

**POLÍTICA DE NEGOCIAÇÃO DE VALORES
MOBILIÁRIOS POR ADMINISTRADORES,
EMPREGADOS, COLABORADORES E PELA
PRÓPRIA EMPRESA**

**MZM WEALTH PLANNING CONSULTORIA
DE VALORES MOBILIÁRIOS LTDA.**

Dezembro-2020
Versão 1.1

ÍNDICE

INTRODUÇÃO E OBJETIVO	3
POLÍTICA DE NEGOCIAÇÕES PESSOAIS	3
A. Aspectos Gerais e Conflitos de Interesse.....	3
B. Princípios gerais relativos a operações de valores mobiliários próprios de Colaboradores.....	3
C. Procedimentos de negociação.....	4
D. Informações sobre investimentos pessoais.....	5
POLÍTICA DE NEGOCIAÇÕES DA CONSULTORA	5
REVISÕES, ATUALIZAÇÕES E VIGÊNCIA	6

INTRODUÇÃO E OBJETIVO

A presente Política de Negociação de Valores Mobiliários por Administradores, Empregados, Colaboradores e pela MZM Wealth Planning Consultoria de Valores Mobiliários Ltda. (“MZM Wealth Planning” ou “Consultora”) tem por objetivo descrever as regras aplicáveis às negociações pessoais dos Colaboradores da Consultora e da própria Consultora, com o objetivo de minimizar os riscos de conflitos de interesse entre os Colaboradores e os clientes da Consultora, bem como entre a Consultora e os seus clientes.

Esta política se aplica aos sócios, administradores, funcionários e todos que, de alguma forma, auxiliam o desenvolvimento das atividades da Mercurio (“Colaboradores”).

POLÍTICA DE NEGOCIAÇÕES PESSOAIS

A. Aspectos Gerais e Conflitos de Interesse

Os investimentos efetuados pelos Colaboradores da MZM Wealth Planning, em benefício próprio, devem ser norteados a fim de não interferirem de forma negativa no desempenho de suas atividades profissionais. Ademais, devem ser totalmente isolados de operações realizadas pela MZM Wealth Planning, para que sejam evitadas situações que configurem conflito de interesses.

A MZM Wealth Planning não tolera quaisquer condutas que evidenciem as práticas ilegais de “*Insider Trading*” (assim considerada a compra e venda de títulos ou valores mobiliários com base no uso de informação privilegiada, com o objetivo de conseguir benefício próprio ou de terceiros) ou de “*Front Running*” (utilização de informações antecipadas sobre operações, que possam afetar a formação de preços dos ativos envolvidos).

Sempre que for detectada alguma situação de conflito de interesse, ainda que potencial, os Colaboradores da MZM Wealth Planning ficam obrigados a não realizar a operação ou a se desfazerem de sua posição de investimento pessoal. Neste caso, devem notificar imediatamente e por escrito o Diretor de *Compliance* e PLDFT, conforme definido no contrato social vigente da MZM Wealth Planning.

B. Princípios gerais relativos a operações de valores mobiliários próprios de Colaboradores

Nenhum Colaborador deve comprar ou vender, direta ou indiretamente, para sua própria conta, ou qualquer conta na qual tenha usufruto:

- (i) Qualquer valor mobiliário (ou opção ou certificado relacionado) que a Consultora esteja analisando e recomendando aos seus clientes; e

(ii) Qualquer valor mobiliário (ou opção ou certificado relacionado) que obtenha vantagem a partir das modificações no mercado decorrentes da negociação realizada pelos clientes; e

(iii) Cotas de fundos de investimento que sejam clientes da Consultora.

Excepcionalmente será admitida a operação a ser feita pelo Colaborador, caso a participação do investimento do Colaborador seja parte do projeto de investimento da Consultora e tenha anuência expressa do cliente e do Diretor de *Compliance* e PLDFT. Quaisquer exceções e dúvidas sobre as modalidades e operações financeiras devem ser esclarecidas, antes de executadas, com o Diretor de *Compliance* e PLDFT.

C. Procedimentos de negociação

1. Segregação.

As negociações realizadas por Colaboradores devem ser totalmente segregadas das operações realizadas em nome da Consultora, de modo a se evitar situações que possam configurar conflitos de interesses.

2. Período mínimo de manutenção da posição.

Para todas as aquisições de ativos reportáveis, a posição adquirida deverá ser mantida por um mínimo de 90 (noventa) dias da negociação. Excepcionalmente serão permitidas operações inferiores a este prazo, desde que mediante autorização escrita do Diretor de *Compliance* e PLDFT.

3. Lista Restrita.

Em vista de conflitos identificados pelo Diretor de *Compliance* e PLDFT certas empresas poderão ser incluídas na lista de restrições a negociações (“Lista Restrita”). Entre os conflitos possíveis, cuja existência implicará reconhecimento de existência de conflito e consequente inclusão na Lista Restrita, encontram-se as companhias:

(i) Emissoras de ativos que estejam em avaliação ou que sejam recomendadas pela Consultora;

(ii) Em relação às quais um Colaborador esteja de posse de informações não públicas relevantes; e

(iii) Em que um Colaborador exerça cargo ou função de administrador.

4. Procedimento de pré-aprovação.

Será solicitado ao Colaborador o preenchimento de solicitação e de declarações cada vez que negociar um ativo restrito. A pré-aprovação, ou não, será concedida na data em que o Colaborador a solicitar. A operação de aquisição do ativo, no caso de ser pré-aprovado, deverá ser concluída em até 7 (sete) dias contados da concessão da autorização. Caso a operação não seja concluída dentro deste prazo, o Colaborador deve obter uma nova pré-aprovação.

5. Proibição de aprovação pós-transação (ratificação).

O Diretor de *Compliance* e PLDFT poderá determinar que um Colaborador concluiu uma operação antes de sua aprovação ou depois que a aprovação expirou. Neste caso, a conduta do Colaborador será considerada uma violação desta política.

D. Informações sobre investimentos pessoais

Colaboradores se comprometem a fornecer ao Diretor de *Compliance* e PLDFT informações sobre suas transações pessoais, posições e carteira pessoal de investimentos, e contas de custódia e prestadores de serviços. Ao ingressar na Consultora, o Colaborador deverá reportar os seus investimentos pessoais por meio do Termo de Compromisso anexo à Política de Regras, Procedimentos e Descrição dos Controles Internos da Consultora. Do mesmo modo, anualmente o mesmo reporte deverá ser atualizado. Somente o Diretor de *Compliance* e PLDFT poderá ter acesso às informações prestadas pelo Colaborador em relação a seus investimentos pessoais.

POLÍTICA DE NEGOCIAÇÕES DA CONSULTORA

De maneira a evitar conflito de interesses, a Consultora não realiza, com seus recursos próprios, negociações de ativos financeiros de renda variável.

A gestão do caixa da própria Consultora é feita de maneira conservadora e está restrita à:

- (i) Negociação de ativos financeiros considerados de renda fixa, públicos ou privados, que não estejam sendo objeto de avaliação ou recomendação aos seus clientes;
- (ii) Realização de operações compromissadas com lastro nos títulos públicos mencionados acima; e
- (iii) Aplicação em fundos de investimentos de renda fixa, exceto quando estes forem clientes da Consultora.

REVISÕES, ATUALIZAÇÕES E VIGÊNCIA

Esta Política de Negociação de Valores Mobiliários por Administradores, Empregados, Colaboradores e pela Consultora será revisada, no mínimo, anualmente. Não obstante as revisões estipuladas, poderá ser alterado sem aviso prévio e sem periodicidade definida em razão de circunstâncias que demandem tal providência.

A área de *compliance* informará oportunamente aos Colaboradores sobre a entrada em vigor de nova versão deste documento e a disponibilizará na página da Consultora na rede mundial de computadores.

Esta Política de Negociação de Valores Mobiliários por Administradores, Empregados, Colaboradores e pela Consultora revoga todas as versões anteriores e passa a vigorar na data de sua aprovação.