Política de Negociação de Valores Mobiliários

Jhonny Cazoni de Oliveira · Consultor de Valores Mobiliários, pessoa natural · CVM nº 003880-6 · C-Pro I · C-Pro R · MBA em Gestão Financeira

Versão 2.0 · 01/11/2026 · reprodução fiel da versão pública rev2 · Res. CVM 19, art. 14, parágrafo único

1. Objetivo

1.1. Esta política estabelece as regras para as negociações de valores mobiliários em nome próprio do consultor e os procedimentos que permitem verificar o seu cumprimento, em atendimento ao art. 14, IV e parágrafo único, da Resolução CVM nº 19/2021. Ela é mantida no site do consultor e citada no contrato de cada cliente.

2. A quem se aplica

2.1. A Jhonny Cazoni de Oliveira, consultor pessoa natural, que atua sozinho, sem sócios, empregados ou colaboradores na consultoria.

2.2. Pessoa ligada: somente o próprio consultor. A política alcança todas as contas e posições em que ele seja titular ou cotitular e também as contas, veículos de investimento ou carteiras de terceiros sobre os quais ele tenha controle ou influência efetiva na decisão de investimento, ainda que não seja titular. Não se aplica a contas de terceiros sobre as quais ele não tenha controle nem influência efetiva.

3. Princípios

3.1. O interesse do cliente vem primeiro (Res. CVM 19, art. 16, I).

3.2. Independência: a remuneração vem exclusivamente dos clientes, sem comissão, rebate ou vantagem de terceiros (Res. CVM 19, arts. 16, VII, e 18, V).

3.3. Integridade do mercado: são vedados a manipulação de mercado e o uso indevido de informação privilegiada (Lei nº 6.385/1976, arts. 27-C e 27-D).

3.4. Confidencialidade: as informações dos clientes, inclusive carteiras e intenções de investimento, não são usadas em benefício próprio.

3.5. Transparência: conflitos reais ou potenciais são comunicados aos clientes por escrito, antes de qualquer recomendação afetada (Res. CVM 19, art. 18, IV).

3.6. O consultor não executa ordens de clientes nem atua como procurador (Res. CVM 19, art. 18, VI).

4. Regras de negociação pessoal

4.1. É proibido: (a) usar informação de cliente (carteira, ordens pretendidas, recomendações ainda não comunicadas) para negociar em nome próprio; (b) negociar com informação privilegiada ou para manipular preços; (c) recomendar um ativo a um cliente para beneficiar a própria posição.

4.2. Ordem de prioridade: o consultor só compra um ativo que recomendou depois que todos os clientes a quem a recomendação se aplica já a receberam.

4.3. Contas de clientes: o consultor não opera contas de clientes, não transmite ordens e não atua como procurador; a decisão e a execução são exclusivas do cliente.

4.4. Conteúdo público: o consultor não divulga as próprias posições em conteúdo público (site e redes). Se mostrar uma carteira, será uma carteira criada só para esse fim, e não a sua carteira pessoal.

5. Procedimentos de controle

5.1. Registro das recomendações: cada recomendação a cliente é registrada com data e hora de envio (com fuso horário, UTC-3), cliente, ativo, sentido (comprar, vender ou manter) e meio de envio. O registro não é apagado nem editado; correções geram novo registro.

5.2. Inventário de posições pré-existentes: na entrada em vigor desta versão, o consultor registra, com data, as suas posições existentes em valores mobiliários nas contas do item 2.2. Manter ou vender uma posição pré-existente segue as regras do item 4 e do item 5.4.

5.3. Posição própria em ativo recomendado: quando recomendar a um cliente um ativo em que tenha posição nas contas do item 2.2, o consultor marca o fato no registro do item 5.1 e informa o cliente, na própria recomendação, de que possui posição no ativo, sem detalhar quantidade nem valor.

5.4. Critério de impedimento: o consultor fica impedido de (a) comprar um ativo enquanto houver recomendação de compra desse ativo ainda não entregue a todos os clientes a quem se aplica; e (b) vender um ativo enquanto estiver preparando ou entregando a clientes recomendação de compra ou de manutenção desse mesmo ativo. O impedimento termina quando a última recomendação aplicável tiver sido entregue, conforme o registro do item 5.1.

5.5. Cruzamento mensal: todo mês, o consultor compara as notas de corretagem e extratos das contas do item 2.2 com o registro de recomendações, verificando, para cada operação própria, se havia impedimento (item 5.4) na data e hora da operação. O resultado, inclusive "sem ocorrências", é registrado com data.

5.6. Exceções: em situação excepcional (por exemplo, necessidade pessoal de liquidez) que exija operar um ativo sob impedimento, o consultor registra antes da operação a data e hora, o ativo, o motivo e por que a operação não prejudica nenhum cliente. Não há exceção às proibições do item 4.1. Toda exceção é examinada no cruzamento mensal e na revisão anual.

5.7. Guarda: o registro de recomendações, o inventário, as notas de corretagem e extratos próprios, os cruzamentos, as exceções e as revisões são guardados por 5 (cinco) anos (Res. CVM 19, art. 23).

5.8. Revisão anual: uma vez por ano, o consultor faz e registra por escrito uma revisão dos conflitos entre as suas operações e as recomendações, com base nos cruzamentos mensais e nas exceções.

6. Violações

6.1. A violação desta política é falha grave, sujeita às medidas do Código de Ética e Conduta do consultor e às sanções da CVM e de outras autoridades. Uma violação identificada é registrada, comunicada por escrito aos clientes afetados e corrigida.

7. Vigência, revisão e divulgação

7.1. Esta política entra em vigor na data de publicação no site e é citada no contrato de cada cliente (Res. CVM 19, art. 14, parágrafo único).

7.2. Revisão ordinária a cada 2 (dois) anos; próxima até 01/11/2028.

7.3. Revisão extraordinária: sempre que surgir conflito de interesses não tratado por esta política, houver violação, mudança regulatória ou nova atividade do consultor que exija atualização. A revisão extraordinária é feita antes de qualquer recomendação afetada pelo conflito.

7.4. Dúvidas: contato@jhonnycazoni.com.