

**OIKOS CONSULTORIA DE VALORES MOBILIÁRIOS LTDA**

**POLÍTICA DE SUIABILITY**

**BRASÍLIA**

**2022**



**OIKOS**  
CONSULTORIA PATRIMONIAL

SHIS QL 8, Conjunto 1, Casa 13  
Lago Sul / Brasília / DF

## Sumário

INTRODUÇÃO - OBJETIVO, RESPONSABILIDADES E ABRANGÊNCIA	3
PERFIL DO INVESTIDOR (“PERFIL SUITABILITY”)	5
INVESTIDORES PROFISSIONAIS OU QUALIFICADOS	6
QUESTIONÁRIO PERFIL DO INVESTIDOR (“PERFIL SUITABILITY”)	7
IDENTIFICAÇÃO DO PERFIL DO INVESTIDOR (“PERFIL SUITABILITY”)	8
CLASSIFICAÇÃO DOS PRODUTOS, SERVIÇOS E OPERAÇÕES FINANCEIRAS	10
METODOLOGIA OPERACIONAL	11
DESENQUADRAMENTO	12
MONITORAMENTO E CONTROLE	14
TREINAMENTO	15
ATUALIZAÇÃO DO PERFIL DO CLIENTE	16
DOCUMENTOS	17
CONSIDERAÇÕES FINAIS	17
ANEXO I - QUESTIONÁRIO DE SUITABILITY	18
ANEXO II - TERMO DE RECUSA	23
ANEXO III - TERMO DE CIÊNCIA DE DESENQUADRAMENTO	24



## INTRODUÇÃO - OBJETIVO, RESPONSABILIDADES E ABRANGÊNCIA

Esta Política de verificação da adequação dos produtos, serviços e operações ao perfil dos clientes (suitability) (“Política de Suitability”) da Oikos Consultoria de Valores Mobiliários Ltda (“OIKOS CONSULTORIA PATRIMONIAL”) visa atender às exigências:

- (i) da Instrução da Comissão de Valores Mobiliários (“CVM”) nº 539/2013, conforme alterada (“ICVM 539”),
- (ii) da Instrução CVM nº 555/2014,
- (iii) do Código ANBIMA de Regulação e Melhores Práticas para Fundos de Investimento e Diretrizes para Adequação do Produto, Serviço ou Operação ao Perfil do Investidor.

O objetivo desta Política de Suitability é estabelecer procedimentos formais que possibilitem identificar e acompanhar o perfil de risco do cliente levando em consideração sua situação financeira, sua experiência em matéria de investimentos, grau de tolerância a volatilidade e os objetivos pretendidos na alocação dos seus recursos. Definido o perfil de risco do cliente, toda a alocação, movimentação será realizada em acordo com os limites registrados pelo cliente. Esta Política de Suitability visa orientar quanto as rotinas que deverão seguidas para o acompanhamento/controlar estes limites.

Entende-se por “Colaborador” todos os sócios, diretores, administradores, funcionários, estagiários, colaboradores e prestadores de serviço da OIKOS CONSULTORIA PATRIMONIAL que deverão observar às regras previstas na presente Política.

A 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 da OIKOS CONSULTORIA PATRIMONIAL (“Clientes”) 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. Esta política aplica-se também a todos os clientes, pessoas físicas e jurídicas.

É vedado a todos os Colaboradores da OIKOS CONSULTORIA PATRIMONIAL recomendar produtos ou serviços ao Investidor quando:

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

Quando o Investidor se enquadrar em um dos itens acima, os Colaboradores responsáveis por executarem as operações devem, antes da primeira operação com a categoria de valor mobiliário:

- i. Alertar o Investidor acerca da ausência ou desatualização de perfil ou da sua inadequação, com a indicação das causas da divergência; e
- ii. Obter declaração, expressa do Investidor de que está ciente da ausência, desatualização ou inadequação de perfil.

As diretrizes aqui estabelecidas são aplicáveis às recomendações de produtos ou serviços, direcionadas a Investidores específicos, realizadas mediante contato pessoal ou com o uso de qualquer meio de comunicação, seja sob forma oral, escrita, eletrônica ou pela rede mundial de computadores e devem ser adotadas para o Investidor titular da aplicação.



O responsável perante a CVM pelo cumprimento das normas estabelecidas na Instrução CVM 539/13 e nesta Política é o Diretor de Suitability, conforme constante no Formulário de Referência (“Diretor de Consultoria de Investimentos e Suitability”).

Para fins desta Política, considera-se “Cliente sem perfil” todo o Cliente da OIKOS CONSULTORIA PATRIMONIAL que operar fora de seu perfil Suitability definido, ainda que este tenha dado declaração expressa da realização da operação fora seu Perfil. Os registros de desenquadramento ficarão armazenadas no sistema de monitoramento.

Para os clientes que possuem obrigação de definição de perfil Suitability não permitimos que sejam realizadas operações até a devida identificação do perfil. Dessa maneira, enquanto o cliente permanecer com o perfil indefinido, o cliente permanecerá com status bloqueado até a devida regularização.

### **PERFIL DO INVESTIDOR (“PERFIL SUITABILITY”)**

A OIKOS CONSULTORIA PATRIMONIAL estabeleceu 3 (três) categorias de Perfil Suitability: Conservador, Moderado ou Agressivo, indicadas abaixo:

- i. **Perfil Conservador** – investidores com perfil conservador objetivam a preservação do capital e possuem baixa tolerância a riscos. Este perfil pode também ser representado por Investidores que, apesar de estarem dispostos a correr mais riscos na busca de retornos diferenciados, tenham necessidade de resgatar seus investimentos em curto período de tempo.
- ii. **Perfil Moderado** – investidores com este perfil estão dispostos a correr algum risco em seus investimentos, buscando um retorno diferenciado no médio prazo. Com baixa necessidade de liquidez no curto prazo, há



disponibilidade para diversificar suas aplicações em alternativas mais arrojadas, porém com risco baixo de perda além do principal investido.

- iii. **Perfil Agressivo** - é representado por Investidores com alta tolerância a riscos, baixa ou nenhuma necessidade de liquidez no curto / médio prazo e que estejam dispostos a aceitar as oscilações características dos mercados de risco (e possíveis perdas além do capital investido) na busca por retornos diferenciados no longo prazo.

### **INVESTIDORES PROFISSIONAIS OU QUALIFICADOS**

Baseada na ICVM nº 539/13, a OIKOS CONSULTORIA PATRIMONIAL classifica o Investidor em três tipos:

- i. **Investidores profissionais:** instituições financeiras e demais instituições autorizadas a funcionar pelo Banco Central do Brasil (BCC); companhias seguradoras e sociedades de capitalização; entidades abertas e fechadas de previdência complementar; pessoas naturais ou jurídicas que possuam investimentos financeiros em valor superior a R\$10.000.000,00 (dez milhões de reais) e que atestem por escrito sua condição de investidor profissional mediante termo próprio; fundos de investimento; clubes de investimento geridos por administrador de carteira de valores mobiliários autorizados pela CVM; agentes autônomos de investimento, administradores de carteira, analistas e consultores de valores mobiliários autorizados pela CVM, em relação a seus recursos próprios; investidores não residentes.
- ii. **Investidores qualificados:** pessoas naturais ou jurídicas que possuam investimentos em valor superior a R\$ 1.000.000,00 (um milhão de reais) e que atestem por escrito sua condição de investidor qualificado mediante



termo próprio; as pessoas naturais aprovadas em exames de qualificação técnica ou possuam certificações aprovadas pela CVM para o registro de agentes autônomos de investimento, administradores de carteira, analistas e consultores de valores mobiliários autorizados pela CVM, em relação a seus recursos próprios; clubes de investimento geridos por um cotista que seja investidor qualificado.

- iii. **Investidores comuns (não qualificado):** demais clientes que não se enquadram nos tipos acima mencionados.

### **QUESTIONÁRIO PERFIL DO INVESTIDOR (“PERFIL SUITABILITY”)**

Antes de iniciar suas operações com a OIKOS CONSULTORIA PATRIMONIAL, o Investidor é submetido ao processo de identificação do Perfil Suitability, realizado por meio de um questionário de avaliação, desenvolvido de forma a aferir se:

- (i) o produto, serviço ou operação é adequado aos objetivos de investimento do cliente e é compatível com a sua situação financeira; e
- (ii) se o cliente possui conhecimento necessário para compreender os riscos relacionados ao produto, serviço ou operação.

O Questionário Perfil Suitability (“Questionário”) deverá ser respondido pelo Investidor para posterior monitoramento, e é parte integrante da Ficha Cadastral da OIKOS CONSULTORIA PATRIMONIAL.

O Questionário é formado por 8 (oito) questões cada, e toda pergunta aborda um conceito para classificação de perfil, considerando, no mínimo, os seguintes aspectos:

- (i) o período em que o Cliente deseja manter o investimento;



- (ii) as preferências declaradas do Cliente quanto à assunção de riscos;
- (iii) as finalidades do investimento;
- (iv) o valor das receitas regulares declaradas pelo Cliente;
- (v) o valor e os ativos que compõem o patrimônio do Cliente;
- (vi) a necessidade futura de recursos declarada pelo Cliente;
- (vii) os tipos de produtos, serviços e operações com os quais o cliente tem familiaridade;
- (viii) a natureza, o volume e a frequência das operações já realizadas pelo Cliente no mercado de valores mobiliários, bem como o período em que tais operações foram realizadas; e
- (ix) a formação acadêmica e a experiência profissional do Cliente (somente pessoa física).

Depois de preenchido o Questionário, um Perfil Suitability é definido para o Investidor por meio de uma metodologia de pontuação com base nas respostas obtidas. Cada resposta possui uma pontuação equivalente e seu somatório permite a definição do Perfil Suitability para o Investidor.

### **IDENTIFICAÇÃO DO PERFIL DO INVESTIDOR (“PERFIL SUITABILITY”)**

O responsável pelo cliente deverá fazer o cadastro do perfil do cliente e enviar o questionário preenchido e demais documentos para a área de Compliance que 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.

Neste questionário cada pergunta se refere a um conceito para a classificação do perfil do investidor, considerando aspectos como a experiência e conhecimento sobre aplicações financeiras, interesses e metas de investimento, bem como aceitação ao risco.

O questionário, Anexo I, é preenchido pelo cliente, validado por sua assinatura e encaminhado à área de Suitability que realiza a análise.

A identificação do perfil do cliente tem como base uma pontuação obtida através do “Questionário de Suitability”. A pontuação é estabelecida através da aplicação de uma metodologia de pontuação utilizando como base as respostas coletadas no questionário. Cada resposta individualizada possui um grau de pontuação, sendo que o somatório da pontuação de todas as questões permitirá estabelecer o perfil de suitability do cliente.

A partir do somatório de valores das respostas é possível enquadrar o cliente em um dos perfis utilizados segundo a indicação da tabela de pontuação abaixo:

<b>IDENTIFICAÇÃO DO PERFIL</b>		
<b>Pontuação</b>	<b>Perfil</b>	<b>Descrição</b>
<b>Até 10</b>	Conservador	O investidor possui a segurança como referência para os seus investimentos, por isso prefere assumir os menores riscos possíveis. Possui baixa tolerância a risco, geralmente possui necessidade de resgate em curto período de tempo.
<b>De 10 a 26</b>	Moderado	O investidor considera a segurança importante também mas está disposto a correr algum risco



		com parte do seu patrimônio na busca por ganhos no médio e longo prazo.
<b>Acima de 26</b>	<b>Agressivo</b>	O investidor possui alta tolerância a risco, baixa ou nenhuma necessidade de liquidez no curto / médio prazo e opta por operações com características de risco na busca por retornos diferenciados no longo prazo.

A verificação do perfil do investidor não se aplica às pessoas jurídicas consideradas investidores qualificados e aos fundos simples, nos termos da regulamentação vigente.

### **CLASSIFICAÇÃO DOS PRODUTOS, SERVIÇOS E OPERAÇÕES FINANCEIRAS**

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

A OIKOS CONSULTORIA PATRIMONIAL, para esta Política de Suitability, classificou os seguintes produtos, serviços e operações:

- (i) fundos de investimento de quaisquer naturezas;
- (ii) clubes de investimento;
- (iii) carteiras administradas;
- (iv) posições em ações ou títulos públicos e ativos privados;
- (v) poupança;
- (vi) investimentos no exterior;



- (vii) planos de previdência privada, tais como Planos Geradores de Benefícios Livres - PGBLs e Vida Gerador de Benefícios Livres - VGBLs.

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

- a) Os riscos associados ao produto;
- b) O perfil dos emissores associados ao produto;
- c) A complexidade dos produtos;
- d) A existência de garantias;
- e) Os prazos de carência.

São considerados produtos de alta complexidade: 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; quando há dificuldade na precificação do produto em função de sua baixa liquidez ou requer habilidade ou sistemas específicos para ser realizada; e quando o mercado secundário para o produto é limitado ou inexistente.

A Diretoria de Suitability é a responsável pela categorização dos produtos, serviços e operações financeiras passíveis de recomendação pela OIKOS CONSULTORIA PATRIMONIAL. Essa classificação deve ser feita antes de qualquer processo de recomendação a clientes e revista anualmente.

## **METODOLOGIA 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. Os clientes somente podem alocar recursos nos produtos classificados com o mesmo nível de risco de seu perfil ou níveis inferiores.

O responsável pelo cliente deverá fazer o cadastro do perfil do cliente e enviar o questionário preenchido e demais documentos para a área de Compliance que 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.

## **DESENQUADRAMENTO**

Entende-se como enquadramento a adequação da pontuação de risco do produto ao Perfil do Investidor do cliente para cada nova aplicação. Já o “desenquadramento”, ocorre quando antes da primeira execução da operação, o perfil do cliente esteja desatualizado ou haja ausência de informação ou mesmo ocorra a inadequação do perfil do cliente ao fundo de investimento selecionado por ele.



Nos casos em que os clientes alocarem seus recursos em produtos de investimentos com nível de risco superior ao seu nível de risco, os clientes deverão obrigatoriamente assinar o Termo de Recusa (Anexo II).

Mediante a assinatura dos documentos acima citados, o cliente declara expressamente que está ciente de que o produto em questão está em desacordo com o seu perfil de risco e que mesmo assim deseja efetuar o investimento.

Independente do motivo que causou o desenquadramento do cliente, os clientes considerados desenquadrados ficam impossibilitados de realizar qualquer movimentação em seus investimentos até a solução do desenquadramento que poderá ocorrer de uma das seguintes formas:

- i. preenchimento do Termo de Recusa;
- ii. realocação da carteira de investimento de forma a atender os limites estabelecidos pelo perfil de risco do cliente; ou
- iii. aplicação de novo questionário de avaliação do perfil do cliente.

O Termo é um documento sem prazo de validade, ou seja, enquanto o cliente manter posição no fundo para o qual assinou o referido termo ele estará adequado. Porém, caso o investidor resgate a totalidade de seus recursos deste fundo, no momento que ordenar nova aplicação será necessário a assinatura de um novo termo.

Há a possibilidade do cliente pessoa física ou jurídica considerado investidor qualificado ou profissional se abster do preenchimento do Questionário Suitability, responsabilizando-se integralmente por sua renúncia.



Neste caso, anterior a cada investimento, o cliente deve assinar o Termo de Recusa específico, no qual deve declarar ter ciência da importância dos procedimentos para identificação de perfil de risco dos clientes e que, ainda assim, não deseja conhecer seu perfil.

## **MONITORAMENTO E CONTROLE**

A Diretoria de Suitability deverá:

- (i) monitorar a recomendação de produtos, serviços e operações financeiras somente adequadas ao perfil do cliente;
- (ii) monitorar o oferecimento dos produtos, serviços e operações financeiras para clientes cujas informações relativas ao perfil de suitability estejam atualizadas;
- (iii) monitorar o enquadramento do perfil dos clientes ;
- (iv) gerenciar ocorrências de "desenquadramento ", caso ocorram;
- (v) avaliar a efetividade do processo de definição do perfil;
- (vi) adotar práticas corretivas em caso de distorções encontradas em todos os processos do Suitability.

Entende-se por "desenquadramento" previsto no item iv, as situações quando o cliente ordena a realização da primeira transação com determinado produto ou serviço ou celebração de operação financeira que não se enquadrem no perfil de Suitability.

Considera-se "Cliente desenquadrado" todo o Cliente que o seu perfil não seja adequado ao produto, serviço ou operação financeira, não sejam obtidas informações e dados que permitam a identificação do seu perfil e/ou que as informações do perfil estejam desatualizadas.



As operações dos Investidores em relação ao seu Perfil Suitability, serão analisados semanalmente, e a categoria de produtos sugerida para o respectivo perfil, gerando envio de mensagens de tratamento por e-mail, quando for o caso.

Os clientes desenquadrados, que não assinaram o Termo de Ciência de Desenquadramento, serão comunicados sobre a inadequação de seus investimentos em relação ao seu Perfil Suitability, com a indicação de assinatura do Termo de Ciência de Desenquadramento e dos produtos que ocasionaram seu desenquadramento. O Investidor receberá a mensagem de aviso por e-mail, mensalmente.

Terá o fato encerrado, o Investidor que enviar o Termo de Ciência de Desenquadramento, devidamente assinado, e a partir disso não receberá mais mensagens de desenquadramento, porém, continuará a ser monitorado.

A documentação, tanto física quanto digital, será armazenada pela Diretoria de Compliance.

## **TREINAMENTO**

Os conceitos e critérios adotados pelas políticas internas da OIKOS CONSULTORIA PATRIMONIAL é de importância ímpar para a conscientização e o comprometimento de todos os Colaboradores no que se refere as ações direcionadas à aplicação do processo de verificação do Perfil Suitability do Investidor dentro da organização.

A OIKOS CONSULTORIA PATRIMONIAL se compromete em manter um programa contínuo de treinamento e atualização para os todos os Colaboradores. As atualizações irão ocorrer anualmente e quando o Diretor de Suitability achar necessário.



O Diretor de Consultoria de Investimentos e Suitability será também responsável pelo treinamento dos Colaboradores envolvidos.

### **ATUALIZAÇÃO DO PERFIL DO CLIENTE**

A reavaliação do perfil do cliente deve ser feita sempre em intervalos não superiores a 24 (vinte e quatro) meses, reaplicando novamente o Questionário de Suitability, seguindo novamente os seguintes passos:

1. Solicitar o preenchimento e assinatura do cliente no Questionário de Suitability;
2. Determinar o perfil do cliente e comunicá-lo;
3. Atualizar o perfil.

Com dois meses de antecedência, a área de Distribuição será notificada da necessidade de renovação e o cliente receberá um e-mail de recadastramento notificando-o da necessidade de atualizar o seu perfil de Suitability.

Caso o cliente se recuse a preencher o Questionário de Suitability, o mesmo deve preencher e assinar o Termo de Recusa (Anexo II).

A OIKOS CONSULTORIA PATRIMONIAL irá enquadrar todo e qualquer cliente que se recusar a preencher o Questionário como sendo um cliente com perfil de risco Conservador.

Cópias de documentos cadastrais comprobatórios poderão ser solicitadas a critério da OIKOS CONSULTORIA PATRIMONIAL, tais quais, mas não se limitando a: identidade, CPF, comprovante de residência e demais documentos pertinentes.





## **DOCUMENTOS**

Todos os documentos e declarações exigidas deverão ser mantidas pelo prazo mínimo de 5 (cinco) anos contados da última recomendação prestada ao cliente, ou da última operação realizada pelo cliente, conforme o caso, ou por prazo superior por determinação expressa da CVM, em caso de processo administrativo. Os documentos e declarações podem ser guardados em meio físico ou eletrônico, admitindo-se a substituição de documentos pelas respectivas imagens digitalizadas.

## **CONSIDERAÇÕES FINAIS**

O preenchimento do Questionário que posteriormente gera o perfil Suitability do Investidor é de inteira responsabilidade do Investidor, não cabendo qualquer análise subjetiva por parte da OIKOS CONSULTORIA PATRIMONIAL.

A Política ou o Questionário não constituem garantia de satisfação do Investidor e não garante que o Perfil Suitability atribuído atinja seu objetivo de investimento e rentabilidade.

Brasília-DF, 2o de março de 2022.

---

**ISABELLA MEIRE LOPES BRANDÃO**

**DIRETORA DA CONSULTORIA DE INVESTIMENTOS E DE**

**SUITABILITY**



## ANEXO I - QUESTIONÁRIO DE SUITABILITY

Prezado Investidor,

Este questionário de suitability tem por objetivo determinar o seu perfil de risco para que possamos auxiliá-lo(a) na definição da melhor e mais adequada estratégia às suas aplicações financeiras, por meio da classificação da exposição e tolerância ao risco frente às suas metas de investimento. Por isso, o preenchimento de todas as questões abaixo é de extrema importância!

Nome: \_\_\_\_\_

CPF: \_\_\_\_\_

### 1. A sua formação acadêmica e experiência profissional lhe asseguram:

<input type="checkbox"/>	a. Nenhum ou pouco conhecimento para entender a relação risco-retorno de produtos complexos.
<input type="checkbox"/>	b. Algum conhecimento para entender a relação risco-retorno de produtos complexos.
<input type="checkbox"/>	c. Conhecimento para entender a relação risco-retorno de produtos complexos

### 2. Nos últimos 18 meses:

<input type="checkbox"/>	a. Não realizei nenhum investimento
<input type="checkbox"/>	b. Apliquei 100% dos meus recursos financeiros em poupança, títulos públicos e/ou fundos de renda fixa com liquidez diária
<input type="checkbox"/>	c. Diversifiquei minha carteira tendo no máximo 20% do meu portfólio em créditos privados



	d. Meu portfólio teve investimentos com fatores de risco altos, tais como derivativos e Forex, além de crédito privado, renda fixa e inflação.
	e. Diversifiquei meu portfólio para capturar oportunidades em ações, crédito privado, renda fixa, derivativos e inflação.

### 3. Quanto aos produtos de investimentos:

	a. Só possuo familiaridade com produtos de baixo risco, tais como renda fixa e inflação
	b. Além dos produtos acima, possuo familiaridade com produtos de crédito privado Política de Suitability
	c. Possuo conhecimento dos riscos envolvidos em produtos Forex e futuros
	d. Tenho familiaridade com os riscos de bolsa de valores, fundos com baixa liquidez e COE

### 4. Em quanto tempo você espera resgatar pelo menos 50% da sua carteira de investimentos?

	a. Não é possível estimar
	b. Até 1 ano
	c. Entre 1 e 5 anos
	d. Entre 5 e 10 anos
	e. Essa reserva não será utilizada, a não ser em casos de emergência

### 5. Quanto as minhas receitas regulares:

	a. Elas são complementadas com minhas aplicações financeiras e rendimentos para arcar com meus custos
	b. Elas são complementadas somente com os rendimentos reais das aplicações financeiras para arcar com meus custos
	c. Elas arcam somente com meus custos regulares



d. Elas arcam com meus custos e sobram para eu realizar aplicações financeiras

**6. Qual das opções abaixo melhor define sua finalidade de investimento?**

a. Preservação de capital - O objetivo é obter um retorno suficiente para compensar a inflação, mantendo o valor real do capital constante, sem se expor a um nível de risco elevado

b. Geração de renda - O objetivo é obter um retorno constante como fonte de renda, gerando um rendimento regular, aceitando um nível de risco moderado

c. Aumento de capital - O objetivo é obter um retorno acima da inflação, resultando no aumento do capital investido, aceitando incorrer em alto nível de risco

**7. Qual das respostas abaixo mais se assemelha à sua personalidade como investidor?**

a. Não admito perder nada do capital investido. Procuro um retorno seguro e sem oscilações. Segurança é mais importante do que rentabilidade

b. Não admito perder nada do capital investido, no entanto, posso arriscar uma parte do capital para alcançar resultados melhores que a renda fixa tradicional

c. Posso correr riscos para conseguir uma rentabilidade acima da média, no entanto, prezo a preservação de 100% do capital investido. Divido minhas preferências entre segurança e rentabilidade, mas ainda prefiro segurança à rentabilidade

d. Admito perdas de até 20% do capital investido, e a proposta de investimento gerar possibilidade de altos retornos. A procura por rentabilidade é mais importante do que segurança

e. Minha prioridade é maximizar a rentabilidade, com segurança em segundo plano. Posso correr grandes riscos para obter elevados retornos, admitindo perder mais de 20% do meu principal investido

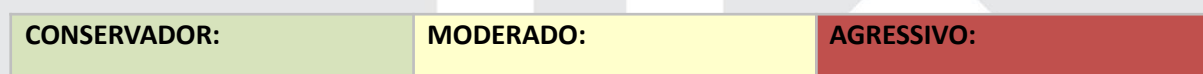
**8. Com qual frequência você avalia o desempenho da sua carteira de investimentos?**

a. O objetivo é rentabilizar o patrimônio no longo prazo, não tenho pretensão de modificar os investimentos antes de 5 anos



	b. O objetivo é rentabilizar o patrimônio no longo prazo, não tenho pretensão de modificar os investimentos antes de 2 anos
	c. Poderei alterar ou resgatar investimentos em até 6 meses Política de Suitability
	d. Procurarei as melhores oportunidades no mercado e com a possibilidade de modificar a carteira de investimentos mensalmente
	e. Alterarei os investimentos de acordo com as flutuações diárias do mercado financeiro

#### RESULTADO DO PERFIL:



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

- a) tomei conhecimento do meu perfil de investidor, aferido a partir das informações prestadas por mim;
- b) tenho plena ciência que a realização de investimentos por mim solicitados será de minha exclusiva responsabilidade, mesmo que não estejam adequados ao meu perfil de investidor;
- c) compreendo e assumo os riscos financeiros relacionados ao investimento de meus recursos, feitos de acordo com minha solicitação;
- d) estou ciente de que a probabilidade e montante de perdas indicadas são meras estimativas, pois não é possível prever o percentual exato de perdas ou ganhos potenciais;
- e) é recomendada a leitura cuidadosa do prospecto e do regulamento do fundo de investimento que deseja efetuar aplicações;
- f) isento a OIKOS Consultoria de Valores Mobiliários Ltda., de toda e qualquer responsabilidade no caso de eventual questionamento por parte da ANBIMA ou de órgãos fiscalizadores, bem como por eventuais perdas decorrentes dos investimentos por mim realizados;
- g) reconheço que este formulário deverá ser atualizado no máximo a cada 24 meses nos termos da legislação em vigor;
- h) este formulário é complementar à documentação cadastral e não substitui a ficha cadastral e nem o termo de adesão ao fundo de investimento objeto da aplicação.



[Local], [●] de [●] de 20xx.

[NOME CLIENTE]

<b>TABELA DE PONTUAÇÃO</b>			
<b>QUESTÃO 1</b>	<b>QUESTÃO 2</b>	<b>QUESTÃO 3</b>	<b>QUESTÃO 4</b>
A. 0 PONTO	A. 0 PONTO	A. 0 PONTO	A. 0 PONTO
B. 3 PONTOS	B. 1 PONTO	B. 2 PONTOS	B. 1 PONTO
C. 5 PONTOS	C. 2 PONTOS	C. 3 PONTOS	C. 2 PONTOS
	D. 3 PONTOS	D. 5 PONTOS	D. 4 PONTOS
	E. 5 PONTOS		E. 5 PONTOS
<b>QUESTÃO 5</b>	<b>QUESTÃO 6</b>	<b>QUESTÃO 7</b>	<b>QUESTÃO 8</b>
A. 0 PONTO	A. 1 PONTO	A. 1 PONTO	A. 0 PONTO
B. 1 PONTO	B. 3 PONTOS	B. 2 PONTOS	B. 1 PONTO
C. 2 PONTOS	C. 5 PONTOS	C. 3 PONTOS	C. 2 PONTOS
D. 5 PONTOS		D. 4 PONTOS	D. 3 PONTOS
		E. 5 PONTOS	E. 5 PONTOS



## ANEXO II - TERMO DE RECUSA

Eu, [●], inscrito(a) no CPF nº: [●], portador(a) da cédula de identidade nº: [●], declaro que (i) apesar do disposto na Instrução CVM 539, o Código ANBIMA de melhores Práticas de Fundos de Investimento, do disposto na Deliberação ANBIMA nº 65 e demais legislações pertinentes; e, apesar de (ii) estar ciente da importância dos procedimentos de identificação de perfil de risco dos investidores (suitability):

- i. Não irei responder ao questionário de suitability da OIKOS CONSULTORIA DE VALORES MOBILIÁRIOS LTDA (“OIKOS CONSULTORIA PATRIMONIAL”), e que a isento de todas e quaisquer responsabilidades advindas do não preenchimento do questionário;
- ii. Não quero ser monitorado em relação ao meu perfil de investidor pela OIKOS CONSULTORIA PATRIMONIAL, responsabilizando-me integralmente pelas consequências desta renúncia; e
- iii. Estou ciente que a OIKOS CONSULTORIA PATRIMONIAL irá considerar o seu perfil de risco como sendo “Conservador” para fins de recomendação de produtos, serviços e/ou operações.

**[Local e data]**

---

**[NOME CLIENTE]**



### ANEXO III - TERMO DE CIÊNCIA DE DESENQUADRAMENTO

Eu, [•], inscrito(a) no CPF sob o nº: [•], portador(a) da cédula de identidade nº: [•], declaro, para todos os fins de direito, que estou ciente do desenquadramento abaixo apontado e dos riscos do investimento e, que, ainda assim, desejo efetuar esse investimento.

Nome do Produto:	CNPJ do Produto:
Perfil de Investidor do Cliente:	Classificação do Fundo:
Nome do Produto:	CNPJ do Produto:
Perfil de Investidor do Cliente:	Classificação do Fundo:

Mediante a assinatura do presente Termo de Ciência de Desenquadramento isento a OIKOS CONSULTORIA DE VALORES MOBILIÁRIOS LTDA (“OIKOS CONSULTORIA PATRIMONIAL”) de todas e quaisquer responsabilidades por quaisquer perdas ou danos que possam advir da contratação da operação em desenquadramento com o meu perfil.

**[Local e data]**

---

**[NOME CLIENTE]**

