

Política de Suitability

Versão Atualizada em maio de 2024

Objetivo

Estabelecer os procedimentos para verificação da adequação dos produtos, serviços e operações recomendados pela **SONORA CAPITAL INVESTIMENTOS LTDA.** (doravante “**SONORA**”) ao perfil de cada cliente na prestação do serviço de consultoria de valores mobiliários, levando em consideração se:

- **O produto, serviço ou operação recomendado no processo de consultoria é adequado aos objetivos de investimento dos clientes;**
- **A situação financeira de cada cliente é compatível com o produto, serviço ou operação; e**
- **Os clientes possuem conhecimento necessário para compreender os riscos relacionados ao produto, serviço ou operação recomendado pela consultoria.**

Esta Política de Suitability (“Política”), ou os perfis de risco por ela definidos, bem como as respostas apontadas no questionário não constituem garantia de satisfação do cliente, atingimento de resultado financeiro, proteção contra perdas financeiras, nem nenhum *target* de retorno esperado, ou ainda, não garante que a recomendação de investimento atingirá o objetivo de risco e rentabilidade do cliente.

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 aplicação em fundos de investimento tradicionais, fundos de investimento estruturados (FIPs, FIDCs, FIIs etc.), ativos de crédito privado, ativos estruturados, ou em derivativos apresenta riscos para o cliente, podendo resultar em perdas patrimoniais significativas em alguns casos, e, inclusive, acarretar perdas superiores ao capital aplicado e a consequente obrigação do cliente de aportar recursos adicionais para cobrir o prejuízo.

A prestação do serviço da SONORA possui alto grau de customização, partindo-se de, entre outros fatores, premissas de percepção de risco, retorno almejado, cenário econômico e características dos ativos, para se chegar à carteira recomendada, seu acompanhamento e eventual realocação, sempre mediante o entendimento prévio e concordância do cliente, para assim assegurar os máximos conforto e segurança na sua tomada de decisão. A execução da estratégia recomendada é sempre de inteira e exclusiva responsabilidade do cliente.

A quem se aplica?

Sócios, diretores, funcionários, prestadores de serviço, terceirizados, consultores e demais pessoas físicas ou jurídicas contratadas ou outras entidades, nos casos em que participem, de forma direta, das atividades de recomendação de investimento aos clientes, representando a SONORA (“Colaboradores”).

Responsabilidades

O *Compliance* é responsável pelos controles que garantam o atendimento das regras e critérios desta Política.

Os Colaboradores devem atender às diretrizes e procedimentos estabelecidos nesta Política, informando qualquer irregularidade ao responsável por *Compliance*.

Na definição de uma política de investimento ou proposta de alocação no âmbito do processo de consultoria de valores mobiliários, é necessária a validação prévia do **Questionário de Suitability**, independentemente de se tratar de um cliente ativo ou não. Tal validação é registrada em uma planilha de histórico de transações do cliente, podendo ser obtida por meios eletrônicos, desde que seja expressada de forma inequívoca.

O preenchimento do Questionário, que posteriormente gera o perfil de risco do cliente, é de sua inteira e exclusiva responsabilidade, não cabendo qualquer análise subjetiva das respectivas respostas por parte da SONORA.

Revisão, Atualização e Relatório anual

Esta Política deverá ser revisada e atualizada **a cada 2 (dois) anos**, ou em prazo inferior, se assim necessário em função de mudanças legais/regulatórias.

O diretor estatutário responsável pelo processo de *suitability* deverá encaminhar aos órgãos de administração, até o **último dia útil do mês de ABRIL de cada ano**, relatório relativo ao ano civil anterior, contendo:

- uma avaliação do cumprimento, pela SONORA, das regras, procedimentos e controles internos passíveis de verificação, e que permitam o pleno cumprimento do dever de verificação da adequação descrito nesta Política (*suitability*); e
- as recomendações a respeito de eventuais deficiências, com o estabelecimento dos respectivos cronogramas de saneamento.

Delimitação da Atividade e Objetivos

A SONORA presta o serviço de Consultoria de Valores Mobiliários. O objetivo da consultoria é a análise dos ativos financeiros de cada cliente, buscando a otimização dos portfólios, observando sempre o seu planejamento financeiro e objetivos de risco/retorno.

Análise dos Produtos e Níveis de Risco

Em relação aos produtos recomendados aos clientes, é responsabilidade da SONORA analisar e classificar as categorias de produto, identificando as características que possam afetar sua adequação ao perfil de cada cliente.

Na análise da compatibilidade entre produto e cliente, devem ser verificados:

- os riscos associados ao produto e seus ativos subjacentes;
- o perfil dos emissores e prestadores de serviços associados ao produto;
- a existência de garantias;
- os prazos de carência;
- a adequação do produto ofertado aos objetivos do cliente;
- a compatibilidade do produto com a situação financeira do investidor;
- a capacidade de compreensão, pelo cliente, dos riscos envolvidos no respectivo investimento; e

- no caso da recomendação de produtos complexos, especial atenção:
 - aos riscos da estrutura em comparação com a de produtos tradicionais; e
 - à dificuldade em se determinar seu valor, inclusive em razão de sua baixa liquidez.

Análise do Cliente e Constatação da Adequação dos Produtos aos Seus Objetivos

O processo de *suitability* em si se inicia com o cadastro do cliente: o processo, além de atender às obrigações legais relativas às informações cadastrais e de verificação de AML (*anti-money laundering*, prevenção à lavagem de dinheiro)/KYC (“conheça seu cliente”), coleta os seguintes dados (através da ficha cadastral e do preenchimento do “Questionário de *Suitability* SONORA”):

- o valor e os ativos que compõem o patrimônio declarado pelo cliente;
- o período em que o cliente deseja manter o investimento;
- as preferências e vedações declaradas pelo cliente quanto à assunção de riscos e volatilidade, sendo ainda mais específico, no que disser respeito a mercados e classes de produtos vedadas, considerando:
 - aceitação ou não de operações/ativos de crédito;
 - aceitação ou não de operações/ativos de Renda Variável.
- seus objetivos de longo prazo e as finalidades do(s) investimento(s);
- o valor corrente de suas receitas regulares declaradas;
- a necessidade futura de recursos declarada pelo cliente;
- os tipos de produtos, serviços e operações com os quais o cliente tem familiaridade;
- a natureza, o volume e a frequência das operações já realizadas pelo cliente no mercado de valores mobiliários, bem como o período em que tais operações foram realizadas; e
- a formação acadêmica e a experiência profissional do cliente.

Caso se trate de investidor qualificado ou profissional, conforme definidos nas normas aplicáveis, o mesmo deve declarar por escrito, no momento de sua adesão, que possui conhecimentos sobre o mercado financeiro e de capitais, sendo capaz de entender, ponderar e assumir os riscos relacionados à aplicação de seus recursos, de forma a atestar sua familiaridade com os produtos, serviços e operações recomendados pela SONORA.

Depois de preenchido o Questionário, um Perfil de Investimento é atribuído ao investidor por meio de uma metodologia de pontuação baseada nas respostas obtidas. As respostas possuem pontuações diferentes e, por meio de seu somatório, é atribuído um Perfil de Investimento ao cliente. São definidos 5 (cinco) perfis de investimento de acordo com diferentes níveis de risco, conforme as descrições abaixo:

Conservador: Um perfil Conservador busca ter maior previsibilidade em seus retornos financeiros – e para isso a carteira é formada majoritariamente por ativos de baixo risco, maior liquidez e horizontes de investimento menores, de até 5 anos. Algumas vezes, tem como intuito ser uma carteira geradora de renda para o investidor. Este perfil necessita de uma carteira com mais mecanismos de proteção, como dólar ou até mesmo ouro (também chamados ‘Hedges’), a fim de compensar as perdas que porventura ocorrerem com as variações naturais do mercado. Em relação à liquidez (nome que se dá à disponibilidade dos recursos), a carteira de

um perfil conservador busca sempre manter uma boa reserva de emergência para possíveis imprevistos.

Cuidadoso: Um perfil Cuidadoso busca ter maior previsibilidade em seus retornos financeiros e para isso deve possuir uma carteira de investimentos formada majoritariamente por ativos de baixo risco com maior liquidez (nome que se dá à disponibilidade dos recursos). Ainda que tenha investimentos de longo prazo em sua composição, estes representam um percentual baixo do total investido. Do ponto de vista da liquidez, a carteira busca manter uma quantia de emergência para possíveis imprevistos, e, mais importante, uma boa reserva de oportunidade que permita aproveitar momentos de baixa nos mercados, como por exemplo a baixa do dólar. É com ela que se garante maiores retornos na carteira;

Moderado: Um perfil Moderado tem menor necessidade de previsibilidade em seus retornos financeiros, e por isso aceita ativos na carteira de investimentos com maiores riscos e um maior horizonte de investimento. Esse perfil tem menor necessidade de liquidez (nome que se dá à disponibilidade dos recursos), mas ainda assim deve possuir uma carteira composta por uma boa reserva de oportunidade, que permite aproveitar momentos de baixa nos mercados, como por exemplo a baixa do dólar, e garantir maiores retornos da carteira. Como esse perfil moderado tem uma maior exposição a investimentos de risco, a carteira deve também conter uma boa dose de proteção, que é feita através do uso de ativos como o dólar ou até mesmo o ouro (que são conhecidos como ‘hedges’).

Entusiasta: Um perfil Entusiasta busca retornos de investimentos acima da média e por isso aceita uma volatilidade maior em seus retornos financeiros, portanto, tem um horizonte de investimentos de médio a longo prazo – acima de 5 anos. A carteira de investimentos tem menor necessidade de liquidez (nome que se dá à disponibilidade dos recursos), pois tem um investidor que, na maioria das vezes, faz aportes recorrentes. É desses aportes que virá a reserva necessária para aproveitar oportunidades pontuais do setor, como quedas no valor do dólar ou crises no mercado acionário. Com maior exposição a investimentos de risco, a carteira de um perfil Entusiasta deve também conter uma boa dose de proteção, obtida através do uso de ativos como o dólar ou até mesmo o ouro (que são conhecidos como ‘hedges’).

Arrojado: O perfil Arrojado busca altos retornos financeiros – que vêm acompanhados de bastante volatilidade e imprevisibilidade. No perfil Arrojado o investidor se sente mais confortável com grandes variações de patrimônio no curto prazo. A fim de ver e realizar os retornos buscados, o horizonte de investimento deve ser de longo prazo, ou seja, pelo menos 10 anos. A carteira de investimentos desse perfil tem menor necessidade de liquidez (nome que se dá à disponibilidade dos recursos), pois tem, na maioria das vezes, um investidor que faz aportes recorrentes. É desses aportes que virá a reserva necessária para aproveitar oportunidades de mercado, como quedas no valor do dólar ou crises no mercado acionário. Com maior exposição a investimentos de risco, a carteira de um perfil Arrojado pode conter uma certa dose de proteção, obtida através do uso de ativos como o dólar ou até mesmo o ouro (conhecido como ‘hedges’).

O controle referente à adequação do perfil de *suitability* deve ser realizado com base nas informações referentes ao primeiro titular da conta.

Ausência, Desatualização ou Inadequação do Perfil de *Suitability*

Sem prejuízo do disposto abaixo, é vedada a recomendação de produtos pela SONORA nos casos em que as informações fornecidas pelo cliente:

- sejam insuficientes à identificação de seu perfil de investimento;
- estejam desatualizadas; ou ainda
- não possibilitem um perfil adequado aos produtos recomendados pela SONORA.

Na hipótese de tais clientes realizarem novas aplicações, os mesmos deverão ser alertados acerca da ausência, desatualização ou inadequação de perfil, sendo solicitado o envio de declaração expressa de ciência acerca da respectiva ausência, desatualização ou inadequação.

Nos casos acima, de ausência, desatualização ou inadequação de perfil, após a declaração de ciência, a regularização e atualização das informações deve ser feita em até 90 (noventa) dias.

Após este período, o caso deve ser encaminhado ao Comitê de *Compliance* para definição de um plano de ação.

Os dados cadastrais e o Questionário de *Suitability* dos clientes ativos deverão ser atualizados em intervalos não superiores a 60 (sessenta) meses, considerando-se ativo, para os fins desta Política, o cliente que tenha efetuado movimentação ou apresentado saldo em sua conta no período de 24 (vinte e quatro) meses posteriores à data da última atualização.

Declaração de Compatibilidade

Nos contratos da SONORA consta declaração expressa do investidor quanto à ciência de que o processo de consultoria contratado é de assessoria, mas que é de fundamental importância a sua ciência dos riscos de cada decisão de investimento, e a adequação dos produtos aos seus objetivos, conhecimento, apetite de risco, situação de liquidez e financeira.

O cliente deve ter ciência de que a atividade de consultoria não constitui atividade de gestão discricionária de recursos, e que, portanto, a efetiva decisão pela adoção ou não da estratégia recomendada pelo consultor – bem como sua própria execução operacional - é de foro íntimo e pessoal do cliente.

A utilização de declaração própria do investidor como parte relevante desta Política, juntamente com a análise das informações cadastrais apresentadas pelo cliente, perfaz o conjunto documental necessário à consecução do processo de *suitability* na SONORA, com vistas ao atendimento dos objetivos da Resolução CVM n.º 30, de 25 de fevereiro de 2021.

Dispensas

A obrigatoriedade de verificação da adequação do produto, serviço ou operação não se aplica quando:

- O cliente for investidor qualificado, com exceção das pessoas naturais mencionadas no inciso IV do art. 11 e nos incisos II e III do art. 12 da Resolução CVM n.º 30;
 - O cliente for pessoa jurídica de direito público;
 - O cliente tiver sua carteira de valores mobiliários administrada discricionariamente por administrador de carteiras de valores mobiliários autorizado pela CVM; ou
 - 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.
-

Manutenção de Arquivos

Deverão ser mantidos, pelo **prazo mínimo de 5 (cinco) anos** contados da última operação realizada pelo cliente ou por prazo superior por determinação expressa da CVM, todos os documentos e declarações nele exigidos pela legislação aplicável à presente Política.

Os documentos e declarações supramencionados poderão ser arquivados em meio físico ou eletrônico, admitindo-se a substituição de documentos pelas respectivas imagens digitalizadas.

Categoria dos Produtos, Serviços e Operações Financeiras

Para a determinação da cesta de produtos, serviços e operações financeiras compatíveis com o perfil do cliente, é necessário analisar e classificar os produtos com os quais a SONORA atua, identificando as características que possam afetar sua adequação ao Perfil do Cliente.

São considerados, para efeito desta Política, produtos, **serviços e operações financeiras**, dentre outros:

- (i) fundos de investimento de quaisquer naturezas;
- (ii) clubes de investimento;
- (iii) carteiras administradas;
- (iv) posições em ações ou títulos públicos e ativos privados;
- (v) investimentos no exterior;
- (vi) planos de previdência privada, tais como Planos Geradores de Benefícios Livres - PGBLs e Vida Gerador de Benefícios Livres - VGBLs.

Não são considerados, para efeito desta Política, produtos, **serviços e operações financeiras**:

- (a) títulos de capitalização; e
- (b) titularidade de bens imóveis.

Na análise e classificação das categorias de produtos, serviços e operações financeiras devem ser considerados, no mínimo, os seguintes fatores:

- (i) Os riscos associados aos produtos, serviços e operações financeiras e seus ativos subjacentes, em caso de instrumentos derivativos;
- (ii) O perfil dos emissores e prestadores de serviços associados aos produtos, serviços e operações financeiras;
- (iii) A presença de garantias; e
- (iv) Prazos e carências.

A classificação dos produtos, serviços e operações financeiras, segundo os seus respectivos níveis de risco - considerando sempre os fatores crédito, liquidez e mercado. Abaixo, explicitamos o descritivo dos níveis de classificação, que segue escala de pontuação definida pelo gestor:

- (i) **Risco Baixo**: Fundos de Investimento, ou produto e operação que implique em **baixíssima probabilidade de perda de parte do principal investido, mesmo em janelas de longo prazo**, alta liquidez, e, baixíssimo risco de crédito. Composição preponderantemente de títulos e valores mobiliários emitidos pelo governo federal e/ou de emissão de pessoas jurídicas com balanço

auditado por auditoria externa independente e dotados de *rating* que denote baixíssimo risco de crédito. Tem perfil de baixa volatilidade de seus retornos.

(ii) **Risco Médio:** Produto, serviço ou operação dotado de **baixa probabilidade de perda de parte do principal investido em um horizonte de tempo de 12 a 24 meses**, podendo ter liquidez moderada (30, 60 dias), risco de crédito de espectro mais amplo (emitidos exclusivamente por pessoas jurídicas com balanços auditados), exposição em renda variável, moeda e outros mercados (derivativos, exposição no exterior etc. em menor monta).

(iii) **Risco Alto:** Produto, serviço ou operação dotado de **maior probabilidade de perda de parte mais significativa do principal investido em horizontes de tempo de 12 meses**, liquidez em janelas de médio prazo (podendo ser superiores a 6 meses), risco de crédito abrangente, inclusive com títulos de emissores quaisquer, permitidos pela regulação, alta exposição em renda variável, moedas e mercados amplos (derivativos, exterior, investimentos alternativos etc.).

(iv) **Risco Altíssimo:** Produto, serviço ou operação dotado de **alta probabilidade de perda alta, total ou mesmo superior a 100% do principal em horizonte de tempo superiores a 12 meses**, liquidez em janelas longas (até mesmo acima de 12 meses). Alta participação de estratégias agressivas em renda variável, diversidade e risco de moedas e mercados amplos (derivativos, exterior, investimentos alternativos etc.). Operações de crédito de longo prazo, e alto risco de crédito, bem como presença elevada de produtos fechados, de mercado de balcão etc.

A Diretoria de *Suitability* é responsável pela categorização dos produtos, serviços e operações financeiras passíveis de indicação pela SONORA. Essa classificação deve ser feita **ANTES de qualquer processo de recomendação a clientes e revista anualmente**.

A SONORA utiliza prioritariamente, as escalas de Classificação de risco de produtos contidas nas lâminas dos fundos de investimento¹, ou, no caso de demais alternativas de investimento, a tabela recomendada pela ANBIMA no Anexo I de suas “Regras e Procedimentos ANBIMA do Código de Distribuição de Produtos de Investimento” (anexa a esta Política).

Produtos, Serviços e Operações financeiras complexas

A SONORA considera produto, serviço e operação financeira complexos, todo e qualquer produto que:

- (i) tenha assimetria no comportamento de possíveis resultados da operação ou produto;
- (ii) a metodologia de precificação específica dificulte a avaliação do preço pelo cliente;
- (iii) tenha índices de referência distintos dos *benchmarks* usuais do mercado, tais como CDI, Ibovespa e IPCA, ou que representem combinações de índices em diferentes proporções na cesta;
- (iv) possua “barreiras” e/ou de saída da aplicação;
- (v) tenha pagamentos e/ou eventos de descontinuidade;
- (vi) tenha proteção de capital e/ou garantias condicionadas, garantias estas que possam ser perdidas em função da ocorrência de determinados eventos e/ou garantias diferenciadas ou subordinação;
- (vii) possua eventos de conversibilidade entre ativos de diferentes naturezas;
- (viii) tenha cessão de crédito e/ou lastro específico; e
- (ix) possua cláusulas unilaterais de recompra por parte do emissor.

¹ Observando não apenas as “Regras e Procedimentos ANBIMA do Código de Distribuição de Produtos de Investimento”, bem como as “Regras e Procedimentos ANBIMA para Escala de Risco de Fundos vinculada ao Código de Recursos de Terceiros” (além do próprio “Código”), disponível no site da ANBIMA na internet.

Monitoramento

A Diretoria de *Suitability* é responsável por:

- (i) monitorar a recomendação de produtos, serviços e operações financeiras somente adequadas ao perfil do cliente;
- (ii) monitorar o oferecimento dos produtos, serviços e operações financeiras para clientes cujas informações relativas ao perfil de *suitability* estejam atualizadas;
- (iii) monitorar o enquadramento do perfil dos clientes *vis-à-vis* a categoria do produto, serviço e operação financeira recomendada pela SONORA;
- (iv) gerenciar ocorrências de “desenquadramento”, caso ocorram;
- (v) avaliar a efetividade do processo de definição do perfil;
- (vi) adotar práticas corretivas em caso de distorções encontradas em todo o processo de *suitability*.

Entendem-se por “desenquadramentos”, as situações em que o cliente ordena a realização da primeira transação com determinado produto ou serviço ou celebração de operação financeira, sendo que:

- (i) o seu perfil não seja adequado ao produto, serviço e operação financeira;
- (ii) não sejam obtidas as informações que permitam a identificação do seu perfil do cliente; ou
- (iii) as informações relativas ao perfil do cliente não estejam atualizadas.

Nestes casos, o Colaborador da SONORA deve:

- (i) alertar o cliente acerca da ausência ou desatualização do perfil ou da sua inadequação, com a indicação das causas da divergência e
- (ii) obter do cliente assinatura do respectivo Termo de Ciência de Risco, a sua atestando de que está ciente da ausência, desatualização ou inadequação de perfil.

Treinamento

Todos os Colaboradores da SONORA que tenham contato com clientes recebem o treinamento referente aos procedimentos descritos nesta Política quando ingressam na empresa, e depois, anualmente, recebem novo treinamento, ou a qualquer momento, quando houver alteração proveniente de mudança legal ou regulamentar.

A Diretoria de *suitability* mantém registro de todos os colaboradores que recebem os treinamentos de *suitability*.

Disposições Gerais

Esta Política é de uso exclusivo da SONORA, podendo ser disponibilizada a terceiros mediante aprovação da Diretoria de *Suitability*.

Os colaboradores declaram-se cientes de que a SONORA pode monitorar quaisquer atividades por eles desenvolvidas com o intuito de identificar casos suspeitos ou em desconformidade com a presente Política.

A Diretoria de *Suitability* é responsável pela atualização anual, ou conforme advenham novas regulamentações, da presente Política, que esta deve estar em conformidade com as mudanças legais e regulamentares aplicáveis.

SONORACAPITAL

Periodicamente, a SONORA poderá publicar políticas e normas adicionais, complementares e/ou atualizações, devendo ser conferida a necessária divulgação aos colaboradores.

Em caso de infração à presente Política, a SONORA aplicará ação disciplinar, devendo observar a gravidade da infração ou hipótese de reincidência para, então, decidir por qual tipo de penalidade aplicará, podendo culminar em rescisão por justa causa do contrato de trabalho ou motivada em caso de contrato de outra natureza.

Anexo I

ANEXO I ÀS REGRAS E PROCEDIMENTOS ANBIMA DE SUITABILITY Nº 01

Produtos	Referência
Títulos Financeiros: CDB/Compromissada/LCI/ LCA/LF sênior	
<i>Emissor investment grade com prazo de até 3 anos</i>	1,0
<i>Emissor non investment grade com prazo até 3 anos</i>	2,0
<i>Emissor investment grade, acima de 3 anos</i>	1,5
<i>Emissor non investment grade, acima de 3 anos</i>	2,5
LF subordinada e subordinada híbrida	
<i>Emissor investment grade</i>	1,50
<i>Emissor non investment grade</i>	3,00
<i>Híbrida</i>	3,50
Títulos Públicos	
<i>LFT</i>	0,50
<i>(títulos públicos ex LTF) até 3 anos</i>	1,00
<i>(títulos públicos ex LTF) acima de 3 e até 10 anos</i>	1,50
<i>(títulos públicos ex LTF) acima de 10 anos</i>	2,50
Títulos não financeiros: Debêntures/CRI/CRA/CDCA/CCB/CPR/FIDC etc.	
<i>Emissão investment grade, com prazo até 3 anos</i>	1,50
<i>Emissão non investment grade, com prazo até 3 anos</i>	2,50
<i>Emissão investment grade, acima de 3 anos</i>	2,00
<i>Emissão non investment grade, acima de 3 anos</i>	3,50
Ações	
<i>Ações</i>	4,0
Derivativos Listados em Bolsa	
<i>Futuro e Swap DI/ Opção de juros</i>	2,0
<i>Futuro e Swap Moedas / Opção de moedas</i>	3,5
<i>Futuro e Swap Ibovespa/ Opção de ações ou índices</i>	4,0
<i>Futuro e Swap Cupom Cambial – FRC</i>	3,0
<i>Futuro e Swap de Commodities</i>	4,0
COE	
<i>Com capital protegido, emissor investment grade, até 3 anos</i>	1,5
<i>Com capital protegido, emissor investment grade, acima de 3 anos</i>	2,0
<i>Com capital protegido, emissor non investment grade, até 3 anos</i>	3,0
<i>Com capital protegido, emissor non investment grade, acima de 3 anos</i>	3,5
<i>Sem capital protegido, emissor investment grade, até 3 anos</i>	2,0
<i>Sem capital protegido, emissor investment grade, acima de 3 anos</i>	2,5
<i>Sem capital protegido, emissor non investment grade, até 3 anos</i>	3,5
<i>Sem capital protegido, emissor non investment grade, acima de 3 anos</i>	4,0
Fundos Estruturados	
<i>FIP</i>	5,00
<i>FII de incorporação</i>	4,00
<i>Outros FIIs</i>	2,50