara os investimentos do cliente 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

Não poderá haver recomendação de 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, o sistema de aplicações possui um bloqueio automático 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, o investimento não será realizado e a TED será devolvida.

Na situação (ii) acima, o sistema também bloqueará eventual investimento quando não houver informações que permitam a identificação do perfil do cliente. Neste caso, o Officer não fará qualquer recomendação ao cliente e o cliente será alertado 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 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 o 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 com a periodicidade observada na PLDFT, com objetivo de atualizar seu perfil através do preenchimento de novo Questionário. O sistema Suity informa ao Officer da necessidade da atualização do Questionário de acordo com a periodicidade do cadastramento do cliente, padronizadamente.

O Opportunity fará uma revisão quanto à classificação de risco dos produtos distribuídos em intervalos não superiores a 24 (vinte e quatro) meses.

## 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, o sistema possui bloqueios automáticos para investimentos pelos 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 tiver a comprovação que as condições para aceitar que aplicações foram atingidas.

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

## 8. CONSIDERAÇÕES

O preenchimento do Questionário e a veracidade das informações prestadas, que posteriormente gera o perfil de risco do cliente, são 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 - 8 pontos (9 respostas com pontuação mínima)
- Máximo - 37 pontos (9 respostas com pontuação máxima)

### Perfis

- Conservador: de 8 a 12
- Moderado: de 13 até 19 pontos nas demais perguntas.
- Arrojado: de 20 até 28 pontos nas demais perguntas.
- Agressivo: de 29 até 37 pontos nas demais perguntas.

Segue abaixo a relação de fundos e sua respectiva pontuação.

FUNDOS	PONTUAÇÃO
Opportunity Top DI FIC FI Referenciado	Conservador
Opportunity Market FIC FI Multimercado	Moderado
Opportunity WM Macro FIC FI Multimercado	Arrojado
Opportunity WM Yield 180 FIC FI Multimercado CP	Arrojado
Opportunity Total FIC FI Multimercado	Arrojado
Opportunity Total Evolution FIC FI Multimercado	Agressivo
Opportunity Global Equity USD FIA IE	Agressivo
Opportunity Global Equity BRL FIA IE	Agressivo
Opportunity Long Biased FIC FI Multimercado	Agressivo
Opportunity WM Ações FIC FI Multimercado	Agressivo
Opportunity Selection FIC FIA	Agressivo
Opportunity Lógica II FIC FIA	Agressivo
Opportunity Midi FIC FI Multimercado	Agressivo

## ANEXO 1 – Questionário de Suitability, Pessoa Física

**CLIENTE TITULAR**

NOME COMPLETO

CPF

Este Questionário foi elaborado de acordo com a Política de *Suitability* do Opportunity, disponível no site [www.opportunity.com.br](http://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 Opportunity.

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 Opportunity 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 conseqüente obrigação do Cliente de aportar recursos adicionais para cobrir o prejuízo do fundo.

**QUESTIONÁRIO**

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

**COMPOSIÇÃO DO PATRIMÔNIO****1. Qual é a atual composição de seus investimentos por categoria, incluindo os investimentos em Fundos do Opportunity?**

% Renda Variável (Ações e Fundos de Investimento em Ações)	(4 pontos)	% Imóveis	(0 pontos)
% Fundos de Investimento Multimercados	(2 pontos)	% Previdência	(0 pontos)
% Renda Fixa (Fundos de Renda Fixa, DI, CDBs, Poupança)	(0 pontos)	% Outros	(0 pontos)

**2. Que percentual de sua renda anual você poupa/investe regularmente?**

Até 10%	(1 ponto)	Entre 31% e 40%	(4 pontos)
Entre 11% e 20%	(2 pontos)	Acima de 40%	(5 pontos)
Entre 21% e 30%	(3 pontos)		

**NECESSIDADE DE LIQUIDEZ****3. 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****4. Qual é a finalidade do investimento realizado ou a ser realizado no Opportunity?**

- I. Preservação de patrimônio, através de aplicações de baixo risco e buscando rendimentos compatíveis à taxa básica de juros. (1 ponto)
- II. Obter retornos ligeiramente superiores às aplicações tradicionais, tolerando possíveis perdas de parte do patrimônio no curto prazo. (2 pontos)
- III. Obter retornos superiores às aplicações tradicionais, tolerando possíveis perdas significativas de parte do patrimônio no médio prazo. (3 pontos)
- 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*

**5. 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****6. Qual a sua formação acadêmica?**

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

**7. Qual sua experiência no mercado financeiro?**

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

**8. 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

9. 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.
- II. Resgataria parte dos recursos, transferindo-os para um investimento de menor risco.
- III. Não resgataria e aceitaria perdas no curto prazo, visando ganhos no longo prazo.
- IV. Aproveitaria a oportunidade e aportaria mais recursos.

(1 ponto)

(2 pontos)

(3 pontos)

(4 pontos)

**USO EXCLUSIVO DO OFFICER**

PERFIL DO CLIENTE

Conservador    Moderado    Arrojado    Agressivo

\_\_\_\_\_  
NOME DO OFFICER / AGENTE AUTÔNOMO / DIRETOR RESPONSÁVEL

\_\_\_\_\_  
ASSINATURA DO OFFICER / AGENTE AUTÔNOMO / DIRETOR RESPONSÁVEL

\_\_\_\_\_  
LOCAL E DATA

\_\_\_\_\_  
ASSINATURA DO TITULAR / REPRESENTANTE LEGAL



## ANEXO 2 – Questionário de Suitability, Pessoa Jurídica

## CLIENTE TITULAR

RAZÃO SOCIAL

CNPJ

Este Questionário foi elaborado de acordo com a Política de Suitability do Opportunity, disponível no site [www.opportunity.com.br](http://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 Opportunity.

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 Opportunity 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

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

## COMPOSIÇÃO DO PATRIMÔNIO

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

% Renda Variável (Ações e Fundos de Ações)	(4 pontos)	% Imóveis	(0 pontos)
% Fundos de Investimento Multimercados	(2 pontos)	% Previdência	(0 pontos)
% Renda Fixa (Fundos de Renda Fixa, DI, CDBs, Poupança)	(0 pontos)	% Outros	(0 pontos)

## 2. Que percentual do faturamento anual da empresa é poupado/investido regularmente?

Até 10%	(1 ponto)	Entre 31% e 40%	(4 pontos)
Entre 11% e 20%	(2 pontos)	Acima de 40%	(5 pontos)
Entre 21% e 30%	(3 pontos)		

## NECESSIDADE DE LIQUIDEZ

## 3. 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

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

- ( ) I. Preservação de patrimônio, através de aplicações de baixo risco e buscando rendimentos compatíveis à taxa básica de juros. (1 ponto)
- ( ) II. Obter retornos ligeiramente superiores às aplicações tradicionais, tolerando possíveis perdas de parte do patrimônio no curto prazo. (2 pontos)
- ( ) III. Obter retornos superiores às aplicações tradicionais, tolerando possíveis perdas significativas de parte do patrimônio no médio prazo. (3 pontos)
- ( ) 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*

## 5. 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

## 6. 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)

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

- ( ) I. Nenhuma, nunca investiu no mercado financeiro.
- ( ) II. Limitada, começou a investir recentemente.
- ( ) III. Moderada, acompanha esporadicamente o mercado mas ainda se sente desconfortável para tomar decisões sem aconselhamento profissional.
- ( ) IV. Suficiente, é ou foi profissional do mercado financeiro e possui conhecimento profundo sobre investimentos.

## 8. 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)