

Data da Atualização	Responsável	Versão
Maio de 2025	Diretores de Suitability e Diretor de Compliance, Risco e PLD	2ª



POLÍTICA DE SUITABILITY

Data da Atualização	Responsável	Versão
Maio de 2025	Diretores de Suitability e Diretor de Compliance, Risco e PLD	2ª

I. OBJETIVO E RESPONSABILIDADES

Essa Política de Suitability ("Política") da **BURITI INVESTIMENTOS GESTORA DE RECURSOS LTDA.** ("Sociedade") foi desenvolvida para atender aos requisitos regulatórios, incluindo a Resolução da Comissão de Valores Mobiliários ("CVM") nº 30, de 11 de maio de 2021 ("Resolução CVM nº 30"), a Resolução da CVM nº 21, de 25 de fevereiro de 2021 ("Resolução CVM nº 21"), e demais normativas aplicáveis aos Administradores, sem prejuízo das diretrizes estabelecidas pelo Código ANBIMA de Distribuição de Produtos de Investimento e Código ANBIMA de Administração e Gestão de Recursos de Terceiros.

Os colaboradores envolvidos na distribuição de fundos sob administração fiduciária e/ou gestão da Sociedade ("Colaboradores" e "Fundos", respectivamente) na Sociedade devem aderir às diretrizes desta Política, que estabelece processos formais para avaliar a adequação dos investimentos dos clientes em relação ao seu perfil de risco, levando em consideração sua situação financeira, experiência em investimentos, tolerância à volatilidade e objetivos ("Clientes").

Estas normas são aplicáveis a todos os Clientes e Colaboradores durante a distribuição dos Fundos, seja por meio físico, correio eletrônico ou internet, com exceções previstas no Capítulo 4 desta Política.

É responsabilidade dos Colaboradores fornecer informações transparentes sobre os riscos associados aos investimentos em Fundos aos Clientes. A avaliação de adequação ao perfil de investimento é realizada apenas em relação ao titular da aplicação, excluindo cotitulares.

O Diretor de Suitability, designados no Formulário de Referência da Sociedade, são os responsáveis pela conformidade com as normas da Resolução CVM nº 30 e desta Política. Suas atribuições incluem o treinamento dos Colaboradores envolvidos na distribuição, conforme estabelecido no Capítulo 5 desta Política. Qualquer substituição dos Diretores de Suitability deve ser prontamente comunicada à CVM.

Além da responsabilidade do Diretor de Suitability, cabe aos órgãos da administração da Sociedade aprovar as regras e procedimentos desta Política. Os Diretores de Suitability devem apresentar um relatório anual em abril, abordando o cumprimento das normas, procedimentos e controles internos, assim como recomendações para corrigir eventuais deficiências, nos termos da legislação em vigor.

Os órgãos da administração também desempenham um papel crucial, aprovando regras, procedimentos e controles internos, e supervisionando sua implementação e eficácia,

Data da Atualização	Responsável	Versão
Maio de 2025	Diretores de Suitability e Diretor de Compliance, Risco e PLD	2ª

assegurando a conformidade com o dever de verificar a adequação dos investimentos ao perfil do cliente.

II. PRINCÍPIOS E DEVERES

Além dos princípios éticos e de conduta previstos no Código de Ética da ANBIMA, a instituição:

- a.** Exercerá suas atividades com boa-fé, transparência, diligência e lealdade;
- b.** Cumprirá todas as suas obrigações, empregando, no exercício de suas atividades, o cuidado que toda pessoa prudente e diligente costuma dispensar à administração de seus próprios negócios, respondendo por quaisquer infrações ou irregularidades que venham a ser cometidas;
- c.** Norteará a prestação de suas atividades pelos princípios da liberdade de iniciativa e da livre concorrência, evitando a adoção de práticas caracterizadoras de concorrência desleal e/ou de condições não equitativas, respeitando os princípios de livre negociação;
- d.** Evitará quaisquer práticas que infrinjam ou estejam em conflito com os princípios contidos no Código de Distribuição da ANBIMA, bem como nas Regras e Procedimentos de Distribuição ANBIMA e na regulação em vigor;
- e.** Adota todas as condutas compatíveis com os princípios de idoneidade moral e profissional;
- f.** Envidará os melhores esforços para que todos os seus profissionais que desempenhem funções ligadas à distribuição atuem com imparcialidade e conheçam o código de ética interno e as normas aplicáveis à sua atividade;
- g.** Identificará, administrará e mitigará eventuais conflitos de interesse, nas respectivas esferas de atuação, que possam afetar a imparcialidade das pessoas que desempenhem funções ligadas à distribuição;
- h.** Divulgará aos clientes informações claras e inequívocas acerca dos riscos e das consequências que poderão advir dos produtos de investimento; e
- i.** Desempenhar suas atribuições buscando atender aos objetivos descritos nesta Política, no Código ANBIMA de Distribuição e nas Regras e Procedimentos de Distribuição ANBIMA, bem como na regulação em vigor.

III. ROTINAS E PROCEDIMENTOS

A instituição quando estiver exercendo a atividade de sempre zelar para não induzir os clientes ou potenciais clientes a erro, bem como gozará em seus procedimentos, rotinas e estrutura de diretor responsável específico à atividade.

Data da Atualização	Responsável	Versão
Maio de 2025	Diretores de Suitability e Diretor de Compliance, Risco e PLD	2ª

A instituição dentro do processo de Conheça Seu Cliente, buscará sempre conhecer os clientes no início do relacionamento, na fase cadastral e durante o relacionamento, identificando a necessidade de visitas pessoais às suas residências, seus locais de trabalho e/ou às suas instalações comerciais, caso necessário.

Para definição do objetivo do Cliente, a Sociedade deve considerar, no mínimo, as seguintes informações:

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

Para definição da situação financeira do Cliente, a Sociedade deve considerar, no mínimo, as seguintes informações:

- (i) O valor das receitas regulares declaradas pelo Cliente;
- (ii) O valor e os ativos que compõem o patrimônio do Cliente; e
- (iii) A necessidade futura de recursos declarada pelo Cliente entre curto, médio e longo prazo.

Para definição do conhecimento do Cliente, a Sociedade deve considerar, no mínimo, as seguintes informações:

- (i) Produtos, serviços e operações que possuam conhecimento e 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, exceto quando o Cliente for pessoa jurídica.

Nesse contexto, antes de realizar qualquer investimento ou fornecer recomendações, o Cliente deverá completar um Questionário de Suitability, conforme detalhado no Anexo I desta Política. O Questionário abordará as informações mencionadas anteriormente.

A Área de Distribuição ficará encarregada de coletar as informações dos Clientes e obter o Questionário devidamente preenchido e assinado, seguindo as diretrizes estabelecidas nesta Política de Suitability. Com base nesse Questionário, será elaborado um relatório de Suitability individual para cada Cliente.

A partir do relatório elaborado pela Área de Distribuição, será atribuído um Perfil do Cliente por meio de um sistema de pontuação, considerando as respostas fornecidas no

Data da Atualização	Responsável	Versão
Maio de 2025	Diretores de Suitability e Diretor de Compliance, Risco e PLD	2ª

Questionário. Esses perfis serão categorizados em três níveis de risco: Conservador, Moderado ou Agressivo.

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

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

Posteriormente, é feito o cálculo do Perfil do Cliente, conforme destacado abaixo:

Perfil	De	Até
Conservador	8	13
Moderado	14	25
Agressivo	26	32

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. O perfil "Conservador" compreende investimentos apenas em ativos de nível de risco Conservador.

A seguir estão definidos os 3 (três) perfis de investimentos adotados pela Sociedade, 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

Data da Atualização	Responsável	Versão
Maio de 2025	Diretores de Suitability e Diretor de Compliance, Risco e PLD	2ª

investimentos sólidos e que buscam retorno a longo prazo. No caso de clientes com perfil “Conservador”, a Sociedade somente recomendará Fundos com pontuação de risco igual ou inferior a 1,5, observado a tabela prevista no art. 19 das Regras e Procedimentos de Distribuição ANBIMA.

II. MODERADO

Para o Perfil do Cliente classificado como “Moderado”, a segurança é importante, mas existe a procura de um equilíbrio entre segurança e rentabilidade, e estão dispostos a correr um certo risco em busca de um retorno um pouco mais elevado. Nesse sentido, o cliente com perfil “Moderado” aceita que parte de seu patrimônio seja alocado em produtos de renda variável e alternativos, embora uma parcela significativa ainda esteja alocada em aplicações mais estáveis e líquidas. Além disso, pode estar sujeito a perdas patrimoniais em prazos menores que 12 (doze) meses. No caso de clientes com perfil “Moderado”, a Sociedade somente recomendará Fundos com pontuação de risco igual ou inferior a 3, observado a tabela prevista no art. 19 das Regras e Procedimentos de Distribuição ANBIMA.

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 tanto no curto prazo, quanto no longo prazo, suportando quaisquer riscos. Tal modalidade de investidor pode realizar operações “alavancadas” e de baixa liquidez, ciente das chances de perda não só dos recursos investidos na operação, como porventura outros que tenham sido alocados em outros investimentos, além de saberem da impossibilidade de resgate de recursos por longos períodos. No caso de clientes com perfil “Agressivo”, a Sociedade somente recomendará Fundos com pontuação de risco igual ou inferior a 5, observado a tabela prevista no art. 19 das Regras e Procedimentos de Distribuição ANBIMA.

Compara-se, então, o Perfil do Cliente com os investimentos por ele pretendidos, sendo que as recomendações de investimento por ele pretendidos, deverá estar adequada aos termos acima, bem como as regras do Código de Distribuição.

É vedado à Sociedade distribuir Fundos quando:

- (i) o perfil do Cliente não seja adequado aos Fundos distribuídos;
- (ii) não sejam obtidas as informações que permitam a identificação do perfil

Data da Atualização	Responsável	Versão
Maio de 2025	Diretores de Suitability e Diretor de Compliance, Risco e PLD	2ª

- do Cliente; ou
- (iii) as informações relativas ao perfil do Cliente não estejam atualizadas, conforme definido nesta Política de Suitability.

Caso os investimentos planejados não estejam em conformidade com o perfil de risco do Cliente estabelecido, um representante da Área de Distribuição deve alertar o Cliente. Este representante indicará as razões da divergência e sugerirá uma alocação alternativa que esteja alinhada com o perfil de risco do Cliente. Se, mesmo após o alerta, o Cliente decidir realizar o investimento que não se adequa ao seu perfil de risco, ele deverá assinar o Termo de Ciência de Desenquadramento do Investimento ao Perfil do Cliente. Isso confirma a ciência, consciência e intenção do Cliente em possuir ativos mais agressivos do que o considerado adequado para seu perfil, conforme estabelecido no Anexo II desta Política.

A validação do Questionário ocorrerá por meio da assinatura do Cliente, podendo essa assinatura ser feita em documento físico ou digitalmente, respeitando as normas vigentes sobre assinaturas eletrônicas. O Cliente pode encaminhar o Questionário assinado para a Sociedade.

O Questionário será atualizado, no mínimo, a cada 24 meses, com o intuito de manter o perfil do Cliente atualizado, utilizando os mesmos critérios de classificação descritos nesta Política.

Para verificar periodicamente qualquer desenquadramento, a Área de Distribuição analisará, no momento de atualização do Questionário conforme mencionado acima, eventuais inconsistências entre o perfil do Cliente e seus investimentos nos Fundos. Se houver qualquer inconsistência, o Cliente será informado para tomar as providências descritas nesta Política de Suitability.

Os dados estatísticos do laudo de Suitability são divididos em duas seções, uma reservada para as aplicações que ocorreram ao longo do ano (item 5 do laudo), que deve ser entendida como um “filme” do que ocorreu no ano, e outra dedicada à base histórica geral (item 6 do laudo), que deve ser uma foto em 31/12. Dessa forma, por exemplo, se um cliente realizou apenas uma aplicação ao longo do ano em um produto que estava adequado ao seu perfil no ato da aplicação, mas que, após a reclassificação realizada em função da nova regra de Suitability, passou a não ser mais adequado ao perfil desse cliente, a instituição não reportará esse desenquadramento no item 5.2 (i) do laudo, mas deverá reportar no item 6.3 (ii).

Qualquer Cliente que, adicionalmente à aversão de risco e necessidade de liquidez, demonstrar baixo conhecimento na temática investimentos, deverá ser classificado no

Data da Atualização	Responsável	Versão
Maio de 2025	Diretores de Suitability e Diretor de Compliance, Risco e PLD	2ª

perfil mais conservador.

Todos os Colaboradores envolvidos na distribuição dos Fundos receberão treinamento específico, conforme estabelecido no Capítulo 5 desta Política.

IV. CLASSIFICAÇÃO DOS FUNDOS

A classificação dos Fundos sob administração e/ou gestão da Sociedade e distribuídos aos clientes pela Sociedade foi realizada considerando múltiplos elementos, incluindo: (i) os riscos inerentes aos Fundos e os ativos por estes investidos; (ii) o perfil tanto dos Fundos quanto dos prestadores de serviços contratados; (iii) a presença ou ausência de garantias relacionadas aos ativos investidos pelos Fundos, conforme aplicável; (v) os prazos de carência associados aos Fundos.

Sem prejuízo do disposto acima, a classificação dos Fundos pela Sociedade deverá observar as regras de pontuação de risco mínima estabelecida no art. 19 das Regras e Procedimentos de Distribuição ANBIMA e de classificação de risco previstas no Capítulo IV, Seção III, Subseção I das Regras e Procedimentos de Distribuição ANBIMA, conforme aplicável.

Todos os produtos de investimento distribuídos pela Sociedade são classificados com base em metodologia em escala de risco contínua e única, tendo como parâmetro a pontuação 0,5 (cinco décimos) a 5 (cinco), sendo 0,5 (cinco décimos) a pontuação considerada para menor risco e 5 (cinco) para maior risco, observada a tabela do art. 19 das Regras e Procedimentos de Distribuição ANBIMA.

Produtos Complexos: Investir em instrumentos financeiros complexos requer um nível mais aprofundado de compreensão por parte do cliente, uma vez que apresentam riscos mais elevados e/ou diversos em comparação com produtos tradicionais. Além disso, a determinação de seu valor é desafiadora, especialmente devido à baixa liquidez.

Em conformidade com as normas vigentes, a Sociedade deve considerar como Produtos Complexos aqueles que possuam, cumulativamente, pelo menos três das seguintes características: (a) falta de liquidez, barreiras complexas ou encargos elevados para saída; (b) derivativos intrínsecos ao produto; (c) incorporação de riscos e características de dois ou mais instrumentos financeiros de diferentes estruturas e naturezas sob a aparência de um único instrumento financeiro; e (d) metodologia específica de precificação que dificulte a avaliação do preço pelo investidor.

Os Fundos categorizados como "complexos" possuem características distintivas, sendo predominantemente produtos de maior risco, com a possibilidade real de oscilações

Data da Atualização	Responsável	Versão
Maio de 2025	Diretores de Suitability e Diretor de Compliance, Risco e PLD	2ª

significativas, tanto positivas quanto negativas, em seu valor ao longo do tempo. Incluem investimentos estruturados e derivativos, não apenas para fins de hedge. Além disso, esses produtos podem apresentar períodos de carência e prazos de vencimento mais longos.

Ao considerar a distribuição de cotas de Fundos classificados como "complexos", a Sociedade determinará o público-alvo permitido para a alocação, ou seja, levará em consideração o Perfil do Cliente. Nesses casos, a Sociedade estabeleceu a diretriz de recomendar tais Fundos, conforme o caso, exclusivamente para Clientes com perfil "Agressivo".

Durante a distribuição desses Fundos, os materiais de distribuição e a Área de Distribuição deverão fornecer informações claras sobre a estrutura desses Fundos em comparação com os Fundos tradicionais, destacando os riscos envolvidos.

Quando aplicável, a Sociedade destacará no site a classificação de determinados Fundos como "complexos".

A Sociedade realizará análise e classificação recorrentes das categorias dos Fundos, garantindo intervalos não superiores a 24 (vinte e quatro) meses. Em relação ao perfil dos prestadores de serviços dos patrimônios separados, a Sociedade enfatiza que, independentemente da classificação mencionada anteriormente, os Fundos contam apenas com prestadores de serviços dotados do conhecimento necessário para o desempenho adequado de suas atividades.

Para acessar a lista completa dos Fundos emitidos e distribuídos pela Sociedade, juntamente com suas informações, visite o site oficial da empresa: www.idfip.com.br

V. DISPENSAS

A obrigatoriedade de verificar a adequação do Fundo distribuído ao Cliente pela Sociedade **não** se aplica quando:

- (i) o Cliente for investidor qualificado, nos termos da Resolução CVM nº 30, com exceção das pessoas naturais mencionadas no inciso IV¹ do art. 11 e

¹ "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;"

Data da Atualização	Responsável	Versão
Maio de 2025	Diretores de Suitability e Diretor de Compliance, Risco e PLD	2ª

- nos incisos II² e III³ do art. 12, da referida Resolução;
- (ii) o Cliente for pessoa jurídica de direito público;
 - (iii) o Cliente tiver sua carteira de valores mobiliários administrada discricionariamente por administrador de carteira de valores mobiliários autorizado pela CVM;
 - (iv) o Cliente já tiver o seu perfil definido por um consultor de valores mobiliários autorizado pela CVM e esteja implementando a recomendação por ele fornecida.

VI. **TREINAMENTO**

Ao se integrarem à Sociedade e em intervalos regulares, os Colaboradores envolvidos na distribuição dos Fundos participarão de sessões de treinamento. Esses programas abrangerão informações técnicas relacionadas aos Fundos, assim como as políticas e diretrizes delineadas nesta Política, com foco especial na regulamentação que norteia a atividade de distribuição, incluindo a verificação de informações e documentos dos clientes para a definição de seus perfis de risco.

Para além do treinamento inicial, a Sociedade realizará treinamentos anuais destinados aos Colaboradores envolvidos, visando assegurar que esses profissionais se mantenham constantemente atualizados. A participação nesses programas de reciclagem será obrigatória para todos os Colaboradores.

A responsabilidade pela condução do treinamento sobre as informações técnicas dos Fundos será atribuída ao Diretor de Distribuição, conforme definido no Manual Operacional de Distribuição da Sociedade.

Quanto ao treinamento relacionado às práticas e procedimentos estabelecidos nesta Política de Suitability, essa responsabilidade recairá sobre os Diretores de Suitability, com o apoio do Diretor de Compliance e PLD-FTP. O objetivo é assegurar a constante atualização dos colaboradores em relação às orientações presentes neste documento.

A Sociedade poderá optar por contratar serviços especializados para ministrar os treinamentos mencionados, e, quando necessário, poderá recomendar ou subsidiar determinados Colaboradores para participar de cursos específicos oferecidos por instituições renomadas neste mercado.

² “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;”

³ “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;”

Data da Atualização	Responsável	Versão
Maio de 2025	Diretores de Suitability e Diretor de Compliance, Risco e PLD	2ª

A revisão da presente Política de Suitability ocorrerá, no mínimo, anualmente, considerando, entre outros aspectos, possíveis alterações regulatórias ou deficiências identificadas. Adicionalmente, a revisão poderá ser efetuada a qualquer momento, caso os Diretores de Suitability julgue necessário.

VII. CONSIDERAÇÕES GERAIS

A total responsabilidade pelo preenchimento do Questionário, que resulta na definição do Perfil do Cliente, recai exclusivamente sobre o Cliente, não permitindo qualquer análise subjetiva por parte da Sociedade.

Importante salientar que nem esta Política de Suitability nem o Questionário garantem a satisfação do Cliente ou asseguram que os Fundos investidos alcançarão os objetivos desejados de risco e rentabilidade.

O Cliente deve declarar compreender que os investimentos no mercado de capitais, incluindo Fundos, estão sujeitos a diversas modalidades de risco. Portanto, a Sociedade não pode, em circunstância alguma, ser responsabilizada por qualquer depreciação dos Fundos e seus ativos, exceto nos casos em que for identificada atuação dolosa ou culposa da Sociedade, contrariando as atribuições estabelecidas em contrato a ser firmado ou na regulamentação em vigor.

O estabelecimento do Perfil do Cliente é determinado por critérios próprios da Sociedade, não permitindo comparação ou equivalência com os perfis de investimento de outras instituições.

A Sociedade é obrigada a manter, por no mínimo 5 (cinco) anos a partir 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 exigidos por esta Política. Esses registros podem ser armazenados fisicamente ou eletronicamente, admitindo-se a substituição de documentos por suas respectivas imagens digitalizadas.

Data da Atualização	Responsável	Versão
Maio de 2025	Diretores de Suitability e Diretor de Compliance, Risco e PLD	2ª

ANEXO I

QUESTIONÁRIO DE SUITABILITY ("Questionário")

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 sofresse desvalorização de 20%, o que você faria?

- a. Venderia o ativo, 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. Aumentaria a posição.

A3. Qual é seu principal objetivo de investimento?

- 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. A partir de 10% até 25%.

Data da Atualização	Responsável	Versão
Maio de 2025	Diretores de Suitability e Diretor de Compliance, Risco e PLD	2ª

- c. A partir 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, bem como a sua experiência profissional)?

- a. Não conheço nenhum produto financeiro.
- b. Somente Poupança.
- c. Fundos DI, CDBs, Fundos de Renda Fixa e o produto do item b.
- d. Fundos Multimercados, Títulos Públicos (Tesouro Direto), CRI, CRA, LCI, LCA, FIDC, FIP, Ações, Debêntures, Notas Comerciais 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.

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.

(FIM DA VERSÃO ENVIADA AO POTENCIAL INVESTIDOR)

Data da Atualização	Responsável	Versão
Maio de 2025	Diretores de Suitability e Diretor de Compliance, Risco e PLD	2ª

PARA USO INTERNO DA SOCIEDADE

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

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

TOTAL DE PONTOS: _____

	Perfil	De	Até
()	Conservador	8	13
()	Moderado	14	25
()	Agressivo	26	32

Data da Atualização	Responsável	Versão
Maio de 2025	Diretores de Suitability e Diretor de Compliance, Risco e PLD	2ª

ANEXO II

TERMO DE CIÊNCIA DE DESENQUADRAMENTO DO INVESTIMENTO AO PERFIL DO INVESTIDOR

A

BURITI INVESTIMENTO GESTORA DE RECURSOS LTDA. (“Sociedade”)

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 [INCLUIR NOME DO FUNDO, CLASSE E SUBCLASSE, CONFORME O CASO], que possui a classificação de risco [●], está desenquadrado em relação ao meu Perfil de Investidor apresentado pela Sociedade e apresenta maiores riscos do que os investimentos adequados ao meu perfil. Declaro, ainda, que fui alertado pelos membros da Sociedade acerca dos riscos derivados do desenquadramento do investimento ao meu perfil de risco e 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: [●]