



TISHMAN SPEYER

**TS GESTÃO E CONSULTORIA IMOBILIÁRIA LTDA.**

**POLÍTICA DE SUITABILITY**

Esta política é propriedade da TS Gestão e Consultoria Imobiliária. É proibida a cópia, distribuição ou uso indevido deste documento sem expressa autorização da TS Gestão e Consultoria Imobiliária Ltda.

Vigência: abril 2023

Data da Última Revisão: abril 2023

Versão 4ª

## SUMÁRIO

1. OBJETIVO E RESPONSABILIDADES .....	2
2. ROTINAS E PROCEDIMENTOS.....	3
3. CLASSIFICAÇÃO DOS PRODUTOS .....	6
4. DISPENSAS.....	8
5. TREINAMENTO DE COLABORADORES E ATUALIZAÇÃO DA POLÍTICA DE <i>SUITABILITY</i> .....	9
6. CONSIDERAÇÕES GERAIS .....	9
7. HISTÓRICO DAS ATUALIZAÇÕES DA POLÍTICA DE <i>SUITABILITY</i> ....	11
ANEXO I .....	12
ANEXO II .....	15
ANEXO III .....	16
ANEXO IV.....	17

## 1. OBJETIVO E RESPONSABILIDADES

1.1. Esta Política de verificação da adequação dos produtos, serviços e operações ao perfil dos clientes (*suitability*) ("Política de Suitability") da **TS GESTÃO E CONSULTORIA IMOBILIÁRIA LTDA.** ("Gestora") visa a atender às exigências (i) da Resolução da Comissão de Valores Mobiliários ("CVM") nº 30, de 11 de maio de 2021 ("Resolução CVM 30/21"), (ii) da Resolução CVM nº 21, de 25 de fevereiro de 2021 ("Resolução CVM 21/21") e (iii) do Código ANBIMA de Regulação e Melhores Práticas para Administração de Recursos e das Regras e Procedimentos de Suitability da ANBIMA.

1.2. Todos aqueles que possuem cargo, função, posição, relação societária, empregatícia, comercial, profissional, contratual ou de confiança na Gestora ("Colaboradores") e atuem na distribuição de cotas de fundos de investimento geridos pela própria Gestora ("Fundos"), conforme permitido pela Resolução CVM 21/21, deverão observar a presente Política de *Suitability*, a qual estabelece procedimentos formais que possibilitam verificar a adequação do investimento realizado pelos clientes ou potenciais clientes da Gestora ("Clientes"), previamente ao início do relacionamento, ao perfil de risco a ele atribuído, levando-se em consideração sua situação financeira, sua experiência em matéria de investimentos aos riscos relacionados ao investimento, grau de tolerância à volatilidade e riscos e os objetivos visados.

1.3. Esta Política se aplica a todos os Colaboradores da Gestora, prestadores de serviços, cliente/cotistas e fundos de investimento geridos pela Gestora e cujas cotas sejam por ela distribuídas.

1.4. A presente Política de *Suitability* é adotada em relação ao Cliente titular da aplicação, não havendo qualquer tipo de análise de adequação ao perfil de investimentos do co-titular.

1.5. O Diretor de *Suitability*, conforme indicado nos documentos societários da Gestora, será o responsável perante a CVM pelo cumprimento das normas estabelecidas na Resolução CVM 30/21 e nesta Política.

1.5.1. A substituição do Diretor de *Suitability* deverá ser informada à CVM no prazo de 7 (sete) dias úteis ou em prazo diverso que venha a ser estabelecido na regulamentação em vigor aplicável ao caso.

1.6. Não obstante a responsabilidade do Diretor de *Suitability*, caberá aos órgãos da administração da Gestora aprovar as regras e procedimentos de que trata a presente Política de *Suitability*.

1.7. O Diretor de *Suitability* deve encaminhar aos órgãos da administração da Gestora, até o último dia útil dos meses de janeiro e julho, relatório relativo ao semestre encerrado no mês imediatamente anterior à data de entrega contendo:

- (i) avaliação do cumprimento pela Gestora das regras, procedimentos e controles internos definidos nesta Política; e
- (ii) as recomendações a respeito de eventuais deficiências, com o

estabelecimento de cronogramas de saneamento.

1.8. Além do relatório descrito no item acima, o Diretor de *Suitability* deverá elaborar laudo descritivo que será enviado anualmente à Associação Brasileira das Entidades dos Mercados Financeiro e de Capitais (“ANBIMA”), até o último dia útil de março, com informações referentes ao ano civil anterior, devendo conter, no mínimo, as seguintes:

- (i) descrição dos controles e testes executados e dos resultados obtidos pela Gestora em tais testes, para acompanhamento desta Política de *Suitability*;
- (ii) indicação, com base na metodologia a, do total de investidores que realizaram aplicações no ano de referência do laudo, indicando a quantidade de investidores que realizaram investimentos:
  - a. Não adequados ao seu perfil e, destes quantos possuem a declaração expressa de inadequação de investimentos;
  - b. Com o perfil desatualizado e, destes quantos possuem a declaração expressa de desatualização do perfil; e
  - c. Sem possuir um perfil de investimento identificado e, destes quantos possuem a declaração expressa de ausência de perfil.
- (iii) Indicação, com base nos investidores com saldo em investimentos ou posição ativa em 31 de dezembro, da quantidade de:
  - a. Investidores sem perfil identificado;
  - b. Investidores com perfil identificado, devendo segregá-la em:
    - i. Investidores com carteira enquadrada; e
    - ii. Investidores com carteira desenquadrada;
- (iv) Investidores com perfil desatualizado;
- (v) Plano de ação para o tratamento de eventuais divergências identificadas; e
- (vi) Ocorrência de alterações na metodologia de *Suitability* no período analisado.

1.8.1. O laudo descritivo deve ser elaborado no formato de relatório e revisado pela Diretora de *Compliance*, Risco e PLD, conforme definido no Manual de *Compliance* da Gestora, apresentando o texto de conclusão com avaliação qualitativa sobre os controles internos implantados pela Gestora para verificação do processo de *suitability*.

## 2. ROTINAS E PROCEDIMENTOS

2.1. Para definição do objetivo do Cliente, a Gestora deve considerar, no mínimo, as seguintes informações:

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

2.2. Para definição da situação financeira do cliente, a Gestora deve considerar, 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 entre curto, médio e

longo prazo.

2.3. Para definição do conhecimento do Cliente, excetuados os Clientes pessoa jurídica, Investidores Não Residente, Analistas, Administradores de Carteira ou Consultores de Valores Mobiliários e Agentes Autônomo de Investimento, a Gestora deve considerar, no mínimo, as seguintes informações:

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

2.4. Para a prática efetiva das Rotinas e dos Procedimentos, a Gestora deve considerar, no mínimo, os seguintes quesitos:

- (i) Atualização do perfil do Cliente em prazos não superiores ao permitido; e
- (ii) Envidar os melhores esforços para que todos os Clientes tenham um perfil de investimento devidamente identificado e adequado ao seu perfil de risco.

2.5. Neste sentido, antes do primeiro investimento ou recomendação, o Cliente preencherá um Questionário de *Suitability* (“Questionário”), na forma do Anexo I à presente Política de *Suitability*, que abrange as informações descritas nos itens acima.

2.6. A identificação do Perfil do Investidor se dará através da aplicação de Questionário para Identificação do Perfil do Investidor, que será parte da Ficha Cadastral e será atualizado e reavaliado sempre que necessário, com a finalidade de avaliar e classificar cada cliente em categorias uniformes de perfil de investimentos previamente estabelecidos pela Gestora.

2.7. O Perfil do Investidor será definido através de um sistema de pontuação baseado nas respostas obtidas no Questionário, sendo estes alocados em 3 níveis de risco – Conservador, Moderado ou Agressivo.

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

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

2.9. Posteriormente, é feito o cálculo do Perfil do Investidor, conforme destacado abaixo:

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

2.10. Os perfis de risco mais elevados compreendem, inclusive, investimentos em ativos de níveis de risco mais baixos. Ou seja, o perfil “Agressivo” compreende investimentos em ativos Agressivo, Moderado e Conservador. O perfil “Moderado” compreende investimentos em ativos de nível de risco Moderado e Conservador.

2.11. A seguir estão definidos os 3 (três) perfis de investimentos adotados pela Gestora, classificados de acordo com as categorias de valores mobiliários pertinentes.

### **I. CONSERVADOR**

O Perfil do Cliente classificado como “Conservador” possui a segurança como referência para as suas aplicações, assumindo os menores riscos possíveis. Em razão da sua baixa tolerância ao risco, mantém em sua carteira percentual reduzido de produtos de renda variável, dando preferência aos produtos de renda fixa. Possui como objetivo a preservação de seu patrimônio. Realizam investimentos sólidos e que buscam retorno a longo prazo.

### **II. MODERADO**

Para o Perfil do Cliente classificado como “Moderado”, a segurança é importante, mas ele busca retornos maiores, aceitando, portanto, assumir algum risco. Aceita que parte de seu patrimônio seja alocado em renda variável e o restante em aplicações mais estáveis. Além disso, preza pela busca de ganhos no médio e longo prazo.

### **III. AGRESSIVO**

O Perfil do Cliente classificado como “Agressivo” está associado a Clientes que possuem total conhecimento e amplo domínio do mercado de capitais. O Cliente com perfil Agressivo busca retornos muito expressivos no curto prazo, suportando quaisquer riscos. Tal modalidade de investidor pode realizar operações "alavancadas", ciente das chances de perda não só dos recursos investidos na operação, como porventura outros que tenham sido alocados em outros investimentos.

2.12. Compara-se, então, o Perfil do Investidor com os investimentos por ele pretendidos.

2.13. É vedado à Gestora recomendar produtos ou serviços quando:

- (i) o perfil do Cliente não seja adequado aos Fundos distribuídos;

- (ii) não sejam obtidas as informações que permitam a identificação do perfil do Cliente; ou
- (iii) as informações relativas ao perfil do Cliente não estejam atualizadas, conforme definido nesta Política de *Suitability*.

2.14. Caso os investimentos pretendidos estejam em desacordo com o perfil definido, o Cliente deve ser alertado por representante da Equipe de Distribuição, que deverá propor uma alocação alternativa para o Cliente que se enquadre dentro de seu perfil de risco. Caso, mesmo após o alerta, o Cliente decida ordenar o investimento que o desenquadra de seu perfil de risco, o Cliente deverá assinar o Termo de Ciência de Desenquadramento do Investimento ao Perfil do Cliente, ratificando sua ciência, consciência e intenção de possuir ativos mais agressivos do que indicado como adequado para o seu perfil, que permanece vigente em até 5 (cinco) anos, nos termos do Anexo II à presente.

2.15. Da mesma forma, caso o Cliente se recuse a preencher o Questionário ou não forneça informações suficientes para traçar seu Perfil de Cliente, será classificado como “sem perfil” e alertado por representante da Equipe de Distribuição sobre tal situação. Caso, mesmo após o alerta, o Cliente decida ordenar o investimento, o Cliente deverá assinar o Termo de Recusa do Questionário de *Suitability*, antes do primeiro investimento e de cada aplicação, nos termos do Anexo III à presente.

2.16. As comunicações da Equipe de Distribuição com os Clientes, inclusive para divulgação do perfil do Cliente, solicitação da atualização de seu perfil ou, ainda, assinatura de novo Termo de Ciência de Desenquadramento do Investimento ao Perfil do Investidor ou do Termo de Recusa do Questionário de *Suitability*, serão realizadas por meio eletrônico, no e-mail fornecido pelo Cliente quando do preenchimento de seu cadastro junto à Gestora.

2.17. O Questionário será validado por meio da assinatura do Cliente no documento físico, o qual poderá ser encaminhado pelo Cliente por meio físico ou eletrônico.

2.18. O Questionário será atualizado, no mínimo, a cada 24 (vinte e quatro) meses, com objetivo de manter atualizado o perfil do Cliente.

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

### **3. CLASSIFICAÇÃO DOS PRODUTOS**

3.1. A Gestora classificou os Fundos sob sua gestão e distribuídos aos Clientes considerando os seguintes aspectos: (i) os riscos associados aos Fundos e seus respectivos ativos subjacentes; (ii) o perfil dos Fundos e dos seus respectivos prestadores de serviços a eles associados; (iii) a existência ou não de garantias nas operações realizadas pelos Fundos, conforme o caso; e (iv) os prazos de carência para resgate nos Fundos, quando aplicável.

3.2. Após esse processo, cada Fundo objeto de distribuição pela Gestora foi classificado em uma faixa de risco, de acordo com as classificações descritas no Capítulo 2 desta Política de *Suitability*, ou seja:

## I. CONSERVADOR

Produtos de baixo risco, que invistam ou estejam atrelados exclusivamente a ativos de renda fixa, e de emissão de instituições de primeira linha. Os produtos não admitem uso de qualquer tipo de derivativo, não apresentam grande volatilidade e buscam retorno a longo prazo.

## II. MODERADO

Produtos que buscam retornos maiores se comparados aos classificados como “Conservadores”, que invistam ou estejam atrelados exclusivamente a ativos de renda fixa, com garantia soberana ou privada, e de emissão de instituições de primeira linha. Os produtos não podem ter carência e tampouco prazo de resgate superior a 30 (trinta) dias. Este tipo de produto admite uso de derivativos somente para fins de *hedge*. Os produtos poderão pagar seus investidores apenas em moeda corrente (e não em ativos investidos). Os prestadores de serviço deste tipo de produto devem ser de primeira linha.

## III. AGRESSIVO

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

3.2.1. A relação entre os tipos de fundos de investimento distribuídos pela Gestora e as classificações acima descritas estão presentes no Anexo IV desta Política.

3.3. Produtos Complexos: Os investimentos em instrumentos financeiros complexos exigem maiores conhecimentos por parte do Cliente, por apresentarem riscos maiores e/ou diversos em comparação com produtos tradicionais, bem como dificuldade em se determinar seu valor, inclusive em razão de sua baixa liquidez.

Dessa forma, a Gestora considera a necessidade de maior experiência e conhecimento do Cliente, maior tolerância ao risco e às oscilações do mercado e dos instrumentos financeiros, bem como uma maior tolerância aos prazos de investimento.

3.3.1. Os Fundos caracterizados como “complexos” apresentam as seguintes características: produtos classificados principalmente como de maior risco, com possibilidade



real de oscilações significativas positivas ou negativas em seu valor ao longo do tempo, produtos estruturados e derivativos, não apenas para fins de hedge. Estes produtos podem, também, possuir carência e prazo mais longo de resgate ou, ainda, possibilidade de resgate apenas ao final de prazo de duração.

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

3.3.3. Na distribuição de Fundos classificados como “complexos”, os materiais de marketing dos Fundos e a Equipe Distribuição, no desempenho de suas atividades, deverão ser claros quanto à informação sobre a estrutura desses Fundos, conforme o caso, em comparação com a de Fundos tradicionais, alertando para os riscos envolvidos.

3.3.4. Além disso, quando aplicável, será dado destaque no site da Gestora com relação à classificação de determinados Fundos como “complexos”.

3.4. A Gestora deverá realizar nova análise e classificação das categorias dos Fundos em intervalos não superiores a 24 (vinte e quatro) meses.

3.5. Em relação ao perfil dos prestadores de serviços dos Produtos e dos Fundos, a Gestora ressalta que, independentemente da classificação descrita acima, os Fundos contam apenas com prestadores de serviços com *know how* necessário para o adequado desempenho de suas atividades, bem como que busca sempre recomendar Produtos com prestadores de serviço com igual nível de *know how*.

3.6. No momento a Gestora não realiza qualquer atividade de distribuição, no entanto, quando vier a realizar, manterá no seu endereço eletrônico a lista de Fundos e suas informações.

## 4. DISPENSAS

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

- (i) o Cliente for investidor qualificado, nos termos da Resolução CVM 30/21, com exceção das pessoas naturais mencionadas no inciso IV<sup>1</sup> do art. 11 e nos incisos II<sup>2</sup> e III<sup>3</sup> do art. 12 da referida Instrução;
- (ii) o Cliente for pessoa jurídica de direito público; ou
- (iii) o Cliente tiver sua carteira de valores mobiliários administrada

<sup>1</sup> “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;”

<sup>2</sup> “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;”

<sup>3</sup> “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;”

discricionariamente por administrador de carteira de valores mobiliários autorizado pela CVM.

## **5. TREINAMENTO DE COLABORADORES E ATUALIZAÇÃO DA POLÍTICA DE SUITABILITY**

5.1. Ao ingressarem na Gestora e periodicamente, os Colaboradores que participarem da distribuição de cotas dos Fundos receberão treinamento sobre as informações técnicas dos Fundos e sobre as políticas e regras descritas na presente Política de *Suitability*, notadamente em relação à regulamentação aplicável à atividade de distribuição e à verificação de informações e documentos de Clientes para fins de definição do seu perfil de risco.

5.2. Será de responsabilidade do Diretor de Distribuição, conforme definido no Manual Operacional de Distribuição da Gestora, a realização do treinamento quanto às informações técnicas dos Fundos e será de responsabilidade do Diretor de *Suitability* o treinamento quanto às rotinas e procedimentos definidos nesta Política de *Suitability*, sendo certo que a Gestora poderá contratar prestadores de serviço especializados para a realização de tais treinamentos.

5.3. A presente Política de *Suitability* deverá ser revista, no mínimo, a cada 24 (vinte e quatro) meses, bem como sempre que o Diretor de *Suitability* entender necessário.

## **6. CONSIDERAÇÕES GERAIS**

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

6.2. Esta Política de *Suitability* ou o Questionário não constituem garantia de satisfação do Cliente e não garante que os ativos investidos atinjam o objetivo de risco e rentabilidade do Cliente.

6.2.1. O Cliente deverá declarar ciência de que os investimentos de sua carteira de investimentos, por sua própria natureza, estarão sempre sujeitos a diversas modalidades de risco. Desta forma, a Gestora não poderá, em qualquer hipótese, ser responsabilizada por eventual depreciação dos ativos integrantes da carteira de investimentos do Cliente, incluindo os fundos de investimento investidos, que impliquem na perda parcial, total ou superior aos recursos investidos pelo Cliente, exceto nos casos em que se verificar a atuação dolosa ou culposa da Gestora na realização de suas atribuições definidas em contrato a ser firmado ou na regulamentação em vigor.

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

6.3. A Gestora deve manter, pelo prazo mínimo de 5 (cinco) anos contados da última operação realizada pelo Cliente, ou por prazo superior por determinação expressa da CVM, em caso de processo administrativo, todos os documentos e declarações exigidas nesta

Política de *Suitability*. Os documentos e declarações referidos acima podem ser guardados em meio físico ou eletrônico, admitindo-se a substituição de documentos pelas respectivas imagens digitalizadas.

**7. HISTÓRICO DAS ATUALIZAÇÕES DA POLÍTICA DE SUITABILITY**

<b>Histórico das atualizações desta Política de <i>Suitability</i></b>		
<b>Data</b>	<b>Versão</b>	<b>Responsáveis</b>
13/12/2018	1ª	Diretor de Distribuição e Diretora de Compliance, Risco e PLD
03/03/2022	2ª	Diretor de Distribuição e Diretora de Compliance, Risco e PLD
18/05/2022	3ª	Diretor de Distribuição e Diretora de Compliance, Risco e PLD
24/04/2023	Atual	Diretor de Distribuição e Diretora de Compliance, Risco e PLD – adequação novo Código de Distribuição ANBIMA

## ANEXO I

**QUESTIONÁRIO DE SUITABILITY**  
**(“Questionário”)**

Para auxiliar o Cliente na tarefa de selecionar o produto adequado ao seu perfil de risco e objetivos, as instituições distribuidoras instituíram a análise de perfil do investidor (*Suitability*). Através de um questionário específico, que envolve aspectos como idade, horizonte de aplicação, finalidade e tolerância ao risco, busca-se avaliar o perfil de risco e oferecer produtos que melhor atendam aos objetivos de retorno do cliente, o qual deverá ser renovado bianualmente.

O perfil do investidor deve considerar o momento de vida em que o cliente está. A tolerância ao risco e os objetivos podem mudar ao longo do tempo. Por isso, diante de um novo investimento é importante verificar se a posição do portfólio está de acordo com os objetivos e planos para o futuro. É importante que o cliente avalie periodicamente seu perfil de investidor para, se for o caso, rever a adequação de seus investimentos.

Neste sentido, antes do primeiro investimento ou recomendação, o Cliente preencherá o Questionário abaixo, que abrange as informações descritas acima e na Política de *Suitability*.

Com base no Questionário e no relatório da Equipe de Distribuição será, então, definido o Perfil do Cliente através de um sistema de pontuação baseado nas respostas obtidas no Questionário, sendo estes alocados em 3 níveis de risco – Conservador, Moderado ou Agressivo.

**QUESTÕES:****A - OBJETIVO DO CLIENTE****A1. Qual o horizonte de tempo para o investimento de seus recursos?**

- a. Até 1 ano - Curto Prazo.
- b. Entre 1 e 3 anos - Médio Prazo.
- c. Entre 3 e 5 anos - Médio-longo Prazo.
- d. Acima de 5 anos - Longo Prazo.

**A2. Em um dia de crise, supondo que sua posição em ações sofresse desvalorização de 20%, o que você faria?**

- a. Venderia as minhas ações, mesmo com perdas expressivas.
- b. Aguardaria alguns dias antes de tomar uma decisão.
- c. Esperaria até 6 meses para tentar recuperar o meu investimento.
- d. Compraria mais ações.

**A3. Qual é seu principal objetivo de investimento nesse portfólio?**

- a. Preservação do capital com disponibilidade do recurso inferior a 1 ano.
- b. Preservação do capital com disponibilidade do recurso superior a 1 ano.
- c. Combinação entre preservação do capital e sua valorização.

- d. Valorização expressiva do capital (potencial de ganhos mais elevados, porém com risco de perdas significativas).

## **B - SITUAÇÃO FINANCEIRA**

### **B1. QUAL É O VALOR DE SUA RENDA ANUAL?**

- a. Até R\$ 250 mil.
- b. Acima de R\$ 250 mil até R\$ 500 mil.
- c. Acima de R\$500 mil e até R\$ 1 milhão.
- d. Acima de R\$1 milhão.

### **B2. Qual é o valor de seu patrimônio mantido em investimentos financeiros?**

- a. Até 10%.
- b. Entre 11% e 25%.
- c. Entre 26% e 40%.
- d. Acima de 40%.

### **B3. Qual é a sua expectativa em relação à sua renda mensal nos próximos anos?**

- a. Deve decrescer.
- b. Deve manter-se constante.
- c. Deve crescer em linha com a inflação.
- d. Deve crescer acima da inflação.

## **C - CONHECIMENTO DO CLIENTE**

### **C1. Quais os tipos de produtos você tem familiaridade (levando em consideração, eventualmente, o volume, a frequência e o período que foram realizadas as operações abaixo, e sua experiência profissional)?**

- a. Não conheço nenhum produto financeiro.
- b. Somente Poupança.
- c. Fundos DI, CDBs, Fundos de RF e o produto do item b.
- d. Fundos Multimercados, Títulos Públicos (Tesouro Direto), LCI, LCA, Ações e os produtos dos itens b e c.

### **C2. Qual seu grau de escolaridade?**

- a. Fundamental Incompleto.
- b. Fundamental Completo.
- c. Ensino Médio.
- d. Superior e/ou Pós Graduação.

## **PARA PREENCHIMENTO DA GESTORA**

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

<b>Questão</b>	<b><u>a.</u></b>	<b><u>b.</u></b>	<b><u>c.</u></b>	<b><u>d.</u></b>
<b><u>A1</u></b>	<b><u>1</u></b>	<b><u>2</u></b>	<b><u>3</u></b>	<b><u>4</u></b>

<u>A2</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>
<u>A3</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>
<u>B1</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>
<u>B2</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>
<u>B3</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>
<u>C1</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>
<u>C2</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>

TOTAL DE PONTOS: \_\_\_\_\_

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

**IMPORTANTE: O RESULTADO OBTDO É APENAS INDICATIVO. SE ACHAR MAIS CONVENIENTE, ANTES DE INVESTIR FALE COM ALGUM DE NOSSOS PROFISSIONAIS DE INVESTIMENTO E BUSQUE AS INFORMAÇÕES COMPLEMENTARES QUE JULGAR NECESSÁRIAS.**

## ANEXO II

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

**À**  
**TS GESTÃO E CONSULTORIA IMOBILIÁRIA LTDA.**

Eu, [NOME DO INVESTIDOR], portador do documento de identidade RG nº [--], inscrito no CPF/MF sob o nº [--], venho, por meio do presente, declarar que tenho ciência de que o investimento no [nome do FUNDO], inscrito no CNPJ/MF sob o nº [==], que possui a classificação de risco [==], está desenquadrado em relação ao meu Perfil de Investidor apresentado pela Gestora e apresenta maiores riscos do que os investimentos adequados ao meu perfil. Declaro, ainda, que não pretendo alterar o investimento para outro que seja adequado ao perfil de risco apresentado, nem reavaliar meu perfil de risco, me responsabilizando integralmente por meio deste termo.

[Local e Data]

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

Nome do Cliente: [---]

CPF / CNPJ: [---]



## ANEXO III

TERMO DE RECUSA DO QUESTIONÁRIO DE *SUITABILITY*

À  
TS GESTÃO E CONSULTORIA IMOBILIÁRIA LTDA.

Prezados,

Ao datar e assinar o presente Termo de Recusa do Questionário de *Suitability*, DECLARO:

- (i) Ter ciência de que a Gestora, quando da recomendação de produtos ou distribuição de fundos sob sua gestão, deverá observar sua Política de *Suitability*, a qual estabelece procedimentos formais que possibilitam verificar a adequação do investimento realizado por seus clientes ao perfil de risco a eles atribuídos, levando-se em consideração sua situação financeira, sua experiência em matéria de investimentos, grau de tolerância à volatilidade e os objetivos visados;
- (ii) Ter plena ciência da importância de conhecer meu perfil de risco para apoiar minha decisão de investimento e que enquanto não conhecer o meu perfil não poderei receber recomendação de investimento pela Gestora, sendo que, no entanto, não desejo conhecer meu perfil de risco neste momento;
- (iii) Ter plena ciência de que os produtos que eu vier a investir podem possuir riscos maiores do que aqueles previstos nos produtos que seriam recomendados para o meu perfil de risco como investidor; e
- (iv) Ter plena ciência de que os investimentos de minha carteira de investimentos, por sua própria natureza, estarão sempre sujeitos a diversas modalidades de risco, razão pela qual a Gestora não poderá, em qualquer hipótese, ser responsabilizada por eventual depreciação dos ativos integrantes da minha carteira de investimentos, que impliquem na perda parcial, total ou superior aos recursos por mim investidos, exceto nos casos em que se verificar a atuação dolosa ou culposa da Gestora na realização de suas atribuições definidas em contrato ou na regulamentação em vigor, conforme o caso.

[Local e Data]

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

Nome do Cliente: [---]

CPF / CNPJ: [---]

**ANEXO IV**
**RELAÇÃO DE PRODUTOS POR PERFIL DE RISCO**

Perfil	Fundo de Investimento Imobiliário
Conservador	N/A
Moderado	Fundo TVM e; Fundo de Investimento Imobiliário de Renda Gestão Ativa.
Agressivo	Produtos Complexos; Fundo de Investimento Imobiliário Renda Gestão Passiva; e Fundo Incorporação.

Produto	Características
Fundo TVM	Fundos que objetivam investir acima de 2/3 (dois terços) do seu patrimônio líquido, direta ou indiretamente, em ações, cotas de sociedades, FIP e FIDC cujas políticas ou propósitos se enquadrem entre as atividades permitidas aos FII, cotas de FII, Fundos de Investimento em Ações Setoriais, Certificado de Potencial Adicional de Construção ("CEPAC"), Certificado de Recebíveis Imobiliários ("CRI"), Letras Hipotecárias ("LH"), Letra de Crédito Imobiliário ("LCI") ou qualquer outro valor mobiliário abarcado pela Regulação vigente.
Fundo de Investimento Imobiliário de Renda Gestão Ativa	Fundos que não especificam em seus regulamentos o imóvel ou o conjunto de imóveis que comporá sua carteira de investimento ou aqueles que têm por objetivo acompanhar um indicador do setor.
Fundo de Investimento Imobiliário Renda Gestão Passiva	Fundos que especificam em seus regulamentos o imóvel ou o conjunto de imóveis que comporá sua carteira de investimento ou aqueles que têm por objetivo acompanhar um indicador do setor.
Fundo Incorporação	Fundos que objetivam investir seu patrimônio líquido, direta ou indiretamente, em desenvolvimento/incorporação de empreendimentos imobiliários em fase de projeto ou construção para fins de geração de renda com locação ou arrendamento.