



QUALIFICAÇÃO &
GOVERNANÇA

PROGRAMA DE
QUALIFICAÇÃO
OPERACIONAL
ROTEIRO ESPECÍFICO

SUMÁRIO

PROGRAMA DE
QUALIFICAÇÃO
OPERACIONAL B3



**EXECUTION
BROKER**

EXECUTION BROKER

Identifica o Participante de Negociação Pleno e o Participante de Negociação que possuem estrutura organizacional e tecnológica especializada na prestação de serviços de execução de negócios para os investidores institucionais nos ambientes de negociação da B3.

PROGRAMA DE
QUALIFICAÇÃO
OPERACIONAL B3



**RETAIL
BROKER**

RETAIL BROKER

Identifica o Participante de Negociação Pleno e o Participante de Negociação que possuem estrutura organizacional e tecnológica especializada na prestação de serviços de atendimento consultivo e de assessoria financeira, prospecção de clientes e execução de ordens e distribuição de produtos da B3 para os investidores pessoas físicas e jurídicas não financeiras.

PROGRAMA DE
QUALIFICAÇÃO
OPERACIONAL B3



**AGRO
BROKER**

AGRO BROKER

Identifica o Participante de Negociação Pleno e o Participante de Negociação que possuem estrutura organizacional e tecnológica especializada na prestação de serviços de atendimento consultivo e de assessoria financeira, prospecção de clientes e execução de ordens e distribuição de derivativos de commodities agropecuárias da B3.

PROGRAMA DE
QUALIFICAÇÃO
OPERACIONAL B3



**CARRYING
BROKER**

CARRYING BROKER

Identifica o Participante de Negociação Pleno e o Participante de Liquidação que possuem capacidade financeira e estrutura organizacional e tecnológica especializada na prestação de serviços de gerenciamento de risco, liquidação, administração de colaterais, consolidação de posições e serviços de custódia para os investidores institucionais e pessoas jurídicas não financeiras.

PROGRAMA DE
QUALIFICAÇÃO
OPERACIONAL B3



**NON RESIDENT
INVESTOR
BROKER**

NON RESIDENT INVESTOR BROKER

Identifica o Participante de Negociação Pleno e o Participante de Negociação que possuem estrutura organizacional e tecnológica especializada na prospecção de clientes, prestação de serviços de atendimento consultivo e de execução de ordens e distribuição de produtos da B3 para investidores não residentes.



CAPÍTULO 1
EXECUTION
BROKER





I. Estrutura e capacidade da plataforma de negociação	Indicadores
1. O Participante possui ferramentas e plataformas de recepção, roteamento e execução de ordens em baixa latência localizadas nas dependências da B3.	Quantidade de racks e sessões contratadas na infraestrutura tecnológica da B3, ponderada pelo volume de investidores institucionais
2. O Participante possui ferramentas e plataformas de recepção, roteamento e execução de ordens localizadas nas imediações da B3 (proximity).	Quantidade de sessões para plataformas certificadas, ponderada pelo volume de investidores institucionais
3. O Participante possui diferentes alternativas de conexões entre seus sites primários e secundários com a B3.	Modelos e quantidade de conexões entre os sites primários e secundários do Participante com a B3
II. Administração da infraestrutura tecnológica e eficiência na execução de ordens	Indicadores
4. O Participante mantém a gestão do ratio (relação entre o número de ordens enviadas – novas ordens, alterações e cancelamentos – e o número de ofertas executadas) em patamares similares à média dos demais participantes da B3.	Indicadores de ratio, produzidos pela área de Operações
5. O Participante possui processos que visam otimizar o envio de ordens dentro de suas faixas de limite de mensagens e o uso de sessões de entrada de ordens, evitando a manutenção de sessões inativas (sem uso).	Indicadores produzidos pela área de Operações, entre eles, multas por excesso de ordens e percentual de aproveitamento das sessões
III. Serviços especializados de provimento de liquidez	Indicadores
6. O Participante oferece serviço de Formador de Mercado.	Previsão da oferta de serviço no RPA e indicadores produzidos pelas áreas de Operações e Liquidação
IV. Eficiência nos processos de negociação, pós-negociação e administração de risco	Indicadores
7. O Participante possui procedimentos eficazes de administração e gestão dos limites de seus clientes, por meio das ferramentas e dos sistemas de gerenciamento de risco de pré-negociação fornecidos pela B3.	Adequação e eficiência na gestão do LINE, segundo critérios das áreas de Operações e Risco
8. O Participante possui processos que garantem a eficiência na alocação e na indicação de repasses, com o cumprimento das respectivas grades.	Índices de cumprimento das grades de alocação e repasse, produzidos pela área de Liquidação
9. O Participante possui processos que garantem a eficiência no cumprimento das janelas de liquidação.	Índices de cumprimento das janelas de liquidação, produzidos pela área de Liquidação
10. O Participante possui processos que garantem a eficiência na administração de colaterais.	Índices de cumprimento das janelas de garantias, produzidos pela área de Risco
11. *O Participante deve desenvolver e documentar teste de estresse de liquidez, o qual deve ser atualizado diariamente. O teste de estresse deve medir os ativos financeiros líquidos do Participante e (i) a sua capacidade de fazer frente a saques de recursos financeiros depositados por clientes em diferentes cenários; e (ii) a sua capacidade de liquidar suas obrigações financeiras perante o membro ou agente de compensação responsável, ou perante a própria clearing, nas hipóteses de inadimplência do cliente com o maior saldo devedor e dos dois clientes com os dois maiores saldos devedores (requisito obrigatório).	Indicador de cobertura de liquidez sob condições de estresse, produzido pela área de Risco



V. Participação nos testes conduzidos pela B3

Indicadores

12. O Participante realiza e executa os testes de conectividade de suas plataformas de negociação de acordo com as especificações determinadas pela B3.	Indicadores de participação nos testes, produzidos pela área de Operações
13. O Participante realiza os testes das sessões de negociação simuladas promovidas pela B3, a fim de validar alterações na plataforma e evitar a indisponibilidade de seus ambientes.	Indicadores de participação nos testes, produzidos pela área de Operações
14. O Participante promove a execução de testes de conectividade de suas plataformas eletrônicas contratadas de terceiros.	Indicadores de participação nos testes, produzidos pela área de Operações
15. O Participante promove a participação de seus clientes nos testes de conectividade, em especial, clientes hospedados nos sites da B3.	Indicadores de participação nos testes, produzidos pela área de Operações

VI. Organização da estrutura de prospecção e acompanhamento das empresas (research)

Indicadores

16. O Participante possui estrutura organizacional e oferta de serviços de research com ampla cobertura de empresas.	Grupo de qualificação definido pela área de Relacionamento com Clientes
--	---

VII. Agente Autônomo de Investimento

Indicadores

17. O Participante mantém relação contratual somente com Agentes Autônomos de Investimento que atendem, exclusivamente, a investidores pessoas físicas e pessoas jurídicas não financeiras (requisito obrigatório).	Existência exclusiva de AAI com foco em PF e PJ não financeira no Sistema GHP
---	---

VIII. Indicadores operacionais do Participante:

Indicadores

18. Perfil dos clientes do Participante (administrador de carteiras – gestor e fundação locais, bancos, investidor não residente, tesouraria de empresas não financeiras, clientes heavy users, entre outros investidores institucionais ou com foco em execução de ordens em baixa latência).	Market share (quantidade e volumetria)
19. Volumetria da mesa de operações (sessão mesa e assessor).	Market share (volumetria da mesa de operações)
20. Volumetria das plataformas de DMA.	Market share (volumetria das plataformas DMA)
21. Volumetria do BTB (empréstimo de ativos).	Market share (BTB – doador/tomador)

*Este item estará vigente a partir da publicação da regulamentação aplicável.



CAPÍTULO 2

RETAIL BROKER





I. Oferta de serviços e eficiência nos processos de relacionamento com clientes	Indicadores
1. O Participante oferece estrutura de assessoria e de relacionamento e plataforma eletrônica de negociação de produtos financeiros, especializada em investidores pessoas físicas e jurídicas não financeiras, com diversificação de produtos, acompanhamento da carteira e informações de investimento do cliente, conteúdo educacional e de alternativas de investimento.	Grupo de qualificação definido pela área de Relacionamento com Clientes, baseado nos serviços e nas plataformas oferecidos pelo Participante
2. O Participante possui equipe especializada e processos para o atendimento adequado de seus clientes pessoas físicas e jurídicas não financeiras.	Grupo de qualificação definido pela área de Relacionamento com Clientes, baseado na estrutura do Participante
3. O Participante oferece ferramentas de negociação de tecnologia móvel.	Existência de oferta de serviços por meio de dispositivos móveis
4. O Participante oferece plataformas eletrônicas voltadas a investidores pessoas físicas "profissionais".	Existência de oferta de plataformas "profissionais"
5. O Participante possui processos de cadastro eletrônico de novos clientes.	Grupo de qualificação definido pela área de Relacionamento com Clientes, considerando os processos de cadastro do Participante
6. O Participante possui diversos canais de relacionamento com seus clientes (por exemplo: fóruns de discussão, chats exclusivos, presença ativa em redes sociais, canais de transmissão com conteúdo atualizado diariamente etc.).	Grupo de qualificação definido pela área de Relacionamento com Clientes
II. Oferta de produtos da B3 e outros produtos financeiros	Indicadores
7. O Participante possui oferta diversificada de produtos: financeiros (por exemplo: ações, fundos imobiliários, ETFs, derivativos, BDRs, ouro, commodities, títulos do Tesouro Direto, títulos de renda fixa, fundos próprios e de terceiros etc.).	Existência e quantidade de produtos oferecidos
III. Organização da estrutura de research	Indicadores
8. O Participante possui estrutura organizacional e oferta de serviços de research com ampla cobertura de empresas e produtos.	Grupo de qualificação definido pela área de Relacionamento com Clientes
IV. Carteiras recomendadas e serviços complementares	Indicadores
9. O Participante oferece diversos tipos de carteiras recomendadas (por exemplo: setorial, dividendos, renda fixa, títulos do Tesouro Direto, fundos imobiliários, fundos de terceiros etc.).	Oferta e quantidade de carteiras recomendadas
10. O Participante possui estrutura adequada para a oferta de empréstimo de ativos (BTB).	Existência de mesa de empréstimo de ativos
11. O Participante possui estrutura adequada para oferta de produtos de renda fixa.	Grupo de qualificação definido pela área de Relacionamento com Clientes
12. O Participante possui estrutura adequada para o atendimento aos diferentes perfis de investidores.	Grupo de qualificação definido pela área de Relacionamento com Clientes



13. O Participante possui presença recorrente em ofertas públicas e processos de follow-on de valores mobiliários.	Histórico de participação e colocação em ofertas públicas e processos de follow-on, com foco na pessoa física
14. O Participante oferece serviços de “compra programada” de valores mobiliários e títulos do Tesouro Direto.	Oferta do produto “compra programada”

V. Outras ferramentas oferecidas aos clientes

Indicadores

15. O Participante oferece “calculadora de IR”.	Oferta da ferramenta ou dos serviços
16. O Participante desenvolve, contrata ou possui parcerias com provedores de ferramentas de simulação de negociação.	Oferta da ferramenta
17. O Participante oferece informações da carteira consolidada de investimentos do cliente, com valorização e rentabilidade.	Oferta de serviços para a consolidação da carteira do cliente no Participante
18. O Participante oferece em sua plataforma serviços de ranking e comparativo de fundos de investimento	Oferta da ferramenta
19. O Participante oferece em sua plataforma ferramentas de comparativo de rentabilidade com outros investimentos.	Oferta da ferramenta

VI. Iniciativas de educação financeira para clientes e assessores de investimento

Indicadores

20. O Participante oferece conteúdo e estrutura voltados à educação financeira de seus clientes, utilizando, por exemplo, cursos, palestras e eventos (presenciais ou online), vídeos educacionais, parcerias com o Instituto Educacional da B3 e outras entidades com foco em educação financeira.	Indicadores de serviços de educação financeira produzidos pela área de Relacionamento com Clientes
21. O Participante oferece conteúdo e treinamento contínuos, voltados à formação de seus assessores financeiros (profissionais que atuam na captação de clientes e na distribuição de produtos financeiros do participante; por exemplo: Gerentes de Agências e Agentes Autônomos de Investimento).	Indicadores de treinamentos realizados com a força de venda e distribuição, produzidos pela área de Relacionamento com Clientes

VII. Eficiência nos processos de negociação, pós-negociação e administração de risco

Indicadores

22. O Participante possui procedimentos eficazes de administração e gestão dos limites de seus clientes, por meio das ferramentas e dos sistemas de gerenciamento de risco pré-negociação fornecidos pela B3.	Adequação e eficiência na gestão do LINE, segundo critérios das áreas de Operações e Risco
23. O Participante possui processos que garantem a eficiência na alocação e no cumprimento das grades de alocação.	Índices de cumprimento das grades de alocação, produzidos pela área de Liquidação
24. O Participante possui processos que garantem a eficiência no cumprimento das janelas de liquidação.	Índices de cumprimento das janelas de liquidação, produzidos pela área de Liquidação
25. O Participante possui processos que garantem a eficiência na administração de colaterais.	Índices de cumprimento das janelas de garantias, produzidos pela área de Risco



<p>26. *O Participante deve desenvolver e documentar teste de estresse de liquidez, o qual deve ser atualizado diariamente. O teste de estresse deve medir os ativos financeiros líquidos do Participante e (i) a sua capacidade de fazer frente a saques de recursos financeiros depositados por clientes em diferentes cenários; e (ii) a sua capacidade de liquidar suas obrigações financeiras perante o membro ou agente de compensação responsável, ou perante a própria clearing, nas hipóteses de inadimplência do cliente com o maior saldo devedor e dos dois clientes com os dois maiores saldos devedores (requisito obrigatório).</p>	<p>Indicador de cobertura de liquidez sob condições de estresse, produzido pela área de Risco</p>
--	---

VIII. Participação nos testes conduzidos pela B3

Indicadores

<p>27. O Participante realiza e executa os testes de conectividade de suas plataformas de negociação de acordo com as especificações determinadas pela B3.</p>	<p>Indicadores de participação nos testes, produzidos pela área de Operações</p>
<p>28. O Participante participa das sessões de negociação simuladas promovidas pela B3 a fim de validar alterações na plataforma e evitar a indisponibilidade de seus ambientes.</p>	<p>Indicadores de participação nos testes, produzidos pela área de Operações</p>
<p>29. O Participante promove a execução de testes de conectividade de suas plataformas eletrônicas contratadas de terceiros.</p>	<p>Indicadores de participação nos testes, produzidos pela área de Operações</p>

IX. Agente Autônomo de Investimento

Indicadores

<p>30. O Participante mantém relação contratual somente com Agentes Autônomos de Investimento que atendem, exclusivamente, a investidores pessoas físicas e pessoas jurídicas não financeiras (requisito obrigatório).</p>	<p>Existência exclusiva de AAI com foco em PF e PJ não financeira no Sistema GHP</p>
--	--

X. Indicadores operacionais do participante com foco nos investidores pessoas físicas e jurídicas não financeiras

Indicadores

<p>31. Histórico e participação de pessoas físicas e jurídicas não financeiras.</p>	<p>Market share (quantidade e volumetria) dos investidores pessoas físicas e jurídicas não financeiras</p>
<p>32. Volumetria da mesa de operações (sessão mesa e assessor).</p>	<p>Market share (volumetria da mesa de operações com PF e PJ não financeira)</p>
<p>33. Volumetria das plataformas de DMA.</p>	<p>Market share (volumetria das plataformas DMA com PF e PJ não financeira)</p>
<p>34. Volumetria de renda fixa.</p>	<p>Market share (renda fixa e fundos imobiliários)</p>
<p>35. Volumetria do BTB (empréstimo de ativos).</p>	<p>Market share (BTB – doador/tomador com PF e PJ não financeira)</p>
<p>36. Volumetria do Tesouro Direto.</p>	<p>Market share (Tesouro Direto)</p>
<p>37. Histórico positivo de criação de novas contas e de manutenção/ retenção de investidores pessoas físicas na B3.</p>	<p>Número de novas contas e de manutenção/ retenção de PF e PJ não financeira</p>
<p>38. Histórico positivo de baixo número de registro de reclamações em órgãos e entidades do mercado.</p>	<p>Número de registros no Ombudsman, SAP da B3 e relatório de reclamações da CVM</p>

*Este item estará vigente a partir da publicação da regulamentação aplicável.



CAPÍTULO 3

AGRO BROKER





I. Oferta de serviços para os clientes com foco em commodities agrícolas e administração da infraestrutura tecnológica

Indicadores

1. O Participante possui equipe especializada e oferece plataforma eletrônica de assessoria, relacionamento e negociação de commodities agrícolas.	Grupo de qualificação definido pela área de Relacionamento com Clientes, baseado na plataforma e nos serviços oferecidos pelo Participante
2. O Participante possui estrutura dedicada à captação e à prospecção de novos clientes do agronegócio.	Grupo de qualificação definido pela área de Relacionamento com Clientes, baseado na estrutura do Participante

II. Serviços especializados de provimento de liquidez para os produtos do agronegócio

Indicadores

3. O Participante oferece serviço de Formador de Mercado.	Previsão da oferta de serviço no RPA e indicadores produzidos pelas áreas de Operações e Liquidação
4. O Participante oferece serviço de client facilitation.	Previsão da oferta de serviço no RPA e indicadores produzidos pelas áreas de Operações e Liquidação

III. Eficiência nos processos de negociação, pós-negociação e administração de risco

Indicadores

5. O Participante possui procedimentos eficazes de administração e gestão dos limites de seus clientes por meio das ferramentas e dos sistemas de gerenciamento de risco de pré-negociação fornecidos pela B3.	Adequação e eficiência na gestão do LINE, segundo critérios das áreas de Operações e Risco
6. O Participante possui processos que garantem a eficiência na alocação e no cumprimento das grades de alocação.	Índices de cumprimento das grades de alocação, produzidos pela área de Liquidação
7. O Participante possui processos que garantem a eficiência no cumprimento das janelas de liquidação.	Índices de cumprimento das janelas de liquidação, produzidos pela área de Liquidação
8. O Participante possui processos que garantem a eficiência na administração de colaterais.	Índices de cumprimento das janelas de garantias, produzidos pela área de Risco
9. *O Participante deve desenvolver e documentar teste de estresse de liquidez, o qual deve ser atualizado diariamente. O teste de estresse deve medir os ativos financeiros líquidos do Participante e (i) a sua capacidade de fazer frente a saques de recursos financeiros depositados por clientes em diferentes cenários; e (ii) a sua capacidade de liquidar suas obrigações financeiras perante o membro ou agente de compensação responsável, ou perante a própria clearing, nas hipóteses de inadimplência do cliente com o maior saldo devedor e dos dois clientes com os dois maiores saldos devedores (requisito obrigatório).	Indicador de cobertura de liquidez sob condições de estresse, produzido pela área de Risco

*Este item estará vigente a partir da publicação da regulamentação aplicável.



IV. Organização da estrutura de *research*

Indicadores

10. O Participante realiza encontros e promove eventos voltados ao agronegócio.	Indicadores de iniciativas e promoções, produzidos pela área de Relacionamento com Clientes
11. O Participante possui estrutura organizacional e oferta de serviços de análise setorial – agronegócio.	Indicadores de iniciativas e promoções, produzidos pela área de Relacionamento com Clientes
12. O Participante publica periodicamente para seus clientes boletins contendo informações sobre o setor (previsão de safras, condições meteorológicas, informações sobre câmbio etc.).	Indicadores de serviços de publicação de material de análise setorial, produzidos pela área de Relacionamento com Clientes

V. Iniciativas de educação financeira dos clientes e assessores de investimento

Indicadores

13. O Participante oferece estrutura de assessoria/educação financeira voltada a seus clientes do agronegócio.	Indicadores de serviços de assessoria/educação financeira, produzidos pela área de Relacionamento com Clientes
14. O Participante oferece conteúdo e treinamento contínuos voltados à formação de seus assessores financeiros (profissionais que atuam na captação de clientes e na distribuição de produtos do agronegócio do participante; por exemplo: Gerentes de Agências e Agentes Autônomos de Investimento).	Indicadores de serviços de treinamentos realizados com a força de venda e distribuição, produzidos pela área de Relacionamento com Clientes

VI. Participação nos testes conduzidos pela B3

Indicadores

15. O Participante realiza e executa os testes de conectividade de suas plataformas de negociação de acordo com as especificações determinadas pela B3.	Indicadores de participação nos testes, produzidos pela área de Operações
16. O Participante realiza os testes das sessões de negociação simuladas promovidas pela B3, a fim de validar alterações na plataforma e evitar a indisponibilidade de seus ambientes.	Indicadores de participação nos testes, produzidos pela área de Operações
17. O Participante promove a execução de testes de conectividade de suas plataformas eletrônicas contratadas de terceiros.	Indicadores de participação nos testes, produzidos pela área de Operações

VII. Agente Autônomo de Investimento

Indicadores

18. O Participante mantém relação contratual somente com Agentes Autônomos de Investimento que atendem, exclusivamente, a investidores pessoas físicas e pessoas jurídicas não financeiras (requisito obrigatório).	Existência exclusiva de AAI com foco em PF e PJ não financeira no Sistema GHP
---	---

VIII. Indicadores operacionais do Participante com foco em commodities agrícolas

Indicadores

19. Histórico e participação no mercado de commodities do agronegócio.	Market share (quantidade e volumetria relacionadas aos produtos do agronegócio)
20. Volumetria da mesa de operações (sessão mesa e assessor).	Market share (volumetria da mesa de operações com produtos do agronegócio)
21. Volumetria das plataformas de DMA.	Market share (volumetria das plataformas DMA relacionada aos produtos do agronegócio)



CAPÍTULO 4

CARRYING BROKER





I. Categoria de acesso da B3 e capacidade financeira	Indicadores
1. O Participante possui autorização de acesso como membro de compensação da B3 ou pertence a conglomerado financeiro que possua autorização de acesso como membro de compensação da B3 (requisito obrigatório).	Autorização de acesso concedida pela B3
2. O Participante, considerando o conglomerado financeiro do qual faça parte, possui capital de giro próprio e patrimônio líquido, ambos iguais ou superiores a R\$ 100 (cem) milhões de reais (requisito obrigatório).	Verificação do patrimônio líquido do Participante ou conglomerado financeiro
3. O Participante dispõe e mantém mecanismos de liquidez em montante equivalente à soma de seus maiores clientes devedores, de forma a assegurar liquidez imediata.	Indicadores produzidos pela área de Risco
II. Oferta de serviços	Indicadores
4. O Participante possui equipe especializada e dedicada à prestação de serviços de gerenciamento de risco, liquidação, administração de colaterais, consolidação de posições e serviços de custódia para investidores institucionais e pessoas jurídicas não financeiras.	Qualificação realizada pela área de Relacionamento com Clientes, baseada na plataforma e nos serviços oferecidos pelo Participante
5. O Participante desenvolve e oferece ferramentas e plataformas eletrônicas, próprias ou de terceiros, para a troca de informações sobre os negócios realizados por seus clientes, intraday e/ou fechamento diário.	Qualificação realizada pela área de Relacionamento com Clientes, baseada na plataforma e nos serviços oferecidos pelo Participante
III. Administração da Infraestrutura tecnológica	Indicadores
6. O Participante mantém diversas conexões entre seus sites primários e secundários com a B3.	Modelos e quantidade de conexões entre os sites primários e secundários do Participante com a B3
7. O Participante possui sites de contingência que estão conectados às plataformas de negociação e de pós-negociação dos sites primário e secundário da B3.	Modelos e quantidade de conexões entre os sites primários e secundários do Participante com a B3
IV. Eficiência nos processos de pós-negociação e administração de risco	Indicadores
8. O Participante tem capacidade de calcular o risco intradiário das operações que estão sendo executadas por seus clientes em outros Participantes de Negociação, a partir do recebimento das informações dessas operações.	Qualificação realizada pela área de Risco, baseada na plataforma e nos serviços oferecidos pelo Participante
9. O Participante possui processos que garantem a eficiência na alocação e no recebimento de repasses, com o cumprimento das respectivas grades.	Índices de cumprimento das grades de alocação e repasse, produzidos pela área de Liquidação
10. O Participante possui processos que garantem a eficiência no cumprimento das janelas de liquidação.	Índices de cumprimento das janelas de liquidação, produzidos pela área de Liquidação



11. O Participante possui processos que garantem a eficiência na administração de colaterais.	Índices de cumprimento das janelas de garantias, produzidos pela área de Risco
12. *O Participante deve desenvolver e documentar teste de estresse de liquidez, o qual deve ser atualizado diariamente. O teste de estresse deve medir os ativos financeiros líquidos do Participante e (i) a sua capacidade de fazer frente a saques de recursos financeiros depositados por clientes em diferentes cenários; e (ii) a sua capacidade de liquidar suas obrigações financeiras perante o membro ou agente de compensação responsável, ou perante a própria clearing, nas hipóteses de inadimplência do cliente com o maior saldo devedor e dos dois clientes com os dois maiores saldos devedores (requisito obrigatório).	Indicador de cobertura de liquidez sob condições de estresse, produzido pela área de Risco

V. Agente Autônomo de Investimento

Indicadores

13. O Participante mantém relação contratual somente com Agentes Autônomos de Investimento que atendem, exclusivamente, a investidores pessoas físicas e pessoas jurídicas não financeiras (requisito obrigatório).	Existência exclusiva de AAI com foco em PF e PJ não financeira no Sistema GHP
---	---

VI. Indicadores de fluxo

Indicadores

14. Capacidade financeira (capital de giro próprio, patrimônio líquido, entre outras informações financeiras).	Indicadores produzidos pela área de Risco
15. Volumetria e participação no serviço de Carrying Broker – participação na oferta de serviços de liquidação para investidores institucionais nos mercados administrados pela B3.	Market share das posições recebidas e das posições em aberto

*Este item estará vigente a partir da publicação da regulamentação aplicável.



CAPÍTULO 5

NON RESIDENT INVESTOR BROKER



I. Oferta de produtos e serviços para clientes não residentes

Indicadores

1. O Participante possui estrutura dedicada e especializada no atendimento a clientes não residentes, desde a prospecção e onboarding até atividades de front, middle e back-office.	Grupo de qualificação definido pela área de Relacionamento com Clientes
2. O Participante possui presença e atuação global.	Grupo de qualificação definido pela área de Relacionamento com Clientes
3. O Participante organiza e promove eventos que aproximam investidores e emissores/empresas (corporate access).	Quantidade de eventos promovidos e número de instituições envolvidas entre empresas e investidores
4. O Participante promove atividades para distribuição de títulos e valores mobiliários no exterior (road shows).	Histórico de participação e organização de road shows
5. O Participante possui registros, junto aos órgãos reguladores atuantes na jurisdição de seus clientes, para atuação com os investidores não residente.	Exemplos: <ul style="list-style-type: none"> • Futures Commission Merchant na National Futures Association • Regulation 30.4 da Commodity Futures Trading Commission
6. O Participante possui oferta diversificada de produtos financeiros (por exemplo: ações, fundos imobiliários, ETFs, derivativos, BDRs, ouro, commodities, títulos públicos e privados).	Existência e quantidade de produtos oferecidos
7. O Participante oferece serviços de Formador de Mercado.	Previsão de oferta de serviços no RPA e indicadores produzidos pelas áreas de Operações e Liquidação
8. O Participante possui estrutura dedicada à promoção e oferta de empréstimo de ativos junto aos investidores não residentes.	Grupo de qualificação definido pela área de Relacionamento com Clientes

II. Estrutura e capacidade da plataforma de negociação

Indicadores

9. O Participante possui alternativas de ferramentas e plataformas de recepção, roteamento e execução de ordens para clientes não residentes.	Grupo de qualificação definido pela área de Relacionamento com Clientes
10. O Participante possui sistemas e soluções tecnológicas para comunicação com seus clientes não residentes como, por exemplo, Indications of Interest (IOI), confirmação de transações e processos automatizados de middle e back-office.	Grupo de qualificação definido pela área de Relacionamento com Clientes

III. Organização da estrutura de acompanhamento de mercado (research)

Indicadores

11. O Participante possui estrutura organizacional e oferta de serviços de research com ampla cobertura de empresas.	Grupo de qualificação definido pela área de Relacionamento com Clientes
12. O Participante possui estrutura organizacional e oferta de estudos e análise macroeconômica	Grupo de qualificação definido pela área de Relacionamento com Clientes

IV. Eficiência nos processos de negociação, pós-negociação e administração de risco

Indicadores

13. O Participante possui procedimentos eficazes de administração e gestão dos limites de seus clientes, por meio das ferramentas e dos sistemas de gerenciamento de risco de pré-negociação fornecidos pela B3.	Adequação e eficiência na gestão do LINE, segundo critérios das áreas de Operações e Risco
14. O Participante possui autorização de acesso à Clearing de Câmbio ou pertence a conglomerado financeiro que possua a devida autorização de acesso.	Autorização de acesso concedida pela B3
15. O Participante possui processos que garantem a eficiência na alocação e na indicação de repasses, com o cumprimento das respectivas grades.	Índices de cumprimento das grades de alocação e repasse, produzidos pela área de Liquidação
16. O Participante possui processos que garantem a eficiência no cumprimento das janelas de liquidação.	Índices de cumprimento das janelas de liquidação, produzidos pela área de Liquidação
17. O Participante utiliza o serviço da B3 de depósito de garantias no exterior.	Indicadores produzidos pela área de Administração de Risco
18. O Participante possui processos que garantem a eficiência na administração de colaterais.	Índices de cumprimento das janelas de garantias, produzidos pela área de Risco
19. *O Participante deve desenvolver e documentar teste de estresse de liquidez, o qual deve ser atualizado diariamente. O teste de estresse deve medir os ativos financeiros líquidos do Participante e (i) a sua capacidade de fazer frente a saques de recursos financeiros depositados por clientes em diferentes cenários; e (ii) a sua capacidade de liquidar suas obrigações financeiras perante o membro ou agente de compensação responsável, ou perante a própria clearing, nas hipóteses de inadimplência do cliente com o maior saldo devedor e dos dois clientes com os dois maiores saldos devedores (requisito obrigatório).	Indicador de cobertura de liquidez sob condições de estresse, produzido pela área de Risco

V. Participação nos testes conduzidos pela B3

Indicadores

20. O Participante realiza e executa os testes de conectividade de suas plataformas de negociação conforme as especificações determinadas pela B3.	Indicadores de participação nos testes, produzidos pela área de Operações
21. O Participante realiza os testes das sessões de negociação simuladas promovidas pela B3, a fim de validar alterações na plataforma e evitar a indisponibilidade de seus ambientes.	Indicadores de participação nos testes, produzidos pela área de Operações
22. O Participante promove a execução de testes de conectividade de suas plataformas eletrônicas contratadas de terceiros.	Indicadores de participação nos testes, produzidos pela área de Operações
23. O Participante promove a participação de seus clientes nos testes de conectividade, em especial, clientes hospedados nos sites da B3.	Indicadores de participação nos testes, produzidos pela área de Operações

*Este item estará vigente a partir da publicação da regulamentação aplicável.

VI. Agente Autônomo de Investimento

Indicadores

24. O Participante mantém relação contratual somente com Agentes Autônomos de Investimento que atendem, exclusivamente, a investidores pessoas físicas e pessoas jurídicas não financeiras (requisito obrigatório).	Existência exclusiva de AAI com foco em PF e PJ não financeira no Sistema GHP
---	---

VII. Indicadores operacionais do participante com foco nos investidores não residentes

Indicadores

25. Histórico e participação de investidores não residentes.	Market share (quantidade e volumetria) dos investidores não residentes
26. Volumetria da mesa de operações (sessão mesa e assessor).	Market share (volumetria da mesa de operações com investidores não residentes)
27. Volumetria das plataformas de DMA para investidores não residentes.	Market share (volumetria das plataformas DMA)
28. Volumetria do BTB (empréstimo de ativos) para investidores não residentes.	Market share (BTB – doador/tomador)
29. Histórico positivo de criação de novas contas e de manutenção/ retenção de investidores não residentes.	Número de novas contas e de manutenção/ retenção de investidores não residentes

COM O MERCADO, PARA O FUTURO.