
	POLÍTICA CORPORATIVA	CODIGO: PC-038	VERSÃO: 3
	TÍTULO: POLÍTICA DE DISTRIBUIÇÃO E SUITABILITY	DATA: 31/03/2026	PÁGINA: 1/17

POLÍTICA DE DISTRIBUIÇÃO E SUITABILITY

	POLÍTICA CORPORATIVA	CODIGO: PC-038	VERSÃO: 3
	TÍTULO: POLÍTICA DE DISTRIBUIÇÃO E SUIABILITY	DATA: 31/03/2026	PÁGINA: 1/17

ÍNDICE

1	OBJETIVO	2
2	ABRANGÊNCIA.....	2
3	METODOLOGIA DE COLETA DE INFORMAÇÕES	3
4	CLASSIFICAÇÃO DO PERFIL DO INVESTIDOR	7
5	CLASSIFICAÇÃO DE PRODUTOS	9
6	ATUALIZAÇÃO DO PERFIL DO CLIENTE.....	10
7	COMUNICAÇÃO COM O CLIENTE.....	10
8	PROCEDIMENTOS DE CONTROLE E MONITORAMENTO DE OPERAÇÕES	11
9	ANÁLISE DE CASOS SUSPEITOS E COMUNICAÇÃO AO COAF	12
10	PROCESSO DE DISTRIBUIÇÃO.....	12

	POLÍTICA CORPORATIVA	CODIGO: PC-038	VERSÃO: 3
	TÍTULO: POLÍTICA DE DISTRIBUIÇÃO E SUITABILITY	DATA: 31/03/2026	PÁGINA: 2/17

1 OBJETIVO

A Política Suitability ("Política") tem por objetivo formalizar os processos inerentes ao cadastro e conhecimento do cliente, verificação da adequação dos investimentos pretendidos ao seu perfil ("Perfil Suitability"), bem como questões relacionadas aos processos operacionais ligados à atividade de distribuição, inclusive aquelas ligadas à identificação e reporte de operações suspeitas e/ou com indícios de lavagem de dinheiro, em cumprimento à legislação vigente e normas expedidas pela CVM e ANBIMA.

Os conceitos e controles disciplinados nesta Política visam promover a adequação da AZUMI DTVM LTDA. ("AZUMI"), frente às normas emitidas pelos órgãos reguladores, seguindo, em concordância com a Resolução CVM nº 30, de 11 de maio de 2021; a Resolução CVM nº 50, de 31 de agosto de 2021; as alterações e interpretações posteriores da CVM; e com o Código ANBIMA de Regulação e Melhores Práticas para Distribuição de Produtos de Investimento.

2 ABRANGÊNCIA

As diretrizes estabelecidas neste documento devem ser observadas por todos os colaboradores dedicados à Área Comercial da Sociedade, sendo a responsabilidade pela coordenação e execução deste processo atribuída ao Diretor responsável pelas atividades de Distribuição e Suitability.

Os colaboradores atestam a ciência e adesão acerca dos procedimentos definidos pela presente Política mediante assinatura de termo próprio, sendo submetidos anualmente ao Programa de Treinamento adotado pela Sociedade, a fim de que sejam orientados sobre as rotinas a serem observadas no desempenho dos processos descritos nesta Política.

Para os fins do presente manual são entendidos como clientes da Sociedade:

Investidores cujas carteiras sejam administradas pela Sociedade, nos termos de Contrato de Carteira Administrada firmado pelas partes;

Investidores contratantes do serviço de consultoria de valores mobiliários prestado pela Sociedade;

Cotistas dos fundos de investimento geridos e distribuídos pela Sociedade mediante contato pessoal ou com o uso de qualquer meio de comunicação, seja

	POLÍTICA CORPORATIVA	CODIGO: PC-038	VERSÃO: 3
	TÍTULO: POLÍTICA DE DISTRIBUIÇÃO E SUITABILITY	DATA: 31/03/2026	PÁGINA: 3/17

sob forma oral ou escrita, por meio físico, correio eletrônico (e-mail) ou pela rede mundial de computadores (internet);

Próprios fundos de investimento geridos pela Sociedade.

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.

A obrigatoriedade de verificar a adequação do perfil do cliente ao produto/operação não se aplica quando:

1. O cliente for investidor qualificado, nos termos da Resolução CVM nº 30/21, com exceção das pessoas naturais mencionadas no inciso IV do art. 11 (investidores profissionais) e nos incisos II e III do art. 12 (investidores qualificados pessoas físicas com investimentos financeiros superiores a R\$ 1.000.000,00 ou que atendam aos critérios específicos de qualificação);
2. O cliente for pessoa jurídica de direito público;
3. O cliente tiver sua carteira de valores mobiliários administrada discricionariamente por administrador de carteira de valores mobiliários autorizado pela CVM;
4. 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.

Parágrafo único. Nos casos de dispensa da análise de suitability, a Sociedade exigirá e manterá em seus arquivos a declaração formal do cliente atestando seu enquadramento como investidor qualificado ou profissional, nos termos dos Anexos A ou B da Resolução CVM nº 30/21, conforme o caso, validando previamente a condição declarada.

3 METODOLOGIA DE COLETA DE INFORMAÇÕES

O processo de coleta de informações visa a identificar o cliente, definir o seu objetivo de investimento, sua situação financeira e seu conhecimento em matéria de investimentos. Tal processo pode ser dividido nas seguintes etapas:

I. Formulário Cadastral: o Formulário Cadastral é composto, no mínimo, pelas informações indicadas na Resolução CVM nº 50/2021 ou norma que a substitua. Compete ao responsável pelo cliente a disponibilização do Formulário Cadastral antes da abertura da conta ou no início de seu relacionamento.

	POLÍTICA CORPORATIVA	CODIGO: PC-038	VERSÃO: 3
	TÍTULO: POLÍTICA DE DISTRIBUIÇÃO E SUITABILITY	DATA: 31/03/2026	PÁGINA: 4/17

Devem ser utilizados os modelos de Formulário Cadastral nos padrões e em seu modelo mais atual, segregados em pessoas físicas e pessoas jurídicas, com seus respectivos termos de adesão.

O Formulário Cadastral será disponibilizado para preenchimento digitalmente; no caso de preenchimento manual, só serão aceitos documentos com letra legível e sem rasuras. Após a assinatura pelo cliente, deverá ser encaminhado, com as devidas declarações e em bom estado de conservação, ao responsável pelo cliente, acompanhado da documentação complementar pertinente. Ato seguinte,

o responsável pelo cliente efetuará o upload dos documentos no sistema do administrador fiduciário, encaminhando-os em meio físico em seguida. Sem prejuízo do envio ao administrador, a Sociedade manterá cópia dos documentos em seus arquivos pelo prazo mínimo de 5 (cinco) anos.

Documentos e informações apresentados fora dessas condições ou incompletos devem ser rejeitados, sob o risco de comprometer a verdadeira identificação do cliente.

As contas de pessoas físicas e jurídicas, além de poderem ser controladas e movimentadas por seus titulares (pessoas físicas) ou por seus diretores (pessoas jurídicas), podem ser controladas e movimentadas por procuradores. Caso exista procurador, é necessário o envio de procuração com, no mínimo, as seguintes informações:

- (i) Qualificação completa;
- (ii) Descrição dos poderes do procurador;
- (iii) Assinatura do cliente com firma reconhecida; e
- (iv) Cópia do documento de identificação e CPF do procurador.

A ausência do envio de procuração implicará na inexistência de procurador autorizado no cadastro do cliente.

No caso de investidor menor de idade, ou em outras hipóteses em que há a presença de responsável legal, deverá ser exigido o cadastramento do respectivo responsável legal. É importante identificar o tipo de relacionamento ou parentesco com o titular da conta do procurador ou responsável legal.

No processo de cadastramento deverão ser identificadas as pessoas consideradas politicamente expostas, conforme definição constante na Resolução CVM nº 50/2021 ou outra norma que venha a substituí-la.

	POLÍTICA CORPORATIVA	CODIGO: PC-038	VERSÃO: 3
	TÍTULO: POLÍTICA DE DISTRIBUIÇÃO E SUITABILITY	DATA: 31/03/2026	PÁGINA: 5/17

Para fins de supervisão dos dados de pessoas consideradas politicamente expostas é necessária a solicitação da Declaração do Imposto de Renda dos últimos 3 (três) anos, em sua versão completa e com o protocolo de envio para a Receita Federal.

As informações cadastrais dos clientes ativos devem ser atualizadas com frequência, observando-se o intervalo máximo de 5 (cinco) anos para a atualização cadastral, nos termos da Resolução CVM nº 50/21. Adicionalmente, o perfil de suitability (questionário) deverá ser reavaliado no intervalo máximo

de 2 (dois) anos, em conformidade com as melhores práticas do Código ANBIMA de Regulação e Melhores Práticas para Distribuição de Produtos de Investimento, sendo considerados clientes ativos aqueles que tenham efetuado movimentação ou que tenham apresentado saldo em sua conta. A realização de novas operações só será aceita mediante a atualização dos respectivos dados cadastrais, sejam clientes ativos ou inativos.

O cadastro de clientes pode ser efetuado e mantido em sistema eletrônico, o qual deverá:

- (i) possibilitar o acesso imediato aos dados cadastrais; e
- (ii) utilizar tecnologia capaz de cumprir integralmente com o disposto na regulamentação em vigor, nesta Política e demais normas e políticas internas adotadas pela Sociedade.

O cadastro de clientes mantido pela Sociedade deve permitir a identificação da data e do conteúdo de todas as alterações e atualizações realizadas.

II. Verificações ligadas ao FATCA: o Foreign Account Tax Compliance Act (FATCA) é uma lei dos Estados Unidos da América objeto do Capítulo 4 do Internal Revenue Code e acordos internacionais firmados com outros países, dentre eles o Brasil, relativos ao reporte automático de informações sobre contas financeiras de clientes identificados como US Person.

Assim, os colaboradores da Sociedade devem praticar todos os atos necessários para possibilitar a aplicação do FATCA e a identificação de contas ou investimentos para fins do FATCA e da legislação correlata, caso conte com clientes considerados US Person para fins fiscais.

III. Processo de Know Your Client: este se inicia no primeiro contato com o cliente

	POLÍTICA CORPORATIVA	CODIGO: PC-038	VERSÃO: 3
	TÍTULO: POLÍTICA DE DISTRIBUIÇÃO E SUITABILITY	DATA: 31/03/2026	PÁGINA: 6/17

e deve ser realizado sob a forma de uma due diligence sobre o cliente, com o objetivo de conhecer detalhes da sua vida pessoal e profissional, dando maior segurança às informações apresentadas pelo cliente na ficha cadastral.

Tal processo objetiva prevenir que o cliente utilize a estrutura da Sociedade para atividades ilegais, em especial os crimes de "lavagem" de dinheiro ou ocultação de bens, direitos e valores provenientes de infração penal.

Portanto, caberá ao responsável pelo cliente envidar os melhores esforços para obtenção das informações necessárias para análise dos seguintes aspectos:

- (i) Identificação e idoneidade do cliente;
- (ii) Meio pelo qual o cliente conheceu ou foi apresentado à Sociedade;
- (iii) Origem patrimonial do cliente;
- (iv) Situações que possam configurar indícios da ocorrência dos crimes previstos na Lei nº 9.613/1998, ou a eles relacionadas.

Após o recebimento do Formulário Cadastral preenchido e assinado pelo cliente, bem como do devido preenchimento do Formulário de Know Your Client, o responsável pelo cliente fará a análise do perfil do investidor auxiliado pelas informações extraídas do Questionário de que trata o item IV abaixo e encaminhará a documentação pertinente à análise da equipe de PLD para que seja analisada sob a ótica da Política de Prevenção e Combate à Lavagem de Dinheiro.

IV. Questionário de Suitability: este questionário, conforme modelo anexo, tem

por objetivo verificar a adequação do produto/operação ao Perfil do Investidor, sendo composto por perguntas que visam possibilitar verificar se:

- (i) o produto, serviço ou operação é adequado aos objetivos de investimento do cliente/cotista;
- (ii) a situação financeira do cliente/cotista é compatível com o produto, serviço ou operação;
- (iii) o cliente/cotista possui conhecimento necessário para compreender os riscos relacionados ao produto, serviço ou operação.

O preenchimento do Questionário de Suitability deve ser realizado pelo cliente de forma autônoma, sendo vedada a interferência do colaborador nas respostas, resguardado apenas o auxílio técnico em caso de dúvidas sobre o significado das perguntas. O cliente é o único responsável pelas informações prestadas. Após o preenchimento, o Questionário deve ser coletado pelo colaborador

	POLÍTICA CORPORATIVA	CODIGO: PC-038	VERSÃO: 3
	TÍTULO: POLÍTICA DE DISTRIBUIÇÃO E SUITABILITY	DATA: 31/03/2026	PÁGINA: 7/17

responsável pelo cliente antes do primeiro investimento, a fim de que seja definido um perfil para o cliente, conforme abaixo.

4 CLASSIFICAÇÃO DO PERFIL DO INVESTIDOR

São atribuídas pontuações específicas às respostas disponibilizadas pelos clientes por meio do questionário Suitability, visando definir o Perfil do Investidor, de acordo com a seguinte classificação.

A metodologia de pontuação está detalhada no Anexo I — Questionário de Suitability e Pontuação, que integra esta Política. Referido anexo contém as perguntas aplicáveis, as opções de resposta e os respectivos pesos, permitindo a rastreabilidade e replicabilidade do processo de classificação.

1) CONSERVADOR (Clientes que somaram até 22 pontos) – 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.

2) MODERADO (Clientes que somaram entre 23 e 32 pontos) – 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 alocada 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 meses.

3) ARROJADO (Clientes que somaram acima de 33 pontos) – O perfil do cliente classificado como "Arrojado" está associado a Clientes que possuem total

conhecimento e amplo domínio do mercado de capitais. O Cliente com perfil Arrojado busca retornos muito expressivos a curto/médio prazo, suportando altos 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.

	POLÍTICA CORPORATIVA	CODIGO: PC-038	VERSÃO: 3
	TÍTULO: POLÍTICA DE DISTRIBUIÇÃO E SUITABILITY	DATA: 31/03/2026	PÁGINA: 8/17

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

É vedado à AZUMI 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.

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 em desacordo com o 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 arrojados do que indicado como adequado para o seu perfil, nos termos do Anexo II à presente.

Parágrafo único – Tratamento para clientes sem perfil: Caso o Cliente se recuse a preencher o Questionário ou não forneça informações suficientes para traçar seu Perfil de Cliente, não será admitida a realização de qualquer investimento sem a prévia assinatura do Termo de Recusa do Questionário de Suitability, antes de cada aplicação, nos termos do Anexo III à presente.

Excepcionalmente, a Sociedade poderá classificar o Cliente como "Conservador" sem a aplicação do Termo de Recusa antes de cada operação, desde que: (i) o Cliente consinta expressamente com essa classificação por escrito; (ii) seu cadastro esteja completo; e (iii) não haja histórico de investimentos em produtos classificados como não conservadores. Nesta hipótese, o Cliente será previamente informado sobre a classificação automática e seu direito de, a qualquer tempo, preencher o questionário para revisão de seu perfil.

A ausência de consentimento expresso do Cliente para a classificação automática implicará na obrigatoriedade de observância do procedimento de recusa com assinatura do Termo de Recusa antes de cada investimento.

Caso o Cliente se recuse a preencher o Questionário e não se enquadre nas hipóteses de classificação automática acima, 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

	POLÍTICA CORPORATIVA	CODIGO: PC-038	VERSÃO: 3
	TÍTULO: POLÍTICA DE DISTRIBUIÇÃO E SUITABILITY	DATA: 31/03/2026	PÁGINA: 9/17

investimento e de cada aplicação, nos termos do Anexo III à presente.

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.

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.

O Questionário será atualizado com a periodicidade definida no item 6 abaixo, utilizando-se, para tanto, os mesmos critérios de classificação do perfil do Cliente descritos nesta Política.

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 nos Fundos e, caso haja qualquer inconsistência, o Cliente deverá ser informado.

5 CLASSIFICAÇÃO DE PRODUTOS

Para a classificação dos produtos sob gestão da Sociedade ou das operações, títulos e valores mobiliários recomendados foram considerados os seguintes aspectos: (i) os riscos associados ao produto/operação e seus ativos subjacentes; (ii) o perfil dos prestadores de serviços associados ao produto/operação; (iii) a existência de garantias; (iv) os prazos de carência. Isto posto, segue abaixo a classificação dos produtos geridos pela Sociedade:

O investimento em produtos/operações complexas exige conhecimento mais aprofundado por parte do investidor, por apresentar riscos maiores e/ou diversos em comparação com produtos tradicionais, bem como dificuldade em se determinar seu valor, inclusive em razão de sua baixa liquidez.

Dessa forma, a Sociedade 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.

Os fundos eventualmente distribuídos pela Sociedade caracterizados como "complexos" poderão apresentar as seguintes características:

	POLÍTICA CORPORATIVA	CODIGO: PC-038	VERSÃO: 3
	TÍTULO: POLÍTICA DE DISTRIBUIÇÃO E SUITABILITY	DATA: 31/03/2026	PÁGINA: 10/17

I. Assimetria no comportamento de possíveis resultados da operação ou produto;
 II. Metodologia de precificação específica que dificulte a avaliação do preço pelo cliente;

- III. Índices de referência distintos dos benchmarks usuais do mercado ou que representam combinações de índices em diferentes proporções na cesta;
 IV. "Barreiras" à saída da aplicação;
 V. Pagamentos e/ou eventos de descontinuidade;
 VI. Proteção de capital e/ou garantias condicionadas, ou seja, que possam ser perdidas em função da ocorrência de determinados eventos;
 VII. Eventos de conversibilidade entre ativos de diferentes naturezas;
 VIII. Cessão de crédito e/ou lastro específico;
 IX. Cláusulas unilaterais de recompra por parte do emissor;
 X. Custos de saída; e
 XI. Garantias diferenciadas ou subordinação.

O público-alvo a que se destina os fundos sob gestão deve considerar sempre a complexidade do produto e o perfil de risco do cliente. Neste caso, fica estabelecido, desde já, que produtos complexos devem ser oferecidos apenas para clientes de perfil "Arrojado" (equivalente a "Sofisticado" na nomenclatura de mercado).

Metodologia adicional para Certificados de Operações Estruturadas (COE): Para fins de classificação de risco de COEs, a Sociedade adotará metodologia que considere, no mínimo, os seguintes fatores: rating do emissor, prazo de vencimento, exposição cambial, existência de proteção de capital e condições de liquidez, em linha com as melhores práticas estabelecidas pela ANBIMA.

Nesta mesma linha, os materiais de divulgação dos fundos sob gestão deverão ser claros quanto à informação sobre a estrutura destes em comparação com a de fundos tradicionais, alertando para os riscos envolvidos.

Além disso, quando aplicável, será dado destaque no site da Sociedade com relação à classificação de determinados fundos como "complexos".

6 ATUALIZAÇÃO DO PERFIL DO CLIENTE

A Sociedade deverá atualizar os dados cadastrais do cliente observando o intervalo máximo de 5 (cinco) anos, nos termos da Resolução CVM nº 50/21. Independentemente do prazo de atualização cadastral, o Questionário de

	POLÍTICA CORPORATIVA	CODIGO: PC-038	VERSÃO: 3
	TÍTULO: POLÍTICA DE DISTRIBUIÇÃO E SUITABILITY	DATA: 31/03/2026	PÁGINA: 11/17

Suitability deverá ser reavaliado, obrigatoriamente, no intervalo máximo de 2 (dois) anos, em conformidade com as melhores práticas estabelecidas pelo Código ANBIMA de Regulação e Melhores Práticas para Distribuição de Produtos de Investimento. Para tanto, o responsável pelo cliente entrará em contato com este na forma indicada abaixo, envidando os melhores esforços para a obtenção de todas as informações pertinentes. Para tanto, o responsável pelo cliente entrará em contato com este na forma indicada abaixo, envidando os melhores esforços para a obtenção de todas as informações pertinentes.

Sem prejuízo do compromisso de atualização das informações que compõem o perfil do cliente, os colaboradores devem sempre chamar a atenção do cliente

quanto ao seu compromisso constante do Formulário Cadastral de sempre comunicar, de imediato, quaisquer alterações nos seus dados cadastrais.³

Parágrafo único. Para fins de suitability, a reavaliação do perfil do cliente por meio do Questionário de Suitability ocorrerá, no mínimo, a cada 2 (dois) anos, independentemente do prazo de atualização cadastral, observando-se as melhores práticas de mercado e o disposto no Código ANBIMA de Regulação e Melhores Práticas para Distribuição de Produtos de Investimento.

7 COMUNICAÇÃO COM O CLIENTE

A comunicação entre a Sociedade e o cliente será realizada por e-mail, telefone ou em reuniões previamente agendadas, inclusive para fins de divulgação do seu perfil de risco após coleta das informações e eventual alerta sobre desenquadramento identificado entre o Perfil do Investidor e seus investimentos.

O Questionário será validado por meio da assinatura do cliente no documento, podendo ser por meio físico ou eletrônico, o qual poderá ser encaminhado pelo cliente por meio físico ou eletrônico à equipe da Sociedade

8 PROCEDIMENTOS DE CONTROLE E MONITORAMENTO DE OPERAÇÕES

Uma das atividades preventivas mais importantes no âmbito de controle é o monitoramento das operações realizadas pelos clientes/investidores. Sendo

	POLÍTICA CORPORATIVA	CODIGO: PC-038	VERSÃO: 3
	TÍTULO: POLÍTICA DE DISTRIBUIÇÃO E SUITABILITY	DATA: 31/03/2026	PÁGINA: 12/17

assim, compete aos colaboradores o acompanhamento e alinhamento das atividades realizadas com as informações disponibilizadas pelo cliente em seu processo de cadastro e suitability.

No contexto de prevenção aos crimes de "lavagem" de dinheiro ou ocultação de bens, direitos e valores provenientes de infração penal é importante o monitoramento das operações realizadas no dia a dia, que podem ser monitoradas com base nos seguintes critérios:

- (i) Operações que aparentam estar acima da capacidade financeira e patrimonial;
- (ii) Quantidade de operações realizadas em um curto período; e
- (iii) Operações diferentes daquelas normalmente realizadas.

9 ANÁLISE DE CASOS SUSPEITOS E COMUNICAÇÃO AO COAF

A análise de casos suspeitos de realização de crimes de "lavagem" de dinheiro ou ocultação de bens, direitos e valores provenientes de infração penal deverá considerar todos os fatos e características das operações e do cliente, sendo

reportada imediatamente ao Diretor responsável pelo PLD para que sejam tomadas as providências necessárias em linha com a Política da PLD adotada pela Sociedade.

A consulta ao Serasa, à internet, às listas restritivas e a outras fontes lícitas devem ser efetuadas para que sejam enviadas às autoridades competentes denúncias com informações mais consistentes e de melhor qualidade, o que auxiliará inclusive que as autoridades possam dar o prosseguimento adequado na apuração das eventuais suspeitas levantadas.

10 PROCESSO DE DISTRIBUIÇÃO

É responsabilidade da Sociedade, em relação a seus clientes, (i) a prestação adequada de informações sobre os fundos, suprindo seus clientes com informações sobre as respectivas características e seus riscos; (ii) o fornecimento dos documentos dos fundos, inclusive termo de adesão e os documentos obrigatórios exigidos pela regulamentação em vigor; (iii) o controle e manutenção de registros internos referentes à compatibilidade entre as movimentações dos recursos dos clientes e sua capacidade financeira e

	POLÍTICA CORPORATIVA	CODIGO: PC-038	VERSÃO: 3
	TÍTULO: POLÍTICA DE DISTRIBUIÇÃO E SUITABILITY	DATA: 31/03/2026	PÁGINA: 13/17

atividades econômicas; e (iv) o atendimento aos requisitos da legislação e da regulamentação em relação à adequação dos fundos ao perfil dos clientes.

Neste sentido, a área de Distribuição, por meio do diretor responsável, deverá se manter atualizada quanto ao regulamento do fundo, seu formulário de informações complementares e a lâmina de informações essenciais, quando aplicável, devidamente atualizados, os quais possuem todas as informações necessárias do fundo e os riscos aos quais eles poderão estar expostos, bem como de que tais documentos sejam disponibilizados para todos os clientes.

(i) Transmissão e Execução de Ordens: considera-se transmissão de ordens o ato mediante o qual o cliente solicita a aplicação em ou resgate de cotas de determinado fundo. A Sociedade poderá receber ordens emitidas por escrito por meio de correio eletrônico (e-mail) encaminhado pelo cliente e/ou seus representantes ou procuradores, desde que tanto o cliente, seus representantes ou procuradores quanto os respectivos e-mails de origem estejam prévia e devidamente autorizados e identificados na documentação cadastral do cliente.

As ordens de movimentações dos clientes serão executadas por meio do sistema eletrônico disponibilizado pelo administrador fiduciário. Todas as ordens devem ser registradas, identificando-se o horário do seu recebimento, o cliente que as tenha emitido e as condições para a sua execução. As ordens transmitidas pelos clientes e as condições em que foram executadas, independentemente de sua forma de transmissão, devem ser arquivadas através de sistema protegido

contra adulterações, de modo a permitir eventual realização de auditoria.

O cliente será o único responsável pelo acompanhamento das operações realizadas por seus representantes ou procuradores, não podendo imputar à Sociedade qualquer responsabilidade por eventuais perdas que as operações ordenadas venham a lhe causar.

(ii) Recebimento/Recusa de Ordens: Somente serão recebidas pela Sociedade ordens a ela transmitidas por escrito, por meio de correio eletrônico (e-mail), nos termos do item "Transmissão de Ordens" acima.

A Sociedade, no entanto, poderá recusar-se a receber qualquer ordem, a seu exclusivo critério, sempre que verificar a prática de atos ilícitos, nos termos da Política de PLD adotada internamente. Ainda, não acatará ordens de clientes que se encontrarem, por qualquer motivo, impedidos de operar no mercado de valores mobiliários.

	POLÍTICA CORPORATIVA	CODIGO: PC-038	VERSÃO: 3
	TÍTULO: POLÍTICA DE DISTRIBUIÇÃO E SUITABILITY	DATA: 31/03/2026	PÁGINA: 14/17

(iii) Lançamento de Ordens: ato pelo qual a Sociedade cumpre a ordem transmitida pelo cliente mediante a realização e registro no sistema informatizado do administrador fiduciário do fundo. A ordem de aplicação registrada somente é confirmada com a entrada dos recursos na conta do respectivo fundo no mesmo dia.

Em caso de ordens dadas simultaneamente por clientes que não sejam Pessoas Vinculadas e por Pessoas Vinculadas à Sociedade, conforme abaixo definido, as ordens de clientes que não sejam Pessoas Vinculadas à Sociedade devem ter prioridade.

Em caso de concorrência de ordens entre clientes que não sejam Pessoas Vinculadas, conforme abaixo definido, a prioridade para o seu lançamento deve ser determinada pelo critério cronológico.

Pessoas Vinculadas: (i) os colaboradores; (ii) o cônjuge ou companheiro dos colaboradores; (iii) os ascendentes e descendentes de primeiro grau dos colaboradores; e (iv) os clubes e fundos de investimento cuja maioria das cotas pertença a Pessoas Vinculadas, salvo se geridos discricionariamente por terceiros não classificados como Pessoas Vinculadas.

(iv) Cancelamento de Ordens: toda e qualquer ordem, enquanto não executada, poderá ser cancelada por iniciativa do próprio cliente ou seus representantes ou procuradores, conforme o caso.

(v) Controles Internos: compete ao Diretor responsável pelo acompanhamento do Suitability encaminhar à Diretoria, até o último dia útil dos meses de janeiro e

julho, relatório relativo ao semestre encerrado no mês imediatamente anterior à data de entrega contendo: (i) uma avaliação do cumprimento pelos colaboradores das regras, procedimentos e controles estabelecidos nesta Política; e (ii) as recomendações a respeito de eventuais deficiências, com o estabelecimento de cronogramas de saneamento. Sem prejuízo do relatório interno supramencionado, o Diretor responsável elaborará um laudo descritivo que será enviado anualmente à ANBIMA, até o último dia útil de março, contendo informações referentes ao ano civil anterior, o qual será revisado pelo Diretor de Compliance, apresentando avaliação qualitativa sobre os controles internos implantados para verificação do Perfil do Investidor. Tal avaliação conterà, no mínimo, as seguintes informações:

a. descrição dos controles e testes executados e dos resultados obtidos pela

	POLÍTICA CORPORATIVA	CODIGO: PC-038	VERSÃO: 3
	TÍTULO: POLÍTICA DE DISTRIBUIÇÃO E SUITABILITY	DATA: 31/03/2026	PÁGINA: 15/17

Sociedade em tais testes, para acompanhamento da metodologia de Suitability adotada;

- b. indicação, com base na metodologia aplicada, da quantidade de: (a) clientes com saldo em investimentos e/ou posição ativa em 31 de dezembro; (b) clientes com perfil identificado, segmentando entre enquadrados e desenquadrados quanto aos seus investimentos/operações; (c) clientes sem perfil identificado; (d) clientes com perfil desatualizado; (e) clientes que tenham assinado o Termo de Ciência de Desenquadramento;
- c. plano de ação para o tratamento das divergências identificadas;
- d. ocorrência de alterações na metodologia de Suitability no período analisado.

(vi) Manutenção de Documentos: todos os documentos e informações relevantes para fins dos processos descritos nesta Política são arquivados, em meio eletrônico ou meio físico, nos servidores da Sociedade, pelo prazo mínimo de 5 (cinco) anos.

	POLÍTICA CORPORATIVA	CODIGO: PC-038	VERSÃO: 3
	TÍTULO: POLÍTICA DE DISTRIBUIÇÃO E SUIABILITY	DATA: 31/03/2026	PÁGINA: 16/17

11 CONTROLE E REVISÃO

Informações Gerais	
Título	POLÍTICA SUIABILITY
Número da Versão	V2
Data da Última Aprovação	31/03/2026
Data da Próxima Revisão Obrigatória	1 ano após a Data da Última Aprovação
Área Responsável pela Política	Administração Fiduciária.
Procedimentos e Outros Documentos Relacionados	Resolução CVM nº 30/21, Resolução CVM nº 50/21 e Política de Conheça seu Cliente.
Dispensa da Política	N/A

Histórico de Versões				
Versão	Motivo da Alteração	Data	Revisor	Departamento
V1		01/03/2021		Diretor Adm. Fiduciário
V2	Alteração da ICVM 538 para Resolução CVM nº 30/21. Alteração da ICVM 617 e Resolução CVM nº 50/21	30/03/2021	Eli Tassim	Diretor Controller
V3	Revisão sem atualizações	31/03/2026	Eli Tassim	Diretor Controller

Aprovado por:	Eli Tassim	Vitor Moscatelli	Saul Barroso
Data: 31/03/2026	Diretor Controller	Diretor Adm. Fiduciário	Diretor de Risco e Compliance