POLÍTICA DE SUITABILITY DA TARGA CAPITAL LTDA

SUMÁRIO

1. OBJETIVO E RESPONSABILIDADES 3

2. RESPONSABILIDADE E OBRIGAÇÕES 4

3. ROTINAS E PROCEDIMENTOS 5

4. CLASSIFICAÇÃO DOS FUNDOS 9

5. DISPENSAS 12

6. TREINAMENTO DE COLABORADORES E ATUALIZAÇÃO DA POLÍTICA DE SUITABILITY 13

7. DISPOSIÇÕES GERAIS 13

8. HISTÓRICO DAS ATUALIZAÇÕES DA POLÍTICA DE SUITABILITY 14

ANEXO I 15

ANEXO II 20

ANEXO III 22

1. OBJETIVO E RESPONSABILIDADES

Esta Política de verificação da adequação dos produtos, serviços e operações ao perfil dos clientes (suitability) ("**Política de Suitability**") da **Targa Capital Ltda**. ("**Targa Capital**" ou "**Gestora**") visa a atender às exigências (i) da Resolução da Comissão de Valores Mobiliários ("**CVM**") nº 30, de 11 de maio de 2021, conforme alterada ("**Resolução CVM nº 30**"), (ii) da regulamentação aplicável aos gestores de recursos que realizam a distribuição de cotas de fundos de investimento sob sua gestão, conforme editada pela CVM; (iii) do Código de Regulação e Melhores Práticas para Distribuição de Produtos de Investimento da Associação Nacional de Entidades do Mercado Financeiro e de Capitais ("**Código Anbima de Distribuição**" e "**Anbima**", respectivamente), e (iv) das Diretrizes e Deliberações Anbima de Distribuição de Produtos de Investimento ("**Diretrizes Anbima**").

Para efeitos desta Política de Suitability, a Gestora está apta a realizar a distribuição de cotas de classes de fundos de investimento sob sua gestão ("**Fundos**" e "**Classes**").

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 sob gestão da Gestora, conforme permitido pela regulamentação aplicável, deverão observar a presente Política de Suitability, a qual estabelece procedimentos formais que possibilitam verificar, previamente ao início do relacionamento, a adequação do investimento realizado pelos clientes ou potenciais clientes da 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 item 5 desta Política de Suitability, 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).

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 e Fundos.

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

A Política de Suitability deverá ser revisada, no mínimo, anualmente, considerando, entre outros fatores, alterações na legislação e regulamentação aplicáveis, bem como eventuais deficiências identificadas em sua implementação. Adicionalmente, esta política poderá ser atualizada a qualquer tempo, sempre que o Diretor de Distribuição e Suitability ou a Alta Administração (abaixo definidos) assim entenderem necessário, visando garantir sua efetividade e aderência.

Além da Política de Suitability, integram as políticas da Gestora, conforme disponibilizado em seu website ("**Políticas**"): (i) o Código de Ética e Conduta; (ii) a Política de Compliance e Controles Internos; (iii) a Política de Gestão de Riscos; (iv) Política de Rateio e Divisão de Ordens; (v) a Política de Negociação de Valores Mobiliários; (vi) a Política de Prevenção à Lavagem de Dinheiro, ao Financiamento do Terrorismo e à Proliferação de Armas de Destruição em Massa ("**PLD/FTP**"); (vii) a Política de Contratação de Terceiros; e (viii) a Política de Plano de Contingência. Eventuais termos iniciados em letras maiúsculas e não definidos nesta Política de Suitability deverão ter o significado atribuído nas demais Políticas.

2. RESPONSABILIDADE E OBRIGAÇÕES

O responsável perante a CVM pelo cumprimento das normas estabelecidas na Resolução CVM nº 30 e nesta Política é o Diretor de Distribuição e Suitability, diretor estatutário da Gestora, nos termos da Resolução CVM nº 21, conforme indicado no Formulário de Referência.

O Diretor de Distribuição e Suitability pode ser auxiliado por Colaboradores integrantes da "**Equipe de Distribuição**", devidamente treinados, atualizados e com conhecimento compatível com as respectivas desempenhadas ("**Área de Distribuição**").

O Diretor de Distribuição e Suitability será também responsável pelo treinamento dos Colaboradores envolvidos na Área de Distribuição, nos termos do item 6 desta Política de Suitability.

A substituição do Diretor de Distribuição e 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.

O Diretor de Distribuição e Suitability deve encaminhar à "**Alta Administração**" da Gestora, composta por seus diretores estatutários, 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 de Suitability; e (ii) as recomendações a respeito de eventuais deficiências, com o estabelecimento de cronogramas de saneamento.

3. 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 de Suitability, que abrange as informações descritas nos itens acima. O preenchimento do Questionário é de inteira responsabilidade do Cliente, não cabendo qualquer análise subjetiva por parte da Gestora.

A Equipe de Distribuição 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.

Com base no relatório da Equipe de Distribuição será, então, definido um perfil para o Cliente ("**Perfil do Cliente**") através de um sistema de pontuação baseado nas respostas obtidas no Questionário, sendo estes alocados em 3 (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	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

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 Gestora, classificados de acordo com as categorias de valores mobiliários pertinentes.

I. Conservador

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

II. Moderado

Para o Perfil do Cliente classificado como "Moderado", a segurança é importante, mas 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, alternativos e cambiais, 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.

III. Agressivo

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

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

É vedado à Gestora distribuir cotas das Classes dos Fundos quando:

(i) o perfil do Cliente não seja adequado às Classes distribuídas;

(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.

Caso os investimentos pretendidos estejam em desacordo com o perfil definido, o Cliente deve ser alertado por representante da Equipe de Distribuição, o qual indicará as causas da divergência e proporá 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 Política de Suitability.

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 Política de Suitability.

As comunicações da Área 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.

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

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 de Suitability.

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

Todos os Colaboradores que participem da distribuição das Classes receberão treinamento específico, nos termos do item 6 desta Política.

4. CLASSIFICAÇÃO DOS FUNDOS

Observado o atual escopo de atuação da Gestora, o qual é voltado, mas não limitado, para a distribuição de cotas de classes fundos de investimento nas cadeias produtivas agroindustriais ("**Fiagros**"), fundos de investimento em direitos creditórios ("**FIDCs**") e fundos de investimento em participação ("**FIPs**"), constituídos nos termos da Resolução CVM n.º 175 ("**Resolução CVM nº 175**"), de 23 de dezembro de 2022, conforme alterada, todos as Classes de Fundos distribuídas aos Clientes são classificados como Produtos Complexos, conforme definido abaixo.

Na classificação das Classes sob sua gestão e distribuídos aos Clientes, a Gestora deverá observar os seguintes aspectos: (i) os riscos associados às Classes e seus respectivos ativos subjacentes; (ii) o perfil das Classes e dos seus respectivos prestadores de serviços a eles associados; (iii) a existência ou não de garantias nas operações realizadas pelas Classes, conforme o caso; e (iv) os prazos de carência para resgate nos Fundos.

Caso a Gestora venha a realizar a gestão e distribuição de cotas de outros Classes de Fundos (que não sejam constituídos como Fiagros, FIDCs e FIPs), caberá ao Diretor de Distribuição e Suitability e à Equipe de Distribuição realizar a sua classificação observando os critérios indicados no parágrafo. acima, bem como os que se seguem:

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 30 (trinta) 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).

II. Moderado

Os títulos de renda prefixados são bons produtos para o investidor moderado, pois possibilitam o conhecimento do quanto será recebido no vencimento do título já no momento da compra. Devido à maior tolerância aos riscos dos investidores moderados, é possível que as pessoas desse perfil encontrem bons produtos em ativos de crédito que oferecem rentabilidade maior, mas sem a mesma segurança de instituições financeiras mais sólidas. A volatilidade é um dos fatores que podem afastar investidores conservadores de alguns produtos oferecidos no mercado financeiro. Já para o investidor moderado, a possibilidade de rentabilidades que tenham maior oscilação é algo aceitável. Os produtos não podem ter carência e tampouco prazo de resgate superior a 90 (noventa) dias.

III. Agressivo

Produtos que invistam ou estejam atrelados a qualquer ativo de renda fixa, com garantia soberana ou privada, e de emissão de instituições de primeira ou segunda linha. Além disso, estes produtos não requerem alocação mínima em ativos atrelados a renda fixa. Os produtos admitem investimento em dívida externa e moedas. Os produtos poderão admitir, também, a alocação em renda variável, em participações societárias de empresas brasileiras ou não, abertas ou fechadas, podendo tal investimento chegar a 100% (cem por cento) da carteira do produto. Estes produtos podem possuir carência e 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.

"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 Diretrizes Anbima, 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 às Classes; (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 caracterizadas 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 de Fundos classificados 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 de Fundos classificados como "complexos", os materiais de marketing das Classes, e a Área de Distribuição, 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 24 (vinte e quatro) meses, devendo promover novas análises e classificações sempre que houver alterações consubstanciais nas características de tais Classes.

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

5. 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 n° 30, com exceção das pessoas naturais mencionadas na 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.

6. 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 informações técnicas das Classes e dos Fundos e sobre as políticas e regras descritas na presente Política de Suitability, notadamente em relação à regulamentação aplicável à atividade de distribuição e à verificação de informações e documentos de Clientes para fins de definição do seu Perfil de Risco.

7. DISPOSIÇÕES GERAIS

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

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 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, 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 de Suitability, 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.

Esta Política de Suitability, aprovada pela Alta Administração da Gestora, encontra-se disponível para consulta (i) mediante solicitação direta à Área de Distribuição da Gestora; ou (ii) por intermédio da rede mundial de computadores, via website https://targacapital.com.br.

Quaisquer dúvidas decorrentes desta Política de Suitability poderão ser dirimidas pela Área de Distribuição da Gestora, na Cidade de Ribeirão Preto, Estado de São Paulo, na Rua José Bianchi, n° 555, 22° Andar, Conj. 2214, "MF", Nova Ribeirânia, CEP 14.096-730, por meio do telefone (16) 99746-4589 ou, ainda, por meio do correio eletrônico: joaquim.correia@targacapital.com.br.

8. HISTÓRICO DAS ATUALIZAÇÕES DA POLÍTICA DE SUITABILITY

Histórico das atualizações				
Data de Aprovação	**Versão**	**Aprovação**	**Responsável**	**Periodicidade de Revisão**
15 de Abril de 2026	1ª	Alta Administração	Diretor de Distribuição e Suitability	Anual
6 de Novembro de 2026	2ª e atual	Alta Administração	Diretor de Distribuição e Suitability	Anual

ANEXO I

QUESTIONÁRIO DE SUITABILITY
("Questionário")

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

Dessa forma, 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, buscando avaliar o perfil de risco e oferecer produtos que melhor atendam aos objetivos de retorno do cliente, o qual deverá ser renovado bienalmente ou em periodicidade menor.

O perfil do investidor deve considerar o momento de vida em que o cliente está, aspectos como a tolerância ao risco e os objetivos quando da realização dos investimentos 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 estipulados para o futuro.

É importante que o cliente avalie periodicamente seu perfil de investidor para se for o caso, rever a adequação de seus investimentos. Neste sentido, antes do primeiro investimento ou recomendação, o Cliente preencherá o Questionário abaixo, que abrange as informações descritas acima e na Política de Suitability.

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

QUESTÕES:

A - OBJETIVO DO CLIENTE

A1. Qual o horizonte de tempo para o investimento de seus recursos?

a. Até 1 ano - Curto Prazo.

b. Entre 1 e 3 anos - Médio Prazo.

c. Entre 3 e 5 anos - Médio-longo Prazo.

d. Acima de 5 anos - Longo Prazo.

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

a. Venderia as minhas ações, mesmo com perdas expressivas.

b. Aguardaria alguns dias antes de tomar uma decisão.

c. Esperaria até 6 meses para tentar recuperar o meu investimento.

d. Compraria mais ações.

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

a. Preservação do capital com disponibilidade do recurso inferior a 1 ano.

b. Preservação do capital com disponibilidade do recurso superior a 1 ano.

c. Combinação entre preservação do capital e sua valorização.

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

B - SITUAÇÃO FINANCEIRA

B1. QUAL É O VALOR DE SUA RENDA ANUAL?

a. Até R$ 250 mil.

b. Acima de R$ 250 mil até R$ 500 mil.

c. Acima de R$500 mil e até R$ 1 milhão.

d. Acima de R$1 milhão.

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

a. Até 10%.

b. Entre 11% e 25%.

c. Entre 26% e 40%.

d. Acima de 40%.

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

a. Deve decrescer.

b. Deve manter-se constante.

c. Deve crescer em linha com a inflação.

d. Deve crescer acima da inflação.

C - CONHECIMENTO DO CLIENTE

C1. Quais os tipos de produtos você tem familiaridade (levando em consideração, eventualmente, o volume, a frequência e o período que foram realizadas as operações abaixo, bem como a 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.

IMPORTANTE: O RESULTADO OBTIDO 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)

PARA USO INTERNO DA GESTORA

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	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	25
Agressivo	26	32

ANEXO II

TERMO DE CIÊNCIA DE DESENQUADRAMENTO DO INVESTIMENTO AO PERFIL DO INVESTIDOR

À

TARGA CAPITAL LTDA ("Gestora")

Prezados,

Eu, [NOME DO INVESTIDOR], portador do documento de identidade RG nº [--], emitido pelo(a) [--] em [--], inscrito no CPF/MF sob o nº [--], venho, por meio do presente, declarar que tenho ciência:

(i) Que o investimento descrito abaixo não é compatível com meu Perfil de Investidor e, portanto, apresenta maiores riscos do que os investimentos adequados ao meu perfil;

(ii) Que fui alertado pelos representantes da Gestora acerca do desenquadramento do investimento ao meu Perfil, a qual indicou as causas de tal divergência;

(iii) Que não pretendo alterar o investimento para outro que seja adequado ao perfil de risco apresentado, nem reavaliar meu perfil de risco;

(iv) Que li e entendi o teor de todas as informações sobre o produto indicado abaixo, incluindo, sem limitação, o seu regulamento e lâmina de informações essenciais, quando aplicável, especialmente sobre os riscos do investimento;

Nome do Produto	CNPJ	Classificação de Risco
[--]	**[--]**	**[--]**

(v) Que, em razão do exposto no item (i) acima, a Gestora não realizou qualquer ato de distribuição a minha pessoa quanto ao(s) produto(s) indicado(s) acima; e

(vi) Que tenho 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: **[--]**

ANEXO III

TERMO DE RECUSA DO QUESTIONÁRIO DE SUITABILITY

À

TARGA CAPITAL LTDA ("Gestora")

Prezados,

Ao datar e assinar o presente Termo de Recusa do Questionário de Suitability, DECLARO ter pela ciência:

(i) Que a Gestora, quando da distribuição das classes de fundos sob sua gestão, deverá observar sua Política de Suitability, a qual estabelece procedimentos formais que possibilitam verificar a adequação do investimento realizado por seus Clientes ao perfil de risco a eles atribuídos, levando-se em consideração sua situação financeira, sua experiência em matéria de investimentos, grau de tolerância à volatilidade e os objetivos visados;

(ii) 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 em classes de fundos de investimento por esta geridos, sendo que, no entanto, não desejo conhecer meu perfil de risco neste momento;

(iii) 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;

(iv) 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; e

(v) De que fui alertado pelos representantes da Gestora acerca dos impactos provocados pela ausência do conhecimento e/ou desatualização de meu perfil de risco.

[Local e Data]

Assinatura do Cliente: _____

Nome do Cliente: **[--]**