



---

## **POLÍTICA DE SUITABILITY**

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



## POLÍTICA DE SUITABILITY

### INTRODUÇÃO

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

A Política é destinada a todos e quaisquer Clientes da Tria Capital Ltda. (“Tria”).

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

### COLETA DE INFORMAÇÕES

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

Para definição do objetivo de investimento do Cliente, a Tria levará em consideração, no mínimo, as seguintes informações:

- (i) o período que o Cliente deseja manter os investimentos;
- (ii) as preferências declaradas do Cliente quanto à assunção de riscos;  
e
- (iii) as finalidades do investimento.

Para definição da situação financeira do Cliente, a Tria levará em consideração, no mínimo, as seguintes informações:

- (i) o valor das receitas regulares declaradas pelo Cliente;
- (ii) o valor que compõe o patrimônio do Cliente; e
- (iii) a necessidade futura de recursos declarada pelo Cliente.

Para definição do conhecimento do Cliente, a Tria levará em consideração, no mínimo, as seguintes informações:

- (i) os tipos de produtos, serviços e operações com os quais o Cliente tem familiaridade;
- (ii) a natureza, volume e frequência das operações já realizadas pelo Cliente, bem como o período que tais operações foram realizadas; e
- (iii) a formação acadêmica e a experiência profissional do Cliente.

#### **CLASSIFICAÇÃO DO PERFIL DO CLIENTE**

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

- (i) Perfil Conservador: Clientes com perfil conservador buscam a preservação do capital, possuem baixa tolerância a riscos, horizonte de investimentos de curto prazo, priorizam investimentos com liquidez, e pouca experiência no mercado de capitais.
- (ii) Perfil Moderado: Clientes com perfil moderado estão dispostos a correr algum risco em seus investimentos, buscam um retorno diferenciado, possuem um horizonte de investimento de médio prazo e experiência moderada no mercado de capitais.
- (iii) Perfil Agressivo: Clientes com perfil agressivo possuem alta tolerância a riscos, baixa ou nenhuma necessidade de liquidez no curto e/ou médio prazo,

aceitam oscilações características dos mercados de risco e potenciais perdas em busca de maiores retornos e possuem grande experiência no mercado de capitais.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

#### **CLASSIFICAÇÃO DOS PRODUTOS DE INVESTIMENTOS**

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

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

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

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

#### **CLASSIFICAÇÃO DOS PRODUTOS COMPLEXOS**

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

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

complexa em comparação a produtos tradicionais;

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

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

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

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

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

Para fins desta Política, são Produtos Complexos:

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

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

### **COMUNICAÇÃO COM OS CLIENTES**

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

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

### **PROCEDIMENTO OPERACIONAL**

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

O Cliente deverá preencher o questionário e enviar a documentação necessária para o cadastro do perfil do Cliente. A equipe da Tria deverá validar as informações do perfil do Cliente com a documentação enviada. No caso de qualquer



pendência ou anotação, o Cliente estará impedido de efetuar qualquer investimento até que a pendência seja esclarecida ou cumprida.

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

#### **ATUALIZAÇÃO DO PERFIL DO INVESTIDOR**

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

Seguindo os seguintes passos:

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

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

#### **CONTROLES INTERNOS**

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

É vedado a todos os colaboradores da Tria recomendar produtos, serviços ou operações quando:

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

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

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

## **DESENQUADRAMENTO**

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

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

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

Os Clientes que se absterem de responder o Questionário de *Suitability*, não poderão se consultar junto a Tria. O Cliente, a qualquer momento, pode efetuar a atualização de seu perfil de investimentos espontaneamente, respondendo o Questionário de *Suitability*. Caso o Cliente não efetue atualização do perfil em um período de até um ano, é solicitado que preencha um novo questionário para atualização cadastral.

## **TREINAMENTO DOS FUNCIONÁRIOS**

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

## **LAUDO DESCRITIVO**

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

O laudo descritivo terá as seguintes informações:

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

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

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

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

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

Para fins dessa Política, são considerados investidores profissionais

(“Investidores Profissionais”): (i) instituições financeiras e demais instituições autorizadas a funcionar pelo Banco Central do Brasil; (ii) companhias seguradoras e sociedades de capitalização; (iii) entidades abertas e fechadas de previdência complementar; (iv) pessoas naturais ou jurídicas que possuam investimentos financeiros em valor superior a R\$ 10.000.000,00 (dez milhões de reais) e que, adicionalmente, atestem por escrito sua condição de investidor profissional mediante termo próprio, de acordo com o Anexo A da Resolução CVM 30; (v) fundos de investimento; (vi) clubes de investimento, desde que tenham a carteira gerida por administrador de carteira de valores mobiliários autorizado pela CVM; (vii) agentes autônomos de investimento, administradores de carteira, analistas de valores mobiliários e consultores de valores mobiliários autorizados pela CVM, em relação a seus recursos próprios; e (viii) investidores não residentes.

Consideram-se, ainda, como investidores qualificados (“Investidores Qualificados”): (i) investidores profissionais; (ii) pessoas naturais ou jurídicas que possuam investimentos financeiros em valor superior a R\$ 1.000.000,00 (um milhão de reais) e que, adicionalmente, atestem por escrito sua condição de investidor qualificado mediante termo próprio, de acordo com o Anexo B da Resolução CVM 30; (iii) as pessoas naturais que tenham sido aprovadas em exames de qualificação técnica ou possuam certificações aprovadas pela CVM como requisitos para o registro de agentes autônomos de investimento, administradores de carteira, analistas e consultores de valores mobiliários, em relação a seus recursos próprios; e (iv) clubes de investimento, desde que tenham a carteira gerida por um ou mais cotistas, que sejam investidores qualificados.

**ANEXO I  
FORMULÁRIO DE SUITABILITY**

**Prezado(a) Cliente,**

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

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

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

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

<b>Produto</b>	<b>(i) Frequência</b>	<b>(ii) Volume</b>	<b>(iii) Prazo</b>	<b>(iv) Resultado</b>
Poupança				
CDB				
Títulos Públicos Federais				
Fundos de investimento imobiliários - FII				
Previdência				
Fundos de investimento em direitos creditórios - FIDC				
Fundos de investimento em participações - FIP				

Fundos de investimento, demais modalidades (p.ex, Fundos de Renda Fixa, Multimercado, etc.).				
Títulos de crédito privado				
CRI				
CRA				
Ações				
LCI/LCA				
Imóveis				
Outros (descrever)				

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

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

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

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

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

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

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

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

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

- a) Assumo menor risco, procurando preservar meu capital. (1 ponto)
- b) Assumo razoável risco, procurando aumentar moderadamente meu capital. (2 pontos)
- c) Assumo maior risco, procurando um aumento significativo de capital. (3 pontos)

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

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

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

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

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

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

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

*Perfil Conservador: Até 11 pontos*

*Perfil Moderado: Entre 12 e 19 pontos*

*Perfil Agressivo: Acima de 19 pontos*





**Data:**

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

**ANEXO II**  
**TERMO DE CIÊNCIA DE DESENQUADRAMENTO**

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

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

[local, data]

---

[Titular]