

POLÍTICA DE SUITABILITY

Agosto de 2025

1. Objetivo	2
2. Base Legal	2
2.1. Interpretação e Aplicação da Política	3
3. Responsabilidades	3
4. Rotinas e Procedimentos	5
5. Classificação das Classes.....	12
6. Dispensas	16
7. Treinamento de Colaboradores e Atualização da Política de Suitability.....	16
8. Considerações Gerais	17
9. CONTROLE DE VERSÕES.....	18

1. Objetivo

Esta Política de verificação da adequação dos produtos, serviços e operações ao perfil dos clientes (*suitability*) (“Política de *Suitability*”) da **ALVA MFO** (“GESTORA”) visa a atender às exigências regulatórias e Diretrizes Anbima.

Esta Política se aplica a 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 classes de fundos de investimento por ela geridas (“Classes”), conforme permitido pela regulamentação aplicável.

Todos os Colaboradores deverão observar a presente Política, a qual estabelece procedimentos formais que possibilitam verificar, previamente ao início do relacionamento, 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.

As regras definidas nesta Política de Suitability são aplicáveis a todos os Clientes, bem como aos Colaboradores, observadas as dispensas constantes do Capítulo 6 desta Política, e são aplicáveis à distribuição de cotas das Classes realizadas mediante contato pessoal ou com o uso de qualquer meio de comunicação, seja sob forma oral ou escrita, por meio físico, correio eletrônico (e-mail) ou pela rede mundial de computadores (internet).

2. Base Legal

- (i) Resolução CVM nº 21, de 25 de fevereiro de 2021, conforme alterada (“Resolução CVM 21”);
- (ii) Resolução CVM nº 30, de 11 de maio de 2021, conforme alterada (“Resolução CVM 30”);
- (iii) Código da Associação Brasileira das Entidades dos Mercados Financeiro e de Capitais (“Anbima”) de Administração e Gestão de Recursos de Terceiros (“Código de AGRT”);

- (iv) Código Anbima para Distribuição de Produtos de Investimento (“Código de Distribuição”)
- (v) Regras e Procedimentos Anbima do Código de Distribuição (“Regras e Procedimentos”); e
- (vi) Demais manifestações e ofícios orientadores dos órgãos reguladores e autorregulados aplicáveis às atividades da GESTORA.

2.1. Interpretação e Aplicação da Política

Para fins de interpretação dos dispositivos previstos nesta Política, exceto se expressamente disposto de forma contrária: (a) os termos utilizados nesta Política terão o significado atribuído na Resolução CVM 175; (b) as referências a Fundos abrangem as Classes e Subclasses, se houver; (c) as referências a regulamento abrangem os anexos e apêndices, se houver, observado o disposto na Resolução CVM 175; e (d) as referências às Classes abrangem os Fundos ainda não adaptados à Resolução CVM 175.

As disposições da Política são aplicáveis aos Fundos constituídos após o início da vigência da Resolução CVM 175 e aos Fundos constituídos previamente a esta data que já tenham sido adaptados às regras da referida Resolução. Com relação aos Fundos constituídos antes da entrada em vigor da Resolução CVM 175, a GESTORA e os Fundos permanecerão observando as regras da Instrução CVM nº 555, de 17 de dezembro de 2014, conforme alterada (“Instrução CVM 555”), e de outras instruções aplicáveis às diferentes categorias de Fundos sob gestão, especialmente, no que diz respeito às responsabilidades e atribuições da GESTORA, enquanto gestora da carteira dos Fundos, até a data em que tais Fundos estejam adaptados às disposições da Resolução CVM 175.

3. Responsabilidades

É dever de cada Colaborador envolvido nas atividades de distribuição divulgar aos Clientes informações claras e inequívocas acerca dos riscos e consequências que poderão advir do investimento nas Classes.

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

1.5. O Sr. Alberto Luis de Souza Araujo, inscrito no CPF sob o nº **164.221.928-27**, indicado nos documentos societários da GESTORA como administrador, será o responsável perante a CVM pelo cumprimento das normas estabelecidas na Resolução CVM 30 e nesta Política é o Diretor de Suitability/Diretor de Gestão, conforme constante no Formulário de Referência, atividade esta que poderá ser desempenhada pelo próprio Diretor de Gestão e/ou por Colaboradores integrantes da equipe de gestão.

O Diretor de Gestão será também responsável pelo treinamento dos Colaboradores envolvidos na atividade de distribuição de cotas das Classes, nos termos do Capítulo desta Política.

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.

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.

O Diretor de Suitability deve encaminhar aos órgãos da administração da Gestora, até o último dia útil do mês de **abril**, relatório relativo ao ano civil anterior à data de entrega contendo, na forma descrita na regulamentação aplicável: (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.

Além do relatório descrito no item acima, o Diretor de Suitability deverá elaborar laudo descritivo relativo aos procedimentos de Suitability que será enviado anualmente à Anbima, até o último dia útil de **março**, com informações referentes ao ano civil anterior, devendo conter, no mínimo, os termos exigidos pelo Código de Distribuição.

O laudo descritivo deve ser elaborado no formato de relatório e revisado pelo Diretor de Compliance e Riscoconforme definido no Manual de Regras, Procedimentos e Controles Internos, apresentando o texto de conclusão com avaliação qualitativa sobre os controles internos implantados para verificação do processo de suitability.

4. Rotinas e Procedimentos

Para definição do objetivo do Cliente, a GESTORA 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 GESTORA 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, excetuado o Cliente pessoa jurídica, 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.

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

A Equipe de Suitability será responsável pela coleta de informações dos Clientes e obtenção do Questionário devidamente preenchido e assinado, conforme definido nesta Política de Suitability, com base no qual será elaborado relatório de suitability sobre cada Cliente.

A identificação do perfil do Cliente se dará através da aplicação de Questionário para Identificação do Perfil do Investidor, que será parte do cadastro, conforme essa

Política e da Política de PLDFTP da Gestora e será atualizado e reavaliado sempre que necessário, com a finalidade de avaliar e classificar cada cliente em categorias uniformes de perfis de investimentos previamente estabelecidos pela Gestora, através de um sistema de pontuação baseado nas respostas obtidas no Questionário, sendo estes alocados em 4 níveis de risco – Conservador, Balanceado, Crescimento ou Agressivo.

4.1. A Equipe de Distribuição deverá, a cada 24 (vinte e quatro) meses, realizar o acompanhamento do Perfil do Cliente e de seus investimentos por meio do sistema Salesforce (utilizado para a manutenção de dados de todas as informações dos clientes e para o acompanhamento do relacionamento destes com a GESTORA).

4.2. Na Seção A do Questionário, o Cliente responderá uma série de questões, as quais são atribuídas pontuações conforme abaixo:

Seção A

A.1. Questionário sobre o Perfil do Investidor

Neste questionário, conforme Anexo I desta Política, o Cliente deverá responder às 08 (oito) perguntas selecionando a alternativa que melhor reflete o seu perfil. Para cada pergunta apenas uma das alternativas deverá ser escolhida pelo Cliente.

A.2. Demonstrativo de Operações

Descrever de forma sucinta os tipos de operações e valores investidos já realizados pelo Cliente no passado, de forma a identificar de forma mais detalhada o nível de conhecimento e experiência adquiridos.

A.3. Conhecimento dos instrumentos e produtos de investimentos:

Classe	Profundo	Ótimo	Bom	Básico
Renda Fixa - BR	50	10	5	0
Renda Variável - BR	50	10	5	0
Multimercado - BR	50	10	5	0
Derivativos - BR	50	10	5	0
Renda Fixa - Global	50	10	5	0
Renda Variável - Global	50	10	5	0
<i>Hedge Funds</i>	50	10	5	0
Derivativos - Global	50	10	5	0
<i>Private Equity</i>	50	10	5	0
<i>Structured Notes</i>	50	10	5	0
Investimentos Alternativos	50	10	5	0

A.4. Distribuição Percentual dos Ativos do Cliente:

Ativos no Brasil		Ativos no Exterior	
Imóveis	[] %	Imóveis	[] %
Obras de Arte	[] %	Obras de Arte	[] %
Participações Societárias	[] %	Participações Societárias	[] %
Veículos:	[] %	Veículos	[] %
Renda Fixa	[] %	Renda Fixa	[] %
Fundos Multimercado	[] %	Hedge Funds	[] %

Outros	[]%	Outros	[]%
--------	------	--------	------

4.3. DEFINIÇÃO DE PERFIL DO CLIENTE

CLASSE	PROFUNDO	ÓTIMO	BOM	BÁSICO
Renda Fixa – no Brasil	50	10	5	0
Renda Variável – no Brasil	50	10	5	0
Multimercado – no Brasil	50	10	5	0
Derivativos – no Brasil	50	10	5	0
Renda Fixa – no Exterior	50	10	5	0
Renda Variável – no Exterior	50	10	5	0
Hedge Funds	50	10	5	0
Derivativos – no Exterior	50	10	5	0
Private Equity	50	10	5	0
Structured Notes	50	10	5	0
Investimentos Alternativos	50	10	5	0
TOTAL DE PONTOS (somatória dos pontos obtidos nesta tabela)				

PERFIL	DEFINIÇÃO	MÉDIA
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.	Até 100
Balanceado	Para o Perfil do Cliente classificado como “Balanceado”, 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.	De 101 a 200
Crescimento	O Perfil do Cliente classificado como “Crescimento” 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	De 201 a 300

	oscilações de preço, o que resulta em um risco mais elevado da operação.	
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.	Acima de 301

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

Perfil	De	Até
Conservador	[0]	[100]
Balanceado	[101]	[200]
Crescimento	[201]	[300]
Agressivo	[301]	[Em diante]

4.4. 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, Crescimento, Balanceado e Conservador. O perfil “Crescimento” compreende investimentos em ativos de nível de risco Crescimento, Balanceado e Conservador. O perfil “Balanceado” compreende investimentos em ativos de nível de risco Balanceado e Conservador.

4.5. A seguir estão definidos os 4 (quatro) 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. BALANCEADO

Para o Perfil do Cliente classificado como “Balanceado”, 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. CRESCIMENTO

O Perfil do Cliente classificado como “Crescimento” 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 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.

4.6. Compara-se, então, o Perfil do Cliente com os investimentos por ele pretendidos.

4.7. É vedado à GESTORA distribuir cotas dos 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 do Cliente; ou
- (iii) as informações relativas ao perfil do Cliente não estejam atualizadas, conforme definido nesta Política de *Suitability*.

4.8. 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, nos termos do Anexo II à presente.

4.9. 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.

4.10. 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.

4.11 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.

4.12 O Questionário será atualizado, no mínimo, a cada 24 (vinte e quatro) meses, com objetivo de manter atualizado o perfil do Cliente, utilizando-se, para tanto, os mesmos critérios de classificação do perfil do Cliente descritos nesta Política.

4.12.1. Diante disso, sempre que for traçado o Perfil do Cliente, a GESTORA inserirá em seu sistema de controle interno um alerta para quando deverá ocorrer a próxima atualização, que deverá ser acionado com no mínimo 2 (dois) meses de antecedência do prazo limite de 24 (vinte e quatro) meses.

4.12.2. A fim de que seja verificado periodicamente o eventual desenquadramento, a Equipe de Distribuição analisará, no momento de atualização do Questionário nos termos do item 2.18 acima, eventuais inconsistências entre o perfil do Cliente versus os seus respectivos investimentos nos Fundos e, caso haja qualquer inconsistência, o Cliente deverá ser informado para providências nos termos do item 2.16.

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

5. Classificação das Classes

A classificação das Classes pela Gestora deverá observar as regras de pontuação de risco mínima estabelecida no Anexo I e de classificação de risco previstas na Seção II do Código de Distribuição, conforme aplicável.

Adicionalmente, de forma complementar, a Gestora poderá classificar as Classes sob sua gestão e distribuídos aos Clientes considerando os seguintes aspectos, além da pontuação estabelecida pelo Código de Distribuição: (i) os riscos associados às Classes e seus respectivos ativos subjacentes; (ii) o perfil das Classes e dos seus respectivos prestadores de serviços; (iii) a existência ou não de garantias nas operações realizadas pelas Classes, conforme o caso; e (iv) os prazos de carência para resgate nas Classes.

5.1. Após esse processo, cada Classe 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, necessariamente com garantia soberana, e de emissão de instituições de primeira linha. Os produtos devem ter percentual mínimo de alocação de 50% (cinquenta por cento) em ativos com juros pós-fixados. Os produtos não podem ter carência e tampouco prazo de resgate superior a 15 dias. Os produtos não admitem uso de qualquer tipo de derivativo, não apresentam grande volatilidade e buscam retorno a longo prazo. Os produtos poderão pagar os investidores apenas em moeda corrente (e não em ativos investidos). Os prestadores de serviço deste tipo de produto devem ser de primeira linha.

II. BALANCEADO

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 devem ter no mínimo 50% (cinquenta por cento) de alocação em ativos com garantia soberana. Deve, ainda, ter um percentual mínimo de alocação de 25% (vinte e cinco por cento) em ativos com juros pós-fixados. Os produtos admitem até 10% (dez por cento) de alocação em ações *blue-chip* (assim entendidas como aquelas de grande valor de mercado, alta qualidade e alta liquidez) negociadas em mercado de bolsa de valores. 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. CRESCIMENTO

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 alocação em renda variável, como ações negociadas no mercado de bolsa de valores, podendo chegar a 100% (cem por cento) de sua carteira. Os produtos não podem ter carência e tampouco prazo de resgate superior a 60 (sessenta dias). Os produtos admitem derivativos somente para fins de *hedge*. Além disso, 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.

IV. 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 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.

5.2. Todos os produtos de investimento distribuídos pela Gestora 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, conforme indicados no Anexo I do Código de Distribuição.

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.

Neste sentido, nos termos das Regras e Procedimentos, a Gestora deve observar que são considerados Produtos Complexos os produtos que possuam, cumulativamente, pelo menos 3 (três) das características indicadas a seguir: (a) ausência de liquidez, barreiras complexas ou elevados encargos para saída; (b) derivativos intrínsecos à Classe; (c) incorporação de riscos e características de dois ou mais instrumentos financeiros de diferente estrutura e natureza sob a aparência de um instrumento financeiro único; e (d) metodologia de precificação específica que dificulte a avaliação do preço pelo investidor.

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.

As Classes caracterizados como “complexas” 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 que incluem investimentos 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 do prazo de duração do veículo de investimento.

A Gestora sempre que considerar a distribuição de cotas de Classes classificadas como “complexas” 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 distribuir tal Classe, conforme o caso, somente para Clientes de perfil “Agressivo”.

Na distribuição de Classes Classificadas como “complexas”, os materiais de marketing das Classes, e a Equipe de Suitability, no desempenho de suas atividades, deverão ser claros quanto à informação sobre a estrutura dessas Classes em comparação com a de Classes tradicionais, alertando para os riscos envolvidos.

Além disso, quando aplicável, será dado destaque no site da Gestora com relação à classificação de determinadas Classes como “complexas”

A Gestora deverá realizar nova análise e classificação das categorias das Classes em intervalos não superiores a 12 (doze) meses, devendo promover novas análises e

classificações sempre que houver alterações consubstanciais nas características de tais Classes.

Em relação ao perfil dos prestadores de serviços das Classes, a Gestora ressalta que, independentemente da classificação descrita acima, as Classes contam apenas com prestadores de serviços com *know how* necessário para o adequado desempenho de suas atividades.

A lista de Classes distribuídas e suas informações constam do endereço eletrônico da Gestora.

6. Dispensas

A obrigatoriedade de verificar a adequação da Classe distribuída ao Cliente **não** se aplica quando:

- (i) o Cliente for investidor qualificado, nos termos da Resolução CVM 30, de 11 de maio de 2021, com exceção das pessoas naturais mencionadas no inciso IV¹ do art. 11 e 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; ou
- (iv) O Cliente já tiver o seu perfil definido por um consultor de valores mobiliários autorizado pela CVM e esteja implementando a recomendação por ele fornecida.

7. Treinamento de Colaboradores e Atualização da Política de Suitability

Ao ingressarem na Gestora (e periodicamente), os Colaboradores que participarem da distribuição de cotas das Classes também receberão treinamento sobre as

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;”

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;”

informações técnicas das Classes e sobre as políticas e regras descritas na presente Política, 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.

Além do treinamento inicial, a Gestora também realizará treinamentos anuais dos Colaboradores envolvidos com o objetivo de fazer com que tais profissionais estejam sempre atualizados, estando todos obrigados a participar de tais programas de reciclagem.

Será de responsabilidade do Diretor de Suitability, conforme definido no Manual Operacional de Distribuição, a realização do treinamento quanto às informações técnicas das Classes.

Será de responsabilidade do Diretor de Suitability a realização do treinamento quanto às rotinas e procedimentos definidos nesta Política.

A Gestora poderá contratar prestadores de serviço especializados para a realização dos treinamentos aqui descritos, bem como recomendar ou subsidiar, quando necessário, a determinados Colaboradores a realização de cursos específicos fornecidos por instituições de renome neste mercado de atuação.

A presente Política deverá ser revista no mínimo anualmente, levando-se em consideração, dentre outras questões, mudanças regulatórias ou eventuais deficiências encontradas. Esta Política poderá ser também revista a qualquer momento, sempre que o Diretor de Suitability entender necessário.

8. Considerações Gerais

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.

Esta Política 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.

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.

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.

A Gestora deve manter arquivados todos os documentos e declarações exigidas nesta Política, 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, na forma permitida pela regulamentação aplicável.

9. CONTROLE DE VERSÕES

Este Manual será revisado pelo Diretor de Suitability a cada 2 (dois) anos, ou se necessário, para atualização das metodologias utilizadas.

Histórico das atualizações desta Política de <i>Suitability</i>		
Data	Versão	Responsáveis
04/08/2025	1 ^a	Diretor de <i>Suitability</i> e Diretor de Compliance

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 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.

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 Suitability será, então, definido o Perfil do Cliente através de um sistema de pontuação baseado nas respostas obtidas no Questionário, sendo estes alocados em 4 níveis de risco – Conservador, Balanceado, Crescimento ou Agressivo.

As recomendações de produtos para os níveis de risco deverão seguir as seguintes orientações:

- I. Para os clientes classificados no perfil Conservador: recomendar apenas Classes cuja pontuação de risco seja igual ou inferior a 1,5 (uma vírgula cinco), observado o Anexo I do Código de Distribuição;
- II. Para os clientes classificados no perfil Moderado: recomendar apenas Classes cuja pontuação de risco seja igual ou inferior a 3 (três), observado o Anexo I do Código de Distribuição; e

- III. Para os clientes classificados no perfil Agressivo: recomendar Classes cuja pontuação de risco seja igual ou inferior a 5 (cinco), observado o Anexo I do Código de Distribuição.

IDENTIFICAÇÃO DO PERFIL DO INVESTIDOR (SUITABILITY)

1 – IDENTIFICAÇÃO DO INVESTIDOR

Nome:	
CPF:	Data de nascimento:
Razão Social do Distribuidor / Agente Autônomo:	CNPJ:
E-mail:	Whatsapp:
Local:	
Data:	

2 – INFORMAÇÕES FINANCEIRAS DO INVESTIDOR

Declaração de Beneficiário Final:

- Sim
 Não

Renda Média Mensal	R\$	Patrimônio	R\$
--------------------	-----	------------	-----

Indique os percentuais de investimentos nos seguintes ativos financeiros, relativos ao seu portfólio atual:

Ativos no Brasil		Ativos no Exterior	
Imóveis	[__] %	Imóveis	[__]%
Obras de Arte	[__]%	Obras de Arte	[__]%

Participações Societárias	[__]%	Participações Societárias	[__]%
Veículos:	[__]%	Veículos	[__]%
Renda Fixa	[__]%	Renda Fixa	[__]%
Fundos Multimercado	[__]%	Hedge Funds	[__]%
Outros	[__]%	Outros	[__]%

3 – OUTRAS INFORMAÇÕES

Profissão:

4 - PERFIL DO INVESTIDOR

QUESTIONÁRIO: Responda a cada uma das 08 (oito) questões de múltipla escolha abaixo, escolhendo sempre a alternativa que melhor representa seu perfil, levando em consideração sua situação financeira, seus objetivos ao longo de tempo e tolerância a riscos.

Anote a letra da opção escolhida na coluna ao lado da questão.

ATENÇÃO: assinale apenas 1 (uma) alternativa para cada questão.

QUESTÕES	PREENCHA A OPÇÃO/RESPOSTA AQUI
<p>1. Qual o seu principal objetivo para os investimentos?</p> <p>a. Conservador, (desejo evitar maiores oscilações no valor de mercado de meus investimentos. Para tanto, aceito conquistar menores rentabilidades).</p> <p>b. Balanceado, (uma combinação entre crescimento e preservação de capital).</p> <p>c. Crescimento, (aceito a possibilidade de oscilações negativas durante determinado período. Para tanto, desejo conquistar retornos superiores aos oferecidos por opções mais conservadoras).</p>	<p>0</p> <p>10</p> <p>50</p> <p>100</p>

d. Agressivo, (desejo a maior rentabilidade possível. Para tanto, aceito possíveis oscilações negativas e a possível perda de parte de meu investimento).	
2. Qual é a sua expectativa em relação à sua renda mensal nos próximos anos?	
a. Deve decrescer.	0
b. Deve manter-se constante.	10
c. Deve crescer em linha com a inflação.	50
d. Deve crescer acima da inflação	100
3. Que percentual dos recursos aplicados você espera precisar resgatar no próximo intervalo de 1 ano?	
a. Mais de 70%.	0
b. Entre 50% e 70%.	10
c. Entre 30% e 70%.	50
d. Menos de 30%.	100
4. Qual o horizonte de tempo para o investimento de seus recursos?	
a. Até 1 ano – Curto Prazo.	0
b. Entre 1 e 3 anos – Médio Prazo	10
c. Entre 3 e 5 anos – Médio-longo Prazo.	50
d. Acima de 5 anos – Longo Prazo.	100
5. Como você pode classificar sua experiência em relação a investimentos?	
a. Nenhuma experiência.	0
b. Limitada, tenho pouca experiência em investimentos.	10
c. Moderada, tenho alguma experiência, mas gostaria de receber orientações e esclarecimentos.	50
d. Extensa, sinto-me seguro em tomar minhas decisões de investimento e estou apto a entender os riscos associados.	100
6. Qual a afirmativa melhor descreve o seu comportamento em relação ao risco de perda nos seus investimentos?	
a. Não quero perder capital, mesmo que minha rentabilidade seja menor.	0
b. Posso aceitar perdas ocasionais em busca de retornos maiores no longo prazo, desde que sejam pequenas parcelas do total.	10
c. Posso aceitar perdas ocasionais em busca de retornos elevados.	50
d. Posso aceitar perdas maiores que o capital investido inicialmente, em busca de retornos muito elevados.	100

7. Qual é o valor de sua renda anual?	
a. Até R\$1 milhão.	0
b. Acima de R\$1 milhão e até R\$5 milhões.	10
c. Acima de R\$5 milhões e até R\$10 milhões.	50
d. Acima de R\$10 milhões.	100
8. Qual é o valor de seu patrimônio mantido em investimentos financeiros?	
a. Até R\$1 milhão.	0
b. Acima de R\$1 milhão e até R\$5 milhões.	10
c. Acima de R\$5 milhões e até R\$10 milhões.	50
d. Acima de R\$10 milhões.	100
TOTAL DE PONTOS	

5 – Assinale com um “X” o campo que corresponde ao seu conhecimento em relação a cada uma das classes de ativos:

Classe	Profundo	Ótimo	Bom	Básico
Renda Fixa – Brasil	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Renda Variável – Brasil	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Multimercado – Brasil	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Derivativos – Brasil	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Renda Fixa – Global	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Renda Variável – Global	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Hedge Funds	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Derivativos – Global	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Private Equity	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Structured Notes	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Investimentos Alternativos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

ASSINATURA DO INVESTIDOR

ANEXO II
TERMO DE CIÊNCIA DE DESENQUADRAMENTO DO INVESTIMENTO AO
PERFIL DO INVESTIDOR

À
ALVA MFO

Prezados,

Ao datar e assinar o presente Termo de Ciência de Desenquadramento do Investimento ao Perfil do Cliente, DECLARO:

- (i) Ter plena ciência de que o investimento descrito abaixo não é compatível com meu Perfil de Cliente e, portanto, apresenta maiores riscos do que os investimentos adequados ao meu perfil;
- (ii) Que li e entendi o teor de todas as informações sobre o produto indicado abaixo, incluindo, sem limitação, o seu regulamento e formulário de informações complementares, quando aplicável, especialmente sobre os riscos do investimento.

NOME DO PRODUTO	CNPJ	CLASSIFICAÇÃO DE RISCO
[--]	[--]	[--]

- (iii) Que, em razão do exposto no item (i) acima, a GESTORA não realizou qualquer ato de recomendação ou distribuição a minha pessoa quanto ao(s) produto(s) indicado(s) acima; 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 III
TERMO DE RECUSA DO QUESTIONÁRIO DE SUITABILITY

À

ALVA MFO

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 classes 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: [---]