MANUAL DE SUITABILITY

GARDE ASSET MANAGEMENT GESTÃO DE RECURSOS LTDA.

CNPJ/ME 18.511.433/0001-77

DA

GARDE RF & SISTEMÁTICA GESTÃO DE RECURSOS LTDA.

CNPJ/ME 30.701.673/0001-30

E DA

GARDE EQUITY GESTÃO DE RECURSOS LTDA.

CNPJ/ME 33.576.954/0001-04

Data: 26 de janeiro de 2022.

1. OBJETIVO

1.1. A presente Política de *Suitability* ("Política") é adotada nos termos da Resolução CVM 30, de 11 de maio de 2021 ("Resolução CVM 30/21"), do Código ANBIMA - Associação Brasileira das Entidades dos Mercados Financeiro e de Capitais ("ANBIMA") de Regulação e Melhores Práticas para Distribuição de Produtos de Investimento e das Diretrizes e Deliberações ANBIMA do Código de Distribuição, e em cumprimento ao disposto no art. 33, inciso I, alínea "b", da Resolução CVM – Comissão de Valores Mobiliários ("CVM") 21, de 25 de fevereiro de 2021 ("Resolução CVM 21/21"), e alterações posteriores, tendo em vista a distribuição pela **GARDE ASSET MANAGEMENT GESTÃO DE RECURSOS LTDA.** ("Garde Asset"), pela **GARDE RF & SISTEMÁTICA GESTÃO DE RECURSOS LTDA.** ("Garde RF & Sistemática"), ou pela **GARDE EQUITY GESTÃO DE RECURSOS LTDA.** ("Garde Equity" e, quando em conjunto com a Garde Asset e a Garde RF & Sistemática, "Garde") dos fundos de investimento por elas geridos ("Fundos"), conforme permitido pela Resolução CVM 21/21, sendo certo que cada uma das empresas apenas poderá distribuir os fundos sob sua própria gestão.

1.2. Todos aqueles que possuem cargo, função, posição, relação societária, empregatícia, comercial, profissional, contratual ou de confiança na Garde ("Colaboradores") e atuam na atividade de distribuição deverão observar a presente Política, que estabelece procedimentos formais, de acordo com critérios próprios, que possibilitam verificar a adequação do investimento realizado ao perfil do cliente, que permitam definir seu perfil de investimento, sua situação financeira, sua experiência em matéria de investimentos, grau de tolerância à volatilidade e os objetivos visados pelo investidor.

1.3. A Política aplica-se a todos os clientes ou potenciais clientes pessoas físicas e jurídicas, inclusive sócios e funcionários da Garde, em relação à distribuição dos Fundos ("Clientes" e, no singular, "Cliente"), realizada mediante contato pessoal com o Cliente ou com o uso de qualquer meio de comunicação, seja sob forma oral, escrita, eletrônica ou pela rede mundial de computadores.

1.4. A presente Política é adotada para o Cliente titular da aplicação, não havendo qualquer tipo de análise de adequação ao perfil de investimentos do cotitular.

1.5. O Sr. **FELIPE AUGUSTO DA SILVA BASTOS**, indicado nos documentos societários da Garde na qualidade de Diretor de *Compliance*, será responsável pelo cumprimento pelos Colaboradores das obrigações aqui definidas, bem como pelo treinamento dos Colaboradores envolvidos na distribuição dos Fundos.

1.6. O Sr. **MARCELO FIDÊNCIO GIUFRIDA**, indicado nos documentos societários da Garde, será responsável pela atividade de distribuição dos Fundos em geral, sem prejuízo da possibilidade da distribuição direta dos Fundos ser desempenhada, exclusivamente, por Colaboradores integrantes da equipe de distribuição ("Equipe de Distribuição"), bem como pelo treinamento dos Colaboradores envolvidos na atividade.

2. ROTINAS E PROCEDIMENTOS

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

I. O período que o Cliente deseja manter os investimentos;
II. As preferências declaradas pelo Cliente quanto à assunção de riscos; e
III. As finalidades do investimento.

2.2. Para definição da situação financeira do Cliente, a Garde 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.

2.3. Para definição do conhecimento do Cliente, a Garde 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. Esta Política busca adequar o investimento realizado e/ou recomendação de produto ao perfil de risco do Cliente.

2.5. Antes do primeiro investimento ou recomendação, o Cliente preencherá um Questionário de Suitability ("Questionário"), na forma do Anexo I à presente Política, que abrange as informações acima e as seguintes questões, dentre outras:

a) Composição atual do patrimônio do Cliente;
b) Necessidade de liquidez;
c) Finalidade do investimento;
d) Experiência em matéria de investimento; e
e) Tolerância à volatilidade.

2.6. A Equipe de Distribuição será responsável pela coleta de informações dos Clientes e obtenção do Questionário devidamente preenchido, conforme definido nesta Política.

2.7. Com isso, será definido um perfil para o Cliente através de um sistema de pontuação baseado nas respostas obtidas no Questionário, sendo estes alocados em 4 (quatro) níveis de risco – Conservador, Moderado, Arrojado ou Agressivo.

2.8. Os perfis de risco mais elevados compreendem investimentos em ativos de níveis de risco mais baixos. Ou seja, o perfil agressivo compreende investimentos em ativos agressivos, moderados e conservadores. O perfil arrojado compreende investimentos em ativos de nível

de risco arrojado, moderado e conservador e, assim sucessivamente.

2.9. A seguir estão definidos os 4 (quatro) perfis de investimentos adotados pela Garde, classificados de acordo com as categorias de valores mobiliários pertinentes:

I. Conservador

O perfil do investidor “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. Realiza investimentos sólidos e que buscam retorno a longo prazo.

II. Moderado

Para o perfil do investidor “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. Arrojado

O perfil do investidor “Arrojado” suporta riscos elevados na busca de resultados melhores. Ele tem ciência que pode perder parte ou totalidade dos recursos investidos e, mesmo assim, opta por investimentos arriscados para obter ganhos acima da média. Tende a buscar ganhos rápidos e pontuais no curto prazo, ciente de que, em períodos mais curtos, os ativos podem não apresentar uma tendência clara, sendo suscetíveis a bruscas e inesperadas oscilações de preço, o que resulta em um risco mais elevado da operação.

IV. Agressivo

O perfil do investidor “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.

2.10. Compara-se o perfil do Cliente com os investimentos por ele pretendidos. Caso os investimentos pretendidos estejam em desacordo com o perfil definido, o Cliente é alertado por um Colaborador da Garde, 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 prosseguir com o investimento que o desenquadra de seu perfil de risco, o mesmo deverá assinar um termo ratificando sua ciência, consciência e intenção de possuir ativos mais agressivos do que indicado como adequado para o seu perfil, cujo modelo está previsto no Questionário, nos termos do Anexo I desta Política.

2.11. Sem prejuízo do disposto nas Cláusulas 2.12 e 2.13 adiante, é vedado à Garde recomendar produtos ou serviços 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

III. as informações relativas ao perfil do Cliente não estejam atualizadas, conforme cláusula 4.1 desta Política.

2.12. Caso o Cliente se recuse a preencher o Questionário ou não forneça informações suficientes para traçar seu perfil de investidor, o Cliente será classificado como “sem perfil” e não poderão ser recomendados produtos ao Cliente. Além disso, o Cliente deverá assinar um Termo de Recusa do Questionário de Suitability, antes do primeiro investimento e de cada nova aplicação, nos termos do Anexo II à presente Política.

2.13. Após preencher o Questionário e ser definido um perfil de investidor, caso o Cliente deseje realizar um investimento que não seja compatível com seu perfil, deverá, antes do primeiro investimento e de cada nova aplicação, assinar um Termo de Ciência de Desenquadramento do Investimento ao Perfil do Investidor.

3. CLASSIFICAÇÃO DOS PRODUTOS

3.1. A Garde classificou os Fundos sob sua gestão e distribuídos aos Clientes considerando os seguintes aspectos: (i) os riscos associados aos Fundos e seus ativos subjacentes, incluindo os riscos de crédito, liquidez e mercado, descritos no Manual de Risco da Garde; (ii) o perfil dos Fundos e dos prestadores de serviços a eles associados; (iii) a existência de garantias nas operações realizadas pelos Fundos; e (iv) os prazos de carência para resgate nos Fundos.

3.2. Após esse processo, cada Fundo foi classificado em uma faixa de risco, de acordo com as classificações previstas neste Capítulo 3 e no Anexo III (Conservador, Moderado, Arrojado ou Agressivo) e abaixo descritas:

I. Conservador: Fundos de investimento de baixo risco, com aplicações preponderantemente realizadas em títulos de renda fixa, notadamente títulos públicos federais e de emissão de instituições financeiras de primeira linha e que, portanto, apresentam baixíssimo risco de crédito. Tais fundos, em geral, são constituídos sob a forma de condomínio aberto, com prazos curtos para resgate de cotas, não apresentam grande volatilidade e buscam retorno a longo prazo.

II. Moderado: Fundos de investimento que buscam retornos maiores se comparados aos classificados como conservadores, aceitando, portanto, assumir algum risco. Nesse sentido, podem contar com a possibilidade de investimento em renda variável, como ações de companhias admitidas à negociação em mercados organizados, preferencialmente ações de natureza líquida, e o restante em aplicações mais estáveis de renda fixa. Além disso, são constituídos, em geral, sob a forma de condomínio aberto e buscam ganhos no médio e longo prazo.

III. Arrojado: Fundos de investimento que suportam riscos elevados na busca de resultados melhores, assumindo, em alguns casos, risco de perder parte ou totalidade dos recursos investidos, sempre buscando obter ganhos acima da média e admitindo ganhos rápidos e pontuais no curto prazo. Investem em produtos mais sofisticados, como derivativos, ainda que para proteção da carteira. O investimento em ativos de renda fixa de baixo risco é realizado, em regra, apenas para controle de caixa, com o objetivo de cumprir com as obrigações ordinárias, tais como pagamento dos prestadores de serviço. Além disso, podem ser constituídos sob a forma de condomínio fechado ou apresentar prazo significativo para resgate de cotas e admitem exposição significativa a poucos emissores, poucos ativos ou ativos classificados como “crédito privado”.

IV. Agressivo: Fundos de investimento que buscam retornos muito expressivos no curto prazo, suportando quaisquer riscos e admitindo inclusive operações complexas com derivativos e "alavancagem", com a consequente obrigação dos cotistas de aportar mais recursos no fundo no caso de patrimônio líquido negativo. Admitem, ainda, concentração significativa em ativos financeiros emitidos no exterior e ativos classificados como “crédito privado”. Além disso, podem ser constituídos sob a forma de condomínio fechado ou apresentar prazo significativo para resgate de cotas.

3.3. Em relação ao perfil dos prestadores de serviços dos Fundos, a Garde ressalta que, independente da classificação, os Fundos contam apenas com prestadores de serviços amplamente reconhecidos pelo mercado e com extenso *know how,* conforme abaixo descrito:

(i) Administração: Intrag Distribuidora de Títulos e Valores Mobiliários Ltda.
(ii) Custódia: Itaú Unibanco S.A.
(iii) Auditoria Independente: PricewaterhouseCoopers
(iv) Escrituração: Itaú Unibanco S.A.

3.4. Produtos Complexos: O investimento em instrumentos financeiros complexos exigem maiores conhecimentos por parte do investidor, por apresentar maiores riscos. Dessa forma, a Garde 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.

3.4.1. Os fundos caracterizados como complexos podem apresentar em suas carteiras ações negociadas em mercado não-regulamentado, derivativos com perdas ilimitadas, *warrants*, títulos sobre mercadorias.

3.4.2. A Garde sempre que considerar a distribuição de algum produto de investimento complexo determinará o público alvo permitido para a alocação, ou seja, considerará o perfil de risco do investidor. No caso de produtos complexos, a Garde estabeleceu a regra de disponibilizar tais produtos somente para Clientes de perfil “Arrojado” e “Agressivo”.

3.4.3. Na apresentação de produtos complexos, os materiais de marketing e os Colaboradores responsáveis pelo relacionamento com os investidores deverão informar sobre a estrutura desses produtos em comparação com a de produtos tradicionais, alertando para os riscos envolvidos.

3.4.5. Além disso, quando aplicável, será dado destaque no site da Garde com relação à classificação de determinado Fundo como “complexo”.

3.5. A classificação de fundos prevista acima observa a escala de pontos do Anexo I à Diretriz ANBIMA de Suitability nº 01/19 (0,5 a 5,0 pontos), conforme os investimentos previstos nas carteiras dos Fundos. A Garde ressalta que seus fundos observam apenas 4 categorias de classificação de produtos, conforme seus riscos, estratégias e limites de investimento, e considerando que as aplicações em Fundos de Investimento em Participações (FIPs) não fazem parte das estratégias dos Fundos, sendo os FIPs o único produto com pontuação 5,0 na escala proposta pela ANBIMA.

4. ATUALIZAÇÕES E COMUNICAÇÕES COM OS CLIENTES

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

4.2. A Garde deverá, ainda, realizar nova análise e classificação das categorias dos produtos distribuídos em intervalos não superiores a 24 (vinte e quatro) meses.

4.3. As comunicações da Equipe de Distribuição com os Clientes, inclusive para solicitar atualização de seu perfil ou assinatura de novos termos, serão realizadas por meio eletrônico, no e-mail fornecido pelo Cliente quando do preenchimento de seu cadastro junto à Garde.

4.4. Não obstante a comunicação realizada de forma eletrônica, o Questionário será validado por meio da assinatura do Cliente no documento físico. Neste caso, as informações serão validadas pela Garde e armazenadas em sistema interno, sendo que o arquivo físico do Questionário será arquivado em conjunto com a Ficha Cadastral e demais documentos do Cliente.

4.5. Os procedimentos e materiais utilizados na venda de produtos devem ser adequados aos perfis dos Clientes. Na divulgação dos Fundos, todos os responsáveis pelo relacionamento com Clientes deverão obedecer, no mínimo, as diretivas a seguir: (i) os novos produtos devem ser previamente classificados para fins de enquadramento nos perfis de risco e investimento; (ii) sempre implementar mecanismos para assegurar que o Cliente ou potencial Cliente foi informado de maneira apropriada sobre todas as características e riscos potenciais da operação, para verificar sua consistência com operações realizadas anteriormente e com sua motivação para contratá-la ; e (iii) os produtos somente poderão ser oferecidos aos Clientes ou potenciais Clientes de acordo com o seu perfil de investimento.

5. DISPENSAS

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

a) o Cliente for investidor qualificado, nos termos da Resolução CVM 30/21, com exceção das pessoas naturais mencionadas no inciso IV do art. 11 e nos incisos II e III do art. 12, da referida Resolução;

b) o Cliente for pessoa jurídica de direito público; ou

c) o Cliente tiver sua carteira de valores mobiliários administrada discricionariamente por administrador de carteira de valores mobiliários autorizado pela CVM.

6. CONSIDERAÇÕES GERAIS

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

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

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

6.4. A Garde 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 ou total dos recursos detidos pelo Cliente, exceto nos casos em que se verificar a atuação dolosa ou negligente da Garde na realização de suas atribuições definidas em contrato a ser firmado ou na regulamentação em vigor.

6.5. A Garde deve manter, pelo prazo mínimo de 5 (cinco) anos contados da última operação realizada pelo Cliente, conforme o caso, ou por prazo superior por determinação expressa da CVM, em caso de processo administrativo, todos os documentos e declarações exigidas nesta Política. Os documentos e declarações referidos acima podem ser guardados em meio físico ou eletrônico, admitindo-se a substituição de documentos pelas respectivas imagens digitalizadas.

6.6. A Garde mantém uma política de treinamento junto aos Colaboradores da área responsável acerca do processo de *suitability* e enquadramento de seus Clientes, sendo que a responsabilidade pelos procedimentos desta Política é do Diretor responsável pelas atividades de distribuição, cadastro e suitaiblity, conforme indicado no Formulário de Referência da Garde ("Diretor de Distribuição"), cabendo ao Diretor responsável pelo *compliance* a supervisão dos procedimentos aqui descritos.

7. CONTROLES INTERNOS

7.1. O Diretor de Distribuição deve encaminhar aos sócios administradores, 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 – uma avaliação do cumprimento pela Garde 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.

7.2. Caberá ao Comitê Executivo:

I – aprovar as regras e procedimentos escritos, bem como controles internos passíveis de verificação, que permitam o pleno cumprimento do dever de verificação da adequação dos investimentos ao perfil do Cliente; e

II – supervisionar o cumprimento e a efetividade dos procedimentos e controles internos.

ANEXO I
QUESTIONÁRIO DE SUITABILITY – PESSOA FÍSICA
("Questionário")

NOME DO CLIENTE: _____
CPF / CNPJ: _____

ANÁLISE DE PERFIL DO INVESTIDOR - QUESTIONÁRIO DE SUITABILITY

INTRODUÇÃO

Os produtos financeiros estão cada vez mais sofisticados, e os investidores a cada dia têm acesso a alternativas com diferentes características, políticas de investimento e composição de carteira. A partir daí, o desafio para o investidor é selecionar o produto mais apropriado ao seu objetivo e perfil de risco.

A Análise de Perfil do Investidor (s*uitability*), procedimento instituído pela ANBIMA e pela CVM, estabelece que todas as instituições distribuidoras de fundos de investimento adotem procedimentos para verificar a adequação de seus produtos recomendados ao perfil de seus clientes.

Dessa forma, para auxiliar o investidor na tarefa de selecionar o produto adequado ao seu perfil de risco e objetivos, as instituições distribuidoras utilizam um questionário específico, que envolve aspectos como escolaridade, horizonte de aplicação, finalidade e tolerância ao risco, conforme o caso. Busca-se avaliar o perfil de risco e oferecer ou recomendar produtos que melhor atendam aos objetivos de retorno do cliente, o qual deverá ser renovado bienalmente.

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.

Por favor, leia atentamente as questões abaixo, e assinale a resposta que melhor representa sua situação atual. Tome como referência sua visão perspectiva de longo prazo, e dê menos peso a fatos mais recentes e a movimentações de mercado de curto prazo. Caso não saiba a resposta a alguma questão, assinale a alternativa "a".

QUESTIONÁRIO

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 de uma empresa 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 portfolio?

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. Acima de 10% até 25%.
c. Acima de 25% até 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

Com base nas respostas acima, utilize a tabela à esquerda abaixo, e some os pontos. Agora utilize o resultado da soma e assinale o seu perfil na tabela da direta.

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.

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

Total de Pontos: _____

	Perfil	DE	ATÉ
☐	Conservador	8	13
☐	Moderado	14	19
☐	Arrojado	20	25
☐	Agressivo	26	32

SÍNTESE DOS PERFIS DE INVESTIDOR

CONSERVADOR	O perfil do investidor "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.
MODERADO	Para o perfil do investidor "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.
ARROJADO	O perfil do investidor "Arrojado" suporta riscos elevados na busca de resultados melhores. Ele tem ciência que pode perder parte ou totalidade dos recursos investidos e, mesmo assim, opta por investimentos arriscados para obter ganhos acima da média. Tende a buscar ganhos rápidos e pontuais no curto prazo, ciente de que, em períodos mais curtos, os ativos podem não apresentar uma tendência clara, sendo suscetíveis a bruscas e inesperadas oscilações de preço, o que resulta em um risco mais elevado da operação.
AGRESSIVO	O perfil do investidor "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.

PERFIL DE INVESTIMENTO DOS FUNDOS:

Produto	Classificação
Athos	Agressivo
Aramis	Moderado
D'Artagnan	Moderado
Porthos	Moderado

FIRF Ativo	Conservador
Pascal	Moderado

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

AO ASSINALAR O BOX ACIMA O INVESTIDOR DECLARA:

(i) Ter plena ciência de que qualquer um dos investimentos descritos acima não são compatíveis com seu perfil de investidor e, portanto, apresentam maiores riscos do que os investimentos adequados a seu perfil;

(ii) Que leu e entendeu o teor de todas as informações sobre o(s) fundo(s) indicado(s) acima, incluindo, sem limitação, o regulamento e lâmina de informações essenciais, se aplicável, especialmente sobre os riscos do investimento.

Local e Data: _____

Assinatura do Cliente: _____

QUESTIONÁRIO DE SUITABILITY – PESSOA JURÍDICA
("Questionário")

EMPRESA/FUNDO:_____
CNPJ: _____

Nome(s) do(s) Representante(s):_____

_____

CPF do(s) Representante(s):_____

ANÁLISE DE PERFIL DO INVESTIDOR - QUESTIONÁRIO DE SUITABILITY

INTRODUÇÃO

Os produtos financeiros estão cada vez mais sofisticados, e os investidores a cada dia têm acesso a alternativas com diferentes características, políticas de investimento e composição de carteira. A partir daí, o desafio para o investidor é selecionar o produto mais apropriado ao seu objetivo e perfil de risco.

A Análise de Perfil do Investidor (suitability), procedimento instituído pela ANBIMA e pela CVM, estabelece que todas as instituições distribuidoras de fundos de investimento adotem procedimentos para verificar a adequação de seus produtos recomendados ao perfil de seus clientes.

Dessa forma, para auxiliar o investidor na tarefa de selecionar o produto adequado ao seu perfil de risco e objetivos, as instituições distribuidoras utilizam um questionário específico, que envolve aspectos como escolaridade, horizonte de aplicação, finalidade e tolerância ao risco, conforme o caso. Busca-se avaliar o perfil de risco e oferecer ou recomendar produtos que melhor atendam aos objetivos de retorno do cliente, o qual deverá ser renovado bienalmente.

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.

Por favor, leia atentamente as questões abaixo, e assinale a resposta que melhor representa sua situação atual. Tome como referência sua visão perspectiva de longo prazo, e dê menos peso a fatos mais recentes e a movimentações de mercado de curto prazo. Caso não saiba a resposta a alguma questão, assinale a alternativa "a".

QUESTIONÁRIO

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 a posição em ações de uma empresa sofresse desvalorização de 20%, o que os responsáveis pelos investimentos fariam?

a. Venderiam as minhas ações, mesmo com perdas expressivas.
b. Aguardariam alguns dias antes de tomar uma decisão.
c. Esperariam até 6 meses para tentar recuperar o meu investimento.
d. Comprariam mais ações.

A3. Qual é seu principal objetivo de investimento nesse portfolio?

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 o seu tempo de constituição?

a. Entre 0 e 5 anos.
b. Acima de 5 até 10 anos.
c. Acima de 10 até 20 anos.
d. Acima de 20 anos.

B2. Qual é o valor do seu faturamento 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.

B3. Qual é o valor de seu patrimônio mantido em investimentos financeiros?

a. Até 10%.
b. Acima de 10% até 25%.

c. Acima de 25% até 40%.
d. Acima de 40%.

B4. Qual é o percentual do patrimônio investido que poderia apresentar perdas temporárias?

a. Até 5%.
b. Acima de 5% até 10%.
c. Acima de 10% até 40%.
d. Acima de 40%.

B5. 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 DOS REPRESENTANTES DO CLIENTE

C1. Quais os tipos de produtos os responsáveis pelos investimentos têm familiaridade (levando em consideração, eventualmente, o volume, a frequência e o período que foram realizadas as operações mencionadas abaixo)?

a. Não conhecemos 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”.

Com base nas respostas acima, utilize a tabela à esquerda abaixo e some os pontos. Agora utilize o resultado da soma e assinale o seu perfil na tabela abaixo da direta.

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.

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

Total de Pontos:

_____

☐
☐
☐
☐

Perfil	DE	ATÉ
Conservador	9	15
Moderado	16	22
Arrojado	23	29
Agressivo	30	36

SÍNTESE DOS PERFIS DE INVESTIDOR

CONSERVADOR	O perfil do investidor "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.
MODERADO	Para o perfil do investidor "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.
ARROJADO	O perfil do investidor "Arrojado" suporta riscos elevados na busca de resultados melhores. Ele tem ciência que pode perder parte ou totalidade dos recursos investidos e, mesmo assim, opta por investimentos arriscados para obter ganhos acima da média. Tende a buscar ganhos rápidos e pontuais no curto prazo, ciente de que, em períodos mais curtos, os ativos podem não apresentar uma tendência clara, sendo suscetíveis a bruscas e inesperadas oscilações de preço, o que resulta em um risco mais elevado da operação.
AGRESSIVO	O perfil do investidor "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.

PERFIL DE INVESTIMENTO DOS FUNDOS:

Produto	Classificação
Athos	Agressivo
Aramis	Moderado
D'Artagnan	Moderado
Porthos	Moderado
FIRF Ativo	Conservador
Pascal	Moderado

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

AO ASSINALAR O BOX ACIMA O INVESTIDOR DECLARA:

(i) Ter plena ciência de que qualquer um dos investimentos descritos acima não são compatíveis com seu perfil de investidor e, portanto, apresentam maiores riscos do que os investimentos adequados a seu perfil;

(ii) Que leu e entendeu o teor de todas as informações sobre o(s) fundo(s) indicado(s) acima, incluindo, sem limitação, o regulamento e lâmina de informações essenciais, se aplicável, especialmente sobre os riscos do investimento.

Local e Data: _____

Assinatura(s) do(s) representante(s) do Cliente:

_____

ANEXO II
TERMO DE RECUSA DO QUESTIONÁRIO DE SUITABILITY

NOME DO CLIENTE: _____

CPF / CNPJ: _____

Prezado Cliente,

Antes de realizar um dos investimentos abaixo é importante que você verifique se ele está de acordo com os seus objetivos. Para isso precisamos conhecer o seu perfil de investidor.

Ao datar e assinar esta declaração, você terá confirmado:

(i) Ter plena ciência da importância de conhecer seu perfil de investidor para apoiar sua decisão de investimento e que enquanto não conhecer o seu perfil não poderá receber recomendação de investimento;

(ii) Que não deseja conhecer seu perfil de investidor neste momento e tem ciência de que isso implica em não receber recomendação de investimento, enquanto não conhecer o seu perfil; e

(iii) Ter plena ciência de que as operações eventualmente contratadas podem possuir riscos maiores do que aqueles previstos nos produtos que seriam recomendados para o seu perfil.

Local e Data: _____

Assinatura do Cliente: _____

ANEXO III
METODOLOGIA DE CLASSIFICAÇÃO DE PRODUTOS

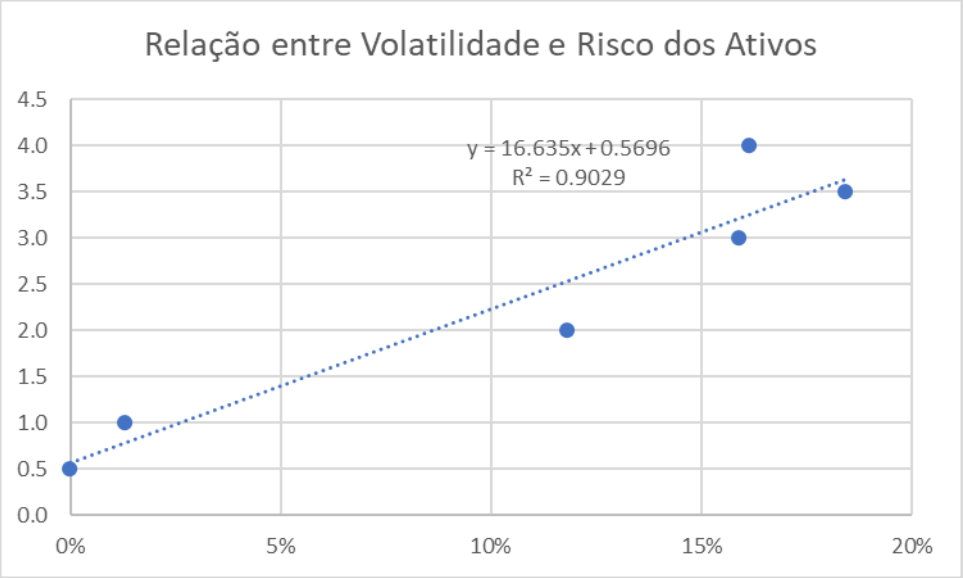
Atualmente, a Garde realiza a gestão de fundos classificados como “multimercado”, “ações” e “renda fixa”, nos termos da regulamentação em vigor. Os fundos multimercados se caracterizam pela possibilidade de investimento em diversos ativos, com largas faixas de alocação e bastante flexibilidade aos gestores para modificar a composição das carteiras dos fundos ao longo do tempo, com exceção do fundo Garde Pascal FIM voltado a operações sistemáticas e baseadas em *machine learning*. Adicionalmente, a Garde realiza a gestão de um fundo de ações, influenciado pelo índice Bovespa e fatores de risco de mercado que recaem a estes ativos. Por fim, a Garde gere fundos ativos de renda fixa, cujos principais fatores de risco estão atrelados à variação da taxa de juros e de índice de preços.

Diante desse cenário, a Garde entende que a metodologia de classificação de seus produtos deve levar em conta não apenas os ativos que possam compor as carteiras dos Fundos, mas, também, a volatilidade e o risco históricos que seus produtos apresentam, ou se estima que possam apresentar, no caso de novos produtos.

Desta forma, e em observância às regras e procedimentos de suitability publicados pela ANBIMA, verifica-se que há uma relação entre o grau de risco dos ativos que podem compor a carteira dos Fundos (excluído crédito pois não faz parte dos portfólios dos fundos geridos pela Garde) e a volatilidade histórica destes ativos, conforme demonstrado na tabela a seguir:

	Risco	Vol. Aprox.
Ações	4.0	16%
RF > 10a	3.5	18%
FX	3.0	16%
RF 3a - 10a	2.0	12%
RF < 3a	1.0	1%
LFT	0.5	0%

Percebe-se, assim, que essa relação indica uma escala linear, com boa acurácia, conforme o gráfico abaixo:



Aplicando essa relação, bem como tomando como base a volatilidade histórica dos Fundos, a Garde adota 4 (quatro) perfis de investimentos aos Fundos:

Risco	**Classificação**
até 1,00	Conservador
entre 1,01 e 2,00	Moderado
entre 2,01 e 3,00	Arrojado
acima de 3,00	Agressivo

Com relação aos aspectos ligados à liquidez, considerando que:

- os fundos geridos pela Garde investem em ativos com volume de negociação elevado em mercado e disponibilidade praticamente imediata (títulos públicos, derivativos negociados na B3 e ações); e
- os resgates dos Fundos são liberados em prazos curtos (5 a 61 dias) em relação ao horizonte de investimento recomendado (acima de 5 anos);

A Garde acredita que não é necessário qualquer incremento adicional de risco, por conta da questão de liquidez, mantendo-se a classificação de risco prevista na tabela acima.

Neste sentido, a classificação de risco de cada um dos fundos sob gestão e/ou distribuição da Garde é demonstrada a seguir:

Produto	**Volatilidade**	**Risco**	**Classificação**
Athos	20%	3,96	Agressivo
Aramis	4%	1,21	Moderado
D'Artagnan	4%	1,20	Moderado
Porthos	7%	1,74	Moderado
FIRF Ativo	1%	0,79	Conservador
Pascal	4%	1,24	Moderado